

RÉFLÉCHISSEZ ET DEVENEZ RICHE

Napoleón Hill

InfoLivres.org



SYNOPSIS DE PENSEZ ET DEVENEZ RICHE

Pensez et devenez riche est un livre d'auto-amélioration et de finance qui contient le secret le plus important d'Andrew Carnegie, le mentor de Napoleon Hill et de centaines de millionnaires de son époque.

C'est le secret qui a permis à des milliers de personnes d'accumuler des richesses depuis des siècles et qui nous est révélé dans ce livre, mais pas de manière explicite, car l'auteur préfère que notre désir de gagner de l'argent nous pousse à le déchiffrer.

Au cours de chaque chapitre du livre, ce secret est mentionné au moins une fois et, selon Hill, nous serons en mesure de l'identifier si nous sommes préparés à le recevoir. Avant de commencer, il nous laisse un petit indice : "Toute réalisation, toute richesse acquise, commence par une idée !

Si vous souhaitez en savoir plus sur ce travail, vous pouvez consulter le lien suivant

[Pensez et devenez riche par Napoleón Hill dans InfoLivres.org](#)

Lisez. Apprenez. Grandissez.

Ce document a été téléchargé depuis InfoLivres légalement, et c'est génial !

Chez InfoLivres, nous nous efforçons sans relâche de rendre des livres exceptionnels disponibles gratuitement pour tous.

Mais ce livre n'est pas la fin...



Des milliers de livres gratuits : Avec plus de 3 500 livres dans notre catalogue, ta prochaine grande lecture t'attend. Cherches-tu de l'inspiration, de l'aventure ou de la connaissance ? Nous avons tout cela.



Sans frais, sans complications : Chez InfoLivres, nous croyons en l'accès libre et facile à la connaissance. Tous nos livres sont disponibles gratuitement et sans nécessité d'inscription. Oui, aussi simple que ça !



Découvre et Apprends : Plonge dans notre large éventail de sujets et trouve exactement ce dont tu as besoin. Des classiques littéraires aux livres d'actualité, notre contenu est conçu pour enrichir ton esprit et ton âme.

**Pour lire et télécharger
des livres gratuits, visite**

InfoLivres.org



infolivres.org/livres-gratuits-pdf/

Si vous souhaitez lire cet ouvrage dans d'autres langues, il vous suffit de cliquer sur les liens correspondants :

- Anglais InfoBooks.org: [Think and Grow Rich author Napoleón Hill](#)
 - Portugais InfoLivros.org: [Quem Pensa Enriquece autor Napoleón Hill](#)
 - Espagnol InfoLibros.org: [Piense y Hágase Rico autor Napoleón Hill](#)
-

Si vous souhaitez accéder à notre bibliothèque numérique contenant plus de 3 500 livres à lire et à télécharger gratuitement, nous vous invitons à visiter cette page :

- [+3 500 livres gratuits en format PDF sur InfoLivres.org](#)

CHAPITRE I

LE DÉSIR

Le point de départ de tout accomplissement

Première étape vers la richesse

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

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

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

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

mais ce n'en était plus un lorsqu'il se présenta devant Edison avec son désir.

Quelques années plus tard, Edwin C. Barnes se tenait de nouveau devant Edison, dans le même bureau où il l'avait rencontré pour la première fois. Cette fois, son désir était devenu réalité. Il était l'associé d'Edison. Le rêve qui dominait sa vie était devenu une

réalité. Aujourd'hui, les gens qui connaissent Barnes l'envient à

cause du « coup de pouce » que lui a accordé la vie. Ils le voyaient au moment de son triomphe, sans prendre la peine d'étudier les causes de son succès.

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

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

RAYMOND CHARLES BARKER

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

42 Réfléchissez et devenez riche

La personne la plus heureuse est ce/le qui a les pensées les plus intéressantes.

TIMOTHY DWIGHT

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

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

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

C'est une illustration remarquable de la puissance d'un désir précis. Barnes avait atteint son but parce qu'il désirait plus que tout au monde être l'associé de M. Edison. Et pour cela, il avait élaboré un plan, mais il avait coupé tous les ponts derrière lui.¹¹ Il s'était accroché à son désir jusqu'à ce qu'il devienne l'obsession qui a mené toute sa vie, pour enfin devenir un fait avéré.

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

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

demande de faire, mais avant de sortir d'ici, je serai devenu son associé. »

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

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

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

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

Chapitre 2 Le désir 43

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

Celui qui veut réussir, dans n'importe quelle entreprise, doit etre pret a faire bn1ler ses bateaux afin d'éviter de battre en retraite. C'est le seul mayen pour maintenir dans l'esprit le désir ardent de gagner, qui est la clé du succes.

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

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

C'était il y a plus de cinquante ans. Le magasin a été construit. Il est toujours la aujourd'hui. C'est un monument tres élevé témoi- gnant de la puissance de cet état d'esprit qui est le désir ardent. Pour Marshall Field, la solution la plus facile aurait été de suivre ses cama- rades commerc;ants, qui trouvaient que

la situation était difficile et que l'avenir semblait morne et qu'il valait mieux chercher un bon- heur plus accessible ailleurs.

Notez bien cette différence entre Marshall Field et les autres com- merc;ants, car c'est cette même différence qui avait distingué Edwin

C. Barnes des milliers d'autres jeunes hommes qui avaient travaillé dans l'organisation d'Edison. C'est la même différence qui distingue ceux qui réussissent de ceux qui échouent.

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

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

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

JAMES RUSSELL LOWELL

11 ne suffit pas de souhaiter

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

- soit:

a.

44 Réfléchissez et devenez riche

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

HARRIET BEECHER STOWE

PREMIÈRE ÉTAPE. Fixez dans votre esprit le montant exact d'argent que vous désirez. Il ne suffit pas de dire : «Je veux

beaucoup d'argent », mais il faut en préciser la quantité. (La psychologie de la précision sera décrite dans un autre chapitre.)

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

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

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

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

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

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

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

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

Chapitre 2 Le désir 45

Ces instructions sembleront impraticables pour ceux qui ne sont pas initiés aux principes du fonctionnement du cerveau humain. Il peut être utile à toutes les personnes sceptiques qui ne réussissent pas à reconnaître la validité des six étapes de savoir

que les instructions qu'elles comprennent ont été transmises par Andrew Carnegie, qui a commencé comme simple ouvrier dans

une aciéries, mais qui a réussi, malgré ses humbles débuts, à faire en

sorte que ces principes lui fassent faire une fortune dépassant de loin les cent millions de dollars.

Il peut aussi être utile de savoir que les six étapes recommandées ici ont été examinées de près par Thomas A. Edison, qui les entérina

comme étant non seulement les étapes essentielles pour l'accumulation de l'argent, mais aussi comme les étapes nécessaires à l'accom-

plissement de n'importe quel but précis.

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

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

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

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

Jamais dans l'histoire de l'Amérique n'y a-t-il eu plus d'occasions que maintenant pour les rêveurs pratiques. Le déclin économique de

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

THOMAS HENRY HUXLEY

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

>- six années à plus ou moins mis tous les hommes au même niveau.

46 Réfléchissez et devenez riche

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

RAYMOND CHARLES BARKER

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

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

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

La dépression économique a marqué la mort d'une époque et la naissance d'une autre. Ce monde en mutation a besoin de reveurs pratiques qui mettront en action leurs rêves. Les rêveurs pratiques ont toujours été, et seront toujours, les modelleurs de la civilisation. Nous, qui désirons accumuler des richesses, nous devrions nous rappeler que les vrais chefs de l'humanité, ceux qui ont toujours dominé le monde, ont toujours été des hommes qui ont harnaché et mis en pratique les forces intangibles et invisibles des occasions à naître et ont converti ces forces (ou les impulsions de leurs pensées) en gratte -ciel, en villes, en usines, en avions, en automobiles et en beaucoup d'autres choses qui rendent la vie plus agréable.

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

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 reves ont donné a notre civilisation tout ce qu'elle a de plus valable, l'esprit qui sert de moteur a notre pays, l'occasion qui vous est offerte, a vous et a moi, de développer et de lancer nos talents.

Ne l'oublions pas, Christophe Colomb a revé d'un monde inconnu,

il a joué sa vie sur l'existence d'un tel monde et il l'a découvert!

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

Si ce que vous désirez faire est juste, honnête et si vous y croyez,

alors, allez-y, faites-le! Faites avancer votre reve et qu'importe ce que

« les autres » diront si vous rencontrez la défaite temporaire. Car, peut-être, ces «autres» ne savent-ils pas que tout échec porte le germe du succes.

Henry Ford, pauvre et peu instruit, a revé d'un carrosse sans chevaux, s'est mis au travail avec les outils qu'il possédait, sans attendre que l'occasion le favorise. Et maintenant, la réalisation de son reve sillonne la planete tout entiere. Il a mis

plus de roues en mouvement que tout homme n'ayant jamais vécu, parce qu'il n'a pas eu peur d'endosser ses rêves.

Thomas Edison a rêvé d'une lampe électrique et commencé à surmonter les obstacles pour la mettre en action, et malgré plus de dix mille échecs, il s'accrocha à ce rêve jusqu'à ce qu'il en fasse une réalité. Les rêveurs pratiques n'abandonnent jamais!

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

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

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

Marconi rêvait d'un système qui maîtriserait les forces intangibles de l'atmosphère. Chaque radio et chaque télégraphie sans fil dans le

est un jour nouveau. Vous en retirerez ce que vous y aurez investi. Si vous avez fait des erreurs, vous aurez toujours une autre chance. Et en supposant que vous avez essayé et échoué, encore et encore, vous pouvez prendre un nouveau départ au moment où vous le choisirez, car

ce que l'on appelle échec n'est pas la chute, mais

le fait de rester a terre.

MARY PICKFORD

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

>- monde sont une preuve qu'il ne reva pas en vain. De plus,
le reve de
a.

48 Réfléchissez et devenez riche

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

WALLACE D. WATTLES

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

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

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

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

« Le chene dort dans le gland. L'oiseau attend dans l'oeuf et dans la plus haute vision de l'ame, un ange éveillé s'agit. Les reves sont les semences de la réalité.»

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

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

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

Le monde ne se moque plus des reveurs et ne les appelle plus des illuminés. Si vous croyez que oui, faites le voyage jus q u'au Tennessee, et voyez ce qu'un président qui avait des reves a fait pour maitriser et utiliser la grande puissance hydraulique de l'Amérique. 11 y a seule- ment quelques années, un tel reve aurait pu passer pour de la folie.

Vous avez été dé u, vous avez connu la défaite pendant la dépres- sion, vous avez sentí le grand cceur qui bat en vous se faire compri- mer jusqu'a ce qu'il saigne. Prenez votre courage a deux mains, car ces expériences ont conditionné le métal spirituel dont vous etes fait; elles sont des atouts d'une valeur incomparable.

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

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

John Bunyan a écrit Le voyage du pelerin, l'un des chefs-d' uvre de la littérature anglaise, apres avoir été emprisonné pour ses idées religieuses.

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

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

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

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

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

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

Booker T. Washington était né dans l'esclavage, handicapé par sa

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

ANONYME

Vous devez savoir aussi que les grands dirigeants de tous les temps

sont des rêveurs.

>- race et sa couleur. Mais parce qu'il était tolérant, qu'il avait un esprit

SO Réfléchissez et devenez riche

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

MARIO ANDRETTI

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

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

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

Laissez Emerson énoncer cette pensée en ces mots : « Les choses qui vous aideront, vous réconforteront et vous conviendront le mieux vous arriveront d'une manière directe ou indirecte. Les amis que vous chérissez ne vous aimeront pas en

raison de votre grande volonté, mais ils seront attirés par votre belle et grande ame'. »

Il y a une différence entre espérer une chose et être prêt à la recevoir. Personne n'est prêt à recevoir une chose avant de croire qu'il peut l'acquérir. Il faut y croire et non seulement souhaiter ou espérer. Avoir l'esprit ouvert est essentiel pour y croire. Un esprit borné n'inspire ni foi, ni courage, ni croyance. Rappelez-vous que viser haut, vouloir l'abondance et la prospérité n'exige pas plus d'efforts qu'il n'en faut pour accepter la misère et la pauvreté.

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

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

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.

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

LE DÉSIR DÉJOUE MERE NATURE

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

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

Dans mon esprit, je savais que mon fils entendrait et parlerait. Comment? J'étais certain qu'il y avait une solution et je savais que je la trouverais. Je pensai aux phrases d'Emerson : « L'évolution des choses nous enseignera la foi. JI nous suffit d'obéir. JI 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 fut normal. Je n'ai jamais reculé, même pas une seconde, grace

a ce désir.

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

lui-même dans son esprit.

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

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

JAMES ALLEN

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

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

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

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

Lorsqu'il se mit à grandir et qu'il commença à s'intéresser aux objets qui l'entouraient, nous observâmes qu'il entendait très faiblement. À l'âge où les enfants commencent habituellement à parler, il n'essayait pas de parler, mais nous pouvions voir à ses gestes qu'il entendait vaguement quelques sons. C'était tout ce que je voulais

savoir ! J'étais convaincu que s'il pouvait entendre, même faiblement, il pourrait développer son ouïe. Puis un jour, il arriva de manière totalement inattendue quelque chose qui confirma mon espoir.

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

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

Peu de temps après, j'ai découvert qu'il m'entendait assez distinctement lorsque je parlais en appuyant les lèvres sur l'os mastoïde à la base de son crâne. C'était le moment de transférer dans son esprit mon désir ardent d'aider mon fils à développer son ouïe et sa parole.

À ce moment-là, il commença à essayer de prononcer certains mots.

Les résultats étaient loin d'être encourageants, mais le désir, appuyé de la foi, ne connaît pas le mot « impossible ».

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

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

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

En repensant à cette expérience, je me rends compte que l'étonnant résultat que nous avons obtenu était avant tout attribuable à la foi que mon fils mettait en moi. Il n'a jamais remis en cause ce que je

lui disais. Je le persuadais qu'il avait un avantage sur son frère ainé, et que cet avantage jouerait en sa faveur de plusieurs manières. Par exemple, à l'école, ses professeurs s'occuperaient davantage de lui et seraient très gentils. Et ce fut toujours le cas. Sa mère l'avait compris elle aussi, elle avait rendu visite aux professeurs et leur avait demandé de lui accorder toute l'attention supplémentaire nécessaire. Je lui dis également que

lorsqu'il serait assez grand pour vendre des journaux (son frere plus agé était déjà vendeur de journaux), les gens lui donneraient de plus gros pourboires parce qu'ils verraienr qu'il était un garçon intelligent et courageux malgré le fait qu'il n'avait pas d'oreilles.

Nous remarquions petit à petit que l'ouie de l'enfant s'améliorait.

De plus, il n'avait aucune tendance à s'apitoyer sur lui-même à cause de son handicap.

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

Il décida finalement d'agir seul. Un après-midi où il était seul à

Vous devez avoir à l'esprit en tout temps une image mentale précise, comme

le marin garde toujours à

l'esprit le port vers lequel il mène son bateau; vous devez garder le visage tourné dans cette direction en tout temps. Vous ne

devez pas plus la perdre de vue que le timonier ne doit quitter la boussole des yeux.

WALLACE D. WATTLES

Vous avez été dé u. vous avez connu la défaite [...] vous avez senti le grand cmur qui bat en vous se faire comprimer jusqu'a ce qu'il saigne. Prenez votre courage a deux mains, car ces expériences ont conditionné le métal spi- rituel dont vous etes fait. elles sont des atouts d'une valeur incomparable.

>- la mai son avec les domestiques, il sauta par la fenetre de la cuisine,

a.

uo

54 Réfléchissez et devenez riche

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

JOEL FOTINOS

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

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

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

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

voulait quelque chose, il trouvait un plan pour gagner de l'argent et l'achetait lui-même. Et il agit toujours ainsi!

Mon propre fils m'avait vraiment enseigné qu'un handicap pouvait servir de tremplin pour atteindre un but, tant qu'on ne l'acceptait pas comme un obstacle et ne s'en servait pas comme d'un alibi. Le petit garçon sourd a fait toutes ses classes : l'école primaire,

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

A l'époque de ses études secondaires, il essaya un appareil électrique

pour personnes malentendantes, mais sans résultat. Ce que nous avons attribué au fait que lorsque le Dr J. Gordon Wilson de

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

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

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

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

Saisissant encere difficilement tout ce qui avait déjà été accompli, mais fou de joie de découvrir le monde des sons, il écrivit une lettre au fabricant de l'appareil, lui décrivant avec enthousiasme son expérience. Quelque chose dans sa lettre, au-delà des mots, plut aux

dirigeants de l'entreprise, et il fut donc invité à New York. À son arrivée, il fut escorté jusqu'à l'usine de fabrication. Il rencontra l'ingénieur en chef, et pendant qu'il lui racontait le changement que l'appareil avait apporté dans sa vie, une intuition, une idée ou une inspiration, appelez -la comme vous voudrez, lui traversa l'esprit. Ce fut cette impulsion de sa pensée qui allait convertir son handicap en atout et le rendre riche et heureux à la fois pour le reste de sa vie.

Il prenait conscience tout à coup qu'il pourrait venir en aide à

des millions de malentendants qui ignoraient l'existence de ces appareils. À cet instant, il prit la décision de consacrer le reste de sa vie à

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

HENRY DAVID THOREAU

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

>- rendre service aux gens ayant des problèmes auditifs.

a.

uo

56 Réfléchissez et devenez riche

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

MARK TWAIN

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

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

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

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

Ainsi, par un tour étrange de la roue du sort, mon fils Blair et moi

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

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

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

Lorsque j'ai implanté dans son esprit le désir d'entendre et de parler, et de vivre comme une personne normale, il y eut avec cette impulsion une étrange influence qui a fait que la nature a jeté des ponts et aboli le silence qui l'isolait du monde extérieur de manières qui demeurent inexplicables pour les spécialistes

scientifiques les plus savants. Ce serait un sacrilege de ma part de me perdre en

conjectures quant à savoir comment la Nature a réussi ce miracle.

Et il serait impardonnable d'omettre de transmettre au monde le peu que je sais à propos de l'humble part que j'ai jouée dans cette

étrange expérience. C'est mon devoir de vous dire que je érais, non sans raison, que rien n'est impossible à celui qui désire avec une foi immuable.

Véritablement, un désir ardent utilise des moyens détournés pour se transformer en son équivalent physique. Blair désirait entendre normalement, et maintenant, il entend. Il est pourtant né avec un handicap qui aurait facilement pu transformer en mendiant dans les rues quelqu'un d'autre n'ayant pas ce désir précis. Mais ce handicap

promet maintenant de servir de moyen par lequel mon fils rendra service à des millions de personnes aux prises avec un problème

auditif; et aussi lui assurera un emploi utile assorti d'une rémunération adéquate pour le restant de sa vie.

Ce « pieux mensonge » que j'ai semé dans son esprit d'enfant, en

lui faisant croire que son handicap deviendrait un atout important, sur lequel il pourrait mettre à profit, a été justifié. En réalité, il n'y a rien, bien ou mal, que la foi appuyée d'un désir ardent ne puisse réaliser. Ces qualités sont à portée de tous gratuitement.

Au cours de toute ma expérience auprès d'hommes et de femmes qui avaient des problèmes personnels, je n'ai jamais vu un autre cas démontrant aussi absolument la puissance du désir. Les auteurs commettent parfois l'erreur d'écrire sur des sujets dont ils ne

possèdent une connaissance que superficielle ou très élémentaire. J'ai eu l'énorme privilège de mettre à l'épreuve personnellement le

bien-fondé de la puissance du désir par le biais du handicap de mon propre fils. Il a sans doute été providentiel que cette expérience arrive

Les désirs ne sont ni des espoirs ni des rêves. Ce sont des possibilités à

déterrer et à faire fructifier.

RAYMOND CHARLES BARKER

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

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

La puissance de l'esprit humain est étrange et impondérable.

Nous ne comprenons pas comment il emploie chaque circonstance, chaque personne et chaque objet à sa portée pour transformer le désir en son équivalent matériel. La science finira-t-elle peut-être un jour par découvrir ce secret.

J'ai planté dans l'esprit de mon fils le désir d'entendre et de parler normalement, et il parle. Ce désir est maintenant devenu réalité. J'ai

implanté dans son esprit le désir de convertir son plus grand handicap en son meilleur atout. Et il s'est réalisé. La méthode utilisée

pour obtenir ce résultat incroyable n'est pas bien difficile à décrire.

Elle a consisté en trois éléments bien précis. Premierement, conjurer la foi et le désir d'entendre normalement. Deuxièmement, lui transmettre ce désir, avec persévérance et

efforts continus, de toutes les manières possibles pendant de longues années. Troisièmement, il m'a cru!

Au moment de terminer ce chapitre, j'ai appris le décès de madame Schuman-Heink. Un court paragraphe du communiqué de presse nous explique l'incredorable réussite professionnelle de cette femme hors du commun. Je cite le paragraphe, car la clé de cette réussite n'est autre que le désir. Au début de sa carrière, madame Schuman-Heink rendit visite au directeur de l'Opéra de Vienne pour qu'il lui accorde une audition. Le directeur refusa. Après avoir jeté un coup d'œil à la fille maladroite et pauvrement vêtue, il lui dit sans ménagement : « Avec une telle mine et sans personnalité aucune, comment osez-vous espérer réussir à l'Opéra? Ma pauvre enfant, renoncez donc à ce projet. Achetez plutôt une machine à coudre et allez travailler. Vous ne serez jamais cantatrice. »

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

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

Chapitre 2 Le désir 59

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

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

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

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

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

ANDREW CARNEGIE

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

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCES

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

fait découvrir leur "etre véritable" ». Ouel est le tournant dans votre vie?

- **Oue Napoleon Hill veut-il dire lorsqu'il fait référence a leur « etre véritable »?**

Ouelle est la différence entre « espérer une chose » et « etre pret a

la recevoir » ?

Étes-vous réellement pret a recevoir ce que vous désirez?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPESVERS LE SUCCES.

CHAPITRE 3

LAFOI

La visualisation et la croyance dans l'accomplissement du désir

Deuxieme étape vers la richesse

a foi est le chimiste en chef de notre esprit. Lorsque la foi se mélange a la pensée, l'esprit subconscient capte immédiatement les vibrations et les transforme en un équivalent spirituel qui

agit sur l'intelligence infinie, comme la priere.

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

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

Ce qui se trouve derriere ou devant nous n'a que peu
d'importance com-
parativement a ce que
nous avons en nous.

RALPH WALDO EMERSON

COMMENT DÉVELOPPER LA FOI?

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

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

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

62 Réfléchissez et devenez riche

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

en argent. En suivant les instructions qui vous sont données dans les chapitres sur l'autosuggestion et le subconscient, ainsi que celles qui sont résumées dans celui-ci, vous pourrez convaincre votre sub-

conscient que vous croyez à la réalisation de ce que vous demandez,

et il agira sur cette croyance, que votre subconscient vous renverra sous la forme de « foi », suivie par des plans précis pour vous procurer ce que vous désirez.

La méthode à utiliser pour développer la foi, lorsqu'elle n'existe pas déjà, est très difficile à décrire, presque aussi difficile que décrire la couleur rouge à une personne aveugle qui n'aurait jamais vu la

couleur rouge et qui n'a aucun point de comparaison. La foi est un état d'esprit que vous pourrez développer à volonté lorsque vous

aurez maîtrisé les treize principes décrits dans ce livre, parce que c'est un état d'esprit qui se développe volontairement par l'application et l'utilisation de ces principes.

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

Peut-être comprendrez-vous mieux à la lumière de l'exemple suivant comment certains hommes deviennent des criminels.

En

effet, voici ce que dit un célèbre criminologue : « Lorsque les hommes affrontent le crime pour la première fois, ils le détestent. S'ils restent en contact avec le crime pendant un certain temps, ils s'y habituent et le supportent. S'ils restent en contact avec

lui assez longtemps, ils l'assimilent finalement à leur façon de vivre. »

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

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

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

Toutes les pensées, positives ou négatives, stimulées par la foi, atteignent et influence nt le sub conscient.

Chapitre 3 La foi 63

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

II y a des millions de gens qui se croient « condamnés » a la pau- vreté et a l'échec, par une force étrange sur laquelle ils

croient n'avoir aucune influence. Pourtant, ils sont eux-mêmes les créateurs de leurs propres « malheurs » : leurs pensées négatives sont captées par le sub- conscient qui les transforme en leurs équivalents physiques.

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

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

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

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

S'il est vrai que l'on peut devenir criminel par une simple association avec le crime (et c'est un fait avéré), il est également vrai que vous pouvez développer votre foi en suggérant volontairement à

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

MICHEL-ANGE

Si vous comprenez cette vérité, vous saurez pourquoi il est essentiel que vous encouragiez vos émotions positives pour dominer votre pensée et chasser les idées négatives.

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

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

64 Réfléchissez et devenez riche

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

LA FOI EST UN ÉTAT D'ESPRIT

QUI SE CRÉE PAR L'AUTOSUGGESTION

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

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

Ayez foi en vous-même; foi en l'Infini. Avant de commencer, rappelez-vous que :

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

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

La foi est le premier pas vers la richesse!

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

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

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

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

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

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

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

Il est bien connu que l'on finisse par croire ce que l'on s'est répété maintes fois, que l'énoncé soit vrai ou faux. Celui qui se répète un mensonge à plusieurs reprises finit par accepter ce mensonge comme une vérité personnelle et croire qu'il s'agit de la vérité. Les pensées dominantes d'un homme le différencient d'un autre et en font ce qu'il

est. Lorsqu'elles sont pétries d'émotions, elles constituent des forces

motivantes qui contrôlent et dirigent les faits et gestes de l'homme.

Voici maintenant une grande vérité :

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

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

De ce grand entrepôt qu'est l'atmosphère, l'esprit humain attire constamment des vibrations qui s'accordent avec ses pensées dominantes. Toute pensée, toute idée, tout plan ou but qui

occupe notre esprit attire, à travers les vibrations de l'atmosphère, une armée de pensées similaires qui se développent jusqu'à ce qu'elles deviennent des pensées dominantes qui font agir l'individu.

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

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

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

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

GEORGE BERNARD SHAW

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

>- faite par la répétition intensive de simples pensées positives écrites

a.

66 Réfléchissez et devenez riche

L'individu moyen laisse son esprit se déchaîner, puis il se plaint abondamment de ses difficultés. Dites-lui qu'il faut avoir de nouvelles idées et penser différemment de ce qu'il a

toujours fait, et i/ se moquera de vous. Mais en vérité, vous pouvez diriger vos pensées et améliorer toute situation. Cela comprend votre bonheur personnel.

Je ne dis pas que penser est synonyme de bonheur. Je dis simplement que la pensée, fondée sur de nouvelles pensées stimulantes, est la cause du bonheur

RAYMOND CHARLES BARKER

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.

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

FORMULE A SUIVRE POUR AVOIR CONFIANCE EN SOI
PREMIEREMENT. 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.

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

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

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

CINQUIEMEMENT. Je comprends parfaitement qu'une richesse, ou une situation, ne peut durer longtemps que si elle est construite sur la vérité et la justice. C'est pourquoi je ne m'engagerai dans aucune transaction qui, ne bénéficiant qu'à moi-même, lesерait une ou plusieurs personnes. Je réussirai en attirant les forces dont j'ai besoin et la coopération des autres. Parce que je suis prêt à rendre service, je donnerai aux autres

l'envie de m'aider. Je chasserai la haine, l'envie, la jalousie, l'égoïsme et tout cynisme, et je développerai en moi l'amour de l'humanité, parce que je sais qu'une attitude négative envers les autres ne pourra jamais m'apporter le succès. Ils croiront en moi parce que je montrerai que je crois en eux et en moi-même.

Chapitre 3 La foi 67

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

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

Son nom importe peu. Ce qui est important, c'est que, SI elle est utilisée dans un but constructif, elle mène à la gloire et à la réussite de l'humanité, tandis qu'utilisée dans un but négatif, elle détruit

tout aussi aisément. Dans cet énoncé, l'on peut trouver une vérité très importante, à savoir que ceux qui abandonnent à la suite d'une

défaite et finissent leur vie dans la pauvreté, la misère et la détresse

ont appliqué le principe de l'autosuggestion dans un état d'esprit négatif. Et il en est ainsi parce que toutes les pensées ont tendance à se transformer d'elles-mêmes en leur équivalent physique.

Le subconscient (le laboratoire chimique dans lequel toutes les pensées sont combinées et préparées à être transformées en réalité physique) ne fait pas la différence entre les pensées constructives et

les pensées destructives. Il fonctionne avec les matériaux qu'on lui donne et transforme en réalité aussi bien une pensée de peur qu'une autre de courage ou de foi.

Il existe dans les annales médicales beaucoup de cas de « suicide par l'autosuggestion ». Un homme pourrait se suicider aussi efficacement que par tout autre moyen simplement en plantant

dans sa pensée une suggestion négative. Joseph Grant,
employé

<(

de banque dans une ville du Midwest, « emprunta » la banque

<(

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

WALLACE D. WATTLES

une grosse somme d'argent, sans l'accord des directeurs. Il perdit

l'argent au jeu. Un jour, un des responsables vérifia les comptes.

Grant quitta la banque et prit une chambre dans un hotel local. Lorsqu'on le trouva trois jours plus tard, dans un lit, il pleurait et se lamentait et ne cessait de répéter ces mots : « Mon Dieu, ceci me tuera! Je ne peux pas supporter le déshonneur. » Peu de temps après, il mourut. Les médecins avaient conclu qu'il s'agissait d'un

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

>- « suicide mental ».

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

MARTIN LUTHER KING JR

On peut comparer l'autosuggestion à l'électricité qui est une arme

à double tranchant : elle fait tourner les roues de l'industrie et rend

des services utiles, mais elle peut aussi provoquer la mort lorsqu'on ne l'utilise pas à bon escient. L'autosuggestion peut nous apporter la

paix et la prospérité si elle est utilisée de manière constructive, mais également nous conduire à la misère, à l'échec et à la mort selon notre degré de compréhension et d'application.

Si votre pensée est remplie de crainte, de doute et de faible confiance en votre capacité à saisir et à utiliser les forces de l'intelligence infinie, la loi de l'autosuggestion s'emparera de

ces sentiments qui seront traduits par le subconscient en leur équivalent physique.

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

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

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

Si vous pensez que vous êtes battu, vous l'êtes,

Si vous pensez que vous n'osez pas, vous n'oserez pas Si vous voulez gagner, en pensant ne pas pouvoir,

Il est presque certain que vous ne le pourrez pas.

Si vous pensez que vous allez perdre, vous êtes perdu, Car dans ce monde nous prenons conscience,

Que le succès commence par la volonté d'un homme, Que tout est dans l'état d'esprit.

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

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

Les batailles de la vie ne sont pas toujours gagnées, Par celui qui est le plus fort ou le plus rapide,

tot ou tard, celui qui remporte la victoire, Est celui qui PENSE QU'IL EN EST CAPABLE!

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

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

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

Abraham Lincoln avait raté tout ce qu'il entreprenait jusqu'à ce qu'il ait largement dépassé ses quarante ans. Il vécut alors une

certaine expérience qui devait éveiller le génie qui sommeillait en lui et donner au monde l'un de ses grands hommes. Cette « expé- rience » tissée de chagrin et d'amour, il la dut à Anne Rutledge, la seule femme qu'il aimait vraiment.

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

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

La somme des enseignements et des actions du Christ, que l'on a qualifiées de « miracles », n'était rien d'autre que des phénomènes qui se produisaient grâce à un certain état d'esprit connu sous le nom de foi! Certains enseignants de la religion et

beaucoup de gens pensent qu'ils sont chrétiens, et pourtant ils ne comprennent même pas le sens de la foi et ils ne la pratiquent pas.

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

HOWARD WIGHT

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

70 Réfléchissez et devenez riche

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

GEORGE SEATON

Un autre exemple de foi donné par un homme connu de tous, Mahatma Gandhi de l'Inde, nous démontre la puissance de la foi. C'est l'homme le plus puissant de son époque et pourtant il

ne possède aucun des attributs habituels du pouvoir tels que l'argent, un bateau, des soldats et du matériel de guerre. Gandhi n'a pas d'argent, pas de maison, il ne possède même pas un costume, mais il est puissant. Comment est-ce possible?

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

Sous l'influence de la foi, Gandhi a réussi ce que les pouvoirs militaires les plus puissants de la terre n'ont pas réussi et ne réussiront jamais avec des soldats et de l'équipement militaire. Il a réussi à

réunir deux cents millions d'âmes pour n'en faire plus qu'une.

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

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

Certainement, la civilisation a produit suffisamment d'êtres humains intelligents pour tirer parti de cette leçon que la dépression a donnée au monde. Au cours de cette dépression, le monde a pu

constater que la peur a grande échelle pouvait paralyser les rouages

de l'industrie et du commerce. De cette expérience sortiront plus forts des dirigeants d'entreprises qui profiteront de l'exemple de Gandhi et qui appliqueront aux affaires les mêmes tactiques qu'il a mises en pratique pour bâtir le plus grand rassemblement connu de toute l'histoire du monde. Ces dirigeants sortiront des rangs d'hommes ordinaires qui connaissent le travail dans les usines d'acier, les mines de charbon, les chaînes de montage de voitures et les petites villes de l'Amérique.

Le monde des affaires doit subir une réforme, il ne faut pas s'y

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

tromper! Les méthodes du passé, fondées sur les combinaisons économiques de la force et de la peur, seront supplantées par les principes plus sains de la foi et de la coopération. Les hommes qui travaillent recevront plus que leurs émoluments quotidiens; ils recevront des

dividendes, de la même manière que ceux qui fournissent les capitaux. Mais ils doivent d'abord donner davantage à leur employeur

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

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

Cette étonnante ere des machines dans laquelle nous vivons et dont nous émergeons a peine a dépouillé les hommes de leur ame.

Les dirigeants ont mené les hommes comme s'ils n'étaient que des pieces d'outillage sans vie; ils ont été forcés de le faire a cause

des employés qui ont négocié, aux dépens de toutes les personnes concernées, pour obtenir et non pour donner. La devise du futur sera le bonheur et la satisfaction des etres humains, et lorsque l'on attein- dra cet état d'esprit, la production ira de soi plus efficacement que tout ce qui aura été accompli lorsque les hommes n'étaient pas en mesure d'allier la foi a l'intérêt personnel dans leur travail.

Parce que la foi et la coopération sont indispensables au commerce et a l'industrie, il sera a la fois intéressant et fructueux d'ana-

lyser la méthode qu'utilisent les industries et les hommes d'affaires pour obtenir de grandes fortunes, et qui consiste à donner avant d'essayer d'obtenir.

L'événement que nous relatons remonte à l'année 1900 où se créa la United States Steel Corporation. En lisant cette histoire, rappelez-

vous des faits fondamentaux et vous comprendrez comment des idées ont été transformées en grosses fortunes.

Premièrement, la United States Steel Corporation est née d'une idée imaginée par l'esprit de Charles M. Schwab.
Deuxièmement, ce dernier allia la foi à son idée.

Troisièmement, il élabora un plan pour transformer son idée en son équivalent physique et financier. Quatrièmement, il mit en action son plan dans son discours célèbre

à l'University Club. Cinquièmement, il suivit son plan avec une per-

sévérance appuyée d'une fermeté inébranlable de mener à bien sa décision. Sixièmement, il avait un ardent désir de réussir.

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

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

VIKTOR FRANKL

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

72 Réfléchissez et devenez riche

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

SHAKESPEARE

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

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

La foi est « l'éternel elixir »

qui donne à la pensée

la vie, la puissance et l'impulsion créatrice ! Relisez la phrase précédente pour la deuxième fois, pour la troisième fois et pour la quatrième fois. Lisez-la à haute voix !

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

« Lorsque le soir du 12 décembre 1900, quelque quatre-vingts des

plus grands financiers de la nation se réunirent dans la salle des banquets de l'University Club de la Cinquième avenue pour y honorer un jeune homme originaire de l'Ouest, aucun d'eux ne pressentait qu'il serait témoin de l'épisode le plus important de l'histoire industrielle de l'Amérique.

» J. Edwards Simmons et Charles Stewart Smith, encore pleins de gratitude pour l'hospitalité généreuse dont avait fait preuve à leur égard Charles M. Schwab au cours de leur dernière visite à Pittsburgh, avaient organisé ce repas pour présenter à la société des banquiers de l'Est ce représentant de l'acier âgé de trente-huit ans. Ils ne s'attendaient certes pas à le voir ébran-

nler leur assemblée, car ils l'avaient averti que les cours qui battaient sous les chevaux des New-yorkais étaient insensibles à l'éloquence et que si l'on ne voulait pas ennuyer les Stillman, Harriman, Vanderbilt et compagnie, il ferait bien de limiter son propos à une vingtaine de minutes.

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

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

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

» Il est dommage, pour l'histoire, qu'aucun compte rendu du dis-

cours de Schwab ne nous soit resté. Mais il en répéta certaines parties plus tard lors d'une rencontre semblable avec des

banquiers de Chicago. Et encore plus tard, lorsque le gouvernement intenta une poursuite pour dissoudre le trust de l'acier, il a présenté sa propre version, à la barre des témoins, des remarques qui avaient incité Morgan à entreprendre des transactions financières avec une telle frénésie.

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

» La personnalité de Schwab s'était imposée, mais plus important

encore fut le programme détaillé et clair qu'il proposa pour le développement d'un trust de l'acier. Beaucoup d'autres personnes s'étaient efforcées d'intéresser Morgan à un projet d'une telle magnitude pour l'acier, sur le modèle de conglomérats semblables dans le domaine des craquelins, du fil de fer, du sucre, du caoutchouc, du whisky, du pétrole ou de la gomme à manger. John W. Gates, le joueur, l'en avait pressé, mais Morgan ne lui faisait pas confiance. Les Moore, Bill et Jim, des agioteurs qui avaient mis sur pied un trust de l'allumette et

une société de craquelins, l'en avaient pressé, mais avaient échoué. Elbert

H. Gary, un avocat de campagne moralisateur voulait l'entreprendre, mais il n'était pas suffisamment grand pour être impressionnant. Personne n'avait jamais réussi, jusqu'à ce que l'éloquence de Schwab fasse voir à J. P. Morgan les résultats concrets du montage financier le plus audacieux jamais connu. Jusque-là, le projet était considéré comme le rêve délirant de mabouls pour faire de l'argent facilement.

» Le magnétisme de la finance qui, il y a une génération, a commencé d'attirer des milliers de petites compagnies, souvent mal gérées, dans des associations monopolistiques, comme ait a

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

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

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

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

» Le vieil Écossais excentrique le savait aussi. Des hauteurs splendides de Skibo Castle, il avait vu d'abord avec amusement, puis avec colère les petites sociétés de Margan essayer d'empiéter sur son domaine. Lorsque les tentatives devinrent trop audacieuses, la mou- tarde lui monta au nez et, en guise de représailles, il décida que pour chaque aciérie appartenant à ses rivaux, il en construirait deux. Jusque-là, il ne s'était jamais intéressé à la production de câble, de tuyaux ou

de feuillards. II s'était contenté de vendre à ces entreprises l'acier brut et de les laisser faire comme ils le voulaient. Maintenant, avec Schwab comme lieutenant, il projetait d'acculer ses ennemis au pied du mur.

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

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

» 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. II condamna le système

avec sa franchise habituelle. C'était irréfléchi de limiter le marché

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

» Le repas prit fin. Morgan rentra chez lui pour réfléchir aux suggestions de Schwab. Celui-ci retourna à Pittsburgh diriger l'affaire

d'acier de Carnegie pendant que les autres reprenaient leurs occupations

tions en attendant la suite des événements.

» Il ne fallut pas plus d'une semaine à Morgan pour donner raison à Schwab au sujet des points qu'il avait fait valoir. Une fois

qu'il s'était assuré qu'aucune indigestion financière n'en résulterait, il convoqua Schwab. Il trouva le jeune homme plutôt hésitant.

M. Carnegie, disait-il, pourrait ne pas être heureux que le président de son entreprise, en qui il avait placé sa confiance, ait flirté avec l'empereur de Wall Street, une rue qu'il s'était jurée de ne plus jamais emprunter. John Gates, l'intermédiaire, suggéra alors une entrevue

a l'hôtel Bellevue de Philadelphie, les deux hommes pouvant s'y

trouver en même temps "par hasard". Cependant, lorsque Schwab arriva, Morgan était malade et n'avait pu quitter New York. Ainsi, à l'invitation pressante de celui-ci, Schwab se rendit à New York et alla

rencontrer le financier chez lui.

» Certains historiens de l'économie américaine ont à tort pré-

tendu que toute l'affaire avait été montée par Andrew Carnegie, que le repas en l'honneur de Schwab, le fameux discours, l'entretien du dimanche soir entre Schwab et le roi de l'argent, tout avait été arrangé. Mais en vérité, c'était tout le contraire.

Lorsque Schwab fut mandaté pour entreprendre les négociations, il ignorait absolument si le "petit patron", comme on surnommait Carnegie, prêterait

l'oreille à une offre de vendre à des hommes qui n'étaient pas en

odeur de sainteté à ses yeux. Mais Schwab apporta avec lui à cet entretien six pages de chiffres, rédigées de sa propre main, représentant la valeur physique et la capacité de gain potentielle de toutes les compagnies minières qu'il considérait comme des étoiles montantes dans le nouveau firmament de l'acier.

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

Le succes ne vient pas a vous. Vous allez vers le succes.

MARVA COLLINS

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

joueur dont Morgan ne faisait pas plus cas que d'un outil;
Schwab, mieux renseigné que tout autre sur la fabrication et la
vente de l'acier. Au cours de cette réunion, les chiffres du jeune
homme de Pittsburgh ne furent jamais remis en question. S'il
avait écrit qu'une société valait tant, c'est donc ce qu'elle valait,
et rien de plus. 11 insista aussi pour que n'entrent dans cette
association que les sociétés qu'il avait sélectionnées.11 avait

con u une grande corporation dans laquelle il n'y aurait aucun chevauchement, pas même pour satisfaire l'avidité d'amis qui voulaient associer leur entreprise à celle de Morgan. Il écarta donc à dessein un certain nombre de plus grandes entreprises sur lesquelles les Walrus et les Capitaines de Wall Street avaient jeté un regard affamé.

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

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

» "Je peux toujours essayer", répondit Schwab.

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

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

» Le mois suivant, Carnegie et Schwab se retrouverent pour une partie de golf dans la lande givrée de Westchester, mais ils ne parlerent affaires que le soir, confortablement installés dans la villa de Carnegie. Avec son éloquence coutumière, Schwab fit miroiter un avenir des plus confortables et les innombrables millions qui per-

mettraient 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. 11

» 11 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 tris-

.μ

O'I

:::

tement à Margan : "J'aurais du vous en demander cent millions de plus."

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

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

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

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

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

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

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

J'ai appris à continuer,
même dans les mauvais moments. J'ai appris à ne
pas désespérer, même lorsque mon monde

s' écroulait autour de moi. J'ai appris que rien n'était gratuit. Et j'ai appris la valeur du dur labeur.

LEE IACOCCA

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

78 Réfléchissez et devenez riche

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

RAYMOND CHARLES BARKER

Ce qui arriva à certains des hommes qui ont eu leur part des millions de dollars de profit engendrés par cette transaction est un sujet qui ne nous occupe pas pour l'instant. La caractéristique importante de cette réalisation stupéfiante est qu'elle représente une preuve irréfutable de la validité de la philosophie décrite dans le présent livre, parce que cette

philosophie a été l'étoffe même de cette transaction tout entière. En contre, le côté pratique de la philosophie a été établi par le fait que la United States Steel Corporation prospéra et devint l'une des entreprises les plus puissantes d'Amérique, employant des milliers de personnes, développant de nouvelles utilisations pour l'acier et ouvrant de nouveaux marchés. Ce qui prouve que les six cents millions de dollars de profits de l'idée de Schwab étaient bien mérités.

La richesse commence par une pensée!

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

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

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

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCES

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

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

des cinq sens, atteignent notre cerveau. Autrement dit, l'autosuggestion est autoadministrée. C'est l'agence de communication entre le conscient et l'inconscient.

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

Aucune pensée, qu'elle soit négative ou positive, ne peut entrer dans notre subconscient sans l'aide de l'autosuggestion, à l'exception toutefois des pensées qui sont recueillies à partir de l'atmosphère.

Autrement dit, toutes les impressions qui sont perçues grâce aux cinq sens sont arrêtées par l'esprit conscient, et sont soit transmises au subconscient ou soit rejetées, à volonté. La faculté consciente sert, par conséquent, de gardien à l'approche du subconscient.

La nature a donné à l'homme le pouvoir absolu de maîtriser par ses cinq sens tout ce qui touche le subconscient. Mais l'homme ne se rend pas toujours compte qu'il peut exercer cette maîtrise.

Et dans la majorité des cas, il ne l'exerce pas, ce qui explique pourquoi tant de gens restent pauvres toute leur vie.

Rappellez-vous que le subconscient est comme un jardin fertile où les mauvaises herbes poussent à foison si l'on néglige d'y ense-

mencer des cultures plus désirables. Par l'autosuggestion, un individu

peut nourrir son subconscient de pensées créatives ou au contraire, par négligence, permettre à des pensées destructives de croître dans le fertile jardin de son esprit.

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

GOETHE

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

Laissez /'homme aspirer à purifier ses pensées. Ce qu'un homme pense qu'i/

est, voilà /' éternel mystère. Sondant les profondeurs de son être avec sérénité, il obtiendra un bonheur impérissable.

L'homme devient ce qu'i/ croit être.

LES UPANISHAD

Chargée de nos pensées dominantes (pensées positives ou négatives), l'autosuggestion atteint

volontairement le subconscient et l'influence à agir en fonction de ces pensées.

La dernière des six instructions qui figurent au chapitre sur le désir du bien-être financier vous exhorte à lire à haute voix, deux fois par jour, l'énoncé écrit de ce désir et à imaginer que vous êtes déjà en possession de votre richesse. En suivant ces instructions, vous com-

munierez directement à votre subconscient l'objet de votre désir

et la foi qui l'anime. En renouvelant ce processus, vous établirez une habitude de pensées qui favorisera la concrétisation de votre désir en son équivalent financier.

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

l'autosuggestion, vous verrez, bien entendu, que ces instructions font appel à la mise en application du principe de l'autosuggestion.

Sachez qu'il ne suffit pas de lire à haute voix le texte portant sur votre désir (par lequel vous vous employez à développer une « volonté d'argent »). Semblable exercice demeurera inutile à moins

que vous ne lisiez avec émotion ou sentiment les mots que vous prononcez. Vous aurez beau répéter un million de fois la fameuse formule d'Émile Coué « Tous les jours, à tout point de vue, je vais de mieux en mieux », si vous n'ajoutez ni émotion ni foi à vos mots, vous n'obtiendrez aucun résultat désirable. Votre subconscient ne peut agir que s'il est animé par des pensées empreintes d'émotion.

Cette condition est de toute première importance et justifie que nous y revenions dans presque chaque chapitre, parce que la principale raison pour laquelle la majorité des gens qui essaient d'appliquer le principe de l'autosuggestion n'obtiennent

pas les résultats voulus est qu'ils ne comprennent pas cette condition.

Les mots, sans les émotions qui doivent les accompagner, n'ont aucune influence sur le subconscient. Vous n'obtiendrez aucun résultat appréciable tant que vous n'apprendrez pas à atteindre votre inconscient avec des pensées ou avec des mots auxquels vous croyez. Ne vous découragez pas si vous n'arrivez pas à contrôler et à diriger vos émotions la première fois que vous le tenterez. N'oubliez pas qu'avoir quelque chose pour rien, cela n'existe pas. La capacité à

atteindre et à influencer votre subconscient à un prix, et vous devez

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

La sagesse et l'«intelligence» seules ne réussiront pas à attirer et à retenir l'argent, sauf en de très rares cas, où la loi des moyennes favorise l'attraction de l'argent à partir de ces sources. La méthode décrite ici pour attirer l'argent ne dépend pas de la loi des moyennes. De plus, la méthode ne privilégie personne. Elle fonctionnera pour une personne aussi bien que

pour une autre. S'il y a échec, c'est l'individu et non la méthode qui est en cause. Si vous essayez et que vous échouez, essayez encore, et encore, jusqu'à ce que vous réussissiez.

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

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

Voici quelques suggestions pour une utilisation efficace de la concentration. Lorsque vous entreprendrez la première étape et

que vous aurez fixé le montant exact de la somme que vous désirez obtenir, concentrez-vous sur cette somme, les yeux fermés, jusqu'à ce que vous voyiez physiquement cet argent.

Faites-le au moins une fois par jour et observez les instructions du chapitre qui traite de la foi en vous voyant déjà en possession de cet argent.

Le subconscient, et c'est là un fait des plus significatifs, accepte tout ordre qui lui est donné dans un esprit de foi et agit en fonction de cet ordre, bien qu'il soit nécessaire de le lui répéter souvent avant qu'il soit interprété par le subconscient.

Influencez-le. Faites-lui croire, parce que vous y croyez consciemment, que vous devez avoir cet argent et qu'il est de son devoir de dresser les plans d'une action qui vous permettront, le plus tôt possible, d'entrer en possession de cet argent qui est vôtre.

Remettez la pensée suggérée dans le paragraphe précédent
à

votre imagination et observez ce que votre imagination peut faire

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

La nature a donné à l'homme le pouvoir absolu de maîtriser [...] ce qui touche le subconscient.

Mais l'homme ne se rend pas toujours compte qu'il peut exercer cette maîtrise. Dans la majorité des cas, il ne l'exerce pas, ce qui explique pourquoi tant de gens restent pauvres toute leur vie.

84 Réfléchissez et devenez riche

N'oubliez pas qu'avoir quelque chose pour rien, cela n'existe pas.

La

capacité à atteindre et à

influencer votre subconscient à un prix, et vous devez payer ce prix. Vous ne pouvez pas tricher, même

si vous désirez le faire.

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

Ne vous attendez pas à recevoir de votre subconscient un plan précis qu'il vous appartiendra de réaliser pour échanger des services ou de la marchandise contre l'argent que vous visualisez, mais commencez sur-le-champ à vous voir en possession de l'argent, en demandant à votre subconscient de vous transmettre le plan dont vous avez besoin et en vous attendant entre-temps à ce qu'il le fasse. Gardez l'esprit alerte et, lorsque ce plan vous apparaîtra, mettez-le en action immédiatement. Le plan du subconscient vous viendra probablement à l'esprit par le sixième sens, sous forme d'«inspiration».

Cette inspiration est comme un « télégramme » ou un message arrivant directement de l'intelligence infinie. Traitez-la avec respect et agissez dès que vous la recevrez. Si vous ne le faites pas, ce sera fatal à votre réussite.

Dans la quatrième des six étapes, on vous a dit de « définir un plan précis qui vous aidera à réaliser votre désir, à en commencer

immédiatement l'application ». Vous devez suivre cette directive de la manière décrite au paragraphe précédent. Ne vous fiez pas à

votre raison lorsque vous décidez d'établir un plan pour accumuler de l'argent par la transformation de votre désir.

Votre raison peut

être trompeuse, et, de plus, votre faculté de raisonnement peut être paresseuse. Donc si vous vous fiez entièrement à cette faculté pour

vous servir, vous risquez d'être déçu.

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

RÉSUMÉ DES INSTRUCTIONS

Le fait que vous lisiez ce livre prouve que vous êtes vraiment à la recherche de la connaissance. C'est aussi une indication que vous vous posez en tant qu'étudiant de ce sujet. Et si vous n'êtes qu'un étudiant, il y a de bonnes chances que vous appreniez beaucoup

de choses que vous ne connaissiez pas, mais vous apprendrez uniquement si vous adoptez une attitude humble. Si vous choisissez de suivre certaines des instructions, mais que vous négligez ou refusez

Chapitre 4 L'autosuggestion 85

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

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

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

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

ART HUR GORDON

Par exemple, vous décidez que dans cinq ans, le 1^e janvier, vous aurez accumulé cinquante mille dollars et, qu'en échange, vous avez l'intention de travailler comme vendeur.

Votre déclaration écrite devrait ressembler à celle-ci :

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

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

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

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

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

86 Réfléchissez et devienez riche

N

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

OPRAH WINFREY

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

TR01s1EMEMENT. Placez-en une copie là où elle sera bien visible et, jusqu'à ce que vous la sachiez par cœur, lisez-la avant de vous endormir et en vous réveillant.

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

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

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

De nombreux philosophes ont constaté que l'homme est le maître de son destin terrestre, mais la plupart n'ont pas pu nous dire pourquoi il en est ainsi. La raison pour laquelle l'homme

peut etre le maître de son propre destin terrestre, et plus particulierement sa situation financiere, est expliquée dans le présent chapitre. L'homme peut devenir maître de lui-même et de tout ce qui l'entoure parce qu'il possede le pouvoir d'influencer son propre subconscient et ainsi obtenir l'aide de l'intelligence infinie.

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

La concrétisation du désir en argent nécessite l'utilisation de l'autosuggestion comme un intermédiaire par lequel on peut atteindre et influencer le subconscient. Les autres principes ne sont que des

outils avec lesquels mettre l'autosuggestion en application.

Demeu-

rez conscient du rôle qu'elle joue dans la méthode d'enrichissement que préconise ce livre.

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

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

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

Suivez cette directive a la lette et vous comprendrez et maîtrisez parfaitement les principes du succès.

L'attitude mentale de gratitude met l'esprit en contact plus direct

avec la source d'où proviennent les bienfaits.

WALLACE D. WATTLES

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

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCES

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé?
- Comment Napoleon Hill définit-il l'« autosuggestion »?
- A quel point maîtrisez-vous les éléments qui influencent vos pensées?
- De quelle diligence faites-vous preuve pour protéger le « jardin de votre esprit » des pensées négatives?
- Que devez-vous ajouter aux mots (faire de l'autosuggestion) pour faire en sorte que votre subconscient les reconnaisse et agisse sur eux?

- Napoleon Hill écrit : « Gardez l'esprit alerte et, lorsque ce plan [que votre subconscient vous offrira] vous apparaîtra, mettez-le en action immédiatement.» Donnez un exemple d'une action à prendre immédiatement relativement à un plan ou à une idée qui a germé dans votre esprit.

- Que dit Napoleon Hill au sujet de ce qui arrivera si vous suivez certaines des instructions de l'autosuggestion, mais que vous négligez les autres (pages 84-85)?

Comment pouvez-vous devenir le maître de vous-même et de ce qui vous entoure (page 86)?

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

CHAPITRE 5

LES CONNAISSANCES SPÉCIALISÉES

Les observations ou les expériences personnelles

Ouatrieme étape vers la richesse

Il existe deux sortes de connaissances. Les connaissances générales, et les connaissances spécialisées. La culture générale, qu'elle soit vaste ou pauvre, est de peu d'utilité dans la course à l'argent. Les diverses facultés des universités enseignent, dans

l'ensemble, toutes les formes de connaissances générales connues. La majorité des professeurs ont peu d'argent. Ils se spécialisent dans l'enseignement des connaissances, mais non dans l'organisation ou la manière d'utiliser les connaissances.

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

aux fins bien définies d'accumuler de l'argent. Des millions de gens

ne l'ont pas compris, car pour eux, «l'instruction est la porte du pouvoir». Il n'en est rien! La connaissance n'est qu'un pouvoir potentiel. Elle peut devenir une force seulement à condition d'être organisée selon des plans d'action précis et d'être dirigée vers un but défini.

Le « chainon manquant » de tout système éducatif réside dans l'échec des institutions d'enseignement à apprendre à leurs élèves

l'organisation et l'utilisation du savoir une fois qu'ils l'ont acquis.

<(Bien des gens font l'erreur de croire qu'Henry Ford, parce qu'il

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

OLIVER CROMWELL

<(reut une formation scolaire limitée, ne fut pas un homme instruit.

e Ceux qui font cette erreur ne connaissent pas Henry Ford, ni ne com-

.μ

twl

<†

prennent la vraie signification du mot «éducation ». Ce mot vient du mot latin *educo*, qui signifie dégager, faire sortir, développer de l'intérieur.

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

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

90 Réfléchissez et devenez riche

Chaque homme arrive au monde avec une prédisposition à croire selon

certaines voies, et la vraie santé est plus facile pour lui selon ces voies que de toute autre manière.

WALLACE O. WATTLES

L'instruction n'attire l'argent que si elle est intelligem- ment dirigée dans ce sens

au moyen de plans d'action simples à mettre en pra-

tique aux fins bien définies d'accumuler de l'argent.

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

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

On lui posa des questions telles que :

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

Finalement, excédé par ces questions, il lança à l'avocat qui lui avait posé une question particulièrement offensante, en

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

Cette riposte était certainement très logique.

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

Chapitre 5 Les connaissances spécialisées 91

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

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

Andrew Carnegie a déclaré que, personnellement, il ne connaît rien a l'aspect technique de l'industrie de l'acier, et qu'en outre,

cela ne l'intéressait pas vraiment d'en savoir davantage. Il a trouvé la connaissance spécialisée nécessaire a la fabrication et au marketing

de l'acier aupres des membres individuels de son groupe d'« esprit maitre ».

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

Le paragraphe qui précède devrait encourager ceux qui ont l'ambition de faire fortune, mais qui ne possèdent pas l'instruction nécessaire pour offrir les connaissances spécialisées pouvant être nécessaires. Beaucoup de gens traînent toute leur vie un complexe d'infériorité en raison de leur manque d'instruction. Or, celui qui est capable d'organiser et de diriger un groupe d'« esprit

maitre », réunissant les connaissances nécessaires à l'accumulation

des richesses, est aussi instruit que n'importe quel membre de ce

groupe. Si vous souffrez d'un complexe d'infériorité parce que vous n'êtes pas allé à l'école très longtemps, rappelez-vous ceci.

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

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

Les connaissances spécialisées comptent parmi les plus abo n-

Peu de gens prennent conscience à quel point leur

bonheur dépend de leur travail, du fait qu'on les garde occupés plutôt que de leur permettre de s'alimenter à leur propre source.

JOHN BURROUGHS

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

>- dantes et les plus abordables formes de services qui n'aient jamais

uo

92 Réfléchissez et devenez rich

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

GOETHE

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

IL EST PAYANT DE SAVOIR COMMENT ACHETER DES CONNAISSANCES

Choisissez d'abord le type de connaissance spécialisée et décidez

dans quel but vous en avez besoin. En principe, votre objectif principal dans la vie, celui vers lequel tendent tous vos efforts, vous aidera

a choisir cette spécialisation.

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

- a. Votre propre instruction et votre propre expérience;

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

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

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

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

Les hommes qui réussissent, dans toutes les sphères d'activité,

ne cessent jamais d'enrichir leurs connaissances spécialisées relativement à leur objectif principal, leur entreprise ou leur profession.

Ceux qui échouent font souvent l'erreur de croire que le temps d'apprendre se termine avec l'école. En vérité, l'école ne fait qu'essayer de

Chapitre 5 Les connaissances spéciales 93

nous apprendre comment nous pouvons acquérir des connaissances pratiques.

Avec la modification de ce monde, qui a commencé à la fin de la crise économique, sont aussi arrivés des changements renversants

relativement aux exigences académiques. À notre époque, la spécialisation est très recherchée, comme le soulignait Robert P. Moore, ancien directeur du bureau de placement de l'Université de Columbia :

LES SPÉCIALISTES LES PLUS DEMANDÉS

« Sont surtout recherchés les candidats qui se sont spécialisés dans un domaine : les diplômés en sciences économiques qui ont fait de la comptabilité et de la statistique, les ingénieurs de toutes disciplines, les journalistes, les architectes, les chimistes

ainsi que les cadres administratifs et autres hommes d'action
qui sont des dirigeants
hors pair.

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

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

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

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

PROPOSITION DE « STAGE D'APPRENTISSAGE »

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

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

94 Réfléchissez et devenez riche

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

ASHLEIGH BRILLIANT

M. Moore affirme qu'après les deux ou trois premières années d'université, un étudiant devrait être à même de « choisir définitivement

une carrière et de cesser ses études s'il s'est laissé complaisamment entraîner, sans but précis, dans une formation générale non spécialisée. »

» "Les universités doivent pouvoir faire face aux demandes des spécialistes de plus en plus nombreux dans tous les domaines", dit-il,

insistant sur le fait que les institutions qui dispensent l'enseignement devraient aider davantage les étudiants à découvrir leur voie.»

Pour acquérir une spécialisation, les cours du soir sont, dans les grandes villes, des moyens d'enseignement sûrs et pratiques.

Les cours par correspondance offrent une formation spécialisée partout où le service postal est offert, sur tous les sujets qui peuvent être enseignés dans une formation postscolaire. L'un des avantages des

études à domicile est la souplesse permettant d'y travailler chacun

à son rythme. Un autre avantage de taille (si l'on choisit bien l'institution) est que la majorité des cours offerts par les établissements

d'enseignement a distance sont assortis de consultation qui peut se révéler tres précieuse pour ceux qui recherchent des connaissances spécialisées. Peu importe l'endroit ou vous vivez, vous pouvez profiter des avantages.

Généralement, ce qui est obtenu sans effort et sans frais est peu apprécié et même discrédité; ce qui explique peut-être pourquoi nous ne savons pas profiter pleinement des merveilleuses possibilités que

nous offre l'école publique. L'autodiscipline qui découle d'un programme spécialisé précis supplée, dans une certaine mesure, à l'oc-

casion que nous avons négligée lorsque les études ne coutaient pas un sou. Les écoles de cours par correspondance sont des entreprises commerciales parfaitement organisées. Leurs frais de scolarité sont si peu élevés qu'elles sont forcées d'en exiger le paiement immédiat.

Après huit ou dix mois, j'arrêtai d'étudier, mais l'école continua à m'envoyer les factures, exigeant leur paiement, que je continue ou non de suivre les cours. Je décidai, puisque je devais payer l'ensemble des cours (ce à quoi je m'étais engagé), que je ferais tout aussi bien de les suivre et d'en avoir pour mon argent. Il me sembla à cette époque que le système de paiement était très bien organisé, mais je compris plus tard que cela comptait pour une part importante de ma formation et que

l'on ne m'avait rien facturé pour a. Forcé de payer, je repris mes études et terminai le cours. Je me rendis compte plus tard que le système de recouvrement efficace de cette école m'avait fait gagner bien plus, sous la forme de mes émoluments de publiciste, formation que j'avais suivie presque contre mon gré.

Nous avons dans ce pays ce qui est considéré comme le meilleur

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

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

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

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

JIM ROHN

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

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

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

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

Stuart Austin Wier apprit seul son métier d'ingénieur des travaux publics et continua jusqu'à ce que la crise limite ses activités et ne lui permette plus de gagner sa vie. Après avoir fait l'inventaire

de ses possibilités, il décida de changer de métier et choisit le droit. Il retourna à l'école et suivit des cours spéciaux qui le préparèrent à

devenir conseiller juridique d'entreprise. Bien que la dépression ne fut alors pas terminée, il retourna à l'université, termina sa formation, obtint sa licence et, rapidement, se fit une bonne clientèle à Dallas au Texas; à tel point qu'il refuse maintenant des clients.

Pour parer aux remarques de certains ou aux excuses d'autres qui diront : « Moi, je ne peux pas retourner à l'école, j'ai une famille à nourrir » ou « Moi, je suis trop vieux », j'a jouter ai que M. Wier

avait plus de 40 ans et était marié lorsqu'il retourna à l'université. De plus, en choisissant avec soin les cours hautement spécialisés des meilleures facultés de droit, M. Wier fit en deux ans le travail que la majorité des étudiants font en quatre. Il est ayant des à voir comment acheter des connaissances !

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.

Prenez un exemple précis.

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

Chapitre 5 Les connaissances spécialisées 97

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

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

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

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

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

Ce qui l'amena à résoudre un autre problème de la façon suivante : avec l'aide d'une jeune femme dactylographe, qui avait une

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

JEAN-SÉBASTIEN BACH

belle main d'écriture et qui savait raconter une histoire, il écrivit

un ouvrage très intéressant et facile à lire sur les avantages de son

nouveau système de comptabilité. Il en fit un album proprement dactylographié et présenté dans un cahier ordinaire qui lui servait de vendeur silencieux et qui présentait si bien le but de sa nouvelle entreprise qu'il reçut bientôt plus d'offres qu'il ne pouvait en

larithé étrange : il ne donne de valeur qu'à ce qu'il paie.

>- con ten ter.

Mon expérience m'a démontré que ceux qui sont exceptionnellement bons

en affaires ne le sont pas à

cause de ce qu'ils savent, mais à cause de leur besoin insatiable d'en savoir plus.

MICHAEL E. GERBER

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

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

Encouragée par le succès immédiat de son premier « plan pour vendre des services personnels », elle s'attaqua à résoudre le problème

de son fils diplômé qui était totalement incapable de trouver un marché pour ses services. Le plan qu'elle imagina, puis

exécuta, était le plus beau plan de marketing de services personnels que je n'aie jamais vu.

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

La préparation de ce document demanda plusieurs semaines de travail. Pendant ce temps, le jeune homme, toujours dirigé par sa mere, fréquentait la bibliotheque municipale en quete d'une documentation sur la maniere la plus efficace de faire rémunérer ses services. Elle l'envoya aussi rendre visite aux concurrents de l'employeur

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

ner comment il compterait remplir le poste qu'il voulait. La monographie achevée, on pouvait y trouver plus d'une demi-douzaine d'excellentes suggestions a l'usage et au bénéfice de l'employeur

éventuel. (Ces suggestions furent mises en application par la société.) D'aucuns pourraient se demander : « Pourquoi se donner tant de mal pour s'assurer un emploi? » La réponse est simple et directe, mais

Chapitre 5 Les connaissances spécialisées 99

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

La réponse est la suivante : parce que ce n'est jamais perdu son temps que de faire une chose à fond! Le travail de sa mère, et les prospections auxquelles il se livra, aiderent ce jeune homme à obte-

nir le poste désiré, et ce, dès la première entrevue et avec le salaire

qu'il avait lui-même fixé.

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

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

Tout d'abord, la présentation planifiée par ce jeune homme et sa mère pour postuler l'emploi lui a permis de s'éviter dix années à

gravir les échelons depuis le bas de l'échelle.

L'idée de commencer au bas de l'échelle pour s'élever peu à peu semble au premier abord tout à fait logique. Cependant, trop de ceux qui commencent au bas de l'échelle n'arrivent jamais à lever la tête suffisamment haute pour se faire remarquer et avoir la possibilité de tenter leur chance, et ainsi, ils demeurent au bas des échelons. Il faut aussi se rappeler que le point de vue que l'on a depuis le bas n'est pas très reluisant ni encourageant. Et cela a tendance à tuer toute ambition chez les gens. C'est ce que l'on appelle « suivre un chemin

tout tracé», signifiant que l'on accepte notre sort parce que nous

nous habituons à notre train-train quotidien, habitude qui devient finalement si ancrée que nous cessons d'essayer de nous en défaire.

Il y a aussi une autre raison pour laquelle c'est profitable d'avoir une longueur d'avance. On prend ainsi l'habitude de regarder autour de soi, d'observer comment font les autres pour obtenir de l'avantage, de guetter l'occasion et de la saisir sans hésitation.

Dan Halpin est un magnifique exemple de ce que j'es saie de démontrer. Étudiant à l'université, il était capitaine de la célèbre

équipe de football Notre-Dame, championne nationale en 1930
sous

la direction du regretté Knute Rockne.

Peut-être qu'il fut inspiré par le grand entraîneur de football a
personne qui cesse d'étudier, simplement parce qu'ele pense
qu'elle a ter-

minées études, est déses- pérément condamnée a la
médiocrité. Pour atteindre le succès, il faut continuer a
acquérir des connaissances.

t ou jour s viser haut et a ne pas confondre la défaite
provisoire avec l'échec,
comme Andrew Carnegie, le grand chef de l'industrie qui

>- inspirait ses jeunes lieutenants d'affaires a toujours se
fixer des

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

ANATOLE FRANCE

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

objectifs élevés. De toute maniere, le jeune Halpin termina ses études au moment ou la crise réduisait tout le monde au chômage. Aussi, apres avoir taté la Bourse et le cinéma, il sauta sur le premier poste qui lui parut avoir de l'avenir : la vente d'appareils électriques pour sourds. 11 était payé a 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.

11 travailla pendant presque deux ans sans plaisir. 11 n'aurait probablement jamais eu d'avancement s'il n'avait voulu vaincre son insatisfaction. 11 visa d'abord le poste de directeur adjoint des ventes et l'obtint. Grace a ce pas vers le haut, il était bien placé pour saisir la chance de s'élever davantage; mais de plus, cela le plaçait a un endroit ou la chance pouvait le voir.

11 réalisa un tel chiffre de ventes qu'il ne passa pas inaperçu. A. M. Andrews, président du conseil d'administration de la Dictograph Products Company, entreprise concurrente de celle pour laquelle Halpin travaillait, voulut connaître ce Dan Halpin qui rafait de grosses ventes qui auraient du échoir a la

Dictograph Company. 11 envoya quérir Halpin et, a l'issue de leur entrevue, Halpin devient directeur commercial chez Dictograph Products pour la division Acousticon. Puis, pour le mettre à l'épreuve, Andrews partit pour la Floride pendant trois mois, le laissant se débrouiller dans ses nouvelles fonctions. Et il s'en tira haut la main! L'esprit des mots de Knute Rockne : « Le monde adore un vainqueur et n'a pas de temps à consacrer à un vaincu » inspiraient Halpin au point qu'il se donna à son travail tant et si bien qu'il fut élu vice-président de la société et directeur général de la division Acousticon and Silent Radio, poste auquel beaucoup d'hommes seraient fiers de prétendre après dix ans de loyaux services. Halpin réussit cet exploit en un peu plus de six mois.

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

losophie tout entière, soit le fait qu'atteindre des postes très élevés

Chapitre 5 Les connaissances spéciales 101

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

Et aussi cet autre point important, notamment, que le succès et l'échec sont tous deux, pour une très large part, les résultats de l'habitude! Je suis persuadé que l'étrange association de Dan Halpin avec l'entraîneur de la meilleure équipe de football que l'Amérique n'ait jamais connue a implanté dans son cerveau ce même désir de se sur-

passer qui a rendu l'équipe de Notre-Dame célèbre dans le monde entier. En vérité, l'idée de l'adulation d'un héros est utile, à condition que le héros que l'on adule soit un vainqueur.

Halpin me donne à pen-

ser que Rockne était l'un des plus grands dirigeants de toute l'histoire. Ma croyance dans la théorie voulant que les associations d'affaires soient des facteurs vitaux, tant pour les échecs que pour les réussites, a récemment été démontrée lorsque mon fils Blair était en négociations avec Dan Halpin pour un poste. M. Halpin lui offrait un salaire de départ qui était environ deux fois moins élevé que ce qu'il aurait pu avoir chez un concurrent. J'ai exercé mon influence de parent pour le convaincre d'accepter la place que lui offrait

M. Halpin, car je n'aurais qu'une étrange association avec une personne

qui refuse de faire des compromis relativement à des situations qu'il n'aime pas est un atout qui ne pourra jamais se mesurer en argent.

Le bas de l'échelle est un endroit monotone, triste et infructueux pour quiconque. C'est pourquoi j'ai pris le temps de décrire comment

l'on pouvait contourner des débuts modestes au moyen d'une planification efficace. C'est aussi pourquoi j'ai consacré tant d'espace à

la description de cette nouvelle profession, créée par une femme qui a eu l'inspiration de faire un bon travail de planification, car elle voulait que son fils ait un « coup de pouce » favorable.

Avec les conditions différentes apportées par l'effondrement de l'économie mondiale, vint aussi le besoin de manières nouvelles et meilleures de mettre en marché ses services personnels. 11 est difficile de définir pourquoi personne n'avait auparavant découvert ce

besoin incroyable, à la lumière du fait qu'il s'échange plus d'argent en retour de services personnels qu'en retour de quoi que ce soit

d'autre. La somme payée mensuellement à des gens qui travaillent en échange d'émoluments et de salaires est si

énorme qu'elle se chiffre en centaines de millions et que la répartition annuelle se compte en milliards.

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

ANTHONY J. D'ANGELO

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

102 Réfléchissez et devenez riche

L'éducation, c'est le progrès.

L'éducation est non pas une préparation à la vie, /' éducation est la vie même.

JOHN DEWEY

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

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

En passant, une personne qui mettrait en marché des services personnels de manière efficace trouverait une demande croissante pour ses services partout où il y a des hommes et des femmes qui cherchent de meilleurs marchés pour offrir leurs services. En mettant en pratique le principe de l'esprit maître, quelques personnes dotées d'un talent convenable pourraient former une alliance et monter très rapidement une affaire lucrative. L'un pourrait être un bon rédacteur, avec un certain

savoir-faire en publicité et en vente, l'autre serait bon à la saisie de texte, la mise en page et le lettrage à la main, et un autre pourrait être un homme d'affaires de premier ordre qui ferait connaître le service au monde entier. Et si une personne ne réunissait toutes ces habiletés, elle pourrait lancer son entreprise seule, jusqu'à ce qu'elle ne suffise plus à la tâche.

Le « Plan personnel de vente de services » que cette femme m'a écrit a l'intention de son fils a maintenant tant de succès que de tous les coins du pays on lui demande de préparer des plans semblables pour ceux qui désirent mettre en marché leurs services afin d'améliorer leur situation. Elle a maintenant une équipe de dactylographes, d'artistes et de rédacteurs qui ont la capacité de mettre en scène les antécédents d'une personne de manière si efficace que les services personnels d'un candidat peuvent être mis en marché pour une

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

accepté, comme principale partie de ses honoraires, un pourcentage de l'augmentation de salaire qu'elle aide ses clients à gagner.

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

Chapitre 5 Les connaissances spéciales /i sées 103

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

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

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

Et derriere chaque idée, il y a la connaissance spécialisée.

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

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

Où vous pensez pouvoir y arriver ou ne pas pouvoir y arriver, vous aurez raison.

HENRY FORO

- Ouelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-el le le plus aidé ?
-
- Ouelles connaissances spécialisées possédez-vous?
Ouelles connaissances spécialisées vous aideraient-elles a passer a un niveau supérieur?
- A combien de connaissances spécialisées pouvez-vous penser, au- dela de celles qu'on enseigne a l'école ?
-
- De quelle maniere un groupe d'esprit maître peut-il contribuer a vos connaissances spécialisées?
-
- Napoleon Hill écrit que ceux qui réussissent « ne cessent jamais d'enrichir leurs connaissances spécialisées relativement a leur objec- tif principal, leur entreprise ou leur profession. Ceux qui échouent font souvent l'erreur de croire que le temps d'apprendre se termine avec I' école ». De quelle maniere avez-vous continué a acquéri r des connaissances spécialisées?
- « Ce n'est jamais perdre son temps que faire une chose a fond ! » Vous efforcez-vous de faire tout ce que vous faites du mieux que vous le pouvez?

CHAPITRE 6

IMAGINATION

L'atelier de l'esprit

Cinquième étape vers la richesse

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

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

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

Grace à ses facultés d'imagination, l'homme a découvert et maîtrisé plus de forces naturelles au cours des cinquante dernières années que pendant toute l'histoire de l'humanité. Il a conquis le ciel tant et si bien que les oiseaux ne peuvent plus se mesurer à lui en ce qui a trait au vol. Il a exploité l'atmosphère et s'en est servi comme moyen de communications instantanées avec n'importe quel endroit du monde. Il a analysé et évalué le poids du soleil, mesuré la distance qui nous sépare de lui et, à l'aide de l'imagination, déterminé les éléments qui le constituent. II a découvert que son propre cerveau est une station émettrice-réceptrice pour

de trois cents milles à l'heure. Le temps est bientôt venu où il pourra prendre son déjeuner à New York et son prochain repas à San Francisco.

La seule contrainte de l'homme, raisonnablement, repose dans le

développement et l'utilisation de son imagination. Il n'a pas encore atteint le summum du développement de l'utilisation de ses facultés

L'imagination est véri-

tablement l'atelier où s'élaborent tous les plans créés par l'homme.

106 Réfléchissez et devenez riche

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

RICHARD HOOKER

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

DEUX FORMES D'IMAGINATION

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

Imagination synthétique : Grâce à cette faculté, l'on peut réorganiser de nouvelle manière de vieux concepts, des idées anciennes ou des plans existants. Elle ne crée rien. Elle s'appuie simplement

sur l'expérience, l'instruction et l'observation, dont elle se nourrit. C'est à elle que fait le plus souvent appel l'inventeur, à l'exception du «génie» qui recourt à l'imagination créatrice lorsqu'il ne parvient

pas à résoudre son problème au moyen de l'imagination synthétique. Imagination créatrice : Grâce à la faculté de l'imagination créatrice, l'esprit limité de l'homme est en communication directe avec l'intelligence infinie. C'est la faculté à laquelle nous devons nos

« intuitions » et nos « inspirations » et par laquelle nos idées, fondamentales ou nouvelles, nous parviennent. Et que les vibrations des pensées venant des autres nous sont transmises. C'est par cette faculté qu'une personne peut « communiquer » avec le subconscient d'autres êtres humains.

L'imagination créatrice fonctionne de manière automatique, comme elle est décrite dans les pages suivantes. Elle fonctionne

seulement lorsque le conscient travaille très rapidement, par exemple, lorsqu'il est stimulé par l'émotion d'un désir ardent.

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

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

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

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

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

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

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

<(

Votre esprit est l'endroit où vous vivez. Votre monde, votre corps et votre situation réagissent en accord précis avec votre esprit. Pas avec l'esprit de quelqu'un d'autre, avec votre esprit.

Une conscience élargie s'exprime par l'élargissement de l'expérience.

RAYMOND CHARLES BARKER

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

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

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

108 Réfléchissez et devenez riche

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

Le désir est un élan de la pensée. Les élans de la pensée sont des formes d'énergie. Déjà avec votre désir, vous commencez à accumuler de l'argent, vous utilisez alors le même processus

que la nature a utilisé en créant chaque forme matérielle de l'univers, y compris le corps et l'esprit dans lequel cette pensée a pris naissance et vit.

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

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

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

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

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

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

Mais, au fil du temps, vous progresserez.

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

Chapitre 6 L'imagination | 09

que vous lisez cette philosophie pour la première fois. Puis, lorsque vous la relirez et l'étudierez, vous découvrirez que quelque chose s'est passé, pour venir la préciser et vous offrir

une compréhension plus large de l'ensemble. Mais avant tout, ne vous arreterez pas, et n'hésitez pas à vous imprégner de ces principes jusqu'à ce que vous ayez lu ce livre au moins trois fois, car alors, vous ne voudrez plus vous arrêter.

COMMENT UTILISER SON IMAGINATION A DES FINS PRATIQUES

A la source de toute fortune, il y a une idée. Les idées sont le produit de l'imagination. Examinons maintenant quelques-unes des idées connues qui ont donné naissance à des fortunes immenses en espérant que ces illustrations vous transmettront des renseignements précis concernant la méthode par laquelle on peut se servir de l'imagination pour accumuler des richesses.

Lorsque votre imagination est floue, vous ne pouvez pas vous fier à vos yeux.

MARK TWAIN

La bouilloire enchantée

Il y a une cinquantaine d'années, un vieux médecin de campagne se rendit à la ville. Il attacha son cheval devant la pharmacie, y entra doucement par la porte de derrière et commença à « parler affaires » avec le jeu ne emp loyé.

Sa mission était de faire faire fortune à de nombreuses personnes. Elle était de faire connaître au Sud le bienfait le plus ancien depuis la Guerre civile.

Pendant plus d'une heure, le vieux docteur et le commis discutèrent à voix basse derrière le comptoir de prescriptions. Puis le docteur sortit, se dirigea vers sa carriole, en retira une grande bouilloire démodée et un long morceau de bois destiné à en remuer le contenu, et déposa le tout dans l'arrière-boutique.

Le commis examina la bouilloire, la renifla, tira de sa poche intérieure un rouleau de billets de banque, soit toutes ses économies, et le tendit au docteur. Il y avait cinq cents dollars.

Le médecin lui remit aussi une petite feuille de papier sur laquelle était inscrite une formule secrète. Les mots qui étaient écrits sur ce petit bout de papier valaient autant que la rançon d'un roi! Mais pas pour le docteur! Ces mots magiques étaient nécessaires pour

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

pouvaient se douter que des fortunes fabuleuses étaient destinées à

ruisseler de cette vieille bouilloire.

Le vieux médecin était enchanté de conduire sa vente et d'empêcher les cinq cents dollars. Cet argent lui permettrait de rembourser ses dettes et lui donnerait la paix de l'esprit. Le commis prenait un gros risque en décidant de jouer ainsi toutes ses économies sur un simple bout de papier et une vieille bouilloire. Jamais il n'aurait pu supposer que son investissement lui vaudrait des ruissellements d'or et que la bouilloire surpasserait les prouesses de la lampe d'Aladin.

Ce que le jeune homme avait acheté en réalité, c'était une idée !

La bouilloire, le morceau de bois et le message secret n'étaient qu'accessoires. L'étrange performance de cette bouilloire commençait

a prendre forme une fois que son nouveau propriétaire ajouta aux

instructions secrètes un ingrédient inconnu du docteur.

Lisez cette histoire attentivement, mettez votre imagination à l'épreuve ! Voyez si vous pouvez découvrir l'ingrédient que le jeune homme a ajouté à ceux du message secret et qui a fait ruisseler l'or de

la bouilloire. Et rappelez-vous, en lisant cette histoire, qu'il ne s'agit pas d'un conte des Mille et Une Nuits. Il s'agit d'une histoire basée sur des faits, plus étranges que la fiction, des faits qui ont commencé sous la forme d'une idée.

Examinons un instant les énormes fortunes que cette idée a permis de faire naître. Elle a permis et permet toujours à des hommes et à des femmes de partout dans le monde de faire fortune en distribuant le contenu de cette bouilloire à des millions de gens.

La vieille bouilloire est en réalité l'une des plus grandes consommatrices de sucre, fournissant ainsi à des milliers d'hommes et de femmes du travail dans la culture de la canne à sucre, les raffineries et le marché du sucre.

La vieille bouilloire consomme, annuellement, des millions de bouteilles de verre, fournissant ainsi du travail à un grand nombre de travailleurs du verre.

La vieille bouilloire donne du travail partout au pays à une armée d'employés, de sténographes, de rédacteurs et de publicistes. Elle a

valu renommée et fortune aux artistes qui ont créé les affiches et les images magnifiques décrivant son produit.

La vieille bouilloire a transformé une petite ville du Sud en une grande cité où toutes les affaires y sont dirigées ou

Chapitre 6 L'imagination 111

indirectement reliées, et où pratiquement tous les habitants en profitent.

L'influence de cette idée s'étend maintenant à tous les pays du monde, ne cessant d'enrichir tous ceux qui l'approchent.

L'or qui provient de cette bouilloire a permis de construire et financer l'une des universités les plus importantes du Sud où des milliers de jeunes gens reçoivent l'enseignement qui les prépare au succès.

La vieille bouilloire a fait bien d'autres choses merveilleuses.

Tout au long de la dépression mondiale, lorsque les usines, les banques et les commerces fermaient boutique et s'en allaient par milliers, le propriétaire de cette bouilloire enchantée continua d'aller de l'avant, donnant du travail à une armée

d'hommes et de femmes partout dans le monde, et versant des primes d'or à ceux qui depuis bien longtemps avaient eu foi en cette idée.

Si le produit de cette vieille bouilloire de laiton pouvait parler, il conterait des histoires passionnantes dans toutes les langues. Des histoires d'amour, des histoires d'affaires, des histoires de professionnels qui chaque jour l'utilisent comme stimulant.

L'auteur peut assurer la véracité d'au moins une de ces histoires, car il en a fait partie. Et tout a commencé non loin du lieu même où le commis de la pharmacie avait acheté la vieille bouilloire. C'est là que l'auteur a rencontré sa compagne, et c'est elle qui lui a d'abord parlé de la bouilloire enchantée. C'est le produit de cette bouilloire qu'ils buvaient lorsqu'il lui a demandé de l'accepter comme époux,
« pour le meilleur et pour le pire».

Maintenant que vous savez que le contenu de la bouilloire enchantée est une boisson connue dans le monde entier, il sied que l'auteur confesse que la ville où est née cette boisson lui a offert une épouse, et aussi que cette boisson elle-même lui a procuré une stimulation de la pensée sans intoxication, et qu'elle lui sert de rafraîchissement pour l'esprit, ce dont un auteur a besoin pour mener son travail à bien.

Qui que vous soyez, ou que vous viviez, quoi que vous fassiez dans la vie, souvenez-vous dorénavant, chaque fois que vous verrez les mots « Coca-Cola », que ce vaste et riche empire est

né d'une seule idée, et que ce mystérieux ingrédient que le commis de la pharmacie,

La santé, le bonheur et le succès dépendent de la combativité de chacun. Ce qui importe ce n'est pas ce qui nous arrive dans la vie, mais ce que nous faisons de ce qui nous arrive.

GEORGE ALLEN

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

>- Asa Candler, ajouta à la formule secrète était...
l'imagination !

O.

112 Réfléchissez et devenez riche

Fa9onnez votre avenir a
partir de votre avenir, et non
a partir de votre passé.

WERNER ERHARD

Arreterez un instant pour y penser.

Rappelez-vous également que les treize étapes vers la richesse décrites dans ce livre ont été le moyen par lequel la popularité de Coca-Cola s'est affirmée dans les villages et les villes du monde entier. Et sache z que n'importe laquelle de vos idées, si elle est aussi valable et méritoire que celle du Coca-Cola peut vous permettre d'atteindre les mêmes sommets que cette boisson rafraîchissante connue mondialement.

Réellement, les pensées sont des objets , et l'étendue de leur rayonnement est le monde lui-même.

Vous tentez [...] de vous adapter aux lois de la nature, en tachant de convertir le désir en son équivalent physique ou pécuniaire. Vous pouvez y arriver ! D'autres l'ont fait avant vous!

Ce que je ferais si j'avais un million de dollars

Cette histoire prouve que le vieil adage que « quand on veut, on peut » s'avère exact. Elle m'a été racontée par ce très aimé éducateur et pasteur, le regretté Frank W. Gunsaulus, qui a commencé sa carrière de prédicateur dans la région des pâtes à bestiaux du sud de Chicago.

Alors que le pasteur Frank Gunsaulus était étudiant à l'université, il avait observé de nombreuses lacunes dans notre système d'éducation, lacunes qu'il croyait pouvoir corriger s'il devenait recteur de l'université. Son désir le plus profond était de diriger une institution d'enseignement dans laquelle on montrerait à des jeunes gens et à des jeunes filles à « apprendre par la pratique».

Il déclara que la meilleure façon d'atteindre son but était de créer une université où il pourrait mettre ses idées en pratique sans être gêné par les méthodes traditionnelles.

Pour mener à bien son projet, il lui fallait un million de dollars, mais où trouver une telle somme ? Cette question hantait l'esprit du jeune prédicateur.

Mais il ne semblait pas pouvoir y répondre.

11 s'endormait et se réveillait avec elle. Elle le suivait partout où il allait. 11 la tourna et la retourna dans sa tête jusqu'à ce qu'elle devint une obsession dévorante. Un million de dollars, c'est beaucoup d'argent. 11 le reconnaissait, mais il reconnaissait aussi que la seule contrainte est ce/le que l'on pose soi-même dans son esprit.

Philosophe en même temps que prédicateur, le pasteur

Gunsaulus

.μ

.e

OI

·jj:

>-

0.

savait qu'un but bien défini est le point de départ de toute chose. 11 re connaît aussi que la finalité du but prendait forme, vie et pouvoir

lorsqu'elle s'appuyait sur un désir ardent de traduire ce but en son équivalent matériel.

11 connaissait toutes ces grandes vérités, et pourtant, il ne savait pas ou ni comment mettre la main sur un million de dollars. L'issue la plus classique aurait été l'abandon. 11 aurait pu dire : « Mon idée est bonne, mais je ne peux rien en faire, car jamais je ne trouverai le million qu'il me faut.» C'est ainsi qu'auraient agi la plupart des gens, mais ce n'est pas ce que se dit le pasteur Gunsaulus. Ce qu'il lit et ce qu'il fit sont des choses si importantes que je lui laisse le soin de 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 je n'avais fait que réfléchir!

» 11 était temps de passer à l'action !

» Je décidai, à ce moment-là, d'obtenir ce million de dollars dans la semaine. Comment? Je ne m'en préoccupais pas. L'important était d'avoir pris cette décision et fixé un délai; et je peux vous dire que dès que je l'eus fait, je fus envahi par un étrange sentiment de confiance que je n'avais jamais ressenti

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

» Les événements se précipitèrent. J'avertis les journaux que je prêcherais le lendemain matin sur le thème suivant : « Ce que je ferais si j'avais un million de dollars».

» Je me mis immédiatement à travailler mon sermon, mais je dois vous avouer que la tâche fut facile, car en deux ans j'avais eu largement le temps de m'y préparer. Son essence même faisait partie de moi!

» Je terminai bien avant minuit, puis je me couchai et m'endor-

<(

Peu importe à quel point les choses peuvent sembler sombres, ou être en réalité, levez les yeux et voyez les possibilités ... voyez-les toujours, car elles sont toujours là.

NORMAN VINCENT PEALE

"O mis, confiant en l'avenir, car je me voyais déjà en possession du million

<(

V) de dollars.

e

» Le lendemain matin, je me levai tôt, fis ma toilette, relus mon sermon, puis je m'agenouillai et demandai à Dieu d'être entendu par quelqu'un qui serait en mesure de me donner cet argent.

» Tandis que je priais, je sentis à nouveau la confiance m'envahir. Dans ma 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.

Vous pouvez amasser une fortune à l'aide de lois immuables. Mais il faut d'abord apprendre à les connaître et à les utiliser.

Vous devez penser à de grandes choses pendant que vous faites de petites choses, afin que toutes ces petites choses aillent dans la bonne direction.

ALVIN TOFFLER

» 11 était trop tard pour retourner les chercher, et finalement, ce fut beaucoup mieux ainsi! Mon subconscient me tint lieu d'aide-mémoire. Lorsque je me levai pour livrer mon sermon, je fermai les yeux et parlai de tout mon cœur et de toute mon âme de mes rêves. Jeerais pouvoir dire que je m'adressai autant à Dieu qu'à ma audience. J'exposai ce que je ferais d'un million de dollars si l'on plaçait cette somme entre mes mains. Je décrivis le plan que j'avais imaginé pour organiser un grand centre d'enseignement où les jeunes développeraient à la fois leur sens pratique et leur esprit.

» Lorsque je terminai, je m'assis et vis alors un homme, au troisième rang, se lever lentement et se diriger vers la chaire. Je me demandais ce qu'il allait faire. 11 gravit les escaliers, me tendit la main et me dit : "Mon révérend, j'ai aimé votre sermon, jeerais 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 recueillit l'argent avec lequel il fonda l'Institut Armour de Technologie.

Il s'agit là de plus d'argent que la majorité des prédicateurs voient en une vie, pourtant, la pensée derrière cet argent est venue à l'esprit du jeu ne prédicateur en quelques secondes. Le million de dollars nécessaire est arrivé à la suite d'une idée. Et derrière cette idée, il y avait un DÉSIR, que le jeune Gunsaulus avait nourri depuis pres de deux ans.

Observez ce fait très important... Dans les trente-six heures qui suivirent sa décision arrêtée, et son plan à cet effet, il était en possession de cet argent.

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

de la semaine !

A la source de toute fortune, il y a une idée. Les idées sont le produit de l'imagination.

Dieu semble se précipiter du côté de ceux qui savent exactement

ce qu'ils veulent, s'ils sont déterminés à l'obtenir.

De plus, le principe qui permit au pasteur Gunsaulus d'acquérir son million est toujours valable ! Et il est à votre portée! La loi

uni-verselle est toujours aussi efficace qu'a l'époque ou le jeune prédicteur l'utilisa avec tant de succès. Les treize éléments de cette grande

loi sont décrits dans ce livre, étape par étape, et indiquent comment l'on peut les mettre en pratique.

Observez qu'Asa Candler et le pasteur Frank Gunsaulus avaient quelque chose en 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! Lorsqu'elle vient, c'est en réponse à des demandes précises, basées sur l'application de principes définis et non par chance ou par hasard.

De manière générale, une idée est une impulsion de la pensée qui anime l'action, par un appel à l'imagination. Tous les vendeurs passés maîtres dans leur profession savent qu'une idée peut se vendre là où les marchandises ne le peuvent pas. Les vendeurs ordinaires l'ignorent, c'est pourquoi ils resteront des vendeurs « ordinaires » !

Un éditeur de livres bon marché fit une découverte de valeur pour l'ensemble de l'édition. Il se rendit compte que beaucoup de gens achètent un livre pour son titre et non pour son contenu. En changeant uniquement le titre d'un livre qui ne se

vendait pas, il en écoula plus d'un million d'exemplaires. Le contenu n'avait été changé d'aucune maniere. II a simplement retiré la couverture por- tant le titre qui ne se vendait pas et l'a remplacée par une couverture portant un titre qui avait de la valeur au « box-office ».

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

Pour les idées, il n'existe pas de prix normalisé. Le créateur d'idées fait son prix et s'il sait s'y prendre, il l'obtiendra.

L'industrie du cinéma a créé toute une vague de millionnaires. La plupart d'entre eux sont des hommes qui ne pouvaient pas créer d'idées, mais qui ont eu l'imagination de reconnaître de bonnes idées lorsqu'ils les croisaient.

La prochaine vague de millionnaires proviendra du monde de la radio, qui est nouveau et bourré d'hommes à l'imagination vive. L'argent ira à ceux qui découvriront et créeront des émissions de radio nouvelles et plus méritoires, et qui auront l'imagination de recon-

La plus grande découverte de ma génération est que les êtres humains peuvent modifier le cours de leur vie en modifiant leur disposition d'esprit.

Toute amélioration dépend de votre capacité à vous voir plus grand que vous ne l'êtes. C'est alors que votre potentiel bouillonne en vous et que vos capacités créatrices se révèlent. Grâce à votre propre être intérieur, vous allez dans la bonne direction, vous pouvez avoir un aperçu de la personne que vous allez devenir.

RAYMOND CHARLES BARKER

Si vous êtes de ceux qui croient que seuls un dur labeur et une honnêteté forcée 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 !

Le commanditaire ! Cette pauvre victime qui maintenant paie pour le « divertissement radiophonique », sera bientôt plus sensible.

sible aux idées et exigera quelque chose en échange de son argent. L'homme qui coupera l'herbe sous le pied du commanditaire et qui fournira des émissions utiles est celui qui deviendra riche dans cette nouvelle industrie.

Les chanteurs de charme et les artistes qui ne font que jacasser polluent les ondes avec leurs blagues et leur ricanement idiots; ils prendront le chemin de la poubelle, et leur place sera prise par de vrais artistes qui interpréteront des programmes soigneusement choisis qui auront été conçus pour éléver l'esprit des hommes ainsi que pour leur procurer un réel divertissement.

Voici une porte grande ouverte aux occasions de crier de protestation contre la manière dont on massacre la radio , à cause du manque d'imagination, et de supplier qu'on lui vienne en secours à tout prix. Avant tout, ce dont la radio a besoin, ce sont de nouvelles idées!

Si ce nouveau champ de possibilités vous intrigue, peut-être tirerez-vous profit du fait que les programmations de radio du futur accorderont une plus grande attention à la création d'auditeurs d'« acheteurs » et moins d'attention aux auditeurs d'« auditeurs » .

Dit de manière plus prosaïque, le concepteur de programmations de radio qui réussira dans le futur doit trouver des moyens pratiques de convertir les « auditeurs » en « consommateurs ». De plus, le

producteur d'émissions qui réussira dans le futur doit jouer ses cartes de manière à pouvoir en démontrer les effets sur l'auditoire.

Les commanditaires sont un peu las de payer pour des boniments de vente fondés sur des déclarations venues de nulle part. Ils veulent, et dans le futur, ils l'exigeront, une preuve indiscutable que l'émission Whoosit, non seulement fait rire des millions de gens

grâce à un artiste qui ricane naïvement en arabe, mais aussi que ce

rire naïf peut vendre de la marchandise !

Autre chose que ceux qui envisagent d'entrer dans ce nouveau champ des possibles doivent bien comprendre est le fait que la publicité à la radio sera menée par un tout nouveau groupe d'experts de la publicité bien distincts des publicistes des journaux et des magazines

d'autan. Les anciens joueurs de la publicité ne savent pas lire les scénarios

nérios radiophoniques modernes, car ils ont été formés à voir les idées. Les nouvelles techniques de la radio exigent des hommes qui

peuvent interpréter les idées écrites d'un manuscrit en son! Cela a

couté à l'auteur une année de dur labeur et des milliers de dollars pour l'apprendre.

Actuellement, la radio en est au stade où se trouvait le cinéma lorsque Mary Pickford et ses boucles sont apparues pour la première fois sur l'écran. Il reste amplement de place à la radio pour ceux qui

peuvent produire et reconnaître les idées.

Si le commentaire précédent sur les possibilités qu'offre la radio n'a pas encore mis votre machine à idées en action, il vaudrait mieux que vous laissiez tomber. Vos possibilités se trouvent ailleurs, dans d'autres domaines. Mais si ce commentaire vous a le moindrement

intrigué, alors poussez la réflexion, et vous pourriez bien trouver l'idée dont vous avez besoin pour changer le cap de votre carrière.

Ne laissez pas le manque d'expérience dans le domaine de la radio vous décourager. Andrew Carnegie ne connaissait pas grand- chose à la fabrication de l'acier (il me l'a dit lui-même), mais il a mis

en pratique deux des principes décrits dans ce livre, et a fait fortune dans l'industrie de l'acier.

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

Des millions de gens attendent toute leur vie un «coup de pouce», une occasion. Peut-être une occasion favorable peut-elle apporter la

fortune, mais il est plus sûr de ne pas se fier à la chance. C'est certes

grâce à un «coup de pouce» que je dois l'événement le plus important de ma vie, mais il me fallut vingt-cinq années d'efforts déterminés pour faire de cet événement un atout.

Ce «coup de pouce» a été ma rencontre avec Andrew Carnegie et sa collaboration. C'est à cette occasion qu'il a fait germer dans mon esprit l'idée d'organiser les principes de la réalisation en une philosophie du succès. Des milliers de gens ont profité des découvertes effectuées pendant ces vingt-cinq années de recherche, et

Vous êtes destiné à devenir un créateur, pas un concurrent; vous allez obtenir ce que vous voulez, mais de manière telle que lorsque vous l'obtiendrez, tous les autres en auront plus que ce qu'ils ont maintenant.

Lorsqu'elle vient [la grosse fortune]. c'est en réponse
a des demandes précises,
basées sur l'application de principes définis et non
par chance ou par hasard.

@

⋮

plusieurs grandes fortunes ont été bâties grâce à l'application
de la
philosophie. L'idée de départ était toute simple. C'était une idée
que

>- n'importe qui aurait pu avoir.

o.

118 Réfléchissez et devenez riche

Un homme aura beau construire sa maison au fond des bois,
s'il écrit un meilleur livre,
préche un meilleur sermon
ou construit une meilleure trappe à souris que son voisin, le
monde viendra pavé
la voie jusqu'à sa porte.

RALPH WALDO EMERSON

Le « coup de pouce » est arrivé par Carnegie, mais qu'en est-il de la détermination, de la définition précise de l'objectif , et du désir d'atteindre le but, et des efforts persistants sur vingt-cinq années? Il ne s'agissait pas d'un désir ordinaire, celui qui a survécu à la déception, au découragement, à la défaite temporaire, à la critique et au rappel constant des autres voulant que je « perdais mon temps ». C'était un désir ardent ! Une obsession !

Lorsque cette idée a été implantée dans mon esprit par M. Carnegie, je l'ai courtisée et soignée, je l'ai incitée à demeurer vivante. Peu à peu, l'idée devint un géant puissant qui a son tour m'a courtisé et soigné , qui m'a motivé. Les idées sont comme ça. Au début, vous donnez vie, action et orientation aux idées, puis elles acquièrent une puissance qui leur est propre et balaient du revers de la main toute opposition.

Les idées sont des forces intangibles, mais elles ont plus de pouvoir que le cerveau qui leur a donné naissance. Elles ont le pouvoir de lui survivre, bien après que le cerveau qui les a créées soit retourné à la poussière. Prenez l'exemple du christianisme. Il provient d'une simple idée née dans l'esprit du Christ. Sa principale doctrine était

« fais aux autres ce que tu voudrais qu'ils te fassent ». Le Christ est retourné là d'où il venait, mais son idée continue d'exister. Un jour, elle pourrait croître et exister en elle-même, et elle aura alors complété le désir le plus profond du Christ. Cette idée est en maturation depuis seulement deux mille ans. Donnez-lui le temps qu'il lui faut.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCES

- Quelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé?
- Quelles sont les deux formes d'imagination, et en quoi sont-elles uniques?

- Ouelle forme d'imaginationutiliserez-vous pour fixer votre but?
- Ou'est-ce qui esta la source de toute fortune (page 109)?
- Napoleon Hill écrit : « Le succès n'exige aucune explication, I'échec ne permet aucun alibi. » De quelle maniere cet énoncé vous inspire- t-il dans votre vie?

SUR UNE FEUILLE, ÉCRIVEZ VOTRE CHOIX D'ÉTAPESVEAS LE SU CCES.

Copyright © 2014 Editions AdA.

CHAPITRE 7

fÉLABORATION DES PLANS

La cristallisation du désir en action

Sixieme étape vers la richesse

ous avez appris que tout ce que l'homme crée ou acquiert commence par le désir et que ce désir amorce son voyage dans l'atelier de l'imagination, là où les plans qui permettront sa transition de l'abstrait au concret sont créés et organisés.

Au chapitre deux, on vous a demandé de suivre six étapes définies et pratiques comme premier geste pour transformer votre désir d'argent en son équivalent financier. L'une de ces étapes est l'élaboration d'un plan ou de plans précis et pratiques par lesquels cette transformation peut avoir lieu.

Vous allez maintenant apprendre à élaborer des plans pratiques:

I. Réunissez toutes les personnes qui seront nécessaires à la création et au développement de votre ou de vos plans pour l'accumulation de l'argent en utilisant le principe « d'esprit maître » qui est décrit dans un chapitre ultérieur. (Observer cette consigne est absolument essentiel. Il ne faut pas la négliger.)

Jeerais que la vraie voie d'un succès éminent dans que/que domaine que

ce soit est de devenir un maître dans ce domaine.

ANDREW CARNEGIE

Avant de constituer votre alliance «d'esprit maître », déclinez des avantages et des bienfaits que vous pourrez offrir aux différents membres de votre groupe en échange de leur collaboration. Personne ne travaillera indéfiniment sans une certaine forme de compensation. Aucune personne intelligente ne demandera à d'autres qu'ils travaillent pour elle ou ne s'attendra à ce qu'ils le fassent sans compensation adéquate, même si ce n'est pas forcément sous forme d'argent

Vous êtes engagé dans une entreprise d'une grande importance pour vous. Pour être sûr de réussir, il vous faut des plans parfaits.

// y a dans votre esprit de nombreuses idées que vous avez dépassées et auxquelles, par la force de l'habitude, vous permettez toujours de dicter les actions de votre vie. Cessez tout cela; abandonnez tout ce que vous avez dépassé.

WALLACE D. WATTLES

3. Organisez des réunions avec les membres de votre groupe « d'esprit maître », au moins deux fois par semaine et plus souvent, si possible, jusqu'à ce que vous ayez parfaitement perfectionné le ou les plans nécessaires pour l'accumulation de l'argent.

4. Soyez en parfaite harmonie avec chaque membre de votre groupe « d'esprit maître ». Si vous n'appliquez pas cette instruction à la lettre, vous irez au-devant d'un échec. Le principe « d'esprit maître » ne pourra réussir que s'il regne une parfaite harmonie.

Gardez ceci à l'esprit :

PREMIEREMENT. Vous êtes engagé dans une entreprise d'une grande importance pour vous. Pour être sûr de réussir, il vous faut des plans parfaits.

DEUXIEMEMENT. Vous devez obtenir l'avantage de l'expérience, de l'éducation, des talents naturels et de l'imagination des autres esprits. C'est ce qu'ont fait tous ceux qui ont accumulé une grande fortune.

Vous devez obtenir l'avantage de l'expérience, de l'éducation, des talents naturels et de l'imagination des autres esprits. C'est ce qu'ont fait tous ceux qui ont accumulé une grande fortune.

Aucun être humain n'a assez d'expérience, d'éducation, de talents personnels et de connaissances pour faire fortune sans l'aide des autres. Chaque plan que vous adoptez, pour accumuler la richesse, devrait être à la fois votre création et celle de chacun des membres de votre groupe « d'esprit maître ». Vous pouvez lancer vos propres plans, entièrement ou partiellement, mais assurez-vous que ces plans sont vérifiés et approuvés par les membres de votre alliance « d'esprit maître ».

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

Sans plans pratiques et réalisables, l'homme le plus intelligent

ne

.@..,

réussira pas à accumuler de l'argent et échouera dans toutes ses entre- prises. N'oubliez pas, si vos plans échouent, que la défaite temporaire n'est pas un échec permanent. Cela peut seulement signifier que vos

Chapitre 7 L'élaboration des plans 123

plans ont été mal con\us. Faites d'autres plans. Recommencez tout depuis le début.

Thomas A. Edison a « échoué » dix mille fois avant de perfection-

ner l'ampoule électrique à incandescence. C'est-a-dire qu'il a ren- contré la défaite temporaire dix mille fois avant que ses efforts soient couronnés de succès.

La défaite temporaire ne signifie qu'une chose : la certitude que quelque chose ne va pas dans votre plan. Des millions d'hommes passent leur vie dans la misère et la pauvreté parce qu'ils n'ont pas un plan solide pour pouvoir faire fortune.

Henry Ford a amassé une fortune, non pas en raison de son esprit supérieur, mais parce qu'il a adopté et suivi un plan cohérent qui s'est révélé être solide. L'on pourrait facilement distinguer plus de mille hommes ayant tous re\u00f4u une meilleure éducation que Ford, pourtant chacun d'entre eux vit dans la

pauvreté parce qu'il ne possède pas le bon plan pour amasser de l'argent.

Votre exploit ne peut être plus grand que vos plans ne sont cohérents. Cela peut sembler une affirmation sans fondement, mais c'est la vérité. Samuel Insull a perdu sa fortune de plus de cent millions de dollars. La fortune d'Insull avait été bâtie à partir de plans qui étaient cohérents. La baisse d'activité causée par la crise économique a obligé

M. Insull a changer ses plans, et le changement a apporté la «défaite temporaire » parce que ses nouveaux plans n'étaient ni cohérents ni solides. M. Insull est maintenant un vieil homme. Il peut, par conséquent, accepter l'«échec» au lieu de la «défaite temporaire ». Mais si son expérience a abouti à l'échec, c'est parce qu'il lui manquait la flamme de la persévérance pour reconstruire ses plans.

Personne n'est jamais battu, jusqu'à ce qu'il abandonne dans son

propre esprit. Nous le répéterons de nombreuses fois, parce qu'il est si

<(

facile de «baisser les bras » au premier signe de la défaite.

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 a l'ouest, mais en établissant de nouveaux plans, il a transformé la défaite en victoire.

Henry Ford a connu des défaites temporaires, non seulement au début de sa carrière dans l'industrie automobile, mais après qu'il ait atteint le sommet. Il a créé de nouveaux plans et a gravi les sommets de la victoire financière.

Chaque plan que vous adoptez, pour accumuler la richesse, devrait être à la fois votre création et celle de chacun des membres de votre groupe « d'esprit maître ».

124 Réfléchissez et devenez riche

Travaillez et vous ne manquerez pas d'être récompensé; que votre travail soit un travail de précision ou non, que vous pensiez du moins ou que vous écriviez des épopees, faites-en sorte qu'il soit honnête et qu'il obtienne votre approbation, qu'il récompense vos sens et votre esprit. Peu importe le nombre de fois où vous serez vaincu, vous êtes né pour vaincre. La meilleure récompense pour une chose bien faite est de l'avoir faite.

RALPH WALDO EMERSON

Nous ne connaissons souvent que les triomphes des hommes qui ont accumulé de grandes fortunes, et nous ignorons tout des défaites temporaires qu'ils ont du surmonter avant d'y arriver.

Aucune personne mettant en application la présente philosophie ne peut espérer amasser une fortune sans rencontrer la «défaite temporaire ». Lorsque la défaite arrive, acceptez-la comme un signe que vos plans ne sont pas cohérents, reconstruisez ces plans, et mettez le cap une fois de plus sur vos aspirations. Si vous abandonnez avant d'avoir atteint votre but, vous êtes un «lacheur ». Un lacheur ne gagne jamais, et un gagnant ne lache jamais. Relevez bien cette phrase, notez-la en grandes lettres sur une feuille de papier, et placez-la à un endroit où vous la verrez chaque soir avant d'aller vous coucher et chaque matin avant d'aller au travail.

Lorsque vous commencerez à choisir les membres de votre groupe « d'esprit maître », essayez de choisir ceux qui ne prennent pas la défaite au sérieux. Certains croient bêtement que seul l'argent appelle l'argent. C'est faux! C'est le désir,

transformé en son équivalent financier grâce aux principes énoncés ici, qui est l'intermédiaire par lequel on « fait » de l'argent. L'argent, en lui-même, n'est que de la matière inerte. Il ne se déplace pas, ne pense pas et ne parle pas, mais il « entend » l'appel de l'homme qui le désire!

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.

PLANIFIER LA VENTE DE SERVICES

La suite de ce chapitre est consacrée à une description des moyens et des méthodes de mise en marché des services personnels. Les renseignements transmis ici seront d'une aide pratique pour toute personne ayant une forme de services personnels à vendre, mais ils seront d'un profit inestimable pour ceux qui aspirent au leadership dans les métiers qu'ils ont choisis.

Il est indispensable de dresser des plans intelligents pour le succès de toute entreprise consacrée à amasser des richesses.

Ceux qui doivent commencer l'accumulation de leur richesse par la vente de services personnels trouveront ici des instructions détaillées.

11 devrait être encourageant de savoir que presque toutes les grandes fortunes ont commencé sous forme de rémunération pour des services personnels ou sous forme de vente des idées d'une

Chapitre 7 L'élaboration des plans 125

personne. Qu'y a-t-il d'autre que les idées et les services personnels, que l'on peut tous avoir et échanger contre des richesses?

De manière générale, il y a deux types de personnes dans le monde. Ceux qui dirigent sont des leaders, et ceux qui se laissent diriger sont

des suiveurs. Décidez dès le départ à laquelle de ces deux catégories vous

désirez appartenir. La différence est énorme quand vient le temps de toucher la récompense. Celui qui est dirigé ne peut pas espérer obtenir

autant que celui qui dirige, bien que certains fassent l'erreur de le croire.

Il n'y a aucune honte à être un suiveur, mais on ne gagne rien à le demeurer. La plupart des grands chefs ont commencé en qualité de suiveurs. Ils sont devenus de grands chefs parce qu'ils étaient des

suiveurs intelligents. À quelques exceptions près, un homme qui est incapable de suivre intelligemment son chef ne sera jamais lui-même

un chef efficace. Celui qui réussit à suivre son chef le plus efficace-

ment possible est généralement celui qui évolue le plus rapidement. Un suiveur intelligent a plusieurs avantages, entre autres la possibilité d'acquérir le savoir de son chef.

LES PRINCIPAUX ATTRIBUTS DU LEADERSHIP

Voici des facteurs importants pour exercer un bon leadership :

I. Un courage infaillible fondé sur la connaissance de soi- même et de son métier. Aucun suiveur intelligent ne tient à suivre bien longtemps un chef qui manque de courage et de confiance en lui.

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

3. Un sens aigu de la justice. Sans un sens réel de l'honnêteté et de la justice, aucun chef ne peut imposer le respect aux autres et le conserver.

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

S. La précision des plans. Un bon chef doit planifier son travail et travailler son plan. Un chef qui avance à

C'est exactement là que la majorité des gens se découragent et connaissent l'échec, à cause de leur manque de persévérance à créer de nouveaux plans en remplacement de ceux qui n'ont pas fonctionné.

126 Réfléchissez et devenez riche

Un chef possede la vision et la conviction qu'un rêve est réalisable. Il inspire le pouvoir et l'énergie de le réaliser

RA LPH LAUREN

l'aveuglette, sans plan concret et défini, est comparable à un bateau sans gouvernail. Tôt ou tard, il s'échouera.

6. L'habitude d'en faire plus que ce pour quoi on est payé. Un bon chef désire toujours en faire plus qu'il n'en exige de ses subordonnés, c'est le prix du leadership.

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

8. La sympathie et la compréhension. Un bon chef doit attirer la sympathie de ses subordonnés. Il doit en outre tenter de les comprendre eux, ainsi que leurs problèmes.

9. La maîtrise des détails. Un bon chef ne doit négliger aucun des détails liés à son poste.
10. La volonté d'assumer la pleine responsabilité. Un bon chef doit accepter d'assumer la responsabilité des erreurs et des lacunes de ses subordonnés. S'il essaie de se soustraire à cette responsabilité, il ne demeurera pas un chef. Si l'un d'entre eux commet une erreur et se montre incomptétent, c'est au chef lui-même de reconnaître son propre échec.
11. La collaboration. Un bon chef doit comprendre et appliquer le principe de l'effort commun et encourager cet état d'esprit chez ses subordonnés. Le leadership exige du pouvoir, et le pouvoir exige de la collaboration.

Sans plans pratiques et réalisables, l'homme le plus intelligent ne réussira pas à accumuler de l'argent et échouera dans toutes ses entreprises.

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

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

Le monde vient d'entrer dans une nouvelle ère du rapport entre les chefs et les suiveurs. Il réclame très clairement de nouveaux chefs et un nouveau type de leadership dans les affaires et l'industrie.

Ceux qui appartiennent à la vieille école du leadership par la force

doivent acquérir une compréhension du nouveau type de leadership

Chapitre 7 L'élaboration des plans 127

(collaboration) ou être relégués au rang de suiveurs. Il n'y a aucune autre issue pour eux.

La relation entre l'employeur et l'employé ou le chef et le partisan, à l'avenir, sera un rapport de collaboration mutuelle basé sur un partage équitable des bénéfices de l'entreprise. À l'avenir, les relations entre l'employeur et l'employé seront davantage un partenariat qu'elles ne l'ont été dans le passé.

Napoléon, le kaiser Wilhelm d'Allemagne, le tsar de Russie et le roi d'Espagne étaient des exemples de leadership par la force. Cette conduite est dépassée. L'on pourrait sans trop de difficulté souligner l'exemple de ces anciens leaders dans le domaine des affaires, des finances et des syndicats de l'Amérique qui ont été détrônés ou congédiés. Le leadership par consentement des suiveurs est le seul qui peut durer!

Les hommes peuvent temporairement suivre un leadership par la force, mais ils ne le feront pas vraiment de bon cœur.

Le nouveau type de leadership intégrera les onze facteurs du leadership décrits dans ce livre, ainsi que d'autres facteurs. Celui qui en fait le fondement de son leadership trouvera de nombreuses possibilités de diriger dans n'importe quel secteur. La crise a été prolongée, en grande partie, parce que le monde a manqué de bons chefs de la

nouvelle mouture. A la fin de la crise, la demande pour des chefs qui soient compétents à appliquer les nouvelles méthodes de leadership

a été bien plus importante que l'offre. Une partie des dirigeants de l'ancienne méthode se recyclera et s'adaptera au nouveau type de leadership, mais d'une manière générale, le monde devra rechercher un nouveau modèle de leadership.

Cette nécessité pourrait être votre occasion!

LES DIX PRINCIPALES CAUSES DE L'ÉCHEC EN MATIERE DE LEADERSHIP

Voyons maintenant les principaux défauts des chefs qui échouent,

car savoir ce qu'il ne faut pas faire est tout aussi essentiel que de savoir ce qu'il faut faire.

I. L'incapacité à organiser les détails. Un chef efficace doit avoir la capacité d'organiser et de maîtriser des

Montrez-moi un homme qui ne se soucie pas de faire de petites choses,

et je vous montrerai un homme à qui l'on ne peut confier de grandes choses.

LAWRENCE D. BELL

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

128 Réfléchissez et devenez riche

Personne n'a jamais fait de son mieux. Les grands esprits créateurs qui réalistent des chefs-d'œuvre dans les arts, la littérature, la danse, la musique et les sciences n'ont jamais été satisfaits de leur travail. Ne vous jugez jamais par ce que vous avez fait. Jugez-vous sur ce que vous ferez.

Vous n'êtes pas le passé, vous êtes le présent se transformant en avenir.

RAYMOND CHARLES BARKER

Thomas A. Edison a

«échoué » dix mille fois avant de perfectionner l'ampoule électrique à incandescence. C'est-à-dire qu'il a rencontré la défaite temporaire dix mille fois avant que ses efforts soient couronnés de succès.

détails. Un véritable chef n'est jamais « trop occupé » pour faire une chose pouvant être exigée de lui en sa qualité de leader. Lorsqu'un homme, qu'il soit un chef ou un « subordonné », admet qu'il est « trop occupé » pour changer ses plans ou pour accorder de l'attention à une urgence, il admet son inefficacité. Le bon chef doit être le maître de tous les détails liés à son poste. Cela signifie,

naturellement, qu'il doit acquérir l'habitude de déléguer les détails à des collaborateurs efficaces.

2. La réticence à rendre un service humble. Les vrais grands chefs sont disposés, lorsque la situation l'exige, à exécuter toutes sortes de travail qu'ils pourraient demander à d'autres. « Le plus grand parmi vous sera votre serviteur » est une vérité que tous les chefs compétents observent et respectent.

3. L'attente d'un salaire pour ce que l'on « sait » et non pour ce que l'on fait avec ce que l'on sait. Le monde ne paye pas des hommes pour ce qu'ils « savent », mais pour ce qu'ils font ou font faire aux autres.

4. La peur de la concurrence des subordonnés. Le chef qui craint qu'un de ses subordonnés puisse prendre sa place est pratiquement sûr de voir cette crainte se justifier tôt ou tard. Un chef compétent forme des « apprentis » capables de le

seconder efficacement, selon son désir, sur n'importe quel détail de ses fonctions. C'est seulement de cette façon qu'il peut remplir avec succès les nombreux devoirs de sa charge et accorder de l'attention à plusieurs choses à la fois. C'est une vérité éternelle que les hommes reçoivent un plus grand salaire pour leur capacité à obtenir des autres qu'ils exécutent, qu'ils ne pourraient probablement en recevoir par leurs propres efforts. Un chef efficace peut, grâce à sa connaissance de son travail et à son charisme, considérablement augmenter l'efficacité de ses subordonnés et les pousser à travailler davantage et mieux qu'ils ne le feront sans son aide.

5. Le manque d'imagination. Sans imagination, le chef est incapable d'assurer les urgences et de créer des plans pour guider efficacement ses subordonnés.

Chapitre 7 L'établissement des plans 129

6. L'égoïsme. Le chef qui s'approprie tous les honneurs pour le travail de ses subordonnés est sûr de provoquer chez eux du ressentiment. Le chef vraiment digne de ce nom ne réclame aucun honneur. Il est heureux de voir ses subordonnés à l'honneur, parce qu'il sait que la plupart des

hommes travailleront plus dur pour les éloges et la reconnaissance qu'ils ne le feraient simplement pour l'argent.

7. L'intempérance. Les subordonnés ne respectent pas un chef immodéré. En outre, l'intempérance, sous toutes ses formes, détruit la résistance et la vitalité de tous ceux qui s'y abandonnent.

8. La déloyauté . Peut-être cela aurait-il dû venir en tête de liste. Le chef qui n'est pas fidèle aux personnes en qui il a confiance, à ses associés, à ceux qui sont au-dessus de lui et au-dessous de lui, ne peut pas maintenir longtemps sa direction. La déloyauté n'appelle que le mépris pour celui qui est déloyal. Le manque de loyauté est l'une des principales causes d'échec dans tous les domaines de la vie.

9. La mise en avant du « pouvoir » que confère le leadership. Un chef efficace dirige en encourageant et non pas en essayant d'instiller la crainte chez ses subordonnés. Le chef qui abuse de son « autorité » tombe dans la catégorie de ceux qui dirigent par la force. Un chef qui est un vrai leader n'aura aucun besoin de l'afficher, si ce n'est par sa conduite, sa sympathie, sa compréhension, son équité et la connaissance qu'il montrera de son travail.

10. La mise en avant du titre. Le chef compétent n'a pas besoin de « titre» pour obtenir le respect de ses subordonnés. Celui qui ne cesse d'afficher son titre a généra-

<(lement peu d'autres choses mettre en avant. Les portes

<(

Si nous devons profiter de la vie, c'est maintenant qu'il faut le faire, pas demain, ni l'année prochaine, ni dans une vie ultérieure une fois que nous serons morts.

La meilleure préparation pour une vie meilleure l'année prochaine est une vie remplie, harmonieuse et joyeuse cette année.

THOMAS DREIER

VI

e

..o.,

du bureau du vrai chef sont toujours ouvertes à tous ceux qui souhaitent entrer, et ce lieu de travail doit être dénué

"wO

de toute formalité ou d'ostentation.

Chacun e de ces erreurs de comportement les plus courantes est sus- ceptible de provoquer l'échec dans le leadership . Si vous cherchez a

obtenir un poste de direction, étudiez cette liste soigneusement afin

La défaite temporaire ne signifie qu'une chose : la certitude que quelque chose ne va pas dans votre plan.

- de les éviter.

a.

130 Réfléchissez et devenez riche

Le moyen de tout obtenir est de faire une chose a la fois, en la faisant bien.

AUGUSTGOLD

QUELOUES DOMAINES IMPORTANTS DANS LESQUELS UN «NOUVEAU LEADERSHIP» SERA NÉCESSAIRE

Avant de passer à un autre chapitre, nous attirons votre attention

sur quelques-uns des domaines importants dans lesquels il y a eu un déclin du leadership, et dans lesquels le nouveau type de dirigeants peut trouver un grand nombre d'opportunités.

PREMIEREMENT. Dans le domaine de la politique, il y a une demande de plus en plus importante de nouveaux dirigeants, une demande qui n'indique rien d'autre qu'une urgence. La majorité des politiciens sont, apparemment, devenus des racketteurs légalisés de haut niveau. Ils ont augmenté les impôts et ont détraqué la machine de l'industrie et des affaires jusqu'à ce que le peuple ne puisse plus en supporter le fardeau.

DEUXIEMEMENT. Le domaine bancaire est en train de subir une réforme. Les dirigeants dans ce domaine ont presque entièrement perdu la confiance du public. Les banquiers ont déjà senti le besoin d'une réforme, et ils l'ont commencée.

TROISIEMEMENT. Les industries ont besoin de nouveaux dirigeants. Ceux qui appartiennent à la vieille école de dirigeants ne pensent qu'aux dividendes et sous-estiment la dimension humaine! Pour durer à son poste dans l'industrie, le chef de

l'avenir doit presque se considérer comme un agent quasi public dont la tache est d'inspirer la confiance de maniere telle qu'il n'aura pas à imposer, mais qu'il lui suffira de demander.

L'exploitation des ouvriers est chose du passé. L'homme qui aspire à être un dirigeant dans le domaine des affaires, de l'industrie et du travail ne doit pas l'oublier.

où ATRIEMENT. Le chef religieux de l'avenir devra être plus attentif aux besoins temporels de ses fidèles, à la résolution de leurs problèmes économiques et personnels du moment,

Votre exploit ne peut être plus grand que vos plans ne sont cohérents.

et accorder moins d'attention à un passé, défunt, et à un futur qui n'est pas encore là.

Nouvellement. Dans les professions du droit, de la médecine et de l'éducation, une nouvelle catégorie de dirigeants est nécessaire. C'est particulièrement vrai dans le domaine de

Chapitre 7 L'éducation des plans 131

l'éducation où le chef doit, à l'avvenir, trouver la manière et les moyens d'apprendre aux gens comment appliquer la connaissance qu'ils acquièrent à l'école. Il doit s'occuper davantage de la pratique et moins de la théorie.

s1x1EMEMENT. De nouveaux dirigeants sont également nécessaires dans le domaine du journalisme. Pour que les journaux du futur soient dirigés avec succès, ils doivent se départir du « privilège spécial » et se débarrasser de la subvention de la publicité. Ils doivent cesser d'être des outils de propagande avec leurs colonnes de publicité. Les journalistes avec leurs images obscènes suivront un jour le chemin de ces forces qui dépravent l'esprit humain.

Les domaines mentionnés ci-dessus sont ceux parmi lesquels s'offrent de nouvelles perspectives pour les dirigeants d'un nouveau type. Le monde change rapidement. Cela signifie que les médias qui font changer les habitudes des êtres humains doivent s'adapter aux changements. Les médias décrits ici sont ceux qui, plus que tous les autres, ont déterminé la tendance de la civilisation.

QUAND ET COMMENT POSTULER UN EMPLOI?

L'information présentée ici est le résultat de plusieurs années d'expérience, durant lesquelles des milliers d'hommes et de femmes ont mis efficacement leurs services en marché. Elle peut donc être considérée comme saine et pratique.

Le succès est une science. Si vous réunissez les conditions nécessaires, vous obtiendrez des résultats.

OSCAR WILDE

MÉDIAS PAR LESQUELS LES SERVICES PEUVENT ETRE MIS EN MARCHÉ

L'expérience a démontré que les méthodes suivantes sont directes et

efficaces, susceptibles de jumeler l'acheteur et le vendeur de services personnels.

I. Agences de recrutement. Il faut faire attention de choisir uniquement les agences de bonne réputation, qui obtiennent un succès satisfaisant grâce à leur bonne gestion. Il existe apparemment peu d'agences de cet ordre.

Personne n'est jamais battu, jusqu'à ce qu'il abandonne dans son propre esprit. Nous le répéterons de nombreuses fois, parce qu'il est si facile de «baisser les bras» au premier signe de la défaite.

Nous ne connaissons souvent que les triomphes des hommes qui ont accumulé de grandes fortunes, et nous ignorons tout des défaites temporaires qu'ils ont dû surmonter avant d'y arriver.

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

3. Lettres personnelles d'offre d'emploi. Elles doivent être adressées aux sociétés particulières et aux personnes susceptibles d'avoir besoin des services que vous offrez. Ces lettres devraient toujours être impeccamment dactylographiées et signées de la main du postulant. La lettre doit être accompagnée du curriculum vitae du demandeur. La lettre et le curriculum vitae devraient être préparés par un expert.

(Voir les directives quant aux renseignements à fournir.)

4. Demande par l'intermédiaire d'une connaissance personnelle. Si cela s'avere possible, le demandeur devrait trouver le moyen d'approcher des employeurs potentiels par l'intermédiaire d'une connaissance mutuelle. Cette méthode d'approche est particulièrement avantageuse pour ceux qui recherchent un poste à responsabilités, sans paraître se « vendre » eux-mêmes.

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

RENSEIGNEMENTS A PRÉSENTER DANS UN «DOSSIER» ÉCRIT

Ce dossier devrait être préparé aussi soigneusement que le dossier qu'un avocat prépare avant de plaider au tribunal. Si le demandeur

n'a pas une certaine expérience en la matière, il vaut mieux s'adresser

à un spécialiste pour le faire. Les commentaires 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 renseignements suivants doivent apparaître dans le dossier :

1. **Études.** Énoncez brièvement, mais clairement les études que vous avez faites, ainsi que votre spécialisation, tout en donnant les raisons de votre choix.

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

3. **Références.** Pratiquement toutes les entreprises désirent connaître les dossiers antérieurs, les antécédents et autres des employés éventuels qui cherchent des postes de responsabilité. Joignez à vos dossiers des copies de lettres :

- a. d'anciens employeurs;
 - b. de professeurs dont vous avez suivi l'enseignement;
 - c. de personnes influentes dont le jugement est crédible.
4. Photo d'identité. Mettez sur votre CV une photo récente de vous-même.
- S. Postuler pour un poste précis. Évitez de demander un emploi sans indiquer exactement quel poste particulier vous recherchez. Ne postulez jamais pour « un poste quelconque », on en déduirait que vous manquez de qualifications spécifiques.
6. Énoncer les qualifications pour le poste en particulier. Détaillez amplement la raison pour laquelle vous croyez être qualifié pour ce poste particulier que vous demandez. C'est le détail le plus important de votre demande.
- Cela déterminera, plus que toute autre chose, si l'on vous Aucune personne mettant en application la présente philosophie ne peut espérer amasser une fortune sans rencontrer
- o considérera ou non pour le poste.

la <(

défaite temporaire».

7. Offrir de travailler à l'essai. Dans la majorité des cas, si vous êtes déterminé à avoir le poste pour lequel vous postulez, ce sera plus convaincant si vous offrez de travailler sans salaire

134 Réfléchissez et devenez riche

Celui qui réussit à toujours sur la planche de nombreux projets qu'il rêve de réaliser. Et chacun de ces projets pourrait changer le cours de sa vie du jour au lendemain.

MARK CAINE

pendant une semaine ou un mois ou pour une durée suffisamment longue pour permettre à votre employeur éventuel de juger de votre valeur. Cette suggestion peut sembler radicale, mais l'expérience a démontré qu'elle échoue rarement. Si vous êtes certain de vos qualifications, un essai est tout ce dont vous avez besoin. Par ailleurs, une telle offre montre que vous avez confiance en votre habileté à occuper

ce poste. C'est très convaincant. Si votre offre est acceptée et que vous faites bonne impression, vous serez probablement payé pour votre « période d'essai ». Indiquez clairement que vous faites cette offre parce que :

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

8. Connaissance du domaine de l'employeur éventuel. Avant de postuler un emploi, renseignez-vous sur l'entreprise pour vous familiariser avec ses activités et indiquez dans votre dossier ce que vous avez appris à ce sujet. Votre futur employeur en sera impressionné et verra que vous avez de l'imagination et un sincère intérêt pour le poste que vous recherchez.

Lorsque la défaite arrive, acceptez-la comme un signe que vos plans ne sont pas cohérents, reconstruisez ces plans, et mettez le cap une fois de plus sur vos aspirations.

Rappelez-vous que l'avocat qui gagne n'est pas celui qui connaît le mieux la loi, mais celui qui prépare le mieux sa cause.

Si votre

« cause» est correctement préparée, votre victoire sera plus qu'à moitié remportée dès le départ.

N'ayez pas peur de détailler votre CV. Les employeurs souhaitent autant obtenir les services des postulants bien qualifiés que vous sou-

haitez trouver un emploi. Le succès de la plupart des employeurs qui ont réussi est attribuable, principalement, à leur capacité à choisir des collaborateurs compétents. Ils veulent tous les renseignements disponibles.

Rappelez-vous aussi qu'un dossier présenté de manière esthétique montrera que vous êtes soigneux. J'ai aidé des clients à préparer des

CV qui étaient tellement extraordinaires qu'ils obtenaient l'emploi sans entrevue préalable avec l'employeur.

Lorsque votre dossier est complet, reliez-le soigneusement avec une reliure professionnelle et présentez-le au moyen d'une étiquette attrayante comportant les renseignements suivants :

DOSSIER DESQ UALIFIC ATIO NS DE

Robert K. Smith

POSTULANT POUR LE POSTE DE

Secrétaire personnel du président de la société }

N OM DE LA SOCI ÉTÉ

L'une des clés importantes du succès est la confiance en soi. Et l'une des clés importantes de la confiance en soi est la préparation.

ARTHUR ASHE

Et changez l'étiquette en modifiant les noms chaque fois que vous présentez votre dossier.

Cette touche personnelle attirera certainement l'attention . Ayez votre dossier soigneusement dactylographié ou polycopié sur le

meilleur papier que vous pouvez obtenir et reliez-le avec un carton rigide comme celui d'une couverture de livres. Changez la reliure et insérez le nom de l'entreprise si vous avez postulé dans plusieurs entreprises. Votre photo devrait être collée sur une des pages de votre dossier. Suivez ces instructions à la lettre et améliorez-les si vous avez de nouvelles idées.

Les vendeurs qui réussissent sont ceux qui soignent et préparent leur présentation. Ils savent que la première impression est celle qui dure. Votre dossier est votre vendeur. Présentez-le bien, et il sera votre meilleur atout en se démarquant de tout ce que l'employeur aurait déjà vu en matière de demande d'emploi. Si le poste que vous convoitez en vaut la peine, il vaut également la peine de tenter de l'obtenir en mettant tous les efforts possibles. En outre, si vous impressionnez votre employeur avec votre demande, vous serez probablement mieux payé pour vos services dès le début que si vous avez postulé de manière classique et habituelle.

Si vous vous adressez à une agence de publicité ou à une agence

<(

"Où d'emploi, demandez à l'agent d'utiliser des exemplaires de votre dos-

<(

V) sier pour négocier la vente de vos services. Cela vous aidera à vous

mettre en valeur non seulement aupres d'employeurs éventuels, mais aussi aupres de 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 aime

Si vousabandonnezavant d'avoir atteint votre but, vous etes un « lacheur». Un lacheur ne gagne jamais, et un gagnant ne lache jamais.

136 Réfléchissez et devenez riche

Chaque minute passée à planifier vous fait économiser dix minutes d'exécution; ce qui vous donne un rendement de mille pour cent en énergie !

BRIAN TRACY

Lorsque vous commencez à choisir les membres de votre groupe « d'esprit malHre », essayez de choisir ceux qui ne prennent pas la défaite au sérieux.

travailler de ses mains, et l'écrivain aime écrire. Ceux qui ont des talents moins précis ont leurs préférences pour certains types d'affaires et d'industries. L'Amérique s'en tire si bien parce qu'elle offre une gamme complète de métiers : l'agriculture, la fabrication, le marketing et les professions libérales.

PREMIEREMENT. Décidez exactement quel genre de travail vous voulez. Si l'emploi n'existe pas encore, peut-être pouvez-vous le créer.

DEUXIEMEMENT. Choisissez la société ou la personne avec qui vous souhaitez travailler.

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

QUATRIEMEMENT. En analysant vos qualités, vos talents et vos possibilités, notez ce que vous pouvez offrir et prévoyez des moyens et des manières d'offrir des avantages, des services,

des développements et des idées que vous croyez pouvoir livrer avec succès.

c1Nau1eMEMENT. Oubliez l'expression « juste un boulot ».

Oubliez le fait qu'il y ait ou non une ouverte re. Oubliez la phrase traditionnelle « Avez-vous du travail à m'offrir? »

Concentrez-vous sur ce que vous pouvez offrir.

s1x1ÉMENT. Une fois que vous avez votre plan en tête, confiez- en la rédaction à un spécialiste expérimenté pour qu'il mette

soigneusement les détails complets sur papier.

SEPTIEMEMENT. Présentez votre document à la personne ayant l'autorité en la matière, et elle fera le reste. Toutes les entreprises recherchent des hommes qui peuvent apporter quelque chose de précieux, que ce soit des idées, des services ou des

« relations ». Elles ont toutes une place pour celui qui a un plan d'action défini qui pourra profiter à l'entière reprise.

Cette far;on de faire peut prendre quelques jours ou quelques semaines de plus, mais la différence dans le salaire, dans les primes

et dans la reconnaissance vous épargnera bien des années d'un dur labeur pour un petit salaire. Elle présente de nombreux avantages,

Chapitre 7 L'élaboration des plans 137

dont le plus important est de vous faire gagner d'une à cinq années pour atteindre le but choisi.

Toute personne qui commence à mi-chemin de l'échelle hiérarchique le fait grâce à une planification mûrement réfléchie et prudente (sauf, naturellement, le fils du patron).

LA NOUVELLE MANIERE DE METTRE DES SERVICES EN MARCHÉ

Les « emplois » sont maintenant des « partenariats »

Le rapport entre l'employeur et l'employé a beaucoup changé.

Pour avoir le meilleur avantage à l'avenir, les hommes et les femmes qui se lancent

dans les affaires doivent reconnaître ce changement extraordinaire.

A l'avenir, « la règle d'or », et non pas « la règle de l'or » sera le facteur dominant dans la vente aussi bien des marchandises que des services personnels. Les futures relations entre les employeurs et leurs employés prendront davantage la forme d'un partenariat dont les acteurs seront :

Cette manière de vendre des services personnels est considérée comme

étant nouvelle pour plusieurs raisons. D'abord, l'employeur et l'employé de l'avenir seront considérés comme des collaborateurs à parts

égales dont le souci sera de servir efficacement le public. Par le passé, les employeurs et les employés faisaient des échanges et menaient les meilleures négociations entre eux, ne tenant pas compte qu'ils négo-

ciaient aux dépens de la tierce partie, soit le public qu'ils servaient.

La crise a servi de protestation puissante à un public blessé dont

les droits avaient été bafoués de toutes parts par ceux qui réclamaient des avantages et des profits individuels. Lorsque les débris de la crise Certains croient bêtement auront été déblayés et les affaires, rééquilibrées, les employeurs et les employés reconnaîtront qu'ils ne sont plus en mesure de mener des négociations aux dépens de ceux qu'ils servent. Le réel employeur de l'avenir sera le public. Toute personne qui cherchera à vendre efficac-

que seul !'argent appelle !'argent. C'est faux !

>o.- cement des services personnels devra en tenir compte.

uo

138 Réfléchissez et devenez riche

Faire trop de choses d'une manière inefficace et ne pas faire suffisamment de choses de manière efficace sont la cause de l'échec.

WALLACE D. WATTLES

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 !

Presque tous les chemins de fer en Amérique connaissent des difficultés financières. Personne n'a oublié le temps où l'on renvoyait brusquement au tableau d'affichage tout citoyen qui se renseignait au guichet sur l'heure de départ d'un train au lieu de lui fournir poliment l'information .

Les compagnies de tramways ont également éprouvé un «changement de conjoncture ». Il n'y a pas si longtemps, les conducteurs de tramways étaient aussi arrogants avec les

passagers. De nombreuses voies de tramways ont été enlevées, et les passagers prennent main- tenant un autobus dont le conducteur est d'une politesse extreme.

Partout au pays, les rails de tramway ont été enlevés ou sont désormais rouillés, car ils sont abandonnés. Dans les villes où le tramway fonctionne encore, les usagers peuvent l'emprunter sans se faire houssiller. 11s peuvent même faire signe au tramway entre deux arrêts, et le conducteur les fait obligamment monter.

Comme les temps ont changé ! C'est précisément ce que je m'efforce d'illustrer : les temps ont changé! En outre, le changement n'est pas apparent uniquement dans le fonctionnement du chemin de fer et du tramway, mais également dans d'autres domaines de la vie quotidienne. La politique du « au diable le public» est maintenant révolue. Elle a été supplantée par celle du « nous sommes obligamment à votre service, monsieur ».

Les banquiers ont appris plusieurs choses de ce changement rapide intervenu au cours des dernières années. L'insolence d'un fonctionnaire ou d'un employé de banque est désormais aussi rare qu'elle était courante il y a une dizaine d'années. Par les années passées, certains banquiers (pas tous naturellement) réservaient un accueil austère à leur clientèle. De quoi donner des sueurs froides aux emprunteurs.

Les nombreuses faillites des banques pendant la crise ont eu pour effet d'ouvrir les portes d'acajou derrière lesquelles les banquiers se barricadaient autrefois. Ils sont désormais installés dans des bureaux ouverts où les clients peuvent les voir et aller les rencontrer, de même que toute autre personne désirant s'entretenir avec eux; et l'atmosphère qui règne dans la banque en est maintenant une de courtoisie et de compréhension .

Dans les épiceries de quartier, il n'était pas rare que les employés fassent attendre les clients jusqu'à ce qu'ils aient fini de discuter avec

Chapitre 7 L'élaboration des plans 139

leurs amis ou jusqu'à ce que le patron revienne de faire son dépôt à la banque avant de les servir. Les magasins, tenus par des hommes courtois, vraiment au service du client ont remplacé ces commerçants de jadis. Les temps ont changé!

« Courtoisie » et « service » sont les mots d'ordre des commerçants d'aujourd'hui; et ils s'appliquent davantage au prestataire

de service qu'a l'employeur qu'il sert, parce qu'en réalité tous deux sont employés par le client qu'ils servent. S'ils ne le servent pas bien, ils payeront cette erreur en perdant le privilège de le servir.

Chacun de nous se souvient de l'époque ou l'employé de la compagnie de gaz tapait a la porte comme un forcené pour venir lire le compteur. Quand la porte s'ouvrirait, il entrait sans y etre invité, avec sur le visage un air de reproche qui signifiait clairement « Pourquoi diable m'avez-vous fait attendre? » Mais tout a subi des changements. L'employé de la compagnie de gaz se conduit maintenant comme « une personne conecete et ravie d'etre a votre service». Entre-temps, les vendeurs tres polis des compagnies de bn1leurs a mazout sont arrivés et ont bati leur chiffre d'affaires aux dépens des compagnies de gaz, des- servies par l'attitude négative de leurs employés reveches.

Pendant la crise, j'ai passé plusieurs mois dans la région du charbon anthracite en Pennsylvanie afin d'étudier ce qui avait accéléré la chute de l'industrie du charbon. Parmi bon nombre de raisons pouvant expliquer ce déclin, l'appat du gain des compagnies et de leurs employés semble etre la principale raison qui a entraîné la réduction du chiffre d'affaires des sociétés et, par conséquent, la suppression des emplois des mineurs.

Du fait de la pression exercée par des dirigeants syndicaux zélés et par l'esprit de lucre des entreprises, les affaires ont décliné. Les compagnies de charbon et leurs employés ont

mené les négociations à couteaux tirés, ajoutant le cout de la « négociation » à celui du charbon, jusqu'à ce qu'ils constatent qu'ils avaient pavé la voie aux fabricants de brûleurs à mazout et aux producteurs de pétrole brut.

« Le salaire du péché, c'est la mort. » Beaucoup ont lu cette phrase

dans la Bible, mais peu en connaissent la signification. Depuis plusieurs années, le monde entier écoute de force un sermon que l'on pourrait bien intituler « On ne récolte que ce que l'on sème ».

Une crise aussi vive et aigüe que la dépression ne peut vraisem-

Le succès consiste

à passer d'échec en

échec sans jamais perdre son enthousiasme.

WINSTON CHURCHILL

Il est indispensable de dresser des plans intelligents pour le succès de toute entreprise connue pour amasser des richesses.

>- probablement être qu'une simple coïncidence ». Il y avait une cause à

O.

140 Réfléchissez et devenez riche

Meme si vous etes sur la bonne voie, vous vous ferez écraser si vous vous contentez de rester la.

W ILL ROGERS

cette crise. Rien ne se produit jamais sans cause. Et la cause principale de la crise est directement liée à l'attitude mondialement répandue, qui consiste à vouloir récolter sans semer.

Et il ne faut pas croire que cela signifie que la crise représente une récolte que le monde est forcé de récolter sans l'avoir semée. Le problème est que le monde a semé le mauvais type de semence. Tout agriculteur sait qu'il ne peut pas s'attendre à moissonner du blé s'il a semé de la graine de chardon. Depuis la fin de la guerre mondiale, les populations du monde entier ont pris l'habitude de semer la graine d'un service dont la qualité et la quantité sont insatisfaisantes. Pratiquement tout le monde tente d'obtenir sans donner.

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

Il devrait etre encourageant de savoir que presque toutes les grandes fortunes ont commencé sous forme de rémunération pour des services personnels ou sous forme de vente des idées d'une personne.

QUELLE EST VOTRE NOTE EN MATIERE DE « QQE»?

Les raisons du succès dans la vente de services ont été clairement décrites. Aucune personne ne peut mettre ses services en marché de manière efficace et permanente tant qu'elle n'a pas compris, étudié, analysé et mis en application ces raisons. Chacun doit être son propre vendeur de services personnels. La qualité et la quantité des services rendus, ainsi que l'esprit dans lequel ils sont rendus, déterminent en grande partie le prix et la durée de l'emploi. Pour vendre des services personnels de manière efficace (c'est-à-dire un marché permanent, à un prix satisfaisant, dans des conditions agréables), il faut adopter et suivre la formule du « QQE » qui signifie que, la qualité est plus la quantité, ajoutées à l'esprit

approprié de communication également un art parfait de la vente de service. Rappelez-vous la formule du « QQE », mais faites plus encore : appliquez-la jusqu'à ce qu'elle devienne une habitude!

Analysons maintenant la formule pour nous assurer d'en comprendre exactement la signification.

I. La qualité du service doit être impeccable. Cela prouve que vous maîtrisez bien chaque détail relatif à votre

Chapitre 7 L'élaboration des plans 141

poste, tout en ayant toujours à l'esprit d'atteindre une plus grande efficacité.

2. La quantité de service devra signifier de prendre l'habitude de rendre tous les services dont vous êtes capable, en tout temps, dans le but d'accroître les services rendus à mesure que vous développez vos habiletés par la pratique et l'expérience. L'accent est encore une fois mis sur le mot « habitude ».

3. L'esprit du service signifie l'habitude d'une conduite agréable et harmonieuse qui entraînera la collaboration des associés et des employés.

La destinée n'est pas une question de chance, mais de choix. Ce n'est pas une chose qu'i/ faut désirer, mais plutôt qu' il faut atteindre.

WILLIAM JENNINGS BRYAN

La qualité et la quantité de services ne suffisent pas à maintenir un marché permanent de vos services. Votre conduite, c'est-à-dire l'esprit dans lequel vous fournissez vos services, est un facteur fort déterminant de la rémunération que vous recevrez et de la durée de l'emploi. Andrew Carnegie a souligné ce point plus que tout autre dans sa description des facteurs menant au succès dans la mise en marché des services personnels. Il a insisté, encore et encore, sur la nécessité d'une conduite harmonieuse. Il a répété qu'il n'engagerait jamais une personne qui ne travaillerait pas dans un esprit d'harmonie, même si cette personne était très efficace sur le plan de la qualité et de la quantité.

M. Carnegie a exigé des hommes qu'ils soient des personnes agréables.

Pour faire la preuve qu'il accordait une grande valeur à cette qualité, il a permis à de nombreuses personnes qui se conformaient à ses normes de devenir très riches. Ceux qui ne s'y conformaient pas ont du céder leur place à d'autres.

L'importance d'une personnalité agréable a été soulignée, parce qu'elle permet de rendre le service dans un esprit d'harmonie. Lorsqu'on a une personnalité qui plaît et qu'on rend le service dans un esprit d'harmonie, cela compense souvent les insuffisances de qualité et de quantité de services rendus. Cependant, rien ne peut remplacer avantageusement une conduite agréable.

LA VALEUR EN CAPITAL DE VOS SERVICES

Celui dont le revenu dépend entièrement de la vente de ses services personnels est un commentant au même titre que l'homme qui vend

Vous rebeller contre vos handicaps ne mène à rien. L'apitoyer sur soi ne mène à

rien. Il faut avoir la témérité aventureuse de s'accepter comme un lot de possibilités et s'adonner au jeu le plus intéressant du monde, faire du mieux que l'on peut.

HARRY EMERSON FOSDICK

Décidez dès le départ à laquelle de ces deux catégories vous désirez appartenir, leaders ou suiveurs. La différence est énorme quand vient le temps de toucher la récompense.

des marchandises. Et l'on pourrait ajouter que tous deux sont soumis exactement aux mêmes règles de conduite.

Il est utile de le souligner, parce que la majorité de ceux qui vivent de la vente de services personnels font l'erreur de se croire exemptés de toutes les règles de conduite et responsabilités du commentant.

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

L'époque des personnes « après au gain » est révolue. Elle a été remplacée par les « après au don ». Les méthodes de vente sous pression ont fini par « faire sauter le couvercle de la marmite ». Et il ne sera plus jamais nécessaire de remettre ce couvercle,

parce qu'a l'avenir, les affaires seront menées en usant de méthodes qui n'auront pas recours a la pression.

La réelle valeur en capital de votre cerveau peut etre détermi-née par le revenu que vous pouvez générer (en mettant vos services en marché). Une juste évaluation du capital que vos services repré- sentent peut se calculer en multipliant votre revenu annuel par seize et deux tiers, car il est raisonnable d'estimer que votre revenu annuel représente six pour cent de votre valeur en capital. L'argent rapporte six pour cent annuellement.

L'argent ne vaut pas plus que l'intelligence. 11 vaut souvent bien moins. Les « cerveaux » compétents, s'ils sont mis en marché de maniere efficace, représentent une forme de capital beaucoup plus attrirante que celle qui est nécessaire a la gestion d'une affaire com- merciale, parce que le « cerveau » est un capital qui ne perd pas de valeur durant les crises et que l'on ne peut ni voler ni dépenser. En outre, l'argent qui est essentiel pour la conduite des affaires a aussi peu de valeur qu'un tas de sable s'il n'est pas géré par des « cerveaux » efficaces.

LES TRENTE PRINCIPALES CAUSES DE L'ÉCHEC

Combien d'entre elles vous privent-elles du succès?

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

Chapitre 7 L'élaboration des plans 143

J'ai eu le privilège d'analyser le comportement de plusieurs milliers d'hommes et de femmes dont quatre-vingt-dix-huit pour cent ont été classés parmi les « perdants ». Il y a quelque chose qui cloche dans une civilisation, et un système d'éducation, qui permet

a quatre-vingt-dix-huit pour cent des gens de vivre comme des perdants.

Mais je n'ai pas écrit ce livre dans le but de faire la morale relativement aux bonnes et aux mauvaises choses sur terre; cela exigerait un livre cent fois plus volumineux que celui-ci.

Mon travail d'analyse m'a permis de constater qu'il y avait trente raisons principales d'échec et treize principes majeurs qu'il faut connaître et appliquer pour faire fortune. Vous trouverez dans ce chapitre une description des trente principales causes de l'échec. À mesure que vous parcourrez cette liste, analysez-la et

testez-la sur vous-même, point par point, afin de découvrir ce qui vous prive du succès.

I. Des antécédents héréditaires défavorables. Malheureusement, on ne peut rien faire, ou si peu, pour ceux qui sont nés avec une déficience intellectuelle. Ce livre n'offre qu'une méthode pour surmonter cette faiblesse, grâce à l'aide de l'esprit maître. Cependant, notez que cette cause d'échec est la seule des trente causes qui ne peut être corrigée facilement par l'individu qui en est victime.

2. L'absence d'un but bien défini dans la vie. Il n'y a aucun espoir de succès pour celui qui n'a pas de but bien précis et défini. Quatre-vingt-dix-huit pour cent des gens dont j'ai analysé le cas n'en avaient pas. C'est probablement la principale cause de leur échec.

3. L'absence de l'ambition de viser plus haut que la médiocrité. Il n'y a aucun espoir de réussir pour celui qui est tellement indifférent qu'il ne veut ni réussir sa vie ni payer le prix de l'effort.

Le manque d'instruction. Ce handicap peut être soigné facilement. L'expérience a montré que les personnes les mieux instruites sont souvent des autodidactes. Il faut plus qu'un diplôme universitaire pour avoir de l'instruction. Une personne instruite est une personne qui a

apris à obtenir ce qu'elle veut de la vie sans enfreindre les droits des autres. L'instinction ne consiste pas

qui peut vous sembler être la destination finale de votre expérience personnelle n'est qu'un tournant du chemin, le commencement d'une nouvelle expérience plus merveilleuse encore.

J'ai toujours essayé de vivre selon ce principe, et cela m'a permis d'être heureuse.

MARY PICKFORD

La plupart des grands chefs ont commencé en qualité de suiveurs. Ils sont devenus de grands chefs parce qu'ils étaient des suiveurs intelligents. A

quelques exceptions près, un homme qui est incapable de suivre intelligemment son chef ne sera jamais lui-même un chef efficace.

seulement en un ensemble de connaissances, mais en un savoir efficace. mis en application de manière constante. Les hommes

sont payés pour ce qu'ils savent, mais sur- tout pour ce qu'ils font de leur savoir.

S. Le manque d'autodiscipline. La discipline vient par la maîtrise de soi. Cela signifie qu'on doit améliorer tous ses défauts. Avant de pouvoir gérer des situations, vous devez d'abord savoir vous maîtriser vous-même. La maîtrise de soi est la tâche la plus difficile que vous aurez à accomplir. Si vous ne vous maîtrisez pas, vous serez dirigé. Vous verrez dans votre miroir à la fois votre meilleur ami et votre plus grand ennemi.

6. Une mauvaise santé. Personne ne peut profiter du succès sans être en bonne santé. En général, les causes de la mauvaise santé peuvent être contrôlées et maîtrisées. Elles se résument principalement à ceci :

- a. une consommation excessive d'aliments nuisibles à la santé;
- b. la mauvaise habitude de se laisser guider par des pensées négatives;
- c. une sexualité débridée, utilisée à mauvais escient;
- d. le manque d'exercice physique;
- e. le manque d'oxygénation appropriée en raison d'une mauvaise respiration.

7. De mauvaises influences pendant l'enfance. « La

pomme ne tombe jamais loin de l'arbre. » Dans la plupart des cas, la tendance au crime s'acquiert pendant l'enfance à cause des mauvaises fréquentations et des contacts avec un entourage malsain.

8. La procrastination. C'est une des causes les plus courantes de l'échec. La « vieille procrastination humaine » se tient comme son ombre derrière chaque individu, prête à lui gâcher toute chance de succès. Beaucoup passent leur vie à vivre dans la médiocrité parce qu'ils attendent toujours le « bon moment » pour commencer à faire quelque chose de valable. N'attendez pas. Le « bon

disposez. Des outils meilleurs se présenteront à vous aussitôt que vous commencerez.

9. Le manque de persévérance. En général, nous commémorons bien ce que nous entreprenons, mais nous le finissons mal. De plus, les gens ont tendance à abandonner aux premiers signes de défaite. Rien ne peut remplacer la persévérance. Celui qui en fait son mot d'ordre découvre que « le vieil homme de l'échec » s'effondre à la longue et plie bagage. L'échec n'est pas compatible avec la persévérance.

10. Une personnalité négative. Il n'y a aucun espoir de succès pour celui qui repousse les autres par sa personnalité négative. Le succès vient par le pouvoir, et le pouvoir s'obtient grâce à la coopération de tous. Une personnalité négative n'incite pas à la coopération.

11. Le manque de retenue des pulsions sexuelles. L'énergie sexuelle est le plus puissant de tous les stimulants qui entraînent les gens dans l'action. Puisqu'elle est la plus puissante des émotions, il faut apprendre à la retenir par la transmutation et la canaliser à d'autres fins.

12. Le désir insensé d'obtenir quelque chose pour rien. L'instinct du jeu conduit des millions de gens à l'échec. Une étude du krach de Wall Street de 1929 montre que des millions de gens essayaient à ce moment-là de faire fortune en spéculant sur des marges boursières.

13. Le manque de pouvoir de décision bien défini. Les hommes qui réussissent prennent des décisions rapidement et s'y tiennent généralement. S'ils en changent, ils ne le font que très lentement. Les hommes qui échouent prennent des décisions très lentement et changent d'idée souvent et rapidement. L'indécision et l'hésitation sont deux sœurs jumelles. Quand on trouve l'une, l'autre n'est généralement pas très loin. Éliminez-les avant qu'elles ne vous entraînent à l'échec.

14. Une ou plusieurs des six craintes de base. Ces craintes sont présentées et analysées dans un chapitre ultérieur. Il faut

que vous les maîtrisez avant de pouvoir lancer efficacement vos services sur le marché.

L'homme qui réussit tirera profit de ses erreurs et essaiera de nouveau d'une manière différente.

DALE CARNegie

Le monde vient d'entrer dans une nouvelle ère du rapport entre les chefs et les suiveurs. Il réclame très clairement de nouveaux chefs et un nouveau type de leadership dans les affaires et l'industrie.

146 Réfléchissez et devenez riche

Chaque grande réalisation est le résultat d'un plan d'action bien préparé. Un tel plan met de l'ordre dans l'esprit, qui est alors débarrassé des pensées inutiles.

RAYMOND CHARLES BARKER

Rappelez-vous que l'avocat qui gagne n'est pas celui qui connaît le mieux la loi, mais celui qui prépare le mieux sa cause.
Si votre

«cause» est correctement
préparée, votre victoire sera plus qu'à moitié rem-
portée dès le départ.

15. Le mauvais choix de conjoint. C'est l'une des causes les plus courantes de l'échec. Les relations entre deux êtres mariés sont très intimes. Si elles ne sont pas harmonieuses, l'échec viendra facilement. Les rapports maritaux seront en outre une forme d'échec s'ils sont marqués par la misère et la tristesse, qui détruiront tout signe d'ambition.

16. Une prudence excessive. Celui qui ne saisit pas sa chance devra généralement se contenter des miettes laissées par les autres. La prudence excessive est aussi mauvaise que la négligence. Toutes les deux sont des extrémités à éviter. La vie elle-même est remplie d'occasions à saisir.

17. Le mauvais choix de partenaires d'affaires. C'est l'une des causes les plus courantes de l'échec en affaires. Dans la vente des services personnels, il faut s'efforcer de choi-

sir un associé intelligent, qui sera une source d'inspiration, et qui a réussi. Nous avons tendance à imiter ceux avec qui nous sommes associés. Choisissez un associé qui pourra être un exemple pour vous.

18. Les superstitions et les préjugés. La superstition est une forme de peur, et c'est également un signe d'ignorance. Ceux qui ont réussi ont l'esprit ouvert et n'ont peur de rien.

19. Se tromper de vocation. Personne ne peut réussir dans un projet qu'il n'aime pas. Il est essentiel de choisir un métier pour lequel vous vous donnerez cœur et âme.

20. La dispersion des efforts. Le « touche à tout » excelle rarement dans un domaine en particulier. Concentrez tous vos efforts sur un but précis bien défini.

21. L'habitude de dépenser sans compter. Une personne dépensière ne pourra jamais réussir, parce qu'elle vivra éternellement dans la crainte de la pauvreté. Prenez l'habitude d'économiser systématiquement une partie de vos revenus. Avoir un compte en banque donne confiance et courage pour la vente de services personnels. Sans argent, on doit se contenter de ce qui est offert et être heureux de l'obtenir.

22. Le manque d'enthousiasme. Sans enthousiasme, on ne peut convaincre personne. De plus, l'enthousiasme est contagieux, et la personne qui en possède

est généralement bien accueillie dans n'importe quel groupe.

23. L'intolérance. Celui qui a un esprit « fermé » réussit rarement. Etre intolérant signifie qu'on s'oppose à toute nouvelle connaissance. Les formes d'intolérance les plus néfastes sont celles qui sont liées aux divergences de vues religieuses, raciales et politiques.

24. L'intempérance. La pire forme d'intempérance concerne les aliments, les boissons et la vie sexuelle. L'exces dans ces domaines est fatal au succès.

25. L'incapacité de collaborer. C'est davantage pour cette raison, plus que toutes les autres réunies, que la plupart des gens perdent leur situation et passent à côté des chances que leur offre la vie. C'est une lacune qu'aucun chef ou homme d'affaires bien informé ne tolérera.

26. La possession d'un pouvoir non acquis par ses propres efforts. (Par exemple, les enfants d'hommes riches et autres qui héritent de fortunes qu'ils n'ont pas gagnées.)

Le pouvoir dans les mains d'une personne qui ne l'a pas acquis petit à petit est souvent fatal au succès de cette personne. La richesse acquise rapidement est plus dangereuse que la pauvreté.

27. Une malhonnêteté intentionnelle. Rien ne remplace l'honnêteté. Il peut arriver que l'on soit malhonnête temporairement, par la force des circonstances indépendantes de sa volonté, sans dégâts permanents. Mais il n'y a aucun espoir pour celui qui a choisi d'être malhonnête. Tôt ou tard, il sera trahi par ses actes, et il les payera par la perte de sa réputation ou peut-être même de sa liberté.

28. L'égoïsme et la vanité. Ces défauts sont comme des voyants rouges qui font fuir les autres. Ils sont fataux au succès.

29. Présumer plutôt que réfléchir. La plupart des gens sont trop indifférents ou trop paresseux pour juger par eux-mêmes des faits sur lesquels appuyer leur réflexion. Ils préfèrent agir sur des «avis» ou des «opinions» découplant d'intuitions ou de préjugés.

30. Le manque de capital. C'est une cause d'échec courante pour ceux qui se lancent dans les affaires pour

Le monde change rapidement. Cela signifie que les médias qui font changer les habitudes des êtres humains doivent s'adapter aux changements.

Les gens réussissent rare- ment à moins d'avoir du plaisir à faire ce qu'ils font.

DALE CARNEGIE

la première fois, sans réserve suffisante de capital pour réparer les erreurs et se soutenir jusqu'à ce que leur réputation soit établie.

31. Notez toute autre cause particulière d'échec dont vous avez été victime et qui ne figure pas sur la liste qui précède.

Les vendeurs qui réussissent sont ceux qui soignent et préparent leur présentation. Ils savent que la première impression est celle qui dure.

Ces trente principales causes d'échec résument la tragédie de tous ceux qui ont essayé de faire fortune et qui ont échoué. 11 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

etes de ceux qui ne peuvent se voir tels que les autres les voient, il serait peut-être préférable d'examiner seul cette liste.

« Connais-toi toi-même » est la plus ancienne des règles philosophiques. Pour vendre des produits avec succès, vous devez bien les connaître. Il en va de même pour la promotion de services personnels. Vous devez connaître toutes vos faiblesses afin de pouvoir les pallier ou même les éliminer entièrement. Vous devez connaître vos forces pour pouvoir les mettre en valeur lorsque vous proposez vos services. Vous ne pourrez vous connaître qu'après une analyse précise de vous-même.

La parfaite illustration de l'ignorance de soi est illustrée par ce jeune homme qui, ayant postulé auprès d'un dirigeant d'entreprise, a fait dans un premier temps une très bonne impression jusqu'à ce que le directeur lui demande à quel salaire il s'attendait. Il a répondu qu'il ne lui venait aucun montant précis à l'esprit (manque d'un but défini). Le directeur lui a alors dit : « Nous vous payerons en fonction de votre valeur, après une semaine d'essai. »

« Je ne peux pas accepter, a répondu le postulant, parce que je gagne plus au poste que j'occupe actuellement. »

Avant de demander une augmentation de salaire ou de solliciter un emploi, soyez certain que vous valez mieux que ce que vous gagnez maintenant.

Vouloir de l'argent est une chose, chacun en veut tous jours plus, mais avoir plus de valeur est une autre chose, totalement différente ! Beaucoup de gens confondent ce qu'ils veulent et ce qu'ils méritent vraiment. Vos besoins financiers n'ont rien à voir avec votre valeur.

Chapitre 7 L'évaluation des plans 149

Celle-ci repose entièrement sur votre capacité à rendre un service utile ou à diriger vos collaborateurs dans cette voie.

FAITES L'INVENTAIRE DE VOS CAPACITÉS

Les vingt-huit questions auxquelles vous devriez répondre Faire une autoanalyse annuelle est un élément essentiel à une mise en marché efficace des services personnels, au même titre que l'inventaire annuel des stocks que fait un commerçant. En outre, cette analyse annuelle devrait révéler une diminution des lacunes et

une augmentation des qualités. Dans la vie, soit on avance, soit on reste stationnaire, soit on recule. Naturellement, l'objectif de tout le monde est d'avancer. L'autoanalyse annuelle vous

permettra de voir si vous avez avancé, et, le cas échéant, dans quelle mesure vous avez avancé. Elle vous indiquera également si vous avez reculé. La mise en marché efficace des services personnels exige de toujours avancer, même si ce n'est qu'à petits pas.

Votre autoanalyse se fera à la fin de chaque année, ainsi vous pourrez inclure dans vos résolutions de la nouvelle année celle d'améliorer les points faibles qui en ressortiront. Faites cet inventaire en vous posant les questions suivantes et en vérifiant vos réponses avec l'aide de quelqu'un qui vous aidera dans cette démarche en vous évitant des erreurs de jugement.

Questionnaire d'autoanalyse à

des fins d'inventaire personnel

I. Ai-je atteint le but que je m'étais fixé cette année? (Vous devriez avoir un objectif annuel défini comme étant à atteindre et faisant partie de votre objectif principal de vie.)

Les grands esprits discutent des idées; les esprits moyens discutent des événements; les petits esprits discutent des gens.

HYM AN G. RICKOVER

Ai-je fait de mon mieux ou aurais-je pu améliorer la qua-

lité de mes services, d'une maniere ou d'une autre?

Ai-je fourni mes services en quantité correspondant a

mes capacités?

Ma conduite a-t-elle toujours été animée par un esprit
d'harmonie et de collaboration?

Ai-je permis a l'habitude de la procrastination de réduire

mon efficacité et, dans l'affirmative, dans quelle mesure?

cer le travail pour lequel il est le plus doué. L'artiste peintre aime travailler avec ses peintures,l'artisan aime travailler de ses mains, et l'écrivain aime écrire.

150 Réfléchissez et devenez riche

Un clou est chassé par un autre clou. Une habi- tude est vaincue par une autre habitude.

ÉRASME

Le réel employeur de l'avenir sera le public. Toute personne qui cherchera à vendre efficacement des services personnels devra en tenir compte.

6. Ai-je amélioré ma personnalité et, dans l'affirmative, de quelle manière?
7. Ai-je été persévérant pour faire aboutir mes plans?
8. Ai-je pris des décisions promptement et définitivement en toutes occasions?
9. Ai-je laissé l'une ou plusieurs des six craintes de base réduire mon efficacité?
10. Ai-je été « trop prudent » ou, au contraire, « négligent »?
11. Est-ce que ma relation avec mes associés a été plaisante ou désagréable? Si elle a été désagréable, en suis-je partiellement ou totalement responsable?
12. Ai-je gaspillé mon énergie par manque de concentration dans l'effort?
13. Ai-je eu l'esprit ouvert et fait preuve de tolérance sur tous les sujets?

14. De quelle maniere ai-je amélioré mon aptitude a rendre le service?
15. Ai-je été immodéré dans l'une ou l'autre de mes habitudes?
16. Ai- je manifesté, ouvertement ou secretement, quelque forme d'égoïsme que ce soit?
17. Par ma conduite, ai-je incité mes associés a me respecter?
18. Mes opinions et mes décisions se sont-elles fondées sur des présomptions ou sur l'analyse et la réflexion?
19. Ai-je pris l'habitude de gérer mon temps, mes dépenses et mon revenu, et ai-je été prudent avec ces budgets?
20. Cambien d'heures ai-je consacrées a des efforts inutiles alors que j'aurais pu les employer a un meilleur avantage?
21. Comment puis-je gérer mon temps et changer mes habitudes pour etre plus efficace durant l'année qui vient?
22. Ai-je été coupable d'un acte qu'una conscience n'approuvait pas?
23. De quelles manieres ai-je rendu un meilleur service que je n'étais payé pour rendre?
24. Ai- je été injuste envers quelqu'un et, dans l'affirmative,

.@.,

de quelle maniere?

25. Si j'avais été l'acheteur de mes propres services durant l'année, aurais-je été satisfait?

Chapitre 7 L'éaboration des plans 151

26. Ai-je choisi le travail qui me convient et, sinon, pourquoi?

27. L'acheteur de mes services a-t-il été satisfait et, si ce n'est pas le cas, pourquoi?

28. Quelle est ma note actuelle selon les principes fondamentaux du succès? (Faites cette évaluation en toute franchise et faites-la vérifier par quelqu'un qui est suffisamment courageux et impartial.)

Après avoir lu et assimilé les renseignements donnés dans ce chapitre, vous êtes maintenant prêt à élaborer un plan pratique pour la vente de vos services personnels. Vous avez vu dans ce chapitre les détails de chaque principe essentiel à la planification de la vente de

services personnels, notamment les attributs principaux du leadership, les causes les plus courantes de l'échec, un apén;u

des domaines d'opportunités pour le leadership, les causes principales de l'échec dans tous les domaines de la vie quotidienne et, enfin, les questions importantes qui devraient être posées pour faire votre autoanalyse.

Cette présentation étendue et détaillée est nécessaire pour tous ceux qui désirent commencer à accumuler des richesses par la vente

de leurs services personnels. Ceux qui ont perdu leur fortune et ceux qui viennent de commencer à gagner de l'argent n'ont que leurs propres services à offrir en échange de la richesse. Il est donc essentiel qu'ils aient à leur disposition tous les renseignements pratiques

pour lancer leurs services de la manière la plus favorable possible.

Les renseignements contenus dans ce chapitre seront d'une grande valeur pour tous ceux qui veulent atteindre le leadership, quel que soit le domaine d'application. Ils seront particulièrement utiles

pour les hommes d'affaires et les cadres industriels qui visent à lanc-

cer leurs services sur le marché.

L'assimilation et la compréhension complètes de l'information transmise dans ce livre vous permettront également d'analyser et de juger les gens qui seront à vos côtés. Cette information

sera précieuse pour les directeurs du personnel, les responsables du recrutement ainsi que les autres cadres chargés du choix des employés et du maintien d'une organisation efficace. Si vous doutez de ces affirmations, vérifiez leur validité en répondant par écrit aux vingt-huit questions d'auto-analyse. Cela pourrait se révéler intéressant et profitable de le faire

politique du « au diable le public » est maintenant révolue. Elle a été rem-placée par celle du « nous sommes obligéamment à votre service, monsieur».

>- même si vous n'avez aucun doute quant à la véracité de mon propos.

152 Réfléchissez et devenez riche

Vous n'êtes pas ici simplement pour gagner votre vie. Vous êtes ici pour aider le monde à vivre plus pleinement, avec une vision élargie, un esprit d'espoir et de réalisation plus raffiné.

Vous etes ici pour enrichir le monde, et vous vous appauvrissez si vous l'oubliez.

WOODROW WILSON

**OÙ ET COMMENT PEUT-ON TROUVER DES OCCASIONS
D'ACCUMULER DES RICHESSES?**

Apres avoir analysé les principes qui nous permettent d'accumuler des richesses, nous nous demandons naturellement : « Ou trouver des

occasions favorables pour appliquer ces principes ?» Tres bien, faisons l'inventaire et voyons ce que les États-Unis d'Amérique offrent a ceux qui recherchent la fortune, petite ou grande.

Pour commencer, rappelons-nous, taus, que nous vivons dans un pays ou les citoyens qui respectent les lois jouissent de la liberté de penser et d'agir, comme il y en a peu dans le mond e. La plupart d'entre nous n'ont jamais fait la liste des avantages que procure cette liberté. Nous n'avons jamais comparé notre liberté illimitée a la liberté res- treinte dans d'autres pays.

Ici, nous avons la liberté de penser, de choisir, mais aussi le privilege de l'instruction, la liberté dans la religion, dans la politique, dans le choix des affaires, d'une profession ou d'un travail, la liberté d'accumuler et de posséder taus les biens que nous pouvons accumuler, la liberté de choisir le lieu de résidence, la liberté dans le mariage, la liberté par l'égalité des

chances pour toutes les races, la liberté de voyager d'un État à l'autre , la liberté dans le choix de la nourriture et la liberté de poursuivre n'importe quel but dans la vie pour lequel nous nous sommes préparés, y compris celui d'accéder à la présidence des États-Unis.

Nous avons d'autres formes de liberté, mais cette liste vous donnera un aperçu des opportunités les plus importantes. Cet avantage de la liberté est très remarquable, car les États-Unis sont le seul pays qui garantit à chaque citoyen, de naissance ou naturalisé, une liste de libertés si étendues et si variées.

Citons maintenant quelques-uns des bienfaits que notre liberté nous a procurés. Prenons par exemple une famille américaine moyenne (c'est-à-dire une famille dont le revenu est moyen) et résu-

mons les avantages dont chaque membre de la famille dispose dans

Tout agriculteur sait qu'il ne peut pas s'attendre à moissonner du blé s'il a semé de la graine de chardons.

cette patrie de l'opportunité et de l'abondance.

a. La nourriture. Après la liberté des pensées et des actes viennent les trois nécessités fondamentales de la vie : la nourriture, les vêtements et le logement.

Grace a la liberté universelle, la famille américaine moyenne dispose, a quelques pas de chez elle, de la plus grande variété d'aliments que l'on puisse trouver, a des prix compatibles avec son pouvoir d'achat. Une famille de deux personnes, vivant au cceur du district de Times Square de la ville de New York, a des kilometres des sources de production de nourriture, a fait un inventaire du cout d'un simple petit déjeuner, avec les résultats suivants :

Puisque la majorité d'entre nous passons notre temps a effectuer des taches ordinaires, la chose la plus importante consiste a les effectuer extraordinairement bien.

ALIMENTS

Jus de pamplemousse (Floride)

COÛT DU PETIT DÉJEUNÉ 0,02\$

HENRY DAVID THOREAU

Céréales de blé filamenteux (ferme du Kansas) Thé (Chine)

Bananes (Amérique du Sud) Pain grillé (ferme du Kansas) fruits frais (Utah)

Sucre (Cuba ou Utah)

Beurre et crème (Nouvelle-Angleterre)

Il n'est pas très difficile d'obtenir de la nourriture dans un pays où deux personnes peuvent obtenir un petit déjeuner complet pour dix cents par personne! Vous observerez que ce simple petit déjeuner, par une quelconque forme de magie (?), est composé d'aliments qui peuvent venir de Chine, d'Amérique du Sud et des États de l'Utah, du Kansas et de la Nouvelle - Angleterre, pour être servi le matin, prêt à être consommé, au cœur de la ville la plus peuplée d'Amérique du Nord, à un coût vraiment compatible avec les moyens du plus modeste ouvrier.

Ce cout comprend toutes les taxes, fédérales, de l'État et municipales!

(Voila un fait que n'ont pas mentionné les politiciens lorsqu'ils exhortaient les électeurs a flanquer a la porte leurs adversaires parce que le peuple était taxé a mort.)

b. Le logement. Cette famille américaine vit dans un appartement confortable, chauffé et éclairé a l'électricité, avec le gaz dans la cuisine pour soixante-cinq dollars par mois. Dans une ville plus petite, ou dans un secteur plu

« OOE » [...] la qualit é, plus la quantité, ajoutées a l'esprit approprié de collabora-

ration égalent un art parfait de la vente de service.

154 Réfléchissez et devenez rich

N'essayez pas de devenir un homme qui a du succès. Essayez de devenir un homme qui a de la valeur. De nos jours, est considéré avoir du succès celui qui reçoit plus de la vie que ce qu'il n'y a donné.

Mais un homme de valeur donne plus qu' il ne reçoit.

éloigné de la ville de New York, il serait possible d'obtenir la même chose pour seulement vingt dollars par mois.

Le pain de leur petit déjeuner a été grillé dans un grille-pain électrique, qui n'a couté que quelques dollars, ils font le ménage de l'appartement en se servant d'un aspirateur électrique. Il y a de l'eau chaude et de l'eau froide en tout temps, dans la cuisine comme dans la salle de bain. La nourriture est conservée au froid dans un réfrigérateur électrique. L'épouse boucle ses cheveux, lave et repasse les vêtements avec des appareils électriques, qui sont simplement branchés à une prise murale. Le mari se rase avec un rasoir électrique, et

ils reçoivent des divertissements en provenance du monde, vingt-quatre heures sur vingt-quatre s'ils le veulent, sans frais, en tournant simplement le bouton de leur radio.

Il y a d'autres commodités dans cet appartement, mais la liste qui précède nous donne une bonne idée de la liberté dont nous jouissons en Amérique. (Et il ne s'agit pas là de propagande politique ni économique.)

c. Les vêtements. Partout aux États-Unis, les hommes et les femmes qui ont des besoins moyens en matière de vêtements

peuvent se procurer des vêtements confortables et soignés pour environ deux cents dollars par année.

Nous n'avons mentionné que les trois nécessités de base que sont la nourriture, les vêtements et le logement. Le citoyen américain mayen peut obtenir d'autres priviléges et avantages en échange d'un modeste effort qui n'excède pas huit heures de travail par jour . Parmi ces autres priviléges, on peut citer les moyens de transport avec les- quels on peut voyager à volonté, à un coût minime.

L'Américain mayen a la garantie des droits de propriété qu'on ne trouve dans aucun autre pays du monde. Il peut placer ses économies -

L'ère des personnes « après au gain» est révolue.

Elle a été remplacée par les « après au don».

mies dans une banque avec la certitude que son gouvernement les protégera et l'indemnisera en cas de faillite de la banque. Lorsqu'un

citoyen américain désire voyager d'un État à un autre, il n'a besoin ni de passeport ni de visa. Il peut aller et venir à volonté. En outre, il

peut voyager en train, avec sa voiture personnelle, en bus, en avion ou par bateau selon ses moyens. En Allemagne, en Russie, en Italie

Chapitre 7 L'élaboration des plans 155

et dans la plupart des autres pays d'Europe et d'Orient, les gens ne peuvent pas voyager avec autant de liberté, et à si peu de frais.

LE « MIRACLE » QUI A PROCURÉ CES BIENFAITS

Les politiciens proclament souvent la liberté de l'Amérique lorsqu'ils sollicitent les voix de l'électorat. Par contre, ils consacrent rarement

leur temps et leur effort à l'analyse de la source et de la nature de cette « liberté ». N'ayant aucune raison personnelle de le faire, aucune

rancune à exprimer, ni aucun autre motif ultérieur, j'ai le privilège

d'effectuer une analyse franche de ce « que lque chose» de mystérieux, d'abstrait, très mal compris, qui donne à chaque citoyen d'Amérique

plus d'avantages, plus d'occasions d'accumuler des richesses, plus de liberté de toute nature qu'on ne peut avoir dans aucun autre pays du monde.

J'ai le droit d'analyser la source et la nature de ce pouvoir invisible parce que je connais, depuis plus d'un quart de siècle, de nombreux hommes qui ont organisé ce pouvoir et beaucoup d'hommes qui ont maintenant la responsabilité de l'entretenir.

Le nom de ce mystérieux bienfaiteur de l'humanité est le capital!

Le capital ne consiste pas seulement en de l'argent, mais aussi en des groupes d'hommes fortement organisés et intelligents qui

élaborent des plans pour rendre l'argent profitable au public et à

eux-mêmes. Ces groupes se composent de scientifiques, d'éducateurs, de chimistes, d'inventeurs, d'analystes d'affaires, de publicistes, d'experts en matière de transport, de comptables, d'avocats, de médecins, d'hommes et de femmes hautement spécialisés dans tous les domaines de l'industrie et des affaires. Ils explorent, expérimentent et excellent dans de nouveaux domaines. Ils financent les universités, les hôpitaux, les écoles publiques, ils construisent de bonnes routes, publient

des journaux, soutiennent financièrement le gouvernement et s'occupent méticuleusement des nombreux détails essentiels au progrès de l'humanité. En résumé, les capitalistes sont les cerveaux de la civilisation, parce qu'ils fournissent la matière première de toute l'instruction et de toute l'édification dont se compose le progrès humain.

Sans cerveaux pour le gérer, l'argent est toujours dangereux.

Vous ne pouvez progresser qu'en étant plus grand que la place que vous occupez actuellement; et celui qui n'achève pas un travail lié à cette place ne peut être plus grand que la place qu'il occupe.

WAL LACE D. WATTLES

La discipline vient par la maîtrise de soi. Cela signifie qu'on doit améliorer tous ses défauts.

Avant de pouvoir gérer des situations, vous devez d'abord savoir vous maîtriser vous-même.

>- Mais, correctement utilisé, il est le principal élément essentiel la
o.

156 Réfléchissez et devenez riche

Celui qui avance pas a pas,
!esprit de plus en plus
ouvert (et progressivement plus apte a saisir que/que
theme ou situation que ce soit}, persévérant dans ce qu'il sait
etre pratique et
y concentrant son esprit, est celui qui est le plus susceptible de
réussir.

ALEXANDRE GRAHAM BELL

Beaucoup passent leur vie
a vivre dans la médiocrité
parce qu'ils attendent
toujours le « bon moment »
pour commence r a faire
quelquechose de valable. N'attendez pas. Le «bon moment » ne
viendra jamais.

civilisation. Le simple petit déjeuner décrit ci-dessus n'aurait pu être livré à cette famille new-yorkaise, pour dix cents par personne ni à

aucun autre prix, si le capital organisé n'avait pas fourni les machines, les bateaux, les chemins de fer et les énormes armées d'hommes qualifiés pour les faire fonctionner.

Pour estimer l'importance et les bienfaits du capital organisé, essayez de vous imaginer assumant seul la responsabilité de réunir,

sans capital aucun, tous les ingrédients nécessaires à ce simple petit déjeuner.

Pour avoir le thé, vous devriez aller en Chine ou en Inde, des pays très éloignés de l'Amérique. Et même si vous étiez un excellent nageur, vous seriez très vite fatigué avant même d'entreprendre le voyage de retour. Puis un autre problème surviendrait : même en imaginant que vous en soyez capable, auriez-vous l'argent nécessaire?

Pour le sucre, vous devriez aussi nager du côté de Cuba ou marcher longuement jusqu'aux champs de betterave à sucre de l'Utah. Et

vous pourriez même ne pas être en mesure de revenir avec du sucre, car pour transformer ces betteraves en sucre tel qu'il se présente sur votre table, l'effort organisé et l'argent sont nécessaires.

Pour ce qui est des œufs, vous pourriez les avoir assez facilement

a la campagne aux environs de New York, mais, vous devriez quand même faire une très longue expédition du côté de la Floride avant de

pouvoir servir les deux verres de jus de pamplemousse.

Et il vous faudrait en faire une autre du côté du Kansas ou dans l'un des autres États cultivant le blé pour rapporter les quatre tranches de pain.

Quant aux céréales de blé filamenteux, il faudrait les retirer du menu, parce qu'on ne peut les obtenir que par le travail d'une organisation qualifiée d'hommes et de machines appropriées, qui

requierent toutes du capital.

Et pendant vos temps libres, vous pourriez repartir à la nage vers l'Amérique du Sud, où vous prendriez quelques bananes.

Sur le chemin de retour, vous feriez un petit détour par la ferme laitière la

plus proche pour prendre du beurre et de la crème. Ce n'est qu'alors que votre famille de New York pourrait s'asseoir et apprécier le petit déjeuner, et que vous pourriez recevoir vingt cents pour tout votre travail ! Cela vous semble absurde, n'est-ce pas ? Eh bien, si nous n'avions pas de système capitaliste, la procédure décrite ci-dessus serait la

seule maniere possible de livrer ces produits alimentaires simples au c ur deNew York.

Les fonds nécessaires a la construction et a l'entretien des chemins de fers et des bateaux a vapeur utilisés dans la livraison de ce

simple petit déjeuner sont si énormes qu'on ne peut les imaginer. Ils se chiffrent a des centaines de millions de dollars, sans parler de la

rétribution des armées de personnel qualifié nécessaires pour faire fonctionner les bateaux et les trains. Mais le transport n'est qu'une partie des conditions de la civilisation moderne en Amérique capita- liste. Avant de pouvoir transporter quoi que ce soit, il a fallu cultiver, fabriquer et conditionner le produit pour le mettre sur le marché. Ce qui exige des millions de dollars en équipements, machinerie, emballages et mise en marché, sans compter le salaire de millions d'hommes et de femmes.

Les bateaux a vapeur et les chemins de fer ne sont pas sortis de terre « comme par magie » et ne fonctionnent pas non plus auto- matiquement. Ils sont le résultat de la demande de la civilisation et le fruit du travail, de l'ingéniosité et des capacités d'organisation d'hommes qui font preuve d'imagination, de foi, d'enthousiasme, d'esprit de décision et de persévérence ! Ces hommes s'appellent des capitalistes. Ils sont motivés par le désir d'établir, de construire, de réaliser et de rendre des services utiles, de gagner de l'argent, de faire des bénéfices et

d'accumuler des richesses. Et parce qu'ils rendent des services sans lesquels il n'y aurait aucune civilisation, ils se mettent eux-mêmes sur le chemin de grandes richesses.

Et simplement pour assurer la simplicité et la compréhension de cette notion, j'ajouterais que ces capitalistes sont ceux dont nous parlent les démagogues. Ce sont ces mêmes hommes que les radi-caux, les racketteurs, les politiciens malhonnêtes et les dirigeants syndicaux acharnés montrent du doigt comme étant «les intérêts prédateurs » ou « Wall Street ».

Je ne tente pas de vous présenter quelque dossier que ce soit pour ou contre un groupe d'hommes ou un système économique. Je ne tente pas de condamner la négociation collective lorsque je parle de

!« acharnement des dirigeants syndicaux » et je ne veux pas non plus idéaliser tous ceux qu'on nomme capitalistes.

Le but de ce livre, but auquel j'ai loyalement consacré plus d'un quart

Commencez immédiatement et travaillez avec n'importe quel outil dont vous dispo-

sez. Des outils meilleurs se présenteront à vous aussitôt que vous commencerez.

>o.- de siecle, est de présenter a tous ceux qui désirent la connaissance, la

158 Réfléchissez et devenez riche

La discipline, c'est vous sou- venir de ce que vous voulez.

philosophie la plus sure permettant aux individus d'accumuler les richesses qu'ils désirent.

J'ai analysé ici les avantages économiques du systeme capitaliste dans le but de :

DAVID CAMPBELL

I. démontrer que tous ceux qui cherchent a d e venir riches doivent reconnaître le systeme qui ouvre les voies d'accès aux fortunes, aussi grandes ou petites soient-elles, et s'y adapter;

2. présenter l'envers de la situation que les politiciens et les démagogues essaient de nous faire voir en traitant le capital organisé comme s'il s'agissait de quelque chose de toxique.

En général, nous commençons bien ce que nous entreprenons, mais nous le finissons mal. De plus, les gens ont tendance à abandonner aux premiers signes de défaite. Rien ne peut remplacer la persévérance.

Nous vivons dans un pays capitaliste, qui a été bâti grâce au capital.

Et nous, qui réclamons le droit de profiter des bienfaits de la liberté et de l'opportunité, qui cherchons à devenir riches, devons savoir que ni les richesses ni les opportunités ne seraient à notre disposition si

le capital organisé n'avait pas procuré ces bienfaits.

Depuis plus d'une vingtaine d'années, tirer à boulets rouges sur « Wall Street, les agences de change et les grandes sociétés » est presque devenu une sorte de passe-temps de plus en plus populaire pour les radicaux, les politiciens intéressés, les racketteurs, les dirigeants syndicaux malhonnêtes et parfois même pour les chefs religieux.

Cette pratique est devenue si généralisée que nous avons été témoins, pendant la crise économique, de l'incroyable alliance des hauts fonctionnaires du gouvernement avec de petits politiciens et des dirigeants syndicaux, dans le but avéré de détruire le système qui

a fait de l'Amérique industrielle le pays le plus riche sur terre.

Cette alliance était si répandue et si bien organisée qu'elle a contribué à

prolonger la plus grande crise que l'Amérique n'ait jamais connue. Des millions d'hommes ont perdu leur emploi, car ces emplois faisaient partie intégrante du système capitaliste et industriel qui constitue l'épine dorsale de la nation.

Durant cette inhabituelle alliance des fonctionnaires et des individus intéressés qui, tous, tentaient de tirer profit de la situation en

u

déclarant la « chasse ouverte » au système industriel américain, certains

dirigeants syndicaux se sont unis aux politiciens pour offrir aux électeurs, en échange de leurs voix, une législation concue de

maniere a permettre aux hommes de prendre les richesses de }'indus-

trie par la force organisée des groupes, au lieu d'utiliser une meilleure

méthode qui consiste a gagner un juste salaire pour un juste travail. Des millions d'hommes et de femmes partout au pays sont

encore engagés dans ce passe-temps populaire qui est d'« essayer d'obtenir sans rien offrir en retour ». Certains d'entre eux suivent les syndicats qui exigent moins d'heures de travail et un salaire plus élevé ! D'autres ne se donnent même plus la peine de travailler. Ils exigent de l'aide du gouvernement et en obtiennent. On a eu un

apres:u de leur revendication au droit a la liberté a New York, ou une

plainte vêlemente a été déposée aupres du receveur des Postes par

un groupe de « bénéficiaires d'aide sociale», parce que les facteurs les ont réveillés a 7 h 30 pour leur remettre leur cheque d'aide du gouvernement. Ils ont exigé que la livraison se fasse a 10 h.

Si vous croyez que l'on peut accumuler les richesses par le simple fait de s'organiser en groupe pour exiger un salaire plus important pour un travail ou un service moindre, si vous etes de

ceux qui exigent de l'aide du gouvernement sans que l'on vous dérange trop tôt le matin pour vous livrer l'argent, si vous êtes de ceux qui croient qu'il faut donner sa voix aux politiciens en échange de lois qui permettent le pillage du trésor public, vous pouvez vous accrocher fermement à votre

conviction, sachant que personne ne viendra vous chercher noise, parce que nous sommes dans un pays libre où chacun peut penser comme il veut, ou presque tout le monde peut vivre en faisant le moins d'efforts possible et où beaucoup peuvent vivre sans travailler du tout. Cependant, vous devez connaître toute la vérité concernant cette liberté que beaucoup se vantent de posséder et que peu de gens comprennent. Aussi grande et étendue soit-elle et aussi nombreux les priviléges qu'elle nous fournit soient-ils, elle n'apporte pas la richesse 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 par la simple force du nombre, sans rien donner en échange, sous une forme ou sous une autre.

Ce principe est connu sous le nom de la « loi de l'économie »!

C'est plus qu'un principe ou une théorie. C'est une loi que personne

Les entrepreneurs sont tout simplement ceux qui comprennent qu'il n'y a presque pas de différence entre obstacles et occasions et qui sont capables de tirer profit des deux types de situations.

VICTOR KIAM

Sans enthousiasme, on ne peut convaincre personne. De plus, l'enthousiasme est contagieux, et la personne qui en fait preuve est généralement bien accueillie dans n'importe quel groupe.

>o.- ne peut outrepasser.

160 Réfléchissez et devenez riche

Viendra le temps où vous croirez que tout est fini. Mais ce sera le commencement.

PETER NIVIO ZARLENGA

Notez bien le nom de ce principe et souvenez-vous-en, parce qu'il est bien plus puissant que tous les politiciens ou les

machines politiques. Il est au-dessus et au-delà du pouvoir de tous les syndicats. Les racketteurs ou les chefs dans quelque domaine que ce soit ne peuvent ni le dominer, ni l'influencer, ni le soudoyer. De plus, ce principe est omniscient et possède un système de comptabilité parfait qui lui permet de maintenir un compte précis des transactions de chaque être humain qui passe son temps à essayer d'obtenir sans donner. Tôt ou tard, ses experts viendront fouiller les archives, et ils exigeront des comptes.

« Wall Street, les grosses affaires, les intérêts prédateurs de capitaux» ou quel que soit le nom que vous donnez au système qui nous a donné la liberté américaine, représente un groupe d'hommes qui comprennent et respectent cette puissante loi de l'économie et qui s'y adaptent. Leur continuité financière dépend du respect de cette loi.

La majorité des gens qui vivent en Amérique aiment ce pays, son système capitaliste et tout ce qu'il offre. Je dois avouer que je ne connais pas de pays meilleur, où l'on peut trouver de plus grandes possibilités de faire fortune. Pourtant, à en juger par leurs actions, certaines personnes ne l'aiment pas. Bien entendu, c'est leur privilège. S'ils n'aiment pas ce pays, son système capitaliste et ses possibilités infinies, ils ont le droit d'aller voir ailleurs! Il existe d'autres pays comme l'Allemagne, la Russie et l'Italie, où l'on peut s'essayer à profiter de la liberté et à accumuler des richesses à condition de ne pas trop se démarquer.

L'Amérique offre à toute personne honnête toute la liberté et toutes les occasions d'accumuler les richesses qu'elle désire. Lorsqu'on va à la chasse, on choisit des terrains de chasse ou le gibier abonde. 11 en va de même lorsqu'on désire faire fortune.

Si vous cherchez la richesse, ne négligez pas les possibilités d'un

pays dont les citoyens sont si riches que les femmes, à elles seules,

Vouloir de l'argent est une chose, chacun en veut toujours plus, mais avoir plus de valeur est une autre chose, totalement différente !

dépensent plus de deux cents millions de dollars annuellement en rouge à levres, fard et autres produits de beauté. Vous qui cherchez les richesses, pensez-y à deux fois avant d'essayer de détruire le système capitaliste d'un pays dont les citoyens dépensent plus de cinq cent millions de dollars annuellement pour des cartes de vœux, avec les- quelles ils peuvent exprimer leur reconnaissance pour la liberté dont ils jouissent !

Si c'est l'argent que vous cherchez, songez sérieusement a un pays ou les gens dépensent des centaines de millions de dollars annuellement pour des cigarettes dont la plus grande partie des revenus générés va a quatre grandes sociétés qui fournissent ce produit ayant l'heure de « calmer les nerfs » et de procurer un sentiment de

« désinvolture décontractée » a ceux qui s'y adonnent. N'hésitez pas a accorder pleine considération a un pays dont les citoyens dépensent annuellement plus de quinze millions de dollars pour regarder des films, et ajoutez a cela quelques millions additionnels pour les médicaments, les spiritueux, les autres boissons alcoolisées et les sodas.

Ne soyez pas trop pressé de quitter ce pays dans lequel les gens dépensent chaque année, volontairement et même passionnément, des millions de dollars pour le football, le baseball et les sports de combat. Et, surtout, restez dans un pays dont les habitants dépensent plusieurs millions de dollars par an pour de la gomme a macher et un autre million pour des lames de rasoir.

Rappelez-vous qu'il ne s'agit que d'une intime partie des sources possibles d'accumulation des richesses. Nous n'en avons mentionné que quelques-unes, qui sont des biens de luxe non essentiels. Mais n'oubliez pas, non plus, que les entreprises de production de biens et de services, de transport et de marketing de ces quelques catégories de marchandises donnent de l'emploi régulier a des millions d'hommes et de femmes qui

res:oivent des millions de dollars par mois pour leurs services et qui les dépensent librement pour des articles essentiels, mais aussi pour des objets de luxe.

Souvenez-vous plus particulierement qu'en retour de tout cet échange de marchandises et de services personnels, on peut trou- ver une abondance de possibilités d'accumuler des richesses. C'est ici que le principe de la liberté américaine vient a notre aide. Rien ne pourra vous empêcher de vous engager dans une quelconque voie pour mener vos affaires a bien. Si l'on a du talent, une formation ou de l'expérience, on pourra accumuler des richesses en grande quan- tité. Ceux qui ne sont pas aussi chanceux peuvent quand même en accumuler un peu. N'importe qui peut gagner sa vie en échange d'un minimum de travail.

Alors, vous y voilà!

L'opportunité a déployé ses marchandises a vos pieds. Allez de

Beaucoup de gens confondent ce qu'ils veulent et ce qu'ils méritent

vraiment. Vos besoins financiers n'ont rien a voir avec votre valeur.

>- l'avant, choisissez votre voie, élaborez votre plan, mettez ce plan en

Il est si simple de réussir. Faites ce qui est bien, de la bonne manière,
au bon moment.

ARNOLD H. GLASOW

L'opportunité a déployé ses marchandises à vos pieds. Allez de l'avant, choisissez votre voie, élaborer votre plan, mettez ce plan en action et suivez-le avec persévérance.

action et suivez-le avec persévérance. L'Amérique « capitaliste » fera le reste. Vous pouvez vraiment lui faire confiance : l'Amérique capitaliste garantit à chacun la possibilité de fournir des services utiles et d'amasser des richesses en fonction de la valeur des services fournis. Le « système » ne refuse ce droit à personne, mais il ne peut pas vous promettre d'obtenir sans contrepartie, parce que le système lui-même est irrévocablement commandé par la loi de l'économie, qui ne reconnaît pas ceux qui veulent obtenir sans rien offrir en retour, ni ne les tolère bien longtemps.

La loi de l'économie est une loi qui a été promulguée par la nature! Il n'existe aucune cour supreme aupres de laquelle ses contre - venants pourraient faire appel. Cette loi dispense des pénalités en cas d'infraction et des récompenses appropriées pour l'avoir observée, sans intervention ni possibilité d'intervention humaine. Nul ne peut abolir cette loi. Elle est aussi immuable que les étoiles et est assujettie au même système qui commande les étoiles et dont elle fait partie.

Peut-on refuser de s'adapter à la loi de l'économie?

Bien entendu ! Car nous sommes dans un pays libre, où tous les hommes sont nés avec des droits égaux, y compris le privilège d'ignorer la loi de l'économie.

Mais que se produit-il alors?

Eh bien, rien ne se produit jusqu'à ce qu'un grand nombre d'hommes joignent leurs forces, dans le but avéré d'ignorer la loi et de prendre ce qu'ils veulent par la force. Vient alors la dictature avec ses pelotons d'exécution bien organisés et ses mi-trailleuses!

Nous n'avons pas encore atteint ce stade en Amérique! Mais nous avons appris tout ce que nous devons savoir sur la façon dont fonctionne le système. Peut-être serons-nous suffisamment chanceux pour ne pas connaître une réalité si horrible. Il ne fait aucun doute que nous préférerons conserver notre liberté de parole, notre liberté d'agir et notre liberté de fournir des services utiles en échange de richesses. La pratique

de certains administrateurs gouvernementaux qui accordent aux hommes et aux femmes le privilege de piller le trésor public en échange de leurs voix fait qu'ils sont parfois élus. Mais aussi vrai qu'après la nuit vient le jour viendra le remboursement final, ou chaque cent utilisé à tort devra être remboursé avec de plus en plus d'intérêts. Si ceux qui en ont profité ne sont pas obligés de rembourser, le fardeau incombera alors à leurs enfants et leurs

Chapitre 7 L'élaboration des plans 163

petits-enfants, « et même jusqu'à la troisième et la quatrième génération ». Il n'y a aucun moyen d'échapper à la dette.

Les hommes peuvent se regrouper, et se regroupent parfois, pour demander une augmentation de salaire et une diminution des heures de travail. Toutefois, il y a un seuil au-delà duquel ils ne peuvent plus aller. Et c'est là que la loi de l'économie intervient, et que le shérif attrape à la fois l'employeur et les employés.

Pendant six années, de 1929 à 1935, les citoyens américains, riches et pauvres, n'ont pu manquer de voir la banlieue vieillir

de l'économie remettre au shérif toutes les entreprises, les industries et les banques. Ce n'était pas beau à voir! Cela n'a pas augmenté notre respect pour cette hystérie collective par laquelle les hommes ont fait fi de toute raison et tenté d'obtenir sans rien donner en retour.

Nous, qui sommes passés par ces six années de découragement, lorsque la peur s'est emparée de nous et que l'espoir s'est effondré, ne pouvions pas oublier la cruauté avec laquelle la loi de l'économie a frappé à la porte de tous, riches ou pauvres, faibles ou forts, vieux ou jeunes, et a réclamé ce que nous lui devions. Nous ne souhaitons pas revivre ce genre d'expérience.

Ces observations ne sont pas fondées sur une expérience à court terme, elles sont le résultat de vingt-cinq ans d'analyse prudente des méthodes que les hommes, ceux qui ont le plus réussi, mais aussi ceux qui ont le plus échoué, ont utilisées.

Nous nous assurons [...] établissons clairement la nature du problème que nous devons étudier, puis commençons à en discuter.

Chacun donne les idées qui lui viennent [...] Cette méthode de stimulation de l'esprit [...] illustre l'utilisation la plus simple et la plus réalisable de l'esprit maître.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCES

- Ouelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-el le le plus aidé ?
- Ou'est-ce qu'un esprit maitre et pourquoi est-il si important de for- mer une alliance d'esprit maTtre?
- De quelle maniere avez-vous fait l'expérience de la défaite dans votre vie? De quelle maniere l'avez-vous surmontée?
- Revoyez « Les principauxattributs du leadership » (pages 125-126). Ouels attributs possédez-vous le plus naturelement ? Ouels att ri- buts vous viennent-ils plus difficilement?
- Revoyez « les dix principales causes de l'échec en matiere de lea- dership » (pages 127-129). Dans lesquelles de ces causes vous reconnaissiez-vous?
- Revoyez « Les trente principales causes de l'échec » (pages 142- 148). Dans lesquelles de ces causes vous reconnaissiez-vous?

- Revoyez les vingt-huit questions sous le sous-titre « Faites l'inventaire de vos capacités » (pages 149-151). Vous pourriez répondre à ces questions avec un esprit maître ou un ami proche.

.@..,

- En quoi le fait de revoir les listes mentionnées ci-dessus vous a-t-il donné une meilleure conscience de vous-même? Ou'avez-vous appris sur vous? Comment cette connaissance peut-elle vous aider?

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

CHAPITRE 8

ESPRIT DE DÉCISION

La maîtrise de la procrastination

Septième étape vers la richesse

ne analyse précise de plus de vingt-cinq mille cas d'échec a permis de démontrer que le manque de décision venait presque toujours en tête de la liste des trente principales causes de l'échec. Et cela n'est pas qu'une simple déclaration découlant d'une théorie, c'est un fait.

La procrastination, ou indécision, est le contraire de la décision et est l'ennemi commun que chaque homme doit vaincre.

Lorsque vous aurez terminé la lecture de ce livre, et que vous serez prêt à en mettre en pratique les principes, vous aurez l'occasion de mettre à l'épreuve votre aptitude à prendre des décisions rapides et définitives.

En se penchant sur le cas de plusieurs centaines de personnes qui ont fait fortune, bien au-delà du million de dollars, on s'aperçoit que chacune d'elles a l'habitude de prendre des décisions très rapidement et

Voici ce qu'il faut pour briser le sort de l'inertie et de la frustration : agissez

comme s'il était impossible d'échouer. C'est le talisman, la formule, le commandement qui vous détournera de l'échec vers le succès.

DOROTHEA BRANDE

de changer d'idée difficilement et lentement, si tant est qu'ils changent

d'idée. Tous ceux qui n'arrivent pas à faire fortune, sans exception, ont

besoin de beaucoup de temps pour prendre leurs décisions, lorsqu'ils en prennent, et changent ces dernières fréquemment et rapidement.

L'une des caractéristiques les plus remarquables d'Henry Ford était son habitude de se décider rapidement et de changer d'avis difficilement. Cette qualité était si ancrée en lui qu'elle le faisait passer pour obstiné. Mais c'est cette qualité qui le poussa à continuer la fabrication de son fameux modèle T (la voiture la plus laide du monde), alors que tous ses conseillers et plusieurs acheteurs pressaient de le remplacer.

Peut-être M. Ford tarda-t-il trop à les écouter, mais d'autre part,

la fermeté de sa décision lui rapporta une fortune avant que le

Une analyse précise de plus de 25 000 cas d'échec a permis de démontrer que le manque de décision venait presque toujours en tête

de la liste des trente principales causes de l'échec. Et cela n'est pas qu'une simple déclaration découlant d'une théorie, c'est un fait.

166 Réfléchissez et devenez riche

L'une des grandes vertus

de l'homme réside dans sa capacité à corriger ses erreurs et à faire un nouvel homme de lui-même.

WANG YANG-MING

Le changement de modèle ne devienne inéluctable. Il est probable que dans l'habitude de M. Ford de toujours s'en tenir à ses décisions, il

y avait une part d'obstination, mais il est mille fois préférable d'être obstiné que de ne pas arriver à se décider rapidement ou de revenir

constamment sur une décision qui vient d'être prise.

La plupart des gens qui échouent dans leur tentative de gagner beaucoup d'argent sont généralement très influencés par l'«opinion» des autres. Ils laissent les journaux et les «commérages» des voisins penser à leur place. Les «opinions» sont les denrées les moins

cheres sur terre. Chacun de nous en a une foule, prête à être acceptée par le premier venu. Si vous vous laissez influencer lorsque vous avez à prendre une décision, vous n'arrivez à rien de bien. Vous ne concrétiserez surtout pas votre propre désir d'argent.

Si vous êtes influencé par les opinions des autres, vous n'aurez pas de désir propre. Fiez-vous à vous-même, lorsque vous mettrez en pratique

les principes contenus dans ce livre, vous prendrez vos propres décisions et vous vous y tiendrez. Vous n'en parlerez à personne sauf

aux membres de votre groupe d'«esprit maître» et assurez-vous bien,

lorsque vous choisirez ces derniers, que tous éprouveront enthousiasme et sympathie à l'égard de votre objectif.

Les amis intimes et les parents, bien que ce ne soit pas la leur intention, freinent souvent nos élans en donnant leurs «opinions

» ou, en pensant faire de l'humour, en se moquant des nôtres. Des milliers d'hommes et de femmes traînent toute leur vie des complexes d'infériorité parce qu'une personne bien intentionnée, mais ignorante, a détruit leur confiance en eux par ses «opinions » et ses moqueries_

Vous avez un cerveau et un esprit qui vous sont propres. Servez-vous-en et sachez prendre seul vos décisions_ Si vous avez besoin d'un conseil, ce qui peut arriver, adressez-vous à qui de droit discrètement, et sans révéler vos intentions précises.

La procrastination, ou indécision, est le contraire de la décision et est l'ennemi commun que chaque homme doit vaincre.

Ceux qui ont peu ou pas de connaissances essaient souvent de faire croire aux autres qu'ils en ont beaucoup. De manière générale, ils parlent trop et n'écoutent pas assez. Si vous voulez prendre l'habitude de vous décider rapidement, ouvrez les yeux et les oreilles et fermez la bouche. Ceux qui parlent beaucoup ne font pas grand- chose d'autre. Si vous parlez plus que vous n'écoutez, vous ne vous privez pas seulement de nombreuses occasions d'apprendre quelque

chose d'utile, mais en plus vous dévoilez vos plans et vos buts a des

gens qui, parce qu'ils vous envient, prendront un malin plaisir a vo us faire échouer.

Chaque fois que vous parlez en présence d'une personne qui en connaît beaucoup, vous lui permet tez de mesurer le degré exact de vos propres connaissances ! C'est dans la modestie et le silence que réside la vraie sagesse.

Ne perdez pas de vue que toute personne avec qui vous vous asso- ciez cherche comme vous un moyen de faire fortune. Si vous parlez trop librement de vos plans, vous aurez peut-etre la mauvaise sur- prise de voir quelqu'un d'autre vous couper l'herbe sous le pied.

Que !une de vos premières décisions soit de garder la bouche fermée et d'ouvrir les yeux et les oreilles.

Et pour vous souvenir de suivre ce conseil, il sera utile de copier en grandes lettres l'épigramme ci-dessous et de le placer a un endroit ou vous le venez chaque jour.

« Dites au monde ce que vous avez l'intention de faire, mais pas avant de le lui avoir montré. »

Ce qui revient a dire que « ce sont les actions, et non les mots, qui comptent le plus».

Le succès et l'échec sont le résultat de l'utilisation de l'esprit.

Tout esprit motivé au succès est

un esprit de décision. Tout esprit motivé à l'échec est un esprit d'indécision.

RAYMOND CHARLES BARKER

LA LIBERTÉ OU LA MORT A CAUSE D'UNE DÉCISION

La valeur d'une décision dépend du courage qu'il faut pour la prendre. Les grandes décisions qui font progresser la civilisation sont prises par des hommes qui risquent gros, ce qui signifie souvent la possibilité de la mort.

La décision de publier la Proclamation d'émancipation, qui donna la liberté au peuple noir d'Amérique, fut prise par Lincoln alors qu'il n'ignorait pas que des milliers de partisans politiques et d'amis se retourneraient contre lui. Il savait, également, que la mise

en application de la proclamation se traduirait par la mort de milliers d'hommes sur les champs de bataille. Et à la fin, elle lui couta la vie.

Cela exige du courage.

Et la décision de Socrate de boire le poison plutôt que de renier ses idées était une décision courageuse. Son geste, précurseur d'un millier d'années, prépara la liberté de pensée et

En se penchant sur le

cas de plusieurs centaines de personnes qui ont fait fortune, bien au-delà du million de dollars, on s'aperçoit que chacune d'elles a l'habitude de prendre des décisions très rapidement et d'en changer difficilement et lentement.

>- d'expression d'un peuple qui n'était pas encore né.

168 Réfléchissez et devenez riche

Tous ceux qui n'arrivent pas à faire fortune, sans exception, ont besoin de beaucoup de temps pour prendre leurs décisions, lorsqu'ils les prennent, et changent ces dernières fréquemment et rapidement.

Quand le général Robert E. Lee démissionna de l'armée de l'Union et embrassa la cause des sudistes, il savait que cette

décision pourrait lui coûter la vie et allait obligatoirement en coûter bien d'autres. C'était une décision courageuse.

Mais la plus grande décision de toute l'histoire des États-Unis a été prise à Philadelphie, le 4 juillet 1776, lorsque cinquante-six hommes signèrent un document, sachant qu'il pourrait aussi bien apporter la liberté à tous les Américains qu'en faire pendre cinquante-six haut et court!

Vous avez certainement entendu parler de ce fameux document, mais peut-être n'en avez-vous pas tiré la grande leçon de réussite personnelle qu'il nous enseigne si simplement.

Nous nous rappelons tous la date de l'événement, mais nous ne voyons pas la somme de courage que cette décision a exigée.

Nous nous rappelons notre histoire comme elle nous a été enseignée, nous nous rappelons les dates et les noms des hommes qui se sont battus, nous nous souvenons de Valley Forge et de Yorktown, de George Washington et de Lord Cornwallis. Mais nous ne savons pas grand-chose des forces réelles qui se cachent derrière ces noms, ces dates et ces endroits.

Nous ne savons rien du pouvoir qui nous assura

la liberté bien avant que l'armée de Washington atteigne Yorktown.

Nous lisons l'histoire de la révolution et imaginons à tort que George Washington a été le père de notre pays, que c'est lui qui a obtenu notre liberté, alors qu'en vérité, Washington n'a été

qu'un accessoire apres coup, parce que la victoire de ses armées avait été assurée bien avant que Lord Cornwallis ne capitule. Cela n'a pas pour but d'enlever a Washington la gloire et le mérite qui lui reviennent.

Mais plutôt d'attirer l'attention sur le pouvoir stupéfiant qui a été la vraie cause de sa victoire.

Il est regrettable que les historiens n'aient pas fait état de l'irrésistible pouvoir qui permit l'apparition dans le monde d'une nation qui allait établir de nouvelles lois d'indépendance et faire école pour le reste du monde. Je répète que c'est regrettable parce que ce pouvoir

est le même pouvoir que tout individu doit utiliser pour surmonter les difficultés de la vie, et qui force la vie à payer le prix.

Revoyons brièvement les faits qui ont donné naissance à ce

pouvoir. Tout commence à Boston, le 5 mars 1770. Des soldats britanniques patrouillaient dans les rues, menant ouvertement les

citoyens. Les pionniers, n'apprécient pas du tout ces hommes armés, leur exprimerent leur mécontentement en leur larmant des pierres et des injures. Les soldats reurent l'ordre de charger.

La bataille fit rage, et il y eut des morts et des blessés.

L'incident provoqua un tel ressentiment que l'Assemblée provinciale, composée de colons influents, se réunit pour prendre des mesures. Deux des

membres de l'assemblée étaient John Hancock et Samuel Adams -

vivent leurs noms à jamais! Ils prirent courageusement la parole et déclarerent qu'il fallait jeter les soldats britanniques hors de Boston. Rappelez-vous ceci : une décision, dans l'esprit de deux hommes, pourrait à juste titre être qualifiée de début de la liberté dont nous profitons maintenant aux États-Unis.

Rappelez-vous aussi que c'était

une décision dangereuse, qui nécessitait foi et courage.

Avant la fin de la séance, Samuel Adams était chargé de rencontrer Hutchinson, le gouverneur de la province, et de lui demander le retrait des troupes britanniques.

La demande agréée, les troupes quittèrent Boston, mais l'incident n'était pas clos pour autant. Il avait créé une situation qui devait

modifier totalement le cours de l'histoire et de la civilisation.

Étrange, n'est-ce pas, de constater a quel point les grands changements, tels

que la Révolution américaine et la Guerre mondiale, prennent souvent naissance lors de circonstances qui paraissent n'avoir que peu d'importance? Il est également intéressant d'observer que ces changements importants commencent généralement sous la forme d'une décision précise dans l'esprit d'un nombre relativement restreint de personnes. Peu d'entre nous connaissent l'histoire de notre pays suffisamment bien pour prendre conscience que John Hancock, Samuel Adams, et Richard Henry Lee (de la province de la Virginie) ont été les vrais pères de notre pays.

L'importance de Richard Henry Lee dans cette histoire vient du fait qu'il correspondait fréquemment avec Adams, partageant libre-

ment leurs espoirs et leurs craintes au sujet du bien-être des gens de

leurs provinces respectives. Cette correspondance donna à Adams l'idée d'un courrier semblable entre les treize colonies, créant ainsi

un lien entre elles et les aidant à coordonner leurs efforts pour résoudre leurs problèmes. Deux ans après l'échauffourée avec les sol-

dats a Boston (mars 1772), Adams propasa a l'Assemblée de fonder un Comité de correspondance avec nomination de représentants pour

Agissez maintenant. Il n'y a jamais de meilleur moment que maintenant et il n'y en aura pas non plus.

WAL LACE D. WATTLES

Si vous voulez prendre l'habitude de vous décider rapidement, ouvrez les yeux et les oreilles, et fermez la bouche.

chacune des colonies dans le but d'établir une collaboration amicale pour l'amélioration des Colonies britanniques d'Amérique.

Marquez bien cet incident ! Car il fut le début de la puissante organisation qui fit des États-Unis un pays libre. Le groupe d'esprit maître avait déjà été organisé, il était composé d'Adams, de Lee et de Hancock. «Je vous dis encare que, si deux d'entre vous s'accordent sur la terre pour demander une

chose quelconqu e, elle leur sera accordée par mon Pere qui est dans les cieux. » (Matthieu 18,19)

Le Comité de la correspondance fut constitué. Observez que cette mesure a fourni la maniere d'accroitre le pouvoir de l'esprit maitre en y ajoutant des hommes de chacune des colonies. Et prenez note aussi que cette procédure constitua la premiere planification organisée des colons mécontents.

L'union fait la force! Jusque-la, la lutte des citoyens des colonies n'avait pas été organisée et leur lutte se traduisait par des émeutes du genre de celle de Boston et n'apportait rien de constructif. Les griefs individuels n'avaient pas été exploités sous la direction d'un groupe d'esprit maitre unique. Aucun groupe d'individus n'avait jusque-la uni leurs c urs, leurs esprits et leur corps en une décision précise de régler leurs difficultés avec les Britanniques une fois pour toutes, jusqu'a ce qu'Adams, Hancock et Lee se rencontrent.

Entre-temps, les Britanniques ne sont pas restés inactif s. Eux aussi, de leur coté, faisaient de la planification et réunissaient leur groupe d'esprit mait re, avec l'avantag e que donnent l'argent et une armée en regle.

Pour remplacer Hutchinson, la Couronne nomma Gage au poste de gouverneur du Massachusetts. Son premier geste fut d'envoyer un messager chez Samuel Adams pour le sommer de cesser de s'opposer, en tentant de lui faire peur.

Pour mieux comprendre l'esprit de leur conversation, lisons-la telle qu'elle eut lieu entre le colonel Fenton (le messager de Gage) et Adams.

Colonel Fenton : « Je vous iens de la part du gouverneur Gage vous assurer, M. Adams, qu'il a plein pouvoir pour vous faire obtenir tout ce que vous trouverez satisfaisant (tentative de corrompre Adams

par la promesse de pots-de-vin) si, au préalable, vous cessez votre

.μ

.e

OI

·jj:

opposition aux mesures du gouvernement. Le gouverneur vous donne, Monsieur, un conseil d'ami, celui de ne pas attirer sur vous le

courroux de Sa Majesté. Votre conduite tombe sous le coup d'une loi édictée par Henry VIII par laquelle peut être envoyée en Angleterre, pour y être jugée, toute personne que le gouverneur d'une province décreté coupable de trahison. Mais si vous changez de politique, non seulement vous en retirerez de grands avantages, mais vous serez en paix avec votre roi. »

Samuel Adams avait le choix entre deux décisions. Il pouvait cesser son opposition et accepter les pots-de-vin ou la continuer et courir le risque d'être pendu!

Clairement, le temps était venu pour Adams de prendre instantanément une décision qui aurait pu lui couturer la vie. La majorité des hommes auraient trouvé difficile de prendre une telle décision. La majorité aurait fait transmettre une réponse évasive, mais pas Adams. Il fit promettre au colonel Fenton sur son honneur de répéter au gouverneur les termes exacts de sa réponse.

Voici la réponse d'Adams : « Dites au gouverneur Gage que, depuis longtemps, je suis en paix avec le Roi des rois. Aucune considération personnelle ne pourra me faire abandonner la juste cause de mon pays. Et veuillez ne pas oublier de transmettre au gouverneur Gage que Samuel Adams lui conseille de ne plus porter atteinte aux sentiments d'un peuple exaspéré. »

Ajouter quoi que ce soit quant au caractere de cet homme semble superflu. Il doit etre evident pour quiconque lit ce message stupé-

J'ai trouvé plus facile de devenir riche que de trouver des excuses.

JIM ROHN

fiant que l'auteur faisait preuve de la plus grande loyauté. C'est important.

(Les racketteurs et les politiciens malhonnêtes ont profané cet

Enragé par la réponse caustique d'Adams, le gouverneur Gage fit placer l'avis suivant : « Au nom de Sa Majesté, j'offre et je promets son très gracieux pardon à ceux qui, séance tenante, déposeront leurs armes et accompliront leurs devoirs de paisibles sujets, à l'exception

toutefois de Samuel Adams et John Hancock qui ne bénéficieront pas de ce pardon, leur infame conduite ne méritant qu'un juste châtiment. »

De nos jours, on dirait d'Adams et de Hancock qu'ils « mar-chaient sur des charbons ardents » ! La menace du gouverneur irrité fon;:a les deux hommes a prendre une autre décision, non moins

dangereuse que la première. Rapidement et en secret, ils réunirent leurs plus fidèles partisans . (Et ici, l'esprit maître commern;:a a gagner

Ceux qui parlent beaucoup ne font pas grand-chose d'autre. Si vous parlez plus que vous n'écoutez. vous ne vous privez pas seulement de nombreuses occasions d'apprendre quelque chose d'utile, mais en plus vous

dévoilez vos plans et vos buts a des gens qui prendront un malin plaisir
a vous faire échouer.

172 Réfléchissez et devenez riche

Dire que vous ne savez pas quoi faire ou que vous ne savez pas ce que vous voulez, c'est nier l'intelligence infinie qui est individualisée en vous. Ce que vous dites réellement, c'est que vous êtes trop paresseux pour déterminer votre propre expérience, ou que vous pensez qu'une autre personne est davantage en mesure que vous de vouloir votre bien.

RAYMOND CHARLES BARKER

Chaque fois que vous parlez en présence d'une personne qui en connaît beaucoup, vous lui permettez de mesurer le degré exact de vos propres connaissances !

du terrain.) Lorsque tout le monde fut rappelé à l'ordre, Adams verrouilla la porte, mit la clé dans sa poche et décrêta que personne ne quitterait la pièce avant que ne soit prise, à l'unanimité, la décision de réunir en congrès tous les colons.

Un grand brouhaha s'ensuivit. Les uns envisageaient les conséquences d'un tel radicalisme (la peur du vieil homme). Certains exprimerent de grands doutes sur la sagesse d'une décision si définie

de défier la Couronne. Enfermés dans cette pièce, il y avait deux hommes, insensibles à la peur et à la possibilité d'échec,

Hancock et Adams. Leur influence était telle que peu à peu les autres accepterent

que, par l'intermédiaire du Comité de correspondance, tout soit mis en œuvre pour tenir une réunion du Premier Congrès continental à Philadelphie, le 5 septembre 1774.

N'oubliez pas cette date. En effet, elle est plus importante que celle du 4 juillet 1776, car si la décision de tenir un Congrès continental n'avait pas été prise, la Déclaration d'indépendance n'aurait jamais pu être signée.

Avant la première réunion du nouveau Congrès, un autre chef de file, dans une région différente du pays, était engagé dans la publication de son Appel des droits de l'Amérique britannique. Il s'agissait de Thomas Jefferson, de la Virginie, dont les relations avec Lord Dunmore, représentant de la Couronne en poste dans cette région, étaient aussi tendues que celles d'Adams et de Hancock avec leur gouverneur.

Peu après la publication de son ouvrage, Jefferson apprit qu'il était poursuivi pour haute trahison envers le gouvernement de Sa Majesté. Inspiré par cette menace, l'un des collègues de Jefferson, Patrick Henry, exprima le fond de sa pensée, concluant ses remarques par une phrase qui demeurera pour toujours : « Si cela doit être une trahison, alors tirons-en le meilleur parti.»

Ce sont de tels hommes qui, sans pouvoir, sans autorité, sans armée, sans argent, dès l'ouverture du Premier Congrès

continental, et ensuite pendant deux ans, à intervalles réguliers, statuerent

sur le sort des colonies. Ceci jusqu'au 7 juin 1776, date à laquelle Richard Henry Lee s'adressa en ces termes à l'assemblée ahurie et à

son président :

« Messieurs, je soumets à votre approbation la motion suivante voulant que les Colonies Unies soient et doivent de droit être des

Chapitre 8 L'esprit de décision 173

États indépendants, libérés de toute obéissance envers la Couronne britannique et de tout lien politique avec l'État de Grande-Bretagne.» L'on débattit si fiévreusement et si longtemps de l'étonnante pro- position de Lee qu'il commença à perdre patience. Et enfin, après plusieurs jours de délibérations, il reprit la parole et déclara d'une voix ferme et claire : « M. le président, nous avons discuté des journées entières sur cette question. Elle est notre seule issue. Alors, pourquoi attendre davantage? Pourquoi délibérer encore et encore? Que cet heureux jour donne naissance à une République américaine dont le but ne sera pas de dévaster ou de conquérir, mais de rétablir le règne de la paix et de la loi.

Les regards de l'Europe sont tournés vers nous. Elle exige de nous un exemple vivant de liberté qui peut présenter un contraste, pour la félicité des citoyens, avec la tyrannie sans cesse croissante. »

Avant le vote final de la proposition, Lee fut rappelé en Virginie aupres d'un membre de sa famille gravement malade. Mais avant de partir, il remit sa cause entre les mains de son ami Thomas Jefferson, qui lui promit de lutter jusqu'à ce qu'une décision favorable fut prise. Peu de temps apres, le président du Congres, Hancock, nom- mait Jefferson président du Comité chargé de rédiger la Déclaration d'indépendance.

Le Comité travailla longtemps a l'élaboration d'un document d'autant plus difficile a rédiger que chaque homme qui le signerait, apres son acceptation par le Congres, signerait en meme temps son arret de mort advenant que, dans la bataille inévitable qui opposerait les colonies a la Grande-Bretagne, celle-ci remporte la victoire.

Le document fut rédigé et, le 28 juin, le manuscrit fut lu devant le Congres. Pendant plusieurs jours, on en discuta les termes et on en modifia quelques passages, et enfin, le document fut pret. Le 4 juillet 1776, Thomas Jefferson, debout sans peur devant

Le changement ne viendra pas si nous attendons après quelqu'un d'autre ou un autre moment. Nous sommes ceux que nous avons attendus. Nous sommes le changement que nous recherchons.

BARACK OBAMA

VI

o

.μ

,;i

l'Assemblée, lisait à haute voix la Déclaration née de la décision la plus importante qui fut jamais couchée sur papier.

«Dit es au monde ce que

« Lorsque dans le cours des événements humains, il devient nécessaire pour un peuple de dissoudre les liens politiques qui l'ont attaché a un autre et de prendre, parmi les puissances de la terre, la place séparée et égale a laquelle les lois de la nature et du Dieu de la nature lui donnent droit, le respect du a l'opinion de l'humanité oblige a déclarer les causes qui le déterminent a la séparation [...] »

vous avez l'intentionde faire, mais pas avant de le lui avoir montré.»

174 Réfléchissez et devenez riche

Dans vos recherches du secret de la méthode, ne vous attendez pas a un miracle, car vous n'en trou- verez pas. Vous ne trouverez que les lois éternelles de la nature, que n'importe quel homme peut utiliser s'il a assez de foi et de courage.

Lorsq ue Jeffer son eut fini de le lire, le document fut soumis au vote, accepté et signé par les cinquante-six hommes, chacun mettan t sa vie en jeu en prenant la décision d'apposer son nom sur ce papier. Mais grace a cette décision, une nation destinée a

apporter à l'humanité le privilège de prendre des décisions vit le jour .

Grace à des décisions prises dans un semblable esprit de foi, et seulement grâce à de telles décisions, les hommes peuvent résoudre leurs problèmes personnels et obtenir pour eux-mêmes de grands patrimoines de richesses matérielles et spirituelles. Ne l'oublions pas! Analysez les événements qui ont mené à la Déclaration d'indépendance et soyez convaincu que cette nation, qui est maintenant en position de commander le respect et le pouvoir parmi toutes les nations du monde est issue d'une décision créée par un groupe d'esprit maître constitué de cinquante-six hommes. Notez bien que c'est leur décision qui assura le succès des armées de Washington , car l'esprit de cette décision était dans le cœur de chaque combattant à ses côtés, et a servi de pouvoir spirituel qui rend la défaite impossible. Notez également (avec un grand bénéfice personnel) que le pouvoir qui permit à cette nation de gagner sa liberté est celui-là même que peut utiliser tout homme déterminé. Ce pouvoir est fait des principes exposés dans ce livre. Il ne sera pas difficile de découvrir, dans le récit historique de la Déclaration d'indépendance, que le désir, la décision, la foi, la persévérance, l'élaboration de plans et l'efficacité du groupe d'esprit maître ont été six des principes qui ont déterminé la victoire.

Tout au long de la philosophie contenue dans cet ouvrage, vous lirez qu'un e pensée doublée d'un désir ardent a tendance a se trans- former en son équivalent physique. Avant de passer a autre chose, j'aime rais vous dire que l'on peut trouver dans cette histoire, ainsi que dans celle de la United States Steel Corporation, une description parfaite de la méthode par laquelle l'esprit opere cette étonnante transformation.

Dans vos recherches du secret de la méthode, ne vous attendez pas a un miracle, car vous n'en trouverez pas. Vous ne trouverez que les lois éternelles de la nature, que n'importe quel homme peut utiliser s'il a assez de foi et de courage. Elles peuvent etre utilisées pour libérer un pays comme pour faire fortune. Il n'y a aucun frais, outre le temps nécessaire a les comprendre et a se les approprier.

Chapitre 8 l' esprit de décision 175

Ceux qui prennent leurs décisions rapidement et définitivement savent ce qu'ils veulent et généralement l'obtiennent. Un chef, dans n'importe quel domaine, décide toujours vite et sûrement. Et c'est pour cela qu'il est un chef. Le monde a l'habitude de chérir celui dont les mots et les actes prouvent qu'il sait ou il va.

L'indécision est une habitude qui commence généralement assez jeune. Puis elle s'installe lorsque le jeune poursuit ses études, d'abord au primaire, puis au secondaire, et même jusqu'à l'université, sans but bien précis quant à ce qu'il fait. La principale faiblesse de tous les systèmes d'éducation est qu'ils n'enseignent ni n'encouragent l'habitude de prendre des décisions précises et fermes.

Il serait utile qu'aucun collège ou université ne permette l'inscription d'un étudiant à moins que cet étudiant n'ait énoncé le but principal de ses études. Et il serait encore plus utile que chaque étudiant qui commence l'école soit obligé d'accepter une formation à prendre des décisions et obligé de passer un test à cet effet avant d'être autorisé à poursuivre ses études.

Et l'habitude de l'indécision, acquise à cause de failles de nos systèmes scolaires, suit et influence cet étudiant dans le choix de son métier. Si tant est qu'il arrive à en choisir un.

Généralement, le jeune qui vient de terminer ses études cherche n'importe quel travail et accepte, parce qu'il est indécis par habitude, le premier emploi qu'on lui propose. Quatre-vingt-dix-huit pour cent des petits salariés actuels doivent leur situation au fait qu'ils ont manqué de décision à planifier un poste défini et de jugement lorsqu'il s'est agi de choisir un employeur.

La fermeté et la précision dans les décisions exigent toujours du courage, un grand courage, parfois. Les cinquante-six hommes qui ont ratifié la Déclaration d'indépendance risquent leur vie en apposant leur signature au bas de ce document. La personne

qui prend une décision précise et ferme d'obtenir un emploi en parti-culier et qui fait payer à la vie le prix qu'il demande ne met pas sa vie en jeu sur cette décision, il met en jeu sa liberté économique. L'indépendance financière, la richesse, une entreprise florissante et des professions enviables ne sont pas à la portée de celui qui néglige ou qui refuse de les vouloir, de planifier en conséquence et de les solliciter. Est assuré de faire fortuné celui qui le désire, au même titre que Samuel Adams désirait l'indépendance des colonies.

Nos croyances en une vie

riche dans l'avenir ont peu d'importance à moins que cela ne se traduise par une vie qui soit riche au présent. C'est aujourd'hui qui devrait être le plus beau jour de notre vie.

THOMAS DREIER

Le pouvoir qui est en vous est dans les choses qui vous entourent, et lorsque vous commencez à alter de l'avant, les choses s'arrangeront à votre avantage.

Dans le chapitre sur l'élaboration des plans, vous trouverez des instructions complètes sur la mise en marché de chaque type de services personnels. Vous trouverez également des renseignements détaillés sur la manière de choisir l'employeur que vous préférez et l'emploi précis que vous désirez. Ces directives ne vous seront d'autant plus utiles que vous ne décidiez avec précision et fermeté de les organiser en plan d'action.

WALLACE D. WATTLES

Si vous priez pour obtenir quelque chose tout en ayant peur de ne pas être exaucé, vous priez en vain.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCES

- Ouelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé?
- Ouel est le contraire de la décision (page 165)?
- Etes -vous de ceux qui prennent des décisions rapidement et qui ne changent d'idée que lentement ou rarement ? Ouelles répercus- sions cela a-t-il sur votre vie?
- A quel point etes-vous influencépar les opinions des autres?
- Napoleon Hill écrit : « Dites au monde ce que vous avez l'intent ion de faire, mais pas avant de le lui avoir montré . » Comment pouvez- vous mettre cela en pratique dans votre vie et dans la poursuite de vos object ifs ?

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

a persévérance est l'un des facteurs essentiels à la transformation du désir d'argent en son équivalent matériel. À l'origine de la persévérance, il y a le pouvoir de la volonté.

Conjugués adéquatement, le pouvoir de la volonté et le désir forment une combinaison irrésistible. Les hommes qui gagnent de grosses fortunes donnent souvent l'impression d'être durs et froids. La plupart du temps, on ne les comprend pas. Au pouvoir de la volonté, ils allient la persévérance, et c'est avec ces deux qualités qu'ils assurent la réalisation de leurs objectifs.

On a souvent considéré à tort Henry Ford comme un homme dur et froid. Cette fausse croyance vient de l'habitude de Ford de s'en

tenir à tous les plans qu'il a élaborés avec persévérance.

La plupart des gens sont prêts à abandonner leurs buts et leurs projets au premier signe d'opposition ou d'échec. Il y en a très peu qui, malgré les obstacles, perséverent jusqu'à ce qu'ils atteignent leur but. En font partie les Ford, Carnegie, Rockefeller et Edison de ce monde.

Le mot « persévérance » n'a pas de valeur héroïque. C'est une qualité qui est au caractère de l'homme ce que le carbone est à l'acier.

La constitution d'une fortune demande généralement l'application de l'ensemble des treize principes de base de cette philosophie, qui doivent être compris et appliqués avec persévérance par tous ceux qui accumulent des richesses.

Si vous lisez ce livre dans l'intention d'appliquer l'enseignement qu'il véhicule, la meilleure façon de tester votre persévérance sera de suivre à la lettre les six étapes décrites dans le deuxième chapitre.

A moins, bien sûr, que vous ne soyez l'un de ces deux individus sur

cent à avoir déjà un but défini et un plan précis pour l'atteindre.

Les grandes œuvres sont réalisées non grâce à la force, mais grâce à la persévérance.

SAMUEL JOHNSON

Conjugués adéquatement, le pouvoir de la volonté et le désir forment une combinaison irrésistible.

Autrement, lisez ces instructions, et intégrez-les à votre vie de tous les jours sans jamais oublier de les mettre en application.

L'auteur vous le rappelle à ce stade, parce que le manque de persévérance est l'une des causes les plus importantes de l'échec. Et de plus, l'expérience auprès de milliers de gens a démontré que le manque de persévérance était une faiblesse que partageaient la majorité des hommes. Mais c'est une faiblesse contre laquelle on peut lutter, d'autant plus facilement que le désir de la vaincre est grand.

Le désir est à l'origine de toute réalisation. Ne l'oubliez jamais. Un petit désir n'apporte que de maigres résultats, de même qu'un petit feu donne peu de chaleur. Si vous manquez de persévérance, combattez cette faiblesse en attisant le feu sous vos désirs.

Lisez ce livre jusqu'au bout, puis revenez au chapitre deux, qui traite du désir, et appliquez immédiatement les instructions liées aux six étapes qui y sont présentées. L'ardeur avec laquelle vous les suivrez indiquera clairement la qualité de votre désir à gagner de l'argent. Si vous vous sentez plus ou moins

indifférent, vous n'avez pas encore cette « volonté d'argent » indispensable à qui veut faire fortune.

De même que l'eau est attirée par l'océan, la fortune est attirée par ceux qui ont préparé leur esprit à la recevoir. Vous trouverez dans ce livre tous les stimuli nécessaires pour mettre tout esprit normal

« au diapason » des vibrations qui attireront l'objet de votre désir.

Si vous vous rendez compte que vous avez de la difficulté à persévérer, suivez les instructions du chapitre qui traite du groupe d'« esprit maître » et organisez le vôtre. Grâce aux efforts coopératifs des membres, vous développerez votre persévérance. Dans les chapitres sur l'autosuggestion et le subconscient, vous trouverez d'autres instructions allant dans le sens du développement de la persévérance. Suivez-les jusqu'à ce que votre subconscient ait une image claire de l'objet de votre désir. Et dès lors, vous ne serez plus handicapé par le manque de persévérance.

Que vous soyez éveillé ou endormi, votre subconscient travaille en permanence.

Appliquer ces règles de manière occasionnelle seulement ne vous sera d'aucune utilité. Pour obtenir des résultats, vous devez les observer constamment 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 est attirée facilement par un esprit qui y est favorable, au même titre que l'argent est attiré par celui dont l'esprit est préparé à le recevoir, les mêmes lois s'appliquant. La pauvreté s'emparera de l'esprit qui n'est pas occupé par la « volonté d'argent ». La pauvreté se développe par l'application inconsciente des habitudes qui y sont favorables. Quiconque n'est pas né avec cette « volonté d'argent » doit la créer de toutes pièces.

Si vous comprenez la pleine signification du paragraphe précédent, vous comprendrez le rôle de la persévérance dans la création d'une fortune. Sans persévérance, vous échouerez avant d'avoir commencé. Avec la persévérance, vous gagnerez.

Vous avez sans doute déjà fait des cauchemars; en voici un qui peut vous aider à comprendre toute la valeur de la persévérance. Vous êtes au lit, à demi inconscient, et vous avez l'impression que vous étouffez. Vous êtes incapable de vous retourner ou de bouger le moindre muscle. Vous vous rendez compte que vous devez commencer par retrouver l'usage de vos muscles. Par des efforts persévérandts de volonté, vous arrivez à mouvoir les doigts d'une main. En persistant, vous flexez les muscles de vos bras et vous parvenez enfin à les lever. Puis, de la même façon, vous parvenez à maîtriser l'autre main et l'autre bras, une jambe, puis l'autre. Enfin, dans un supreme

effort de volonté, vous bougez tout votre système musculaire et émergez du cauchemar. Vous y êtes parvenu étape par étape.

Il se peut que vous ayez besoin d'« émerger » de votre inertie, par le même moyen, en commençant lentement au début, puis en accélérant, jusqu'à ce que vous obteniez votre pleine volonté. Soyez persévérant, peu importe que vous deviez, au début, avancer lentement. Avec la persévérance viendra le succès.

Choisissez soigneusement les membres de votre groupe d'esprit maître et assurez-vous qu'au moins une personne peut vous aider à développer votre persévérance. Cela inclut des personnes qui ont accumulé de grandes fortunes y furent contraintes par la nécessité. Elles ont développé l'habitude de la persévérance et sont devenues persévérandes, parce qu'elles y ont été obligées par les circonstances.

Rien ne peut remplacer la persévérance ! Aucune autre qualité ne peut la supplanter ! Ne l'oubliez pas et cela vous réconfortera, au début, lorsque le chemin vous semblera ardu et long.

Le manque de persévérance était une faiblesse que partageaient la majorité des hommes. Mais c'est une faiblesse contre laquelle

on peut lutter, d'autant plus facilement que le désir de la vaincre est grand.

Ceux qui ont cultivé l'habitude de la persévérance ont acquis une assurance contre l'échec. Peu importe le nombre de leurs défaites, ils sont certains d'enfin arriver au haut de l'échelle. 11 se semble parfois qu'un guide invisible teste les hommes en leur faisant subir toutes sortes d'épreuves. Ceux qui s'en relèvent et ne se découragent pas atteignent leur but. Et le monde leur crie : « Victoire! Je savais que

tu pouvais y arriver ! » Le guide invisible ne vous laisse rien entreprendre sans mettre votre persévérance à l'épreuve. Ceux qui ne sont pas capables d'en prendre ne seront pas à la hauteur.

Par contre, ceux qui le peuvent sont magnifiquement récompensés pour leur persévérance. En compensation, ils atteindront le but qu'ils se sont fixé. Et ce n'est pas tout! Ils obtiendront quelque chose d'infiniment plus important qu'une compensation matérielle; ils acquerront la connaissance que tout échec porte en soi le germe d'une réussite équivalente.

11 y a des exceptions à la règle. Certaines personnes connaissent par expérience la valeur de la persévérance. Ce sont celles qui savent

que les défaites ne sont que passageres. Ce sont celles dont les désirs sont mis en application avec tant de persévérance que les échecs se transforment finalement en victoires. Nous qui nous tenons sur les lignes de touche de la vie voyons le nombre incroyablement élevé de ceux qui sont engloutis par la défaite pour ne plus jamais se relever. Nous voyons aussi les rares personnes qui voient en la défaite un appel urgent à redoubler d'effort. Heureusement, ces personnes n'ap-

prennent jamais à accepter la marche arrière de la vie. Mais ce que nous ne voyons pas, ce que nous soupçonnons d'exister, c'est la force

irrésistible et silencieuse qui vient les aider à lutter contre le découragement. Cette force n'est autre que la persévérance. Et une chose que nous savons tous, c'est que sans cette persévérance, aucun succès n'est possible, dans quelque domaine que ce soit.

Ayant écrit ces lignes, je lève les yeux de mon ouvrage et regarde devant moi la grande et mystérieuse « Broadway », à

la fois « cimetière de tant d'espoirs dérisoires » et « porte d'entrée de la chance ». Des gens du monde entier sont venus y chercher fortune, célébrité, puissance, amour ou tout ce que les êtres humains

appellent le succès. De temps en temps, un individu se détache de

.μ

.e

en

·j::

>-

0.

la masse, et le monde apprend qu'u ne nouvelle personne a eu le dessus sur Broadway. Mais Broadway n'est pas facile a conquérir.

Chapitre 9 La persévérence 183

Elle reconnaît le talent, le génie, mais ne paie en especes que celui qui refuse d'abandonner.

Et nous savons alors que celui-ci a découvert le secret pour conquérir Broadway. Et ce secret se résume en un mot : persévérance. 11 nous est révélé dans la lutte que mena Fannie Hurst, dont la persévérance lui a permis de conquérir la «grande voie blanche ». Elle arriva a New York en 1915 pour vivre de sa

plume. La conversion de ses écrits en richesse n'arriva pas rapidement, mais elle finit par arriver. Pendant quatre ans, Fannie Hurst observa les « trottoirs de New York » pour en connaître le plus possible. Elle passa ses journées à travailler et ses nuits à espérer. Lorsque son espoir était pratiquement réduit à néant, elle ne s'est pas dit : « Tres bien, Broadway, tu as gagné ». Elle s'est dit : « Tres bien, Broadway, tu en as dévoré d'autres, mais moi je suis décidée à ne pas me laisser faire et tu ne m'auras pas, c'est moi qui t'aurai. »

Un éditeur (le Saturday Evening Post) lui renvoya trente-six fois ses manuscrits avant d'en accepter un et de le publier. Un écrivain ordinaire, de même que toute autre personne « ordinaire » dans tout autre domaine, aurait abandonné la partie à la suite du premier refus. Mais elle battit le pavé pendant quatre ans au rythme des refus de l'éditeur parce qu'elle était déterminée à gagner.

Puis vint la « récompense ». Le sort avait été brisé, le guide invisible avait mis Fannie Hurst à l'épreuve et vu qu'elle pouvait « en prendre ». Et à partir de ce moment-là, ce fut entre les éditeurs qui se mirent à la solliciter. Elle gagna tant d'argent et si vite qu'elle arrivait à peine à le compter. Puis les producteurs de cinéma s'intéresserent à son œuvre, et l'argent se mit à couler à flots. Les droits cinématographiques de son dernier roman, Great Laughter, lui ont rapporté cent mille dollars, soit le prix le plus élevé à ce jour payé pour une histoire avant sa publication.

Et les droits pour la vente du livre lui rapporteront fort probablement beaucoup plus.

En bref, voila une illustration de ce que la persévérance peut accomplir. Le cas de Fannie Hurst n'est pas exceptionnel. Soyez certain que tous ceux, hommes ou femmes, qui ont amassé une grosse fortune ont du, en premier lieu, acquérir la persévérence. Broadway peut donner a n'importe quel mendiant une tasse de café et un sandwich, mais elle exige de la persévérence de la part de ceux qui sont a

Soyez conscient de la vraie valeur du temps ! Cueillez et saisissez chaque moment, et profitez-en. Mettez de coté l'oisiveté, la paresse et la

procrastination. Ne remettez jamais a demain ce que vous pouvez faire aujourd'hui.

LORD CHESTERFIELD

Un petit désir n'apporte que de maigres résultats, de même qu'un petit feu donne peu de chaleur. Si vous manquez de persévérance, combattez cette faiblesse en attisant le feu sous vos désirs.

>o.- la poursuite d'enjeux plus importants.

184 Réfléchissez et devenez riche

L'énergie suit l'action.

JOEL FOTINOS

Kate Smith ne pourra que dire «amen » lorsq u'elle lira ceci. Pendant des années, elle a chanté, sans argent et sans salaire, devant chaque micro devant lequel elle passait. Broadway lui disait : « Viens

le chercher, si tu es capable d'en prendre.» Et elle en prit jusqu 'à ce qu'un jour heureux, Broadway se lassa et lui dit : « A quoi bon? Tu ne te laisseras pas faire, alors donne-nous ton prix et va travailler au plus vite. » Et Kate Smith fit son prix! Et il éta it élevé. Si élevé qu'une semaine de salaire est de loin plus que ce que gagnent la majo rité des gens en une année complete.

En vérité, la persévérance paie!

Et voici une chose d' une grande importance. Des milliers de chanteuses aussi talentueuse s que Kate Smith arpencent Broadway, a la recherche de leur « coup de pouce », mais sans succes. D'in- nombrables autres, dont beaucoup ne chantaient pas mal du tout, sont allées et venues, sans y arriver, car elles n'ont pas eu le cou- rage de persévirer, jusqu'a ce que Bro ad way se lasse de leur tour- ner le dos.

La persévérence est un état d'esprit, elle peut done se cultiver.

Et comme tous les états d'esprit, la persévérence repose sur des éléments précis :

L'ardeur avec laquelle vous les suivrez [les instructions] indiqueront clairement la qualité de votre désir à gagner de l'argent.

- a. Un but précis. Pour développer la persévérance, il est primordial de savoir ce que l'on veut. Un but bien ancré aide à surmonter de nombreuses difficultés.
- b. Le désir. Lorsqu'on poursuit l'objet d'un ardent désir, il est relativement plus facile d'acquérir et de maintenir la persévérance.
- c. La foi en soi. Croire en sa propre aptitude à mener à bien un plan encourage à le suivre avec persévérance. (La foi en soi peut être développée par le principe de l'auto-suggestion; voir le chapitre qui en traite.)
- d. La précision des plans. Des plans structurés, même s'ils se révèlent mauvais et absolument irréalisables, sont un encouragement à persévérer.
- e. Des connaissances exactes. Savoir, par exemple, l'expérience et l'observation, que nos plans sont bons est un encouragement à persévérer. «Présumer» plutôt que «connaitre» détruit la persévérance.

- f. La coopération. La sympathie, la compréhension des autres et la coopération harmonieuse ont tendance a développer la persévérance.
- g. La volonté. La concentration sur l'élaboration des plans indispensables a la réalisation du but poursuivi conduit a la persévérance.
- h. L'habitude . La persévérance est le résultat direct de l'habitude. L'esprit absorbe les expériences de la journée; il s'en nourrit. La peur, le pire de tous les ennemis, peut être entièrement éliminée par la répétition imposée d'actes de courage. Tous ceux qui ont fait du service actif pendant la guerre le savent.

Si vous désirez avancer et que vous ne le faites pas, rappelez-vous que cela ne peut être que parce que vous vous contentez d'y penser au lieu d'agir. Vous devez agir aussi bien que vous pensez.

WALLACE D. WATTLES

Avant d'en terminer avec la persévérance, faites votre propre inventaire et voyez dans quelle mesure cette qualité essentielle

vous fait défaut. Évaluez-vous courageusement, point par point, pour voir les-

quels des huit facteurs de la persévérence il vous manque. Cette analyse vous conduira peut-être à des découvertes qui vous permettront

de vous prendre en main.

:;

>-

LES SYMPTÔMES DU MANQUE DE PERSÉVÉRANCE

Vous trouverez ici les vrais ennemis qui vous barrent le chemin de toute réalisation importante. Vous découvrirez non seulement les

« symptômes » indiquant la faiblesse de votre persévérence, mais

aussi les causes inconscientes de cette faiblesse. Analysez-vous franchement si vous voulez vraiment savoir qui vous êtes et ce que vous êtes capable d'entreprendre.

Voici les faiblesses qui doivent être vaincues par tous ceux qui cherchent à faire fortune :

1. L'impossibilité de reconnaître et de définir clairement ce que l'on veut.
2. L'hésitation ou procrastination, avec ou sans cause apparente. (Généralement justifiée par son incroyable lot d'alibis et d'excuses.)
3. Le manque d'intérêt pour acquérir une connaissance spécialisée.

Appliquer ces règles de manière occasionnelle seulement ne vous sera d'aucune utilité. Pour obtenir des résultats, vous devez les observer continuellement

jusqu'à ce que cette discipline devienne pour vous une seconde nature. Vous ne pourrez développer votre «volonté d'argent» d'aucune autre manière.

4. L'indecision et l'habitude de laisser les autres prendre toutes les décisions à notre place au lieu d'y faire face carrément. (Également justifiée par des alibis et des excuses.)
5. L'habitude de se reposer sur des excuses au lieu de créer des plans précis pour trouver une solution à son problème.

6. Le contentement de soi. Il n'y a malheureusement rien à faire contre cette maladie et aucun espoir pour ceux qui en souffrent.
7. L'indifférence qui se manifeste habituellement par la recherche systématique de compromis là où il y aurait lieu de faire face aux obstacles et d'essayer de les franchir.
8. L'habitude de critiquer les erreurs des autres et d'accepter des circonstances défavorables comme inévitables.
9. La tiédeur d'un désir qui vient d'une négligence dans le choix des motifs qui entraînent l'action.
10. La volonté et même parfois la hâte d'abandonner au premier signe de défaite. (Fondées sur une ou plusieurs des six peurs fondamentales.)
11. L'absence de plans organisés et soigneusement rédigés qui pourraient être analysés.
12. L'habitude de négliger l'occasion qui se présente.
13. Souhaiter au lieu de vouloir.
14. L'habitude de faire des compromis avec la pauvreté au lieu de vouloir la fortune. Le manque total d'ambition d'être, d'agir, de posséder.
15. La quête de raccourcis menant à la fortune; essayer d'obtenir sans rien donner en retour, qui se traduit généralement par le jeu ou la poursuite de « bonnes affaires ».

16. La peur d'être critiqué, la peur du « qu'en-dira-t-on » qui fait échouer autant l'élaboration que l'application de plans. Cet en nemi numéro 1 se cache généralement dans le sub- conscient ou il est plus difficile de le détecter. (Voir dans un des chapitres suivants les six peurs fondamentales.)

Examinons certains des symptômes de cette peur d'être critiquée. 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.

Chapitre 9 La persévérance 187

De nombreuses personnes font de mauvais mariages et s'entendent à mener une vie malheureuse parce que la peur d'être critiquées les empêche de divorcer pour corriger cette erreur. (Quiconque ayant été soumis à cette forme de peur sait les dommages irréparables qu'elle peut entraîner, en détruisant l'ambition, la confiance en soi et le désir de réalisation.)

Des millions de gens, après avoir quitté l'école, renoncent à un enseignement complémentaire par peur d'être critiqués.

Des hommes et des femmes de tous âges permettent à leurs parents de briser leur vie au nom du devoir, par peur de la critique. (Or, le devoir n'exige pas la destruction des ambitions

personnelles et n'enleve pas le droit a une personne de vivre comme il lui plait.)

Par peur d'etre critiqués en cas d'échec, des gens refusent de saisir leur chance en affaires. La peur des critiques est, dans ce cas, plus forte que le désir de la réussite.

Trop d'individus renoncent aux visées ambitieuses ou négligent de choisir la profession qui les tente, de crainte que parents et faux amis ne disent: « Ne vise pas si haut, les gens vont penser que tu es fou.»

Lorsqu'Andrew Carnegie me suggéra de consacrer vingt ans de ma vie à l'élaboration d'une philosophie du succès, ma première réaction fut d'avoir peur de ce que les gens en diraient. Cette suggestion avait déterminé un objectif, bien plus ambitieux que n'importe quel but que je n'avais jamais imaginé. Aussi rapidement que l'éclair, mon esprit se mit à forger alibis et excuses, tous attribuables à la peur inhérente de la critique.

Quelque chose en moi me disait :

« C'est un gros travail qui demande trop de temps. Que va en penser ta famille? Et comment gagneras-tu ta vie? Personne ne s'est essayé à établir une philosophie du succès, quel droit as-tu de t'en croire capable? Qui es-tu pour viser si haut? Souviens-toi de ton humble origine. Que sais-tu de la philosophie? Les gens vont te prendre pour un fou (et ils l'ont fait). Pourquoi personne d'autre ne l'a-t-il pas fait avant moi? »

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 la une belle occasion de tuer toute ambition avant qu'elle ne s'empare de moi. Plus tard, après avoir étudié la vie de milliers

La diligence est la mère de la bonne fortune.

BENJAMIN DISRAELI

La pauvreté est attirée facilement par un esprit qui y est favorable, au même titre que l'argent est attiré par celui dont l'esprit est

préparé à le recevoir, les mêmes lois s'appliquant.

La pauvreté s'emparera de l'esprit qui n'est pas occupé par la «volonté d'argent ».

>- de personnes, je découvris que la plupart des idées sont mort-nées

188 Réfléchissez et devenez riche

Je neerais pas qu'il y ait de qualité aussi essentielle au succès que la persévérance. Elle viendra bout de presque tout, même de la nature.

JOHN D. ROCKEFELLER

et qu'elles ont besoin qu'on leur insuffle la vie par les plans précis d'une action immédiate. Le moment où l'on nourrit une idée est le moment de sa vraie naissance. Chaque minute où elle vit lui donne une meilleure chance de survie. La peur de la critique est au cœur de l'anéantissement de la plupart des idées qui n'atteignent jamais le stade de la planification et de l'action.

Beaucoup de personnes vous diront que le succès matériel est grâce au seul hasard ou à un « coup de pouce ». Il y a là une part de vérité, mais ceux qui ne comptent que sur la chance sont généralement déçus parce qu'ils oublient un autre facteur important qui doit être présent pour que l'on soit assuré de réussir. C'est le fait de savoir que les coups de chance se fabriquent sur mesure.

Durant la crise de 1929, le comédien W. C. Fields perdit son argent et se retrouva sans revenu et sans travail, le vaudeville ayant été rayé du théâtre. En outre, il avait plus de soixante ans alors qu'à cet âge, beaucoup d'hommes se considèrent comme déjà « vieux ». Il était si pressé de retourner sur les planches qu'il frappa à la porte d'une industrie naissante, le cinéma parlant, pour y offrir gratuitement ses services. Pour ajouter à ses autres problèmes, il tomba et

se blessa au cou. À sa place, bien des gens auraient renoncé à leur

projet. Mais Fields était persévérant. Il savait que s'il persévérait, il aurait son « coup de pouce » un jour ou l'autre, et il l'eut, mais pas par la chance.

À l'âge d'environ soixante ans, Marie Dressler se retrouva seule et

sans le sou, sans travail. Elle aussi se mit à la poursuite de « coups de pouce », et elle les obtint. Sa persévérance lui apporta un triomphe monumental tard dans la vie, à un âge où la plupart des hommes et des femmes ont tiré un trait sur l'ambition de réussir.

Eddie Cantor perdit tout son argent dans le krach boursier de 1929, mais il lui restait sa persévérance et son courage. Armé de ces deux qualités, en plus de deux yeux protubérants, il les exploita et réussit

a gagner un revenu de dix mille dollars par semaine! Vérifiez-le par

Sans persévérence, vous échouerez avant d'avoir commencé.

Avec la persévérence, vous gagnerez.

vous-même. Une personne qui est persévérente peut s'en tirer très bien même si elle ne possède pas beaucoup d'autres qualités.

Le seul « coup de pouce » sur Je que] quiconque peut compter est le « coup de pouce » que l'on se donne à soi-même. Et ces coups de chance arrivent par la mise en pratique de la persévérence. Et le point de départ est un but bien précis.

Chapitre 9 La persévérence 189

Examinez les cent premières personnes que vous rencontrerez et demandez-leur ce qu'elles désirent le plus dans la vie. Quarante-vingt-dix-huit d'entre elles ne sauront pas quoi vous répondre. Si vous les pressez de vous répondre, certains répondront « la

sécurité », quelques-uns diront « l'argent », d'autres, « la renommée » et « le pouvoir », et d'autres encore diront « la reconnaissance sociale », « une vie facile », « la capacité de chanter, de danser ou d'écrire », mais personne ne sera en mesure de définir ces termes ni de donner la moindre indication d'un plan par lequel ils comptent atteindre ces souhaits exprimés en termes vagues. Les richesses ne découlent pas des souhaits, elles viennent de plans précis, soutenus par des désirs définis et une persévérance à toute épreuve.

COMMENT DÉVELOPPER LA PERSÉVÉRANCE

Il existe quatre étapes simples qui mènent à l'habitude de la persévérance. Elles ne requièrent pas une intelligence au-dessus de la moyenne, ni une éducation exceptionnelle ni trop de temps ou d'efforts. Il suffit de suivre ces quatre étapes :

- I. 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.

Nous sommes ce que nous faisons à répétition.

L'excellence n'est donc pas une action, mais une habitude.

ARISTOTE

Ces quatre étapes sont essentielles au succès dans tous les domaines. Du reste, l'énoncé des treize principes de cette philosophie du succès et la manière de les appliquer insistent sur la nécessité de faire de ces quatre étapes des habitudes bien ancrées.

Ce sont les étapes par lesquelles on peut diriger son destin économique.

Ce sont les étapes qui menent à la liberté et à l'indépendance de la pensée.

Rien ne peut remplacer la persévérance ! Aucune autre qualité ne peut la

supplanter ! Ne l'oubliez pas et cela vous réconfortera, au début, lorsque le chemin vous semblera ardu et long.

190 Réfléchissez et devenez riche

Dans la confrontation entre le ruisseau et le rocher, le ruisseau gagne toujours, non par la force, mais grâce à la persévérance.

H. JACKSON BROWN JR

Ce sont les étapes qui menent aux richesses, en grandes ou en petites quantités.

Elles pavent la voie au pouvoir, à la célébrité et à la reconnaissance universelle.

Ce sont les quatre étapes qui garantissent les « coups de pouce» favorables.

Ce sont les étapes qui convertissent les rêves en réalités physiques.

Elles menent également à la maîtrise de la peur, du découragement et de l'indifférence.

Ceux qui ont cultivé l'habitude de la persévérance ont acquis une assurance contre l'échec.

Une récompense magnifique attend tous ceux qui apprennent à suivre ces quatre étapes. Il s'agit du privilège de pouvoir décider de son propre sort et de tirer de la vie ce que l'on veut en tirer.

Je ne connais pas les faits, mais je peux supposer que le grand amour de madame Wallis Simpson pour un homme n'était ni un accident ni simplement le résultat de « coups de pouce » favorables. Il y avait là un désir ardent et une quête attentive à chaque étape du chemin. Son premier devoir était d'aimer. Qu'y a-t-il de plus grand sur terre? Le Maître a dit que c'était l'amour, pas les règles édictées par les hommes ni les critiques, l'amertume, la calomnie ou les « mariages » politiques, mais l'amour.

Elle savait ce qu'elle voulait, et pas seulement une fois après avoir rencontré le prince de Galles, bien avant <a>. Après deux

échecs matrimoniaux, elle eut le courage de persister dans sa recherche de l'amour.

« Avant tout, sois loyal envers toi-même; et, aussi infailliblement que la nuit suit le jour, tu ne pourras être déloyal envers personne. »

Son ascension des profondeurs de l'obscurité fut lente, progressive et persévérente, mais elle fut indéniable ! Elle triompha enfin envers et contre tout, et peu importe qui vous êtes ou ce que vous pensez de Wallis Simpson ou du roi qui a renoncé à sa couronne pour son amour, elle est un exemple renversant de la persévérence, un maître des règles de la détermination de qui le monde entier pourrait tirer des leçons.

Quand vous penserez à Wallis Simpson dorénavant, pensez à une femme qui savait ce qu'elle voulait et qui, pour l'avoir, fit trembler le plus grand des empires. Femmes, vous qui vous plaignez que ce monde est fait par et pour les hommes et que les femmes n'ont

de chances égales pour réussir, étudiez soigneusement la vie de celle qui, à l'âge où les autres se croient déjà « vieilles », conquiert le cœur du célibataire le plus convoité de toute la planète.

Et que dire du roi Edward? Quelle leçon pouvons-nous apprendre de lui dans le plus grand drame des temps modernes? Paya-t-il trop cher l'amour de la femme qu'il aimait et choisit?

Assurément, personne d'autre que lui ne peut répondre à cette question.

Et les autres ne peuvent que se perdre en conjectures. Mais ce que nous savons, c'est que le roi est venu au monde sans l'avoir choisi. Il est né dans la richesse, sans l'avoir demandée. II fut constamment sollicité pour se marier, les hommes politiques et les hommes d'État de l'Europe entière étaient dès douairiers et résent des princesses à ses pieds. Et parce qu'il était l'aîné de sa famille, il avait hérité de la couronne, qu'il n'avait pas recherchée, et que, peut-être, il ne désirait pas. Pendant plus de quarante ans, il n'a pas été libre, il n'a pas pu vivre sa vie comme il l'entendait, il n'avait que très peu d'intimité et, en fin de compte, il dut assumer les tâches qui lui ont été imposées lorsqu'il a accédé au trône.

D'aucuns diront : « Avec tous ces bienfaits, le roi Edward aurait dû trouver la paix de l'esprit, la satisfaction et la joie de vivre. » Mais la vérité est que derrière les priviléges de la couronne, tout

l'argent, la renommée et le pouvoir dont a hérité le roi Edward , il y avait un vide qui ne pouvait être changé que par l'amour.

Son plus grand désir était d'aimer et d'être aimé. Bien longtemps avant de rencontrer Wallis Simpson, il sentit sans aucun doute cette grande émotion universelle tirer les ficelles de son cœur, cogner à la porte de son âme et se languir de s'exprimer.

Et lorsqu'il rencontra l'âme sur, se languissant tout autant du même privilège d'expression divine, il la reconnut et, sans crainte ni excuses, il lui ouvrit son cœur et l'invita à y entrer. Tous les marchands de scandales du monde ne peuvent détruire la beauté de ce drame international par lequel deux personnes ont trouvé l'amour et ont eu le courage d'affronter la critique, et de renoncer à tout pour le laisser s'exprimer.

La décision du roi Edward de renoncer à la couronne de l'empire le plus puissant au monde pour le privilège de passer le reste de

La persévérance ne consiste pas en une seule longue course. 11 s'agit de plusieurs petites courses successives.

WALTER ELLIOT

courage. Une décision qui avait également un prix, mais qui peut se permettre de dire que ce prix était trop élevé?

Certainement pas celui qui a dit : « Que celui d'entre vous qui n'a jamais péché lui jette la première pierre.»

Rappelons à ceux qui choisissent de blamer le duc de Windsor à cause de son désir de vivre son amour, d'avoir déclaré ouvertement son amour pour Wallis Simpson et renoncé au trône pour elle que cette déclaration faite ouvertement n'était pas essentielle. Il aurait pu suivre la coutume des liaisons clandestines qui ont prévalu en Europe pendant des siècles, sans jamais renoncer ni au trône ni à la femme de son choix, et il n'y aurait eu de plaintes de personne, ni du côté de l'Église ni chez les laïcs. Mais cet homme singulier était fait d'un autre bois. Son amour était propre. Il était profond et sincère. Il représentait la chose qu'avant toute autre il désirait réellement. C'est pourquoi il a pris ce qu'il voulait et payé le prix demandé.

Si, au cours du dernier siècle, l'Europe avait eu plus de dirigeants possédant le cœur et l'honnêteté de l'ex-roi Edward, cet infortuné hémisphère de la planète, bouillonnant d'avidité, de haine, de luxure, de connivence politique et de menaces de guerre aurait une histoire différente et surtout meilleure à raconter. Une histoire dans laquelle ce serait l'amour, et non la haine, qui régnerait.

Et pour citer les mots de Stuart Austin Wier, nous levons notre verre et portons un toast à l'ex-roi Edward et à Wallis Simpson:

Et une chose que nous savons tous, c'est que sans cette persévé- rance, aucun succès n'est possible, dans quelque domaine que ce soit.

« Béni soit l'homme qui a appris que nos pensées les plus discrètes sont aussi nos pensées les plus douces à notre cœur.

» Béni soit l'homme qui, des profondeurs les plus sombres, peut voir la silhouette lumineuse de l'Amour et, la voyant, chante, et en chantant dit : "Encore plus douces que les baisers échangés sont les pensées que j'ai de toi." »

Dans ces mots, nous rendons hommage aux deux personnes qui, plus que toutes autres des temps modernes, ont été victimes de la critique et malmenées parce qu'elles avaient trouvé le plus grand trésor de la vie et qu'elles l'ont proclamé.
(Madame Simpson a lu et approuvé cette analyse.)

La majorité des gens dans le monde applaudiront le duc de Windsor et Wallis Simpson pour leur persévérance à chercher jusqu'à

ce qu'ils la trouvent la plus grande récompense de la vie.
Chacun de nous peut gagner à suivre leur exemple dans notre propre quête de ce que nous demandons de la vie.

Quel pouvoir mystique donne aux hommes persévérandts la capacité de venir à bout des difficultés? La persévérance suscite-t-elle dans l'esprit des gens une certaine forme d'activité spirituelle, mentale ou chimique qui permet d'accéder à des forces surnaturelles? L'intelligence infinie soutient-elle celui qui se bat encore alors que la bataille est déjà perdue, et que le monde entier est contre lui?

Je me suis posé ces questions et bien d'autres encore quand j'étudiais la vie d'hommes tels qu'Henry Ford, qui commence à zéro et batit un empire industriel immense avec pour seul atout la persévérence. Ou Thomas Edison qui, avec moins de trois mois de scolarité, devint le premier inventeur du monde et métamorphosa sa persévérence en machine parlante, en machine pour le cinéma, en lampe incandescente, sans parler d'une cinquantaine d'autres inventions.

J'ai eu l'heureux privilège d'analyser, année par année, et pendant longtemps, ces deux hommes singuliers. Je parle donc en connaissance de cause lorsque je dis que je n'ai trouvé en eux aucune autre qualité que la persévérence pour expliquer leur réussite extraordinaire.

Lorsqu'on étudie objectivement les prophètes, les philosophes, les hommes qui accomplirent des « miracles » et les chefs

religieux du passé, on en vient à la conclusion que la persévérence, la concentration dans l'effort et la précision du but sont à la base de leurs réalisations.

Si, par exemple, vous comparez la vie étrange et fascinante de Mahomet avec celle d'hommes qui ont réussi dans notre monde moderne de l'industrie et de la finance, vous remarquerez qu'ils ont un trait important en commun : la persévérence.

Lorsque vous savez ce qu'il faut penser et faire, alors vous devez vous ser-

vir de votre volonté pour vous forcer à penser et faire les bonnes choses.

WALLACE D. WATTLES

o

.μ

La plupart des idées sont mort-nées et ont besoin qu'on leur insuffle la vie par les plans précis d'une action immédiate. Le moment où l'on nourrit une idée est le moment de sa vraie naissance.

Un compte rendu de Thomas Sugrue

« Mahomet était prophète, mais il ne fit jamais de miracle. Il n'était pas un mystique; il n'avait pas fait d'études spéciales; il ne se révéla publiquement qu'à l'âge de quarante ans. Lorsqu'il se présenta comme le messager de Dieu, porteur de la Parole et de la vraie religion, il fut ridiculisé et traité de fou. Les enfants lui faisaient des crocs en jambe et les femmes lui jetaient des ordures. Il fut banni de sa ville natale, La Mecque, et ses fidèles, dépouillés de leurs biens, le suivirent dans le désert. Après avoir prêché pendant dix ans, il ne récoltait qu'exil, pauvreté et moquerie. Cependant, avant que dix autres années ne se fussent écoulées, il était le grand maître de toute l'Arabie, le gouverneur de La Mecque et le chef d'une religion nouvelle qui allait se répandre du Danube aux Pyrénées jusqu'à ce que s'émousse l'élan qu'il lui avait donné et qui tenait à trois choses : le pouvoir des mots, l'efficacité de la prière, l'intimité de l'homme avec Dieu.

» Sa carrière a toujours été étonnante. Mahomet était issu des membres pauvres d'une famille influente de La Mecque.

Capitale du négoce, carrefour du monde, ville de la pierre magique appelée la Kaaba, La Mecque était néanmoins une cité malsaine dont les enfants étaient souvent confiés à des Bédouins qui les élevaient dans le désert. C'est ainsi que Mahomet fut nourri, tirant sa force et sa santé du lait de meres de substitution nomades. Après avoir gardé les moutons, il devint chef caravanier pour le compte d'une riche veuve. Il fit ainsi de nombreux voyages partout en Orient, ce qui lui permit d'acquérir une connaissance approfondie d'hommes de diverses croyances et d'observer le déclin du christianisme en différentes sectes rivales. Lorsqu'il eut vingt-huit ans, Khadija, la veuve, se mit à le voir d'un œil favorable et l'épousa. Comme son père se serait opposé à un tel mariage, elle l'enivra et le garda prisonnier pendant qu'il lui donnait sa bénédiction paternelle. Pendant les douze années qui suivirent, Mahomet vécut en riche, sage et redoutable marchand. Puis il partit pour le désert, en revint avec le premier verset du Coran et dit à Khadija que l'archange Gabriel lui était apparu et l'avait appelé le « messager de Dieu ».

.µ

.e

en

·ij·

>-

» Ce qui ressemble le plus à un miracle dans la vie de Mahomet, c'est le Coran, la parole de Dieu. Jamais ce voyageur, ce négociant,

Chapitre 9 La persévérance 195

n'avait manifesté le moindre don pour la poésie ou l'éloquence. Or,

les versets du Coran, tel qu'il les recut et les donna à ses fidèles,

étaient l'œuvre d'un poète. Aux yeux des Arabes, c'était un miracle. Pour eux, le don des mots était le don le plus grand; ce poète était donc tout-puissant. De plus, le Coran disait que tous les hommes étaient égaux devant Dieu et que le monde devait devenir un État démocratique, l'Islam. Cette hérésie politique et le désir de Mahomet de détruire les trois cent soixante idoles de la Kaaba furent

a 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 liguerent contre Mahomet qui avait été un des leurs. Il se retira dans le désert et demanda la souveraineté sur le monde.

» La montée de l'Islam commença alors. Du désert jaillit une

flamme qui ne s'éteindrait pas; une armée démocratique se levait comme un seul homme, prête à affronter la mort sans broncher. Mahomet avait invité les juifs et les chrétiens à se joindre à lui, car

il n'était pas en train de mettre sur pied une nouvelle religion. Il demandait à tous ceux qui croyaient en un seul Dieu de se réunir dans une même foi. Si les juifs et les chrétiens avaient accepté sa proposition, l'Islam aurait conquis le monde entier.

Mais ils refu-

serent. Ils ne voulaient même pas entendre parler de l'invitation de Mahomet à un combat de nature humanitaire. Lorsque les armées du

prophète entrerent dans Jérusalem, personne ne fut tué en vertu de sa croyance. Lorsque les croisés prirent la ville, des siècles plus tard, ils n'épargnerent pas un homme, pas une femme, ni un enfant de religion musulmane. Toutefois, les

chrétiens accepterent des musulmans une idée, celle de l'université, le lieu d'où rayonne le savoir. »

La différence entre une personne qui réussit et les autres n'est pas le manque de force ni de connaissances, mais plutôt le manque de volonté.

VINCENT T. LOMBARDI

Les richesses ne découlent pas des souhaits. Elles viennent de plans précis, soutenus par des désirs définis et une persévérance à toute épreuve.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCES

- Ouelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-el le le plus aidé ?
- Ouel est le fondement de la pe rsévé rance (page 179)?
- Napoleon Hill écrit: « Un petit désir n'apporte que de maigres résul- tats, de même qu'un petit feu donne peu de chaleur. Si vous man- quez de persévérance, combattez cette faiblesse en attisant le feu sous vos désirs. » En quoi le fait d'« attiser le feu sous vos désirs » peut-il vous aider a combattre le manque de persévérance?
- Comment un esprit maître peut -il vous aider a développer votre persévérance?
- Possédez-vous une « volonté de pauvreté » ou une « volonté d'argent »? Pourquoi ?

- Examinez les symptômes du manque de persévérence.

Dans les- quels de ces symptômes vous reconnaisssez-vous?

- Oquelles sont les quatre étapes nécessaires pour développer la per- sévérance (page 189)?

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

CHAPITRE 10

LE POUVOIR DE l'ESPRIT MAITRE

La force motrice

Neuvième étape vers la richesse

our faire fortune, le pouvoir est indispensable. Il est inutile et stérile d'élaborer des plans si l'on ne possède pas le pouvoir de les exécuter. Ce chapitre vous expliquera comment acquérir et utiliser le pouvoir.

On peut définir ainsi le pouvoir : une connaissance organisée et intelligemment dirigée. Le pouvoir, dans ce cas, désigne un effort

organisé assez important pour permettre à un individu de transformer

mer son désir en son équivalent financier. L'effort organisé résulte de la coordination de deux ou plusieurs personnes qui, dans un esprit d'entente, travaillent dans un but bien défini.

Le pouvoir est nécessaire pour faire fortune. Il est indispensable ensuite pour conserver l'argent acquis.

Voyons comment on peut acquérir le pouvoir. Puisque le pouvoir est une « connaissance organisée », examinons les sources de cette connaissance.

Nous gagnons notre vie par ce qui nous rapporte, mais nous façonnons notre vie par ce que nous donnons.

WINSTON CHURCHILL

a. L'intelligence infinie. L'on peut obtenir cette source de connaissance par le procédé décrit dans un autre chapitre et avec l'aide de l'imagination créatrice.

b. L'expérience collective. L'expérience collective des humains (ou du moins celle qui a été organisée et enregistrée) est disponible dans n'importe quelle bibliothèque publique bien garnie. Une grande part de cette expérience

collective est enseignée et étudiée dans les écoles publiques et dans les universités, ou elle a été classée et organisée.

c. L'expérimentation et les recherches. Dans le domaine de la science et dans presque tous les autres domaines,

Pour faire fortune, le pouvoir est indispensable.

198 Réfléchissez et devenez riche

prendre. Celui qui s'entoure d'hommes bienveillants, avisés, prêts

a l'aider dans un esprit de parfaite harmonie profitera d'avantages

Chapitre 10 Le pouvoir de l'esprit maître 199

économiques certains. Cette forme d'alliance coopérative est à la base de presque toutes les grosses fortunes. Votre compréhension de cette grande vérité peut définitivement déterminer votre situation financière.

L'aspect psychique du principe de l'esprit maître est beaucoup plus abstrait, plus difficile à saisir parce qu'il fait référence aux forces

spirituelles avec lesquelles les humains dans leur ensemble ne se sentent pas familiers. L'énoncé suivant peut cependant vous donner un indice important : « Lorsque deux esprits se rencontrent et unissent leurs forces, ils créent une troisième force invisible et intangible qui peut s'apparenter à un troisième esprit. »

Rappelez-vous qu'il n'existe que deux éléments connus dans tout l'univers, l'énergie et la matière. Et c'est un fait connu de tous que la matière peut être subdivisée en unités de molécules, d'atomes et d'électrons. Il est possible d'isoler, de séparer et d'analyser des unités de matière.

Il en va de même pour les unités d'énergie.

L'esprit humain est une forme d'énergie dont une partie est de nature spirituelle. Lorsque deux personnes s'unissent pour travailler dans un esprit d'harmonie, les unités d'énergie

spirituelle de chaque un de leurs esprits forment une affinité qui constitue l'aspect « psychique » de l'esprit maître.

Le principe de l'esprit maître, ou plutôt sa caractéristique économique, m'a été révélé pour la première fois par Andrew Carnegie il y a plus de vingt-cinq ans. Et la découverte de ce principe a déterminé le choix du travail de ma vie.

Le groupe d'« esprit maître » de M. Carnegie était constitué d'une cinquantaine de personnes qu'il avait choisies dans le but bien défini de fabriquer et de vendre de l'acier. Il attribuait la totalité de son immense fortune au pouvoir que lui dispensait son groupe d'« esprit maître ».

Analysez le dossier de tout homme qui a accumulé de grandes fortunes et de bien d'autres qui ont fait fortune de manière plus modeste, et vous découvrirez qu'ils ont tous, consciemment ou non, employé le principe d'« esprit maître ».

Aucun autre principe ne peut vous donner un pouvoir si grand. L'énergie constitue les éléments universels du « jeu de construction ».

**Le succes que vous obtenez ne peut jamais excéder l'idée que
vous avez de vous-meme.**

JOEL FOTINOS

Penser a la santé lorsqu'on est entouré de maladie,
ou penser a la richesse
lorsqu'on est entouré de pau- vreté, exige du pouvoir. Mais celui
qui acquiert ce pouvoir devient un « esprit ma,tre ».
Il peut vaincre le destin, il peut obtenir ce qu'il désire.

WALLACE D. WATTLES

« Lorsque deux esprits se rencontrent et unissent leurs forces, ils créent une troisième force invisible et intangible qui peut s'apparenter à un troisième esprit. »

l'univers, l'homme y compris, ainsi que toute forme de vie animale ou végétale. Par un processus que seule la nature comprend totalement, elle transforme l'énergie en matière. L'être humain peut utiliser les éléments constitutifs du « jeu de construction » de la nature sous la forme de l'énergie de la pensée! Le cerveau de l'homme peut se comparer à une batterie électrique. Il吸吸ue l'énergie de l'atmosphère, qui imprègne chaque atome de matière et qui remplit l'univers tout entier.

C'est un fait bien connu que plusieurs batteries connectées produiront davantage d'énergie qu'une seule. Il est non moins connu que l'énergie produite par une seule batterie est fonction du nombre et de la capacité de ses éléments.

Le cerveau fonctionne de manière semblable. Étant donné que certains cerveaux sont plus efficaces que d'autres, nous pouvons dire qu'un ensemble de cerveaux coordonnés (ou connectés) dans un esprit d'harmonie produira plus d'énergie qu'un seul cerveau, tout comme les batteries.

On comprend immédiatement grâce à cette métaphore pourquoi le groupe d'esprit maître est la dé de pouvoir que possèdent les hommes qui savent bien s'entourer.

Mais l'énoncé suivant permet encore mieux de comprendre l'aspect psychique du principe de l'esprit maître : lorsque plusieurs cervaux sont coordonnés et fonctionnent en harmonie, l'énergie accrue grâce à cette alliance profite à chacun des cerveaux de ce groupe.

Tout le monde sait qu'Henry Ford commença sa carrière commerciale sous des auspices plutôt défavorables, sans instruction, pauvre et ignorant. Mais nul n'ignore non plus qu'en l'espace incroyablement court de dix ans, il surmontait ces trois handicaps et, vingt-cinq ans plus tard, devenait l'un des hommes les plus riches d'Amérique. Ajoutons à cela que les progrès les plus rapides de M. Ford se firent sentir à partir du moment où il devint ami avec Thomas A. Edison, et vous commencerez à comprendre ce que l'influence d'un esprit sur un autre peut accomplir. Mais allons encore plus loin et réfléchissons au fait que les réalisations les plus remarquables de M. Ford ont commencé à peu près au même moment où il se mit à fréquenter Harvey Firestone, John Burroughs et Luther Burbank (chacun d'entre eux étant doué de grandes capacités), et vous y verrez une preuve de plus que le pouvoir émane de l'association des esprits.

Il ne fait aucun doute qu'Henry Ford est l'un des hommes les mieux éclairés du milieu des affaires et du secteur industriel. La question de sa fortune est indiscutable. En examinant qui sont les amis intimes de M. Ford, dont certains ont déjà été nommés plus haut, l'on comprend la portée de l'énoncé suivant : « Les hommes adoptent la nature, les habitudes et le pouvoir de la pensée de ceux avec qui ils s'associent dans un esprit de sympathie et d'harmonie. »

Henry Ford bannit de sa vie la pauvreté, le manque d'instruction et l'ignorance en s'alliant à de grands esprits dont il intégra les

forces dans son propre esprit. Grâce à son lien avec Edison, Burbank, Burroughs et Firestone, Henry Ford ajouta au pouvoir de son propre cerveau d'intelligence, l'expérience, les connaissances et les forces spirituelles de ces quatre hommes. En fait, il s'appropria et utilisa le principe de l'esprit maître en suivant les méthodes décrites dans ce livre.

Ce principe est également valable pour vous!

Nous avons déjà mentionné Mahatma Gandhi. La majorité de ceux qui ont entendu parler de Gandhi le considère peut-être simplement comme un petit homme excentrique qui porte des vêtements singuliers et qui donne du fil à retordre au gouvernement britannique.

Mais en réalité, Gandhi n'est pas un excentrique, c'est l'homme contemporain le plus puissant. (A en juger par le nombre de ses adeptes et leur foi en leur chef.) Mais en outre, il est probablement l'homme le plus puissant que le monde ait jamais connu. Son pouvoir est passif, mais il est bien réel.

Examinons la manière qu'il a utilisée pour atteindre ce pouvoir monumental, que l'on peut expliquer en quelques mots. Il est devenu puissant en convainquant plus de deux cents millions de personnes à coordonner leurs actions, corps et ame, dans un esprit d'harmonie, pour un but précis.

En bref, Gandhi a accompli un miracle, car c'est en effet un miracle de convaincre, et non forcer, tout un peuple à coopérer harmonieusement, pour un temps illimité. Si vous doutez de la difficulté

de l'entreprise, essayez de persuader deux personnes, n'importe les- quelles, de coopérer harmonieusement pour une période pré-déterminée.

Tout homme qui dirige une entreprise sait à quel point il est difficile d'obtenir de ses employés un travail d'équipe dans un esprit

S'i/ y a une règle que j'ai tenté de suivre pour réussir en affaires,
c'est

d'avoir toujours essayé de m'entourer d'associés qui en
connaissaient davantage en affaires que moi.

MONTE L. BEAN

La pauvreté n'a pas besoin de plans. Elle n'a besoin d'aucune aide, parce qu'elle est effrontée et impitoyable. La richesse est timide et réservée. Pour l'obtenir, il faut l'attirer.

Au haut de la liste des principales sources permettant d'atteindre le pouvoir se trouve l'intelligence infinie. Lorsque deux ou plusieurs personnes s'associent harmonieusement à des fins précises, elles se préparent, par cette alliance, à tirer force et pouvoir de cette grande réserve universelle qu'est l'intelligence infinie. C'est la plus importante des sources de pouvoir à laquelle puisent, consciemment ou non, les génies et les grands dirigeants de ce monde.

Les deux autres grandes sources de connaissances qui mènent au pouvoir ne sont pas plus sûres que nos cinq sens. L'on ne peu

t pas tou- jours se fiera nos sens. Mais l'intelligence in finie ne se trompe jamais.

Dans les chapitres suivants, vous apprenez les méthodes qui vous permettront de communiquer avec l'intelligence infinie .

Mais il ne s'agit pas d'un cours de religion. Aucun des principes, aucune des lois exposées dans ce livre ne prétend s'ingérer directement ou indirectement dans les croyances et pratiques religieuses de qui que ce soit. Ce livre n'a d'autre but que d'apprendre au lecteur comment transformer son désir précis d'argent en son équivalent matériel.

Lisez, ré fléchissez et méditez en lisant. Bientôt , le sujet entier se révélera a vous, et vous en aurez une vue d'ensemble qui vous échappe encare puisque vous assimilez cet ouvrage chapitre par chapitre.

L'argent est aussi timide et insaisissable que les jeu n es filles de l'«ancien temps ». Il faut lui faire la cour et le gagner par des méthodes qui ressemblent a celles qu'utilise l'amoureux pour conquérir la jeu ne fil ie de ses reves. Aussi étrange que cela puisse paraître, le pouvoir utilisé pour gagner de l'argent n'est pas tres différent de celui qui est mis en uvre pour gagner le c ur d'une jeune filie. Pour conquérir la richesse, ce pouvoir doit etre empreint de foi. Il doit etre associé au désir et a la persévérance. Il doit etre utilisé selon un plan, qui doit a son tour se traduire en actions.

Quand l'argent, ce que l'on appelle «le gros argent» afflue, c'est avec l'aisance d'un torrent qui coule de la montagne. Il existe un grand courant de pouvoir que l'on peut comparer à une rivière, à peu de choses qu'un côté coule dans une direction, emportant tous ceux qui entrent dans ce côté du torrent vers l'avant et vers le haut jusqu'à la richesse. L'autre côté coule dans la direction opposée, emportant vers le bas tous ceux qui sont suffisamment malchanceux pour y

.μ

.e

en

·j·

>-

entrer (et qui ne sont pas capables de s'en sortir) en direction de la misère et de la pauvreté.

Chapitre 10 Le pouvoir de l'esprit maître 203

Chaque homme qui a accumulé une grande fortune a reconnu l'existence de ce courant de la vie. C'est le processus de la pensée de chacun. Les émotions positives constituent le côté du courant qui mène vers la fortune. Les émotions négatives constituent celui qui mène vers la pauvreté.

Et cela est d'une importance capitale pour celui qui suit les enseignements de ce livre dans le but d'accéder à la richesse.

Si vous trouvez du côté du courant qui mène vers la pauvreté, le contenu de ce livre peut servir d'aviron qui vous permettra de vous propulser de l'autre côté du courant. Mais il ne peut vous servir que si vous le mettez en application et l'utilisez. Se contenter de le lire et de le juger, dans un sens ou dans l'autre, ne vous sera d'aucune utilité. Certaines personnes alternent parfois entre le côté positif et le côté négatif du courant. Le krach de Wall Street en 1929 a emporté des millions de gens du côté positif vers le côté négatif du courant. Et ces personnes se débattent, parfois dans le désespoir et la peur, pour retourner du côté positif du courant. Ce livre a été écrit plus

particulièrement pour ces millions de gens.

La pauvreté et la richesse échangent souvent leur place. Le krach a appris cette vérité au monde, bien que le monde ne se souviendra pas de cette leçon pendant bien longtemps. La pauvreté peut, et elle le fait généralement, prendre volontairement la place de la richesse. La richesse prend

généralement celle de la pauvreté lorsqu'il y a des plans bien conçus et soigneusement exécutés dans ce sens. La pauvreté n'a pas besoin de plans. Elle n'a besoin d'aucune aide, parce qu'elle est effrontée et impitoyable. La richesse est timide et réservée. Pour l'obtenir, il faut l'attirer.

J'ai appris que les gens oublient ce que vous avez dit, qu'ils oublieront ce que vous avez fait, mais qu'ils n'oublieront jamais comment ils se sont sentis en votre présence.

MAYA ANGELOU

Tout le monde peut souhaiter faire fortune, et la plupart le font, mais seulement quelques-uns savent que le seul moyen fidèle d'y parvenir est d'avoir un désir ardent soutenu par un plan précis.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCES

- Ouelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-elle le plus aidé?
- Comment Napoleon Hill définit-il le « pouvoir » (page 197)?
- Ouelles sont les « sources de la connaissance » (pages 197-198) ?
- Comment pouvez-vous obtenir du pouvoir grâce a l'esprit maltre?

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

CHAPITRE 11

LE MYSTERE DE LA TRANSMUTATION SEIUELLE

Dixieme étape vers la richesse

a « transmutation », en langage simple, c'est le « changement ou la transformation d'un élément, ou d'une forme d'énergie, en un autre ».

L'émotion sexuelle conduit a un état d'esprit.

Par ignorance sur le sujet, on associe généralement cet état d'esprit à une émotion d'ordre physique. Et, en raison de mauvaises influences, auxquelles la plupart des gens ont été soumis en acquérant des connaissances sur la sexualité, les choses d'ordre physique ont grandement influencé l'esprit d'aucuns.

L'émotion sexuelle a trois raisons d'être fondamentales qui sont :

La victoire sur soi est la plus grande des victoires.

PLATON

- I. la perpétuation du genre humain;
2. le maintien de la santé (en tant qu'agent thérapeutique, il n'a pas d'équivalent);
3. la transformation de la médiocrité en génie.

Cette transformation ou transmutation sexuelle est facile à expliquer. L'esprit s'éveille et remplace des pensées d'expression physique par des pensées plus hautes ou simplement d'un autre ordre.

Le désir sexuel est le plus puissant des désirs. Il stimule, développe l'imagination, la finesse de perception, le courage, la volonté, la persévérance et un pouvoir créateur inconnu en d'autres circonstances. Le désir sexuel est si fort, si impérieux qu'il domine certains êtres qui, pour le satisfaire, risquent leur vie et leur réputation. Domptée et transmutée, c'est-à-dire transformée et redistribuée, cette énergie, qui a conservé ses qualités, peut alors être utilisée en tant que force créatrice et inspiratrice dans le domaine de la littérature, des arts,

La «transmutation», en langage simple, c'est le «changement ou la transformation d'un élément, ou d'une forme d'énergie, en un autre».

206 Réfléchissez et devenez riche

Le génie est simple- ment le pouvoir de faire des efforts continus.

ELBERT HUBBARD

des sciences et dans n'importe quelle activité, y compris, bien sur, la poursuite de la richesse.

Cette transformation de l'énergie sexuelle demande un effort de volonté largement récompensé. Le désir sexuel est naturel et inné. Il ne peut ni ne doit être refoulé ou supprimé. Mais il faut lui permettre de s'exprimer d'une manière qui est enrichissante pour le corps, l'esprit et l'âme. S'il n'est pas magnifié, il ne s'exprimera que sur le plan physique.

Le cours d'une rivière peut être modifié par un barrage. Mais sans drainage, l'eau se frayera un autre chemin. Le même processus

s'avère avec l'émotion sexuelle, qui peut être dirigée pendant un certain temps, mais dont la nature même la force à s'exprimer. S'il n'y

a pas transformation en quelque effort créatif, elle trouvera une voie moins louable.

Celui qui a découvert comment transformer son émotion sexuelle en une énergie créatrice peut s'estimer heureux, car cet exercice lui permet de s'élever au statut de génie.

Une étude scientifique révèle les importants faits suivants :

1. Les hommes qui réussissent le mieux sont ceux qui ont un tempérament sexuel très développé et qui ont appris l'art de transformer l'énergie sexuelle.
2. Les hommes qui ont amassé une grosse fortune et ont réussi dans le domaine de la littérature, des arts, de l'industrie, de l'architecture et dans leur profession en général ont agi sous l'influence d'une femme.

La transformation ou transmutation sexuelle est facile à expliquer. L'esprit s'éveille et remplace des pensées d'expression physique par des pensées plus hautes ou simplement d'un autre ordre.

La recherche qui a permis de faire ces étonnantes découvertes a porté sur des pages de biographies et d'histoire remontant à

plus de deux mille ans. Elle a mis en lumière que les hommes et les femmes

qui avaient réalisé de grandes choses possédaient une sexualité très développée.

L'émotion sexuelle est une « force irrésistible » contre laquelle on ne peut lutter. Lorsqu'ils sont guidés par cette émotion, les hommes acquièrent un super pouvoir d'action. Saisissez bien cette vérité et

vous comprendrez pourquoi la transmutation ou la transformation

de l'énergie sexuelle peut éléver une personne au niveau de génie.

L'émotion sexuelle détient le secret du pouvoir créateur.

Chapitre 11 Le mystère de la transmutation sexuelle 207

Lorsqu'on détruit les glandes sexuelles de l'homme comme celles

de la bete, on élimine la plus grande source d'action. A preuve, il suffit d'observer ce qui arrive a un animal que l'on a castré.

Le taureau

devient aussi docile qu'une vache lorsqu'il a été mutilé sexuellement. La mutilation sexuelle prive le male, humain ou bete, de toute la combativité qu'il possédait. L'altération sexuelle produit le même effet chez la femelle.

LES DIX STIMULI DE L'ESPRIT

L'esprit humain a besoin de stimuli pour vibrer, s'enthousiasmer, créer et développer son imagination, désirer intensément, etc.

Les stimuli les plus efficaces sont :

- I. le désir sexuel;
2. l'amour;
3. un vif désir de célébrité, de pouvoir, de gain ou de fortune;
4. la musique;
- S. l'amitié, avec des êtres du même sexe ou du sexe opposé;
6. une alliance d'esprit maître fondée sur l'harmonie de deux personnes ou plus qui s'allient pour progresser sur le plan spirituel ou temporel;

7. des souffrances communes, par exemple celles d'un peuple persécuté;
8. l'autosuggestion;
9. la peur;
10. les narcotiques et l'alcool.

Rien de grand n'a jamais pu être réalisé sans enthousiasme.

RALPH WALDO EMERSON

Le désir sexuel vient en tête de cette liste : c'est un stimulus qui anime et met en marche les rouages de l'action. Huit de ces stimuli sont naturels et constructifs; les deux autres sont destructifs. Cette liste vous est présentée afin que vous puissiez comparer les différentes sources de stimulation. D'après cette étude, l'on peut facilement constater que l'émotion sexuelle est la plus intense et la plus puissante de tous les stimuli de l'esprit.

Cette comparaison est nécessaire pour prouver que la transformation de l'énergie sexuelle peut éléver une personne à l'état de

Le désir sexuel est le plus puissant des désirs. Il stimule, développe l'imagination, la finesse de perception, le courage,

la volonté, la persévérance et un pouvoir créateur inconnu en d'autres circonstances.

>- génie. Mais voyons ce qui constitue un génie.

208 Réfléchissez et devenez riche

N'essayez pas de réformer quelqu'un qui est malheureux,
parce qu'i/ n'est

pas possible de rendre heureux celui dont le but est d' etre
malheureux.

RAYMOND CHARLES BARKER

Un sot a *lit* un jour qu'un génie est un homme qui « porte des cheveux longs, mange une nourriture bizarre, vit seul et fait l'obje t de plaisanteries ». Voici une meilleure définition : « Un génie est un homme qui a découvert comment augmenter l'inten- sité de sa pensée au point de pouvoir communiquer librement avec des sources de connaissance ne se révélant pas par la pensée ordinaire. »

Celui qui réfléch it voudra poser quelques questions concernant cette définition du génie. Et sa premiere question sera : «

Comment peut-on communiquer avec des sources de connaissances qui sont encore insoupçonnées de la pensée ordinaire? »

Et la question suivante sera : « Existe-t-il des sources de connaissance que seuls les génies peuvent atteindre? Et, si tel est le cas, quelles sont-elles et comment peut-on les atteindre? »

Nous allons offrir la preuve de la validité de certains des énoncés les plus importants présentés dans ce livre, ou à tout le moins offrir la preuve par laquelle vous pourrez faire votre propre constat par l'expérimentation, et, ce faisant, nous allons répondre à ces deux questions.

Domptée et transmutée, c'est-à-dire transformée et redistribuée, cette énergie, qui a conservé ses qualités, peut alors être utilisée en tant que force créatrice et inspiratrice dans [...] la poursuite de la richesse.

LE «GÉNIE» SE DÉVELOPPE GRÂCE AU SIXIÈME SENS

La réalité d'un « sixième sens » a été dument établie. C'est l'imagination créatrice, une faculté que la majorité des gens n'utilisent jamais au cours de leur vie, à moins que ce ne soit par pur hasard. Par contre, un nombre relativement restreint de gens se servent de leur imagination créatrice de manière délibérée et prémeditée. Et ceux-là sont des génies, ceux qui

se servent de cette faculté à volonté et qui en comprennent les fonctions.

L'imagination créatrice est le lien direct entre l'esprit limité de l'homme et l'intelligence infinie. Toutes les soi-disant révélations, qui ont cours dans le royaume de la religion, et toutes les découvertes de principes fondamentaux ou nouveaux dans le domaine de l'invention, naissent de l'imagination créatrice.

Lorsque les idées ou les concepts se présentent à votre esprit par une sorte d'intuition ou de pressentiment, elles viennent des sources suivantes:

Chapitre 11 | Le mystère de la transmutation sexuelle 209

1. de l'intelligence infinie;
2. du subconscient où sont emmagasinés toutes les impressions et les élans de la pensée qui atteignent le cerveau par l'un des cinq sens;
3. de l'esprit d'une autre personne qui libère une pensée, une image ou une idée par une pensée consciente;
4. du subconscient des autres.

On ne connaît aucune autre source par laquelle recevoir une « inspiration » ou une « intuition ».

L'imagination créatrice fonctionne à son meilleur lorsque l'esprit vibre (en raison d'une quelconque forme de stimulation mentale) à un rythme excessivement élevé. C'est-à-dire, lorsque l'esprit fonctionne à un rythme de vibration plus élevé que celui des pensées ordinaires.

Lorsque l'action du cerveau a été excitée par l'un ou plusieurs des dix stimuli que nous avons relevés, l'individu a l'impression qu'il plane bien au-dessus du domaine ordinaire de la pensée, ce qui lui permet d'avoir une vision d'ensemble de la portée et de la qualité de ses pensées. Il est impossible d'avoir cette vision lorsque l'on s'affaire à trouver la solution de problèmes courants.

Lorsqu'un individu élève sa pensée, il ressemble à un pilote d'avion qui, du haut des airs, jouit d'un champ de vision lui permettant de voir au-delà de l'horizon qui limite sa vision en ayant les pieds sur terre. Et de plus, tant qu'il maintient des pensées de cet ordre, il n'est ni troublé ni limité par les problèmes et les besoins de l'existence : nourriture, vêtements, logement. Il se trouve dans un monde délivré de ces classiques et quotidiennes préoccupations futiles, comme les collines, les vallées et les autres éléments qui bloquent la vue et qui disparaissent lorsqu'on monte en avion.

Dans cette exaltation de la pensée, la faculté créatrice de l'esprit est libre d'agir. La voie est ouverte, le sixième sens peut fonctionner. Il devient réceptif à des idées qui n'auraient pu atteindre l'individu en d'autres circonstances. Le « sixième

sens» est la faculté qui différencie un génie du commun des mortels.

La faculté créatrice devient plus alerte et réceptive aux vibrations provenant de l'extérieur du subconscient de l'individu et, plus

En lisant la vie des grands hommes, j'ai découvert que leur première victoire était ce/le qu'ils avaient emportée contre eux-mêmes;

et l'autodiscipline était la première de ces victoires.

HARRY S. TRUMAN

Celui qui a découvert comment transformerson émotion sexuelle en une énergie créatrice peut s'estimer heureux, car cet exercice lui permet de s'élever au statut de génie.

rechercher ces élans de pensée. Plus cette faculté se manifeste, plus l'individu s'y fie et l'incite à se manifester. Cette faculté ne peut être cultivée et développée qu'à l'usage.

Ce que l'on désigne sous le nom de « conscience » opère entièrement par l'intermédiaire de ce sixième sens.

Les grands artistes, les écrivains, les musiciens, les poètes sont devenus célèbres parce qu'ils ont pris l'habitude de se fier entièrement à « la petite voix intérieure » qui parle en eux grâce à l'imagination créatrice. Les êtres qui ont une vive imagination savent bien que leurs meilleures idées leur viennent de ce que l'on appelle l'intuition ou l'inspiration.

Je connais un grand orateur qui n'atteint le sommet qu'en fermant les yeux et en se fiant entièrement à son imagination créatrice. Quand on lui demandait pourquoi il baissait les paupières avant de prononcer les passages clés de son discours, il répondait : « Parce qu'ainsi j'exprime les idées qui me sont dictées par ma voix intérieure. »

L'un des financiers américains les plus riches et les plus célèbres avait l'habitude de fermer les yeux deux ou trois minutes avant de prendre une décision. On lui en demanda la raison et il déclara :

« Quand je ferme les yeux, je suis capable d'atteindre des sources d'intelligence supérieure. »

Feu Elmer R. Gates, de Chevy Chase, dans le Maryland, prit plus de deux cents brevets d'invention, dont bon nombre furent importants, en cultivant et en utilisant son imagination créative. Sa méthode est à la fois significative et intéressante pour celui qui cherche à entrer dans le monde des génies, auquel appartient sans nul doute monsieur Gates. Il fut l'un des grands hommes de science du monde, quoique très peu connu.

Dans son laboratoire, il avait ce qu'il appelait sa « chambre de communications personnelles », qui était une pièce insonorisée, meublée d'une petite table sur laquelle était posé un bloc de papier à lettres. Un interrupteur sur le mur permettait d'éteindre les lumières. Lorsque Elmer Gates désirait puiser dans les forces de son imagination créatrice, il entrait dans cette pièce, s'asseyait à la table, éteignait les lumières et se concentrerait sur les faits connus de l'invention sur laquelle il travaillait.¹¹ Il demeurait ainsi jusqu'à ce que les idées portant sur les facteurs non connus de son invention se mettent à affluer dans son esprit.

Chapitre 11 Le mystère de la transmutation sexuelle 211

Un jour, les idées affluerent en si grand nombre et avec une intensité telle qu'il lui fallut pres de trois heures pour les coucher sur papier. Ensuite, examinant ses notes, il vit qu'elles décrivaient minutieusement des phénomènes alors inconnus du monde scientifique et qu'elles constituaient une réponse intelligente au problème qu'il se posait. C'est de cette manière que Elmer Gates termina plus de deux cents inventions, qui avaient été commencées, mais jamais terminées par de soi-disant inventeurs. Et la preuve de cet énoncé réside au bureau des brevets des États-Unis.

Monsieur Gates gagnait sa vie en « restant assis à attendre des idées » pour des particuliers et des entreprises. Quelques-unes des plus grandes sociétés des États-Unis lui ont versé de substantiels honoraires horaires pour les heures qu'il passait assis à laisser affluer les idées.

Le raisonnement humain est souvent faussé parce qu'il s'inspire en grande partie de l'expérience personnelle. Or, toute connaissance tirée de l'« expérience » n'est pas forcément précise. Les idées qui émanent de notre imagination créatrice sont bien plus sûres, car elles proviennent de sources plus fiables que celles qui sont fondées sur la faculté de raisonnement de l'esprit.

Qu'est-ce qui différencie le génie du simple inventeur ? Le premier travaille avec son imagination créatrice alors que le second ignore tout de cette faculté. L'inventeur scientifique (comme M. Edi-son et M. Gates) se sert des deux formes d'imaginaires, soit l'imagination synthétique et l'imagination créatrice.

Par exemple, l'inventeur scientifique, ou le «génie», en s'aidant de son imagination synthétique, organise et combine des idées connues et des principes nés de l'expérience (la faculté de raisonnement). Si cette connaissance ne suffit pas à l'aboutissement de son invention, il fait travailler son imagination créatrice. La méthode employée varie selon les individus, mais voici l'essentiel du processus :

1. L'inventeur, en utilisant l'un des dix stimuli de l'esprit, ou tout autre de son choix, stimule son esprit pour le faire fonctionner sur un plan plus élevé.
2. Il se concentre sur des éléments connus de son invention (la partie achevée) et crée dans son esprit une image parfaite des éléments inconnus (la partie encore inachevée de son invention). Il la garde en tête jusqu'à ce

Par contre, un nombre relativement restreint de gens se servent de leur imagination créatrice de manière délibérée et prémeditée.

Et ceux-là sont des génies, ceux qui se servent de cette faculté à volonté et qui en comprennent les fonctions.

que le subconscient s'en soit emparé, puis se détend en éliminant toute pensée, dans l'attente de la réponse qui « affluera » dans son esprit.

Les résultats peuvent parfois être précis et immédiats. Mais ils peuvent aussi ne pas arriver; cela dépend du degré de développement du „sixième sens», ou faculté de création.

Edison essaya en vain plus de dix mille combinaisons d'idées, avec l'aide de son imagination synthétique. Ce n'est qu'en faisant

appel à son imagination créatrice qu'il eut l'idée lui permettant de

perfectionner sa lampe incandescente. Il agit de même manière lorsqu'il inventa le phonographe.

Une foule de preuves fiables permettent d'affirmer que l'imagination créatrice existe bel et bien. Ces preuves sont mises en évidence en effectuant une analyse précise d'hommes qui sont devenus des chefs de file dans leurs domaines respectifs, sans avoir reçu une instruction supérieure. Lincoln est le parfait exemple d'un grand

dirigeant qui donna le meilleur de soi lorsqu'il découvrit et utilisa son imagination créatrice. Il découvrit et commença à utiliser cette faculté à la suite du stimulus de l'amour, qu'il a connu après avoir

rencontré Anne Rutledge.

Les pages de l'histoire foisonnent de récits sur les grands dirigeants dont les réalisations peuvent être directement associées à

l'influence des femmes qui éveillerent les facultés créatrices de leur esprit en stimulant leur désir sexuel. Inspiré par Joséphine, sa première femme, Napoléon Bonaparte fut irrésistible et invincible.

Lorsque son « jugement » ou sa faculté de raisonnement l'inciterent à

la répudier, son étoile commença à faiblir. Sa défaite et Sainte-Hélène n'étaient pas loin.

Si le bon goût le permettait, nous pourrions facilement mentionner les exploits d'hommes, bien connus du peuple américain, qui ont atteint les sommets de leurs réalisations sous l'influence stimu-

lante de leur femme, pour tomber en déchéance après que l'argent et le pouvoir leur soient montés à la tête et qu'ils aient écarté leur

épouse pour la remplacer par une autre. Napoléon n'a pas été le seul

a expérimenter que l'influence de l'énergie sexuelle positive, celle

qui provient de la bonne source, est plus puissante que tout substitut

d'opportunité créé par la simple raison.

L'esprit humain réagit à la stimulation !

Et parmi les plus grandes, la plus puissante demeure le désir sexuel. Transmutée, c'est-à-dire transformée et dirigée, cette force est capable de porter un homme vers les plus hautes sphères de la pensée où il maîtrisera les soucis et les complications qui le submergent lorsqu'il demeure sur un plan inférieur.

Malheureusement, seuls les génies ont fait cette découverte. Les autres ont accepté l'expérience du désir sexuel, sans découvrir l'une de ses potentialités principales, fait qui explique le grand nombre d'« autres » en comparaison avec le nombre limité de génies.

Pour rafraîchir la mémoire du lecteur, relativement à la vie de certains hommes, nous présentons ici le nom de quelques hommes de grandes réalisations, dont chacun était pourvu d'une forte énergie sexuelle. Le génie qui les habitait trouvait indéniablement la source de sa puissance dans la transmutation de cette énergie sexuelle.

La différence entre l'échec
et le succès est la même qu'entre faire les choses à
peu près bien et faire les choses tout à fait bien.

EDWARD SIMMONS

George Washington Napoléon Bonaparte William Shakespeare
Abraham Lincoln Ralph Waldo Emerson Robert Burns
Andrew Jackson

Thomas Jefferson Elbert Hubbard Elbert H. Gary Oscar Wilde
Woodrow Wilson John H. Patterson Enrico Caruso

Votre propre connaissance de l'histoire vous permettra d'ajouter des noms à cette liste. Je doute que vous trouviez un seul homme dans toute l'histoire de l'humanité, qui ait réussi de façon extraordinaire, peu importe dans quel domaine, sans un tempérament ardent.

Si vous ne voulez pas avoir recours à la biographie d'hommes qui ne sont plus de ce monde, faites l'inventaire des hommes de grandes réalisations que vous connaissez et voyez si vous en trouverez un seul qui n'a pas ce tempérament ardent.

L'énergie sexuelle est l'énergie créatrice de tous les génies. Il n'y a jamais eu et il n'y aura jamais un grand chef, un grand bâtisseur ou un grand artiste dépourvu de cette force sexuelle créatrice.

J'espere que personne ne commettra l'erreur de croire que toutes les personnes ayant un fort appétit sexuel sont des génies! L'homme

Les grands artistes, les écrivains, les musiciens, les poètes sont devenus célèbres parce qu'ils

ont pris l' habitude de se fier entièrement à « la petite voix intérieure» qui parle en eux grâce à l'imagination créatrice.

>o.- atteint le statut de génie seulement s'il stimule son esprit à puiser

214 Réfléchissez et devenez riche

Personne ne réussit de manière éminente en se contentant de ne faire que ce que l'on attend de lui; c'est la quantité d'excellence surpassant le minimum attendu qui détermine l'amour de la distinction ultime.

CHARLES KENDALL ADAMS

aux forces offertes, par le biais de la faculté créatrice de l'imagination. L'énergie sexuelle est le principal stimulus par lequel l'« accélération » des vibrations de l'esprit se produit. Mais le simple fait de posséder cette énergie sexuelle ne suffit

pas à faire d'une personne un génie. Le désir d'un contact physique doit être transmuté en une autre forme de désir ou d'action avant de permettre à quiconque de s'élever au statut de génie.

Bien loin de devenir des génies, la majorité des hommes s'abaissent jusqu'à devenir des animaux, à cause de leurs désirs sexuels, en ne comprenant pas et en utilisant à mauvais escient cette grande force.

Le raisonnement humain est souvent faussé parce qu'il s'inspire en grande partie de l'expérience personnelle. Or, toute connaissance tirée de l'«expérience» n'est pas forcément précise.

POURQUOI LES HOMMES RÉUSSISSENT-ILS RAREMENT AVANT L'ÂGE DE QUARANTE ANS?

J'ai découvert en étudiant la vie de plus de vingt-cinq mille personnes que le succès vient rarement avant l'âge de quarante ans. Le plus souvent, les gens n'atteignent leur vitesse de croisière qu'une fois qu'ils ont dépassé la cinquantaine. Cette constatation fut si frappante que je décidai d'étudier plus à fond cette réalité, poursuivant mes recherches sur une période de plus de douze ans.

Cette étude a révélé que la principale raison pour laquelle les hommes qui réussissent ne commencent pas avant l'âge de quarante ou cinquante ans est que, plus jeunes, ils ont tendance à dissiper leur énergie en permettant trop souvent à leur émotion sexuelle de s'exprimer physiquement. La plupart des êtres humains n'ont jamais appris que le désir sexuel offre d'autres possibilités qui transcendent la simple expression physique. La plupart de ceux qui font cette découverte la font après un gaspillage de plusieurs années pendant lesquelles l'énergie sexuelle est à son apogée, soit avant l'âge de quarante-cinq à cinquante ans. C'est à ce moment-là que les réussites notables commencent à arriver.

Jusqu'à l'âge de quarante ans et un peu plus, la vie d'un homme reflète un gaspillage d'énergie, qui aurait donné d'excellents résultats si celle-ci avait été mieux canalisée. Les émotions les plus vives et les plus fortes sont semées aux quatre vents.

Le désir de l'expression sexuelle est de loin la plus forte et la plus pressante de toutes les émotions humaines et, pour cette raison

Chapitre 11 Le mystère de la transmutation sexuelle 215

même, ce désir, lorsqu'il est canalisé et transformé en action autre que l'expression physique, peut éléver au statut de génie.

L'un des hommes d'affaires les plus compétents d'Amérique a admis honnêtement que sa séduisante secrétaire était responsable de la plupart des plans qu'il avait imaginés. Il a admis que sa présence

l'avait élevé au sommet de son imagination créatrice, d'une manière qu'il n'aurait pu connaître grâce à aucun autre stimulus.

L'un des hommes ayant le mieux réussi en Amérique doit en majorité son succès à l'influence d'une jeune femme très charmante

qui lui a servi de source d'inspiration pendant plus de douze années. Tout le monde connaît l'homme dont il est question ici, mais bien peu connaissent la source réelle de ses réalisations.

L'histoire ne manque pas d'exemples de ces hommes qui devinrent des génies pour avoir usé de stimulants artificiels : alcool et narcotiques. Edgar Allan Poe a écrit *Le Corbeau* sous l'influence de l'alcool « revant de rêves dont les mortels n'oseront jamais rever auparavant ». James Whitcomb Riley a lui aussi écrit ses meilleures œuvres sous l'inspiration de l'alcool. Peut-être vit-il vraiment « l'enchevêtrement ordonné du rêve et de la réalité, le moulin sur la rivière et la brume sur le fleuve ». C'est intoxiqué que Robert Burns écrivait

le mieux. « Les jours du temps passé, ami, Buvons ensemble à la ten-

dresse, Aux jours du temps passé.»

Mais il ne faut pas oublier que beaucoup de ces hommes se sont finalement détruits eux-mêmes. La nature a ses propres potions, avec lesquelles les hommes peuvent stimuler en toute sécurité leur esprit afin qu'il leur permette de vibrer et engendrer les pensées les plus subtiles et les plus rares qui viennent d'on ne sait où ! Aucun substitut satisfaisant aux stimuli qu'offre la nature n'a encore été trouvé.

Les psychologues savent qu'il y a une relation très étroite entre les désirs sexuels et les impératifs spirituels, ce qui explique l'étrange attitude de gens qui participent aux orgies dites de « renaissance » religieuse, pratique courante chez les primitifs.

Le monde est régi et la destinée de la civilisation est établie par les émotions humaines. Les actions des gens sont influencées moins par la raison que par les « sentiments ». L'imagination créatrice est mue par les émotions et non par une froide raison.

L'émotion sexuelle

Les idées qui émanent de notre imaginationcréatrice sont bien plus sûres, car elles proviennent de sources plus fiables que celles qui sont fondées sur la faculté de raisonnement de l'esprit.

>- est la plus puissante de toutes. Bien sûr, il y a d'autres stimulants

Vous ne pouvez pas tou- jours contrôler les cir- constances,
mais vous pouvez toujours contrôler vos propres pensées.

CHARLES POPPLESTOWN

pour l'esprit, nous en avons mentionné quelques-uns, mais aucun ne peut égaler la force du désir sexuel.

Un stimulus de l'esprit est toute influence qui peut, temporairement ou de manière permanente, augmenter les vibrations de la pen-

sée. Les dix principaux stimuli décrits sont ceux auxquels l'homme a le plus souvent recours. Grâce à eux, on peut communiquer avec l'intelligence infinie ou même pénétrer à volonté le subconscient, le sien ou celui des autres, processus qui tient tout à fait du génie.

Un homme qui a appris le métier de vendeur a plus de trente mille personnes a découvert à son grand étonnement que les hommes

qui avaient une énergie sexuelle plus forte étaient les meilleurs vendeurs. On en trouve l'explication dans cet élément de la

personnalité que l'on appelle « le charisme personnel », et qui n'est ni plus ni moins que l'énergie sexuelle. Les personnes ayant une énergie sexuelle forte possèdent également une bonne dose de charisme. En comprenant et en cultivant cette force vitale, il est possible de

l'utiliser à son avantage pour faciliter ses contacts avec autrui.

Cette

énergie peut se communiquer aux autres des manières suivantes :

Mais le simple fait de posséder cette énergie sexuelle ne suffit pas à faire d'une personne un génie. Le désir d'un contact physique doit être transmuté en une autre forme de désir ou d'action avant de permettre à quiconque de s'élever au statut de génie.

I. La poignée de main. Ce contact physique indique immédiatement la présence ou le manque de charisme.

2. Le ton de la voix. Le magnétisme, ou énergie sexuelle, est l'élément qui colore la voix, la rend charmeuse et musicale.

3. Les gestes et la démarche. L'énergie sexuelle incline à la vivacité, à la grâce et à l'aisance.

4. Les ondes de la pensée. L'énergie sexuelle agit sur les pensées. On peut diriger a volonté cette énergie et influencer ses pensées et celles des autres.

S. L'apparence physique. Les personnes ayant une grande énergie sexuelle sont généralement tres soigneuses de leur personne. Elles choisissent des vêtements dont le style convient a leur personnalité, a leur physique, a leur teint, etc.

Quand il engage des vendeurs, le bon directeur des ventes recherche en tout premier lieu chez le postulant le magnétisme personnel. Les gens qui manquent d'énergie sexuelle ne ressentiront ni ne

Chapitre 11 Le mystère de la transmutation sexuelle 217

communiqueront jamais l'enthousiasme. Or, cette qualité est l'une des plus importantes dans l'art de la vente, peu importe ce que l'on vend.

Le conférencier, l'orateur, le prédicateur, l'avocat ou le vendeur qui manque d'énergie sexuelle tambara « à plat » et ne pourra influencer qui que ce soit. Ajoutez à cela que la plupart

des gens ne peuvent etre influencés que si l'on fait appel a leurs émotions, et

vous comprendrez l'importance de l'énergie sexuelle chez le vendeur. Les vendeurs qui réussissent dans leur métier transmutent consciem-

ment ou non leur énergie sexuelle en enthousiasme. Ce qui suggere de maniere tres a propos une définition de la transmutation sexuelle.

Le vendeur qui sait comment détacher de son esprit le sujet du désir sexuel et diriger cette pulsion dans son effort de vente avec le meme enthousiasme et la meme détermination qu'il utiliserait pour son dessein original est passé maître dans l'art de la transmutation sexuelle, qu'il en soit conscient ou non. La majorité des vendeurs qui transforment leur énergie sexuelle le font sans etre le moins du monde conscients de ce qu'ils font ni de la maniere dont ils le font.

Cette transmutation demande plus de volonté que le commun des mortels ne daigne utiliser a cette fin. Ceux qui trouvent difficile

de mobiliser suffisamment de volonté pour opérer cette transformation peuvent acquérir cette capacité graduellement. Bien que cela exige de la volonté, la récompense finale vaut bien plus que l'effort que l'on y a consacré.

11 semble que la majorité des gens soient, de manière impardonnable, totalement ignorants sur le sujet du sexe. Le désir sexuel a été

si mal compris, calomnié, souillé et tourné en ridicule par l'ignorant et celui à l'esprit mal tourné, et depuis si longtemps, que le mot

sexe est très rarement utilisé en bonne société. Les hommes et les femmes qui ont le bonheur, je dis bien le bonheur, d'avoir un tempérament ardent sont généralement considérés comme des personnes

maudites.

Des millions de gens, même à notre époque, souffrent de complexe d'infériorité parce qu'ils ont cru, à tort, que leur tempérament

était une malédiction. Que cet éloge de l'énergie sexuelle ne serve pas de justification au libertinage ! L'émotion sexuelle est une vertu seulement si elle est utilisée avec intelligence et discernement. Mais,

Le succès n'est pas la clé du bonheur. Le bonheur est la clé du succès. Si vous aimez ce que vous faites, vous réussirez.

HERMAN CAIN

La destinée n'est pas une question de chance, c'est une question de choix; ce n'est pas une chose qu'il faut attendre, c'est une chose à laquelle il faut aspirer.

WINSTON CHURCHILL

Les actions des gens sont influencées moins par la raison que par les « sentiments ». L'imagi-nation créatrice est mue par les émotions et non par une froide raison.

de les enrichir. La meilleure utilisation de ce pouvoir qui soit est le propos de ce chapitre.

11 est apparu clairement à l'auteur que chaque grand dirigeant

qu'il a eu le privilège d'analyser était un homme dont les réalisations avaient grandement été inspirées par une femme. N'est-ce pas significatif? Dans de nombreux cas, la «femme en question» était une

épouse modeste et pleine d'abnégation, peu connue ou ignorée du public. Dans quelques cas, la source d'inspiration était attribuable à

l'« autre femme ». Mais peut-être ces cas ne vous sont-ils pas entièrement inconnus.

Les excès en matière de sexualité sont tout aussi néfastes que les excès d'alcool et de nourriture. Et à l'époque où nous vivons, une

époque qui a commencé avec la guerre mondiale, l'intempérance

sexuelle est chose commune. Cette indulgence excessive peut expliquer la pénurie de grands dirigeants. Aucun homme ne peut se pré-

valoir des forces de son imagination créative lorsqu'il s'affaire à les

dissiper. L'homme est la seule créature sur terre qui viole le dessein de la nature dans ce domaine. Tous les autres animaux

font usage de leur énergie sexuelle avec modération, et dans un dessein qui s'har-

monise aux lois de la nature. Chaque animal répond à l'appel de la

sexualité uniquement pendant la « saison des amours ».

L'homme est plutôt incliné à déclarer ouverte en tout temps la « saison de la

chasse».

Toute personne intelligente sait que la prise de stimulants tels que l'alcool et les narcotiques est une forme d'intempérance destructive pour les organes vitaux du corps humain, notamment le cerveau. Mais tout le monde ne sait pas que les excès sexuels peuvent devenir aussi destructeurs que l'alcool et les narcotiques.

Une personne ayant une accoutumance au sexe n'est pas différente d'une personne souffrant d'une accoutumance aux drogues. Raisonnement et volonté s'émoussent et se perdent, chez l'une

comme chez l'autre. Un excès de sexe peut non seulement détruire la

raison et la volonté, mais également mener à la folie, temporaire ou permanente. De nombreux cas d'hypocondrie (maladie imaginaire)

sont causés par l'ignorance des propriétés réelles de l'énergie sexuelle. Il est donc évident que les gens qui ignorent tout de la transmutation sexuelle sont à la fois pénalisés par cette ignorance et privés des bénéfices énormes que cela pourrait leur apporter.

Chapitre 11 Le mystère de la transmutation sexuelle 219

L'ignorance répandue sur le sujet de la sexualité est attribuable au fait que ce sujet ait été entouré de mystère et obscurci par un noir silence. La conspiration du mystère et du silence a le même effet sur

l'esprit des jeunes gens que la prohibition a pu avoir : une curiosité croissante et le désir d'en connaître plus sur ce sujet « tabou ». Et, à la grande honte des législateurs et des médecins, c'est-à-dire ceux qui sont les plus qualifiés pour éduquer la jeunesse sur ce sujet, l'information n'a pas été facilement accessible.

Il est assez rare de voir un individu purement créateur, dans n'importe quel domaine, qui soit agé de moins de quarante

ans. L'homme moyen connaît sa période de pleine créativité entre l'âge de quarante et de soixante ans. Ces constatations sont basées sur l'observation de milliers d'hommes et de femmes. Elles devraient donc encourager ceux qui, avant l'âge de quarante ans, ont échoué dans leurs entreprises et ceux qui s'effraient de la « vieillesse », c'est-à-dire de la quarantaine. Les années comprises entre quarante et cinquante ans sont généralement les plus fructueuses. L'homme devrait atteindre cet âge plein d'espoir et en se réjouissant, et non en tremblant de peur.

Si vous voulez des preuves que la plupart des hommes ne commencent pas à produire leur meilleur travail avant l'âge de quarante ans, étudiez la biographie des hommes qui ont le mieux réussi et vous en trouverez. Henry Ford, par exemple, ne connaît vraiment de succès qu'après quarante ans. Et Andrew Carnegie avait largement dépassé cet âge quand il commence à récolter le fruit de ses efforts .

L'histoire relate les succès des hommes qui ont des objectifs et qui avancent dans une direction. L'oubli est le lot des hommes sans envergure submergés par les obstacles.

WILLIAM H. DANFORTH

James J. Hill, quant à lui, était toujours opérateur de télégraphe à l'âge

de quarante ans. Ses prodigieuses réalisations n'ont eu lieu qu'après

qu'il ait atteint cet âge. Les biographies des industriels et des financiers d'Amérique sont remplies de preuves que la période de quarante à soixante ans correspond à l'âge où l'homme est le plus productif.

C'est entre trente et quarante ans que l'homme apprend et acquiert l'art de la transmutation sexuelle (si tant est qu'il l'acquiert un jour). Cette découverte est généralement accidentelle et, le plus souvent, celui qui la fait en est totalement inconscient. Il pourra remarquer que son pouvoir s'est accru entre trente-cinq et quarante ans, mais, dans la plupart des cas, il ne saura pas pourquoi ni que c'est la nature qui commence à harmoniser les émotions de l'amour et du sexe chez l'individu à cette période afin qu'il puisse puiser à

Ceux qui trouvent difficile de mobiliser suffisamment la volonté pour opérer cette transformation peuvent acquérir cette capacité graduellement. Bien que cela exige de la volonté, la récompense finale

vaut bien plus que l'effort que l'on y a consacré.

>- ces grandes forces et les mettre en application au service de l'action.

220 Réfléchissez et devenez riche

En essayant de penser à la manière dont nous pouvons faire une différence importante, nous ne pouvons pas ignorer les petites différences quotidiennes que nous pouvons faire et qui, au fil du temps, deviennent de grandes différences que nous n'avions pas prévues.

MARIAN WRIGHT EDELMAN

Le désir sexuel est en lui-même un impératif qui pousse à l'action, mais ses forces sont comme celles d'un cyclone, elles sont souvent impossibles à prévoir et à diriger. Lorsque le désir sexuel s'accompagne d'un sentiment amoureux, il en résulte le calme, l'équilibre, la justesse du jugement et l'équilibre. Les plus chanceux parmi ceux qui ont atteint l'âge de quarante ans pourront corroborer ces constatations par leur propre expérience.

Lorsqu'il est conduit par son désir de plaire, désir uniquement basé sur l'émotion sexuelle, un homme peut être capable de grandes choses. Malheureusement, il arrive aussi que ses actes soient désorganisés, répréhensibles et destructifs. Il peut voler, escroquer et même assassiner. Mais lorsque son désir sexuel se double d'un sentiment amoureux, ce même homme agira de façon saine, équilibrée et raisonnable.

Les criminologues ont découvert que les criminels les plus endurcis peuvent être réformés grâce à l'influence de l'amour d'une femme.

Mais il n'existe aucun cas de criminel réformé uniquement sous l'influence du désir sexuel. Ces faits sont bien connus, mais la cause ne l'est pas. La réformation arrive, si tant est qu'elle arrive, par le cœur, qui est l'aspect émotif de l'homme, et non par la tête, l'aspect ration-

nel de l'homme. La réformation arrive parce que son cœur s'adoucit, et non sa tête. Un homme peut, à cause de sa raison, apporter certains changements à sa conduite, afin d'éviter les conséquences des

effets indésirables, mais la réformation authentique n'arrive que par le cœur, par un désir de changer.

L'amour, la tendresse et le désir sexuel sont des émotions susceptibles de mener les hommes au sommet de leur réalisation. L'amour est l'émotion qui sert de soupape de sûreté

et qui assure l'équilibre, la pondération et l'effort constructif.

Ces trois émotions, éprouvées

simultanément, peuvent faire de chacun un génie. Il existe cependant

dant des génies qui ne connaissent pas grand-chose à l'amour .

La majorité d'entre eux peuvent se retrouver dans une forme d'action

Aucun homme ne

peut se prévaloir des forces de son imagination créative lorsqu'il

s'affaire à les dissiper.

qui est destructive ou à tout le moins qui n'est pas fondée sur la justice et l'équité envers les autres. Si le bon goût le permettait, il

serait possible de nommer une bonne dizaine de génies dans les domaines de l'industrie et de la finance, qui bafouent impitoyablement les droits de leurs semblables. Ils semblent manquer totalement de conscience. Le lecteur pourra facilement établir sa propre liste.

Les sentiments sont des états d'esprit. La nature a doté l'homme d'une « chimie de l'esprit» qui obéit aux lois de la chimie ordinaire. Il est bien connu qu'un poison mortel peut résulter du mélange de produits qui, pris individuellement et utilisés dans les bons dosages, ne sont pas toxiques. De même, des sentiments peuvent se combiner pour former un poison mortel. L'émotion sexuelle alliée à la jalousie, par exemple, peut faire d'un homme un fou furieux.

La présence dans l'esprit humain d'une ou de plusieurs forces émitives du type destructeur peut ainsi produire un poison qui annihile tout sens de la justice et de l'équité. Et dans ces cas extrêmes, la combinaison de ces émotions peut même faire perdre la raison à quelqu'un.

Pour devenir un génie, il faut apprendre à aviver, maîtriser et utiliser le désir sexuel et l'amour. En bref, le procédé est le suivant :

Dans votre esprit, donnez à ces émotions la place prépondérante et découragez les émotions destructrices. L'esprit est soumis aux habitudes. Il prospère en se nourrissant des pensées qui le dominent. Par la volonté, on peut chasser n'importe quelle émotion et en attirer d'autres. Maîtriser l'esprit par la volonté n'est pas difficile. On peut y arriver par la persévérance et l'habitude. Le secret de la maîtrise réside dans la compréhension du processus de transmutation. Lorsqu'une émotion négative quelconque se présente à votre esprit, elle peut très facilement être transmutée, c'est-à-dire transformée

en une émotion constructive ou positive; il suffit de changer vos pensées.

Il n'existe pas d'autre moteur pour accéder au génie que celle que

nous construisons sciemment par notre propre effort ! Un homme peut atteindre de hauts sommets dans la finance ou les affaires uniquement par la force de l'énergie sexuelle; mais l'histoire prouve que certains traits de caractère le privent souvent de ses aptitudes à conserver sa fortune ou l'empêchent d'en jouir. Cette vérité est si importante qu'elle vaut la peine qu'on s'y arrête, car elle peut être d'une aide très précieuse pour les femmes ainsi que les hommes. Elle a privé de bonheur des milliers de gens dont quelques-uns étaient pourtant fortunés.

Les émotions de l'amour et du désir sexuel laissent des marques caractéristiques. De plus, ces signes sont visibles pour tous ceux qui veulent les voir. L'homme qui est mu par la passion, fondée sur les

// est impossible d'avancer sans changement; et ceux qui ne peuvent pas modifier leur esprit ne peuvent rien changer.

GEORGE BERNARD SHAW

Lorsqu'une émotion négative quelconque se présente à votre esprit, elle peut très facilement être transmutée, c'est-à-dire transformée

en une émotion constructive ou positive; il suffit de changer vos pensées.

visage et l'expression de ses yeux le trahissent à la face du monde entier. L'amour, lorsqu'il accompagne le désir sexuel, adoucit, modifie et embellit l'expression du visage. Il n'est pas nécessaire de faire une analyse très poussée, vous pouvez l'observer par vous-même.

L'amour révèle et développe la nature artistique et esthétique de l'homme. Il laisse des traces dans le cœur de l'homme, longtemps même après que le feu de la passion se soit atténué par le temps et les circonstances.

Les souvenirs d'amour ne s'effacent jamais. Ils guident et influencent bien après que la source stimulatrice se soit dissipée. Il n'y a rien de nouveau dans tout cela. Toutes les personnes qui ont éprouvé un amour authentique savent qu'il laisse des traces dans le cœur de l'homme. L'effet de l'amour est durable parce qu'il est de nature spirituelle. Bien qu'il paraîsse vivant est un homme mort ou désespéré celui qui n'est plus transporté par l'amour.

Meme les souvenirs de l'amour suffisent a elever quelqu'un dans les hautes spheres de la créativité. La principale force de l'amour peut se dissiper ou s'éteindre, comme un feu, mais elle laisse der- riere elle des traces indélébiles indiquant qu'elle est passée par la. Et son départ prépare bien souvent le cceur des hommes a un amour encore plus grand. Revenez quelques années en arriere et plongez- vous dans les merveilleux souvenirs de vos amours. Ils adouciront vos préoccupations et vos soucis actuels. Vous vous évaderez des réalités peu plaisantes et peut-être que durant cette retraite dans le monde de la fantaisie, des idées ou des plans surgiront et modifieront complètement la situation financiere et spirituelle 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 entierement échoué. L'amour est capricieux et fantastique. Il est de nature éphémere et transitoire. Il vient quand il en a envie et s'en va sans prévenir. Acceptez-le et jouissez-en pleinement quand il est là, mais lorsqu'il s'en va, ne perdez pas de temps à vous lamenter. Vos pleurs ne le ramèneront pas.

Rejetez aussi la pensée que l'amour ne frappe qu'une fois. C'est faux! L'amour peut venir et s'en aller plusieurs fois. Cependant, il n'y a pas deux expériences amoureuses qui se ressemblent et qui affectent l'homme de la même manière. Il y en a toujours une qui laisse une empreinte plus profonde que les autres. Mais elles sont

toutes salutaires a condition de ne pas marquer un etre d'aigreur et de cynisme.

Si les hommes et les femmes voulaient bien comprendre qu'il y a

une distinction a faire entre l'émotion amoureuse et le désir sexuel, ils ne seraient jamais dé\'.US par l'amour. La principale différence est que l'amour est d'essence spirituelle alors que le désir sexuel est d'ordre biologique. Sauf par l'ignorance et la jalousie, aucune expé- rience spirituelle ne peut blesser quand elle touche le cceur humain. L'amour est, sans aucun doute, la grande expérience de la vie.

11 nous met en contact avec l'intelligence infinie. Accompagné de tendresse et de désir sexuel, il peut nous rendre des plus créateurs. L'amour, la tendresse et le désir sexuel sont les trois côtés de l'éternel triangle du génie qui mene aux réalisations de soi. La nature ne crée le génie par aucune autre force.

L'amour est une émotion aux multiples facettes. L'amour que l'on ressent pour ses parents ou ses enfants est tres différent de celui que l'on ressent pour son bien-aimé ou sa bien-aimée. L'un s'accompagne du désir sexuel, tandis que l'autre en est dépour vu.

L'amour que l'on ressent pour nos vrais amis n'est pas le meme que celui qu'on a pour une bien-aimée, des parents ou des enfants, mais c'est néanmoins une forme d'amour.

Puis, vient cette émotion que l'on ressent pour les choses inanimées, tel que l'amour des chefs-d'œuvre de la nature. Mais l'amour le plus intense et le plus ardent est celui qui résulte de la fusion de l'amour et du désir physique. Les mariages sans amour ni désir sexuel ne sont jamais heureux et rarement durables. L'amour sans le désir et le désir sans l'amour ne conduisent jamais au bonheur véritable. Lorsque ces deux belles émotions existent, le mariage apporte à l'homme et à la femme un état d'esprit le plus près de la spiritualité que l'on ne pourra jamais connaître en ce bas monde.

S'ajoutant à l'amour et au désir, la tendresse abolit tout obstacle entre l'esprit limité de l'homme et l'intelligence infinie.

C'est alors que peut naître le génie!

Quelle histoire différente de celles qui sont généralement associées au désir sexuel! Voilà une interprétation de cette émotion qui sort des sentiers battus et qui en fait une argile dans les mains de Dieu, à partir de laquelle il modelera tout de ce qui est magnifique et

Lorsque vous faites toujours de votre mieux, vous êtes en action. Faire de votre mieux vous met en action parce que c'est

ce que vous aimez et non parce que vous attendez une récompense.

La principale force de l'amour peut se dissiper ou s'éteindre, comme un feu, mais elle laisse derrière elle des traces indélébiles indiquant qu'elle est passée par là. Et son départ prépare bien souvent le cœur des hommes à un amour encore plus grand.

correctement, ramener l'harmonie dans le chaos de trop de ménages. Souvent, les heurts qui s'expriment par des propos hargneux naissent d'une ignorance : celle du processus sexuel. Lorsqu'en règne 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 mu par ce trio sacré ne trouvera plus jamais son labeur pénible, car l'amour ennoblit le travail le plus ingrat.

Un très vieux dicton dit qu'« une femme peut élever un homme ou le briser », mais la raison n'en est pas toujours claire. Une femme peut « élever » ou « briser » un homme selon qu'elle

comprend ou non les sentiments d'amour, le désir physique et la tendresse.

Bien que les hommes soient, par la nature réelle de leur héritage biologique, polygames, il est vrai qu'aucune femme n'a de plus grande influence sur un homme que son épouse, a moins qu'il ne soit marié à une femme qui lui est totalement mal assortie.

Quand une femme laisse son mari se désintéresser d'elle et s'occuper d'autres femmes, c'est généralement par ignorance des mécanismes de l'amour, du désir sexuel, de la tendresse ou par indifférence. Cela presuppose bien sûr qu'un amour réel a déjà existé entre les deux conjoints. Cela s'applique également à l'homme qui laisse s'émuover l'intérêt que sa femme lui portait.

Les époux se chamaillent souvent pour des vétilles. Une analyse soigneuse révèle que la véritable cause des troubles conjugaux est le plus souvent l'ignorance de la psychologie sexuelle ou l'indifférence .

Le désir de plaire à la femme constitue la plus grande motivation de

l'homme! Avant l'aube de la civilisation, le chasseur qui désirait plaire à une femme tachait de se distinguer en ramenant plus de gibier que les autres. La nature de l'homme n'a pas changé à cet égard. Le « chasseur » d'aujourd'hui ne rapporte pas chez lui les dépouilles d'animaux sauvages, mais il manifeste son désir d'être agréable à sa femme en lui offrant de beaux vêtements, une voiture, de l'argent. L'homme éprouve toujours

le même désir qu'a l'ere de la préhistoire, seule la man iere 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. Reti rez celles-ci de leur vie, et leurs richesses sembleront inutiles a la plupart des hommes. C'est

Chapitre 11 Le mystère de la transmutation sexuelle 225

ce désir inhérent a l'homme de plaire a la femme qui donne a 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» a la

volonté indomptable, mais ils seront facilement menés par la femme qu'ils ont choisie.

Parce que c'est dans la nature du male de vouloir être le plus fort de l'espèce, la plupart des hommes n'admettent pas qu'ils sont facilement influencés par les femmes qu'ils aiment. De

plus, la femme intelligente connaît ce « trait masculin » et, avec sagesse, s'abstient de le contredire ouvertement.

Certains hommes savent qu'ils sont facilement influencés par les femmes (qu'il s'agisse de leur épouse, de leur maîtresse, de leur mère ou de leur sœur), mais, avec tact, ils se gardent de se rebeller parce qu'ils sont assez intelligents pour savoir qu'aucun homme n'est heureux ni complet sans l'influence bénéfique d'une femme. L'homme qui méconnaît cette importante vérité se prive d'un pouvoir qui peut lui apporter davantage de succès que toutes les autres forces réunies.

Nous avons le pouvoir aussi bien d'accomplir que de ne pas accomplir une chose.

ARISTOTE

L'amour révèle et développe la nature artistique et esthétique de l'homme. Il laisse des traces dans le cœur de l'homme, longtemps même après que

le feu de la passion se soit éteint par le temps et les circonstances.

QUESTIONS POUR ATTEINDRE LE SUCCES

- Ouelle idée contenue dans ce chapitre vous a-t-el le le plus aidé ?
- Ou'entend Napoleon Hill par l'expression « transmutation sexuelle »?
- Ouels sont les « dix stimuli de l'esprit »?
- Ou'est-ce que le sixieme sens et de quelle maniere permet-il de développer le génie ?
- D'où les idées ou les « intuitions » viennent-elles ?
- Relisez l'histoire du docteur Elmer R. Gates (pages 210-211) et revoyez la maniere dont il s'asseyait a ne rien faire pour laisser affluer les idées. Comment pouvez-vous faire la meme chose dans votre vie?

- Napoleon Hill écrit : « Aucun homme ne peut se prévaloir des forces de son imagination créative lorsqu' il s'affaire à les dissiper.» De quelle manière avez-vous déjà dissipé vos forces créatrices au lieu de les utiliser ?

Le subconscient classe et enregistre toute pensée qui atteint le conscient par l'un des cinq sens, comme on classe des documents dans un classeur pour les consulter à volonté.

Il reçoit et classe les impressions sensorielles ou les pensées, peu importe leur nature. Vous pouvez volontairement transmettre

à votre subconscient un plan, une pensée ou un projet que vous

désirez transformer en son équivalent matériel. Le subconscient agit d'abord sur le désir dominant qui a été valorisé par un sentiment tel que la foi.

Rappelez-vous ce qui a été dit sur le désir et l'élaboration des plans, ainsi que sur les six étapes proposées dans un chapitre précédent, et vous comprendrez encore mieux le fonctionnement de la pensée subconsciente.

Le subconscient travaille jour et nuit. Par un processus qui nous est inconnu, il se nourrit aux forces de l'intelligence infinie et transforme volontairement un désir en son équivalent

physique, utilisant toujours les moyens les plus pratiques pour atteindre son but.

Vous ne pouvez diriger entièrement votre subconscient, mais vous pouvez lui confier le plan, le désir ou le but que vous voulez concrétiser. Relisez le chapitre sur l'autosuggestion, qui indique comment utiliser le subconscient.

Il a été prouvé que le subconscient est le maillon de jonction entre l'esprit limité de l'homme et l'intelligence infinie. C'est l'inter-

médiaire par lequel on peut puiser à volonté aux forces de l'intelli-

gence 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.

Permettre à votre esprit de considérer l'inférieur revient à devenir inférieur et à vous entourer de choses inférieures. À l'inverse, fixer votre attention sur le meilleur revient à vous entourer du meilleur et à devenir meilleur.

Le subconscient classe et enregistre toute pensée qui atteint le conscient par l'un des cinq sens, comme on classe des documents dans un classeur pour les consulter à volonté.

228 Réfléchissez et devenez riche

Le subconscient ne demeure jamais oisif ! Si vous n'y implantez pas vos désirs, il se nourrira de pensées qui l'atteindront parce que vous aurez été négligent.

Les possibilités créatrices du subconscient sont aussi remarquables qu'impondérables. Elles inspirent un respect mêlé de crainte et d'admiration.

Quand je parle du subconscient, j'éprouve toujours un sentiment d'infériorité; peut-être est-ce parce que les connaissances de l'homme sont si limitées sur sa nature. Le seul fait que le subconscient soit le moyen de communication entre l'esprit pensant de l'homme et l'intelligence infinie est, en soi, une pensée qui peut presque paralyser la raison.

Lorsque vous aurez accepté, comme une réalité, l'existence du subconscient et compris son rôle d'intermédiaire dans la

transformation du désir en son équivalent physique ou pécuniaire, vous comprendrez toute la signification des instructions qui vous ont été données à propos du désir. Vous saisissez aussi pourquoi il vous a été si souvent recommandé de préciser vos désirs et de les écrire. Et vous comprendrez la nécessité de la persévérance.

Les « 7 règles principes » sont des stimuli grâce auxquels vous apprenez à atteindre et à influencer votre subconscient. Ne vous découragez pas si vous n'y arrivez pas du premier coup. N'oubliez pas que le subconscient ne peut être dirigé à volonté que par l'habitude. Vous n'avez pas encore eu le temps de maîtriser la foi. Soyez patient et persévérant.

Ce que vous avez lu précédemment sur la foi et l'autosuggestion sera répété ici au profit de votre subconscient. Rappelez-vous qu'il fonctionne de toute façon, que vous fassiez ou non un effort pour l'influencer. Ainsi, les pensées de pauvreté et toutes les pensées négatives influencent votre subconscient, à moins que vous n'arrivez à les dominer et à alimenter celui-ci de pensées plus désirables.

Le subconscient ne demeure jamais oisif ! Si vous n'y implantez pas vos désirs, il se nourrira de pensées qui l'atteindront parce que vous aurez été négligent. Nous l'avons déjà expliqué au chapitre sur la transmutation sexuelle, qu'elles soient positives ou négatives, les andes de la pensée qui se nourrit aux quatre sources mentionnées ne cessent de déferler sur le subconscient.

Pour l'instant, souvenez-vous que vous vivez quotidiennement au

centre de toutes les pensées qui l'atteignent à votre insu.

Quelques-

.μ

.e

en

·i:

unes d'entre elles sont négatives, d'autres sont positives. Efforcez-vous d'arrêter le flot des pensées négatives. Vous pouvez influencer

Chapitre 12 L'esprit subconscient 229

votre subconscient pour qu'il ne s'empare que des impulsions positives du désir.

Quand vous y serez parvenu, vous posséderez la clé qui ouvre la

porte de votre subconscient. Et de plus, vous garderez cette porte de telle maniere que vous éloignerez a vo lo nté les pensées indésirables. Tout commence par une pensée; l'homme ne peut rien créer qu'il n'a d'abord corn;u par la pensée. A l'aide de l'imagination, ces pensées forment un plan. L'imagination, si elle est maitrisée, 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 subcons- cien doivent passer par l'imagination et être valorisées par la foi. La combinaison de la foi avec un plan, ou une intention, a présenter au subconscient ne peut arriver que grâce à l'imagination.

Vous observerez que l'utilisation volontaire du subconscient demande de la coordination et l'application de tous les principes précédemment définis.

Ella Wheeler Wilcox, en écrivant ce qui suit, a démontré sa compréhension du pouvoir du subconscient.

Notre tempérament s'accorde à nos pensées les plus fréquentes, car l'âme se colore de ses propres pensées. Notre vie est ce qu'en font nos pensées.

famais l'on ne sait ce que fera une pensée Vous apportant la haine ou l'amour.

Car les pensées sont des choses, et leurs ailes aériennes Sont plus promptes que des pigeons voyageurs.

Elles suivent les lois de l'univers, Chaque chose crée sa pareille,
Et elles reviennent à toute vitesse vous rapporter
Quoi que ce soit s'étant échappé de votre esprit²•

Madame Wilcox avait compris la vérité, que les pensées qui s'échappent de l'esprit d'une personne s'incrustent aussi profondément dans le subconscient, ou elles servent d'aimant, de modèle ou de plan qui influence le subconscient pendant qu'il les transforme en leur équivalent physique. Les pensées sont réellement des « choses », parce que chaque chose matérielle commence sous la forme d'une pensée.

2 . N.d.T.: Traduction libre .

Tout commence par une pensée; l'homme peut rien créer qu'il n'a d'abord conçu par la pensée.

230 Réfléchissez et devenez riche

Il faut autant d'énergie mentale pour échouer qu'il n'en faut pour réussir. L'échec est en réalité un négatif du succès.

RAYMOND CHARLES BARKER

Le subconscient est plus facilement influencé par les pensées chargées d'émotion que par celles qui relèvent uniquement de la raison. Il est en effet facile de prouver que seules les pensées « chargées d'émotion » ont une influence pour faire agir le subconscient. Il est bien connu que la majorité des gens se laissent mener par leurs émotions et leurs sentiments. S'il est vrai que le subconscient répond plus rapidement aux pensées affectives et qu'il est plus facilement influencé par elles, il est essentiel de se familiariser avec les émotions les plus fortes. Il existe sept grandes émotions positives et sept émotions négatives. Les émotions négatives enveloppent d'elles-mêmes le subconscient, tandis que les émotions positives doivent y être poussées par autosuggestion. (Des instructions vous ont été données dans ce sens dans le chapitre consacré à l'autosuggestion.)

Ces émotions peuvent être comparées au levain du pain, car elles constituent le catalyseur qui transforme les pensées

passives en pensées actives. Voilà pourquoi une pensée bien pétrie d'émotion travaille plus vite qu'une autre accompagnée de froide raison.

Vous vous préparez à influencer et à mener « l'auditoire intérieur » de votre subconscient afin de lui transmettre le désir d'argent que vous voulez voir se concrétiser. Il est donc capital que vous sachiez comment l'approcher. Vous devez parler son langage, sinon le subconscient n'entendra pas votre appel. Celui qu'il comprend le mieux est le langage de l'émotion ou du sentiment. Voici donc la liste des sept émotions positives les plus importantes et, plus loin, celle des sept plus grandes émotions négatives, pour que vous puissiez dans les bonnes émotions plutôt que dans les mauvaises lorsque vous donnez des instructions à votre subconscient.

Le subconscient est plus facilement influencé par les pensées chargées d'émotion que par celles qui relèvent uniquement de la raison.

LES SEPT PRINCIPALES ÉMOTIONS POSITIVES

L'E DÉSIR L'A FOI L'AMOUR

L A SEXUALITÉ

L' ENTHOUSIASME L A T ENDRESSE

L' ESPOIR

Chapitre 12 L'esprit subconscient 231

Il existe d'autres émotions positives, mais celles-ci sont les plus puissantes et celles qui sont le plus souvent utilisées dans l'effort créatif. Maîtrisez-les (elles ne peuvent l'être que par l'usage), et les autres émotions positives seront à vos ordres quand vous aurez besoin d'elles. Souvenez-vous à ce propos que vous étudiez un livre qui doit en principe vous aider à développer « une volonté d'argent » en saturant votre esprit d'émotions positives. Et l'on ne développe pas cette « volonté d'argent » en remplissant son esprit d'émotions négatives.

LES SEPT PRINCIPALES ÉMOTIONS NÉGATIVES

(CELLES QU'IL FAUT ÉVITER)

L A PEUR

L A JALOUSIE L A HAINE

L A VENGEANCE L'AVIDITÉ

L A SU PERSTITION LA COLE.RE

Se concentrer sur le succès et le planifier contribue à le bloquer... Le succès est timide, il ne se montrera pas tant que vous regarderez.

TENNESSEE WILLIAMS

L'esprit ne peut être occupé à la fois par des émotions positives et par des émotions négatives. Un type d'émotions doit dominer sur l'autre. Faites votre choix. Il n'est rien qu'a vous que les émotions positives dominent votre esprit. Prenez donc l'habitude d'appliquer et d'utiliser des émotions positives! Elles finiront par s'emparer de votre esprit si totalement que les émotions négatives n'y auront pas accès.

Ce n'est qu'en suivant ces instructions à la lettre que vous arriverez à dominer votre subconscient. La présence d'une seule pensée négative dans votre subconscient suffit à détruire tous les changements constructifs que vous aurez effectués dans votre subconscient.

Vous avez peut-être remarqué que la plupart des gens ne se tournent vers la prière qu'en dernier recours! Ou encore qu'ils

prient selon un rituel vide de sens. Et parce que la plupart des personnes qui prient ne le font que lorsque tout le reste a échoué, elles prient dans la peur et le doute, deux émotions négatives qui s'emparent du subconscient, qui les transmettent à l'intelligence infinie. Et c'est donc sur

Souvenez-vous [...] que
vous étudiez un livre qui doit en principe vous aider
à développer «une volonté
d'argent» en saturant votre esprit d'émotions positives.
Et l'on ne développe pas cette «volonté d'argent» en
remplissant son esprit d'émotions négatives.

>- ces émotions qu'agit l'intelligence infinie.
o.

232 Réfléchissez et devenez riche

L'esprit ne peut être occupé à la fois par des émotions positives et par des émotions négatives. Un type d'émotions doit dominer sur l'autre. Faites votre choix. Il ne tient qu'à vous que les émotions positives dominent votre esprit.

Si vous priez pour obtenir quelque chose, tout en ayant peur de ne pas être exaucé, vous priez en vain.

La prière peut parfois être exaucée. Si vous avez connu cette joie, essayez de vous rappeler votre état d'esprit au moment où vous l'avez formulée et comprenez que la théorie que nous avions ici est plus qu'une théorie.

Viendra un temps où les écoles et les établissements d'enseignement du pays enseigneront la « science de la prière ». De plus, la prière pourra être réduite à une science, et elle le sera. Lorsque viendra ce temps (il viendra dès que l'humanité sera prête et le demandera), plus personne n'approchera la conscience universelle sous l'emprise de la peur, pour la simple et bonne raison que la peur n'existera plus. L'ignorance, la superstition et les faux enseignements auront disparu, et l'homme aura atteint son véritable état de l'enfant de l'intelligence infinie. Quelques-uns ont déjà atteint ces bienfaits.

Si vous croyez que cette prophétie est tirée par les cheveux, regardez la race humaine rétrospectivement. Il y a moins de

cent ans, les hommes croyaient que la foudre était une manifestation de la colère de Dieu et ils la craignaient. Maintenant, grâce au pouvoir de la foi, les hommes ont maîtrisé la foudre et l'ont attelée aux roues de l'industrie. Et il y a bien moins de cent ans, les hommes croyaient que l'espace entre les planètes n'était autre chose qu'un grand vide, une étendue de néant inanimé. Mais maintenant, grâce à ce même pouvoir de la foi, les hommes savent que loin d'être vide ou inanimé, l'espace entre les planètes est très vivant, et que c'est la forme de vibration la plus élevée connue, autre, peut-être, la vibration de la pensée. De plus, les hommes savent que cette énergie vivante, puissante et vibrante qui imprègne toute forme de matière et remplit chaque recoin d'espace relie chaque cerveau humain à tous les autres cerveaux humains.

Quelles raisons les hommes auraient-ils de croire que cette même énergie ne relie pas chaque cerveau humain à l'intelligence infinie ? Il n'existe pas de postes de péage entre l'esprit limité de l'homme

et l'intelligence infinie. Cette communication ne coûte rien, hormis

la patience, la foi, la persévérance, la compréhension et un désir sans-

.μ

cere de communiquer. De plus, cette approche ne peut etre effec tué e que par la personne elle-meme. Les prieres payantes ne servent a

rien. L'intelligence infinie ne regle rien par procuration. Soit vous le faites directement, soit vous vous abstenez de communiquer.

Vous pouvez acheter des livres de prieres et répéter celles-ci jusqu'au jour du jugement dernier, en vain. Les pensées que vous désirez communiquer a l'intelligence infinie doivent subir une trans- formation, qui ne peut s'opérer que grace a votre propre subconscient. Le processus de communication avec l'intelligence infinie est tres semblable au phénomene des ondes sonares captées par la radio. Si vous comprenez les principes de la radio, vous savez bien entendu que le son ne peut se transmettre sans avoir d'abord été transformé en ondes que l'ouïe peut capter. La station émettrice de radio recueille le son de la voix humaine et le modifie en amplifiant des millions de fois ses vibrations. C'est seulement ainsi que l'inten- sité du son se propage dans l'espace. Une fois cette transformation opérée, l'espace «capte » l'énergie (qui était a l'origine sous forme de vibrations sonares), transporte cette énergie aux stations réceptrices, qui la transforment de nouveau en vibrations

sonores vibrant à un rythme permettant à l'oreille de reconnaître les sons.

Le subconscient est l'intermédiaire qui traduit nos prières en termes que l'intelligence infinie peut reconnaître, présente le message sage et en rapporte la réponse sous la forme d'un plan précis et d'une idée d'où naîtra l'objet de la prière. Si vous comprenez ce principe, vous saurez pourquoi des phrases toutes faites lues dans un livre ne peuvent et ne pourront jamais être des agents de liaison entre l'esprit de l'homme et l'intelligence infinie.

Avant que votre prière n'atteigne l'intelligence infinie (selon la théorie de l'auteur), elle est d'abord transformée en onde spirituelle.

Seule la foi donnera à vos pensées une nature spirituelle. La foi et la

peur ne font pas bon ménage. Elles ne pourront jamais coexister.

Vous n'avez pas besoin de savoir comment arrivera le résultat final. C'est le travail du subconscient. Celui-ci possède des moyens,

qui, s'ils étaient connus, stupéfieraient l'intellect.

RAYMOND CHARLES BARKER

Il y a plus d'une vingtaine d'années, alors que je travaillais avec feu Alexandre Graham Bell et Elmer R. Gates, je notai que chaque cerveau humain est à la fois un poste récepteur et un poste émet-

teur 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 de l'imagination. L'imagination créatrice est le « poste récepteur » du cerveau qui reçoit les pensées émises par les cerveaux d'autres êtres. C'est l'agent de liaison entre le conscient, ou la raison, d'un individu et les quatre sources auxquelles il puise les stimuli de la pensée.

Lorsqu'il est stimulé ou élevé à un haut niveau de vibration, l'esprit devient plus réceptif à la pensée de sources extérieures. Le processus d'élévation des vibrations a lieu en fonction des émotions positives ou négatives. À leur contact, les ondes de la pensée s'intensifient.

Les vibrations ayant un rythme excessivement élevé sont les seules vibrations qui sont transmises dans l'atmosphère d'un cerveau

Le succès est un état d'esprit. Si vous voulez réussir, commencer à vous imaginer vous-même comme une réussite.

JOYCE BROTHERS

Ne laissez pas votre esprit s'attarder sur ce qui vous fait défaut plutôt que sur ce que vous possédez déjà. Parmi vos possessions, choisissez la meilleure, puis réfléchissez à la manière dont vous auriez cherché à l'obtenir si vous ne l'aviez pas déjà eue.

MARC AURELE

et nous savons qu'elles sont disposées selon des modèles précis et ordonnés, et non par hasard. Les méthodes d'électrophysiologie développées récemment tirent du courant des cellules, ou des fibres avec microélectrodes, situées en des

endroits très précis, les amplifient avec des lampes radio et inscrivent les différences potentielles au millionième de volt.»

Il est inconcevable qu'un tel réseau n'existe que dans le seul but de mener à bien les fonctions physiques, la croissance et le maintien du corps en parfaite santé. Le même système, qui fournit aux milliards de cellules du cerveau le moyen de communiquer entre elles, ne nous permettrait-il pas de communiquer avec d'autres forces intangibles?

Peu après la rédaction de ce livre, juste avant que le manuscrit ne soit remis à l'éditeur, le New York Times a consacré un éditorial à une grande université et à un chercheur brillant qui étudie attentivement les phénomènes mentaux. Les conclusions auxquelles il est déjà arrivé sont parallèles à celles que je décris dans ce chapitre et le suivant. L'article que je cite analyse brièvement le travail du professeur Rhine et de ses associés à l'Université Duke, c'est-à-dire :

former en leur équivalent physique, qu'elles soient volontaires ou non.

262 Réfléchissez et devenez riche

La meilleure chose que vous pouvez faire pour le monde est de donner le meilleur de vous-même.

WALLACE D. WATTLES

décrit bien les effets de cette peur dans le New York World-Tel egram,

c'est-a-dire :

« 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 souvenirs et de nourrir leur esprit de cette vérité. Lorsqu'un homme n'arrive pas à trouver du travail, un changement s'opère en lui, immédiatement trahi par l'affaissement de ses épaules, sa démarche et son regard. Parmi des gens qui ont un travail régulier, même s'il sait qu'ils sont moins intelligents et moins capables que lui, il ne peut échapper au sentiment d'infériorité.

» Ces gens, et même ses amis, se sentent supérieurs à lui et le considèrent, peut-être inconsciemment, comme une victime. Il empêtera, mais insuffisamment pour vivre comme avant et il ne pourra empêter très longtemps. Mais empêter simplement pour vivre est une expérience déprimante, et ce viatique n'a pas le pouvoir stimulant de l'argent gagné pour lui remonter le moral. Bien sûr, cette constatation ne s'applique ni aux vauriens ni aux clochards, mais aux hommes qui se respectent et sont normalement ambitieux

InfoLivres.org

