
Napoleon Hill

REFLECHISSEZ
ET DEVENEZ

RICHE

La méthode en
13 étapes
d'Andrew Carnegie

Éditions
Club Abondance

RÉFLÉCHISSEZ ET DEVENEZ RICHE

**LA MÉTHODE EN
13 ÉTAPES
D'ANDREW CARNEGIE**

Pour cette édition

(c) SUCCESS TRAINING

Tous les droits réservés pour tous pays

Introduction

Dans tous les chapitres de ce livre, il est question du secret qui a permis à de nombreux hommes et femmes de faire fortune. J'ai étudié soigneusement pendant de longues années la vie de ces personnalités. Le secret a été porté à ma connaissance par Andrew Carnegie. Ce vieil Ecossais malin et sympathique l'a négligemment semé dans mon esprit, alors que je n'étais encore qu'un jeune garçon.

Après l'avoir dit, il s'est installé dans sa chaise, une lueur joyeuse dans le regard, et m'a observé attentivement pour voir si j'étais assez intelligent pour réaliser l'importance de la révélation qu'il venait de me faire. Lorsqu'il a vu que j'avais saisi son idée, il m'a demandé si j'étais prêt à passer 20 ans ou plus à me préparer afin de révéler ce secret au monde entier, aux hommes et aux femmes dont la vie ne serait qu'un échec sans lui. Je lui ai dit que j'acceptais de le faire, et avec la coopération de M. Carnegie, j'ai tenu ma promesse.

Cet ouvrage contient ce secret, qui a été testé par des milliers de gens issus de tous les horizons. L'idée de M. Carnegie était que la formule magique qui lui a permis d'amasser sa fortune immense, doit être mise à la disposition de personnes qui n'ont pas le temps d'étudier comment gagner de l'argent. Il espérait que je pourrais tester et démontrer l'efficacité de la formule par l'expérience d'hommes et de femmes de vocations diverses.

Il croyait fermement que la formule devait être adoptée dans toutes les écoles et les universités publiques, car il était convaincu que si elle était enseignée correctement, elle pouvait révolutionner tout le système éducatif, réduisant ainsi de moitié le temps passé à l'école.

L'expérience de M. Carnegie avec Charles M. Schwab, et avec d'autres jeunes hommes de la même

trempe, l'avait convaincu que la plupart des matières enseignées dans les écoles ne sont d'aucune utilité pour ce qui est de gagner sa vie ou amasser une fortune.

Il était arrivé à cette conclusion après avoir pris successivement dans son entreprise un certain nombre de jeunes hommes dont la plupart étaient peu instruits, pour les entraîner dans l'utilisation de cette formule. Il a ainsi réussi à développer chez ces derniers un sens de leadership rare. Par ailleurs, ses instructions ont permis à toutes les personnes qui les ont suivies de faire fortune.

Dans le chapitre sur la Foi, vous pouvez lire l'histoire étonnante de l'organisation de la Steel Corporation des États-Unis, société développée et gérée par un des jeunes hommes ayant servi d'exemple à M. Carnegie pour démontrer que sa formule serait efficace pour tous ceux qui voulaient l'utiliser.

Cette simple application du secret par ce jeune homme – Charles M. Schwab – lui a assuré une fortune énorme en termes d'argent et d'OPPORTUNITÉS. Grosso modo, cette application unique de la formule a généré la somme de 600 millions de dollars. Ces faits – et il s'agit de faits bien connus de toutes les personnes qui connaissaient M. Carnegie – vous donnent une idée juste de ce que la lecture de ce livre pourrait vous apporter, à condition que vous SACHIEZ CE QUE VOUS VOULEZ.

Avant même que la période d'essai pratique de 20 ans ne se soit écoulée, le secret a été révélé à plus de 100 000 hommes et femmes qui l'ont utilisé à leur propre avantage, comme M. Carnegie l'avait prévu. Certains ont pu amasser une fortune grâce à lui. D'autres l'ont utilisé avec succès pour faire régner l'harmonie dans leur foyer.

Un ecclésiastique en a fait une utilisation tellement efficace qu'il lui a rapporté un revenu de plus de 75 millions de dollars par an. Arthur Nash, un tailleur du Cincinnati, s'est servi de son entreprise au bord de la faillite comme “cobaye” pour tester la formule. Les

affaires ont repris et ont assuré la fortune des propriétaires. Elles continuent à prospérer, même après que M. Nash s'en soit allé.

C'était une expérience tellement unique en son genre que les journaux et les magazines lui avaient donné une valeur de 1 million de dollars de publicité élogieuse. Le secret a été transmis à Stuart Austin Wier de Dallas, au Texas. Il était prêt pour cela – tellement prêt qu'il a renoncé à sa profession et a étudié la loi. A-t-il réussi ? Le livre raconte également son histoire.

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

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

Le secret auquel je me réfère est mentionné pas moins d'une centaine de fois dans tout ce livre. Il n'est pas directement nommé, car il semble être plus efficace lorsqu'il est simplement dévoilé et laissé en vue, là où CEUX QUI SONT PRÊTS et QUI LE RECHERCHENT pourront le prendre. C'est pour cette raison que M. Carnegie me l'avait lancé aussi tranquillement, sans me donner son nom exact.

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

Alors que je rédigeais ce livre, mon propre fils, qui terminait alors sa dernière année d'études à l'université, prit le manuscrit du chapitre 2, le lut, et découvrit le secret par lui-même.

Il utilisa l'information avec tellement d'efficacité qu'il obtint directement un poste à responsabilités, avec un salaire initial plus élevé que celui de Monsieur tout le monde. Son histoire est narrée brièvement au chapitre 2.

En la lisant, vous oublierez peut-être le sentiment que vous auriez pu avoir au début du livre, à savoir que le livre semble promettre trop. Et, aussi, si vous n'avez jamais été découragé, si vous avez eu des difficultés à surmonter les épreuves qui vous ont brisé l'âme, si vous avez essayé et échoué, si vous n'avez jamais été handicapé par une maladie ou une affliction physique, l'histoire de la découverte et de l'utilisation par mon fils de la formule de Carnegie pourrait être pour vous l'oasis dans le Désert du Désespoir dont vous étiez en quête.

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

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

Une chose étrange à propos de ce secret est que tous ceux qui l'ont acquis et l'ont utilisé se trouvaient littéralement emportés vers le succès, sans faire beaucoup d'effort, et n'avaient plus jamais connu l'échec !

Si vous doutez de cela, notez les noms des personnalités qui l'ont utilisé, là ils sont mentionnés, étudiez leurs succès par vous-même, et vous en serez convaincus.

L'expression "QUELQUE CHOSE POUR RIEN" n'a pas de fondement ! Vous ne pouvez pas obtenir le secret auquel je me réfère sans y mettre le prix, même si ce prix est de loin inférieur à sa valeur.

Ceux qui ne le recherchent pas de toute leur volonté ne pourront l'obtenir à aucun prix. Il ne se donne pas, il ne s'achète pas. En fait, il s'acquiert en 2 parties.

Ceux qui sont prêts pour le secret ont déjà une partie en leur possession. L'utilité du secret sera la même pour tous ceux qui sont prêts pour l'avoir. L'éducation n'a rien à voir avec cela. Longtemps avant que je sois né, Thomas A. Edison s'était trouvé en possession du secret, et il l'avait utilisé de façon si intelligente qu'il fût devenu le premier inventeur au monde, bien qu'il n'eût fréquenté l'école que pendant 3 mois.

Le secret avait été transmis à un partenaire d'affaires de M. Edison. Celui-ci l'a utilisé de façon si efficace que, bien qu'il ne gagnât alors que seulement 12 000 dollars par an, il amassa une grande fortune, et se retira très jeune du monde des affaires.

Vous trouverez son histoire au début du premier chapitre. Elle devrait vous convaincre que devenir riche n'est pas impossible, que vous pouvez encore devenir la personne que vous rêvez d'être, que l'argent, la célébrité, la renommée et le bonheur sont à la portée de tous ceux qui sont prêts et déterminés à jouir de ces bénédictions.

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

Au cours des 20 ans de recherche que j'avais entreprise à la demande de M. Carnegie, j'ai étudié des centaines d'hommes célèbres, dont la plupart ont admis qu'ils avaient accumulé leur fortune colossale grâce au secret de Carnegie ; parmi ces hommes figurent :

HENRY FORD
WILLIAM WRIGLEY JR.
JOHN WANAMAKER
JAMES J. HILL
GEORGE S. PARKER
E. M. STATLER
HENRY L. DOHERTY
CYRUS H. K. CURTIS
GEORGE EASTMAN
THEODORE ROOSEVELT
JOHN W. DAVIS
ELBERT HUBBARD
WILBUR WRIGHT
WILLIAM JENNINGS BRYAN
DR. DAVID STARR JORDAN
J. ODGEN ARMOUR
CHARLES M. SCHWAB
HARRIS F. WILLIAMS
DR. FRANK GUNSAULUS
DANIEL WILLARD
KING GILLETTE
RALPH A. WEEKS
JUDGE DANIEL T. WRIGHT
JOHN D. ROCKEFELLER
THOMAS A. EDISON
FRANK A. VANDERLIP
F. W. WOOLWORTH
COL. ROBERT A. DOLLAR
EDWARD A. FILENE
EDWIN C. BARNES
ARTHUR BRISBANE
WOODROW WILSON
WM HOWARD TAFT
LUTHER BURBANK
EDWARD W. BOK

FRANK A. MUNSEY
ELBERT H. GARY
DR. ALEXANDRE GRAHAM BELL
JOHN H. PATTERSON
JULIUS ROSENWALD
STUART AUSTIN WIER
DR. FRANK CRANE
GEORGE M. ALEXANDER
J. G. CHAPPLINE
HON. JENNINGS RANDOLPH
ARTHUR NASH
CLARENCE DARROW

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

J'en conclus qu'il est essentiel et plus important que n'importe quelle connaissance que l'on peut acquérir par ce qui est communément appelé "l'instruction". Et qu'est ce que l'"INSTRUCTION" au juste ? Je réponds à cette question en détail.

En ce qui concerne l'instruction, la plupart de ces hommes fortunés n'avaient reçu que très peu d'instruction. Une fois, John Wanamaker m'avait fait part du peu d'instruction qu'il avait reçue. Son éducation ressemble beaucoup à la façon dont une locomotive moderne prend de l'eau, "en l'écopant à mesure qu'il avance".

Henry Ford n'avait jamais fréquenté le lycée, encore moins l'université. Je n'essaye pas de minimiser la valeur de l'instruction, mais j'essaye d'exprimer ma conviction sincère que ceux qui maîtrisent et appliquent le secret atteindront les plus hauts sommets, gagneront

une fortune et négocieront la vie selon leurs propres conditions, même avec une instruction minimale.

Si vous ÊTES PRÊT à le recevoir, le secret jaillira inévitablement de votre lecture et vous apparaîtra bien visible.

Vous le reconnaîtrez immédiatement. Cet instant marquera le tournant de votre vie.

Rappelez-vous également que ce livre traite de faits et non de fiction. Son but est de faire connaître une vérité universelle qui apprendra à tous ceux qui sont PRÊTS CE QU'ILS DOIVENT FAIRE et COMMENT LE FAIRE. Ils en retireront également LE STIMULANT INDISPENSABLE À UN BON DÉPART.

Pour terminer cette entrée en matière, j'aimerais encore vous dire afin que vous reconnaissiez plus facilement au passage le secret de Carnegie que : TOUT SUCCÈS, TOUTE FORTUNE DÉBUTE PAR UNE IDÉE !

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

NAPOLEON HILL.

Chapitre 1

« L'homme Qui - Dans Sa Pensée - Voulait Devenir L'Associé De Thomas A. Edison »

*
* *

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

Il y a quelques années, Edwin C. Barnes avait découvert que les hommes peuvent DEVENIR RICHES GRÂCE À LEUR PENSÉE. Sa découverte n'était pas venue toute seule. Elle était venue petit à petit, en commençant par un DÉSIR ARDENT de devenir l'associé du grand Edison.

Le désir de Barnes était bien défini : travailler avec et non pour Edison.

Le plus important était sa pensée

Observez soigneusement comment il avait procédé pour transformer son DÉSIR en réalité et vous comprendrez mieux les 13 principes qui mènent à la richesse. Lorsque ce DÉSIR surgit pour la première fois

dans l'esprit de Barnes, il ne pouvait en aucune manière agir sur elle. Deux obstacles se dressaient sur son chemin. D'abord, il ne connaissait pas Thomas Edison et de plus, il n'avait même pas assez d'argent pour payer le train jusqu'à Orange, dans le New- Jersey.

Ces obstacles auraient suffi à décourager la plupart des gens mais Barnes allait les surmonter. Il était tellement déterminé à exaucer son souhait lui-même qu'il décida de voyager au moyen d'un train de marchandises.

Il se présenta au laboratoire d'Edison et annonça qu'il venait faire affaire avec l'inventeur.

Quelques années plus tard, relatant cette première rencontre, Edison raconta :

“Il se tenait debout là devant moi et ressemblait à un type ordinaire ; mais quelque chose dans l'expression de son visage me donnait l'impression qu'il était très déterminé à obtenir ce qu'il venait chercher. Des années d'expérience m'avaient appris qu'un homme qui DÉSIRE réellement et profondément une chose et qui est capable, pour l'obtenir, de jouer tout son avenir sur un simple coup de dé, est sûr de gagner. Je lui donnais la chance qu'il demandait parce que je vis qu'il était fermement décidé à réussir. Les événements qui suivirent me donnèrent raison.”

Ce que le jeune Barnes déclarait à Edison à cette occasion était bien moins important que ce qu'il pensait : l'apparence extérieure du jeune homme n'avait eu aucun poids dans son succès mais qu'au contraire elle l'eût desservi. La seule chose qui compta fut sa PENSÉE qui se lisait en lui.

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

Celui qui désire profondément une chose est sûr de gagner

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

Les mois passèrent. Apparemment, rien ne permettait à Barnes de se rapprocher du BUT PRINCIPAL qui comptait à ses yeux. Cependant, quelque chose d'important se précisait en lui : son DÉsir de devenir l'associé d'Edison s'intensifiait constamment.

Les psychologues disaient que “lorsqu'on est vraiment prêt à obtenir une chose, celle-ci viendra toute seule.”

Barnes était prêt à cette collaboration avec Edison et IL ÉTAIT DÉCIDÉ À LE DEMEURER JUSQU'À CE QUE SON DÉsir SE RÉALISÂT.

Il ne se disait pas : “À quoi bon ? Je ferais mieux d'abandonner et de me contenter d'une place de vendeur.”

Au contraire, il pensait : “Je suis venu ici pour devenir l'associé d'Edison et je ferai tout pour atteindre mon but, même s'il faut consacrer le reste de ma vie.” Et il le pensait vraiment !

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

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

L'opportunité entre dans la vie sous forme de défaite temporaire

L'opportunité qu'il attendait se présenta enfin, mais pas du tout comme il l'avait imaginée. Souvent, l'opportunité entre dans la vie sous forme de malheur ou de défaite temporaire. C'est probablement pour cette raison que beaucoup de personnes ne la reconnaissent pas.

Edison venait juste d'inventer une nouvelle machine de bureau, connue à l'époque sous le nom de Machine à dicter d'Edison (aujourd'hui on appelle cela un Ediphone). Ses vendeurs n'étaient pas enthousiastes et hésitaient à vendre cette machine.

Ils ne croyaient pas qu'ils pourraient la vendre sans grand effort. Barnes sut que c'était une occasion à saisir. La machine était cachée dans une machine d'apparence étrange qui n'intéressait que Barnes et son inventeur.

Barnes sut qu'il pourrait vendre cette machine à dicter d'Edison. Il le dit à Edison, qui le laissa courir sa chance. Il la vendit si bien qu'Edison lui en confia le marché pour tout le pays.

En plus de cette collaboration, le slogan “Inventé par Edison et installé par Barnes” se développa.

Cette collaboration dura pendant plus de 30 ans. Elle rendit Barnes riche financièrement, mais ce qui est infiniment important est qu'il prouvait que n'importe qui peut vraiment “devenir riche grâce à sa pensée”.

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

Barnes désirait fortement devenir l'associé du grand Thomas Edison ! Il désirait faire fortune. Il n'avait qu'un seul atout : IL SAVAIT CE QU'IL VOULAIT ET IL ÉTAIT PRÊT À PERSÉVÉRER JUSQU'À LA RÉALISATION DE SON DÉSIR.

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

L'homme qui abandonna

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

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

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

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

Darby et son oncle retournaient travailler à la mine. Le premier fourgon chargé d'or fut acheminé vers une fonderie. Le rendement prouva aux heureux propriétaires qu'ils possédaient une des plus riches mines du Colorado ! Encore quelques fourgons d'or et toutes leurs dettes seraient payées.

Ensuite viendraient les gros bénéfices. En avant les foreuses et voguent les espoirs ! Mais, tout à coup, le filon disparut ! Les machines forèrent désespérément, essayant de le retrouver. En vain. Finalement, ils décidèrent D'ABANDONNER. Ils vendirent matériel et concession pour une bouchée de pain et ils reprirent le train pour rentrer chez eux.

Le nouveau propriétaire consulta un ingénieur des mines qui se livra à un petit calcul et attribua l'échec des Darby à une méconnaissance des terrains et des couches géologiques.

D'après lui, on retrouverait le filon À TROIS PIEDS DE L'ENDROIT OÙ LES DARBY AVAIENT FAIT ARRÊTER LE FORAGE ! Ce qui se révéla parfaitement exact !

L'homme ramassa ainsi des millions de dollars parce qu'il avait sollicité les conseils d'un expert. Une grande partie de l'argent utilisé pour l'achat du matériel avait été obtenue par les efforts de R. U. Darby, qui était alors très jeune. L'argent venait de ses parents et amis car ils avaient confiance en lui.

Le succès suit l'échec

C'est bien des années plus tard, quand il comprit que LE DÉSIR PEUT SE TRANSFORMER EN OR, que Darby amortit enfin cette lourde perte. Il l'avait compris lorsqu'il avait monté sa compagnie d'assurance vie. Il appliquait la leçon qu'il avait tirée de son expérience malheureuse. Il se répétait chaque fois que l'occasion se présentait : “J'ai capitulé devant l'or, je ne capitulerai jamais devant un client qui me refuse une assurance.”

Darby est l'un des petits groupes de moins de 50 personnes, qui vend par an pour plus d'un million de dollars d'assurances. Le succès vient rarement sans que l'on ait d'abord rencontré plusieurs défaites temporaires.

Lorsque l'échec paraît total, la chose la plus facile et la plus logique à faire est D'ABANDONNER. C'est exactement ce que font la plupart des gens. Plus de 500 Américains parmi ceux qui ont le mieux réussi m'ont confié qu'ils avaient connu leur plus grand succès immédiatement après un échec qui semblait pourtant sans espoir.

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

“Non” ne signifie pas toujours non

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

Un après-midi, il aidait son oncle à moudre le blé dans un vieux moulin. La porte s'ouvrit lentement et une petite fille noire rentra et demeura plantée sur le seuil.

L'oncle leva les yeux, vit l'enfant et gronda :
“Qu'est-ce que tu veux ?” L'enfant répondit doucement :
“Ma maman vous demande de lui donner 50 cents.”
“Pas question, rétorqua l'oncle, maintenant va-t-en.”
“Oui, Monsieur”, dit l'enfant, mais elle ne bougea pas.

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

“Oui, Monsieur”, dit la petite, mais elle ne bougea toujours pas.

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

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

Quand l'oncle se trouva à l'endroit où la petite se tenait, celle-ci fit rapidement un pas en avant, le fixa droit dans les yeux et cria de toutes ses forces : “MA MAMAN A BESOIN DE 50 CENTS.”

L'oncle s'arrêta, la regarda pendant un moment, puis il posa lentement la planche par terre, mit sa main dans sa poche et en sortit 50 cents. L'enfant prit l'argent et recula lentement jusqu'à la porte, sans quitter des yeux l'homme qu'elle venait juste de conquérir. Quand elle fut sortie, l'oncle s'assit sur une caisse et regarda le paysage par la fenêtre pendant plus de 10 minutes. Il analysa, avec crainte, les causes de sa défaite.

Vous trouverez les secrets de la réussite dans ce livre

M. Darby réfléchissait aussi de son côté. C'était la première fois qu'il voyait une enfant noire maîtriser délibérément un adulte blanc. Comment était-ce possible ?

De quel pouvoir extraordinaire cette enfant disposait-elle donc pour arriver à transformer l'oncle colérique en un agneau docile ? Quel était le secret qui lui avait permis de dominer la situation ?

Darby n'avait toujours pas trouvé de réponses à ces questions quand, plusieurs années plus tard, il me raconta l'histoire à l'endroit même – étrangement – où son oncle connut la défaite de sa vie.

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

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

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

Transformez vos échecs en connaissances vers le succès

Lorsque j'eus expliqué à M. Darby le pouvoir employé inconsciemment par l'enfant noire, il reconnut franchement que les succès professionnels qu'il enregistrerait depuis 30 ans, en tant que vendeur d'assurance vie, étaient dus en grande partie à la leçon qui lui avait été donnée dans sa jeunesse.

Puis il précisa : “Chaque fois qu'un client essaie de me renvoyer, sans acheter mon assurance, je revois cette enfant se tenir là dans le vieux moulin, avec ses grands yeux inquiets, et je me dis “il faut que je réalise cette vente”.

“ Les meilleures ventes, je les fais toujours avec des gens qui m'avaient signifié leur refus” rappelant également l'erreur qu'il avait commise en abandonnant la partie à seulement trois pieds de l'or, mais il reconnut que cette expérience l'avait beaucoup aidé, qu'elle lui avait appris à persévérer quoi qu'il arrive et malgré toutes les difficultés, que c'était une leçon dont il avait grand besoin pour pouvoir entreprendre quoi que ce soit avec succès.

Les expériences de M. Darby étaient simples et banales, pourtant, elles avaient un effet capital sur sa vie, donc elles étaient aussi importantes que sa vie elle-même. Il a analysé ses deux expériences dramatiques et en a tiré une leçon.

Nombreux sont ceux qui n'ont ni le temps, ni le courage de méditer sur leurs échecs afin de les transformer en connaissances vers le succès. D'ailleurs, où et comment pourraient-ils apprendre que l'on peut transformer l'échec en une étape vers le succès ?

Les 13 principes étudiés dans ce livre répondent à toutes ces questions. Cependant, rappelez-vous que la

vraie réponse aux questions que vous vous posez est en vous, à travers une idée, un plan ou un objectif et qu'elle jaillira dans votre esprit à la faveur de cette lecture.

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

Tout est possible si vous restez optimiste !

Avant d'étudier ces principes, méditez cette pensée : Lorsque l'argent afflue, c'est si rapidement et en si grande quantité que l'on se demande toujours où il se cachait durant les années de vaches maigres. Constatation d'autant plus étonnante que la plupart des gens pensent que seuls ceux qui travaillent dur et pendant longtemps méritent la richesse.

Mais dès que vous commencerez À DEVENIR RICHE, vous vous rendrez compte que la richesse commence d'abord par un état d'esprit et la poursuite d'un but bien défini, et que vous n'aurez pas forcément à travailler dur.

Vous devez d'abord acquérir cet état d'esprit qui attire la richesse, mais comment faire ?

J'ai cherché pendant 25 ans la réponse à cette question, en analysant la vie de plus de 25 000 personnes, parce que moi aussi je voulais savoir “comment les gens font pour devenir riches”.

Sans cette recherche, ce livre n'aurait pas été écrit. Observez attentivement que dès que vous maîtriserez et pratiquerez les principes décrits dans ce livre, votre statut financier commencera à s'améliorer et tout ce que vous toucherez tournera à votre avantage. Impossible, dites-vous ?

Pas du tout !

Une des faiblesses principales de l'homme est de se familiariser avec le mot “impossible”. Il connaît toutes les règles qui ne fonctionnent pas. Il connaît toutes les choses qui NE PEUVENT PAS être faites...

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

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

Apprenez à penser en termes de riches

Une autre faiblesse de trop de gens est de juger les êtres et les choses par leurs propres impressions et croyances. Certains croient que personne ne peut DEVENIR RICHE par LA PENSÉE. Ils sont incapables de penser en termes de riches car leurs pensées sont habituées à la pauvreté, la misère, l'échec et la défaite.

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

“Et bien,” dit le jeune chinois “la forme bizarre de vos yeux. Ils sont si drôlement bien dessinés !”

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

Les secrets de Ford pour devenir riche

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

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

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

Ils se mirent au travail. C'était la seule chose à faire s'ils voulaient conserver leur emploi chez Ford. Six mois passèrent, puis six autres. Les ingénieurs essayèrent tous les plans imaginables mais cela leur sembla “impossible”.

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

“Continuez,” leur dit Ford, “je le veux, et je l'aurai.” Ils reprirent leur étude et comme par magie, ils découvrirent le secret de la construction.

La DÉTERMINATION de Ford avait gagné une fois de plus !

Réfléchissez à cette histoire de Ford, vous qui souhaitez **DEVENIR RICHE**, car les secrets sont là et vous n'avez pas à chercher loin.

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

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

Nous avons le pouvoir d'hypnotiser nos pensées par le désir ardent de richesses

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

Il aurait dû nous dire que l'atmosphère dans lequel cette petite Terre flotte, dans lequel nous sommes et dans lequel nous nous déplaçons, est une forme d'énergie qui se déplace à un niveau vibratoire inconcevablement élevé et qu'il est rempli de formes émanant d'une puissance universelle qui **S'ADAPTE** à nos pensées dominantes ; il **NOUS INFLUENCE** afin de transmuter nos pensées en leurs équivalents physiques.

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

Il aurait dû nous dire que cette puissance ne connaît pas la différence entre pensées destructrices et pensées

créatrices et qu'elle transforme tout simplement ces pensées en leurs équivalents physiques qui correspondent respectivement à la pauvreté ou la richesse.

Il aurait dû nous dire aussi que notre cerveau est en quelque sorte hypnotisé par nos pensées dominantes et qu'il attire, comme le ferait un aimant, les forces, les gens et les circonstances qui s'accordent à ces pensées.

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

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

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

La lecture de ce livre pourrait changer votre destin financier

Nous sommes maintenant prêts à examiner le premier de ces principes. Rappelez-vous que plus de cinq cent personnes ont expérimenté ces principes et ont accumulé réellement de grandes richesses. Ces gens étaient d'abord pauvres et n'avaient reçu que peu d'éducation. Ils ont tiré profit de ces principes.

Vous pouvez donc vous en servir vous-même, avec succès et sans aucune difficulté.

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

Il y a quelques années, je prononçai le discours d'ouverture à l'université de Salem, en Virginie de l'Ouest. Je parlai avec tant d'enthousiasme du principe décrit dans le chapitre suivant, qu'un des élèves de dernière année décida de l'adopter comme sa propre philosophie.

Ce jeune homme devint membre du congrès et fit partie de l'administration. Il m'envoya une lettre dans laquelle il donnait clairement son opinion sur ce principe que j'ai choisi de la publier sous forme d'introduction au prochain chapitre. Elle vous donne une idée des avantages que l'on peut en retirer.

Voici cette lettre :

“Mon cher Napoleon,

Ma situation en tant que membre du Congrès m'ayant donné l'occasion d'étudier de très près les problèmes humains, je vous écris pour vous faire une suggestion qui pourrait aider des milliers de braves gens. En 1922, j'assistai à votre discours d'ouverture à l'université de Salem. J'en retins une idée qui me permet aujourd'hui de servir mon pays et à laquelle je devrai dans une large mesure tous mes succès futurs.

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

Des milliers de jeunes terminent leurs études cette année et dans les années à venir. Ils auront besoin d'un

enseignement pratique tel que celui que vous m'avez donné. Ils voudront savoir comment affronter la vie.

Vous pouvez leur apprendre, parce que vous avez déjà aidé beaucoup de gens à résoudre leurs problèmes. Il y a actuellement des milliers de personnes en Amérique qui voudraient savoir comment transformer leurs idées en argent, des gens qui débutent dans la vie, sans argent et qui couvrent à peine leurs dépenses. Si quelqu'un peut les aider, c'est bien vous.

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

Cordialement,
JENNINGS RANDOLPH