LA PHILOSOPHIE DU SUCCÈS DE

NAPOLEON HILL

diateino

La Philosophie du succès de Napoleon Hill

Enseignements inédits du plus grand maître
à penser du XX^e siècle

diateino

Titre original anglais : *Napoleon Hill's Master Course.*
Publié pour la première fois par Gildan Media LLC.

© 2020, The Napoleon Hill Foundation.
© 2021, Diateino, une marque du groupe Guy Trédaniel, pour la traduction française.

ISBN : 978-2-35456-475-9

Traduit de l'anglais par Florence Logerot-Depraz.

Création de la couverture : © Florence Cailly.

Tous droits réservés pour l'édition française.

Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée dans un système de récupération ou transmise sous quelque forme que ce soit ou par quelque moyen que ce soit, électronique, mécanique, photocopie, enregistrement ou autre, sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur.

www.diateino.com
contact@diateino.com
fr.linkedin.com/company/diateino
@diateino

Ce document numérique a été réalisé par PCA

Ce livre est la transcription d'enregistrements de conférences données par Napoleon Hill à des étudiants souhaitant enseigner sa philosophie, dans le cadre d'une formation en mai 1954.

Chapitre 1

Un objectif majeur clair et net

Cette philosophie repose sur sept prémisses principales.

Première prémisse

Avant toute chose, il convient d'avoir un objectif majeur clair et net, parce que c'est le point de départ de tout accomplissement individuel. Un objectif majeur clair et net doit être accompagné d'un plan de mise en œuvre précis suivi d'actions adaptées. Il faut que vous ayez un objectif, il faut que vous ayez un plan, et il faut que vous commenciez à mettre ce plan en œuvre. Il n'est pas fondamental qu'il soit solide, parce que, si vous découvrez que vous avez adopté un plan qui ne l'est pas, vous pouvez toujours le modifier. En revanche, il est très important de savoir précisément ce que vous recherchez, quel est votre objectif. Il ne doit y avoir ni « si » ni « mais » à ce niveau-là. Avant la fin de cette leçon, vous verrez pourquoi il faut que cet objectif soit précis.

Seulement comprendre cette philosophie, lire mes textes ou m'entendre en parler ne serait pas d'une grande valeur pour vous. Pour cela, il faut que vous commenciez à en tirer vos propres modèles et que vous les mettiez en pratique dans votre vie quotidienne, votre travail et vos relations humaines. C'est là que vous en verrez tous les avantages.

Deuxième prémisse

Tous les accomplissements individuels résultent d'une raison ou d'une combinaison de facteurs de motivation. Vous n'avez pas le droit de demander à quelqu'un de faire quelque chose à un moment donné sans donner à cette personne une bonne raison de le faire.

Au passage, il s'agit de l'essence de l'art de la vente : la capacité d'enraciner dans l'esprit de l'acheteur potentiel une bonne raison pour faire cet achat.

Il y a neuf facteurs de motivation de base. Tout ce que les gens font ou s'abstiennent de faire entre dans l'une de ces neuf catégories. Apprenez à traiter les gens en implantant dans leur esprit de bonnes raisons pour qu'ils fassent les choses que vous voulez qu'ils fassent.

Bien des gens qui se considèrent comme des vendeurs n'ont jamais entendu parler des neuf facteurs de motivation de base. Ils ne savent pas qu'ils n'ont pas le droit de proposer une vente tant qu'ils n'ont pas introduit, dans l'esprit de l'acheteur, une motivation d'achat. Les neuf facteurs de motivation sont les suivants :

1. Instinct de conservation.
2. Gain financier.
3. Amour.
4. Sexualité.
5. Désir de pouvoir et de réputation.
6. Peur.
7. Vengeance.
8. Liberté de corps et d'esprit.
9. Désir de créer.

Troisième prémisse

Toute idée, tout plan ou tout objectif dominant qui sont maintenus dans l'esprit par des pensées et des émotions répétées et alliés à un désir ardent

de réalisation sont repris par le subconscient et mis en œuvre par tous les moyens naturels et logiques disponibles.

Vous avez dans ce paragraphe une leçon de psychologie fondamentale. Si vous voulez que votre esprit capte une idée et prenne l'habitude d'agir automatiquement en fonction d'elle, vous devez lui dire et lui répéter ce que vous voulez, encore et encore.

Lorsque M. Émile Coué est venu ici il y a quelques années, avec sa célèbre formule « Tous les jours, à tous points de vue, je vais de mieux en mieux », il a guéri des milliers de gens, mais pas tellement plus que ça, et je me demande si vous sauriez pourquoi. Il n'y avait pas de désir, pas de sentiment derrière cette affirmation. Autant souffler dans un violon que d'énoncer une affirmation sans y mettre un peu de sentiment.

D'ailleurs, si vous vous répétez quelque chose assez souvent, vous finirez par y croire, même si c'est un mensonge. Étrange, non ? Mais il se trouve que c'est vrai. Il y a des gens qui racontent de petits mensonges (et parfois pas si petits que ça), au point de finir par y croire eux-mêmes.

Le subconscient ne fait pas la différence entre le bien et le mal. Il ne fait pas la différence entre le positif et le négatif. Il ne fait pas la différence entre un centime et un million de dollars. Il ne fait pas la différence entre la réussite et l'échec. Il acceptera toute affirmation que vous lui répétez sans cesse, en pensées ou en mots, ou par quelque autre moyen.

Au début, c'est à vous de définir avec précision votre objectif, de l'écrire de façon qu'il puisse être compris, de le mémoriser et de commencer à le répéter jour après jour jusqu'à ce que votre subconscient capte l'idée et agisse automatiquement en fonction d'elle.

Cela va prendre un peu de temps. Vous ne pouvez pas prétendre défaire en une nuit ce que vous faisiez. Votre subconscient réagit en laissant s'infiltrer des pensées négatives. Vous ne pouvez pas vous attendre à ce que cela change du jour au lendemain. Mais vous constaterez que, si vous imprégnez d'émotion une intention que vous envoyez à votre subconscient et la répétez avec enthousiasme et foi, le subconscient agit non seulement plus rapidement, mais il agit aussi de manière plus tranchée et plus positive.

Quatrième prémisse

Toute idée, toute intention ou tout objectif dominant qui sont renforcés par cet état d'esprit connu sous le nom de *foi* sont pris en charge par le subconscient et font l'objet d'une action immédiate. Cet état d'esprit est le seul qui déclenchera des actions instantanées par le biais du subconscient. Quand je dis *foi*, je ne parle pas de désir, ou d'espoir ou de vague croyance. Je fais référence à un état d'esprit grâce auquel vous pouvez déjà voir ce que vous allez faire comme un acte achevé avant même de le commencer. Voilà qui est plutôt positif, non ?

Je peux vous dire en toute honnêteté que, de toute ma vie, je n'ai jamais manqué de faire quelque chose que j'avais décidé de faire, à moins d'avoir été négligent dans mon désir de le faire et de m'en être écarté, ou d'avoir changé d'avis ou d'attitude mentale. Et je vous dirai que vous pouvez vous mettre dans un état d'esprit tel que vous pouvez faire tout ce que vous décidez de faire, à moins que vous ne flanchiez en cours de route, comme tant de gens.

Je le répète : toute idée, toute intention ou tout objectif dominant qui sont renforcés par cet état d'esprit connu sous le nom de *foi* sont pris en charge par le subconscient et font l'objet d'une action immédiate.

Je soupçonne que seul un nombre relativement restreint de gens comprend réellement le principe de la foi et sait comment l'appliquer. Même si vous le comprenez, si vous ne le renforcez pas en agissant et en l'intégrant à vos habitudes de vie, autant ne pas le comprendre, parce que la foi sans acte ne sert à rien, la foi sans agissement ne sert à rien, la foi sans une croyance positive et absolue ne sert à rien. Je ne sais pas comment vous allez obtenir le moindre résultat si vous n'étayez pas cette conviction par certaines actions.

D'ailleurs, si vous dites à votre esprit assez souvent que vous croyez en quelque chose (n'importe quoi), viendra un temps où votre subconscient acceptera cela, de même si vous dites assez souvent à votre esprit que vous croyez en vous-même. Avez-vous jamais pensé comme ce serait formidable si vous aviez une foi en vous-même telle que vous n'hésiteriez pas à entreprendre quoi que ce soit dans la vie ? Avez-vous jamais pensé aux avantages que vous en tireriez ?

Beaucoup de gens se dévalorisent tout au long de leur existence parce qu'ils n'ont pas assez confiance en eux, sans parler de foi. Cela représente entre 98 % et 100 % des gens. De toute leur vie, ils ne développent jamais

assez de confiance en eux-mêmes pour sortir et entreprendre les choses qu'ils veulent faire. Ils acceptent de la vie ce que celle-ci veut bien leur offrir.

De toute ma vie, je n'ai jamais rien accepté que je ne voulais pas, que ce soit de la vie ou d'autre chose. Je me suis retrouvé face à beaucoup de choses que je n'aimais pas, qui ne me paraissaient pas bonnes, mais je ne les ai pas acceptées ; je ne les ai pas intégrées à ma vie.

Le plus grand homme que j'aie jamais connu, sans l'ombre d'un doute – et j'ai connu beaucoup de très grands hommes –, si l'on en juge par sa capacité à appliquer cette philosophie, était feu le Mahatma Gandhi. Voilà un homme qui comprenait les principes de la foi. Non seulement il les comprenait, mais il a libéré l'Inde grâce à eux.

C'est une chose formidable que d'apprendre l'art de dépendre de soi-même et d'utiliser son propre esprit. N'est-ce pas étrange comme la nature fonctionne ? Elle vous donne un ensemble d'outils, tout ce qu'il vous faut pour atteindre tout ce que vous pouvez utiliser ou espérer avoir dans ce monde. Elle vous donne un ensemble d'outils qui correspondent à chacun de vos besoins, et elle vous récompense généreusement de les avoir acceptés. C'est tout ce que vous avez à faire : simplement les accepter et les utiliser.

La nature vous pénalise sans commune mesure si vous n'acceptez pas et n'utilisez pas ses cadeaux. La nature a horreur du vide et de l'oisiveté. Elle veut que tout soit en action, et tout particulièrement l'esprit humain. L'esprit n'est pas différent de nombreuses autres parties du corps. Si vous ne l'utilisez pas, si vous ne comptez pas sur lui, il s'atrophie et se flétrit jusqu'à ce que, finalement, n'importe qui puisse vous malmener. Bien souvent, vous n'avez même pas la volonté de résister ou de protester.

Cinquième prémisse

Le pouvoir de la pensée est la seule chose sur laquelle n'importe quel être humain a un moyen de contrôle total et absolu. Ce fait est tellement stupéfiant qu'il dénote un lien très proche entre l'esprit de l'homme et l'intelligence infinie.

Dans tout l'Univers, il n'y a que cinq choses, et, sur ces cinq choses, la nature a forgé tout ce qui existe, des plus petits électrons et protons de matière jusqu'à ces gros blocs de pierre qui flottent là-haut dans le ciel, en passant par vous et moi. Rien que cinq choses : le temps, l'espace, l'énergie et la matière, et ce sans quoi ces quatre choses ne serviraient à rien – tout ne serait que chaos. Vous et moi aurions pu ne jamais exister sans cette cinquième chose.

C'est l'intelligence universelle, qui se reflète dans chaque brin d'herbe, dans tout ce qui pousse de la terre, et dans tous les électrons et les protons. Elle se reflète dans l'espace et dans le temps. Dans tout ce qui est, il y a l'intelligence, qui fonctionne en permanence. Cette intelligence imprègne tout l'univers ; l'espace, le temps, la matière, l'énergie, tout.

La personne qui réussit le mieux est celle qui trouve un moyen de s'imprégner au maximum de cette intelligence par le biais de son cerveau, et de la mettre à profit. Tout individu a le privilège de s'approprier pour son usage personnel autant d'intelligence qu'il le choisit. Il ne peut se l'approprier qu'en l'utilisant. Il ne suffit pas de la comprendre ou d'y croire. Vous devez l'utiliser sous une forme ou une autre.

Je crois aux miracles. Mais j'ai vu beaucoup de miracles il y a cinquante ans, que je peux facilement expliquer aujourd'hui : ce ne sont plus des miracles. En fin de compte, bien sûr, un miracle, ça n'existe pas, parce que tout effet a une cause naturelle. Quand nous ne trouvons pas cette cause, l'effet est souvent tellement stupéfiant qu'on appelle cela un « miracle ».

Pour moi, le miracle le plus extraordinaire est l'esprit humain. L'esprit de la personne la plus humble est capable de prendre des proportions qui dépassent la croyance et l'imagination. Pensez à quelqu'un comme Henry Ford ou Thomas Edison, qui ont tous deux commencé sans avoir fait d'études et ont construit deux grands empires, M. Edison inaugurant la grande ère de l'électricité, M. Ford celle de l'automobile. Et puis pensez à Napoleon Hill, qui, au cours d'une vie, a créé une philosophie qui profite à des millions de gens et profitera encore à des millions de gens, une fois qu'il ne sera plus là. Comment aurait-il pu faire cela s'il n'avait pas fait usage de son esprit ?

Ce ne sont pas mes études qui m'ont permis de réaliser quelque chose d'aussi gigantesque, parce que j'en ai fait très peu. Ce n'est pas un soutien financier, puisque, pour le coup, je n'en ai pas eu du tout. Même

M. Carnegie a refusé de me soutenir financièrement, ce qui est une des meilleures choses qui me soient jamais arrivées, même si ce n’est pas ce que je pensais à l’époque.

Honnêtement, tout ce qui s’est passé est si fantastique que lorsque mon associé, M. W. Clement Stone, et moi-même allons donner des conférences, nous devons minimiser les faits. Si nous les racontions tous, ils sembleraient si fantastiques, si impossibles, que les gens qui ne connaissent pas mes antécédents n’y croiraient pas. Parfois, je me demande si j’y crois moi-même.

Quand j’ai commencé, je traînais un lourd fardeau hérité d’une dimension antérieure, cumulé à celui qui m’attendait à mon arrivée ici. Avec tout ça, par une série de manipulations basées sur l’utilisation de mon propre esprit, j’ai pu pénétrer, examiner, intégrer ce que cinq cents des hommes les plus intelligents de ce pays ont gagné par une vie d’efforts, et j’ai pu en extraire l’essentiel. Je l’ai mis en forme pour que la personne la plus humble puisse non seulement le comprendre, mais aussi l’accepter, l’appliquer et l’utiliser à son profit. Jamais dans l’histoire du monde une telle réalisation n’a été produite dans la vie d’un seul auteur. Jamais dans l’histoire du monde un auteur n’a créé, en termes simples, une philosophie selon laquelle on peut vivre jour après jour, où que l’on soit, qui que l’on soit et quoi que l’on fasse.

Tout cela revient au pouvoir miraculeux de l’esprit humain, mais ce pouvoir ne vous apportera rien si vous ne le reconnaissez pas, ne l’acceptez pas et ne l’utilisez pas. La principale responsabilité de cette formation est de vous donner un modèle, un plan, par lequel vous pourrez prendre possession de votre propre esprit et le mettre en œuvre. Tout ce que vous avez à faire, c’est suivre ce plan. Ne vous contentez pas de ne prendre que ce qui vous plaît et de jeter le reste. Prenez-le en entier, tel quel.

Il n’y a pas longtemps, j’ai rencontré un homme qui avait acquis une fortune considérable. Il l’avait accumulée en quelques années, et ce, en toute honnêteté. Il m’a dit : « Napoleon Hill, je veux vous dire quelque chose qui pourrait vous étonner. Quand j’ai mis la main sur un de vos livres, ma femme et moi l’avons lu ensemble. Ma femme l’a balayé d’un revers de la main sans l’accepter. Je n’étais pas aussi intelligent qu’elle, mais je l’ai accepté, et je suis devenu immensément riche. »

Vous rencontrerez des gens bien plus intelligents que vous. Ils ont réponse à tout et se montreront réticents à accepter cette philosophie. Ils savent simplement que ça ne peut pas marcher pour eux. Vous rencontrerez des gens comme ça. Ne vous laissez pas trop perturber.

Autrefois, j'étais perturbé lorsque quelqu'un ne voulait pas accepter et adopter cette philosophie. Il y a quelques années, j'ai reçu une leçon qui m'a fait plus de bien que tout ce qui s'était passé jusqu'alors. Je me plaignais de l'ingratitude d'un de mes étudiants quand un homme, beaucoup plus âgé que moi, m'a dit : « Écoutez, Napoleon Hill, il y a environ dix-neuf cents ans, un homme très bien est apparu dans ce monde, et il avait une philosophie de vie très bonne. Et – le croiriez-vous, monsieur ? – il n'a pas été suivi à 100 % non plus. En fait, vous faites beaucoup mieux que lui. Il n'avait que douze disciples, et l'un d'entre eux s'en est pris à lui. Quelle importance si quelques personnes se retournent contre vous ? Qui êtes-vous pour croire que certaines d'entre elles ne se retourneront pas contre vous ? Si elles le font, tant pis pour elles, pas pour vous ; souvenez-vous en. »

Ne vous laissez pas perturber par les gens qui n'y croient pas. Vous ne pouvez pas vous attendre à ce que tout le monde croie. Si tout le monde avait cette capacité de croire, qui sera la vôtre quand vous aurez assimilé cette philosophie, ce serait une utopie. Vous n'aurez pas peur de la bombe H ou de tout autre type de bombe.

Sixième prémisse

Le subconscient semble être la seule porte d'accès à l'intelligence infinie pour l'approche individuelle. Je veux que vous étudiiez ce langage avec attention. J'ai dit « semble être ». Je ne sais pas si c'est le cas. Je doute que vous le sachiez, et je doute que quelqu'un le sache vraiment. Beaucoup de gens ont beaucoup d'idées différentes sur la question, mais, d'après les meilleures observations que j'ai pu avoir au cours de milliers d'expériences, il semble que ce soit vrai, que le subconscient soit la seule porte d'accès à l'intelligence infinie pour l'approche individuelle, et qu'il puisse être influencé par l'individu à travers les moyens décrits dans cette leçon et les suivantes.

La base de l'approche est la foi qui s'appuie sur la précision de l'objectif. Cette seule phrase vous donne la clé de ce paragraphe. La foi qui

s’appuie sur la précision de l’objectif. Savez-vous pourquoi vous n’avez pas autant confiance en vous que vous devriez ? Vous êtes-vous déjà arrêté pour y réfléchir ? Vous êtes-vous déjà arrêté pour vous demander pourquoi, lorsque vous voyez une opportunité se présenter ou ce que vous croyez en être une, vous commencez à vous interroger sur votre capacité à la saisir et à l’utiliser ? Cela ne vous est-il pas arrivé bien souvent ?

Si vous avez eu la chance de fréquenter de près des gens qui réussissent très bien dans la vie, vous savez que c’est bien un souci dont ils ne s’embarrassent pas. S’ils veulent faire quelque chose, l’idée qu’ils pourraient ne pas y arriver ne leur traverse jamais l’esprit.

J’espère que, dans votre association avec Napoleon Hill Associates, vous serez amené à mieux connaître mon éminent associé, M. Stone, car s’il existe un homme qui connaît le pouvoir de son esprit et qui est prêt à compter sur lui, c’est bien M. Stone. En fait, cela déteint sur moi. Je pensais avoir une bonne source d’énergie, mais, croyez-moi, je peux aller voir M. Stone n’importe quand et recharger mes batteries. C’est formidable d’avoir dans son entourage quelqu’un qui se contrôle totalement, qui a tout sous contrôle. Je ne pense pas que M. Stone ait des soucis. Je ne pense pas qu’il tolérerait le moindre souci. Pourquoi ? Parce qu’il a confiance dans sa capacité à utiliser son esprit et à faire en sorte qu’il crée la situation qu’il veut créer. C’est la condition de fonctionnement de tout esprit qui réussit, et ce sera la vôtre lorsque vous serez arrivé au bout de l’étude de cette philosophie. Vous allez pouvoir projeter votre esprit dans l’objectif que vous choisirez, et vous ne vous demanderez jamais si vous pouvez faire ce que vous voulez faire ou non. Au grand jamais.

Septième prémisse

Tout cerveau est constitué d’un récepteur et d’une station émettrice pour les vibrations de la pensée. Cela explique l’importance d’avancer avec un objectif précis plutôt que de se laisser dériver, car le cerveau peut être tellement imprégné de la nature de cet objectif qu’il commencera à en attirer les équivalents physiques et matériels.

Je veux que vous examiniez en détail le paragraphe précédent, que vous l’analysiez, le lisiez de multiples fois et l’inscriviez dans votre conscience. Le tout premier appareil d’émission et de réception radio était celui qui

existe dans le cerveau de l'homme. Non seulement il existe dans le cerveau de l'homme, mais il existe chez un grand nombre d'animaux. J'ai deux loulous de Poméranie, et ils savent exactement ce que je pense, parfois avant moi. Ils sont si intelligents qu'ils peuvent se régler sur ma longueur d'onde. Lorsqu'on se prépare à faire un tour en voiture, ils savent s'ils vont être de la partie ou non. Inutile de prononcer un mot, parce qu'ils sont sans cesse au diapason via la télépathie.

Votre esprit émet constamment des vibrations. Si vous êtes un commercial et que vous passez voir un acheteur potentiel, la vente devrait être conclue avant même que vous ne rencontriez l'acheteur. Avez-vous jamais pensé à ça ? Si vous devez faire quoi que ce soit qui nécessite la coopération d'autrui, préparez votre esprit de façon que vous sachiez que l'autre va coopérer.

Pourquoi ? Pour commencer, parce que ce que vous allez lui proposer est tellement juste, honnête et bénéfique pour lui qu'il ne pourra pas refuser. Autrement dit, vous avez droit à sa coopération. Vous seriez étonné de savoir le changement qui se crée chez les gens lorsque vous arrivez en émettant des pensées positives depuis votre station émettrice plutôt que des pensées de peur.

Si vous voulez une bonne illustration de la façon dont cette station émettrice fonctionne, imaginez qu'il vous faut à tout prix 1 000 dollars. Il vous les faut d'ici après-demain, sinon on vous prendra la voiture ou les meubles. Il vous les faut, c'est tout. Vous allez à la banque et, dès le moment où vous passez la porte, le banquier peut vous dire qu'il faut tout simplement que vous les ayez, mais qu'il ne veut pas que vous les ayez.

N'est-ce pas drôle ? Non, ce n'est pas drôle. C'est dramatique. Vous portez souvent les allumettes dans votre poche, et vous mettez le feu à votre propre maison. Vous émettez vos pensées, et elles vous précèdent. Quand vous arrivez, vous découvrez qu'au lieu d'avoir la coopération que vous vouliez, l'autre vous renvoie cet état de doute, cet état d'esprit qui vous a devancé.

Autrefois, j'enseignais l'art de la vente. C'est comme ça que j'ai gagné ma vie pendant longtemps, alors que je faisais mes recherches sur cette philosophie, et j'ai enseigné à plus de trente mille vendeurs. Nombre d'entre eux sont devenus membres de la Million Dollar Round Table[1] dans le domaine de l'assurance-vie. Et s'il y a une chose au monde qui doit être

vendue, c’est bien l’assurance-vie. Personne n’achète d’assurance-vie. Elle doit être vendue. La première chose que j’ai enseignée à ces gens qui se retrouvaient sous ma houlette, c’est qu’ils devaient d’abord se la vendre à eux-mêmes avant d’essayer de la vendre à quelqu’un d’autre. S’ils ne font pas ça, ils ne réussiront pas à faire une vente. Peut-être que quelqu’un leur achètera quelque chose, mais ils n’arriveront jamais à conclure une vente s’ils ne se font pas la vente à eux-mêmes d’abord.

Autre chose sur quoi j’attire votre attention. Parfois, on se sent maussade, un peu triste. On ne sait pas quel est le problème. Cela vous arrive-t-il ?

À moi, ça ne m’arrive plus. Si vous êtes de mauvaise humeur, étudiez-vous attentivement et remontez jusqu’à la cause. Saviez-vous que vous captez en permanence les vibrations émises par les autres personnes maussades, les gens qui sont en état de frustration ? Saviez-vous que leur monde est maintenant dans un état de chaos ? Ces gens parlent de la destruction totale de l’humanité. Ils attendent et implorent le jour où la bombe H viendra raser des villes entières. Que pensez-vous qu’il adviendra si des millions de gens partout dans le monde continuent à s’attendre à la destruction, qu’ils la cherchent et prient pour elle ? Que pensez-vous qu’il arrivera ? L’inévitable, voilà ce qui arrivera.

Ce monde a besoin d’une renaissance qui permettra aux gens de connaître le pouvoir et la dignité de leur propre esprit, de façon qu’ils puissent concentrer cet esprit sur les choses qui sont constructives et s’écarter de ce qui est destructif. Tout cerveau est une station émettrice et réceptrice.

Il y a quelques années, à mes débuts, j’ai donné une série de conférences à la Harvard Business School[2]. J’ai dit aux élèves que mes observations sous la direction du Dr Alexander Graham Bell et du Dr Elmer R. Gates m’avaient amené à croire que l’éther était constamment porteur de sons que l’oreille humaine ne pouvait interpréter, que le cerveau humain captait sans cesse des pensées d’autres cerveaux et qu’à son tour il émettait en permanence des pensées qui sont captées par d’autres cerveaux.

Il ne s’était pas passé longtemps avant que j’entende des pieds qui raclaient le sol partout dans la salle. Puis j’ai vu un large sourire s’afficher sur les visages, et ensuite j’ai entendu un grand éclat de rire. Ils m’ont viré.

Je retournerai peut-être à Harvard, et devant ce même groupe d’hommes et de femmes ; je commencerai peut-être en m’excusant de devoir faire

concurrence à tous les bruits qu'on entend dans cette salle, à tous les groupes – les gens qui chantent, les gens qui jouent, les gens qui parlent en même temps que moi –, mais je leur demanderai surtout de ne pas faire attention aux autres. Ils m'écouteront, tout simplement. On n'entendra pas de pieds qui s'agitent. Il n'y aura pas de rire cette fois, parce qu'ils sauront que ce que je dis est vrai.

Il y a énormément de bruits variés ici, dans cette salle, en ce moment. L'éther est le médium qui les a transportés. L'éther est un médium qui transporte votre pensée depuis votre cerveau jusqu'à d'autres. Vous pouvez être sur la même longueur d'onde que quelqu'un d'autre au point de pouvoir communiquer avec cette personne par télépathie.

Je n'affirmerais pas cela si je ne savais pas que c'est vrai. Et comment je sais ça, d'après vous ? Simplement parce que j'en ai fait l'expérience. Je marchais dans Central Park il y a quelques années, et j'imagine qu'il devait y avoir au moins trois ou quatre mille autres personnes dans le parc. Ma femme voulait que j'aille à CBS, où j'étais en pourparlers pour une émission, et que j'y sois à treize heures pour une conférence importante. Elle a passé son appel mentalement. Je l'ai reçu. Au lieu de rentrer chez moi, je suis allé directement à CBS. Quand je suis arrivé, il était moins une. Si on m'avait remis une lettre avec cette information, ce n'aurait pas pu être plus précis.

Il y a quelques années encore, je donnais une conférence dans le New Jersey, au Rotary Club. À la fin, beaucoup de membres se sont rapprochés, et on s'est assis pour une discussion informelle. Au bout d'une heure et demie, j'ai dit :

– Messieurs, excusez-moi, je dois répondre à un coup de téléphone. Ma femme m'appelle.

J'ai répondu à son appel. Elle m'a dit :

– Tu es en retard.

Je suis retourné à mon groupe et j'ai dit :

– Excusez-moi, messieurs, ma femme était anxieuse parce que je suis en retard ; elle voulait savoir s'il m'était arrivé quelque chose.

Ils se sont exclamés :

– Comment saviez-vous que votre femme vous appelait ?

– Oh, ça, c’est un secret d’État, ai-je dit.

Je ne me suis pas donné la peine de le leur expliquer, parce que j’avais peur qu’ils n’estiment pas à sa juste valeur la conférence que je venais de leur donner. Il me semblait que c’était aussi bien de ne pas trop en dire.

Mais avec vous, mes élèves, je sens que je peux parler en toute franchise, vous mettre dans la confidence. Je peux vous parler de certaines des expériences non professionnelles que j’ai eues qui indiquent sans l’ombre d’un doute que le cerveau est une station émettrice et réceptrice, et qu’on peut le régler de façon qu’il n’attire que les vibrations positives émises par les autres. C’est le but. Vous pouvez éduquer votre cerveau pour qu’il ne capte, parmi les innombrables vibrations qui flottent constamment dans l’atmosphère, que celles qui sont en lien avec ce que vous voulez le plus dans la vie.

Alors, comment faire ? Il faut que vous restiez concentré sur ce que vous voulez le plus : votre objectif majeur clair et net. Tout est question de répétition, de pensée, d’action, jusqu’à ce que le cerveau finisse par ne choisir que ce qui est en lien avec cet objectif précis. Vous pouvez éduquer votre cerveau pour qu’il refuse catégoriquement de capter la moindre vibration qui ne soit pas liée à ce que vous voulez. Quand vous saurez contrôler votre cerveau de cette manière, vous serez sur la voie ; vous serez véritablement sur la *bonne* voie.

Avantages d’un objectif clair et net

Jetons un œil à présent sur les avantages d’un objectif clair et net. De toute ma vie, je n’ai jamais suggéré à qui que ce soit de faire quelque chose sans lui donner une bonne raison de le faire. Quand je parle d’implanter des facteurs de motivation dans l’esprit des gens, ce n’est pas seulement pour vous donner quelque chose à faire, c’est quelque chose que je pratique également. Et je peux vous donner de très bonnes raisons pour suivre cette leçon à la lettre.

Tout d’abord, un objectif précis développe automatiquement l’autonomie, l’initiative personnelle, l’imagination, l’enthousiasme, l’autodiscipline et la concentration des efforts, toutes ces conditions étant indispensables à toute réussite d’importance vitale. C’est toute une série de choses que vous

développez si vous formez un objectif précis, c'est-à-dire si vous savez ce que vous voulez, si vous avez un plan pour l'atteindre et si votre esprit est principalement occupé à mettre ce plan en œuvre.

Si vous devez adopter un plan, à moins d'être quelqu'un d'exceptionnel, vous allez certainement en adopter certains qui ne marchent pas très bien. Quand vous découvrirez que votre plan n'est pas bon, jetez-le immédiatement, prenez-en un autre, et ainsi de suite, jusqu'à ce que vous en trouviez un qui fonctionne. Pendant ce temps-là, gardez à l'esprit une chose : peut-être que l'intelligence infinie, dans sa grande sagesse, a pour vous un plan meilleur que celui que vous aviez.

Ayez l'esprit ouvert. Si vous adoptez un plan pour mener à bien votre objectif majeur ou un objectif mineur et qu'il ne fonctionne pas bien, rejetez ce plan et demandez à l'intelligence infinie de vous guider. Peut-être obtiendrez-vous ses conseils ?

Que pouvez-vous faire pour être sûr de les obtenir ? Comment pouvez-vous avoir la conviction que vous les obtiendrez ? Vous pouvez croire que vous les obtiendrez, et ça ne fera pas de mal si vous dites tout haut que vous le croyez. J'imagine que le Créateur peut connaître vos pensées, mais j'ai découvert que si vous vous exprimez avec beaucoup d'enthousiasme, cela ne fait aucun mal. Et je suis sûr qu'il n'y a pas de mal à éveiller son subconscient.

Lorsque j'ai écrit *Réfléchissez et devenez riche*, le titre original était *Les Treize étapes vers la richesse*, mais mon éditeur et moi-même savions que nous ne tenions pas là un titre vendeur. Il nous fallait trouver un titre en or.

Chaque jour, l'éditeur me mettait la pression pour que je lui donne le titre que je voulais. J'en ai écrit cinq cents ou six cents, mais aucun ne valait grand-chose. Et puis, un jour, il m'a fait une peur bleue. Il m'a appelé et m'a dit :

– Demain matin, il faut que j'aie ce titre, et, si tu n'en as pas, j'en ai un comme on n'en voit pas tous les jours !

– Ah oui ?, ai-je dit.

– On va l'appeler *Utilise ta caboche et empoche.*

– Mon Dieu, me suis-je exclamé, vous voulez ma mort ? C'est un livre sérieux, et ça, c'est un titre complètement farfelu. Ce serait la mort du livre, et la mienne aussi.

– Dans tous les cas, ce sera le titre, à moins que tu ne m'en proposes un meilleur d'ici demain matin.

Je veux que vous soyez au courant de cet incident, parce qu'il donne matière à réflexion. Cette nuit-là, je me suis assis sur le bord du lit, et j'ai eu une discussion avec mon subconscient. J'ai dit :

– Écoute, mon vieux, ça fait longtemps qu'on se connaît, toi et moi. Tu as fait beaucoup de choses pour moi, et certaines contre moi, à cause de mon ignorance, mais il faut que je trouve un titre en or, et je dois le trouver ce soir. Tu comprends ?

Je me suis mis à parler tellement fort que l'homme de l'appartement du dessus a tapé sur le parquet ; je ne lui en veux pas, je suppose qu'il pensait que je me disputais avec ma femme. Je n'ai vraiment donné aucun doute à mon subconscient sur ce que je voulais. Je ne lui ai pas expliqué exactement quelle sorte de titre je souhaitais. J'ai simplement dit que ce devait être un titre en or.

Je suis allé me coucher en imprégnant mon subconscient jusqu'à ce que j'atteigne ce moment psychologique où je savais qu'il allait produire ce que je voulais. Si je n'avais pas atteint ce tournant critique, je serais toujours là, immobile, assis sur le bord du lit, à parler à mon subconscient. Il y a un moment psychologique – et vous pouvez le sentir – où le pouvoir de la foi l'emporte sur ce que vous essayez de faire et où il dit : « O.K., tu peux te détendre, là, c'est bon. »

Je suis donc allé me coucher, et vers deux heures du matin, je me suis réveillé comme si quelqu'un me secouait violemment. Alors que je sortais de mon sommeil, j'avais *Réfléchissez et devenez riche* à l'esprit. Sapristi ! J'ai crié : « Eurêka ! » J'ai sauté sur ma machine à écrire et l'ai noté.

J'ai pris mon téléphone et appelé l'éditeur.

– Qu'est-ce qui se passe ?, dit-il. Il y a le feu ?

Il était environ deux heures trente du matin.

– Oui, ai-je dit. Et comment ! Avec un titre en or !

– J'écoute, dit-il.

– *Réfléchissez et devenez riche*.

– Bon sang, c'est bon !, s'exclama-t-il.

Oui, je dirais que c'était bon. Ce livre a déjà gagné plus de 23 millions de dollars aux États-Unis, et il en accumulera probablement plus de 100 millions avant que je ne disparaisse, et c'est sans fin. C'est un titre en or – en or massif.

Après ce que j'avais infligé à mon subconscient, je ne suis pas surpris qu'il soit revenu en ayant fait du bon boulot. Pourquoi n'ai-je pas utilisé cette méthode dès le début ? Curieux, non ? Je connais la loi. Pourquoi ai-je fait n'importe quoi et ai-je temporisé ? Pourquoi ne suis-je pas allé droit au but et n'ai-je pas fait chauffer mon subconscient plutôt que de rester là, devant ma machine à écrire, à sortir cinq cents ou six cents titres ?

Je vais vous dire pourquoi. C'est comme quand vous savez quoi faire, mais que vous ne le faites pas pour autant. Rien n'explique l'indifférence de l'homme envers lui-même. Même quand on connaît la loi et le résultat, on traîne jusqu'à la dernière minute avant de faire quoi que ce soit.

C'est exactement comme lorsque l'on prie : on traîne jusqu'au moment où le besoin se fait sentir, et, après, on tremble de peur. Bien sûr qu'on n'obtient rien en priant. Si vous voulez obtenir des résultats de la prière, il faut préparer votre esprit de façon que votre vie soit une prière, chaque jour que Dieu fait. Chaque minute de votre vie est une prière constante, parce qu'elle se fonde sur la croyance en votre dignité et sur l'écoute de l'intelligence infinie pour obtenir les choses dont vous avez besoin en ce monde. Si vous attendez de vous retrouver avec un besoin, c'est comme avoir une mort dans la famille et se rendre chez l'entrepreneur des pompes funèbres et l'homme du cimetière. Croyez-moi, ils vous écorcheront vif, parce que vous êtes dans le chagrin et n'avez aucune résistance. Et ce qui vous arrive n'est la faute de personne, parce que vous ne vous êtes pas préparé quand il n'y avait pas de besoin.

Il en est ainsi de l'esprit humain. Vous devez conditionner votre esprit au fil des jours, de façon que, lorsque surviendra une urgence, quelle qu'elle soit, vous serez parfaitement prêt à y faire face.

Avoir un objectif clair et net vous pousse à planifier votre temps et à prévoir vos efforts quotidiens, qui vous mèneront à la réalisation de votre objectif majeur. Si vous vous asseyiez pour écrire un compte rendu heure par heure du travail que vous faites effectivement chaque jour de chaque semaine, puis un compte-rendu heure par heure du temps que vous avez perdu, vous auriez l'un des chocs de votre vie.

Il n’y a pas longtemps, quelqu’un m’a dit : « Napoleon Hill, vous êtes quelqu’un de terriblement occupé. Vous voyagez en avion, ici ou là, vous écrivez des livres, vous donnez des conférences, vous aidez M. Stone à gérer son entreprise. Vous devez être du genre à travailler dur. »

J’ai rougi jusqu’aux oreilles. Vous savez pourquoi ? Je gaspille au moins la moitié de mon temps. Je pourrais trouver cinq heures par jour pour faire quelque chose d’autre si je le voulais vraiment. Et si je suis si médiocre que ça, que pensez-vous être ?

Ne vous fâchez pas : je voulais simplement vous marcher un petit peu sur le bout des pieds. Je voulais attirer votre attention sur le fait, mesdames et messieurs, que nous perdons tous du temps. Nous ne sommes pas efficaces. Nous avons huit heures pour dormir, environ huit heures pour gagner notre vie et huit heures de temps libre au cours duquel nous pouvons faire tout ce que nous voulons. Ces huit heures libres sont le temps de l’opportunité. Le temps pendant lequel vous pouvez conditionner votre esprit à faire tout ce que vous voulez.

Avoir un objectif clair et net vous permet aussi plus facilement de reconnaître les opportunités qui sont en lien avec l’objet de votre objectif majeur. C’est aussi ce qui vous donne le courage de saisir ces opportunités et d’agir en fonction d’elles. Nous voyons tous, presque chaque jour de notre vie, des occasions dont nous pourrions tirer parti, si nous les saisissions et agissions en fonction d’elles. Mais il y a quelque chose qui s’appelle la « procrastination ». On n’a tout simplement pas la volonté, le punch, la détermination pour saisir les opportunités quand elles se présentent. Mais si vous conditionnez votre esprit avec cette philosophie, non seulement vous saisirez les opportunités, mais vous ferez quelque chose de mieux encore.

Que pourriez-vous faire de mieux que saisir les opportunités ? *Créer* les opportunités. L’un des généraux de Napoléon (l’autre Napoléon) est venu un jour le voir. Ils prévoyaient d’attaquer le lendemain matin. Ce général lui a dit :

– Monsieur, les circonstances ne sont pas favorables à une attaque demain.

Napoléon répondit :

– Les circonstances ne sont pas favorables ? Bon sang ! C’est moi qui *crée* les circonstances. Attaquez !

Je n’ai jamais vu une personne qui réussit dans les affaires, quelles qu’elles soient, ne pas répondre « Attaquez, attaquez » à quelqu’un qui lui dirait que quelque chose n’est pas possible.

Commencez là où vous êtes. Quand vous arriverez à ce virage sur votre route, vous verrez toujours qu’elle continue. Attaquez. Ne procrastinez pas. Ne restez pas sans rien faire. Attaquez.

Avoir un objectif clair et net inspire confiance dans sa propre intégrité et son caractère personnel, et cela attire l’attention favorable des autres. Avez-vous jamais pensé à ça ? Je crois que le monde entier aime voir quelqu’un marcher le torse bombé. Nul besoin d’avoir un torse volumineux, mais c’est une façon de montrer à tout le monde que l’on sait ce que l’on fait et que l’on est justement en route pour le faire. Si vous êtes déterminé à avancer, les gens sur le trottoir vous céderont le passage, et vous n’aurez pas à les siffler ou à les invectiver. Il vous suffit d’envoyer vos pensées droit devant avec détermination, et ils se mettront sur le côté et vous laisseront passer.

Le monde est comme ça. Beaucoup de gens sont tellement indifférents qu’ils se laissent bousculer. L’homme qui sait ce qu’il veut bouscule beaucoup les gens autour de lui, croyez-moi, tout particulièrement ceux qui sont sur son passage. L’homme qui sait où il va et qui est déterminé à y arriver trouvera toujours des gens disposés à l’aider.

Voici le plus grand avantage d’avoir un objectif clair et net : il permet l’expression totale de cet état d’esprit connu sous le nom de *foi* en rendant l’esprit positif et en le libérant des limitations imposées par la crainte, le doute, le découragement, l’indécision et la procrastination.

Dès l’instant où vous décidez quelque chose et que vous savez que c’est ce que vous voulez, vous savez que vous allez le faire. Toute la négativité qui vous a importuné jusque-là plie bagage. Elle part, tout simplement. Elle ne peut pas cohabiter avec un esprit positif.

Pouvez-vous imaginer un état d’esprit négatif et un état d’esprit positif occuper le même espace au même moment ? Non, parce que c’est impossible. Et savez-vous qu’une once d’attitude mentale négative suffit à elle seule à détruire le pouvoir de la prière ? Savez-vous qu’une once d’attitude mentale négative suffit à elle seule à détruire vos plans ? Vous devez faire preuve de courage, de foi, de détermination, lorsque vous mettez en œuvre votre objectif clair et net.

Ensuite, avoir un objectif clair et net vous rend soucieux de votre réussite. Vous comprenez ce que je veux dire quand je dis « soucieux de votre réussite » ? Si je disais « soucieux de votre santé », vous sauriez ce que j'entends par là ? Cela signifierait que vos pensées sont essentiellement tournées vers la santé. Quand je parle de « soucieux de votre réussite », vos pensées sont essentiellement tournées vers la réussite – la partie « je peux y arriver », pas le contraire. Savez-vous que 98 % des gens qui ne vont jamais nulle part dans la vie sont des gens qui ne croient pas « pouvoir y arriver » ? Quelles que soient les situations qu'ils rencontrent, ils focalisent leur attention sur la partie « je ne peux pas y arriver », la partie négative.

Je n'oublierai jamais ce qui m'est arrivé lorsque M. Carnegie m'a fait la surprise de m'offrir la possibilité de mettre en forme cette philosophie. J'ai essayé de lui donner toutes les raisons auxquelles je pouvais penser pour justifier que je ne pouvais pas le faire : chacune m'avait immédiatement traversé l'esprit. Je n'avais pas fait d'études assez poussées. Je n'avais pas d'argent. Je n'avais pas d'influence. Je ne savais pas ce que signifiait le mot *philosophie*. J'essayais de trouver un moyen de dire à M. Carnegie que je le remerciais pour l'honneur qu'il me faisait, mais je doutais qu'il fût un bon juge de la nature humaine en me choisissant pour faire un travail de ce genre. Même si c'était ce qui se passait dans mon esprit, il y avait une personne silencieuse qui regardait par-dessus mon épaule et me soufflait :

– Vas-y, dis-lui que tu peux le faire. Crache le morceau.

J'ai dit :

– Oui, monsieur Carnegie, j'accepte la mission que vous me confiez, et vous pouvez, monsieur, compter sur le fait que j'irai jusqu'au bout.

Il a tendu le bras et m'a pris la main. Il a répliqué :

– Non seulement j'aime ce que vous venez de dire, mais j'aime la façon dont vous l'avez dit. C'est ce que j'attendais.

Il a vu que mon esprit brûlait de la conviction que je pouvais y arriver, même si je n'avais pas le moindre atout pour démarrer, à part ma détermination à créer cette philosophie.

Si j'avais ne serait-ce qu'un tantinet hésité, si j'avais dit : « Oui, monsieur Carnegie, je vais faire de mon mieux », je suis sûr qu'il m'aurait retiré cette opportunité instantanément. Il m'aurait signifié que je n'avais pas assez de détermination pour le faire.

Mais j’avais dit : « Oui, monsieur Carnegie, vous pouvez, monsieur, compter sur le fait que j’irai jusqu’au bout. » Et effectivement : vous avez devant vous la preuve vivante que M. Carnegie ne s’est pas trompé en me choisissant.

Il savait ce qu’il faisait. Il avait trouvé dans l’esprit humain, dans mon esprit, quelque chose qu’il cherchait depuis des années. Il l’avait trouvé. Je n’en connaissais pas la valeur, mais je l’ai découverte plus tard. Je veux que vous en reconnaissiez la valeur, parce que vous avez la même chose dans votre esprit – la même capacité de savoir ce que vous voulez et d’être déterminé à l’avoir, même si vous ne savez pas par où commencer.

Pensez à Mme Marie Curie quand elle a commencé à chercher du radium. Tout ce qu’elle savait, c’est qu’en théorie, il devait y avoir du radium quelque part dans l’Univers. C’était pire que de chercher une aiguille dans une botte de foin – chercher du radium, c’était chercher une aiguille dans l’Univers – et tout ce qu’elle avait, c’était une théorie. Elle a mis tellement de foi à l’appui de cette théorie qu’elle a développé, amélioré et présenté le premier radium jamais produit dans le monde. N’est-ce pas formidable que l’esprit humain ait pu faire quelque chose comme ça ?

À côté de cet exploit, vos petites difficultés et vos petits problèmes ne sont rien, rien du tout. Ces problèmes qui nous préoccupent chaque jour ne sont rien face à ceux qu’ont rencontrés Marie Curie, Thomas A. Edison, quand il travaillait sur la lampe électrique à incandescence, ou Henry Ford, quand il fabriquait sa première automobile. Il a fallu une foi inébranlable. Une foi indéfectible, un objectif clair et net, voilà ce qu’il a fallu pour que ces grands hommes et cette grande femme, qui ont finalement réussi, puissent réussir.

Qu’est-ce qui fait un « grand homme » ou une « grande femme » ? La grandeur est la capacité à reconnaître le pouvoir de son propre esprit, de l’accepter et de l’utiliser. C’est ça qui fait la grandeur. Selon moi, chaque homme et chaque femme peut devenir véritablement grand rien qu’en reconnaissant son esprit, en l’acceptant et en l’utilisant.

Chapitre 2

Application du principe d'un objectif clair et net

Voici comment mettre en pratique ce principe d'un objectif clair et net, et ces instructions sont à appliquer à la lettre. Ne négligez aucune partie de ces consignes.

Notez-le par écrit

Pour commencer, écrivez clairement, noir sur blanc, votre objectif majeur, signez-le, gravez-le dans votre mémoire et répétez-le au moins une fois par jour sous la forme d'une prière, ou d'une affirmation, si vous préférez. Vous pouvez voir les avantages de cette idée, parce que cela vous assure du soutien de votre foi et de celui de votre Créateur.

Mon expérience m'a montré que c'est là le point faible de mes élèves dans leurs activités. Ils lisent ces lignes, ils se disent que c'est plutôt simple, ils comprennent ; à quoi ça sert de se donner la peine d'écrire tout ça ? Mais il faut que vous l'écriviez. Vous devez passer par l'acte physique de transcrire votre pensée sur le papier, vous devez la mémoriser, et vous devez commencer à en parler à votre subconscient. Donnez-lui une bonne idée de ce que vous voulez. Ça ne fera pas de mal de vous souvenir de

l’histoire que j’ai racontée sur ce que j’ai fait pour trouver un titre en or pour mon livre.

Faites en sorte que votre subconscient comprenne à partir de maintenant que c’est vous, le patron. Car vous ne pouvez pas compter sur lui, ni sur quoi que ce soit d’autre pour vous aider si vous ne savez pas ce que vous voulez, si ce n’est pas clair et net en vous. Quatre-vingt-dix-huit personnes sur cent ne savent pas ce qu’elles veulent dans la vie, et donc ne l’obtiennent jamais. Elles prennent ce que la vie leur donne. Elles n’y peuvent rien.

Alors, outre votre objectif majeur, vous pouvez avoir des objectifs mineurs, autant que vous voulez, du moment qu’ils sont en lien avec votre objectif majeur ou qu’ils vous en rapprochent. Toute votre vie devrait être consacrée à mettre en œuvre votre objectif principal.

D’ailleurs, même si ce n’est pas un problème d’être modeste quand vous demandez ce que vous voulez, ne le soyez pas trop. Osez demander ce à quoi vous êtes sûr d’avoir droit. Mais lorsque vous demandez, veillez à tenir compte des instructions que je vais vous donner ci-après.

Ensuite, écrivez avec clarté et précision les grandes lignes du ou des plans que vous avez l’intention de suivre pour atteindre cet objectif, cette raison d’être, et indiquez le temps maximal que vous avez l’intention d’y passer pour y arriver. Décrivez en détail ce que vous avez l’intention de donner en échange de la réalisation de l’objet de votre raison d’être. Votre plan doit être assez souple pour que vous puissiez le modifier chaque fois que vous en ressentirez le besoin, sachant que l’intelligence infinie peut vous suggérer un plan meilleur que le vôtre ; ce sera souvent le cas si vous savez précisément ce que vous voulez.

Avez-vous déjà eu une intuition que vous n’arriviez pas à décrire ou à expliquer pour vous en débarrasser ? Vous savez ce qu’est une intuition ? C’est votre subconscient qui essaie de vous transmettre une idée. Les gens sont souvent trop indifférents pour laisser le subconscient leur parler quelques instants. J’en ai entendu qui disaient : « J’ai eu cette idée complètement loufoque aujourd’hui », mais cette idée complètement loufoque aurait pu être une idée en or si vous l’aviez écoutée et en aviez fait quelque chose. J’éprouve un grand respect pour ces intuitions, parce qu’il y a indubitablement quelque chose en dehors de vous qui essaie de communiquer avec vous. J’éprouve beaucoup de respect pour ces intuitions

qui me viennent, et elles me viennent sans arrêt. Je constate qu'elles sont toujours en lien avec quelque chose à quoi mon esprit a beaucoup réfléchi, quelque chose que je veux faire, quelque chose dans quoi je suis engagé.

Écrivez avec clarté et précision les grandes lignes du ou des plans que vous avez l'intention de suivre et indiquez le temps maximal que vous avez l'intention d'y passer pour y arriver. Ce timing est très important. N'écrivez pas en guise d'objectif majeur clair et net : « J'ai l'intention de devenir le meilleur vendeur du monde », ou « J'ai l'intention de devenir le meilleur employé de mon organisation », ou encore « J'ai l'intention de me faire beaucoup d'argent ». Ce n'est pas précis. Quel que soit ce que vous considérez comme votre objectif majeur dans la vie, écrivez-le précisément et déterminez un délai pour y arriver : « J'ai l'intention d'atteindre X en Y années », puis poursuivez et décrivez de quoi il s'agit.

Dans le paragraphe suivant, écrivez : « J'ai l'intention de donner ceci et cela en échange de ce que je demande », puis poursuivez et décrivez ce que c'est.

Avez-vous la moindre idée de ce que vous auriez à donner en échange de ce que vous voulez dans la vie ? Avez-vous la moindre idée de ce que je dois donner en échange de tout ce que je veux dans la vie ? Entre parenthèses, j'ai tout ce que je veux, et en abondance. Hier, j'ai eu quelque chose que je ne voulais pas, mais je ne l'ai pas gardé. J'ai commencé un petit rhume de cerveau, mais le prince de la bonne santé s'est activé et m'en a débarrassé. (Je parlerai plus du « prince de la bonne santé » plus tard.)

Quand vous saurez bien enseigner cette philosophie, vous allez enrichir l'esprit de ceux qui seront sous votre influence. C'est ça que vous devrez donner. Que pourriez-vous donner de mieux en échange de tout ce que vous voudriez avoir ? Personnellement, je n'aurais aucun scrupule à demander tout ce que je veux, parce que je crois que le service que je rends me donne droit à tout ce que je peux vouloir, et je souhaite que vous ressentiez cela aussi.

Mais ne faites pas comme tant de gens qui souhaitent gagner 1 million de dollars dans l'année qui vient sans avoir à trop travailler pour ça. Ne faites pas ça. Soyez prêt à donner, et commencez par donner.

D'ailleurs, avant même de finir cette formation, ce serait sacrément bien si vous preniez deux ou trois de vos amis et commenciez à leur transmettre ces leçons. Prenons le cours de ce soir : j'ose dire que chacun d'entre vous

pourrait fort bien tenter de l'expliquer à quelqu'un, surtout si vous avez mes notes sous les yeux pendant vos explications.

Commencez par essayer ça. Vous serez surpris de l'effet que ça aura sur vous, sur eux aussi. Vous pouvez faire un peu de prosélytisme, vous pouvez faire un peu de pratique, et vous constaterez que vous en sortirez grandi.

La nature a un système par lequel elle fixe un temps pour tout. Si vous êtes un agriculteur et voulez planter du blé dans un champ, vous sortez, vous préparez le sol et vous plantez le blé à la bonne époque de l'année. Ensuite, retourneriez-vous dès le lendemain avec une machine pour moissonner ?

Non. Vous attendriez que la nature joue son rôle. Que vous l'appeliez l'intelligence infinie, Dieu ou comme bon vous semble, il y a une intelligence qui remplit son rôle, si vous exercez le vôtre d'abord. L'intelligence ne va pas vous diriger vers l'objet de votre objectif majeur ni attirer celui-ci vers vous si vous ne savez pas ce qu'il est et si vous n'établissez pas une limite de temps convenable. Ce serait passablement ridicule d'affirmer, avec un simple talent médiocre, que vous allez gagner 1 million de dollars en un mois. Autrement dit, établissez votre objectif majeur en fonction de ce que vous savez être capable de désirer.

Gardez votre objectif pour vous

Ensuite, gardez votre objectif majeur strictement pour vous, du moins tant que vous n'aurez pas reçu d'autres instructions à ce propos dans la leçon sur le *mastermind*[1]. Pourquoi est-ce que je vous suggère de garder votre objectif majeur pour vous ? Est-ce que vous savez ce que vos proches vous feront, ou feront à votre famille, si vous relevez la tête d'un iota au-dessus de ce que vous avez fait jusque-là et que vous l'annonciez ? Ils se moqueront ostensiblement de vous. C'est ce qu'ont fait les miens. Pendant des années, de tous les gens que j'ai connus, deux seulement m'ont épaulé et donné du courage : ma belle-mère et Andrew Carnegie. Je n'aurais pas survécu sans la foi de ces deux personnes ; je n'aurais pas pu réussir. Il faut que vous ayez quelqu'un qui croie en vous. Impossible sans ça. Il faut aussi que vous *méritiez* d'avoir quelqu'un qui croie en vous.

Dans tous les cas, ne divulguez pas votre objectif majeur à autrui, parce qu'il y a beaucoup de gens dans ce monde qui aiment se tenir sur le bord du terrain pour vous faire un discret croche-pied lorsque vous passez, surtout si vous avancez la tête haute, avec l'air d'être sur le point d'accomplir plus qu'eux dans la vie. Sans la moindre bonne raison, lorsque vous passez, ils vous font un croche-pied, juste pour vous voir tomber. Ils vous mettront des bâtons dans les roues – s'ils n'ont pas de bâtons, ils vous mettront du sable dans les rouages – et ils vous ralentiront. Pourquoi ? Parce que les hommes sont envieux.

La seule manière de parler de votre objectif majeur clair et net, c'est par les actes, après, et non avant, une fois votre objectif atteint. Les faits parlent d'eux-mêmes. La seule façon dont quelqu'un peut se permettre de se vanter ou de fanfaronner, ce n'est pas par des mots, mais par des actes. Si des actes sont en cours, nul besoin de mots : ils parlent d'eux-mêmes.

Autrefois, il m'arrivait d'être critiqué ; d'ailleurs, je suppose que c'est toujours le cas aujourd'hui, mais je n'y fais plus attention, et je réponds encore moins aux critiques. Pourquoi ? Parce que ce que je fais parle pour moi tellement fort que ce que les gens disent de ce que je fais ne change strictement rien. Faites en sorte que votre travail, que vos actes, parlent d'eux-mêmes.

Vos plans doivent être souples : ne faites pas une fixation sur le fait que le plan que vous avez mis sur pied est parfait simplement parce que c'est vous qui l'avez mis sur pied. Ce serait une erreur. Laissez de la souplesse à votre plan. Accordez-lui une vraie période d'essai, et si ça ne fonctionne pas correctement, changez-le.

Préparez votre esprit au succès

Ensuite, faites venir votre objectif majeur dans votre conscience aussi souvent que possible. Ayez-le à l'esprit quand vous mangez, quand vous dormez, et partout où vous allez, en vous rappelant que votre subconscient peut ainsi travailler à sa réalisation pendant votre sommeil.

Saviez-vous que j'ai grandement contribué à fabriquer une machine qui prépare l'esprit à la réussite pendant que l'on dort ? Cela faisait près de quinze ans que je donnais des conférences sur le sujet. Il existe aujourd'hui

plus de six machines différentes que vous pouvez allumer et qui envoient automatiquement à votre subconscient un message donné toutes les quinze minutes jusqu'à ce que vous coupiez la machine. On peut se soigner pour des affections physiques. On peut certainement se soigner pour des affections mentales, pour le manque de confiance, le manque de foi. S'il y a quoi que ce soit que vous voulez transmettre à votre subconscient, vous y arriverez mieux pendant votre sommeil. Si cela n'avait pas été le cas, je n'aurais pas pu influencer la nature pour qu'elle improvise une paire d'aides auditives pour mon fils, Blair, à qui il manquait les deux oreilles à la naissance. J'ai travaillé exclusivement à travers son subconscient.

Or votre esprit conscient est un esprit très jaloux. Il monte la garde et ne laissera rien passer, si ce n'est ce dont vous avez peur ou ce pour quoi vous avez beaucoup d'enthousiasme (surtout ce dont vous avez peur). Si vous voulez faire germer une idée dans votre subconscient, il vous faut faire preuve d'énormément de foi et d'enthousiasme. Il faut que vous bridiez votre esprit conscient de façon qu'il s'écarte et vous laisse accéder au subconscient grâce à votre enthousiasme et à votre foi.

Et répéter est quelque chose de formidable aussi. L'esprit conscient finit par se fatiguer de vous entendre répéter toujours les mêmes choses, et il dit : « D'accord, si tu comptes répéter ça, je ne vais pas rester là à te surveiller sans arrêt. Passe, dis ça au subconscient, et vois ce qu'il en fera. » C'est comme ça que ça marche.

Cet esprit conscient a l'esprit de contradiction, et il retient tout ce qui *ne marche pas*. Il stocke énormément de choses qui ne marchent pas ou qui ne conviennent pas : des bouts de ficelle, des fers à cheval, des clous, comme on voit chez certains grippe-sous. Beaucoup de ces choses ne font que traîner – trucs sans intérêt qu'on a amassés, affaires inutiles. C'est avec ce genre de choses que le conscient nourrit le subconscient.

Tous les soirs, juste avant d'aller vous coucher, vous devriez donner quelque instruction à votre subconscient pour la nuit, pour ces choses que vous voulez voir accomplies. Certainement pour soigner votre corps. Celui-ci a besoin d'être réparé tous les jours. Lorsque vous vous allongez pour dormir, tournez votre corps vers l'intelligence infinie et demandez à votre subconscient de se mettre au travail et de guérir chaque cellule et chaque organe de votre corps, afin de vous donner demain matin un corps parfaitement conditionné dans lequel l'esprit pourra fonctionner.

N’allez pas au lit sans donner d’ordres à votre subconscient. Dites-lui ce que vous voulez. Prenez l’habitude de lui dire ce à quoi vous aspirez. Si vous continuez assez longtemps, il vous croira et vous donnera ce que vous demandez. C’est pourquoi vous feriez mieux de faire attention à ce que vous demandez, parce que si vous continuez à le demander, vous allez l’avoir.

Je me demande si vous ne seriez pas surpris de savoir aujourd’hui ce que vous avez demandé ces dernières années. Avez-vous jamais pensé à ça ? Vous l’avez demandé. Tout ce que vous avez et que vous ne voulez pas, vous l’avez demandé, peut-être par négligence, peut-être parce que vous n’avez pas dit à votre subconscient ce que vous vouliez vraiment, et que se sont accumulées par-dessus plein de choses que vous ne vouliez pas. C’est comme ça que ça marche.

Votre véritable raison d’être dans la vie

Voici quelques facteurs importants en lien avec votre objectif majeur clair et net. Tout d’abord, celui-ci devrait représenter votre véritable raison d’être dans la vie : l’objectif numéro un, celui que vous désirez atteindre avant les autres, et dont vous souhaitez laisser les fruits derrière vous, tel un monument élevé à votre mémoire.

C’est ça que votre objectif majeur clair et net devrait être. Je ne parle pas de vos objectifs mineurs ; je parle de votre objectif majeur d’ensemble, de la raison d’être de toute votre vie. Croyez-moi, les amis, si vous n’avez pas une raison d’être globale, vous ne faites que gaspiller la meilleure partie de votre vie. L’usure de l’existence ne vaut pas le prix à payer pour vivre, à moins de viser vraiment quelque chose, à moins d’aller quelque part dans la vie, à moins de faire quelque chose de cette opportunité, ici, dans ce plan d’existence.

J’imagine que vous avez été envoyé ici pour faire quelque chose. J’imagine que vous avez été envoyé ici avec un esprit capable de forger et d’atteindre votre propre destinée. Si vous n’atteignez pas cela, si vous n’utilisez pas cet esprit, j’imagine que votre vie aura, dans une large mesure, été gaspillée aux yeux de celui qui vous a envoyé ici. Prenez possession de votre esprit ; visez haut. Ne croyez pas que vous n’atteindrez rien dans le futur parce que vous n’avez peut-être pas atteint grand-chose

dans le passé. Ne mesurez pas votre avenir à l'aune de votre passé. Nous sommes à l'aube d'un nouveau jour. Vous êtes sur le point de naître à nouveau. Vous mettez en place un nouveau modèle, vous êtes dans un nouveau monde, vous êtes une nouvelle personne. Si ce n'est pas le cas, pourquoi ? Si vous ne comprenez pas cette idée, si vous ne l'utilisez pas, alors vous ne tirerez rien de cette formation. J'entends que chacun d'entre vous naisse à nouveau mentalement, physiquement, et peut-être spirituellement, avec un nouveau but, un nouvel objectif, une nouvelle prise de conscience de la personne qu'il est et de sa propre dignité en tant qu'unité de l'humanité.

Si vous me demandez ce que je crois être le plus grand péché de l'humanité, je parie que vous serez étonné de ma réponse. Quelle serait la vôtre ? Quel est, à votre avis, le plus grand péché de l'humanité ?

Le plus grand péché de l'humanité, c'est de négliger d'utiliser son plus grand atout, parce que si vous l'utilisez, vous aurez tout ce que vous voulez, et en abondance, de surcroît. Je n'ai pas dit que vous aurez tout *dans la limite du raisonnable*. J'ai dit que vous auriez *tout* ce que vous voulez, et en abondance, de surcroît. Je n'ai pas mis de mots qualificatifs, là. Vous êtes le seul à pouvoir y mettre des mots qualificatifs pour ce que vous voulez. Vous êtes le seul à pouvoir vous fixer des limites. Personne d'autre ne peut faire cela pour vous, à moins que vous ne le laissiez faire.

Ayez toujours votre objectif en point de mire

Votre objectif majeur, ou une partie de celui-ci, devrait toujours être en point de mire, comme quelque chose à quoi vous pouvez aspirer avec espoir et anticipation.

Si vous rattrapez et atteignez votre objectif majeur, que se passera-t-il ? Qu'allez-vous faire ? En trouver un autre. En atteignant le premier, vous aurez appris que l'on peut atteindre un objectif majeur. Lorsque vous choisirez le suivant, veillez à ce qu'il soit plus important que le premier. Si votre objectif est d'acquérir des richesses matérielles, ne visez pas trop haut la première année. Mettez sur pied un plan sur douze mois, dans la limite du raisonnable, et constatez comme il est facile de l'atteindre. L'année prochaine, doublez-le. L'année d'après, doublez-le encore.

Il n’y a pas longtemps, le comte de Nightingale m’a raconté qu’alors qu’il était au lit à lire un exemplaire de mon livre, il y a quelques années, il a tout à coup eu une idée qui lui a révélé ce dont je parle, à savoir le point névralgique à partir duquel il pouvait se prendre en main et faire tout ce qu’il voulait. C’est précisément à partir de ce moment-là que sa réussite a commencé. Il a poussé un cri de guerre, et sa femme est arrivée en courant ; elle croyait que quelqu’un était en train de l’assassiner.

– J’ai trouvé, j’ai trouvé ! dit-il.

– Tu as trouvé quoi ?

– Ce que j’ai cherché toute ma vie.

C’est là ! et il le lui a lu.

Après ça, il a dit :

– Maintenant, je vais le prouver. Je vais découvrir si Napoleon Hill est un charlatan ou quelqu’un de bien. Je vais doubler mon salaire d’ici la semaine prochaine.

Et il l’a doublé.

– Bon, dit-il, tout peut arriver une fois. Je vais réessayer.

Et il l’a encore doublé, puis il s’est arrêté là. Il a déclaré :

– À partir de maintenant, je fais cavalier seul.

Croyez-moi, le comte de Nightingale s’en sort très bien, financièrement et autrement. Il a fait un formidable travail. Il a démarré grâce à cette philosophie qui lui a donné une idée. Quelle était cette idée ? Il a découvert qu’il avait toujours la réponse. Il n’avait pas besoin de la chercher dans mes livres ou ailleurs, même s’il se trouve qu’il l’a effectivement découverte dans un de mes livres.

Je ne sais pas où vous allez trouver ce quelque chose que je décris, mais vous allez le trouver quelque part, et vous allez aider toute personne dont vous aurez la charge à trouver ce quelque chose qui lui permettra de s’autodéterminer à partir de là.

On devrait toujours avoir son objectif majeur en point de mire. Pourquoi donc ? Pourquoi ne pas établir une raison d’être claire et nette qu’on pourrait atteindre demain, par exemple ? Évidemment, si vous faites ça, votre objectif majeur, clair et net, ne va pas être très important, et vous n’allez pas avoir le plaisir de la poursuite.

La joie de la poursuite, c’est quelque chose de formidable. Si vous avez atteint le succès ou votre objectif, il n’y a pas de plaisir ; vous devez vous retourner et repartir de zéro avec quelque chose d’autre. La vie est moins intéressante quand on n’a pas d’objectif clair et net à atteindre, autre que celui de vivre, tout simplement.

L’espoir d’un accomplissement futur

L’espoir d’un accomplissement futur en lien avec un objectif majeur figure parmi les plus grands plaisirs de l’homme. Je ne saurais le décrire. Les mots justes me manquent pour pouvoir décrire le plaisir que j’ai à me projeter dans l’avenir et à voir les millions de gens à qui je vais avoir le privilège d’apporter quelque chose à travers mes élèves et à travers les livres que j’écrirai. Cela me fait vibrer jusqu’au plus profond de moi de penser à tout le bien que j’apporterai peut-être dans le futur. Tant que je vivrai, je ferai quelque chose de bien pour quelqu’un, d’une manière ou d’une autre. Il n’y a rien qui puisse prendre la place de ce genre d’espoir. Même s’il n’est pas encore atteint, c’est un état d’esprit merveilleux dans lequel se trouver.

Bien à plaindre en effet est l’homme qui s’est rattrapé lui-même et n’a plus rien à faire. J’en ai rencontré beaucoup. Ils sont tout dépités. J’ai pris ma retraite un jour, et je suis allé en Floride. Je pensais que je m’en sortirais correctement sans gagner plus d’argent. J’aurais pu, sans doute. Tout s’est bien passé pendant les six premiers mois, puis j’ai commencé à avoir la bougeotte. Je me suis mis à dire aux lieux de culte quel était leur problème. Ça m’a vraiment rendu populaire. Mais je n’ai pas été satisfait. Je n’obtenais pas assez de réactions, là-bas. Les gens d’Église ne s’opposaient pas assez à moi, alors je m’en suis pris aux universités. Mon Dieu, ça, ça m’a vraiment mis au top.

Et puis je me suis « réveillé » et j’ai découvert quelque chose que – j’espère – vous n’aurez jamais l’occasion de découvrir. Je me suis rendu compte que l’oisiveté est véritablement mère de tous les vices, et j’étais en plein dedans. Il m’a fallu plusieurs gros électrochocs comme ça pour me secouer et me remettre sur la voie du travail. On ne me reprendra plus à sortir de mon chemin pour prendre ma retraite. Non, il faut rester actif, continuer à faire quelque chose, à travailler, à avoir un objectif devant soi.

L’objectif majeur d’un individu consiste en général – c’est souvent le cas – en ce qui ne peut être atteint que par des actions quotidiennes, mensuelles, annuelles, parce que c’est l’affaire de toute une vie d’efforts. Cet objectif majeur peut consister en de nombreuses combinaisons différentes de buts moindres, tels que la nature du travail, que l’individu devrait pouvoir choisir lui-même. En fait, l’objectif majeur devrait s’harmoniser avec le travail, l’entreprise ou la profession, car chaque journée de travail devrait rapprocher d’autant l’individu de l’accomplissement de son objectif majeur dans la vie.

Je me sens navré pour les gens qui travaillent simplement au jour le jour dans le but d’avoir quelque chose à manger, quelques vêtements à se mettre et un endroit où dormir. Je me sens navré pour la personne qui n’a pas d’autre objectif que d’avoir juste de quoi continuer d’exister. Je ne peux imaginer personne suivant cette formation et se contentant de rester assis. Je crois que vous voulez vivre. Je crois que vous voulez l’abondance. Je crois que vous voulez tout ce qu’il vous faut pour pouvoir faire ce que vous voulez faire dans la vie, y compris l’argent.

Veillez à bien inclure dans votre objectif une harmonie parfaite entre vous et votre compagne de vie[2]. Connaissez-vous quelque chose de plus important ? Connaissez-vous une seule relation humaine plus importante que celle d’un homme avec sa femme ? Non, bien sûr que non. Personne ne connaît rien de tel.

Avez-vous été témoin d’une relation de couple dans laquelle il n’y avait pas d’harmonie ? Je suis sûr que oui. Pas agréable, n’est-ce pas ? Ce n’est pas agréable de se trouver en présence de personnes qui ne sont pas en phase. Vous pouvez être en harmonie, et voilà où vous devez commencer à appliquer avant tout votre relation *mastermind*. Votre femme ou votre mari devrait être votre premier allié *mastermind*. Peut-être vous faudra-t-il recommencer à la ou le courtiser, mais c’est agréable, aussi. Je ne connais rien que j’aie plus aimé dans la vie que ça, c’est une expérience merveilleuse. Recommencez à courtiser votre femme ou votre mari.

J’ai une femme qui n’appartient pas à ce monde. Je suis heureux qu’elle soit là, mais elle fait vraiment partie d’un autre monde, parce que, s’il y a quelqu’un qui sait tout de moi, qui sait exactement que faire et quand pour me rendre heureux, c’est bien elle. Elle pourrait lire dans mon esprit. Elle sait à quoi je pense. Je n’ai pas besoin d’être dans les parages, parce qu’elle

sait tout le temps ce qui se passe. Elle sait quand susciter l'inspiration lorsqu'il le faut. C'est merveilleux d'avoir une femme comme elle !

Si vous avez quelqu'un dans votre vie avec qui vous pouvez élaborer une relation dans laquelle la personne en question contrebalance partout vos faiblesses, vous disposez d'une fortune incomparable, un atout que rien ne peut égaler dans ce monde. Cette relation *mastermind* entre un homme et sa femme peut venir à bout de toutes les difficultés. Ils unissent leurs attitudes mentales et démultiplient leur enthousiasme là où l'autre en a besoin.

S'entendre avec ses associés

Si vous n'êtes pas en bons termes avec votre associé ou les gens avec lesquels vous travaillez tous les jours, faites marche arrière et reconsacrez-vous à l'idée de repartir sur une nouvelle base.

Vous seriez surpris de voir ce qu'un petit aveu de votre part peut apporter. Avouer quelque chose, c'est vraiment formidable. La plupart des gens prétendent avoir trop de fierté pour avouer leurs faiblesses. Je vais vous dire, c'est une bonne chose, au contraire, de faire sortir certaines de ces faiblesses de votre système en les avouant. Reconnaissez que vous n'êtes peut-être pas parfait, ou pas complètement. Peut-être l'autre vous dira-t-il : « Maintenant que j'y pense, moi non plus ! » Et hop, c'est reparti !

Reconsacrez-vous à l'amélioration de la relation que vous avez avec les gens avec qui vous entrez en contact chaque jour, quelles que soient ces personnes. Vous pouvez y arriver. Je sais que vous le pouvez. Comment est-ce que je le sais ? Parce que je me faisais autrefois à peu près autant d'ennemis que d'amis, sinon plus. Ça m'a pris longtemps de découvrir pourquoi. À dire vrai, au début, je n'en avais rien à faire. Si je n'étais pas d'accord avec quelqu'un, je faisais tout ce que je pouvais pour le lui faire savoir, et il n'avait pas non plus besoin de me poser la question : je le lui disais. Cela peut vous rendre très populaire – faire tout votre possible pour créer un incident avec quelqu'un, ou s'élever contre ses propos, ou lui dire que vous savez qu'il a tort. J'adore, tout simplement, avoir un homme qui vient me voir et me dit : « Napoleon Hill, j'ai lu votre livre et je ne suis pas d'accord avec vous. » Ça m'arrive de temps en temps. Ça me fait beaucoup de bien, mais pas autant que s'il venait à moi pour me dire : « Napoleon

Hill, j’ai lu votre livre, je me suis trouvé et, ça y est, je suis en train de percer. »

La plupart des relations humaines mal accordées sont dues à la négligence des gens : vous oubliez, tout simplement, de bâtir vos relations humaines. Vous pouvez le faire, si vous le voulez.

Les grandes lignes de votre objectif majeur devraient inclure un projet précis pour développer l’harmonie dans toutes vos relations, et particulièrement dans celles que vous entretenez dans votre foyer, votre lieu de travail et l’endroit où vous jouez et vous détendez. La branche « relations humaines » est la plus importante par rapport à votre objectif majeur, car c’est un objectif qui s’atteint essentiellement avec la coopération des autres. Avez-vous jamais pensé à ça : au fait que les choses que vous faites dans la vie et qui valent la peine doivent être faites via une coopération harmonieuse avec les autres ? Comment pouvez-vous obtenir cette coopération harmonieuse si vous ne faites rien dans ce sens, si vous ne comprenez pas les gens, si vous ne faites pas preuve de tolérance envers leurs faiblesses ?

Avez-vous jamais eu un ami qui appréciait que vous tentiez de lui faire la morale ou de le faire changer d’avis à propos de quelque chose ? Est-ce que vous aimez qu’un ami vienne vous faire la morale ? Non. Personne n’aime ça. Il est certaines choses que vous pouvez faire pour un ami en donnant l’exemple. C’est une façon de faire très efficace, mais si vous commencez à dire à quelqu’un là où il fait erreur, la prochaine fois qu’il vous verra arriver, il y a des chances qu’il change de trottoir.

Vous pouvez développer de merveilleuses relations humaines, mais vous ne pouvez pas y arriver en critiquant les gens et en leur rebattant les oreilles avec leurs défauts, parce que nous en avons tous. Mieux vaut parler des vertus et des qualités positives de quelqu’un. Je n’ai encore jamais rencontré quelqu’un de tellement médiocre qu’il n’avait pas au moins quelques qualités. Si vous vous concentrez sur elles, la personne en question se pliera en quatre pour que vous ne soyez pas déçu.

Visez au-delà de votre portée

On ne devrait pas hésiter à choisir un but essentiel qui se trouve actuellement hors de sa portée. C'est sûr que lorsque j'ai choisi mon objectif majeur clair et net – organiser et porter au monde la première philosophie pratique de réussite individuelle –, c'était bien au-delà de ma portée. Selon vous, qu'est-qui m'a poussé à vingt ans d'efforts et de recherches ? Selon vous, qu'est-ce qui m'a fait poursuivre mes efforts et combattre mes difficultés malgré le fait que la plupart des gens que je connaissais me critiquaient ? C'était quoi, selon vous ? Parce que, dans tous les cas, c'est quelque chose qu'il vous faut.

Vous pouvez dire que vous devez avoir la foi, mais comment l'avoir ? Ne doit-on pas avoir une motivation ? Ne doit-on pas avoir un objectif avant de pouvoir avoir la foi, et ne doit-on pas agir dans le sens de cet objectif ? Il fallait que j'aie une foi inébranlable, et il fallait que je stimule cette foi en avançant sans arrêt, comme si je savais à l'avance que j'allais achever la tâche que M. Carnegie m'avait confiée.

Parfois, c'était comme si ce que mes amis et ma famille disaient de moi était parfaitement vrai. Vu sous leur angle, j'étais *effectivement* en train de perdre vingt ans de ma vie. Mais du point de vue des millions de gens qui ont tiré profit et tireront profit de mon travail pendant ces vingt années, je ne perdais pas mon temps. J'étais probablement, parmi les auteurs de ma génération, celui qui optimisait le mieux son temps.

Quand vous commencerez à enseigner, ne vous imaginez pas que vous allez faire un tabac au début, devant un grand auditoire. Vous devrez vous faire les dents, pour ainsi dire. Vous devrez vous roder. Vous devrez prendre confiance dans ce que vous faites et acquérir de l'expérience. Cela prendra quelques semaines, quelques mois, un an même, peut-être. Mais, si vous commencez à vous plaindre que ça va prendre un an avant de pouvoir faire un carton, rappelez-vous qu'à moi, ça m'a pris vingt ans. Je n'ai pas abandonné, alors pourquoi est-ce que vous abandonneriez, vous ?

Pensez également aux techniques que j'ai apprises et que je vous transmets, que vous n'aurez pas besoin d'expérimenter ou de payer. J'ai payé ce que vous auriez dû payer si vous n'aviez pas suivi cette formation. J'ai passé les dix dernières années sur la côte à faire des émissions de radio, de télé, à donner des conférences, à suivre des formations et à faire de la publicité. Il n'y a absolument rien en lien avec le travail que vous allez faire en tant qu'enseignants sur quoi je ne puisse vous donner quelques conseils

basés sur une expérience réelle. Je vais considérablement raccourcir votre période probatoire. Vous n'allez pas devoir y consacrer vingt ans de votre vie comme moi, et je ne serais pas du tout surpris d'avoir un grand nombre de gens de cette classe qui pourront commencer d'ici trois ou quatre mois et faire un super boulot en enseignant cette philosophie.

Vous ne pouvez pas échouer, à moins de croire que c'est possible. Si vous pensez que vous pouvez échouer, alors c'est possible. Si vous me fréquentez assez longtemps, je ferai en sorte que vous ne pensiez pas que cela puisse arriver. Vous saurez que vous n'allez pas échouer.

Nature et raison d'être

C'est en observant la nature que l'on peut avoir la plus brillante démonstration du principe d'un objectif clair et net. C'est ainsi que la nature bouge. S'il est une chose dans l'Univers qui est précise, ce sont les lois de la nature. Elles ne dévient pas, ne temporisent pas, ne s'estompent pas. On ne peut pas les contourner, on ne peut pas les éviter. Cependant, on peut apprendre leur nature, s'y adapter et en tirer profit. Personne n'a jamais entendu dire que la loi de la gravitation avait été suspendue, ne serait-ce qu'une fraction de seconde. Ça n'est jamais arrivé, et ça n'arrivera jamais, parce que l'organisation globale de la nature dans tout l'Univers est tellement précise que tout est réglé comme du papier à musique.

Si vous voulez un exemple de mouvement clair et net, il suffit d'avoir de vagues notions scientifiques pour voir la façon dont la nature fait les choses – l'ordre de l'Univers, l'interrelation de toutes les lois de la nature, l'établissement de toutes les étoiles et planètes dans une relation immuable. N'est-il pas formidable que les astronomes puissent s'asseoir et prédire, des centaines d'années à l'avance, l'endroit précis où des planètes et des étoiles données seront les unes par rapport aux autres ? Ils ne pourraient pas faire cela s'il n'y avait pas un objectif, un plan qui s'impose à nous.

Nous voulons trouver ce qu'est cet objectif pour nous, individus. C'est pour cela que vous êtes dans cette formation. C'est pour cela que je suis ici. Je vous donne le peu que j'ai tiré de la vie et de l'expérience de certains hommes de façon que vous appreniez à vous adapter aux lois de la nature et à les utiliser plutôt que de les laisser vous ballotter parce que vous n'en tenez pas compte.

À mes yeux, l’une des catastrophes les plus terribles serait la possibilité que les lois de la nature s’effondrent. Imaginez le chaos, toutes les étoiles et les planètes qui se percuteraient si l’on pouvait suspendre ces lois. La bombe H passerait pour un pétard, mais la nature ne fait pas ça. Elle suit des lois parfaitement claires et nettes.

Si vous regardez les dix-sept principes que je vais énoncer plus loin, vous verrez qu’ils sont parfaitement conformes aux lois de la nature. Prenez le principe d’en faire toujours un peu plus. La nature applique ce principe en profondeur. Lorsqu’elle produit des bourgeons sur un arbre, elle n’en produit pas juste assez pour couvrir cet arbre. Elle en produit suffisamment pour tenir compte des dommages qu’occasionneront vents et tempêtes. Lorsqu’elle produit des poissons dans la mer, elle n’en produit pas juste assez pour perpétuer l’espèce, elle en produit suffisamment pour nourrir les grenouilles-taureaux, les serpents, les alligators, etc., tout en ayant toujours de quoi réaliser son objectif. Elle connaît l’abondance, la surabondance.

La nature force aussi l’homme à en faire toujours un peu plus, sinon il périra. Si la nature ne dédommageait pas un homme qui sort et plante un grain de blé dans le sol en lui donnant cinq cents grains de blé en échange de son intelligence, on mourrait de faim en une seule saison. Si vous jouez votre rôle, la nature tiendra le sien, et elle le fera dans l’abondance, la surabondance.

Utilisez l’autosuggestion

Permettez-moi d’énoncer à présent cette règle : hypnotisez-vous par autosuggestion jusqu’à croire que vous obtiendrez l’objet de vos désirs. Essayez-vous parfois de vous hypnotiser ? Avez-vous jamais été hypnotisé ?

Eh oui ! Vous êtes hypnotisé tous les jours. Je ne dis pas que vous êtes mis K.-O., mais vous subissez constamment un certain degré d’hypnotisme. Vous réagissez à la loi de la suggestion, et ça, c’est une forme d’hypnotisme.

Utilisons l’hypnotisme, non pas pour charger notre subconscient de négativité, de peurs et de frustrations, mais pour l’emplir des choses

magnifiques que nous voulons faire dans la vie – les choses que nous voulons, pas celles que nous ne voulons pas.

Prenez un homme ou une femme qui réussit. Ces gens sont capables de s'hypnotiser tellement en profondeur qu'ils peuvent voir l'achèvement de leur projet alors même qu'ils n'ont pas commencé. C'est formidable d'être capable de faire ça.

C'est de l'autohypnose. Cela veut dire que vous fermez les yeux sur ce que vous ne pouvez pas faire et focalisez votre attention sur ce que vous pouvez faire. Une des choses étranges de la nature, c'est que si vous gardez l'esprit concentré sur le côté positif de la vie, celui-ci devient plus grand que le côté négatif ; toujours. Si vous gardez l'esprit concentré sur le côté positif, il devient plus grand que tous les points négatifs qui peuvent essayer de pénétrer votre esprit et d'influencer votre vie.

Chapitre 3

Le *mastermind* [1]

Première prémisse du *mastermind*

La première prémisse du principe du *mastermind*, c'est que c'est le moyen par lequel on peut se procurer tous les avantages de l'expérience, de la formation, de l'instruction, du savoir spécialisé et de la sphère d'influence des autres aussi pleinement que si leurs différents esprits travaillaient comme un seul. N'est-ce pas formidable de se dire que tout ce qu'il vous manque en matière d'instruction, de savoir ou d'influence, vous pouvez l'obtenir par quelqu'un d'autre qui le possède ? L'échange de connaissances est l'un des plus grands cadeaux du monde. C'est très bien de se lancer dans les affaires, où l'échange d'argent vous apporte un profit, mais je préférerais échanger des idées avec quelqu'un, lui donner une idée qu'il n'avait pas jusque-là et en recevoir une en retour que je n'avais pas.

Vous savez, bien sûr, que Thomas Edison est peut-être le plus grand inventeur que le monde ait jamais connu. Il se mêlait tout le temps de bon nombre de sciences auxquelles, pourtant, il ne connaissait rien. On pourrait penser qu'il est impossible pour un homme de réussir dans n'importe quelle entreprise, à moins d'être instruit dans ce domaine. Lorsque j'ai parlé pour la première fois à Andrew Carnegie, j'ai été stupéfait de l'entendre dire que, en ce qui le concernait, il ne connaissait rien à la fabrication ou à la commercialisation de l'acier.

– Monsieur Carnegie, ai-je dit, quel rôle jouez-vous exactement ?

– Je vais vous dire le rôle que je joue. Mon travail consiste à faire en sorte que les membres de ma communauté *mastermind* travaillent dans un état de parfaite harmonie.

– C’est tout ce que vous avez à faire ?, ai-je demandé.

– Avez-vous jamais essayé, dans votre vie, de faire en sorte que deux personnes se mettent d’accord sur quelque chose pendant trois minutes d’affilée ?

– Je ne crois pas, non, ai-je répondu.

– Eh bien, essayez un jour, et vous verrez ce que c’est comme travail que de faire en sorte que des gens travaillent ensemble dans un esprit d’harmonie ; c’est l’une des plus grandes réussites humaines qui soient.

M. Carnegie a ensuite poursuivi en décomposant son groupe *mastermind* pour décrire chaque individu séparément et dire quel rôle il jouait. L’un était son métallurgiste, l’autre son chimiste en chef, l’un était son directeur d’usine, l’autre son conseiller juridique, l’un était le chef de la finance, et ainsi de suite. Plus de vingt de ces hommes travaillaient ensemble, et la combinaison de leur instruction, de leur expérience et de leur savoir constituait tout ce qui était connu sur la fabrication et la commercialisation de l’acier à cette époque. M. Carnegie a dit que ce n’était pas nécessaire qu’il s’y connaisse. Il avait des hommes autour de lui qui étaient là pour ça, et son travail était de les faire travailler en parfaite harmonie.

Deuxième prémisse du *mastermind*

L’alliance active de deux cerveaux ou plus dans un esprit d’harmonie parfaite pour atteindre un objectif commun stimule l’esprit de chaque individu à un degré de connaissance plus élevé que ce qu’il connaît d’ordinaire, et prépare le terrain pour cet état d’esprit connu sous le nom de *foi.*

Le cerveau humain est un drôle d’engin ; je ne connais personne qui le comprenne. Cela dit, nous connaissons certaines des choses que l’on peut faire avec le cerveau humain. Nous savons que c’est à la fois une station émettrice et un poste récepteur pour les vibrations de la pensée, et qu’il travaille de manière très similaire à un poste de radio.

C’est ce que nous faisons lorsque des gens se réunissent. Qu’ils se disent communauté *mastermind* ou groupe religieux ou social, lorsqu’un groupe de personnes se réunit pour exprimer enthousiasme et bonne humeur, il y a une rencontre des esprits. Cette réunion élève le taux vibratoire de chaque esprit, si bien que, s’il y a quinze ou vingt personnes dans le groupe, voire plus, chacune se mettra à l’écoute et aura le bénéfice de ce taux vibratoire plus élevé.

Le principe du fonctionnement radio est le suivant : vous allez à la station de radiodiffusion et vous commencez à parler. La station élève votre voix des millions de fois jusqu’à ce qu’elle passe de la fréquence audio, c’est-à-dire de la fréquence que l’oreille peut entendre, à la fréquence radio, qui est une fréquence que l’oreille ne peut entendre. L’éther capte la vibration et la transmet dans toutes les directions. À travers le poste récepteur, les auditeurs captent la vibration émise au taux de fréquence radio. Celle-ci est à nouveau transformée en fréquence audio, dans laquelle on peut l’entendre.

C’est comme ça que la radio fonctionne, et c’est exactement comme ça que l’esprit fonctionne. On peut stimuler l’esprit pour qu’il capte des informations à un niveau supérieur à ce qu’il est possible d’atteindre avec l’état d’esprit prosaïque dans lequel on est en général au quotidien.

L’une des fonctions les plus importantes d’une communauté *mastermind*, c’est que l’on peut se tourner vers elle pour recharger ses batteries. Vous savez, lorsque vous conduisez une voiture, de temps à autre, la batterie tombe à plat, et il vous faut faire quelque chose. Un matin, vous sortez, vous appuyez sur le starter, et rien ne se passe. Je connais des gens qui se lèvent le matin et font la même chose. Il ne se passe rien, à part qu’ils ne se sentent pas bien, ils ne veulent pas mettre leurs chaussures, ils ne veulent pas s’habiller, ils ne veulent même pas prendre leur petit déjeuner. De quoi ont-ils besoin ?

Ils ont besoin de recharger leurs batteries, et pour ça, il leur faut une source. En fait, si un homme se lève avec cette sensation, il peut échanger quelques mots avec sa femme. Si elle sait arranger les choses, elle l’aide à recharger ses batteries. Dans le cas contraire, si elle le laisse partir dans cet état d’esprit, il y a des chances qu’il rentre à la maison dans le même état.

Troisième prémisse du *mastermind*

Un groupe *mastermind* correctement mené stimule, en chacun de ses membres, l'enthousiasme, l'initiative personnelle, l'imagination et le courage à un degré bien supérieur à celui que l'individu connaît lorsqu'il évolue sans un tel groupe.

À mes débuts, j'avais une alliance *mastermind* qui comprenait trois personnes. J'avais une alliance avec M. Carnegie et avec ma belle-mère. À nous trois, nous avons nourri cette philosophie pendant les années où tous les autres se moquaient de moi parce que j'avais entrepris de servir l'homme le plus riche du monde pendant vingt ans sans aucun dédommagement. Il y avait de la logique dans ce qu'ils disaient, parce qu'à l'époque je ne touchais pas beaucoup de dédommagements, du moins en termes financiers. Mais il y a eu un moment où le rire a changé de côté, même si cela a pris du temps. Beaucoup de sang et de larmes ont coulé, je vous assure, avant que je n'arrive au point où je pouvais à mon tour me moquer des gens qui se moquaient de moi.

La relation que nous avions tous les trois – ma belle-mère, M. Carnegie et moi-même – m'a permis de compenser les moqueries qui m'étaient jetées à la figure par ma famille et mes amis. Si vous entreprenez quoi que ce soit qui s'élève au-dessus de l'ordinaire, vous devrez faire face à une opposition, vous allez rencontrer des gens qui se moqueront de vous, et la plupart feront partie de votre entourage proche. Certains d'entre eux seront peut-être des membres de votre propre famille.

Pour dépasser la médiocrité, vous avez besoin d'une source vers laquelle vous tourner pour recharger vos batteries et les garder chargées, afin de ne pas vous arrêter quand les temps sont durs et de ne pas faire attention aux critiques.

Les critiques glissent sur moi comme l'eau sur le dos d'un canard ou comme une balle ricoche sur la tête d'un rhinocéros. Je suis totalement immunisé contre toute forme de critique : qu'elles soient positives ou négatives ne fait rigoureusement aucune différence pour moi. J'ai été immunisé en raison de ma relation avec certaines personnes à travers mon groupe *mastermind*. Si je n'avais pas eu cette relation avec ma belle-mère et M. Carnegie, je ne serais pas là, devant vous, à vous parler ce soir, vous ne seriez pas ici à étudier cette philosophie, et celle-ci ne se serait pas répandue dans le monde entier, aidant des millions de gens, parce que j'ai eu un million d'occasions de laisser tomber. Et chacune d'entre elles était

très attrayante. Parfois, ça donnait presque l'impression que je serais stupide de ne pas abandonner. Mais j'avais cette relation formidable. Je pouvais toujours me retourner vers M. Carnegie ou foncer voir ma belle-mère. On s'assiérait, on bavarderait un peu, et elle dirait : « Reste sur tes positions, tu y arriveras, je le sais. »

À une époque où je n'avais pas deux sous en poche, comme disaient mes ennemis, ma belle-mère répétait : « Tu vas devenir de loin le membre le plus riche de la famille Hill. Je le sais, parce que je peux le voir dans l'avenir. » Je pense avoir plus de richesses que tous les membres de ma famille réunis depuis trois générations. Ma belle-mère comprenait cela. Elle voyait bien que ce que je faisais me rendrait forcément riche. Je ne fais pas référence aux richesses monétaires. Je me réfère aux richesses plus élevées et plus larges que l'on découvre lorsque l'on rend service à beaucoup de gens.

Quatrième prémisse du *mastermind*

Un groupe *mastermind* doit être actif. On ne peut pas se contenter de former un groupe avec quelqu'un et de dire : « Ça y est. Je me suis organisé avec un tel, un tel, et tel autre : on a un groupe *mastermind*. » Cela ne signifie strictement rien tant que vous n'êtes pas devenus actif. Chaque membre du groupe doit intervenir et commencer à apporter sa contribution mentale, spirituelle, physique, financière – de toutes les manières nécessaires. Ils doivent tous s'engager dans la poursuite d'un objectif clair et net et évoluer en parfaite harmonie.

Vous connaissez la différence entre une harmonie parfaite et une harmonie ordinaire ? Je pense avoir eu des relations harmonieuses avec autant, sinon plus de gens que n'importe qui sur terre. Mais je tiens à vous dire qu'une harmonie parfaite dans une relation est sans doute la chose la plus rare qui soit. Je pense que je peux compter sur les doigts des deux mains le nombre de personnes que je connais aujourd'hui avec qui j'ai une relation de parfaite harmonie. J'ai des rapports sympathiques et polis avec beaucoup de gens, mais ce n'est pas une harmonie parfaite. J'ai des rapports professionnels avec beaucoup de gens, mais ce n'est pas une harmonie parfaite ou permanente.

Une harmonie parfaite n’existe que lorsque votre relation à l’autre est telle que s’il lui fallait ou s’il voulait tout ce que vous avez, vous le lui donneriez volontiers et immédiatement. Se mettre dans cet état d’esprit demande beaucoup de désintéressement.

M. Carnegie a répété encore et encore l’importance de cette relation de parfaite harmonie, car, disait-il, si vous n’avez pas de parfaite harmonie au sein de votre alliance *mastermind*, ce n’est pas une alliance *mastermind*. Sans cette harmonie, cette alliance n’est peut-être rien de plus qu’une coopération ordinaire ou une coordination d’efforts entre amis.

Le mastermind nous donne un accès total aux pouvoirs spirituels des autres membres de l’alliance. Je ne parle pas seulement des pouvoirs mentaux ou financiers, mais des pouvoirs de l’esprit et de la pensée. Et le sentiment que vous éprouvez lorsque vous commencez à établir une relation permanente dans votre groupe *mastermind* va être une des expériences les plus extraordinaires et agréables de toute votre vie. Lorsque vous entamez une activité *mastermind*, vous avez tellement de foi que vous savez que vous pouvez réussir tout ce dans quoi vous vous lancez. Vous n’avez aucun doute, aucune peur, aucune limite, et connaître cet état d’esprit-là, c’est merveilleux.

Cinquième prémisse du *mastermind*

C’est un fait établi que toute réussite individuelle fondée sur un accomplissement quelconque qui s’élève au-dessus de la médiocrité est obtenue grâce au principe du *mastermind*, et non par le seul effort individuel.

Savez-vous jusqu’où vous iriez dans le monde si, dans votre métier, vous décidiez de rester seul et de ne dépendre de personne d’autre ? Imaginez le peu que vous pourriez accomplir sans la coopération d’autres personnes.

Imaginez que vous ayez une profession libérale, que vous soyez dentiste, avocat, médecin ou ostéopathe, et imaginez que vous ne compreniez pas comment convertir chacun de vos clients ou patients en un vendeur pour votre compte. Vous vous rendez compte du temps qu’il vous faudrait pour vous établir une clientèle ? Les professionnels hors pair comprennent comment faire un vendeur de chaque personne qu’ils servent. Ils le font

indirectement. Ils le font en en faisant toujours un peu plus, en se pliant en quatre pour offrir un service exceptionnel, mais ils arrivent à faire des vendeurs de tous leurs clients. La dimension émotionnelle est le fruit du pouvoir personnel, mais sans l'application du principe du *mastermind*, il n'est pas possible d'avoir un pouvoir personnel suffisamment important pour pouvoir s'élever au-dessus de la médiocrité.

Pendant le premier mandat de Franklin D. Roosevelt à la Maison-Blanche, j'ai eu le privilège de travailler avec lui en tant que conseiller confidentiel. C'est moi qui ai établi les grandes lignes du plan de propagande qui a retiré l'expression « dépression économique » de la une des journaux pour lui substituer « reprise économique ».

Ceux d'entre vous qui se souviennent de ce qui s'est passé ce « dimanche noir », lorsque les banques ont fermé le lundi matin suivant, se souviennent de la débandade qui a eu lieu aux États-Unis. Partout dans le pays, les gens faisaient la queue devant les banques pour retirer ce qu'ils y avaient déposé. Ils étaient morts de peur. Ils avaient perdu confiance dans leur pays, dans leurs banques, en eux-mêmes et dans toutes les autres personnes. Ils avaient encore un peu confiance en Dieu, mais ça ne se voyait pas beaucoup. C'était une époque effrayante, je vous assure.

On a eu une réunion à la Maison-Blanche, on s'est assis et on a élaboré un plan qui a représenté l'une des plus remarquables applications du *mastermind* que cette nation ait jamais vue. Je doute qu'il y ait une nation sur terre qui ait connu quelque chose d'équivalent, parce que ça n'a pris que quelques semaines pour débarrasser les gens de toute cette peur. Ça n'a pris que quelques jours pour que les commerciaux en déplacement, qui étaient tombés à court de fonds, qui ne pouvaient avoir d'argent, rient de bon cœur, l'esprit absolument léger.

Je ne pouvais pas accéder à mes propres fonds. J'avais de l'argent, oui. C'est drôle. J'avais fait preuve de discernement quand j'avais compris ce qui arrivait, et j'avais un billet de 1 000 dollars. Personne ne pouvait le changer. J'aurais aussi bien pu n'avoir que 10 cents. Ça ne valait rien. Mais je n'avais pas peur, parce que tout le monde était dans le même bateau. Malgré tout, il fallait faire quelque chose.

Franklin D. Roosevelt était un grand dirigeant. Il avait une immense imagination et beaucoup de courage. Voici ce que nous avons fait. Tout d'abord, nous avons obtenu que les deux Chambres du Congrès travaillent

en harmonie avec le président. Pour la première fois dans l'histoire de ce pays, les deux Chambres du Congrès – les démocrates comme les républicains – se sont rangées derrière le président en oubliant leur credo politique. En d'autres termes, il n'y avait pas de démocrates, pas de républicains : rien que des Américains qui soutenaient leur président et lui apportaient tout ce dont il avait besoin pour arrêter cette débandade et cette peur. Je n'avais jamais rien vu de semblable de ma vie. J'espère ne jamais revoir ça, parce qu'il y avait vraiment urgence à l'époque, et il fallait faire quelque chose.

Par ailleurs, la plupart des journaux des États-Unis ont publié tout ce que nous leur avons envoyé. Ils y ont consacré un espace formidable. Les opérateurs de stations de radio nous ont merveilleusement aidés, malgré leurs convictions politiques. Toutes les Églises, toutes les confessions – c'est l'une des plus belles choses que j'aie vues dans ce pays : catholiques et protestants, juifs et non-juifs, et tous les autres, unissant leurs efforts en tant qu'Américains.

C'était une époque merveilleuse. Ils se sont tous rangés derrière le président. Chacun d'eux a contribué à sa manière à rétablir la foi des gens dans ce pays.

Comme ce serait formidable maintenant si une grande renaissance avait lieu et réunissait toutes les forces de cette nation dans une grande entreprise de vente au peuple américain. Elles vendraient les privilèges sans précédent dont les gens jouissent en tant que citoyens américains. C'est ce qui doit leur être vendu. Vous et moi, comme tous les autres, nous prenons trop de choses pour acquises.

Savez-vous qu'il y a moins de trente hommes, là, à Washington, qui contrôlent intégralement ce pays ? Vous pensez qu'il y a environ quatre cents membres à la Chambre, la Chambre basse, et quatre-vingt-seize au Sénat ? Cela fait près de cinq cents représentants. Vous pensez qu'ils vous représentent en tant qu'individus, qu'ils défendent vos droits individuels et qu'ils jouent un vrai rôle dans les affaires ? Loin de là. Une trentaine d'hommes – les chefs des partis politiques – tirent les ficelles. Et, pour la première fois de l'histoire, j'ai vu tous ces dirigeants se réunir, venir à la Maison-Blanche dans un esprit d'amitié, comprendre ce que le président voulait, puis ils sont allés le faire. Il n'y avait pas de chamailleries, pas de querelles.

Je ne sais pas ce que c'était, mais tout le monde dans ce pays pensait pratiquement que Franklin D. Roosevelt arrivait droit du ciel pendant ces journées incroyables. Je le croyais moi-même. Plus tard, il y a eu certaines personnes qui ont pensé le contraire (je n'en ai pas été responsable). Mais pendant ces journées mouvementées, il n'y avait aucun doute dans l'esprit de la majorité des gens. Je n'ai jamais rencontré personne qui ne pensât pas que M. Roosevelt était l'homme de la situation, le seul homme capable de gérer ce chaos.

Ne vous méprenez pas sur mes convictions politiques. Je parle simplement d'un grand homme qui a fait un travail remarquable au moment où il fallait le faire. Il l'a fait, parce qu'il avait auprès de lui un groupe *mastermind* sans égal.

Alliances *mastermind*

Passons en revue les différentes sortes d'alliances *mastermind*. Tout d'abord, il y a les alliances pour des raisons purement sociales et personnelles, constituées de membres de la famille, d'amis et de conseillers religieux, dont l'on n'attend aucun gain matériel. La plus importante alliance de ce type est celle entre un homme et sa femme. Si vous êtes marié, je ne saurais trop insister sur l'importance de vous atteler immédiatement à la tâche de reconsacrer votre mariage à une alliance *mastermind*. Cela apportera à votre vie joie, santé et réussite telles que vous n'en avez jamais rêvé. C'est formidable quand il y a une véritable alliance *mastermind* dans un couple. Je ne connais rien d'équivalent.

Ensuite, il y a les alliances pour affaires ou pour l'avancement professionnel, constituées d'individus qui ont un motif personnel d'une nature matérielle ou financière en lien avec l'objet de leur alliance. Je veux bien croire que la plupart d'entre vous, qui étudiez cela maintenant, allez former votre première alliance *mastermind* pour des raisons purement économiques ou financières, et c'est tout à fait normal. Vous voulez améliorer vos conditions matérielles. Vous devriez commencer immédiatement à former une alliance *mastermind* dans ce but.

Si, au début, vous n'avez qu'une personne, aucun problème ; commencez par une, puis regardez autour de vous jusqu'à ce que, tous les deux, vous en sélectionniez une autre. Vous ne pouvez pas être seul à choisir le troisième

membre ; cela doit être fait par tous les deux. Lorsque vous sélectionniez la troisième personne, assurez-vous que la deuxième soit impliquée. Vous trois déciderez alors de la quatrième, et vous examinerez les choses très prudemment avant d'ajouter un membre à votre alliance. Puis vous quatre sélectionnerez la cinquième.

Dans une alliance *mastermind*, il n'y a pas quelqu'un qui domine, sauf de la façon suivante : d'une façon générale, un membre est le coordinateur et leader, mais il n'entreprend en aucune façon de dominer ses associés, parce que, dès l'instant où l'on commence à dominer quelqu'un, on rencontre résistance et rébellion. Même si ce n'est pas une rébellion ouverte, ce n'en est pas moins une rébellion. Et l'alliance *mastermind* est censée être un esprit continu de parfaite harmonie, où l'on agit et l'on avance comme un seul homme.

Le système ferroviaire moderne est un formidable exemple d'application du *mastermind* dans l'industrie. Il n'y a pas toujours une parfaite harmonie entre les employés d'une société de chemin de fer, mais il y a un respect de l'autorité, comme le sait toute personne qui y a travaillé. Il doit y avoir un respect de l'autorité, sinon ces sociétés ne pourraient pas fonctionner[2].

Le système américain de la libre entreprise est un autre exemple du principe du *mastermind.* Ce système fait l'envie du monde entier parce qu'il a élevé le niveau de vie américain à un degré jamais égalé, même s'il n'y a pas d'harmonie parfaite. Mais il y a, dans ce système américain de la libre entreprise, de quoi inspirer chaque individu pour qu'il fasse de son mieux.

D'ailleurs, les entreprises industrielles et commerciales en viennent de plus en plus à comprendre qu'elles peuvent aller un peu plus loin : au lieu d'avoir une simple coopération ou coordination des efforts entre dirigeants et ouvriers, elles peuvent utiliser le principe du *mastermind* en partageant les problèmes de l'équipe dirigeante, en partageant les profits, en partageant tout. Partout où j'ai réussi à convaincre une entreprise d'adopter cette politique, celle-ci a gagné plus d'argent que jamais, les employés ont touché de plus gros salaires, et, en fin de compte, tout le monde est content.

La McCormick Tea & Spice Company de Baltimore, dans le Maryland, offre l'un des exemples les plus importants de cette pratique. C'est l'une de mes réalisations. Avant, il y avait des sujets de discorde, des plaintes et des mécontentements. N'importe quel chef d'équipe pouvait renvoyer quelqu'un sans le consentement de qui que ce soit d'autre. Aujourd'hui, il

faut cinq fois plus de temps pour renvoyer un homme que pour en embaucher un à la McCormick Company. Personne ne peut à lui seul renvoyer quelqu'un, pas même le président de la société. Pourquoi ? Parce que, si une plainte est déposée contre un homme, celui-ci est entendu par la direction et par un nombre égal de ses collègues de travail. Autrement dit, il a une chance de plaider sa cause. Si, au bout du compte, ils s'accordent à l'unanimité pour qu'il parte, ils ne le laissent pas simplement partir et se trouver un autre travail : ils lui cherchent un emploi dans une entreprise où ce qui les a motivés à le lâcher ne serait pas un problème. N'est-ce pas formidable, une entreprise qui fait ça ?

Les six qualités d'un employé

Si vous voulez connaître mon idée du christianisme en action, mesdames et messieurs, c'est ça. Il ne s'agit pas que de théorie, il s'agit de faire aux autres ce que vous aimeriez que l'on vous fasse – de devenir le gardien de votre frère. Que c'est formidable, si vous devez vous désassocier de quelqu'un, de pouvoir lui serrer la main du fond du cœur et dire : « La vie semble ainsi faite, nous ne pouvons pas aller plus loin ensemble. Ton chemin va dans un sens, le mien dans un autre. De tout mon cœur, je te souhaite de réussir. » Si vous pouvez dire cela avec sincérité à une personne dont vous vous séparez, comme ce serait jubilatoire pour vous et pour l'autre, mais ce n'est pas ainsi que ça se passe. En général, ça se passe dans la colère, les disputes, les insultes et les remarques peu flatteuses à propos de l'autre.

Le Christ a formé avec ses douze disciples une alliance *mastermind* qui, bien que modeste et sans grands pouvoirs à ses débuts, s'est développée pour finir par devenir l'une des grandes puissances du monde.

Vous savez ce qui s'est passé lorsque l'un de ces disciples a trahi le maître un jour : il a connu la plus grande catastrophe de sa vie.

J'ai vu cela bien des fois dans les relations humaines, les entreprises, les professions libérales, et chez soi – quand quelqu'un s'est aigri et est devenu déloyal. J'aide M. Stone à mettre sur pied une grande organisation qui deviendra internationale. Savez-vous quelles sont les deux qualités que je recherche dans tous les employés que nous allons embaucher, désormais ?

La *loyauté* et la *fiabilité*. La fiabilité est en haut de la liste. Si l'on ne peut pas compter sur quelqu'un, je ne veux pas qu'il ait la moindre part dans une transaction commerciale, même s'il est brillant ou qu'il a fait de longues études. Plus il a fait d'études, plus il peut être dangereux si l'on ne peut pas lui faire confiance.

Et s'il n'est pas loyal, je dirais la même chose. Si un individu ne se montre pas loyal envers ceux à qui il doit la loyauté, alors, à mes yeux, il n'a aucune moralité, et je ne veux pas avoir affaire à lui.

Fiabilité et loyauté. Après ces deux qualités vient la *capacité* de faire le travail. Remarquez que j'ai mis la capacité en troisième position. La capacité d'un homme ne m'intéresse pas tant que je ne sais pas s'il est fiable et loyal.

En quatre vient *une attitude mentale positive*, bien sûr. À quoi pourrait bien vous servir un rabat-joie négatif autour de vous ? Vous pourriez le payer pour qu'il reste à l'écart, et ensuite avoir une longueur d'avance.

En cinq, c'est le fait d'*en faire toujours un peu plus*. Et, en six, *la foi appliquée*[3]. Quand vous trouvez une personne qui répond à ces six caractéristiques, vous avez vraiment trouvé la personne qu'il vous faut. Vous êtes en présence de la perle rare.

Les Rotary Clubs constituent une formidable illustration du *mastermind*. Mais ils ont une faiblesse qui explique pourquoi ils n'illustrent pas à 100 % le potentiel du *mastermind*.

Ils n'ont pas d'objectif clair et net, pas de programme remarquable. Comme le dit Bill Robinson, les membres viennent, mangent, rotent et rentrent chez eux. Ce n'est pas pour manquer de respect au Rotary Club – j'ai été un membre du premier –, mais ce qu'il a dit sur le Rotary pourrait aussi bien s'avérer pour pratiquement tous les autres clubs. Nombre d'entre eux font des choses merveilleuses à leur petite échelle, mais il leur faut un grand programme global. Imaginez simplement ce qui se passerait si le Rotary Club, le Kiwanis, le Lions Club et tous les autres se mettaient à faire du prosélytisme dans ce pays. Imaginez simplement ce qu'ils pourraient faire. Ce serait formidable ; le potentiel et le pouvoir disponibles seraient extraordinaires. Imaginez ce qui se passerait si le Lions Club, par exemple, adoptait cette philosophie et la diffusait dans tout le pays et créait des clubs d'étude dans chaque ville où il y a un Lions Club. Il pourrait alors prendre

une partie des bénéfices et l'utiliser pour organiser des Boys Clubs dans chaque ville.

Voici une idée pour vous : les Boys Clubs. J'entends beaucoup parler de délinquance chez les jeunes, tout particulièrement chez les garçons. Si les garçons avaient des clubs où discuter des sujets qui les intéressent, ils ne s'adonneraient pas à des habitudes destructrices. Ce serait formidable si tous les Lions Clubs revenaient à cette idée partout dans le monde. Il y a déjà un Boys Club devant lequel j'ai eu le privilège de m'adresser la semaine dernière, sponsorisé par le Marshall Square Lions Club, et on y fait un travail fantastique.

Dans toute alliance *mastermind*, se réunir dans un esprit de bonne camaraderie, comme c'est le cas au Rotary, c'est fantastique, mais ça ne va pas assez loin. Il faut qu'il y ait un programme dynamique remarquable à travers lequel les membres rendront un service utile, en aidant les autres et en s'aidant eux-mêmes.

Former une alliance *mastermind*

Je veux à présent donner des directives sur la formation et le maintien d'une alliance *mastermind*.

Tout d'abord, définissez un objectif clair et net que l'alliance devra atteindre, et choisissez les membres dont les études, l'expérience et l'influence sont telles qu'ils auront la plus grande valeur dans l'accomplissement de cet objectif.

Très souvent, on me demande quel est le nombre idéal de membres dans une alliance *mastermind*, et comment on fait pour sélectionner le bon genre de personnes.

La procédure est exactement la même que si vous démarriez une entreprise et que vous choisissiez les employés : quel genre d'employés choisiriez-vous ? Vous choisiriez des personnes qui pourraient faire ce qui doit être fait dans cette entreprise.

Combien ? Cela dépendrait du volume des affaires que vous allez faire. Si vous gérez un stand de cacahuètes ou deux, une seule personne suffira peut-être, mais si vous gérez toute une chaîne de stands de cacahuètes, il vous en faudra peut-être cent.

Et, pour ce qui est des compétences requises pour les membres d'une alliance *mastermind*, commencez par prendre en compte les six points que je vous ai déjà donnés : ce sont les qualifications pour votre *mastermind.* Il doit y avoir fiabilité, loyauté, capacité, une attitude mentale positive, la volonté d'en faire un peu plus et une foi appliquée. Si vous voulez connaître les compétences des membres de votre alliance *mastermind*, les voici, et ne vous contentez pas de moins. Si vous trouvez un homme qui a cinq de ces qualités, mais pas la sixième, vous feriez mieux d'être méfiant, car elles sont toutes essentielles dans une relation *mastermind.*

Vérifiez rigoureusement, vous constaterez que c'est vrai. Vous ne pourrez pas connaître une parfaite harmonie si vous ne travaillez pas avec quelqu'un qui répond à 100 % à ces six critères. Il ne serait pas possible d'avoir une alliance *mastermind.* Vous pourriez avoir un arrangement de travail, comme beaucoup de gens, mais cela ne recouvrirait pas toutes les valeurs potentielles du *mastermind.*

Ensuite, déterminez quel bénéfice approprié chaque membre pourrait recevoir en retour pour sa coopération au sein de l'alliance. Rappelez-vous : personne ne fait jamais rien pour rien.

Peut-être direz-vous que, lorsque vous donnez de l'amour à quelqu'un, vous n'obtenez rien en retour ; ce n'est pas vrai. Laissez-moi vous dire une chose. Vous obtenez beaucoup en retour, parce qu'avoir le privilège d'aimer, c'est un grand privilège. Même si l'amour n'est pas réciproque, vous avez toujours le bénéfice de cet état d'esprit qu'on appelle l'amour, et cela vous a permis de vous développer et de grandir.

Obtenir quelque chose en échange de rien, ça n'existe pas. Personne ne travaille sans une sorte de compensation. Il existe de multiples formes différentes de compensation, alors ne vous attendez pas à voir vos alliés *mastermind* bondir pour vous aider à faire une fortune – ou vous aider à faire quoi que ce soit – s'ils ne reçoivent pas de cette alliance *mastermind* une part équivalente d'avantages.

Voici le critère qu'il faut garder à l'esprit : chaque individu doit recevoir approximativement les mêmes avantages que vous, que ce soit sous forme d'argent, de privilèges sociaux, de bonheur ou de tranquillité d'esprit.

Ensuite, prenez également en considération les neuf facteurs de motivation de base qui incitent les gens à faire et à s'abstenir de faire tout

ce qu’ils font tout au long de leur vie. Ne demandez jamais à quelqu’un de faire quelque chose sans lui donner une bonne raison de le faire.

Si j’allais à la banque pour emprunter 10 000 dollars, quelle serait une bonne raison pour que la banque me prête cet argent ?

Deux motifs, tous deux d’ordre financier. La banque sera ravie de me prêter autant d’argent que je peux en retirer si je lui donne une garantie à toute épreuve. Elle veut avoir une garantie, et elle veut faire un bénéfice sur ce prêt. C’est pour cela qu’elle est en affaires.

Il existe d’autres transactions qui ne sont pas fondées sur un motif d’ordre pécuniaire. Ainsi, quand un homme demande à la jeune fille de son choix de l’épouser, quel est son motif ?

L’amour ? Parfois. En théorie, mais pas toujours. J’ai connu beaucoup de mariages qui n’avaient rien à voir avec l’amour ni d’un côté ni de l’autre.

Laissez-moi vous dire que lorsque mon père a ramené ma belle-mère à la maison, ce n’était qu’un fermier, et il ne portait jamais de chemise blanche ou de cravate : ça lui faisait peur ; il portait des chemises bleues en coton. Ma belle-mère avait fait des études supérieures, elle était bien éduquée, et ils étaient aussi différents que le pôle Nord et le pôle Sud.

Elle l’a pris en main, lui a mis une chemise blanche sur le dos et l’a fait ressembler à quelqu’un. Cela dit, ça lui a pris un certain temps pour y arriver. Au bout du compte, elle a fini par le pousser dans les affaires, et il est devenu un homme remarquable. Un jour, j’ai demandé à ma belle-mère :

– Mais comment diable mon père a-t-il fait pour te convaincre de le prendre ? Quelle a été ta raison ?

Elle m’a répondu :

– Je vais te le dire. Je me suis rendu compte qu’il y avait un bon sang anglo-saxon qui coulait dans ses veines, ce qui veut dire qu’il avait des possibilités que j’étais certaine de pouvoir faire ressortir.

Et c’est ce qu’elle a fait. Bien souvent, une femme épousera un homme parce qu’elle voit qu’il a des possibilités. Parfois, c’est par considération financière, parfois par amour, parfois pour une chose, parfois pour une autre. Mais chaque fois que quelqu’un s’engage dans une quelconque transaction, il y a une raison derrière, vous pouvez en être sûr.

Peu importe ce que vous voulez faire faire à quelqu'un, choisissez le bon motif et plantez-le dans son esprit dans les bonnes conditions, et vous deviendrez un as de la vente.

Ensuite, établissez un plan précis suivant lequel chaque membre de l'alliance apportera sa contribution dans l'accomplissement de l'objet de l'alliance, et proposez un moment et un lieu précis pour une discussion mutuelle sur le plan. Un manque de précision ici sera synonyme d'échec. Maintenez un moyen de contact régulier entre tous les membres de votre alliance.

Avez-vous jamais connu une grande amitié avec quelqu'un qui s'est soudain fragilisée et a fini par mourir ? La plupart d'entre nous avons connu ça, c'est certain. Pour quelle raison, à votre avis ?

Négligence. C'est tout : négligence. Si vous avez des amis très proches et très chers, la seule façon de les garder est de rester en contact en permanence. Ne serait-ce que par une carte postale occasionnelle. J'ai une étudiante qui était dans ma classe à New York, en 1928. Elle n'a jamais oublié de m'envoyer une carte à chacun de mes anniversaires. Une fois, elle était en vacances et elle n'y a pensé qu'en milieu d'après-midi ; eh bien, elle m'a envoyé un télégramme. Autrement dit, elle a été la plus constante parmi les milliers d'étudiants que j'ai jamais eus dans tout le pays. Conséquence de cette attention assidue qu'elle m'a donnée : il y a eu des moments où j'ai pu l'aider professionnellement. Je lui ai obtenu une promotion qui s'est élevée à environ 4 000 dollars par an, ce qui est une bonne petite récompense pour le simple fait de rester en contact.

Vous devez rester en contact avec les membres de vos alliances *mastermind.* Vous devez avoir des lieux de rencontre réguliers. Vous devez les maintenir en activité. Sinon, ils se désintéressent, deviennent indifférents et, finalement, ne vous sont d'aucune utilité.

Club Réussite Illimitée

Vous avez la possibilité de bénéficier du principe du *mastermind* d'abord en tant que membre du Club Réussite Illimitée, dont tous les membres coopéreront dans le but de s'aider mutuellement à atteindre leur objectif majeur clair et net ou à résoudre des problèmes personnels. Si vous ne

trouvez pas la solution dans votre club, soumettez la question à Napoleon Hill Associates, où nous aurons, à terme, les cadres qu'il faut avec les réponses à tous les problèmes raisonnables.

Ne voyez-vous pas comme c'est formidable ? Vous n'avez pas seulement acheté le privilège de suivre cette formation, vous avez acheté une alliance. Si vous en faites un usage intelligent, alors cette alliance sera payante tout au long de votre vie, quoi que vous fassiez de cette philosophie. Mais il vous faudra garder cette relation en vie. Si, quand cette formation sera terminée, vous partez et nous oubliez, alors nous vous oublierons. Il n'y a pas plus vrai que le vieux dicton « Loin des yeux, loin du cœur[4] ». Maintenez l'alliance. Nous avons de précieux contacts qu'il vous suffira de demander pour pouvoir les utiliser. Lorsque nous comprenons quels sont vos besoins, nous nous tournons immédiatement vers notre fichier de contacts, qui sont répartis dans le monde entier. Par exemple, si vous avez besoin de quelque chose en Inde, je peux vous mettre en contact avec les gens les plus puissants d'Inde qui vous accorderont la plus grande attention. Si vous avez besoin de quelque chose au Brésil, je peux vous mettre en contact par téléphone avec des gens puissants du Brésil. Il ne me faut que deux ou trois heures au maximum pour obtenir quelqu'un au téléphone. Partout dans l'Empire britannique, je peux vous donner une référence professionnelle ou sociale formidable. Cela m'est possible parce que j'ai consacré toute ma vie à établir des contacts amicaux : des gens qui se plieront en quatre pour satisfaire quelqu'un que je leur présenterai. Je veux que vous utilisiez cette précieuse connexion que vous avez ici dans cette formation. C'est à ça que sert Napoleon Hill Associates. Nous sommes là pour servir les gens qui étudient cette philosophie et pour les aider à leur tour à mieux servir les autres.

En formant votre propre alliance avec d'autres membres de cette classe qui sont également d'accord pour la réalisation de n'importe quel objectif souhaité, vous trouverez des alliances absolument formidables

Le pouvoir de femmes remarquables

Mme Henry Ford et Mme Thomas E. Edison sont deux des remarquables exemples que j'utilise régulièrement pour montrer ce qu'une femme peut faire pour aider son mari à réussir. Si Mme Ford n'avait pas compris le

principe du *mastermind* (même si ce n'est pas comme ça qu'elle l'appelait), M. Ford n'aurait jamais été célèbre, la Ford Motor Company n'aurait jamais existé, et je doute que l'industrie automobile aurait eu l'essor qu'elle a connu. C'est Mme Ford qui l'a motivé à poursuivre, qui a maintenu sa vigilance et qui lui a permis de garder confiance en lui-même quand les temps étaient difficiles et que les gens le critiquaient par rapport à cet engin, comme ils disaient, qui ne servait qu'à effrayer les chevaux. Elle l'a soutenu dans les moments éprouvants quand les choses étaient difficiles.

Chacun d'entre vous connaîtra de telles périodes dans sa vie. Il arrive un moment où les choses sont difficiles pour tout le monde. Pour moi, ça a duré plus de vingt ans. Ce qui est formidable, c'est que j'ai eu l'endurance, spirituelle, mentale et physique, nécessaire pour traverser ce que j'ai traversé. Ça devait être un très grand objectif. Il doit y avoir eu quelqu'un qui regardait par-dessus mon épaule et que je n'ai pas vu.

Chapitre 4

Foi appliquée[1]

Vos études, votre milieu, votre nationalité, votre credo n'ont absolument rien à voir avec votre capacité d'accomplissement. C'est l'état d'esprit que vous entretenez. C'est cela qui détermine comment, quand, et ce que vous réussissez. Pour moi, c'est la chose la plus profonde de toutes les connaissances de l'humanité : le fait qu'une personne puisse prendre possession de son propre esprit. Elle peut l'influencer à sa guise ; elle peut le projeter vers des endroits élevés ou dans le caniveau. Elle peut en faire une réussite ou un échec : son seul changement d'attitude mentale la fera passer quasi instantanément de la réussite à l'échec.

Votre attitude mentale fera de même avec votre santé. Avez-vous jamais pensé à cela ? Il y a un an, je suis allé à Jackson, dans le Mississippi, pour donner l'intégralité de cette formation à un groupe de dentistes pendant cinq soirées. Je devais enseigner pendant quatre heures tous les soirs. De huit heures du matin à midi, j'écrivais des textes et j'enregistrais des émissions pour la radio locale. D'une heure de l'après-midi à quatre heures, j'étais en entretien avec chacun de mes étudiants, j'écoutais leurs problèmes et leur donnais les réponses. Le reste du temps, je me tournais simplement les pouces, je traînais.

J'avais la grippe. Mon médecin disait qu'au lieu de partir faire une série de conférences, je devrais aller à l'hôpital. Quand est arrivée la fin de la semaine, j'avais balayé la grippe, et j'avais découvert que mon esprit

pouvait gérer toute situation inhabituelle si je le voulais. Je vous dirais que le Trésor des États-Unis n'aurait pas assez d'argent pour me payer un travail comme celui que j'ai fait là-bas si je ne le faisais que pour l'argent. Je n'aurais pas exposé mon corps à ce genre de test. Mais je m'en suis sorti avec brio. Je n'ai pas eu d'effets nocifs ; je ne me suis jamais senti aussi bien de ma vie. J'ai appris une grande leçon : que l'esprit humain ne connaît pas d'autres limites que celles que vous vous imposez dans votre propre esprit. Je crois que c'est une des expériences les plus fantastiques et les plus profondes de toute ma vie.

J'ai découvert quelque chose que je ne connaissais pas. À savoir qu'il n'y a pas de limites à ce que vous pouvez faire de négatif ou de positif à votre corps avec votre esprit.

Un désir ardent est la matière à partir de laquelle la foi est créée. Un désir ardent est une obsession. L'obsession signifie un désir qui prend possession de vous ; qui vous obsède. Certes, il existe beaucoup de désirs dans le monde, mais ce ne sont pas des désirs ardents ou obsessionnels. La plupart des gens n'ont jamais connu de toute leur vie un désir qui soit obsessionnel. On commence avec de vagues espoirs et souhaits. Tout le monde aimerait détenir beaucoup d'argent sans avoir à travailler pour l'obtenir. Les gens souhaitent une Cadillac quand ils ont une Ford ; ils souhaitent un manteau de vison quand ils portent une doudoune en tissu.

Je suis allé à Miami, en Floride, avec M. Stone, pour prendre la parole devant une convention de ses directeurs d'État. Dans mon allocution, j'ai dit aux épouses de ces hommes comme il serait facile pour elles d'avoir des manteaux en fourrure de vison plutôt qu'en peau de lapin, et aux hommes comme il serait facile pour eux d'avoir des Cadillac plutôt que des Ford. Vous savez quoi ? Ils m'ont cru, tout simplement. Les femmes sont allées travailler, et presque chaque jour, on entend parler d'une femme de directeur qui a acheté un nouveau manteau de vison ou une nouvelle Cadillac.

Ensuite, j'ai été invité à aller à Richmond, en Virginie, pour raconter cette même histoire à un autre groupe. Ils voulaient apprendre comment avoir des Cadillac et des manteaux de vison. Je leur ai dit la même chose qu'à vous : que l'esprit n'a pas de limites. Si vous voulez un manteau de vison, n'acceptez rien de moins ; veillez à ce que votre mari sorte et gagne assez d'argent pour l'acheter. Si vous voulez une Cadillac et que vous vous

mettiez dans la tête d'en acquérir une, mettez dans votre travail tout ce qui vous donnera le droit d'en avoir une. Si vous ne voulez pas de Cadillac, il y a des chances que vous conduisiez une Ford tout le reste de votre vie.

Il faut que vous vouliez des choses. Il faut que vous les vouliez ardemment, et ensuite que vous fassiez quelque chose à propos de ce désir ardent. De quoi s'agit-il ?

Agir. Il faut commencer là, tout de suite, montrant que vous avez vraiment foi dans votre capacité. Commencez à agir là où vous vous trouvez.

Il existe de nombreux exemples d'individus qui ont réussi, mais il en est un sur lequel je tiens particulièrement à attirer votre attention : Mlle Helen Keller, qui croyait qu'elle apprendrait à parler malgré le fait qu'elle avait perdu l'usage de la parole, de la vue et de l'ouïe dans sa petite enfance. Est-ce que vous pouvez imaginer ? Elle ne pouvait entendre, ne pouvait voir, et elle ne pouvait parler. Pourtant, Mlle Helen Keller est devenue l'une des femmes les plus instruites du monde. Elle est plus au fait des affaires publiques et civiques partout dans le monde que les neuf dixièmes des femmes qui ont tous leurs sens. C'est quelque chose de remarquable, et tout ce qu'elle doit faire, c'est entrer en vibration. Si vous lui parlez, elle pose ses doigts sur vos lèvres ; elle peut deviner ce que vous lui racontez par le bout de ses doigts – entièrement par la vibration. Pensez à une femme avec une telle infirmité tout au long de son existence, qui réussit à trouver de la joie dans la vie, qui rend d'utiles services, qui fait des discours. Elle a appris à parler ; elle fait un excellent travail là où la plupart des gens avec un seul de ses handicaps aurait fini à un coin de rue avec un gobelet de fer-blanc et une poignée de crayons à vendre.

À l'époque où je travaillais avec Franklin D. Roosevelt, je passais chaque jour à l'angle de Pennsylvania Avenue (la rue qui passe devant la Maison-Blanche), devant un homme qui avait un gobelet de fer-blanc et quelques crayons. J'ai appris à connaître cet homme. Il avait perdu l'usage de ses jambes ; il souffrait exactement du même mal que Franklin D. Roosevelt, et c'était arrivé à peu près à la même époque. J'ai découvert qu'il avait même fait plus d'études que le président, mais il se retrouvait là, avec son gobelet et ses crayons, à essayer de gagner tout juste de quoi vivre en mendiant. À quelques centaines de mètres de là à peine se trouvait un homme qui, à la tête d'une grande nation, avait les responsabilités et le poste le plus

important du monde, et qui avait aussi perdu l'usage de ses jambes, mais le premier avait perdu l'usage de son cerveau, il avait perdu confiance en lui.

Ces pertes physiques se révèlent parfois être de vraies bénédictions. Très souvent, elles nous apprennent que nous pouvons nous débrouiller avec un œil en moins, ou sans les jambes ou sans les mains. Nous pouvons nous débrouiller dans beaucoup de situations si nous avons la bonne attitude mentale vis-à-vis de ce qui nous reste. C'est important.

Si vous voulez avoir la foi, gardez à l'esprit ce que vous voulez, *pas* ce que vous ne voulez pas. Alors, comment s'y prendre ?

Cherchez le mot « transmuter » dans le dictionnaire et voyez ce que cela veut dire. Vous le savez, en gros, mais cherchez-le quand même : cela marquera plus votre subconscient.

Pour ne pas penser aux choses que vous ne voulez pas, vous devez transférer votre esprit vers les choses que vous *voulez* et commencer à en parler, en remerciant de les posséder d'ores et déjà. Cela semble bête à ceux qui ne savent pas ce que vous faites, mais pas à vous, parce que vous savez ce que vous faites. Vous parlez à votre subconscient ; vous vous rééduquez. Vous maintenez votre esprit sur des choses que vous voulez et loin de celles que vous ne voulez pas. Pour ce faire, vous devez continuer à parler. Vous devez continuer à penser. On ne peut pas parler sans penser (à part quelques rares personnes). Continuez à parler de choses que vous voulez.

Si jamais vous vous sentez mélancolique, déprimé ou découragé, je vais vous donner un bon remède. Asseyez-vous, prenez une tablette pour écrire et commencez à noter une liste numérotée. Numéro un, écrivez ce que vous voulez le plus dans la vie. Numéro deux, la chose que vous voulez le plus ensuite. Numéro trois, la chose que vous voulez le plus après. Quand vous en arrivez au type de maison dans laquelle vous aimeriez vivre, décrivez l'emplacement où vous voulez qu'elle soit – au sommet d'une colline, juste en dessous de la route, ou au-dessus ; combien de pièces vous voulez dans cette maison ; quels meubles vous voulez dans chaque pièce. Vous aurez beaucoup de plaisir à meubler ces pièces. C'est mieux que le lèche-vitrines, parce que vous pouvez vous lâcher dans votre esprit. Quand on fait les magasins, on n'a jamais que deux jambes. Faites un peu de lèche-vitrines mental et, croyez-moi, vous sortirez de cette humeur maussade. Vous ferez quelque chose de constructif et vous éduquerez votre subconscient à rester sur la bonne voie.

La tâche que je vous confie là n’est pas stupide. Ce n’est pas une plaisanterie. C’est une vraie tâche, et vous aurez beaucoup de plaisir à l’accomplir. Commencez dès maintenant à faire quelque chose physiquement. Quand il y a quelque chose qui vous dérange, écrivez les choses que vous voulez.

Je ne sais pas pourquoi, lorsqu’une personne décide de ce qu’elle veut et est déterminée à l’obtenir, tous les pouvoirs de l’Univers semblent lui venir en aide pour qu’elle l’obtienne. Je ne sais pas pourquoi, mais je sais *que* c’est comme ça, et cela me suffit. Il y a beaucoup de choses dans ce monde que je peux voir, et beaucoup d’avantages que je peux utiliser que je ne comprends pas, mais je n’ai pas besoin de les comprendre. Je sais sur quel bouton appuyer pour obtenir le résultat que je veux. Je n’ai pas besoin de savoir ce qui se passe entre le moment où j’appuie sur ce bouton et le résultat. Je sais que, si vous pouvez suivre les enseignements de cette philosophie, vous serez capable de prendre possession de votre esprit, d’obtenir les choses que vous voulez dans la vie et de tirer profit de celle-ci comme vous l’entendez.

Comment, selon vous, puis-je savoir qu’une personne peut réellement tirer profit de la vie strictement comme elle l’entend plutôt que d’accepter les circonstances ? Il n’y a qu’une seule façon au monde qui me permet de le savoir, c’est ma propre expérience. Je peux vous dire en toute sincérité que, des meilleures choses au monde que je veuille, il n’y a rien que je n’aie ou ne puisse avoir facilement. Absolument rien.

Quelle affirmation stupéfiante j’apporte là par rapport à ce que j’aurais pu dire il y a quelques années, quand je n’avais pas encore appris le secret pour obtenir tout ce que je veux. Il y a eu une époque où je transportais avec moi, dans ma poche, les allumettes avec lesquelles je mettais le feu à ma maison d’opportunité, mais je ne le savais pas. J’ai fini par me débarrasser de ces allumettes. J’ai commencé à construire cette maison d’opportunité, et celle-ci ressemble à l’image que je m’en étais faite dans mon esprit, jusqu’au plus petit détail.

La foi aveugle, ça n’existe pas. Vous devez avoir un objectif clair et net, une raison d’être, un but, avant de pouvoir avoir foi en quoi que ce soit. La foi est une attitude mentale qui libère l’esprit de toutes les craintes et de tous les doutes et le dirige vers l’accomplissement de quelque chose de précis à travers l’inspiration de l’intelligence infinie.

La foi, c’est un guide ; rien de plus. Elle ne va pas sortir pour vous obtenir cette Cadillac ou ce manteau de vison, ou cette nouvelle maison, ou ce nouveau boulot, ou ce nouveau business avec tous ces clients dont vous avez besoin – la foi ne va pas faire cela. Mais elle va vous guider vers la façon dont vous pouvez le faire, et vous découvrirez que vous avez toujours un rôle à jouer. Dans sa grande sagesse, le Créateur s’est arrangé pour que nous puissions produire notre nourriture du sol de la Terre. Tout ce que nous mangeons, tout ce que nous utilisons, tout ce avec quoi nous travaillons vient de la Terre – tout. Et l’intelligence infinie a sagement fourni un système qui vous permet à coup sûr d’obtenir votre nourriture du sol. En vous conformant aux lois de la nature, vous sortez et vous plantez la graine. Vous la plantez dans un sol que vous avez examiné pour vous assurer qu’il contient les éléments que vous voulez dans la plante. Vous la plantez à la bonne saison. Vous la plantez à la bonne profondeur sous la terre. Toutes ces choses, vous les faites en en faisant toujours un peu plus ; vous les faites à l’avance. Ensuite, que faites-vous ? Vous retournez dès le lendemain pour commencer à récolter, c’est ça ?

Non. Vous évaluez correctement le temps qu’il faut, vous découvrez ce qu’il faut à la nature pour transmuter une graine en une tige avec cinq cents ou mille grains de blé. Et vous vous conformez à la loi de la nature.

C’est exactement la même chose pour la foi. Vous vous attendez à être guidé, mais vous devez jouer votre rôle. Vous découvrirez toujours que vous avez un rôle à jouer par rapport à une démonstration de foi. Cette dernière ne fera rien pour vous si vous attendez que tout se fasse à votre place, en dehors de vous.

La foi fonctionne probablement via le subconscient. Pourquoi est-ce que j’utilise le mot « probablement » ? Parce que personne ne sait de manière catégorique si c’est le cas ou non. C’est une théorie, et, à défaut d’une meilleure hypothèse, je l’utilise. La foi semble fonctionner via le subconscient, qui agit comme un intermédiaire entre le conscient et l’intelligence infinie. L’image mentale que j’ai de ce qui se passe lorsque vous priez correctement est que vous conditionnez d’abord votre esprit – vous savez ce que vous voulez –, puis vous transférez une image claire à votre subconscient. Le subconscient est l’intermédiaire, le passeur entre vous et l’intelligence infinie. C’est la seule chose qui puisse activer le pouvoir de l’intelligence infinie pour vous. C’est la seule façon qui vous

permet d’accéder à l’intelligence infinie, selon moi. Si ce n’est pas correct, c’est en tout cas comme ça que, moi, je vois les choses, parce que c’est comme ça que je les fais marcher.

Comment développer sa foi

Voyons maintenant les principales étapes pour développer la confiance en soi en s’appuyant sur la foi. S’il est une chose dont les gens ont besoin avant tout, c’est de confiance en soi : le fait de croire en soi.

Voici les étapes les plus importantes. Tout d’abord, adoptez un objectif majeur clair et net et commencez immédiatement à aller dans ce sens en suivant les instructions décrites dans le chapitre 1. C’est la première étape vers la confiance en soi. Lorsque vous savez ce que vous voulez et que vous commencez à l’obtenir, vous voyez que vous pouvez compter sur vous-même. Vous faites preuve d’une certaine confiance en vous, car, si vous ne croyiez pas en vous, vous ne commenceriez même pas, non ? Le seul fait que vous commenciez, même si vous êtes bien loin d’atteindre ce que vous voulez, montre que vous avez une certaine confiance en vous. Plus vous poursuivrez cette idée, plus votre confiance en vous sera forte.

Ensuite, associez à l’objet de votre raison d’être précise autant des neuf facteurs de motivation de base que possible. Autrement dit, quand vous voulez quelque chose, inspirez-vous d’autant de raisons que possible parmi ces neuf facteurs de base.

Pour obtenir quelque chose que vous voulez vraiment très fort – par exemple, plus d’argent –, vous commencez à concevoir et à élaborer une sorte de plan pour en gagner plus. Mon petit garçon, Blair, quand il avait six ou sept ans, voulait un joli train électrique qui coûtait 50 dollars. C’était plus que ce que nous pensions pouvoir lui donner à l’époque, parce que nous aurions dû faire aux deux autres enfants des cadeaux de 50 dollars aussi. J’ai expliqué ça à Blair, et il a dit : « Oh ! Je n’ai pas demandé que vous m’achetiez quoi que ce soit. Je voulais juste avoir votre accord pour que j’achète le train, parce que je l’ai déjà choisi ; la commande est prête. » Et c’était vrai : « Train Lionel, 50 dollars ».

Le lendemain, il y a eu une grosse chute de neige. Blair a emprunté une pelle au gardien et a commencé à dégager les trottoirs. Les gens sont tous

sortis de chez eux et ont engagé la conversation avec lui. « Oh !, disait-il, j'ai pensé que ce serait bien de dégager votre trottoir. Je vois que vous n'avez pas encore commencé à le faire. J'ai pensé que ce serait bien, que ça vous plairait sans doute. » Systématiquement, les gens lui donnaient une pièce ou deux ; un homme lui a même donné 5 dollars. Bien avant la fin du mois, il avait ses 50 dollars, et 10 de plus qu'il avait gagné lui-même. Sa mère pensa qu'on ne devrait pas lui permettre de faire ça : ça nous faisait un peu honte de le laisser sortir dans la rue dégager les trottoirs. « Mais, ai-je dit, honte mise à part, ils auront découvert qui nous sommes, capables d'élever un enfant comme ça. » Qu'est-ce qui nous a poussés ? La motivation.

Écrivez une liste de tous les avantages de votre raison d'être précise, et rappelez-les à votre esprit maintes fois par jour, de façon à développer une prise de conscience de la réussite. Saviez-vous que, pour être en bonne santé, vous devez prendre conscience de votre santé ? Quelles que soient les autres précautions que vous prenez, si votre attitude mentale ne reflète pas une conscience de votre santé, si vous ne réfléchissez pas en termes de santé, si vous ne vous attendez pas à être en bonne santé, vous n'allez pas l'être, quoi que vous fassiez d'autre.

C'est la même chose avec le succès. Si vous acceptez le moindre complexe de peur ou d'infériorité, si vous n'escomptez pas une réussite de votre part et que vous ne développez pas une attente ou une conscience du succès, vous n'allez pas réussir. Si votre objectif principal, c'est d'acquérir quelque chose de matériel ou de l'argent, voyez-vous déjà en possession de cela. C'est d'une importance capitale de le faire entrer dans votre conscience, parce que, là encore, la force de votre foi entre en jeu. Si vous n'avez pas une foi assez grande pour pouvoir voir cette chose en votre possession avant même de commencer à l'obtenir, alors vous ne faites pas usage de la foi appliquée.

Associez-vous à des gens qui sympathisent avec vous et votre objectif principal, et laissez-les vous encourager de toutes les manières possibles. Je parle ici des amis proches ou des membres de votre alliance *mastermind.* Ne divulguez pas vos objectifs à des gens qui ne sont pas absolument fiables, loyaux et proches. Il arrive que des gens à qui vous divulguez vos idées – si ce sont de bonnes idées – vous devancent dès que vous avez le

dos tourné, et les utilisent avant vous, ou bien qu'ils disent quelque chose pour vous décourager.

Ne laissez pas passer une seule journée sans faire au moins un vrai pas vers la réalisation de votre objectif principal, et choisissez une personne confiante en elle-même et qui a réussi pour vous donner le rythme – pas seulement pour que vous la rattrapiez, mais pour que vous accélériez.

J'espère qu'absolument chacun de mes étudiants sur le point d'enseigner décidera qu'il va dépasser Napoleon Hill, et ce, rapidement, et je prie de toutes mes forces pour que cela arrive. Vous avez 100 % de mon aide et de ma sympathie pour vous aider à y arriver. Un maître digne de ce nom veut toujours avoir des élèves qui le dépassent. C'est exactement ce que je vais avoir, et je vais vous dire pourquoi : parce que vous avez tellement plus de matériel à votre disposition aujourd'hui que je n'en avais quand j'ai commencé ! En d'autres termes, nous avons l'équipement nécessaire pour vous permettre de faire beaucoup plus en beaucoup moins de temps que je ne l'ai jamais fait. Je ne peux pas imaginer la moindre personne intelligente, avec un niveau d'études raisonnable, ne pas prendre les cours que vous recevez ici sans les intégrer dans un bon travail d'enseignement. Vous allez être surpris de la vitesse à laquelle vous allez devenir des professeurs compétents, chacun d'entre vous, si vous suivez les instructions.

La foi est une attitude mentale positive en action. Votre attitude mentale se reflète dans chacune de vos paroles, et elle est plus éloquente. C'est la somme totale de vos pensées à un moment donné. Une attitude mentale positive plonge ses racines dans la volonté spirituelle. L'attitude mentale est le moyen par lequel les épreuves peuvent être transmutées en atouts.

Trouvez quelques suggestions qui vous attirent, imprimez-les sur une carte, ou sous une forme quelconque que vous pouvez afficher, voyez-les tous les jours et appropriez-les-vous. Entourez-vous de suggestions. Où que vous regardiez, vous verrez quelque chose qui suggère une attitude mentale positive. Vous remarquerez cela quand vous irez dans le bureau ou la maison de quelqu'un qui réussit, vous constaterez que, souvent, il s'entoure de photos qu'il trouve formidables. Souvent, vous verrez des devises sur les murs. J'en ai vu des centaines.

Je suis entré dans le bureau de mon ami Jennings Randolph lorsqu'il était membre du Congrès, à Washington, et j'ai découvert que tous les murs étaient couverts de photos d'hommes qu'il trouvait formidables. Il avait fait

cela pour vivre dans l’environnement des grands, dans l’environnement qui maintenait son esprit dans le positif.

Commencez pendant que vous êtes chez vous, dans votre entreprise, au bureau, là où vous passez le plus de temps. Peut-être est-ce dans votre chambre à coucher, où vous dormez toutes les nuits ? Affichez quelque chose qui vous donnera une pensée positive juste avant d’aller vous coucher et qui vous la rappellera chaque fois que vous y entrerez. Vous serez surpris du bien que cela vous fera.

Chapitre 5

En faire toujours un peu plus

Le sujet suivant concerne le principe d'en faire toujours un peu plus. Cela signifie rendre un service plus important et de meilleure qualité que celui pour lequel vous êtes payé, et ce, en permanence, et avec une attitude mentale agréable.

L'une des raisons pour lesquelles il y a tant d'échecs dans le monde aujourd'hui, c'est que la plupart des gens ne rendent déjà pas le service de base pour lequel ils sont payés, alors vous imaginez, « en faire un peu plus » ! Souvent, s'ils en font un peu plus malgré tout, c'est en ronchonnant et en se rendant vraiment pénibles pour les gens autour d'eux.

Je ne connais aucune qualité ou trait de caractère qui puisse donner à une personne une opportunité plus rapidement que de faire tout son possible pour rendre service ou faire quelque chose d'utile à quelqu'un. C'est la seule chose que vous pouvez faire dans la vie sans avoir à demander à quelqu'un le privilège de la faire. Vous pouvez toujours améliorer le service que vous donnez et vous plier en quatre pour faire quelque chose de gentil, même quand vous appartenez à un syndicat qui ne veut pas que vous posiez mille ou douze cents briques alors que vous pourriez facilement le faire. Il y a une façon de contourner ça aussi. Si vous appartenez à un syndicat et que vous devez vous plier aux règles, il n'y a rien qui vous empêche d'être agréable et souriant quand vous travaillez, ni d'attirer l'attention de quelqu'un qui vous donnera un meilleur travail, pour lequel vous n'aurez

pas à vous conformer aux règles d'un syndicat. Il n'y a rien qui vous empêche de faire ça.

En fait, vous pourriez tout aussi bien décider que vous ne pourrez jamais disposer de votre libre arbitre, être libre et financièrement indépendant, si vous ne prenez pas l'habitude de faire cet effort supplémentaire et de vous rendre aussi indispensable que possible. Je ne connais aucune manière de se rendre indispensable autrement qu'en en faisant toujours un peu plus, en rendant un service que vous n'êtes pas censé rendre, et ce, avec la bonne attitude mentale.

L'attitude mentale, c'est important. Si vous ronchonnez à propos de l'idée d'en faire un peu plus, il y a des chances que cela ne vous apporte pas tant que ça en retour.

L'exemple de la nature

D'où est-ce que je tiens cette autorité qui me permet de souligner l'importance de ce principe d'en faire toujours un peu plus ? De l'expérience. Je l'acquiers en regardant autour de moi et en observant la façon dont la nature fait les choses. Chaque fois que vous pouvez suivre les habitudes de la nature, vous ne pouvez pas vous tromper. À l'inverse, chaque fois que vous manquez de reconnaître la façon dont la nature fait les choses et que vous ne suivez pas son exemple, vous allez tôt ou tard avoir des ennuis. Il y a un plan global qui régit l'Univers ; que vous l'appeliez la cause première ou le Créateur, il n'y jamais qu'un plan. Il n'y a qu'un ensemble de lois de la nature. Il revient à chacun de découvrir ces lois et de s'y adapter.

S'il y a une chose qui se démarque de toutes les autres dans la nature, c'est que celle-ci exige que chaque être vivant fasse un effort supplémentaire pour manger, vivre et survivre. L'homme ne survivrait pas une saison sans cette loi de l'effort supplémentaire. Par exemple, lorsque l'agriculteur sort et sème sa semence en terre, il sème un grain de blé, disons, et, ensuite, que fait-il ? Il temporise.

Cette temporisation est importante. Si vous rendez un service qui vaut 1 million de dollars aujourd'hui, ne vous attendez pas à pouvoir encaisser un chèque de banque demain. En d'autres termes, si vous commencez en

rendant un service d'une valeur de 1 million de dollars, vous devrez peut-être attendre un petit peu, et il faudra vous faire reconnaître. Pendant le temps de cette période de reconnaissance, il y a des chances que vous ne receviez pas de compensation pour vos efforts supplémentaires. Il y a des chances que vous ayez à fournir cet effort supplémentaire pendant un certain temps avant qu'il ne soit remarqué.

Mais soyez toujours prudent. Si vous fournissez cet effort supplémentaire trop longtemps sans que quelqu'un ne vous remarque, et si la bonne personne ne remarque rien, regardez autour de vous jusqu'à ce que vous trouviez la bonne personne. Ce qui revient à dire ceci : si votre employeur actuel ne vous reconnaît pas, renvoyez-le tôt ou tard, et faites en sorte que son concurrent sache le genre de services que vous rendez. Faites marcher un peu la concurrence, pendant ce temps.

La loi des rendements croissants

Personne n'accepte jamais de règle ou ne fait jamais rien sans une bonne raison, et j'en ai évoqué une grande variété à l'appui de cet effort supplémentaire.

L'une des raisons les plus valables que je connaisse pour justifier d'en faire toujours un peu plus est que la loi des rendements croissants jouera en votre faveur. Cette loi signifie que vous recevrez plus que ce que vous donnerez, que ce soit en bien ou en mal, positif ou négatif ; la loi de la nature est ainsi faite. Quoi que vous donniez, quoi que vous fassiez à ou pour quelqu'un, ou quoi que vous donniez de vous-même vous reviendra au centuple. Il n'y a jamais d'exception à cela.

Là encore, il y a une question de temporisation. Ce retour n'arrive pas toujours rapidement. Parfois, ça prend plus de temps que vous n'auriez pensé. Mais vous pouvez être sûr que, si vous émettez des influences négatives, celles-ci vous reviendront tôt ou tard. Vous ne reconnaîtrez peut-être pas ce qui est à leur origine, mais elles reviendront. Elles ne vous oublieront pas. La loi des rendements croissants est éternelle, elle est automatique, elle fonctionne tout le temps, et elle est tout simplement aussi inévitable que la loi de la gravitation. Il n'y a personne au monde qui puisse la contourner ou la suspendre, ne serait-ce qu'un instant. Elle fonctionne en permanence.

La loi des rendements croissants signifie que, lorsque vous faites tout ce que vous pouvez pour rendre un service plus important et de meilleure qualité que celui pour lequel vous êtes payé, il vous sera impossible de *ne pas* récupérer plus que ce pour quoi vous êtes payé, parce que, au bout du compte, la loi des rendements croissants s'en charge. Ainsi, si vous travaillez pour un salaire, la loi s'en charge sous la forme de primes, de plus grandes responsabilités, de promotions, d'opportunités ou de passage à un statut de travailleur indépendant. Cela vous reviendra de mille et une façons différentes.

Bien souvent, vos récompenses ne viendront pas de la source à laquelle vous rendez service. N'ayez pas peur de rendre service à un acheteur ou à un employeur cupides. Peu importe à qui vous rendez service. Si vous le faites en toute bonne foi et avec un bon état d'esprit et continuez à le faire par habitude, il est impossible que vous ne receviez pas quelque chose en retour.

C'est une chose qui me déconcertait dans mes premières années. Quand j'ai commencé à tester ces lois, j'ai remarqué que je rendais beaucoup de services à des gens qui ne me remerciaient même pas. Je laissais entrer beaucoup de gens dans mes formations sans payer, et j'ai découvert que pratiquement chacun d'entre eux me causait des ennuis d'une manière ou d'une autre et que pratiquement aucun ne tirait le moindre profit des formations. Voyez-vous, les gens qui attendent quelque chose pour rien ont du mal à s'en sortir à bon compte. C'est la loi des rendements croissants.

Lorsque vous commencez à appliquer ce principe, inutile d'être trop prudent par rapport à la personne à qui vous rendez service. À vrai dire, vous devriez appliquer ce principe à tous les gens avec qui vous entrez en contact, quels qu'ils soient : étrangers, connaissances, collègues, membres de la famille, c'est pareil pour tout le monde. Efforcez-vous de rendre un service utile dès qu'il s'agit de relations humaines, sous quelque forme que ce soit.

Qualité et quantité du service rendu

La seule façon d'augmenter l'espace que l'on occupe dans le monde, c'est par la qualité et la quantité du service que l'on rend. (Par l'espace que l'on occupe, je ne parle pas nécessairement de l'espace physique, mais de

l’espace mental et spirituel.) La qualité et la quantité de service rendu, plus votre attitude mentale quand vous le faites, détermineront jusqu’où vous irez dans la vie, combien vous en tirerez, à quel point vous l’apprécierez et le degré de sérénité que vous aurez.

En rendant service, vous attirerez l’attention de ceux qui peuvent vous proposer et qui vous proposeront effectivement des opportunités de promotion. Allez dans n’importe quelle organisation, si vous êtes vigilant et attentif, vous remarquerez vite les personnes qui en font toujours un peu plus. Vous découvrirez aussi que ce sont celles qui obtiennent les promotions. Elles n’ont pas besoin de les demander, ce n’est absolument pas nécessaire, parce que les employeurs recherchent naturellement les gens qui font cet effort supplémentaire. Quand on en fait davantage, on se rend en général indispensable dans beaucoup de relations humaines différentes, ce qui permet donc de demander plus que ce qu’il est coutume d’obtenir.

Le plaisir de bien faire

Le fait d’en faire toujours un peu plus vous apporte aussi quelque chose à l’intérieur, à votre âme. Cela vous fait vous sentir mieux. S’il n’y avait pas d’autre raison au monde qui justifie cet effort supplémentaire, je dirais que c’en est une bonne. Il y a beaucoup de choses dans la vie qui nous donnent des sentiments négatifs et provoquent des expériences désagréables. Il s’agit ici d’une chose que vous pouvez faire pour vous-même et qui vous procurera toujours une sensation agréable. Si vous repensez à vos propres expériences, je suis sûr que vous vous souviendrez que vous n’avez jamais fait quelque chose de gentil sans ressentir une grande joie en retour. Peut-être l’autre personne n’a-t-elle pas apprécié cela – ce n’est pas important. C’est comme l’amour ; avoir aimé est un grand privilège en soi. Cela ne change rien que l’autre personne vous aime en retour. Vous avez eu le bénéfice de connaître l’émotion de l’amour.

Il en est ainsi du principe d’en faire toujours un peu plus. Cela vous donnera plus de courage. Le simple fait de sortir et de vous rendre utile à quelqu’un vous permettra de surmonter les inhibitions et les complexes d’infériorité que vous avez stockés au fil des ans.

Ne soyez pas trop étonné quand vous vous montrez courtois ou utile à quelqu’un qui ne s’y attend pas s’il vous jette un regard interrogateur,

comme pour dire : « Je me demande pourquoi vous faites ça. » Certaines personnes seront un peu surprises que l'on se plie en quatre pour leur être utile.

Faire un effort supplémentaire mène également à la croissance mentale et à la perfection physique, développant ainsi une plus grande capacité et compétence dans la vocation choisie. Quoi que vous fassiez dans la vie, qu'il s'agisse d'enseigner ce cours, de donner une conférence, de compléter vos notes ou de faire votre travail, décidez, chaque fois que vous le faites, de dépasser tous vos efforts antérieurs. En d'autres termes, vous avez constamment un défi à relever. Vous découvrirez à quelle vitesse vous grandirez si vous procédez de cette façon.

Je n'ai jamais donné une conférence de ma vie sans avoir l'intention de faire mieux que la fois d'avant. Je n'y arrive pas toujours, mais c'est mon intention. Peu importe le public que j'ai. Je m'investis autant pour une petite classe que pour une grande, non seulement parce que je veux être utile à mes élèves, mais parce que je veux croître et me développer. C'est de l'effort, de la difficulté, de l'utilisation de vos facultés que vient la croissance.

Tirez avantage de la loi du contraste

L'habitude de faire cet effort supplémentaire vous permet aussi de tirer avantage de la loi du contraste. Avez-vous jamais pensé à ça ? Là, vous n'aurez pas besoin de faire beaucoup de publicité ; ça se fera tout seul, car la majorité des gens autour de vous n'en font pas toujours un peu plus. Si tout le monde le faisait, on vivrait dans un monde grandiose, mais vous ne pourriez pas tirer avantage de ce principe autant que maintenant, car vous auriez énormément de concurrence. Ne vous inquiétez pas, vous n'allez pas avoir cette concurrence. Je peux vous assurer que vous serez pratiquement seul dans votre catégorie.

Dans certains cas, on montrera peut-être du doigt des gens avec qui vous travaillez ou avec qui vous êtes associé parce qu'ils ne font pas le moindre effort – je ne parle même pas d'en faire un peu plus –, et ça ne leur plaira pas. Allez-vous pleurer pour ça, abandonner et reprendre vos vieilles habitudes, simplement parce que l'autre n'aime pas ce que vous faites ?

Bien sûr que non. Il y va de votre responsabilité personnelle de réussir dans ce monde. C'est votre responsabilité exclusive, et vous ne pouvez pas laisser les idées, les travers ou les croyances de quelqu'un entraver votre réussite. Vous devriez être équitable et juste avec les autres. Au-delà de cela, vous n'avez aucune obligation de laisser l'opinion de quiconque vous empêcher de sortir et de réussir. J'aimerais voir qui pourrait m'empêcher de réussir, et je veux que vous ressentiez la même chose vis-à-vis de ça aussi. Je veux que vous décidiez que vous allez mettre ces lois en application et que vous ne laisserez personne vous empêcher de le faire.

Développer une attitude positive

En faire toujours un peu plus mène également au développement d'une attitude mentale positive, agréable, ce qui est la caractéristique la plus importante d'une personnalité agréable. À dire vrai, c'est sa première caractéristique.

Vous pouvez facilement changer la chimie de votre cerveau pour être positif plutôt que négatif. Comment ? En intégrant cet état d'esprit où vous voulez faire quelque chose d'utile pour l'autre sans lui rendre service d'une main tout en lui faisant les poches de l'autre. En faisant quelque chose de bien juste pour le principe, sachant que, si vous rendez un service plus important et de meilleure qualité que celui pour lequel vous êtes payé, vous finirez par être payé plus que vous ne l'êtes, et ce, de plein gré. C'est comme ça que marche, cette loi. C'est la loi de compensation, et c'est une loi éternelle. Elle n'oublie jamais. Elle a un merveilleux système comptable. Vous pouvez être certain que, lorsque vous rendez le bon service avec la bonne attitude mentale, vous accumulez quelque part des crédits pour vous-même, que, tôt ou tard, vous récupérerez largement.

L'habitude de fournir un effort supplémentaire développe aussi, en général, le sens de l'imagination, parce qu'on est toujours à la recherche de nouveaux moyens plus efficaces de rendre service. On commence à regarder autour de soi et à voir combien d'endroits, combien de moyens il existe pour aider d'autres personnes à se trouver. En aidant l'autre à se trouver, on se trouve soi-même.

Les avantages de la serviabilité

Quand vous vous trouvez devant un problème ou une situation désagréable et que vous ne savez pas comment vous en sortir, même si vous avez essayé tout ce que vous connaissez, il y a toujours une chose que vous pouvez faire. Si vous faites ne serait-ce que cela, il y a de fortes chances que non seulement vous résolviez votre problème, mais, en plus, que vous appreniez une grande leçon.

Quelle est cette chose que vous pouvez faire ? Trouver quelqu'un qui a un problème équivalent ou plus grand encore, et commencer immédiatement à aider cette autre personne. Ô surprise, cela débloque quelque chose en vous qui permet à l'intelligence infinie de pénétrer dans votre cerveau et de vous donner la réponse à votre problème.

Je ne sais pas pourquoi ça marche, mais je sais que ça marche, ça, c'est sûr. Vous savez pourquoi je peux affirmer cela d'une manière aussi catégorique ? C'est d'avoir essayé des centaines et des centaines de fois et d'avoir vu mes élèves essayer des centaines et des centaines de fois. Que c'est simple !

Je ne sais pas ce que ça vous fait. Je ne sais pas pourquoi ça marche. Il y a beaucoup de choses dans la vie que l'on ne connaît pas. Et puis il y a des choses que l'on connaît, mais dont on ne fait quasiment rien. Ça, c'est une chose dont je ne sais rien, mais dont je fais quelque chose. Je suis cette loi, parce que je sais que si j'ai besoin que mon propre esprit s'ouvre pour recevoir des opportunités, la meilleure manière est de voir combien d'autres gens je peux aider. Je ne m'écarte jamais de cette règle ; je ne m'en suis jamais éloigné depuis que j'ai assimilé cette philosophie. (Ça m'est arrivé avant, mais je ne suis pas allé très loin.) Regardez autour de vous, trouvez quelqu'un qui a besoin de vos services et commencez à lui en rendre.

M. Stone et moi-même étions à la School of the Ozarks la semaine dernière. J'y ai trouvé un merveilleux exutoire pour une partie de mon énergie en faisant un effort supplémentaire. J'ai décidé de mettre en place cette philosophie pour ces garçons et filles des montagnes. Nous allons faire don de cette formation à l'école, et je vais aller là-haut et le leur enseignerai moi-même. Au moins le premier cours.

L'école a été enchantée quand elle a appris que j'allais faire ça, parce qu'elle s'attendait à ce que ça lui coûte beaucoup d'argent qu'elle n'avait

pas. Je me suis dit : « C'est que le monde entier n'a pas assez d'argent pour me payer ce que je vais recevoir en échange du service que je m'apprête à rendre à ces pauvres garçons et filles là-haut – Napoleon Hill, comme il était à l'époque où il était encore plus mal loti qu'eux. Je sais ce que cette philosophie peut leur apporter, et je vais m'assurer qu'elle leur parvienne. »

C'était une décision que M. Stone et moi-même avions prise conjointement, et personne ne savait que nous avions pris cette décision. Ensuite, un mécène majeur de cette école, qui fournissait des centaines et des centaines de milliers de dollars pour les bâtiments, est venu entamer des négociations avec Napoleon Hill Associates pour que ses huit cents employés suivent notre cours à domicile.

Presque instantanément, le pain que j'avais jeté dans l'eau me revenait, et avec beaucoup de beurre et de confiture. Cela a porté ses fruits. Et ce n'est pas tout. Cet homme est l'actionnaire principal des grands magasins J. C. Penney. Avant d'avoir fini, nous aurons non seulement les huit cents employés de cet homme, mais, en outre, ceux beaucoup plus nombreux des magasins J. C. Penney.

Nous ne sommes pas allés là-haut à la recherche de contacts ; nous n'y sommes pas allés à la recherche de quoi que ce soit, à part de la chance d'adresser un message à ces garçons et à ces filles. Ce faisant, nous avions la bonne attitude mentale, et les choses ont immédiatement commencé à bouger. C'est aussi vite que ça que l'on peut changer de vie quand on se met en tête d'en faire toujours un peu plus et de le faire dans un esprit de serviabilité vis-à-vis des autres.

Développer l'initiative

Cette pratique développe aussi le facteur important de l'initiative personnelle. Elle vous donne l'habitude de chercher autour de vous quelque chose d'utile à faire, et de le faire sans que personne ne vous dise de le faire. Cette bonne vieille procrastination est un drôle d'oiseau entêté qui crée bien des problèmes dans notre monde. Les gens remettent à après-demain des choses qu'ils auraient dû faire avant-hier. Nous sommes tous coupables de ça, chacun d'entre nous. Je n'en suis pas complètement libéré, mais plus qu'il y a quelques années.

Je peux trouver beaucoup de choses à faire aujourd'hui. Pourquoi cela ? Parce que j'éprouve de la joie à les faire. Chaque fois que vous en faites un peu plus, vous allez ressentir de la joie à faire ce que vous faites ; sinon, vous ne fourniriez pas cet effort supplémentaire.

Affiner sa raison d'être

L'habitude d'en faire toujours un peu plus édifie la confiance des autres dans notre intégrité et nos capacités en général. Elle affine également notre raison d'être, ce qui est indispensable pour qui espère réussir. Cela seul suffirait à la justifier. Elle vous donne un objectif pour que vous ne tourniez pas en rond comme un poisson rouge dans un bocal, revenant toujours à l'endroit où vous avez commencé sans rien de plus que ce que vous aviez au départ. Une raison d'être claire et nette est le résultat de cette habitude d'en faire toujours un peu plus.

Cette habitude vous permet également de faire de votre travail une joie plutôt qu'un fardeau. Vous finissez par l'aimer. Et si, dans la vie, vous ne faites pas les choses par amour, vous perdez beaucoup de votre temps. Je pense que l'une des plus grandes joies au monde, c'est d'avoir le droit de se livrer à ce qu'on aimerait faire plus que tout.

La joie

Et, à coup sûr, quand vous fournissez cet effort supplémentaire, vous le faites parce que vous n'êtes pas obligé de le faire. Personne ne s'attend à ce que vous le fassiez. Personne ne vous a demandé de le faire. Certainement aucun employeur ne demanderait à ses employés d'en faire toujours un peu plus. Il leur demandera peut-être de donner un coup de main une fois de temps en temps, mais il ne le ferait pas de manière régulière. C'est donc quelque chose que vous faites de votre propre initiative, et ça confère un aspect de dignité à votre travail, même si vous creusez un fossé : vous aidez quelqu'un. La dignité qui est attachée à cela ôte la fatigue et le désagrément du travail.

Croyez-moi, il m'est arrivé bien souvent de travailler jusque très tard dans la nuit, et même plus encore, mais je ne voyais pas ça du tout comme

un travail acharné. C'était ma propre idée. Je ne faisais que suivre mon initiative, mais cela me procurait beaucoup de joie, et j'en ai fait quelque chose de rentable.

Quelle application de ce principe avez-vous déjà faite qui vous ait procuré la plus grande joie ? Être marié, peut-être ? Lorsque vous courtisez la personne de votre choix ou que vous êtes courtisé par celle-ci, c'est formidable de voir combien de sommeil vous pouvez perdre. Ne serait-ce pas formidable si vous pouviez adopter, dans vos relations avec vos collègues, ou dans vos affaires, la même attitude que celle que vous adoptez lorsque vous faites la cour ?

C'est exactement ce que nous allons faire. Nous allons recommencer à faire des étincelles. En commençant à la maison, avec nos proches. Croyez-moi, je ne saurais vous dire le nombre de couples mariés chez qui j'ai ravivé le pétillement dans les yeux. Ils en ont tiré beaucoup de joie. Ça évite bien des frictions, bien des disputes, et ça réduit les dépenses.

Je ne plaisante pas. Je suis tout à fait sérieux lorsque je dis que c'est l'un des meilleurs endroits au monde pour commencer à en faire un peu plus. Attention à ne pas en faire trop soudainement vis-à-vis de votre femme. Un de mes élèves a commencé à faire ça immédiatement, et sa femme a trouvé ça tellement louche qu'elle a fait appel à l'agence de détectives Pinkerton pour le surveiller nuit et jour. Il a finalement compris qu'elle le surveillait, et il est venu me demander ce que je pouvais faire. Que s'était-il passé ? Il était allé au magasin et avait acheté de la belle lingerie – comme il ne lui en avait pas acheté depuis des années –, un joli flacon de parfum français et un gros bouquet de fleurs. Il lui avait acheté trop de choses d'un coup. Elle avait cru qu'il avait eu une histoire et qu'il essayait de se racheter.

Faites le vendeur

Lorsque vous commencez à faire des efforts supplémentaires avec quelqu'un, asseyez-vous et faites un peu le vendeur. Dites-lui que vous avez changé d'attitude et que vous voulez que vous soyez tous les deux d'accord pour changer de comportement à partir de maintenant : « Nous faisons tous un effort supplémentaire. Nous allons établir des relations sur une base différente, et nous en tirerons tous plus de joie, plus de tranquillité d'esprit et plus de bonheur dans la vie. » Si vous rentriez chez vous ce soir

et teniez ce discours avec votre alter ego, ça ne ferait pas de mal, et ça pourrait même aider.

Et quant à ce partenaire de travail avec qui vous ne vous entendez pas très bien, si vous alliez le voir demain matin avec un vrai sourire, que vous lui preniez la main et la serriez en disant : « Écoute, mon pote, à partir de maintenant, j'aimerais que, toi et moi, on apprécie de travailler ensemble. Qu'en dis-tu ? » Ça ne marcherait pas ? Bien sûr que si. Essayez et vous verrez.

Une chose qui fait plus de dégâts dans ce monde que tout le reste est cette petite chose qu'on appelle la « fierté ». N'ayez pas peur. N'ayez pas peur de vous rabaisser si cela peut améliorer les relations que vous entretenez avec les gens que vous devez fréquenter tout le temps.

Rendre les autres redevables envers vous

Enfin, en faire toujours un peu plus est la seule chose qui donne à une personne le droit de demander une promotion ou une augmentation de salaire. Sur quoi pourriez-vous bien vous appuyer pour vous adresser à l'acheteur de vos services et lui demander plus d'argent ou une promotion si vous n'avez pas fait un effort supplémentaire depuis un certain temps déjà, en faisant plus que ce pour quoi vous êtes payé ? Il est clair que si vous faites juste ce pour quoi vous êtes payé, c'est que vous êtes payé en proportion de ce à quoi vous avez droit, non ? Vous devez donc commencer par faire un effort supplémentaire et rendre l'autre personne redevable envers vous avant de pouvoir lui demander une quelconque faveur. Si vous avez rendu suffisamment de personnes redevables envers vous en en faisant toujours un peu plus, quand vous avez besoin d'une faveur, vous pouvez toujours vous tourner dans une direction ou une autre pour l'obtenir. Je n'ai pas besoin d'emprunter 1 000 ou 5 000 dollars, ni 10 000 ni 25 000. Mais, si c'était le cas, je connais au moins une demi-douzaine d'endroits où un simple coup de téléphone pourrait m'obtenir cet argent sans même que j'aie à le demander. Il me suffirait de dire que j'en ai besoin. Pourquoi ? Parce que j'ai établi ces rapports : des gens me sont redevables en raison de services que je leur ai rendus. Je connais au moins une douzaine de multimillionnaires qui sont partis de rien et me doivent leur fortune. Si je veux obtenir d'eux 25 000 dollars, ils ne pourraient me les refuser de but en

blanc. Je ne vais pas le faire, mais c'est agréable de savoir qu'on a ce genre de possibilité autour de soi, non ? Je veux que vous ayez ce genre d'atout avec d'autres gens, et je veux vous apprendre la technique pour y arriver.

La nature en fait toujours un peu plus

C'est en observant la nature que l'on se rend compte de la justesse du principe d'en faire toujours un plus. Comme je l'ai dit, la nature en fait toujours un peu plus, puisqu'elle produit non seulement assez pour ses besoins, mais également un surplus pour les urgences et le gaspillage. Les bourgeons sur les arbres, les poissons dans les mers – il ne s'agit pas de produire juste assez de poissons pour perpétuer l'espèce, mais d'en produire assez pour nourrir les serpents et les alligators et pour tenir compte de ceux qui vont mourir de cause naturelle, et tout de même perpétuer l'espèce. La nature est très généreuse dans sa façon d'en faire toujours un peu plus. En retour, elle est très exigeante et veille à ce que chaque créature vivante fasse un effort supplémentaire. Les abeilles reçoivent du miel en échange de leur service qui consiste à fertiliser les fleurs dans lesquelles est stocké le miel de manière attractive, mais elles doivent fournir un service pour obtenir le miel, et ce, à l'avance.

Vous savez que les oiseaux et les bêtes de la jungle ne tissent pas de toile, pourtant ils ont toujours suffisamment à manger. Mais observez un tant soit peu la faune sauvage, ces animaux ne mangent pas sans fournir une sorte de service, sans travailler, sans faire quelque chose avant de pouvoir manger. Prenez une nuée de corbeaux dans un champ de maïs, par exemple. Ils doivent s'organiser. Ils se déplacent en groupes. Ils ont des sentinelles, et ils ont des codes par lesquels ils s'avertissent mutuellement. Ils doivent recevoir beaucoup d'éducation avant de pouvoir seulement manger en toute sécurité.

La nature exige de l'homme cet effort supplémentaire. Toute nourriture provient du sol, et, s'il veut en avoir, il faudra qu'il plante des graines. Il ne peut pas vivre intégralement de ce que la nature fournit. Nous devons planter notre nourriture dans le sol. Nous devons d'abord dégager le terrain. Nous devons le labourer. Nous devons le herser. Nous devons le clôturer. Nous devons le protéger contre les animaux prédateurs, et tout cela

demande du travail, du temps et de l'argent. Et tout doit être fait à l'avance, ou vous n'allez pas manger.

Je n'aurais aucun problème pour vendre cette idée – le fait que la nature exige de tout le monde un effort supplémentaire – à un agriculteur. Il sait cela parfaitement. Il sait que chaque minute qu'il passe à ne pas en faire un peu plus, il ne mangera pas et n'aura rien à vendre. L'agriculteur dégage son terrain. Il sème les graines. Il les choisit avec soin pour s'assurer que c'est la bonne sorte de graines et qu'elles sont fertiles. Il les sème à la bonne profondeur dans le sol, et ensuite il calcule le temps que prendra toute l'affaire.

J'insiste sur l'importance de ce calcul. Est-ce qu'un nouvel employé qui démarre un nouveau travail peut, dès son arrivée, commencer à en faire un peu plus, puis immédiatement demander une grosse augmentation ou une super promotion ? Non : ça ne marche pas comme ça. Il faut vous faire remarquer, établir une réputation. Il faut être reconnu dans cette habitude de fournir un effort supplémentaire avant de pouvoir faire pression pour obtenir un dédommagement. En fait, si vous faites un effort supplémentaire avec la bonne attitude mentale, il y a mille chances contre une que vous n'ayez jamais à demander une compensation pour le service rendu, car elle vous sera automatiquement accordée sous forme de promotion et d'augmentation de salaire.

La loi de la compensation

Dans tout l'Univers, tout est ainsi arrangé par la loi de la compensation, justement décrite par Emerson, que le budget de la nature est équilibré, pour ainsi dire. Toute chose a son équivalent opposé dans quelque chose d'autre. Positif et négatif dans chaque unité d'énergie, jour et nuit, chaud et froid, réussite et échec, doux et amer, bonheur et malheur, homme et femme. Partout, et dans chaque chose, se joue la loi de l'action et de la réaction. Toute action engendre une certaine réaction. Tout ce que vous faites, tout ce que vous pensez, toute pensée que vous émettez engendre une réaction, si ce n'est sur quelqu'un d'autre, du moins sur la personne qui émet la pensée. À dire vrai, lorsque vous émettez une pensée, vous n'en avez pas fini. Chaque pensée que vous exprimez, même en silence, devient une partie claire du schéma de votre subconscient. Si vous accumulez assez de

pensées négatives dans ce subconscient, vous serez essentiellement négatif. Si vous prenez l'habitude de n'émettre que les pensées positives, votre schéma subconscient sera essentiellement positif, et vous attirerez à vous les choses que vous voulez. Si vous êtes négatif, vous repoussez les choses que vous voulez et n'attirez que celles que vous ne voulez pas. C'est aussi une loi de la nature.

En faire toujours un peu plus est aussi l'un des meilleurs moyens que je connaisse pour éduquer le subconscient à attirer à vous les choses que vous voulez et à repousser celles que vous ne voulez pas. Vous pouvez considérer comme un fait établi que, si vous n'appliquez pas ce principe de l'effort supplémentaire, vous ne réussirez jamais personnellement, et vous ne deviendrez jamais financièrement indépendant.

J'ai eu le privilège d'observer des milliers et des milliers de personnes, dont certaines appliquaient le principe d'en faire toujours un peu plus et d'autres non, et j'ai eu le privilège de découvrir ce qui arrivait aux unes et aux autres. Je sais sans l'ombre d'un doute que personne ne s'élève jamais au-dessus de la médiocrité ou de l'ordinaire dans la vie sans l'habitude d'en faire toujours un peu plus ; c'est comme ça, tout simplement. Si j'avais découvert ne serait-ce qu'un cas où quelqu'un avait percé sans faire d'effort supplémentaire, je dirais qu'il y a des exceptions. Mais je peux affirmer qu'il n'y en a pas, parce que je n'ai jamais trouvé ce cas. Et je peux vous assurer que, de ma propre expérience, je n'ai jamais obtenu le moindre bénéfice majeur dans le monde sans que ce soit la conséquence d'un effort supplémentaire.

Quand j'ai commencé avec Carnegie, il m'a donné trois heures, puis m'a demandé de rester trois jours et trois nuits de plus. Ce n'était pas une obligation pour moi ; mon magazine ne me payait pas pour ces trois jours et trois nuits. Pendant ces trois heures, j'ai eu tout ce que je cherchais, à savoir un article sur M. Carnegie.

Non seulement je suis resté trois jours et trois nuits sans être sûr que j'aurais assez d'argent, mais j'ai veillé à paraître agréable. Je me suis rendu suffisamment agréable pour que M. Carnegie soit convaincu que j'étais celui qui devrait donner sa philosophie au monde. J'aurais tendance à dire que cela a plutôt bien porté ses fruits.

Je vous donne une grande variété d'illustrations de ce principe, mais je vous en prie, trouvez les vôtres. Inutile que ce soit systématiquement

Andrew Carnegie, ou Thomas A. Edison, ou Henry Ford, ou même Napoleon Hill. Prenez le cireur de chaussures, ou toute autre personne qui se fait remarquer en en faisant un peu plus, et utilisez-les comme exemple.

Ça m'a pris longtemps de comprendre que, si vous parlez trop de ces hommes avec qui vous avez été associé, vous effrayez beaucoup de gens, parce que tout le monde n'aspire pas à devenir Henry Ford ou Edison. Ils veulent simplement être des gens ordinaires, avec juste ce qu'il faut pour avancer et avoir indépendance, bonne santé et tranquillité d'esprit. N'effrayez pas ces gens qui ne veulent pas atteindre le haut du panier, pour ainsi dire, en utilisant des exemples qu'à leurs yeux ils ne pourront jamais égaler.

Prenez le cas de Napoleon Hill. Je ne sais pas si vous avez entendu ça ou pas, mais ce type a passé vingt ans à travailler utilement pour l'homme le plus riche du monde, sans contrepartie. Du moins, c'est ce que ses frères et son père disaient. C'est ce que toutes ses connaissances disaient (sauf la femme de son père) : il s'est ridiculisé à travailler pendant vingt ans pour l'homme le plus riche de la planète sans compensation. Il ne devait pas avoir grand-chose dans la cervelle pour continuer. Probablement un faible d'esprit.

Le temps est enfin venu où le dénommé Hill ne demandait même plus à Andrew Carnegie de lui régler ses frais de déplacement. Il pouvait s'en charger lui-même. Il n'avait pas besoin de Carnegie. C'est quelque chose, non ?

Quand Hill a commencé, il avait besoin de lettres d'introduction pour lui permettre de rencontrer ces autres hommes, puis il est arrivé un moment où il n'avait plus besoin de Carnegie pour ça. Il pouvait se présenter lui-même.

C'est précisément ce que je veux que vous fassiez. Je veux que vous deveniez autonome pour que vous puissiez faire ce genre de choses sans l'aide de qui que ce soit. C'est là que vous verrez les fruits dont j'ai parlé : quand vous pourrez sortir pour faire tout ce que vous voulez faire dans ce monde. Que quelqu'un veuille que vous le fassiez, veuille vous aider, ou non, vous pouvez le faire de vous-même. C'est l'un des sentiments les plus grandioses, les plus fantastiques que je connaisse. Tout ce que je veux faire, je peux le faire. Je n'ai pas besoin de demander à qui que ce soit, même pas à ma femme (mais je le ferai, parce que je suis en bons termes avec elle). Maintenant, il existe des moyens de se mettre dans cette position.

Une formidable opportunité

Pour autant que je puisse juger, il n'y a jamais eu d'auteur dans mon domaine d'activité qui se soit fait un public aussi définitif et aussi large et qui ait connu une relation aussi bonne que celle que j'entretiens avec mes disciples.

Ma relation avec mes étudiants est extraordinaire. Cela leur fait quelque chose, et ça me fait quelque chose à moi. C'est pour ça que j'aime voir les gens venir à mes formations. Même s'ils ont lu tous les livres que j'ai écrits, même s'ils les ont appris par cœur, je veux quand même qu'ils viennent, pour emporter un bout de la sincérité de la préparation de Napoleon Hill, de son enthousiasme et de sa foi, parce que cela prend racine, puis commence à pousser, et ensuite, ça devient votre personnalité, et non la mienne.

Pour commencer, il y a des millions et des millions de gens qui ont bénéficié de cette philosophie et qui ont la gentillesse de me suivre. Honnêtement, je ne sais pas exactement combien de millions, mais je sais que *Réfléchissez et devenez riche* s'est vendu entre treize et quatorze millions d'exemplaires en dehors des États-Unis, et qu'on estime que pour chaque copie vendue, il y a eu au moins cinq lecteurs. Cela représente environ soixante-dix millions de personnes en dehors des États-Unis, plus Dieu sait combien à l'intérieur de notre pays. En Californie, un sondage a déterminé qu'une personne sur trois de cet État est un adepte de Napoleon Hill, détient ses livres ou les a lus en bibliothèque. D'une étude faite dans toutes les grandes bibliothèques américaines, il est unanimement ressorti que *Réfléchissez et devenez riche* sortait en tête, toutes catégories confondues, et que c'est toujours le cas aujourd'hui[1].

Je n'ai pas besoin de m'excuser de dire ça. Je n'ai même pas besoin de vous dire que je ne me vante pas, car quoi que je sois, vous le deviendrez. Je ne fais que vous présenter la formidable opportunité que vous avez dans cette philosophie. Elle ne sera pas seulement d'une grande aide dans ce monde, mais elle vous sera également utile, car lorsque vous allez dans le monde en occupant plus de place dans l'esprit et le cœur des gens, vous occupez plus de place dans votre propre esprit et votre propre cœur.

Mes livres sont très demandés. Je pourrais signer un contrat avec n'importe quel éditeur de mon choix dans mon domaine pour n'importe quel livre que je pourrais écrire aujourd'hui, avant même qu'il soit écrit.

Autrefois, j’ai été dans une position qui n’était pas enviable. Lorsque Carnegie m’a offert cette opportunité, je n’ai pas eu assez de bon sens pour la refuser, comme j’aurais dû le faire, d’après mon frère. J’ai toujours soupçonné que ce dernier avait une raison égoïste de vouloir que je la refuse, parce que j’avais passé un contrat pour payer notre passage à la faculté de droit de l’université Georgetown, et cela l’a laissé seul. Il s’est passé deux ans avant qu’il puisse poursuivre ses études, mais il a fini par y arriver par ses propres moyens. Je crois que c’est une des meilleures choses qui lui soient jamais arrivées : qu’il gagne l’argent pour ses études plutôt que de dépendre de moi pour les payer. Il ne me l’a jamais dit, mais j’ai toujours pensé que c’était une bonne chose pour lui.

Et puis il y a mon émission de radio. Imaginez accepter une émission de radio et la lancer sur l’une des plus grandes stations du pays, et que ça marche dès le début, sans promotion initiale. Ça n’a tout simplement jamais été fait. N’importe quel professionnel du secteur radiophonique vous dira que c’est impossible. Et je vous l’aurais dit aussi, si je n’avais pas depuis longtemps banni le mot « impossible » de mon dictionnaire. L’émission est passée sur KFWB, une des grandes stations de Los Angeles, de 1947 à 1950, trois ans durant, été comme hiver, sans pauses, comme il est coutumier dans le domaine de la radio, et elle a été en tête de toutes les autres émissions réunies. La concurrence était rude, croyez-moi.

Comment puis-je savoir que ça s’est passé ainsi ? On ne peut pas affirmer quoi que ce soit simplement à l’issue d’un sondage, parce que les sondeurs téléphonent à beaucoup de monde et qu’ils établissent des moyennes. Ce n’est absolument pas une devinette, parce que le courrier a été le facteur déterminant. Il y a eu, je crois, 657 réactions à chaque émission. On m’a dit à KFWB – ce que j’ai depuis corroboré dans d’autres cercles radiophoniques – que, pour chaque auditeur qui écrivait à la radio, il y en avait probablement un millier qui n’écrivaient pas. Cela signifie qu’il y avait plus de 650 000 personnes qui m’écoutaient tous les dimanches après-midi.

Pourquoi, selon-vous, cette émission a-t-elle été en tête de toutes les autres sans promotion initiale ? Quels sont les facteurs qui sont entrés en jeu ?

Premièrement, j’avais énormément généré d’estime tout au long de ma vie, ce qui m’avait permis de commencer à obtenir ce genre de résultats.

Deuxièmement, mes livres avaient été largement distribués en Californie avant que je ne m'y rende. Troisièmement – et c'est probablement le point le plus important –, ce programme n'était en concurrence avec aucun autre. Il n'existait rien d'autre de ce genre, et il traitait de la réussite personnelle des auditeurs. Dès que vous parlez à quelqu'un de la manière d'accroître sa réussite personnelle, nul besoin d'être brillant, nul besoin d'être tellement efficace, parce qu'il continuera à écouter tant que vous lui donnerez des informations dont il peut avoir l'usage.

C'est pour ça que l'émission a si bien marché. C'est pour ça que cette philosophie va marcher pour vous quand vous allez sortir, parce qu'elle est puissante et que les gens en veulent. Il n'existe pas une personne qui ait tant de succès qu'elle ne souhaite pas réussir plus encore.

Voilà une chance pour vous d'en faire un peu plus. J'ai démarré avec un petit groupe de gens. Même s'il n'y a que deux ou trois personnes chez vous ou là où vous travaillez, chaque fois que je vous donne un cours, allez directement le tester sur quelqu'un d'autre pour voir comment vous vous en sortez. Vous serez surpris par ce qui en ressortira. Ne vous préoccupez pas de ce que vous allez en tirer. Commencez à le faire. Si vous ne trouvez personne sur qui le tester, essayez sur votre femme, votre mari ou vos enfants. Peut-être vous faudra-t-il simplifier les termes pour que les plus jeunes puissent comprendre. Mais, dès que vous interprétez cette philosophie pour d'autres, vous faites quelque chose pour vous-même. Vous vous rendrez compte que vous ne saurez jamais intégrer et appliquer cette philosophie tant que vous n'aurez pas commencé à l'enseigner à d'autres personnes. Alors vous commencerez vraiment à grandir. J'y travaille activement depuis 1928, je n'ai cessé de grandir, et ce, dans le plus grand bonheur. Et cela devrait durer tant que je vivrai, grâce à la joie que me procure le fait de grandir et de voir d'autres personnes grandir sous mon influence.

Tranquillité d'esprit

Ensuite, il y a cette petite chose qui n'est pas à dédaigner – c'est la tranquillité d'esprit que j'ai eue pendant ces vingt ans où je faisais cet effort supplémentaire.

Avez-vous une idée du nombre de personnes dans le monde qui sont prêtes à faire quelque chose pendant vingt ans d'affilée sans rien en tirer en retour ? D'ailleurs, avez-vous une idée du nombre de gens prêts à faire quelque chose trois jours de suite sans être sûrs d'en tirer quelque chose ?

Vous seriez surpris de découvrir comme il y en a peu. C'est négliger l'une des plus grandes possibilités qu'un être humain puisse avoir, surtout ici, dans notre pays, où nous pouvons vraiment prendre en main notre propre destin et nous exprimer de la manière que nous voulons. Les prises de parole sont gratuites, tout comme les activités et l'éducation – c'est une formidable occasion de vous lancer et de faire un pas de plus dans la direction que vous souhaitez. Pourtant, la plupart des gens ne le font pas. C'est tout à votre avantage, car, si tous les gens réussissaient, ils n'auraient pas besoin de vous comme enseignant.

Soit dit en passant, durant toute ma carrière, je n'ai jamais connu une époque où le monde entier était plus prêt et mieux disposé à cette philosophie qu'aujourd'hui. Partout dans le monde, les gens souffrent de peurs, de frustrations, de déceptions et de complexes d'infériorité. C'est dû avant tout à l'instabilité de la situation politique. Je n'ai jamais vu les politiciens autant s'abaisser à s'attaquer les uns aux autres qu'aujourd'hui. Je n'ai jamais vu un tel spectacle de toute ma vie, ce qui signifie qu'il y a beaucoup de personnes malades dans ce monde. Par conséquent, vous, les médecins, aurez de nombreux patients à soigner.

En ce qui me concerne, cette période ne présente aucun problème. Elle tombe à pic pour cette philosophie. J'ai connu l'époque où il n'y avait pas tant de gens intéressés par leurs défauts, parce que leurs affaires étaient prospères, ils s'en sortaient bien, ils n'avaient pas de problèmes à évoquer. Aujourd'hui, presque tout le monde a des problèmes, ou croit en avoir. Si vous lisez les journaux *Hearst*, vous avez tel type de problèmes ; si vous lisez le *Daily News*, tel autre type ; si vous lisez le *Tribune*, vous avez tous les problèmes à la fois. Quand on lit les journaux, on trouve beaucoup de choses qui ne vont pas dans le monde.

Plutôt que de trouver ce qui ne va pas avec le reste du monde, j'essaie de trouver ce que je peux faire pour corriger votre serviteur. Je dois manger avec lui, je dois dormir avec lui, je dois lui laver la figure et le raser tous les matins, je dois lui donner un bain à l'occasion. Vous n'avez pas idée du nombre de choses que je dois faire pour lui. Et je dois vivre avec lui vingt-

quatre heures par jour. Alors j'investis mon temps à essayer de m'améliorer moi-même, et, à travers moi, à améliorer mes amis et mes élèves en écrivant des livres, en donnant des conférences, en enseignant, et par d'autres manières. C'est bien plus payant que si je prenais n'importe lequel de ces journaux et que j'y lisais toutes les histoires de meurtres, les querelles de divorces et tout ce qui y est étalé, tous les jours, à longueur de pages.

Pour cet homme sur l'estrade, qui n'a pas eu assez de bon sens pour ne pas décliner l'offre d'Andrew Carnegie de travailler vingt ans pour rien, ses dernières années seront des années de bonheur grâce aux graines de gentillesse et d'aide qu'il a semées dans le cœur des autres.

Si je devais recommencer ma vie, je la vivrais exactement comme la première fois. Je referais les mêmes erreurs. Je les ferais à l'époque de ma vie où je les ai faites, tôt, pour avoir assez de temps pour en corriger certaines. Et l'époque où j'atteindrais la tranquillité d'esprit et la compréhension serait dans l'après-midi de la vie, pas le matin, parce que, quand on est jeune, on peut supporter les problèmes, on peut encaisser. Mais lorsqu'on passe l'heure de midi et qu'on entre dans l'après-midi, lorsque notre énergie et nos capacités mentales ne sont souvent pas aussi grandes qu'elles l'étaient auparavant, on ne supporte pas les ennuis comme avant. Il ne reste pas tant d'années devant soi pour corriger les erreurs que l'on a faites.

Avoir cette sérénité, cette tranquillité d'esprit que j'ai aujourd'hui, dans l'après-midi de la vie, figure parmi les grandes joies qui me sont venues de cette philosophie. Si vous me demandiez quelle a été l'une de mes plus grandes compensations, je dirais que c'est ça, parce qu'il y a tant de gens de mon âge, et même beaucoup plus jeunes, qui n'ont pas trouvé cette tranquillité d'esprit. Ils ne la trouveront jamais, parce qu'ils ne la cherchent pas au bon endroit. Ils ne font rien pour la trouver ; ils comptent sur quelqu'un d'autre pour la chercher pour eux. Mais la tranquillité d'esprit, c'est quelque chose que vous devez trouver par vous-même : vous devez la mériter.

Je crois que mon meilleur livre n'a pas encore été publié. Je l'ai écrit il y a trois ou quatre ans, et je le sortirai un de ces jours. Il parle de la manière de trouver la tranquillité d'esprit. D'ailleurs, son titre est : *Comment trouver la tranquillité d'esprit.* À dire vrai, je n'ai pas écrit le livre ; je l'ai vécu, je

l’ai vécu pendant quarante années. Je n’aurais pas pu l’écrire avant de me trouver et de trouver l’idée, la formule qui explique comment n’importe qui peut trouver la tranquillité d’esprit.

Il faut commencer par la chercher, non pas là où messieurs Tout-le-Monde regardent – dans les joies de ce que l’argent peut acheter, dans les joies de la reconnaissance, de la célébrité et de la fortune –, mais dans l’humilité de son propre cœur.

Je trouve ma tranquillité d’esprit essentiellement derrière ce mur intérieur qui est aussi haut que l’éternité, où je vais souvent méditer dans la journée. C’est là que je trouve ma véritable tranquillité d’esprit, et je peux toujours me retirer derrière ce mur intérieur, couper toute influence terrestre et communier avec les forces supérieures de l’Univers. C’est fantastique, et tout le monde peut faire ça : vous pouvez faire ça. Quand vous aurez compris toute cette philosophie, vous serez capable de faire tout ce que vous voulez faire, aussi bien, voire mieux, que moi.

Soit dit en passant, j’espère que chaque élève que je forme finira par me dépasser de toutes les manières possibles. Peut-être reprendrez-vous les choses où je les ai laissées et écrirez-vous des livres meilleurs que les miens ? Pourquoi pas ? Je n’ai pas dit le dernier mot dans mes livres, mes conférences, ou quoi que ce soit d’autre. D’ailleurs, je ne suis qu’un élève. Je crois que je suis un élève plutôt intelligent, mais je ne suis jamais qu’un élève en cours de formation, et le seul état de perfection que j’ai, c’est que j’ai effectivement trouvé la tranquillité d’esprit et la manière de l’atteindre.

Alors, quand vous allez commencer à enseigner cette philosophie et que vous aborderez ce sujet, il vous faudra beaucoup d’exemples, et c’est là que tout ce que je viens de vous raconter sur moi depuis quelques minutes s’avérera pratique. Parce que vous savez qui je suis et que vous connaissez mon passé, vous savez que ce que je vous ai dit est vrai. Si quelqu’un émet des doutes, il y aura toujours maintes preuves que je dis la vérité.

Ces exemples personnels sont très puissants du point de vue de la pédagogie. Quand vous dites à quelqu’un qu’une chose marche de telle et telle manière parce que vous l’avez expérimentée, ou qu’un tel l’a expérimentée, ça marque. Mais si vous dites à quelqu’un qu’une chose marche, mais que vous ne lui donniez aucun exemple sur la manière dont ça a marché, il n’est pas sûr que vous ayez raison. Il accepte ce que vous dites comme une opinion, mais pas nécessairement comme un fait.

Alors, les exemples que je vous ai donnés ici sont tous basés sur des cas incontestables que j'ai observés, et vous êtes libres d'en utiliser autant que vous le souhaitez.

Tâche à accomplir

Bon, je veux que vous accomplissiez la tâche suivante : que vous fassiez au moins une fois par jour un effort supplémentaire. Vous êtes libre de choisir ce que bon vous semble ; s'il ne s'agit que de téléphoner à une connaissance et de lui souhaiter bonne chance, cela ne vous coûtera que 10 centimes. Vous serez étonné de ce qui arrivera lorsque vous commencerez à appeler les amis que vous avez négligés depuis quelque temps, et que vous direz simplement : « Salut ! Je pensais à toi, et je voulais simplement te demander comment ça va. Aussi bien que moi, j'espère. »

Vous serez étonné de ce que cela vous fera à vous, et à votre ami aussi. Nul besoin que ce soit un ami proche. À dire vrai, ce n'est même pas la peine que ce soit quelqu'un que vous connaissez. Ce peut être quelqu'un que vous ne connaissez pas, mais que vous voulez connaître. Un jour de pluie, j'ai reçu un appel à mon bureau, à Washington, de la voix féminine la plus agréable et convaincante que l'on puisse imaginer :

– Monsieur Hill, je voudrais prendre rendez-vous avec vous, auriez-vous la bonté d'accepter ?

J'ai dit :

– Eh bien, cela dépend seulement d'où, quand, et pourquoi.

– Je voudrais que vous veniez au grand magasin Woodward & Lothrop, au rayon des vêtements pour hommes. J'ai quelque chose à vous montrer qui vous fera plaisir, je crois. Vous feriez ça pour moi ?

J'ai répondu :

– J'arrive.

J'étais très curieux. Évidemment, l'endroit où elle avait fixé le rendez-vous semblait assez sûr. J'étais plutôt convaincu que, s'il arrivait quelque chose, les autres gens qui étaient dans le magasin me protégeraient. Quand je suis arrivé, il y avait un autre homme, et elle lui vendait un imperméable. Il pleuvait, et, croyez-moi, elle se démenait. Non seulement je lui ai acheté

un imperméable, mais également un costume avant de repartir. Elle ne me connaissait pas, et je ne la connaissais pas, mais il y avait quelque chose dans sa voix qui me donnait envie de la connaître.

Saviez-vous que vendre par téléphone est en train de devenir l'une des méthodes de vente les plus remarquables aujourd'hui ? Dans tous les cas, vous parlez à quelqu'un que vous ne connaissez pas. Mais vous mettez ce petit quelque chose dans votre voix, et puis ce que vous dites à cette personne crée un contact personnel.

Vous voyez, je n'étais pas si loin de la vérité quand je disais que vous pouviez appeler quelqu'un que vous ne connaissez même pas. Bien sûr, il vous faut une raison, et il faut que vous vendiez cette raison à l'autre personne de manière satisfaisante, ou vous n'irez pas très loin en appelant un étranger.

Une autre façon de faire un effort supplémentaire est de soulager un ami de son travail pendant une demi-heure, par exemple, ou de proposer à un voisin qu'il vous envoie ses enfants pendant qu'il va au cinéma. Vous pourriez faire un peu de baby-sitting pour l'un de vos voisins. Vous serez chez vous, de toute manière. Peut-être avez-vous des enfants ? Peut-être connaissez-vous une voisine qui aimerait aller au cinéma, mais qui ne peut pas laisser ses enfants tout seuls ? Je sais que les enfants, c'est bruyant, et qu'ils se disputeront probablement avec les vôtres, mais, si vous êtes un vrai diplomate, vous les garderez séparés. Elle vous sera redevable, et vous aurez le sentiment d'avoir été vraiment gentil en aidant quelqu'un qui, autrement, n'aurait pas eu un peu de liberté.

La plupart des femmes au foyer n'ont pas de salaire. Elles travaillent vingt-quatre heures par jour. Elles rencontrent maintes difficultés, et il me semble que, souvent, la vie ne leur apporte pas grand-chose, surtout quand elles élèvent de jeunes enfants. Ce serait sympathique que certains d'entre vous qui n'ont pas d'enfant disent : « Pourquoi est-ce que ton mari et toi n'iriez pas voir un film ou un spectacle pendant que je viendrais garder vos enfants chez vous ? » La plupart d'entre vous ont certainement une voisine à qui ils pourraient faire ce genre de proposition.

Ce n'est pas tant ce que vous faites pour l'autre que ce que vous faites pour vous-même en trouvant des moyens d'en faire toujours un peu plus. Savez-vous que, comme les échecs, les réussites dans la vie sont faites de très petites choses, si petites, en fait, que bien souvent, on ne s'en rend

même pas compte ? Les vraies raisons du succès sont ignorées, parce que les choses qui constituent le succès sont très petites et paraissent insignifiantes.

Je connais certaines personnes qui sont tellement populaires qu'elles ne pourraient avoir un ennemi. Ce serait tout simplement impossible. L'une d'entre elles est mon éminent associé, M. Stone. Je ne crois absolument pas qu'il pourrait avoir un ennemi permanent ; j'en suis même sûr. Il a trop de considération pour les autres. Il se donne beaucoup de mal. Il se plie en quatre, que dis-je : en cinq, en six, en dix. Regardez comme il réussit. Regardez combien de gens se donnent beaucoup de mal pour lui. Il y a beaucoup de gens qui, s'ils ne gagnaient pas beaucoup d'argent à travailler pour lui, seraient prêts à lui verser un salaire pour pouvoir travailler pour lui. J'ai entendu quelqu'un dire précisément cela, et il est devenu immensément riche en travaillant pour M. Stone. Il a dit : « Si je ne gagnais pas d'argent à travailler pour lui, je le paierais, s'il le fallait. Rien que pour l'avoir pour associé. »

M. Stone n'est pas différent de vous, ni de moi, ni de qui que ce soit d'autre, sauf pour ce qui est de son attitude mentale envers les gens et envers lui-même. Il aime en faire toujours un peu plus. Parfois, les gens en profitent et n'agissent pas équitablement avec lui. Je l'ai constaté moi-même. Ça ne le soucie pas trop. Diable, c'est qu'il n'y a absolument rien qui le soucie, parce qu'il a appris à s'ajuster aux circonstances de telle façon qu'il tire une grande joie de la vie et des gens.

Il peut vous arriver d'écrire une lettre d'encouragement à quelqu'un que vous connaissez. Dans votre travail, vous pouvez en faire un peu plus que ce pour quoi vous êtes payé – en restant un peu plus tard, en rendant certains autres membres du personnel un peu plus heureux. Lorsque vous serez prêt à enseigner cette philosophie, vous pourrez établir une base solide en ajoutant chaque semaine à titre gracieux un nouvel étudiant à votre cours de formation, jusqu'à ce que votre classe atteigne sa capacité maximale. Il se pourrait très bien que ce service gratuit soit le service le plus rentable que vous ayez jamais rendu.

Soit dit en passant, ceci est une école de formation des enseignants parce que je veux me multiplier au moins par mille professeurs avant d'arrêter. Je ne vais pas assurer toute cette formation moi-même, mais j'espère avoir beaucoup de gens ici, dans cette classe, qui formeront les suivants. Vous

avez là l’occasion formidable d’attirer dans cette philosophie des gens à qui vous pourrez donner une opportunité qu’ils ne trouveront nulle part ailleurs dans le monde.

Chapitre 6

Une personnalité agréable

Je veux vous présenter à présent la personne la plus formidable du monde. C'est la personne assise à votre place en ce moment. Lorsque vous vous mettez à décomposer point par point cette personne – en fonction des vingt-cinq facteurs qui entrent en compte dans le cadre d'une personnalité agréable –, vous comprendrez exactement là où vous êtes formidable, et pourquoi.

Je vais vous demander de vous évaluer en fonction des vingt-cinq facteurs que je vais vous présenter. Donnez-vous la note que vous pensez valoir, n'importe quel chiffre de 0 à 100. Quand vous avez un doute, ne vous surestimez pas, ne vous donnez pas le bénéfice du doute. Donnez plutôt au questionnaire le bénéfice du doute, et notez-vous plutôt moins que plus.

Lorsque vous aurez fini, faites la somme totale et divisez-la par 25. Cela vous donnera votre évaluation moyenne par rapport à une personnalité agréable, et si vous obtenez tout du long une note de 50 ou plus, vous vous en sortez très bien. Certains auront une évaluation bien plus élevée que ça, j'espère.

1. Une attitude mentale positive

La première caractéristique d'une personnalité agréable, c'est toujours *une attitude mentale positive*, parce que personne ne veut être dans les parages d'une personne qui est négative. Quelles que soient les autres caractéristiques que vous pouvez avoir, si vous n'avez pas une attitude mentale positive, au moins quand vous êtes en présence d'autres gens, on ne trouvera pas que vous avez une personnalité agréable. Évaluez-vous sur ce point entre 0 et 100. Si vous pouvez vous donner 100 là-dessus, vous vous rangerez dans le même groupe que Franklin D. Roosevelt. C'est plutôt haut.

2. La souplesse

La suivante, c'est *la souplesse*. J'entends par là la capacité de se redresser, de s'adapter aux circonstances changeantes de la vie sans crouler sous leur poids. Beaucoup de gens dans ce monde sont tellement ancrés dans leurs habitudes et leur attitude mentale qu'ils sont incapables de s'adapter à quoi que ce soit de désagréable ou avec quoi ils ne sont pas d'accord.

Savez-vous pourquoi Franklin D. Roosevelt a été l'un des plus – sinon *le plus* – populaires présidents que nous ayons eus récemment[1] ? Parce qu'il pouvait être tout pour tout le monde. J'étais dans son bureau quand des sénateurs et des membres du Congrès sont entrés, prêts à lui trancher la gorge, et ils sont ressortis de là en chantant ses louanges, simplement grâce à l'attitude mentale avec laquelle il les avait reçus.

En d'autres termes, il s'est adapté à leur attitude mentale, et il ne s'est pas fâché en même temps qu'eux. Entre parenthèses, c'est une super façon de s'adapter – d'apprendre à être assez souple pour ne pas se fâcher quand l'autre se fâche. Si vous voulez vous mettre en colère, faites-le pour des raisons strictement personnelles, quand l'autre est de bonne humeur, et vous aurez bien plus de chances de ne pas être blessé.

J'ai vu passer un certain nombre de présidents des États-Unis ; j'ai eu affaire à plusieurs d'entre eux. Je connais l'importance de ce facteur de la souplesse dans le bureau le plus élevé du monde. Herbert Hoover a probablement été l'un des meilleurs hommes d'affaires polyvalents que nous ayons jamais eus à la Maison-Blanche, mais il n'a pas réussi à se vendre au peuple une deuxième fois, parce qu'il manquait de souplesse. Il était incapable de se plier. Il était trop statique, trop rigide.

Calvin Coolidge était pareil, et Woodrow Wilson aussi, dans une certaine mesure. Il était trop austère, trop statique, trop rigide, trop correct. En d'autres termes, il n'aurait laissé personne lui donner une claque sur l'épaule, l'appeler « Woody » ou prendre la moindre liberté personnelle avec lui. Franklin D. Roosevelt vous laissait faire toutes ces choses, et même plus, si vous le vouliez. Si vous lui donniez une claque dans le dos, il vous faisait la même chose. Autrement dit, il était souple. Il savait s'adapter.

Et écoutez-moi, les jeunes, il y a tant de choses dans la vie auxquelles vous devez vous adapter temporairement si vous voulez avoir l'esprit tranquille et la santé, alors autant commencer maintenant et apprendre à le faire. Si vous n'êtes pas souple, vous pouvez le devenir.

3. Un ton de voix agréable

Troisièmement, il convient d'avoir *un ton de voix agréable*. Voici une expérience importante à faire. Beaucoup de gens ont des voix nasillardes, dures, et mettent dans leur ton de voix quelque chose qui irrite les autres. Prenez n'importe quel orateur monotone, par exemple : il n'a pas de magnétisme particulier, ne sait pas placer sa voix. Il ne captivera jamais son auditoire, même en un million d'années. Si vous êtes amené à donner des cours, des conférences, à parler en public, ou même à avoir de bonnes discussions, vous devez apprendre à trouver un ton de voix agréable. C'est possible avec un peu de pratique. Bien souvent, il suffit de baisser un peu le ton et de ne pas parler trop fort, et vous pouvez rendre votre voix agréable à l'oreille – poussez au contraire très nettement le niveau sonore, et vous vous mettrez tout le monde à dos. Il y a un juste milieu entre ces deux extrêmes, et c'est ce que vous voulez atteindre dans vos conversations, vos cours et vos prises de parole en public.

Je ne crois pas que qui que ce soit puisse apprendre à quelqu'un d'autre à rendre sa voix agréable. Je crois que vous devez faire ça par vous-même. Vous devez faire des expériences. Pour commencer, vous devez *vous sentir* agréable. Comment pourriez-vous utiliser un ton de voix agréable si vous êtes en colère ou n'aimez pas la personne à qui vous vous adressez ? Ce n'est pas impossible, mais ce n'est pas très efficace si vous ne sentez pas réellement en vous la manière dont vous vous exprimez.

Donnez-moi n’importe quel auditoire et, en trois à cinq minutes, je peux le captiver et retenir son attention aussi longtemps qu’il me sied, sans descendre de l’estrade, ni me tirer les cheveux, ni gesticuler, ni quoi que ce soit du même genre – savez-vous pourquoi ça marche ?

Tout d’abord, qu’y a-t-il au fond de mon cœur ? Je m’épanche d’un ton naturel. Autrement dit, je parle exactement comme si j’étais en conversation ordinaire avec vous, et, quand il faut de l’enthousiasme, j’en mets.

Voici encore quelque chose que, je crois, vous devez apprendre. Je peux faire applaudir un auditoire quand ça me chante. Vous savez comment je fais ?

Je pose une question. Vous voulez que je vous dise combien de fois vous avez entendu ça depuis que nous avons commencé ? Vous voulez que je vous le dise ? Bien sûr que les gens applaudissent. Toutes ces choses sont des techniques savamment étudiées que vous devez acquérir si vous voulez vous rendre agréable. Je ne connais rien qui soit plus gratifiant que d’être agréable aux yeux des autres. C’est simplement un de ces trucs dont on ne peut pas se passer.

4. La tolérance

La tolérance, c’est quoi, au juste ? Beaucoup de gens ne comprennent pas exactement ce qu’est la tolérance. Il s’agit d’avoir l’esprit ouvert sur tout, envers tout le monde et à tout moment. Autrement dit, votre esprit n’est pas fermé par rapport à quelqu’un ou quelque chose. Vous êtes toujours disposé à entendre un mot de plus.

Vous serez surpris de savoir comme il y a peu de gens avec l’esprit ouvert dans ce monde. Chez certains, il est même tellement fermé qu’on ne pourrait pas l’ouvrir avec un pied-de-biche ; vous ne pourriez pas y glisser une nouvelle idée, si vous essayiez. Avez-vous jamais vu une personne de ce genre qui soit agréable ? Non, et ça ne vous arrivera jamais.

Il faut que vous ayez l’esprit ouvert, parce que, dès que les gens vous découvriront des préjugés sur eux et leur compréhension de la religion, de la politique, de l’économie ou de quoi que ce soit d’autre, ils s’éloigneront de vous.

Avez-vous la moindre idée de pourquoi j'ai des élèves de toutes les confessions dans mes cours, et pourquoi je m'entends bien avec tous – catholiques et protestants, juifs et non-juifs, toutes les races, toutes les croyances ? Parce que je les aime tous. Pour moi, ils sont tous faits de la même étoffe. Ce sont mes semblables, mes frères et sœurs. C'est pour ça que je m'entends bien avec eux. Je ne pense jamais à quelqu'un en termes de ce qu'il croit politiquement ou religieusement ou économiquement. Je pense à lui en termes de ce qu'il essaie de faire pour s'améliorer lui-même et pour améliorer quelqu'un d'autre. C'est comme ça que je vois les gens, et c'est pour ça que je m'entends si bien avec eux.

Autrefois, j'étais différent. J'avais d'énormes préjugés ; j'avais l'esprit fermé à propos de beaucoup de choses. Ce n'était pas la peine de me demander quelle était mon opinion : je vous la donnais de toute façon, ce qui, évidemment, me rendait très populaire. Je n'offre plus beaucoup d'informations aujourd'hui, sauf à mes propres élèves, et ils m'ont payé, alors, j'ai l'obligation de le faire, mais, en ce qui concerne les personnes extérieures, je n'offre plus d'informations.

Un esprit ouvert ! Comme c'est formidable de se maîtriser suffisamment pour pouvoir garder l'esprit ouvert. Si ce n'est pas le cas, vous n'allez pas apprendre grand-chose. Si vous avez l'esprit fermé, vous passerez à côté de beaucoup d'informations dont vous avez besoin, mais que vous ne pouvez obtenir sans un esprit ouvert.

Avoir l'esprit fermé fait quelque chose à l'intérieur de vous. Si vous avez le dernier mot et que vous ne voulez plus d'informations, vous avez cessé de grandir. Dès que vous fermez votre esprit à propos de n'importe quel sujet, que vous dites : « C'est mon dernier mot ; je ne veux plus entendre parler de ça », vous avez cessé de grandir.

5. Le sens de l'humour

Un bon *sens de l'humour* – je ne veux pas dire que vous devez raconter des tas de blagues, je veux dire que vous devez avoir un certain état d'esprit. Si ce n'est pas le cas, vous devez le cultiver de façon à pouvoir vous adapter à toutes les choses désagréables qui arrivent dans la vie sans les prendre trop au sérieux.

Un jour, j’ai vu une devise dans le bureau du Dr Frank Crane. Cela m’a beaucoup impressionné, surtout de la trouver dans le bureau d’un prédicateur. On pouvait lire : « Ne vous prenez pas trop au sérieux, que diable ! » Il m’a expliqué ce que le mot « diable » voulait dire. Il m’a dit que cela voulait dire exactement ce que ça veut dire. Si vous vous prenez trop au sérieux, vous irez droit en enfer. Évident, non ? Finalement, ce n’était pas une expression profane. Ça m’a plu. Ça me plaît toujours. Je crois que c’est une bonne devise pour quiconque : ne pas se prendre trop au sérieux.

Après toute la reconnaissance que j’ai eue dans le monde de la part de gens remarquables, si je m’étais vraiment pris au sérieux, j’aurais été absolument invivable. J’aurais été égoïste et vaniteux, et on n’aurait vu que ça. Je n’aurais jamais obtenu la confiance des gens. Personne n’aime les vaniteux ou les égoïstes.

Autre chose. Si vous avez un bon sens de l’humour, vous n’aurez jamais d’ulcère de l’estomac. Les ulcères n’ont qu’une origine ; si vous en avez un, il n’y a qu’une façon d’en guérir : il faut développer un bon sens de l’humour et y travailler sans cesse.

Je regarde certains des dessins humoristiques dans les journaux, parce qu’ils me font rire à l’occasion. On a une bande dessinée sur la côte qui s’appelle *Emily and Mabel*. Ce sont deux vieilles filles qui cherchent constamment à obtenir les faveurs d’un homme sans jamais y arriver. C’est tellement proche de la vie que je ne peux m’empêcher d’en rire. Si je n’ai pas l’occasion de rire comme ça, je dis toujours à ma femme que je me suis fait escroquer de 5 cents par mon journal.

Soit dit entre nous, un des meilleurs tonifiants qui soient (outre les vitamines et les compléments alimentaires, dont la plupart d’entre vous ont besoin), c’est de rire au minimum plusieurs fois par jour. S’il n’y a rien qui vous fasse rire, concoctez quelque chose. Regardez-vous dans la glace, par exemple. Cela vous fera toujours rire. Vous seriez surpris de savoir comme le fait de rire change la chimie du cerveau. Si vous avez des ennuis, ils s’évanouiront et ils ne paraîtront pas aussi importants quand vous riez que quand vous pleurez.

Je ne sais pas si j’ai un bon sens de l’humour, mais il est bien là. Je peux m’amuser de presque toutes les circonstances de la vie. Ce qui était autrefois pour moi une rude épreuve m’égaie aujourd’hui, parce que j’ai

affûté mon sens de l’humour et l’ai éveillé un peu plus qu’il ne l’était autrefois.

6. La franchise

Vient ensuite *la franchise* dans les manières et les propos, avec un contrôle discriminatoire de la langue, qui s’appuie sur l’habitude systématique de réfléchir avant de parler.

La plupart des gens ne font pas ça. Ils parlent d’abord, et réfléchissent, ou plutôt regrettent, après. Avant d’exprimer quoi que ce soit à qui que ce soit, déterminez si cela va apporter quelque chose de positif ou de négatif à la personne qui vous écoute, et à vous. Si vous pesez un peu le pour et le contre et réfléchissez un peu avant d’ouvrir la bouche, vous ne direz jamais la moitié des choses que vous regrettez d’avoir dites.

Il y a des gens qui déclenchent leur flot de paroles puis ne s’en occupent plus. Ils oublient ce qu’ils ont dit, parce qu’ils n’étaient pas là. Ils sont presque toujours en difficulté.

La franchise dans la façon de s’exprimer ne veut pas dire que vous devez dire à tous exactement ce que vous pensez d’eux, parce qu’alors, vous n’aurez pas d’amis. Cela ne veut pas dire non plus qu’il faut être élusif et s’adonner à la langue de bois. Personne n’aime le double langage. Personne n’aime les gens qui sont toujours élusifs et n’expriment jamais leur opinion sur rien.

7. Une expression faciale agréable

Ensuite, vient *une expression faciale agréable.* Je ne sais pas si vous étudiez votre expression faciale dans le miroir. C’est formidable de voir comme on peut rendre son expression faciale plus avenante quand on essaie. C’est formidable d’apprendre à sourire quand on s’adresse à autrui. Vous seriez surpris de savoir comme ce que vous dites a bien plus d’impact quand vous souriez que quand vous froncez les sourcils ou que vous avez l’air sérieux. Cela fait une différence énorme sur la personne qui écoute.

Je déteste parler à quelqu’un qui a un air sérieux, comme si le monde entier reposait sur ses épaules. Ça me rend nerveux. Je n’ai qu’une envie,

c’est qu’il aille au bout de ce qu’il a à dire et qu’on passe à autre chose, mais s’il se détend, comme le faisait Franklin D. Roosevelt, et vous adresse un sourire magnifique, même la chose la plus triviale qu’il dit ressemble à de la musique, à de la sagesse, grâce à ce que ça vous fait psychologiquement.

Ne souriez pas de toutes vos dents si ce n’est pas sincère, parce que c’est ainsi que les singes sourient. Apprenez à sourire parce que vous en ressentez l’envie. D’où un sourire part-il ? De vos lèvres ? De votre visage ? Non : de votre cœur, c’est là que vous le ressentez, c’est de là qu’il vient. Pas besoin d’être jolie. Pas besoin d’être beau. Affichez un sourire ; ce sera un ornement qui vous embellira, qui que vous soyez. Cela rend votre expression faciale plus belle.

8. Un sens aigu de la justice

La prochaine qualité, c’est d’avoir *un sens aigu de la justice* envers tout le monde. Autrement dit, il s’agit d’être juste envers l’autre, même si c’est à votre désavantage. Cela vous rend plus cher aux yeux des autres quand ils savent que le fait de leur rendre justice vous coûte quelque chose. Il n’y a pas de mérite particulier à être juste envers l’autre si l’on en tire profit soi-même.

Beaucoup de gens ne sont justes et honnêtes que lorsqu’ils savent que ça va leur revenir d’une manière ou d’une autre. Vous savez à quel point ils auraient tôt fait d’être malhonnêtes si c’était dans leur intérêt ? Je ne vous donnerai pas le pourcentage : ça me ferait mal de vous dire ce que je crois qu’il est. Il est beaucoup trop haut.

9. La sincérité de son objectif

Ensuite vient *la sincérité de son objectif*. Personne n’aime quelqu’un qui est manifestement peu sincère dans ce qu’il dit et fait, qui essaie d’être ce qu’il n’est pas, ou qui dit quelque chose qui ne correspond pas à ce qu’il pense au fond de lui. Ce n’est pas aussi mal que de mentir purement et simplement, mais ce n’en est pas moins un manque de sincérité de son objectif.

10. La polyvalence

Ensuite, il y a *la polyvalence* : un grand éventail de connaissances sur des gens et des événements du monde qui ne relèvent pas de son intérêt personnel immédiat.

Une personne qui ne connaît rien en dehors d'un seul sujet deviendra ennuyeuse dès qu'elle sortira de ce domaine. Vous n'avez pas besoin d'utiliser beaucoup votre imagination pour penser à quelqu'un que vous connaissez qui a tellement la tête dans le guidon à propos d'une chose en particulier qu'il ne connaît rien en dehors de ce secteur. Il ne sera d'aucun intérêt dans le cadre d'une conversation s'il ne sait pas assez de choses pour pouvoir vous parler de ce qui vous intéresse.

Vous connaissez la meilleure manière au monde de vous faire aimer des autres ? Parlez-leur des choses qui les intéressent. Entre parenthèses, si vous parlez à quelqu'un de choses qui l'intéressent, quand vous arriverez à parler de choses qui vous intéressent vous, il vous écoutera bien mieux.

11. Le tact

Ensuite, il y a *le tact* dans les propos et dans les manières. Il n'est pas nécessaire de refléter votre attitude mentale dans vos paroles. Si vous le faites, vous serez un livre ouvert, et tout le monde pourra vous lire, parfois quand vous auriez préféré que ce ne soit pas le cas.

On peut toujours avoir du tact. Quand vous êtes sur la route et qu'on érafle l'aile de votre voiture, vous savez ce qu'est le tact quand l'autre bondit hors de sa voiture et fonce voir combien de dégâts il a subi. Il y en a peut-être pour 10 cents de peinture, mais il évaluera ça à 100 dollars, et il y aura des injures dans les deux sens.

Un de ces jours, je vais voir deux personnes se rentrer dedans sur l'autoroute, bondir de leur voiture et s'excuser, chacun prétendant que c'était sa faute et voulant payer la facture. Je ne sais pas qui va faire ça, mais un jour, je sais que je le verrai.

Vous n'avez pas idée de tout ce que vous pouvez faire avec les gens rien qu'en faisant preuve de tact vis-à-vis d'eux. Souvent, au lieu de dire à quelqu'un de faire quelque chose, ça pourrait être utile de lui demander si

ça ne le dérangerait pas de le faire. Même si vous êtes en position d'autorité pour lui donner des directives, c'est toujours mieux de demander.

Un des employeurs les plus remarquables que j'aie jamais connus ne donnait jamais de consignes directes à ses employés. Andrew Carnegie demandait toujours à ses associés et à ses employés si ça ne les dérangerait pas de faire telle chose pour lui, ou bien il leur demandait : « Est-ce que ce serait opportun ? », « Est-ce que ce serait bien ? » Il ne leur donnait jamais l'ordre de faire quoi que ce soit ; il le leur demandait toujours. Pas étonnant qu'il se soit si bien entendu avec les gens ; pas étonnant qu'il ait eu une telle réussite.

12. La rapidité dans la prise de décision

Parlons maintenant de *la rapidité dans la prise de décision.* On ne peut pas être bien aimé ou avoir une personnalité très agréable si on remet toujours à plus tard la prise d'une décision quand on a devant soi tous les faits nécessaires. Je ne veux pas dire que les gens devraient foncer tête baissée ou juger en un claquement de doigts. Mais, quand vous avez tous les faits et qu'il est temps de prendre une décision, prenez l'habitude de la prendre. Si vous prenez une mauvaise décision, vous pouvez toujours revenir dessus, et ce n'est pas vous abaisser – ce serait plutôt vous élever – que de revenir sur une décision quand vous découvrez que c'est ce que vous devriez faire. C'est un grand avantage d'être juste envers vous-même et envers l'autre, et de faire marche arrière si vous avez pris la mauvaise décision.

13. La foi dans l'intelligence infinie

Je ne crois pas utile de faire beaucoup de commentaires à propos du numéro treize : *la foi dans l'intelligence infinie*. Vous connaissez votre foi, et, si vous suivez fidèlement votre religion, quelle qu'elle soit, vous devriez avoir un très bon score pour cette qualité.

Vous n'avez pas idée du nombre de gens qui font mine de s'intéresser à la foi et à l'intelligence infinie, mais n'en font pas grand-chose. Ils ne se livrent pas à des actes exceptionnels pour étayer leur prétendue croyance en une intelligence infinie. Je ne sais pas ce que le Créateur en pense, mais je

crois qu'un acte vaut mieux que des millions de bonnes intentions et de croyances.

14. Le bon choix des mots

Numéro quatorze : *le bon choix des mots*, pas d'argot, de boutades ou de grossièretés. Je n'ai jamais connu une époque où les gens se livrent à autant de boutades, d'expressions argotiques et de double langage. Peut-être que la personne qui s'y adonne trouve ça intelligent, mais pas celle qui écoute. Celle-ci rira peut-être, mais elle ne sera jamais impressionnée par quelqu'un qui lance trop de boutades.

Notre langue anglaise n'est pas la plus facile du monde à maîtriser, mais c'est une belle langue, et elle dispose d'un grand éventail de significations pour les mots. C'est formidable de pouvoir maîtriser l'anglais de façon à pouvoir transmettre à l'autre exactement ce que vous avez en tête (ou ce que vous voulez qu'il croie que vous avez en tête).

15. Un enthousiasme contrôlé

Ensuite, il y a *un enthousiasme contrôlé.* Vous pouvez me dire : « Pourquoi contrôler l'enthousiasme ? Pourquoi ne pas le libérer et le laisser se déchaîner ? » Parce que vous aurez des ennuis si vous faites ça. Vous devez manier votre enthousiasme exactement comme votre électricité. C'est quelque chose d'absolument formidable, l'électricité – elle fait marcher le lave-vaisselle, le lave-linge, le grille-pain, peut-être même la cuisinière –, mais vous la maniez avec précaution. Vous l'allumez quand vous en avez besoin et vous la coupez quand ce n'est plus le cas.

Vous devriez manier votre enthousiasme avec exactement les mêmes précautions. Vous l'allumez quand vous le voulez, et vous pouvez tout aussi instantanément le couper. Si vous n'arrivez pas à le couper aussi vite que vous l'allumez, il se trouvera quelqu'un qui vous fera vous enthousiasmer pour quelque chose qui ne devrait pas. Avez-vous jamais entendu un cas pareil ? Et alors, Dieu sait que vous passerez pour un gogo !

Savez-vous ce qu'est l'enthousiasme ? C'est une forme légère, et parfois pas si légère, d'hypnotisme. Vous pouvez vous hypnotiser avec votre

enthousiasme, tout comme vous pouvez hypnotiser l'autre, mais ne le faites pas trop. Vous pouvez faire preuve de tant d'enthousiasme face à l'autre que celui-ci descendra ses volets mentaux. J'ai eu affaire à des vendeurs qui étaient tellement enthousiastes que je ne voulais pas les laisser entrer chez moi une deuxième fois, parce que je ne voulais pas avoir à subir la peine de me défendre contre eux.

J'ai déjà entendu certains orateurs comme ça, des prédicateurs, aussi. Je ne voudrais pas les suivre. Vous voyez le genre d'individu dont je parle. Celui qui ouvre les vannes de son enthousiasme et s'en va en le laissant couler. Tout ce que vous pouvez faire, c'est vous enfuir ou essayer de les refermer.

Un homme qui fait ça ne sera pas très populaire, mais celui qui sait déclencher la bonne dose d'enthousiasme au bon moment et fermer les vannes quand il le faut sera celui dont on considérera, de même, qu'il a une personnalité agréable.

D'ailleurs, si vous n'arrivez pas à faire preuve d'enthousiasme quand vous le voulez, vous ne passerez pas pour quelqu'un qui a une personnalité agréable, parce qu'il y a des moments où il vous en faudra absolument. Quand vous donnez un cours, une conférence, quand vous parlez, ou pour presque tout ce que vous faites dans le domaine des relations humaines, il faut parfois une certaine dose d'enthousiasme.

L'enthousiasme, comme toutes ces autres qualités, est quelque chose que l'on peut cultiver. Il n'y a qu'une seule qualité que l'attitude ne permet pas de cultiver. Andrew Carnegie a dit qu'il pouvait vous donner chacune des autres qualités, mais pas celle-ci. C'est le magnétisme personnel. Si vous en avez juste une certaine quantité, même cela peut faire l'objet d'un contrôle ou d'une transformation, mais c'est quelque chose qu'une personne ne peut pas donner à quelqu'un d'autre.

16. L'esprit sportif

La qualité suivante est un bon *esprit sportif*. Vous n'allez pas toujours gagner dans la vie. Ça n'arrive à personne. Il y aura des fois où vous perdrez. Il faut alors savoir perdre de bonne grâce. Dites : « Eh bien, j'ai perdu, mais c'est peut-être mieux comme ça, parce que je vais commencer à

chercher immédiatement ce germe qui me donnera un avantage équivalent. La prochaine fois, je laisserai quelqu'un d'autre perdre. Je vais en prendre de la graine. » Ensuite, dans tous les cas, ne prenez pas ça trop au sérieux.

Pendant la Grande Dépression, quatre de mes amis se sont suicidés. Deux d'entre eux ont sauté du haut d'un immeuble, un autre s'est tiré une balle dans la tête, et le dernier s'est empoisonné. J'ai perdu deux fois plus qu'eux. Je n'ai pas sauté d'un immeuble ; je ne me suis pas tiré une balle ; je ne me suis pas empoisonné. J'ai dit : « C'est une bénédiction, parce que, ayant perdu cette somme d'argent, je vais devoir commencer à en gagner plus. » C'était mon attitude mentale. Je me disais : « Si je perds jusqu'à mon dernier penny, mon dernier costume, même mes grands caleçons, je peux toujours me procurer de quelqu'un une grande jarre[2] et repartir de zéro. Il suffit que je réussisse à réunir quelques personnes pour écouter, et je pourrai commencer à me faire de l'argent. »

Comment peut-on soumettre un individu qui a une telle attitude ? Quel que soit le nombre de fois où vous allez le vaincre, il se relèvera toujours. Il est comme un bouchon. Vous pouvez l'enfoncer, mais il saute dès que vous retirez la main, et, si vous ne le faites pas de vous-même, il vous la fera retirer.

17. La courtoisie élémentaire

Oh, quelle merveilleuse chose que *la courtoisie* de base, ordinaire, commune ! Tout particulièrement envers les gens qui sont à un niveau inférieur sur le plan social, économique ou financier. C'est formidable d'être courtois avec une personne avec laquelle vous n'avez pas à l'être. Ça apporte quelque chose à l'autre personne, mais aussi à vous.

J'ai toujours horreur de voir quelqu'un prendre quelqu'un d'autre de haut. Rien ne m'agace plus que d'aller dans un restaurant et de voir entrer un parvenu qui appelle les serveurs et les maltraite. Même si, parfois, ils le méritent, malgré tout, je n'ai jamais appris à agir de la sorte. J'ai toujours pensé que quiconque maltraitait une autre personne en public, avec ou sans raison, avait quelque chose qui ne tournait pas rond.

Quand j'habitais à l'hôtel Bellevue-Stratford, à Philadelphie, un serveur m'a renversé du potage très chaud sur la nuque, et ça m'a brûlé. Le maître

d’hôtel a accouru. Peu de temps après, le directeur de l’hôtel est arrivé, et il voulait appeler un médecin. J’ai dit :

– Ce n’est pas si grave. Après tout, le serveur n’a fait que renverser un peu de soupe.

– On va faire nettoyer votre costume.

– Non, ai-je rétorqué. Ne soyez pas contrarié. C’est à moi d’être contrarié, et je ne le suis pas.

Un jour où ce serveur ne travaillait pas, il est monté dans ma chambre et m’a dit : « Je voulais vous dire comme j’ai apprécié ce que vous avez dit. Vous auriez pu me faire renvoyer, puisque je ne valais guère mieux. Si vous n’aviez pas parlé comme vous l’avez fait, je me serais retrouvé dehors, et je ne pouvais pas me permettre d’être renvoyé. »

Je ne sais pas quel bien ça a fait au serveur, mais, à moi, ça en a fait beaucoup. Après tout, c’était un homme que j’aurais pu humilier.

Pour autant que je sache, je n’ai jamais, de toute ma vie, humilié intentionnellement qui que ce soit pour quoi que ce soit (même si j’ai pu le faire involontairement). Je me sens bien de pouvoir dire cela. Je me sens bien d’avoir cette attitude envers les gens. Et cela me revient, car les gens ont cette attitude envers moi aussi. Ils ne veulent pas m’humilier. Pourquoi ? Parce vous recevez en retour ce que vous envoyez aux gens. Vous êtes un aimant humain, et vous attirez à vous l’essentiel de ce qui se passe dans votre cœur et votre âme.

18. Savoir choisir ses vêtements

Dans la vie publique, *savoir choisir ses vêtements* est important pour n’importe qui. Je ne veux pas dire qu’il faut s’habiller comme un m’as-tu-vu ou un clown. Inutile de mettre des vêtements tape-à-l’œil, mais toute personne en contact avec le public devrait choisir de se vêtir d’une manière adaptée à sa personnalité.

Je n’ai jamais été trop pointilleux là-dessus. Je n’ai jamais porté de tenue protocolaire, sauf à de très rares occasions. Il y a quelque temps, alors que j’allais parler devant un club de directeurs des ventes, on m’a notifié que je devais porter un smoking. Je n’en possédais même pas. Je n’en avais plus depuis vingt ans. Je suis sorti en acheter un spécialement pour l’occasion.

Quand je suis monté sur scène, j'ai raconté l'histoire d'un des banquiers du coin qui me parlait dans le bar juste avant qu'on aille dîner dans la salle de restaurant. Il m'a dit :

– Monsieur Hill, est-ce que vous avez le trac parfois avant de parler ?

– Eh bien, non, sauf ce soir.

– Pourquoi ce soir ?

– À cause de ce fichu smoking que je dois porter.

J'ai dit ça devant mon auditoire, et ça l'a bien amusé.

Il est tout à fait normal de porter des tenues de cérémonie quand il le faut, mais faites preuve de bon goût. Normalement, si, plus tard, on vous demandait ce que portait la personne la mieux habillée, vous seriez incapable de répondre. Vous diriez : « Tout ce que je sais, c'est qu'elle était belle ».

19. L'art de la mise en scène

Il faut savoir se mettre en scène pour se vendre dans la vie. Sachez quand théâtraliser les mots, quand théâtraliser les circonstances.

Prenez l'histoire de l'homme le plus extraordinaire du monde. Si vous vous contentiez de ne donner que les faits purs et durs, ça tomberait à plat. Vous devez théâtraliser les choses que vous dites aux gens avec qui vous êtes en affaires. Il vous faut apprendre *l'art de la mise en scène* au passage. C'est quelque chose que vous pouvez apprendre.

20. En faire un peu plus

Inutile de préciser que vous devriez prendre l'habitude d'*en faire un peu plus*, vous avez eu toute une leçon sur ça.

21. Le sens de la mesure

Le sens de la mesure, cela signifie ni trop ni trop peu de toute chose. Vous pouvez vous faire autant de mal en mangeant qu'en buvant de l'alcool. La

règle que je suis dans ce domaine, c'est que je ne laisse rien avoir l'ascendant sur moi. Du temps où je fumais, le jour où ce sont les cigares qui ont commencé à me fumer, j'ai arrêté. Je peux prendre un cocktail ; je peux en prendre deux ; j'imagine que je pourrais en prendre trois. Je ne me souviens pas en avoir jamais pris plus dans un contexte social, mais si jamais je découvrais que c'est eux qui me prennent, ou si jamais je découvrais que je n'arrivais pas à leur résister, je me hâterais de leur fausser compagnie.

Je veux être en possession de Napoleon Hill en permanence. Ni trop ni trop peu. Le sens de la mesure est quelque chose de formidable. Ne savez-vous pas qu'il n'y a rien de mauvais dans la vie si vous n'en faites pas trop ?

Il y a là ample matière à réflexion. Bien ou mal, tout est question de relativité. Quand on y pense, une chose est « bien » ou « mal » selon qui la fait. Si elle vous affecte négativement, c'est mal. Dans le cas contraire, c'est bien. C'est ainsi que la plupart des gens voient les choses.

22. La patience

Vient ensuite *la patience* en toutes circonstances. Il faut avoir de la patience dans ce monde où nous vivons. C'est un monde de compétition. Vous êtes sans cesse amené à faire preuve de patience ; en étant patient, vous apprenez à attendre que les choses se présentent quand le moment sera plus propice. Si vous n'avez pas de patience et que vous essayez de forcer la main à d'autres personnes, vous obtiendrez un non ou un refus lorsque vous ne le voudrez pas.

Il vous faut de la patience pour trouver du temps pour vos relations avec les gens, et vous devez avoir beaucoup de patience. Vous devez pouvoir vous contrôler à tout moment.

La plupart des gens n'ont pas beaucoup de patience. Regardez-les : on peut les mettre en colère en deux secondes. Il suffit de dire ou de faire ce qu'il ne faut pas.

Pour moi, nul besoin de me mettre en colère parce que quelqu'un dit ou fait ce qu'il ne faut pas. Je pourrais, si je voulais ; mais c'est mon choix ; je peux choisir de ne pas me mettre en colère. Je peux faire preuve de patience

et attendre mon heure pour contre-attaquer, si c'est ce que je veux. Si un homme me faisait du tort, la seule manière dont je réagirais serait en lui rendant un service et en lui montrant à quel point il peut être petit.

23. La grâce

En position vingt-trois, je mettrais *la grâce* dans sa posture et la façon de tenir son corps. Quand je parle, je peux me tenir droit, sans me pencher, par exemple.

24. L'humilité

En vingt-quatre, il y a *l'humilité* du cœur, qui s'appuie sur un sens aigu de la modestie. Pour moi, il n'est rien de plus formidable que de ressentir une véritable humilité du cœur.

Il m'arrive de devoir critiquer certaines personnes avec qui je travaille – certaines, pas toutes –, mais je dis toujours en moi : « Mais**,** à Dieu ne plaise, je pourrais être l'homme que je critique, et peut-être ai-je fait des choses dix fois pires que ce que je lui reproche. » En d'autres termes, j'essaie de garder ce sens de l'humilité dans mon cœur, quoi qu'il m'arrive de désagréable.

Plus je réussis dans la vie, plus je constate ce sentiment d'humilité du cœur. Je reconnais que, quelle qu'elle soit, la réussite que j'ai est entièrement due à l'amicale et merveilleuse affection et coopération des autres, parce que, sans elle, je n'aurais jamais pu m'étendre au monde entier comme je l'ai fait. Je n'aurais jamais pu apporter de bienfaits aux gens comme je l'ai fait, je n'aurais jamais pu grandir comme je l'ai fait sans l'amour, l'affection et la merveilleuse coopération amicale des autres. Et je n'aurais jamais eu cette coopération si je ne m'étais pas adapté aux autres dans un état de bienveillance.

25. Le magnétisme personnel

Enfin, mais ce n'est pas la moindre des qualités, intervient *le magnétisme personnel.* Il s'agit bien sûr d'une émotion sexuelle, d'une caractéristique

innée de l’individu, trait de la personnalité que l’on ne peut cultiver, bien qu’il puisse être contrôlé et dirigé vers un usage bénéfique. En fait, qu’ils soient leaders, vendeurs, orateurs, hommes d’Église, avocats, conférenciers, enseignants – quelle que soit leur discipline –, les individus les plus remarquables ont appris à transmuter l’émotion sexuelle : ils arrivent à convertir cette grande énergie créative en quelque chose qu’ils veulent faire, la plupart du temps.

Le mot « transmuter » est un terme qui mérite toute votre attention, cherchez-le dans le dictionnaire ; soyez sûr de bien comprendre ce qu’il veut dire.

Vous avez beaucoup à réfléchir avec ces vingt-cinq qualités, et vous allez faire des découvertes sur vous-même. Quand vous en viendrez vraiment à répondre à ces questions et à vous évaluer, vous allez découvrir certaines faiblesses que vous ne saviez pas que vous aviez, et certaines forces et qualités que vous aviez peut-être sous-évaluées.

Découvrons ce que nous sommes pour voir où nous en sommes. Qu’est-ce qui nous anime ? Pourquoi les gens nous aiment-ils ? Pourquoi ne nous aiment-ils pas ? Je pourrais venir m’asseoir à côté de chacun d’entre vous. En vous posant des questions – je dirais, pas plus d’une vingtaine –, je pourrais mettre le doigt exactement sur ce qui vous empêche d’être populaire, si c’est le cas.

Vous pouvez faire la même chose. C’est ce que je veux que vous fassiez. Je veux que vous appreniez à analyser les gens, en commençant par vous-même, à trouver ce qui les rend populaires, ce qui les anime. Quand vous saurez faire ça, vous aurez l’un des plus grands atouts que vous puissiez imaginer.

Maintenant, vous avez du travail à faire avec cette leçon, et je veux que vous trouviez de la joie et du plaisir à le faire, et que vous appreniez beaucoup de choses sur vous-même.

Chapitre 7

Leadership et initiative

Je dois vous raconter quelque chose qui est arrivé samedi dernier. Je suis allé à l'agence de voyages pour faire changer mon billet et pouvoir revenir lundi au lieu de dimanche. Quand je suis entré, le directeur de l'agence m'a pris la main. Il s'est présenté et a commencé à me faire l'éloge de *Réfléchissez et devenez riche.* Peu après, alors qu'il me tenait toujours la main, un homme est entré, un de ses amis qui avait quelque chose à voir avec l'une des compagnies aériennes. En entendant le nom « Napoleon Hill », il m'a pris l'autre main et a commencé à me faire l'éloge de *Réfléchissez et devenez riche.* Il a dit : « Vous serez peut-être intéressé de savoir qu'avant de rejoindre la compagnie aérienne, j'avais une organisation commerciale d'une centaine de personnes. Et j'exigeais que chaque vendeur ait tous vos livres. C'était un must. »

C'était bien agréable à entendre. En sortant, je suis tombé sur deux jeunes femmes très jolies qui distribuaient de la littérature électorale. Alors que je passais près d'elles, l'une d'elles a dit :

– Vous êtes Napoleon Hill ?

Je me suis retourné, incliné, et j'ai dit :

– Oui, madame. Qui êtes-vous ?

– J'étais à un club de femmes, il y a environ deux ans, quand vous avez prononcé un discours, et, là, c'est ma cousine. Nos deux maris réussissent

très bien maintenant, du fait qu'ils ont lu vos livres.

Je suis allé prendre ma voiture, et un policier était en train de me rédiger une contravention. J'avais bien mis une pièce, pensant que douze minutes seraient amplement suffisantes, mais avec toutes ces conversations sympathiques, j'avais pris bien plus de temps.

Lorsque je suis arrivé à ma voiture, ce policier était en train de remplir la contravention ; il en était à près de la moitié.

Je suis allé jusqu'à lui, et j'ai dit :

– Allons, vous ne feriez pas ça à Napoleon Hill, n'est-ce pas ?

Il a répondu :

– Non, je ne ferais pas ça à Napoleon Hill, mais à vous, sans problème.

Je me suis présenté, lui ai tendu ma carte bancaire en même temps que mon permis de conduire.

Le policier s'est exclamé :

– Sapristi, j'en reviens pas !

Il a pris le PV, l'a déchiré, et a dit :

– On va oublier ça. Vous serez peut-être intéressé de savoir que je fais partie des forces de la police de Glendale parce que j'ai lu votre livre *Réfléchissez et devenez riche.*

Je suis monté dans ma voiture et suis rentré chez moi le plus vite possible. J'avais peur, si je restais un peu plus longtemps là-bas, de tomber encore sur quelqu'un qui commencerait à me faire l'éloge de cette philosophie.

Peu importent la réussite ou la reconnaissance que vous obtiendrez : je crois qu'aucun individu normalement constitué ne peut atteindre le stade où il n'est pas touché par des éloges honnêtes et sincères. En tout cas, c'est mon cas, et j'espère que je n'en arriverai jamais là.

C'est une grande leçon parce que c'est l'action qui constitue une partie de cette philosophie. Que vous compreniez ou non tous les autres principes ne changerait pas grand-chose si vous ne faisiez rien ; et pourquoi n'en serait-il pas ainsi ? Autrement dit, la valeur que vous allez tirer de cette philosophie ne sera pas faite de ce que je dirai au cours de ces leçons. L'important, c'est ce que vous ferez de tout ça – l'action que vous

entreprendrez pour commencer à utiliser cette philosophie de votre propre initiative.

L'initiative et le leadership se caractérisent par certains attributs, et je veux que vous commenciez à vous évaluer en fonction d'eux. Il y en a trente et un. Vous pouvez donner une note qui va de 0 à 100 pour chacun de ces points. Quand vous aurez fini, faites la somme et divisez le tout par trente et un, et vous obtiendrez votre moyenne générale d'initiative personnelle. Soit dit en passant, cette évaluation de vous-même par rapport à ces qualités sera le premier pas vers leur appropriation.

1. Une raison d'être claire et nette

Je n'ai pas besoin de faire beaucoup de commentaires sur l'importance d'avoir *une raison d'être claire et nette*, parce qu'il est évident que, si vous n'avez pas d'objectif dans la vie, de raison d'être globale, vous n'aurez pas beaucoup d'initiative personnelle.

C'est l'une des étapes les plus importantes à franchir : trouver ce que vous voulez faire. Si vous n'êtes pas sûr de ce que vous voulez faire de toute votre vie, trouvons ce que vous allez faire cette année, ou dans les mois à venir. Ne nous fixons pas un objectif trop haut ni trop éloigné.

Si vous travaillez dans une entreprise, ou que vous ayez une profession libérale, votre raison d'être claire et nette pourrait à coup sûr être d'accroître vos revenus du service que vous rendez, quel qu'il soit. À la fin de l'année, vous pouvez passer en revue vos résultats, rétablir votre raison d'être claire et nette et l'augmenter à nouveau, peut-être à l'horizon d'un an, voire de cinq. Mais le point de départ de l'initiative personnelle est de trouver où vous allez, pourquoi vous y allez, ce que vous allez faire une fois arrivé, et combien vous allez en tirer financièrement.

La plupart des gens de ce monde connaîtraient un franc succès s'ils se décidaient simplement sur le degré de réussite qu'ils veulent et en quels termes ils veulent l'évaluer. Il y a beaucoup de gens dans ce monde qui veulent un bon poste et beaucoup d'argent, mais ils ne sont pas vraiment décidés sur le genre de poste, combien d'argent, et quand ils veulent l'avoir. Réfléchissons un peu à ce sujet et notons-nous sur ce numéro un.

2. Une bonne raison

Numéro deux : une *bonne raison* pour susciter une action continue vers la poursuite de l'objet de sa raison d'être claire et nette.

Étudiez-vous scrupuleusement et voyez si vous avez une ou plusieurs bonnes raisons. Ce sera bien mieux si vous avez plus d'une raison pour atteindre l'objet de votre raison d'être majeure ou de votre objectif immédiat.

Je le répète, on ne fait jamais rien sans raison, personne. Laissez-moi reformuler cela : personne, en dehors d'un asile psychiatrique, ne fait jamais rien sans une bonne raison. Une personne déséquilibrée ou internée dans un asile de fous peut faire beaucoup de choses sans la moindre raison, mais les gens possédant toutes leurs facultés mentales agissent seulement à partir d'une raison. Plus celle-ci est solide, plus ils deviennent actifs, et plus ils sont aptes à faire preuve d'initiative.

Inutile d'avoir beaucoup de cervelle dans ce monde ; inutile d'être brillant. Vous n'avez pas besoin d'être bardé de diplômes pour connaître une réussite hors du commun, si tant est que vous preniez le peu que vous avez (que ce soit peu ou beaucoup), et que vous commenciez à l'utiliser, à en faire quelque chose. Et, bien entendu, cela requiert de l'initiative.

3. Une alliance *mastermind*

Numéro trois : une alliance *mastermind.* Une coopération amicale qui permet d'avoir l'énergie nécessaire pour réussir quelque chose d'exceptionnel.

Faites preuve d'initiative maintenant, et découvrez le nombre d'amis que vous pourriez appeler si vous aviez besoin de coopération. Faites une liste des gens vers qui vous pourriez vous tourner si vous aviez besoin de quelque chose : publicité, recommandation, un prêt financier, peut-être.

À moins que vous n'ayez tout l'argent dont vous avez besoin, vous aurez peut-être besoin d'un prêt à un moment. Ne serait-il pas agréable de savoir que vous pouvez vous tourner vers telle personne pour l'obtenir ? Vous pouvez toujours avoir recours à une banque : elle exigera simplement une garantie énorme, et vous pourrez obtenir tout l'argent que vous voulez.

Mais il y a des fois où vous voulez des sommes moyennes et d'autres faveurs du même genre, et, pour ça, il vous faut quelqu'un vers qui vous tourner.

Par-dessus tout, si vous visez à vous élever au-dessus de la médiocrité, vous devez avoir une alliance *mastermind* avec une ou plusieurs personnes qui, non seulement coopéreront avec vous, mais feront tout leur possible pour vous aider et auront en outre la capacité de faire quelque chose qui vous sera bénéfique.

C'est à vous que revient l'initiative de « construire » ces alliés *mastermind*. Ils ne viennent pas simplement vous rejoindre parce que vous êtes sympa. Vous devez établir un plan, vous devez avoir un objectif, et vous devez trouver les personnes qui conviennent à votre alliance. Ensuite, vous devez leur donner une bonne raison de devenir un de vos alliés *mastermind.*

Soit dit en passant, il se trouve que je sais que la grande majorité des gens n'ont pas d'alliance *mastermind* avec d'autres personnes. N'ayez pas peur de vous donner un zéro sur ce point, si c'est votre cas, mais, la prochaine fois que vous serez amené à vous noter, donnez-vous mieux que ça. Et la seule façon de pouvoir faire ça, c'est de commencer à trouver maintenant au moins un allié *mastermind* auquel vous pouvez vous attacher.

4. La confiance en soi

Numéro quatre : une *confiance en soi* proportionnelle à votre raison d'être principale. Trouvez exactement à quel point vous pouvez compter sur vous-même. Peut-être avez-vous besoin d'un peu d'aide d'autres personnes, de votre femme, de votre mari, de votre meilleur ami, ou de quelqu'un que vous connaissez bien ?

Peut-être pensez-vous pouvoir compter sur vous-même.Comment pouvez-vous le savoir ? Retournez au numéro un. Évaluez soigneusement votre raison d'être claire et nette et voyez à quel point elle est importante. Si vous n'en avez pas, ou si elle ne dépasse pas tout ce que vous avez atteint jusqu'à présent, alors vous n'avez pas beaucoup de confiance en vous, et vous devriez vous donner une note basse sur ce point. Si vous avez suffisamment de confiance en vous, votre raison d'être principale est bien

plus ambitieuse que tout ce que vous avez jamais réalisé auparavant, et vous serez déterminé à l'atteindre.

5. L'autodiscipline

Numéro cinq : assez d'*autodiscipline* pour être sûr de garder le contrôle de la tête et du cœur, et pour maintenir sa motivation jusqu'à ce que ses objectifs soient atteints.

Quand a-t-on le plus besoin d'autodiscipline ? Quand tout se déroule bien, comme on le souhaite, et que l'on réussit ? Non. On a besoin d'autodiscipline lorsque les choses vont mal, lorsque les perspectives ne sont pas favorables.

À ce moment-là, on a besoin d'une attitude mentale positive. On a besoin de discipliner son esprit dans la mesure où on sait où l'on va, on sait qu'on a le droit d'y aller, et on sait qu'on est déterminé à y aller, quelles que soient les difficultés ou les obstacles que l'on rencontrera. On a besoin d'au moins assez d'autodiscipline pour être soutenu pendant la période où les choses sont difficiles au lieu d'arrêter ou de se plaindre.

6. La persévérance

Numéro six : la *persévérance*, fondée sur la volonté de gagner. Savez-vous combien de fois l'individu moyen doit échouer avant de démissionner ou de décider qu'il veut faire autre chose ? Une fois ? Avez-vous déjà entendu parler de celui qui échoue avant de commencer, parce qu'il sait que ça ne sert à rien de commencer, parce qu'il sait qu'il ne peut rien faire ? Cela réduit le nombre à moins d'une fois.

La grande majorité des gens échouent avant même de commencer. En fait, ils ne commencent jamais. Ils pensent à des choses qu'ils pourraient faire, mais ça s'arrête là. La plupart de ceux qui commencent effectivement quelque chose s'arrêtent à la première résistance qu'ils rencontrent ou se laissent distraire par quelque chose d'autre.

Franchement, mon atout exceptionnel, c'est justement la persévérance. J'ai de la persévérance, la volonté de gagner et l'autodiscipline qui fait que je m'accroche aux choses encore plus quand elles sont difficiles. Ce sont

mes qualités exceptionnelles ; elles l'ont toujours été et le seront toujours. Sans elles, je n'aurais jamais achevé de mettre au point cette philosophie et je n'aurais jamais été capable de la faire connaître aussi largement.

Est-ce que la persévérance, c'est quelque chose que vous avez depuis la naissance, ou est-ce quelque chose que vous pouvez acquérir ? Eh bien, si on ne pouvait pas l'acquérir, ce ne serait pas la peine de parler de cette leçon, n'est-ce pas ?

Il est certain que l'on peut l'acquérir, et ce n'est pas très difficile. Qu'est-ce qui rend une personne persévérante, au fait ?

La motivation, le désir ardent. Un désir ardent à l'origine d'une sérieuse motivation, voilà ce qui rend les gens persévérants.

Je ne pense jamais à la persévérance ou à un désir ardent sans penser à ma femme. Je me souviens avoir mis plus de persévérance et de désir ardent pour gagner son cœur que pour n'importe quoi d'autre dans ma vie.

Ne pensez-vous pas que vous pourriez transmuter cette émotion en quelque chose d'autre, l'appliquer à votre entreprise, à votre profession ou à votre travail, et en mettre autant à l'idée de réussir que pour vous vendre à la personne de votre choix ? Ne pensez-vous pas que vous pourriez faire cela ?

Vous savez ce que ce mot veut dire, *transmuter*. Si vous n'avez pas essayé, c'est le moment. La prochaine fois que vous vous sentez morose ou découragé, essayez de changer cela en une émotion de courage et de foi. Voyez quelle chose formidable vous arrive. Activez toute la chimie, tout votre cerveau, et tout votre corps. Vous aurez bien plus d'efficacité.

7. L'imagination

Numéro sept : une faculté d'*imagination* bien développée, dirigée et sous contrôle. Une imagination qui n'est pas contrôlée ni dirigée peut être très dangereuse. Je voulais faire un sondage, une analyse de tous les hommes incarcérés dans les établissements pénitentiaires fédéraux des États-Unis ; j'ai fait cela pour le ministère de la Justice. La majorité des détenus étaient là parce qu'ils avaient trop d'imagination, mais elle n'était ni contrôlée ni dirigée de manière constructive.

L’imagination est quelque chose de formidable, mais si vous ne l’avez pas sous contrôle et si vous ne la dirigez pas à des fins précises et constructives, elle peut être très dangereuse pour vous.

8. Prendre des décisions

Numéro huit : l’habitude de *prendre des décisions tranchées et rapides.* Est-ce que vous faites ça ? Est-ce que vous prenez des décisions tranchées et rapides lorsque vous avez en main tous les éléments qui permettent de prendre une décision ?

Si, lorsque vous connaissez tous les faits, vous n’avez pas l’habitude de prendre des décisions claires, rapides et définitives, c’est que vous traînaillez, vous procrastinez et vous détruisez cette chose vitale que l’on appelle « l’initiative personnelle ».

Un des meilleurs moyens de commencer à faire preuve d’initiative personnelle, c’est d’apprendre à prendre des décisions fermes, définitives et rapides, une fois qu’on a en main tous les éléments. Attention, je ne parle pas de jugements ou d’opinions hâtives fondées sur des preuves boiteuses. Je parle d’avoir entre les mains tous les faits sur un sujet donné. Vous devriez alors faire quelque chose de ces faits ; vous devriez décider exactement de ce que vous allez en faire, et non pas tergiverser, comme tant de gens. Si vous faites cela, vous vous retrouverez tout d’un coup avec l’habitude de tergiverser systématiquement. En d’autres termes, vous ne serez pas une personne qui agit de sa propre initiative.

9. Fonder son opinion sur des faits

Vient ensuite l’habitude de *fonder son opinion sur des faits* plutôt que sur des suppositions. Reconnaissez-vous le nombre de fois où vous agissez sur la base de suppositions plutôt que sur la base de faits pour vous faire une opinion ? Je me demande si vous vous rendez compte que vous devez absolument vous faire un devoir d’obtenir des faits avant de vous forger une opinion sur quoi que ce soit. Saviez-vous que vous n’avez pas le droit d’avoir une opinion sur n’importe quoi, n’importe quand, n’importe où, à moins qu’elle ne soit fondée sur des faits, ou ce que vous croyez être des

faits ? Du moins, si vous ne voulez pas avoir d'ennuis ; si vous ne voulez pas échouer.

Bien sûr que vous pouvez avoir des opinions, et nous en avons tous – plein. Vous pouvez même donner votre opinion à quelqu'un sans qu'il vous la demande, et nous faisons cela sans nous poser de questions. Mais avant de pouvoir réellement et en toute sécurité exprimer une opinion, ou en avoir une, vous devez faire un certain nombre de recherches et fonder votre opinion sur des faits, ou sur ce que vous croyez être des faits. Si vous ne prenez pas assez d'initiatives pour faire cela, vous ne deviendrez pas un professeur expert de cette philosophie.

10. L'enthousiasme

Maintenant, numéro dix : la capacité de générer sur commande de *l'enthousiasme.*

Savez-vous générer de l'enthousiasme sur commande ? Vous pouvez agir avec enthousiasme. Mais comment faire cela ? Il faut en ressentir l'émotion. Votre esprit doit être mis en alerte par un objectif, un but, ou un motif clair et net, et ensuite, vous en faites quelque chose. Avec des mots, avec l'expression de votre visage, ou par une autre forme d'action. Le mot « action » est inséparable du mot « enthousiasme ». On ne peut pas séparer ces deux notions.

Il y a deux sortes d'enthousiasme. Il y a l'enthousiasme passif, que vous ressentez, mais que vous n'exprimez sous aucune forme que ce soit. Certaines fois, il vous faut cette sorte d'enthousiasme, parce que, autrement, vous révélerez ce qui vous traverse l'esprit quand vous ne voulez pas que cela arrive.

Un grand leader, un grand dirigeant peut avoir un enthousiasme énorme, mais il le manifestera à qui et quand il lui plaît. Il ne se contentera pas de l'« allumer » et de le laisser « branché » en permanence. Mais c'est ainsi que font la plupart des gens. Lorsqu'ils sont enthousiastes, ils l'allument et blablatent, mais n'accomplissent rien.

L'enthousiasme contrôlé – déclenché au bon moment et arrêté au bon moment – est quelque chose d'important, et il n'y a que par votre initiative que vous pouvez contrôler ça. Si vous preniez ce seul sujet en

considération – comment déclencher et arrêter l'enthousiasme – et que vous deveniez un expert dans cet art, vous pourriez devenir un merveilleux vendeur de tout ce que vous pourriez vouloir vendre ; vous le pourriez vraiment.

Avez-vous déjà entendu parler de quelqu'un qui vendait quelque chose sans avoir d'enthousiasme pour ce qu'il essayait de vendre ? Avez-vous déjà vendu quelque chose alors que vous n'aviez pas ce sentiment d'enthousiasme pour ce que vous essayiez de faire pour l'autre ? Peut-être pensez-vous l'avoir fait, mais c'est faux. Si vous n'aviez pas ce sentiment d'enthousiasme, et de votre propre initiative, alors vous n'avez pas fait de vente. Quelqu'un a pu vous acheter quelque chose parce qu'il en avait besoin, mais vous n'aviez pas grand-chose à voir avec ça, sauf si vous lui aviez communiqué ce sentiment.

Comment communique-t-on le sentiment d'enthousiasme à quelqu'un d'autre ? Comment fait-on cela quand on vend, par exemple ? Vous devez en être convaincu vous-même. Autrement dit, cela commence à l'intérieur de votre propre composition émotionnelle. Vous devez le ressentir.

Si vous ouvrez la bouche pour parler, vous devez parler avec enthousiasme. Vous devez mettre de l'enthousiasme dans l'expression de votre visage : vous devez afficher un sourire, un bon, un grand sourire, parce que personne ne parle avec enthousiasme en fronçant les sourcils. Ces deux choses-là ne vont pas ensemble.

Il y a beaucoup de choses que vous devez apprendre sur la manière d'exprimer l'enthousiasme, si vous voulez en tirer le meilleur parti, et toutes passent par votre initiative personnelle. C'est à vous de le faire. Personne ne peut le faire à votre place. Je ne peux pas vous dire comment être enthousiaste. Je peux vous parler des différentes parties de l'enthousiasme et comment l'exprimer, mais, au bout du compte, c'est à vous d'exprimer cet enthousiasme.

11. Le sens de la justice

Numéro onze : un *sens* aigu *de la justice* en toutes circonstances. Je ne vais pas commenter cela, car je suppose que nous avons tous le sentiment de faire preuve de respect quand on traite avec les gens, et d'agir avec un sens

aigu de la justice en toutes circonstances. Si ce n'est pas le cas, nous devrions au moins avoir ce sentiment.

12. La tolérance

Passons au numéro douze : *la tolérance.* L'ouverture d'esprit. On ne devrait pas faire preuve d'une quelconque attitude négative vis-à-vis de qui que ce soit tant que ce sentiment ne se fonde pas sur quelque chose qui le justifie, du moins à nos yeux.

Avez-vous la moindre idée de la valeur dont vous vous privez tout au long de votre vie simplement parce que vous fermez votre esprit vis-à-vis de quelqu'un que vous n'aimez pas, alors que cette personne pourrait être celle qui vous serait la plus utile au monde ?

L'une des choses les plus coûteuses dans une organisation industrielle ou commerciale est l'esprit fermé des gens. Ils ont l'esprit fermé les uns vis-à-vis des autres, vis-à-vis des opportunités, vis-à-vis des personnes qu'ils servent et vis-à-vis d'eux-mêmes.

Quand on parle d'intolérance, on pense souvent à quelqu'un qui n'aime pas son voisin à cause de sa religion ou de ses conviction politiques. Cela n'effleure même pas la surface du sujet. L'intolérance s'étend à presque toute relation humaine. Tant que vous ne prendrez pas l'habitude d'entretenir un esprit ouvert sur tous les sujets, vis-à-vis de tout le monde à tout moment, vous ne serez jamais un grand penseur, vous n'aurez jamais une grande personnalité magnétique, et vous ne serez certainement jamais très apprécié.

Vous pouvez être très franc avec les gens que vous n'aimez pas et qui ne vous aiment pas s'ils savent que vous êtes sincère et que vous parlez avec l'esprit ouvert. Ce que les gens ne tolèrent vraiment pas, c'est de reconnaître qu'ils parlent à quelqu'un dont l'esprit est déjà fermé et que, quoi qu'ils disent, leur message n'aura aucun effet, quelle que soit la part de valeur ou de vérité qu'il contient.

De temps en temps, il arrive que quelqu'un veuille introduire cette philosophie dans les écoles ou les universités publiques. Que Dieu nous en préserve ! Je me suis creusé la tête pendant longtemps et j'ai fini par abandonner, parce qu'il y a trop d'esprits fermés dans ce domaine. C'est

une chose qui ne va pas avec notre système éducatif : trop d'esprits fermés et pas assez d'enseignements sur la façon de garder l'esprit ouvert.

13. En faire plus que ce pour quoi on est payé

Numéro treize : c'est toujours l'habitude d'*en faire plus que ce pour quoi on est payé.* Voilà un aspect sur lequel vous devez certainement agir de votre propre initiative. Personne ne va vous dire de faire cela ; personne ne va s'attendre à ce que vous le fassiez. C'est entièrement votre prérogative personnelle. Mais c'est probablement l'une des sources les plus importantes et les plus rentables où exercer votre initiative personnelle. Si je devais choisir les circonstances dans lesquelles vous pourriez tirer le plus de bénéfice de votre initiative personnelle, ce serait sans aucun doute en rendant un service plus important et de meilleure qualité que celui pour lequel vous êtes payé, car vous n'avez pas à demander à qui que ce soit le privilège de le faire.

Si vous prenez cette habitude – au lieu de le faire juste une fois de temps en temps, ce qui n'est pas si efficace –, tôt ou tard, la loi des rendements croissants commencera à accumuler des dividendes pour vous, et, quand ceux-ci vous reviendront, ils seront grandement multipliés. Autrement dit, le service que vous rendez lorsque vous en faites toujours un peu plus porte toujours ses fruits sous la forme d'un retour bien plus important que ce que vous avez donné.

J'ai travaillé au service de la grande R.G. LeTourneau Company pendant un an et demi, et j'ai inculqué cette philosophie à ses deux mille employés. On m'a payé pour ce service, et bien payé. Mais des années après avoir quitté cette entreprise, j'ai reçu un chèque très substantiel. La moitié du montant avait été apporté comme contribution par ces deux mille employés, et l'autre moitié avait été complétée par l'entreprise, essentiellement en raison de la valeur de ce principe d'en faire toujours un peu plus. Ils avaient tenu à souligner l'importance de continuer à en parler dans mes cours publics et autres, comme je l'avais fait là-bas.

De toute mon expérience, je n'ai jamais entendu parler de quelqu'un qui ait touché une prime des années après avoir quitté le service d'une société. C'était l'une des choses les plus inattendues qui me soient jamais arrivées.

Lorsque vous commencez à vivre en suivant ce principe d'en faire toujours un peu plus, vous pouvez vous attendre à ce que des choses inhabituelles vous arrivent, et elles seront toutes agréables, chacune d'entre elles.

14. Faire preuve de tact

Pourquoi cela vaut-il la peine de prendre le temps de *faire preuve de tact* ? Parce qu'alors vous obtenez plus facilement la coopération des autres. Si vous venez me voir et que vous me dites que je dois faire quelque chose, je vais dire : « Attendez une minute. Peut-être pas. Peut-être que j'ai quelque chose à faire. » Si vous me présentez les choses comme ça, je vais montrer directement un peu de résistance. Mais si vous venez me voir et que vous me dites : « J'apprécierais énormément que vous fassiez quelque chose », quand vous savez dès le début que vous êtes en droit de l'exiger, vous obtiendrez des résultats très différents.

Comme je l'ai déjà dit, l'une des choses les plus impressionnantes que j'aie apprises d'Andrew Carnegie, c'est qu'il ne donnait jamais d'ordre à personne. Quel que soit l'homme à qui il s'adressait, il n'en donnait jamais. Il demandait toujours : « Pourriez-vous faire telle chose s'il vous plaît ? »

Il est étonnant de constater le degré de loyauté dont M. Carnegie bénéficiait de la part de ses hommes. Ceux-ci se seraient pliés en quatre pour lui, à n'importe quelle heure du jour ou de la nuit, en raison du tact dont il faisait preuve à leur égard. Lorsqu'il se devait de discipliner l'un d'entre eux, il l'invitait généralement à l'extérieur, lui offrait un repas de cinq ou six services – il mettait vraiment les petits plats dans les grands. Après le repas arrivait l'heure de la confrontation : ils se rendaient à la bibliothèque et M. Carnegie commençait à poser des questions.

L'un des secrétaires en chef de M. Carnegie devait devenir un membre de son groupe *mastermind*. Quand il a compris qu'il allait avoir une promotion, ça lui est monté à la tête. Il a commencé à traîner avec certaines personnes du gratin de Pittsburgh – des gens qui organisent des fêtes, etc. Il ne lui a pas fallu longtemps avant de boire un peu trop et de rester tard un

peu trop longtemps. Quand il arrivait le matin, il avait de vraies valises sous les yeux.

M. Carnegie a laissé les choses se faire pendant environ trois mois, puis il a invité le jeune homme à dîner un soir. Une fois le dîner fini, ils sont allés dans la bibliothèque.

M. Carnegie a alors dit :

– Imaginons que je sois assis là-bas, sur ma chaise, et vous ici, sur la vôtre, je veux savoir ce que vous feriez si vous étiez à ma place – si vous aviez un homme qui devait avoir une promotion importante et que, tout d'un coup, cela semblait lui monter à la tête. Il a commencé à fréquenter des gens douteux, à veiller tard le soir, à boire trop d'alcool, à accorder trop d'attention à tout ce qui n'était pas son travail. Que feriez-vous dans pareil cas ? Je suis impatient de le savoir.

Le jeune homme a répondu :

– M. Carnegie, je sais que vous allez me renvoyer, alors allez-y, qu'on en finisse.

M. Carnegie a dit :

– Oh, non. Si j'avais voulu vous renvoyer, je ne vous aurais pas offert un bon dîner, et je ne vous aurais pas invité chez moi. Cela aurait pu se faire au bureau. Non, je ne vais pas vous renvoyer. Je vais juste vous faire vous interroger, et voir si vous êtes en mesure de vous renvoyer vous-même. Peut-être que oui. Peut-être que vous en êtes plus près que vous ne semblez le croire.

Cet homme s'est radicalement transformé. Il est devenu membre du groupe de *mastermind* de M. Carnegie, et, plus tard, il est devenu millionnaire. Le tact de M. Carnegie l'a sauvé de lui-même.

Le tact de M. Carnegie était hors du commun. Il savait comment traiter les hommes. Il savait les pousser à l'introspection. Cela ne sert pas à grand-chose que je me penche sur votre cas, mais, si vous faisiez une introspection par rapport à vos défauts et à vos vertus, cela pourrait vous apporter beaucoup.

L'autoanalyse est l'une des plus importantes formes d'activité personnelle à laquelle vous puissiez vous adonner. Je ne passe jamais une journée sans me pencher sur moi-même pour voir où j'ai péché, où j'ai des

faiblesses, où je peux m'améliorer, ce que je pourrais faire pour rendre plus ou mieux service. Je me passe en revue tous les jours. Croyez-moi, ça fait de nombreuses années que ça dure et, encore aujourd'hui, je peux toujours trouver quelque chose à améliorer, à faire mieux ou davantage.

C'est une forme d'initiative personnelle très saine, parce que vous êtes amené à être honnête avec vous-même. Avez-vous idée du nombre de gens qui ne le sont pas ? C'est la pire forme de malhonnêteté que je connaisse : vous créer des excuses qui justifient vos actes et vos pensées plutôt que de vous inspecter, de trouver là où vous faites preuve de faiblesse, puis de combler ces faiblesses ou d'amener quelqu'un de votre alliance *mastermind* à les combler pour vous.

Que préféreriez-vous ? Avoir un étranger qui vous critique et qui mette le doigt sur vos défauts ? Ou préféreriez-vous vous critiquer vous-même et les trouver ?

Dans ce dernier cas, vous pouvez être discret sur la question. Vous n'avez pas besoin de faire connaître vos faiblesses, et vous pouvez les corriger avant que quelqu'un d'autre ne les découvre. Mais si vous attendez que quelqu'un d'autre attire votre attention sur elles, elles relèvent alors de la propriété publique, et elles peuvent vous mettre dans l'embarras ; elles peuvent blesser votre fierté. Vous pouvez même développer un complexe d'infériorité, si vous attendez que quelqu'un d'autre signale vos faiblesses.

Là aussi, il s'agit d'initiative personnelle : trouver ses points faibles. Qu'est-ce qui fait que les gens ne vous aiment pas ? Pourquoi ne réussissez-vous pas aussi bien que certaines personnes quand vous savez que vous avez autant, sinon plus, de cervelle ?

Une autre façon formidable de faire preuve d'initiative personnelle est de vous comparer avec d'autres personnes qui réussissent au-delà de votre niveau.

Faites des comparaisons, des analyses, et voyez ce qu'ils ont que vous n'avez pas. Vous serez surpris de découvrir tout ce que vous pouvez apprendre d'autrui, peut-être même lorsqu'il s'agit de quelqu'un que vous n'aimez pas beaucoup. Vous pouvez apprendre quelque chose de lui s'il vous devance, s'il réussit mieux que vous.

Croyez-moi, vous pouvez toujours apprendre quelque chose de l'homme qui réussit mieux que vous. Parfois, vous pouvez apprendre quelque chose

de celui qui réussit moins bien que vous. Ça marche dans les deux sens. Vous pouvez découvrir pourquoi il ne réussit pas tant que ça.

15. Savoir écouter

Est-ce que vous *écoutez* plus que vous ne parlez ? Avez-vous déjà pensé à l'importance de prendre l'initiative dans ce domaine ? Avez-vous déjà pensé à l'importance d'apprendre à poser des questions intelligentes et à laisser l'autre parler pour qu'il révèle ce qu'il a en tête et que vous n'ayez pas nécessairement à révéler tout ce que vous avez en tête ? Voyez-vous en quoi cela peut être important ?

C'est en écoutant et en observant que l'on apprend. Je n'ai jamais entendu parler de quelqu'un qui aurait appris quelque chose alors qu'il parlait, sauf peut-être de ne pas tant parler.

La grande majorité des gens parlent beaucoup plus qu'ils n'écoutent, et ils semblent bien décidés à admonester l'autre plutôt qu'à l'écouter pour voir ce qu'il a à dire qui pourrait leur être profitable.

J'ai eu le privilège hier soir de m'adresser à un grand groupe de cadres à Los Angeles. Quand j'ai terminé mon exposé, j'ai dit : « Maintenant, je vais inverser les rôles. Je vais tenir un forum ouvert et vous allez me poser des questions, parler, et moi, je vais écouter. »

Je leur ai posé trois questions, dont l'une a suscité des réponses qui sont d'une importance capitale pour Napoleon Hill Associates, pour la diffusion de cette philosophie et pour l'avenir de tous ceux qui enseignent ou enseigneront cette philosophie.

Une d'entre elles était la suivante : si vous dirigiez cette philosophie, comment feriez-vous pour l'introduire dans les entreprises de ce pays, afin que les hommes et les femmes clés de ces organisations puissent en disposer ?

J'ai posé deux autres questions et je suis reparti avec des idées plein la tête. Puis on m'a invité à prononcer le discours que je voulais faire depuis dix ans. On m'a invité à présenter ma conférence l'année prochaine au club du Million Dollar Round Table, qui est composé des grands noms de l'assurance de tout le pays.

Le président de la réunion, qui me connaissait, est devenu le président du groupe de la Round Table l'année suivante. Il m'avait à l'esprit, il avait lu mes livres, il avait entendu beaucoup de choses sur moi, mais il ne pouvait se permettre d'avoir affaire à un nullard. Il voulait m'entendre lui-même. J'étais testé et ne l'ai pas su avant la fin de mon discours. C'est quelque chose d'étrange dans la vie : souvent, vous êtes sous surveillance, et les grandes opportunités sont juste là, prêtes à être saisies – pourvu que vous fassiez ou disiez ce qu'il faut – ou à vous échapper si vous faites ou dites ce qu'il ne faut pas.

La deuxième question que j'ai posée ce soir-là était celle-ci : « Si vous étiez à ma place et aviez le privilège de donner au monde sa première philosophie pratique de succès individuel, que feriez-vous pour diffuser cette philosophie encore plus largement à travers le monde ? » J'ai eu une vingtaine de réponses différentes là-dessus. La troisième question n'était pas très importante. La principale, celle à laquelle je voulais vraiment des réponses, était la première que j'avais posée.

Revenons à l'idée d'écouter beaucoup et de ne parler que lorsque c'est nécessaire. La prochaine fois que vous commencerez à admonester quelqu'un, rappelez-vous ce que j'ai dit à propos d'écouter d'abord. Avant de sortir de vos gonds, attendez que l'autre en fasse autant le premier. Dans les cas où vous voulez tancer quelqu'un ou dire quelque chose qui pourrait être offensant, laissez-lui d'abord sa chance. Peut-être que, ce faisant, il se condamnera lui-même ; vous n'aurez pas besoin de lui dire quoi que ce soit. Pensez d'abord et parlez moins.

16. L'observation

Pensez-vous avoir un sens aigu de l'*observation* des détails ? Pensez-vous pouvoir passer devant un grand magasin et, après, décrire de façon précise tout ce que vous avez vu en vitrine ?

Un jour, à Philadelphie, j'ai suivi un cours qui était mené par un homme qui nous apprenait l'importance d'observer les petits détails. Il disait que c'étaient les petits détails qui expliquaient les réussites et les échecs de la vie. Pas du tout les grands : les petits – ceux qu'on laisse en général de côté, parce qu'on les juge sans importance ou qu'on ne veut même pas les remarquer.

Dans le cadre de notre formation, il nous a un jour fait sortir dans la rue. On a fait le tour du pâté de maisons et on est revenus dans la salle. Pour ça, on est passés devant une dizaine de magasins, dont une quincaillerie. Là, en vitrine, je dirais qu'il y avait facilement cinq cents articles. Il avait demandé à chacun d'entre nous de prendre un bloc, du papier et un crayon – remarquez qu'il nous donnait une béquille pour la mémoire – et de noter les choses que nous voyions en passant et qui nous semblaient importantes.

Le plus grand nombre de choses retenues par quelqu'un était de 56. Quand cet homme est revenu – il n'avait ni papier ni crayon –, il en a listé 746. Il a décrit chacune de ces choses, précisé dans quelle vitrine elle se trouvait, et dans quelle partie de la vitrine exactement.

Je n'ai pas pu gober ça. À la fin du cours, il a fallu que je retourne sur place pour vérifier. Il avait absolument tout juste. Il s'était entraîné à observer les détails – pas seulement quelques-uns, mais tous.

Un bon dirigeant, un bon leader, un bon n'importe quoi est une personne qui observe tout ce qui se passe autour d'elle, les bonnes choses comme les mauvaises, les positives et les négatives. Elle ne se contente pas de remarquer les choses qui l'intéressent, elle remarque tout ce qui est susceptible de l'intéresser ou d'affecter son intérêt. Faire attention aux détails.

17. La détermination

Les meilleurs leaders rebondissent après une défaite, confiants dans le fait qu'ils sont à présent mieux équipés pour décrocher la victoire.

18. La capacité de supporter les critiques sans ressentiment

Sollicitez-vous les critiques – les critiques amicales – des autres ? Si ce n'est pas le cas, vous vous privez de beaucoup. Une des meilleures choses qui puissent vous arriver, c'est d'avoir une source régulière de critiques amicales de ce que vous faites dans la vie – au moins de ce qui constitue votre objectif majeur.

À mes débuts, j'avais six, sept, parfois même huit, neuf ou dix secrétaires réparties dans le public qui captaient les conversations – tout ce que les

gens disaient. Pour tout vous dire, elles engageaient la conversation avec mes auditeurs après-coup, et je découvrais très vite mes points faibles et mes points forts.

Je veux grandir ; si je fais une erreur, je veux le savoir. C'est pourquoi je sollicite les critiques amicales, et si un élève, ou un associé d'affaires, ou un ami, venait me voir pour dire : « Dr Hill, si vous faisiez juste cette chose-là un peu différemment, vous seriez tellement plus efficace ! », je trouverais ça formidable. Et j'ai des associés d'affaires qui font précisément cela.

Vous pensez que les choses que vous faites tous les jours ne posent pas de problème, sinon vous ne les feriez pas, mais elles offensent peut-être d'autres gens. Pourtant, vous allez continuer à les faire si personne n'attire votre attention sur elles.

Il vous faut une source de critiques amicales. Je ne parle pas des gens qui vous critiquent parce qu'ils ne vous aiment pas. Ça, ce n'est pas intéressant. Jamais je ne laisserais ce genre de critiques avoir un effet sur moi. D'un autre côté, je n'accorderais pas trop d'importance à la personne qui me renvoie des critiques amicales simplement parce qu'elle m'aime. Vous pouvez vous faire autant de tort de cette manière-là. J'ai entendu dire à Hollywood que lorsque les stars commencent à croire leur attaché de presse (ce qui arrive parfois), c'en est pratiquement fini d'elles.

Il vous faut le privilège de pouvoir vous regarder à travers les yeux d'autrui. On en a tous besoin, parce que je vous assure que, lorsque vous passez dans la rue, vous n'apparaissez pas aux autres comme ce que vous pensez. Lorsque vous ouvrez la bouche pour parler, ce qui est enregistré dans l'esprit de votre interlocuteur n'est pas toujours ce que vous croyez.

Il vous faut des critiques, des analyses. Il faut que les gens vous signalent tous les changements que vous devez faire, parce que nous avons tous besoin d'en faire au fil du temps ; sans quoi nous ne grandirions pas.

Saviez-vous que la plupart des gens n'apprécient aucune suggestion ou critique, quelle qu'elle soit ? Ils n'apprécient rien qui risquerait de modifier leur façon de faire. Ils se font beaucoup de tort à avoir peur des critiques amicales.

Quelqu'un a dit un jour que les critiques constructives, ça n'existe pas. Je n'adhère pas du tout. Je pense, au contraire, que ça existe. Et je trouve que c'est absolument formidable.

Je n’ai pas toujours été de cet avis. À mes débuts, quand quelqu’un critiquait ce que je faisais, je m’en offusquais, mais vous savez ce qui m’a guéri ? Un jour, je parlais à un monsieur aimable, qui était beaucoup plus âgé que moi, et je venais d’entendre une critique très virulente à propos de quelque chose que j’avais fait. Je ne me rappelle même plus ce que c’était aujourd’hui ; c’était peut-être un éditorial que j’avais écrit dans le magazine *Golden Rule*[1].

J’ai dit à cet homme :

– Je ne vois pas comment qui que ce soit pourrait critiquer quelque chose qui ne va pas dans ce magazine, parce qu’il est conçu pour aider les gens à se trouver. Il n’y a rien de négatif dedans. Il se veut constructif.

– Tout cela est vrai, mon ami, a-t-il répondu, mais avez-vous jamais entendu parler d’un homme, une âme bienveillante, qui est passé par ici il y a quelque deux mille ans ? Il détenait une philosophie merveilleuse, mais il n’a pas été suivi à 100 %. Avez-vous déjà entendu parler de lui ? Son nom était Jésus-Christ. S’il n’a pas été suivi à 100 %, qui êtes-vous pour penser que vous pourriez obtenir cela ? Rappelez-vous simplement que, quoi que vous fassiez, même si vous le faites bien, et qui que vous soyez, vous n’obtiendrez jamais une approbation à 100 % du *vulgum pecus*. Ne vous y attendez pas, et ne soyez pas perturbé le cas échéant.

19. Manger, boire, habitudes sociales

Je n’ai pas l’intention de les commenter ici.

20. La loyauté

Numéro vingt : *loyauté* envers tous ceux qui la méritent. La loyauté arrive tout en haut de ma liste des qualités des gens avec qui je veux être associé. Si vous n’avez pas de loyauté envers les personnes qui ont droit à votre loyauté, vous n’avez rien. En fait, plus vous êtes brillant, vif, intelligent ou bien éduqué, plus vous pouvez être dangereux si vous ne pouvez être loyal envers les gens qui ont droit à votre loyauté.

Je fais preuve de loyauté envers les gens que j’aime, mais j’ai aussi un sens du devoir envers les gens si je suis en relation d’affaires ou

professionnelle avec eux, ou dans le cadre du cercle familial. Il y a là quelques personnes que je n'aime pas particulièrement, mais je suis loyal envers elles, parce qu'elles me sont obligées. Si elles veulent être loyales envers moi, très bien, et, dans le cas contraire, tant pis pour elles, pas pour moi. J'ai le privilège d'être loyal, et je vais me montrer à la hauteur de ce privilège.

Je dois vivre avec votre serviteur – moi-même. Je dois dormir avec lui. Je dois le regarder tous les matins dans le miroir pour le raser. Je dois lui donner un bain de temps à autre, et je dois être en bons termes avec lui. « Avant tout, sois loyal envers toi-même, / et aussi infailliblement que la nuit suit le jour, / tu ne pourras être déloyal envers personne. » Shakespeare n'a jamais rien écrit de plus beau ni de plus philosophique. Sois loyal envers toi-même : soyez loyal envers vous-même, parce que vous devez vivre avec vous-même. Si vous êtes loyal envers vous-même, il y a de bonnes chances que vous soyez loyal envers vos amis et vos associés d'affaires.

21. La franchise

22. Bien connaître les neuf facteurs de motivation de base

Ceux-ci sont énumérés dans une autre leçon. Vous reconnaissez certainement qu'il s'agit du b.a.-ba de ce qui pousse les gens à agir.

23. Une personnalité attrayante

Parlons de ce qui fait une *personnalité attrayante.* Est-ce quelque chose d'inné, ou quelque chose que vous devez faire naître de votre propre initiative ?

Vous pouvez l'acquérir. Sur les vingt-cinq facteurs qui entrent en compte pour rendre une personnalité attrayante, il n'y en a qu'un que vous avez peut-être de naissance, ou non, selon le cas : le magnétisme personnel, et même pour ça, vous pouvez faire quelque chose. Et vous pouvez sans aucun doute faire quelque chose à propos des vingt-quatre autres facteurs, parce que l'on peut les cultiver par le biais de l'initiative personnelle.

Bien sûr, il faut que vous le fassiez vous-même. Pour commencer, il faut que vous sachiez comment vous vous situez par rapport à chacun de ces facteurs. Il vous faut savoir comment vous vous situez, mais vous ne pouvez pas toujours vous croire sur parole. Vous devez faire en sorte que votre femme, votre mari ou quelqu'un d'autre vous le dise.

Vous pouvez vous faire un ennemi à l'occasion, et il vous dira par où vous péchez. Saviez-vous qu'il est bon d'avoir des ennemis de temps en temps ? Ils ne prennent pas de gants. Si vous examinez ce que vos ennemis disent de vous, il y a de fortes chances que vous appreniez quelque chose d'utile. Au moins, vous apprendrez à saisir qu'ils ne disent pas la vérité sur vous. Quoi qu'ils disent, ce sera faux, parce que vous allez être tellement bien comme il faut dans tout ce que vous faites que tout ce qu'ils diront de vous de désobligeant sera faux. C'est un avantage, non ?

N'ayez pas peur des ennemis. N'ayez pas peur des gens qui ne vous aiment pas, parce qu'ils peuvent néanmoins dire certaines choses qui vous permettront de découvrir quelque chose que vous avez besoin de savoir sur vous-même.

Il y a quelques années, un commercial est venu me voir ; il a dit que cela faisait une dizaine d'années qu'il travaillait pour une société. Il avait battu un record formidable, eu plusieurs promotions et se situait dans les dix premiers. Six mois plus tôt, ses ventes avaient commencé à décliner ; des clients qui avaient l'habitude de faire affaire avec lui ont commencé à le voir d'un mauvais œil. J'ai remarqué qu'il avait un de ces grands chapeaux de cow-boy du Texas. Je lui ai demandé :

– Au fait, depuis combien de temps avez-vous ce chapeau ?

– Je l'ai eu il y a environ six mois, au Texas.

– Écoutez, lui ai-je dit, vous travaillez au Texas ?

– Non, pas très souvent.

– Écoutez, ai-je continué, ne portez ce chapeau que lorsque vous allez au Texas, parce qu'il ne me plaît pas ; il ne vous va pas bien.

– Mais… a-t-il dit, est-ce que ça ferait une différence ?

– Vous seriez surpris de savoir la différence qu'apporte votre apparence. Si certaines personnes n'aiment pas votre apparence, elles ne feront pas affaire avec vous.

Oui, vous pouvez faire quelque chose pour votre personnalité. Vous pouvez découvrir les traits de votre personnalité qui irritent les autres, et vous pouvez les corriger. Vous devez faire cette découverte vous-même, ou vous devez trouver quelqu'un qui soit assez franc pour la faire à votre place.

24. La concentration

Numéro vingt-quatre : la capacité de *concentrer* toute votre attention sur un sujet à la fois. Lorsque vous commencerez à enseigner cette philosophie et à illustrer un propos, ne vous arrêtez pas au milieu pour divaguer sur un beau champ de fleurs sauvages qui n'a rien à voir avec votre sujet, avant d'y revenir plus tard. Lorsque vous commencez à faire valoir un argument, exploitez-le jusqu'à son analyse finale, allez jusqu'au bout, puis passez au point suivant.

Que vous soyez dans la vente ou que vous parliez en public, n'essayez pas de couvrir trop de points à la fois. Si vous le faites, vous n'aboutirez à rien. C'était une de mes plus grosses faiblesses. Je faisais ça autrefois, et un homme est venu vers moi et me l'a signalé. Je n'ai jamais reçu dans mes formations à la prise de parole en public un conseil qui m'ait été aussi précieux, et celui-là était gratuit ; ça ne m'a rien coûté. Il a dit : « Vous avez une remarquable maîtrise de l'anglais, vous avez une formidable capacité d'enthousiasme et vous disposez d'un énorme stock d'illustrations intéressantes, mais vous avez la fâcheuse tendance à vous lancer dans quelque chose qui n'a rien à voir avec ce que vous êtes en train de dire, avant d'y revenir. Pendant ce temps-là, le soufflé est retombé. »

Évaluez-vous sur votre capacité à concentrer toute votre attention sur un seul sujet à la fois, que vous parliez, réfléchissiez, écriviez ou enseigniez. Quoi que vous fassiez, ne vous concentrez que sur une chose à la fois.

25. Apprendre de ses erreurs

À propos de l'habitude d'*apprendre de ses erreurs* : si vous n'apprenez pas de vos erreurs, ne les commettez pas. Je ne vois jamais un homme reproduire sans cesse la même erreur sans penser à ce vieil aphorisme

chinois : « Qui me trompe une fois, honte à lui, mais qui me trompe deux fois, honte à moi. »

Beaucoup de gens devraient dire : « Honte à moi », parce qu'ils ne semblent pas apprendre de leurs erreurs du tout.

26. Assumer la responsabilité des erreurs de ses subalternes

Si vous avez des subalternes et qu'ils font des erreurs, c'est votre faute, pas la leur. Vous ne serez jamais un bon leader ou un bon dirigeant si vous n'assumez pas cette responsabilité. Si quelqu'un sous votre direction ne fait pas, ou ne peut pas faire, ce qu'il faut, c'est à vous de prendre l'initiative et de résoudre le problème. Soit vous le formez à faire ce qu'il faut, soit vous le mettez à un autre poste où vous n'aurez pas à le superviser ; laissez quelqu'un d'autre faire le travail à sa place. Mais, si la personne en question vous est hiérarchiquement rattachée, la responsabilité vous incombe.

27. Reconnaître le mérite d'autrui

N'essayez pas de vous attribuer le mérite de quelqu'un d'autre. S'il a fait du bon travail, reconnaissez tout son mérite, plutôt deux fois qu'une, plutôt trop que pas assez. Une petite tape dans le dos n'a jamais fait de mal à quiconque quand on sait qu'il a fait du bon travail. Les personnes qui réussissent aiment la reconnaissance, et parfois les gens travaillent plus dur pour ça que pour autre chose.

Là aussi, vous pouvez en faire trop, vous savez. Cela dit, ça dépend de l'individu. Certains sont incorruptibles : vous ne pouvez pas les flatter excessivement, parce qu'ils connaissent leurs capacités. Au-delà, ils commencent à se méfier.

Mais la plupart des gens se laissent facilement flatter : on peut même les flatter jusqu'au moment où ils vont commencer à croire ce qu'on leur dit. C'est mauvais pour eux, comme pour le flatteur.

Il existe un livre qui a été largement diffusé dans tout le pays[2]. L'idée centrale en était que si vous voulez aller loin dans le monde, flattez les gens. Mais la flatterie est aussi vieille que le monde. C'est l'une des plus vieilles armes qui soient, et aussi l'une des plus mortelles.

J’aime bien l’approbation. J’apprécie quand les gens me connaissent, me complimentent. Mais si l’un d’entre eux avait dit : « Oh, monsieur Hill, j’apprécie tout ce que vous avez fait pour moi, mais cela vous dérangerait-il si je venais chez vous ce soir ? J’aimerais vous parler d’une proposition commerciale », je me dirais directement qu’il m’a flatté pour obtenir un peu de mon temps et en tirer des bénéfices. Trop de flatteries, trop d’éloges, ce n’est pas bon non plus.

28. Appliquer la règle d’or

Ensuite, il y a l’habitude d’*appliquer la règle d’or* dans toute relation humaine. L’une des meilleures choses que vous puissiez faire est de vous mettre à la place de l’autre lorsque vous prenez une décision ou que vous vous engagez dans une transaction impliquant l’autre. Mettez-vous simplement à sa place avant de prendre une décision finale. Si vous faites cela, il y a de fortes chances que vous fassiez toujours ce qu’il faut du point de vue de l’autre.

29. Conserver à tout moment une attitude mentale positive

30. Assumer l’entière responsabilité

En numéro trente, il y a l’habitude d’assumer *l’entière responsabilité* pour les tâches que l’on entreprend – sans se chercher d’excuse. Savez-vous ce pour quoi les gens sont le plus doués ? Pour les excuses, pour créer une raison qui explique pourquoi ils n’ont pas réussi ou fait ce qu’ils devaient faire. Si la majorité des gens qui inventent des excuses passaient la moitié du temps qu’ils passent à expliquer pourquoi ils n’ont pas fait quelque chose à le faire correctement, ils iraient beaucoup plus loin dans la vie et seraient bien mieux lotis.

En règle générale, les gens qui sont le plus ingénieux pour inventer une excuse sont les moins efficaces qui soient. Ils font profession de fabriquer des excuses à l’avance, de sorte que, lorsqu’ils doivent se justifier, ils ont déjà une réponse.

Il n’y a qu’une chose qui compte, c’est la réussite : les résultats, voilà ce qui compte. La réussite n’a pas besoin d’explications. L’échec n’autorise aucune excuse. Si c’est une réussite, pas besoin d’explications. Et, si c’est un échec, toutes les excuses et explications du monde ne changeront rien. Ce sera toujours un échec, non ?

31. Garder l’esprit focalisé sur ce que l’on désire

En numéro trente et un, il y a l’habitude de *garder l’esprit focalisé sur ce que l’on désire* et non sur ce que l’on ne veut pas.

La grande majorité des cas où les gens prennent des initiatives personnelles sont en lien avec les choses qu’ils ne veulent pas. Voilà bien un domaine dans lequel la plupart des gens n’ont pas besoin qu’on leur apprenne à prendre des initiatives personnelles. Ils y travaillent vraiment ; ils s’efforcent de réfléchir à toutes les choses qu’ils ne veulent pas. C’est précisément ce qu’ils obtiennent de la vie : les choses auxquelles ils pensent, les choses sur lesquelles ils se concentrent.

Voilà un petit exemple où le mot « transmuter » peut entrer en jeu. Au lieu de penser aux choses que vous ne voulez pas, que vous craignez, dont vous vous méfiez, que vous n’aimez pas, pensez à toutes les choses que vous aimez, à toutes celles que vous voulez et à toutes celles que vous êtes déterminé à obtenir. Entraînez votre esprit à rester concentré sur les choses que vous voulez. Cela demande de l’ambition personnelle.

Chapitre 8

Une attitude mentale positive

Rien de constructif ou qui justifie les efforts humains n'a jamais été obtenu sans une attitude mentale positive fondée sur un objectif clair et net, activé par un désir ardent et intensifié jusqu'à ce que ce désir ardent soit élevé au niveau de la foi appliquée.

Cinq étapes pour une attitude mentale positive

Voici cinq étapes, cinq dispositions d'esprit différentes, qui mènent toutes à une attitude mentale positive.

Numéro un : *les souhaits*. Tout le monde a des souhaits en réserve. On souhaite ceci, on souhaite cela, et puis telle autre chose encore. On a tous des souhaits. Mais il ne se passe jamais grand-chose quand on ne fait qu'exprimer des souhaits, n'est-ce pas ?

Alors on pousse un peu plus loin et on devient *curieux*. On passe beaucoup de temps à être simplement curieux. On peut passer – et on passe effectivement souvent – beaucoup de temps en simple curiosité. On passe beaucoup de temps à étudier ce que les voisins font et ne font pas, ce que les concurrents font et ne font pas. Croyez-vous qu'il arrive jamais quoi que ce soit de bien grâce à la curiosité ? Cela ne mène pas à une attitude mentale positive.

Un cran au-dessus, il y a *les espoirs.* Vos souhaits revêtent à présent une forme plus concrète : ils deviennent des espoirs de réussite, de réalisation, d'accomplissement, des espoirs d'accumuler les choses que l'on veut.

Un espoir, en soi, ne sert pas à grand-chose. On a tous tout un tas d'espoirs, mais ce n'est pas pour autant qu'on réussit ; nous espérons réussir, simplement. Cela dit, c'est mieux que d'avoir des souhaits, parce qu'un espoir commence à revêtir la nature de la foi. Vous transmutez un souhait en cet état d'esprit très désirable qu'on appelle la *foi.* Vous faites monter d'un cran votre attitude mentale pour que vos espoirs soient transmutés en un désir ardent.

La différence entre un désir ardent et un désir ordinaire est que le désir ardent est un désir intensifié, fondé sur l'espoir, lequel est basé sur un objectif précis.

C'est un désir obsessionnel. Et on ne peut certainement pas avoir un désir ardent sans une ou des raisons pour l'étayer, n'est-ce pas ? Plus vous avez de raisons de vouloir une chose précise, plus vous transformerez vite vos émotions en un désir ardent.

Mais cela ne suffit pas. Il faut un autre état d'esprit avant de pouvoir être sûr de réussir : *la foi appliquée.* Vous avez alors transmuté vos souhaits, votre curiosité, vos espoirs et un désir ardent en quelque chose d'encore plus élevé.

Une foi appliquée plutôt qu'une croyance ordinaire

Quelle différence y a-t-il entre une *foi appliquée* et une conviction ordinaire ? La foi appliquée est presque synonyme d'action. On pourrait l'appeler *foi active.* La foi appliquée et la foi active sont exactement la même chose : une foi renforcée par l'action. La prière n'apporte des résultats positifs que lorsqu'elle est exprimée dans une attitude mentale positive. Et les prières les plus efficaces sont celles qui sont exprimées par les individus qui ont conditionné leur esprit à penser habituellement en termes d'attitude mentale positive.

Avez-vous la moindre idée du temps que vous passez chaque jour à penser au côté négatif des choses plutôt qu'au côté positif ? Ne serait-ce pas intéressant de mettre en tableau pendant deux ou trois jours le temps exact

que vous passez à penser au côté « je ne peux pas y arriver » et au côté « je peux y arriver » de la vie, c'est-à-dire au côté positif et au côté négatif ? Même les gens qui réussissent le plus seraient ébahis de découvrir combien d'heures par jour ils passent en pensées négatives. Les instigateurs des plus grandes réussites au monde, les grands leaders sont ceux qui passent le moins de temps (quand encore ils en passent) à penser au côté négatif des choses ; ils passent tout leur temps à penser au côté positif. Un jour, j'ai demandé à Henry Ford s'il y avait une chose au monde qu'il voulait faire, mais qu'il ne pouvait faire. Il m'a dit que non ; il ne pensait pas qu'il y en ait une. Je lui ai demandé s'il y en avait eu dans le passé. Il m'a répondu :

– Oh que oui !

C'était à ses débuts, avant qu'il n'ait appris à utiliser son cerveau.

– Euh, qu'entendez-vous par cela exactement ? ai-je dit.

– Quand je veux avoir ou faire quelque chose, je commence par trouver ce que je peux en faire en commençant à le faire. Je ne me soucie pas de ce que je ne peux pas faire, puisque je viens de m'en détourner.

C'était une affirmation simple, mais pleine de philosophie. Il s'efforçait de faire quelque chose là où il pouvait faire quelque chose, et de penser à cela, et non pas à ce qu'il ne pouvait pas faire.

Face à un problème difficile, la plupart des gens commenceront immédiatement par donner toutes les raisons pour lesquelles le problème ne peut pas être résolu. S'il y a quelques aspects du problème qui sont positifs, la plupart des gens verront d'abord les choses qui sont négatives, et souvent ne verront jamais le côté positif.

Je ne crois pas qu'il y ait des problèmes pour lesquels on ne puisse rien faire, ou qui n'aient aussi quelques aspects positifs. Je n'imagine pas un seul problème qui pourrait se poser à moi qui n'aurait pas un côté positif. Pour le moins, le côté positif serait que je pourrais dire que, si c'est un problème que je peux résoudre, je le résoudrai, et que si c'est un problème que je ne peux pas résoudre, pourquoi s'en soucier ?

Mais lorsque la majorité des gens sont confrontés à des problèmes difficiles qu'ils ne peuvent pas résoudre, ils commencent à s'inquiéter et entrent dans un état d'esprit négatif. Vous arrive-t-il d'accomplir quoi que ce soit de valable quand vous êtes dans cet état d'esprit ?

Non. On ne fait que troubler l’eau, quand on a cet esprit négatif ; on n’accomplit jamais rien de valable. Il faut apprendre à garder l’esprit positif en permanence, quand on veut faire des choses qui en valent la peine.

Est-ce qu’une attitude mentale négative attire les opportunités favorables à vous ou est-ce qu’elle les repousse ? Elle les repousse, n’est-ce pas ? Est-ce que cela change quelque chose au fait que vous les méritez ou que vous avez le droit d’y accéder ? Absolument pas. Vous pouvez prétendre à toutes les bonnes choses de la vie, y avoir droit, mais si vous avez une attitude mentale négative, vous repousserez les opportunités qui permettent d’y accéder.

Donc il vous revient essentiellement de conserver un état d’esprit positif de manière à attirer les choses que vous voulez, les choses que vous visez.

Vous êtes-vous jamais demandé pourquoi l’on n’obtient jamais rien de positif de la prière en général ? Curieusement, c’est la plus grosse pierre d’achoppement pour la plupart des gens dans toutes les religions : ils ne comprennent pas pourquoi prier apporte parfois des résultats négatifs. On ne pourrait s’attendre à rien d’autre, parce qu’il y a une loi qui sous-tend cela. Selon cette loi, l’esprit attire à soi l’équivalent de ce qui le nourrit. C’est une loi de la nature. Il n’y aucune exception pour personne.

Ainsi, si vous voulez attirer, par la prière ou tout autre moyen, les choses que vous désirez, vous devez rendre votre esprit positif. Non seulement vous devez être convaincu, mais vous devez étayer cette conviction par vos actions et la transmuter en foi appliquée. Il est impossible d’avoir une foi appliquée avec un état d’esprit négatif ; l’un ne va tout simplement pas avec l’autre.

Maximes

Les gens utilisent souvent des maximes constructives lorsqu’ils reconnaissent l’influence puissante de leur environnement quotidien pour garder une attitude mentale positive. L’ensemble du site industriel de la R.G. LeTourneau, qui compte deux mille employés, a été positivé par des devises imprimées en grosses lettres placées dans tous les départements et changées chaque semaine. Pendant l’année et demie que j’ai passée là-bas, j’ai écrit plus de quatre mille maximes. Ces dernières avaient un but.

Chaque département de cette grande usine tentaculaire les faisait remplacer régulièrement, parfois tous les jours, dans la cafétéria, et toutes les semaines dans les autres départements. Les maximes étaient écrites avec des lettres d'une quinzaine de centimètres de haut, de façon qu'on puisse les lire de loin. Chaque fois qu'ils rentraient dans leur département, les employés voyaient ces maximes.

À ce propos, on a eu une expérience amusante avec elles. Un jour, je me trouvais dans la cafétéria au moment où on en accrochait une. La cafétéria était l'endroit où les hommes faisaient la queue pour avoir leur repas à midi, et on pouvait tous les atteindre là, à un moment ou à un autre de la journée. La maxime disait : « Rappelez-vous simplement que votre vrai patron est celui qui déambule sous votre chapeau. » Pour n'importe qui, elle voudrait dire « En fin de compte, c'est vous, le vrai patron », mais j'ai entendu un homme pousser un hurlement. Il s'est exclamé : « Bon sang, c'est ce que j'ai toujours dit ! J'ai toujours su que mon chef d'équipe était une petite crapule ! »

Ces maximes sont lues par des gens de tous les horizons, et parfois ceux-ci en font effectivement une mauvaise interprétation, mais j'ai entendu des responsables de la société dire que cette philosophie, qui a aujourd'hui quatorze ans, est toujours d'actualité pour les deux mille employés qui y travaillent. Et j'en ai entendu qui disaient que ce sont ces maximes, que l'on a mises en avant dans les départements, qui ont permis aux gens d'assimiler cette philosophie, plus que toute autre chose que nous ayons pu faire. En règle générale, l'ouvrier moyen n'est pas un grand lecteur, mais on peut toujours faire passer une maxime qui a un sens. Ces maximes peuvent donc vous être très utiles, à vous, enseignants, lorsque vous travaillerez sur des sites industriels.

Transmutez l'échec en réussite

Ensuite, il y a une méthode pour transmuter l'échec en réussite, la pauvreté en richesse, le chagrin en joie, la peur en foi. La transmutation doit commencer par une attitude mentale positive, parce que la réussite, la richesse et la foi ne font pas bon ménage avec une attitude mentale négative.

La procédure en elle-même est simple, et vous pouvez très bien y revenir maintes fois, l'assimiler et vous l'approprier.

Premièrement, quand l'échec s'abat sur vous, commencez à y penser comme si cela avait été une réussite. Autrement dit, pensez à ce qui se serait passé si cela avait été une réussite et non un échec, commencez à vous voir du côté de la réussite de la situation, et non de l'échec. Commencez à imaginer les échecs comme une réussite.

Commencez aussi à chercher le germe d'un bénéfice équivalent, qui vient avec chaque échec. Là, vous serez capable de transmuter l'échec en réussite, parce que chaque malheur, chaque échec, chaque défaite détient le germe d'un bénéfice équivalent. Si vous partez à la recherche de ce germe, vous n'aurez pas une attitude mentale négative face à cette situation ; vous aurez une attitude mentale positive, parce que vous serez sûr de le trouver. Vous ne le trouverez peut-être pas la première fois que vous le chercherez, mais, si vous continuez, vous finirez par y arriver. C'est l'étape numéro un.

Deuxièmement, lorsque la pauvreté menace de vous rattraper (ou qu'elle est déjà là), commencez à la voir comme une richesse. Visualisez ces richesses et toutes les choses que vous feriez avec. Commencez également à chercher le germe d'un bénéfice équivalent à la pauvreté.

Je me revois, quand j'étais petit, assis sur la berge de la rivière à Wise County, où je suis né, juste après la mort de ma mère. Avant que mon beau-père n'arrive, j'avais faim. Je n'avais pas assez à manger. Assis au bord de la rivière, je me demandais si je ne pourrais pas attraper un poisson et le faire frire pour avoir quelque chose à manger. Assis là, j'ai fermé les yeux et me suis plongé dans le futur, et je me suis vu partir, devenir célèbre et riche et revenir précisément à cet endroit. Je remontais la rivière sur un cheval mécanique qui fonctionnait à la vapeur. Je pouvais voir la vapeur qui sortait de ses naseaux. Je pouvais entendre le bruit de ses fers à cheval sur les pierres. C'était tellement vivant dans ma tête ! En d'autres termes, je m'étais édifié un état d'extase, là, dans ce moment de pauvreté, de manque et de faim.

Des années ont passé, et je me suis retrouvé à aller à cet endroit précis au volant de ma Rolls-Royce, qui m'avait coûté 22 500 dollars. Je suis reparti en arrière et j'ai visualisé à nouveau cette scène de mon enfance, où j'étais venu là, alors que j'étais pauvre. Et j'ai dit : « Eh bien, je ne sais pas si cette

représentation que je m'étais faite à l'époque avait quelque chose à voir avec ça ou pas ; peut-être que oui. »

Peut-être que j'ai gardé cet espoir en vie, et que j'ai fini par le traduire en foi, puis que cette foi m'a apporté non pas seulement un cheval à vapeur, mais quelque chose de beaucoup plus précieux et coûteux.

Projetez-vous dans le futur et représentez-vous les choses que vous voulez faire en transmutant les situations défavorables et les épreuves en quelque chose d'agréable. J'entends par là l'idée de détourner votre esprit des pensées désagréables vers les pensées agréables.

Troisièmement, lorsque la peur s'abat sur vous, rappelez-vous simplement que la peur n'est que la foi en marche arrière. Commencez à penser en termes de foi en vous voyant la traduire vers la situation ou les choses que vous désirez. Je suppose que personne n'échappe aux sept peurs de base à un moment ou à un autre, mais la plupart des gens les connaissent tout au long de leur vie. Mais si vous laissez la peur prendre possession de vous, elle deviendra une habitude, et elle attirera certainement vers vous toutes les choses que vous ne voulez pas. Vous devez apprendre à traiter la peur en la transmutant en son opposé dans votre esprit. Autrement dit, en foi. Si la pauvreté vous fait peur, commencez à penser à vous comme si vous étiez riche. Pensez aux moyens qui vous permettront de gagner cet argent. Laissez-vous rêver autant que vous voulez ; il est préférable de rêver de l'argent que vous allez avoir que d'avoir peur de la pauvreté que vous avez déjà. Je vous assure qu'il n'y a absolument rien de positif ou de bénéfique à rester assis à se lamenter sur le fait qu'on vit dans la misère, qu'on a besoin d'argent et qu'on ne sait pas comment se le procurer.

Je crois honnêtement qu'il n'existe rien au monde que l'argent puisse acheter que je ne peux pas avoir si je le veux. Je ne pense pas en termes de ce que je ne peux pas avoir ; je pense en termes de ce que je *peux* avoir. Cela fait très longtemps que je fais ça, et c'est une manière formidable de conditionner son cerveau à être positif de façon que, lorsque les circonstances exigent une action mentale positive, on ait l'habitude de réagir de manière positive à tout moment plutôt que de manière négative.

On n'obtient pas une attitude mentale positive simplement en la souhaitant. Cela s'obtient progressivement, comme l'araignée tisse sa toile, un fil après l'autre, jour après jour, un petit peu à la fois. Cela n'arrive pas simplement du jour au lendemain.

Guides invisibles

- Le guide de la bonne santé.
- Le guide de la prospérité financière.
- Le guide de la tranquillité d'esprit.
- Les guides de l'espoir et de la foi.
- Les guides de l'amour et du sentiment.
- Le guide de la sagesse.

Ensuite, créez dans votre imagination une armée de guides invisibles qui s'occuperont de tous vos besoins et désirs. Vous m'avez entendu parler de mes guides invisibles. Si vous n'étiez pas dans cette philosophie, si vous ne compreniez pas la métaphysique, vous diriez probablement que j'ai mis sur pied un système bizarre. Mais je vous assure qu'il n'a rien de bizarre : il s'occupe de tout ce dont j'ai besoin et de tout ce que je veux.

Je reconnais que, la semaine dernière, j'ai été un peu négligent, et mon guide de la bonne santé m'a laissé tomber pendant un jour ou deux. Mais j'ai fait quelque chose à ce sujet. Je suis allé l'aider. Je lui ai donné un petit coup dans les côtes et je l'ai réveillé, et j'ai plus d'énergie maintenant que depuis le début de cette formation. C'est donc une bonne chose que j'aie eu ce petit rhume, parce que ça m'a un peu rappelé de penser à exprimer ma gratitude à ce guide de la bonne santé plutôt que de le négliger.

Certes, je me rends parfaitement compte qu'il s'agit là de créations de mon imagination. Je ne me dupe pas et ne dupe personne d'autre vis-à-vis de ça. Mais, en pratique, ces guides représentent de vraies entités, de vraies personnes, et chacun d'eux accomplit la tâche précise que je lui ai confiée, et ce, en permanence.

Certains élèves ne me connaissent pas suffisamment pour savoir si je dis la vérité ou non. Vous devez me croire sur parole pour l'instant, mais si vous me suivez assez longtemps, vous aurez l'opportunité de savoir si je dis la vérité ou non. Et je n'arriverais pas à vous duper si j'essayais, parce que vous seriez capable de me voir venir.

Vous saurez si je vis cette philosophie de la vie. Vous le découvrirez. C'est votre travail de le découvrir. Si je n'arrive pas à la faire marcher, de quel droit pourrais-je vous dire que vous pouvez y arriver ? Je la fais marcher, et elle m'apporte beaucoup. Elle fait tout ce que je veux voir

s’accomplir dans le monde. C’est comme ça que je sais qu’elle peut faire la même chose pour vous. C’est comme ça que je sais que vous pouvez lui faire faire la même chose pour autrui. Mais, avant d’en faire quoi que ce soit pour autrui, il faut que vous en fassiez quelque chose pour vous. Je ne vois pas comment quelqu’un pourrait correctement enseigner cette philosophie sans avoir fait la preuve irréfutable dans sa propre vie qu’il peut la faire marcher.

Le guide de la bonne santé

Le premier de ces guides est *le guide de la bonne santé physique*. Pourquoi pensez-vous que j’ai mis cela en numéro un ? Qu’est-ce que l’esprit pourrait bien faire, affublé d’un corps qui a besoin d’être soutenu par des béquilles en permanence ? Un corps physique bien solide, voilà le temple de l’esprit ; il doit être sain et regorger d’énergie.

Lorsque vous appuyez sur le bouton enthousiasme, s’il n’y a pas d’énergie, il est impossible de générer quelque chose à partir de rien. Il vous faut avoir une réserve d’énergie, et l’énergie est physique par nature ; elle est aussi mentale. Mais je ne connais personne capable d’exprimer un vif enthousiasme quand son corps est perclus de maux et de douleurs.

Votre première obligation envers vous-même est envers votre corps – veiller à ce qu’il réponde à tout moment à tous vos besoins, à ce qu’il fasse les choses qu’il est censé faire. Il vous faut un peu plus d’aide que ce que vous pouvez donner pendant la journée, parce que, lorsque vous vous allongez, la nature se met au travail et se charge de le retaper. Il faut vous assurer que cette entité, appelée « le guide de la bonne santé », supervise ce travail et veille à ce qu’il soit fait correctement.

Peu importe ce que les autres vont dire de ce système. Allez-y, adaptez-le pour qu’il vous convienne. Découvrez qu’il fonctionne, et ensuite, lorsque vous commencerez à l’enseigner à d’autres personnes, vous n’aurez pas besoin de faire d’excuses.

J’explique ce système ; je ne m’en excuse pas. Pourquoi s’excuser de quelque chose qui rend service nuit et jour et qui se révèle très utile ? À quoi bon, vraiment ?

Le guide de la prospérité financière

Deuxièmement : *le guide de la prospérité financière.* Pourquoi croyez-vous que j'aie mis cela en deuxième position ?

Connaissez-vous quelqu'un qui soit d'une très grande utilité pour les autres sans argent ? Combien de temps peut-on se débrouiller sans argent ? Je vais vous dire combien de temps je peux me débrouiller sans argent. Je peux passer deux semaines sans avoir besoin de quoi que ce soit. Je fais ça deux fois par an, quand je jeûne. Mais, si j'étais dans l'obligation de faire cela, je mourrais probablement de faim en trois jours. Je le fais parce que c'est mon choix, parce que c'est tonifiant pour ma santé.

Vous devez avoir de l'argent ; vous devez avoir une conscience de l'argent dans cette entité que vous édifiez ici. Mais mon guide est contrôlé. Je ne me permets pas de devenir avide, de vouloir trop d'argent ou de payer trop cher pour l'argent que je reçois. Je paie assez, mais pas trop. Je connais des gens qui paient trop cher et meurent trop jeunes, parce qu'ils ont fait trop d'efforts pour accumuler de l'argent dont ils n'avaient pas besoin et qu'ils ne pouvaient pas utiliser. La seule utilité que cela pourrait avoir serait de donner à leurs descendants quelque chose sur quoi se battre après leur décès. Voilà bien le genre de choses qui ne va pas m'arriver. Je veux beaucoup, mais pas trop. C'est le but de ce guide financier : de s'assurer que je m'arrête quand j'en ai assez, parce que je n'en veux pas trop.

Cette recherche d'argent devient une sorte de cercle vicieux pour beaucoup de gens. Vous vous lancez là-dedans et vous dites : « Eh bien, je m'arrêterai quand j'aurai atteint mon premier million. » Je me souviens de l'époque où Bing Crosby a annoncé à son frère, qui était son manager, que lorsqu'ils auraient gagné leurs premiers 50 000 dollars, ce serait suffisant ; ils arrêteraient. Ils gagnent aujourd'hui plus de 1 million de dollars par an et continuent à travailler plus que jamais, aux prises avec cette vie de fous. Je ne parle pas de manière péjorative de Bing, comprenez-moi bien. Bing est un ami, et je l'admire profondément, mais je parle des gens qui paient trop cher pour essayer d'avoir des choses dont ils n'ont pas besoin.

Cette philosophie traite du succès économique. Le succès ne consiste pas à détruire sa vie et à mourir trop jeune parce qu'on a essayé d'avoir trop de quelque chose. Arrêtez-vous quand vous avez assez. Faites un meilleur

usage des choses que vous avez actuellement au lieu d'essayer d'obtenir beaucoup plus de choses dont vous n'aurez aucune utilité.

Si j'avais pu tenir ces propos à quatre de mes amis avant la Grande Dépression, deux d'entre eux n'auraient pas sauté du haut d'un immeuble, et deux d'entre eux ne se seraient pas fait sauter la cervelle ou empoisonnés.

Ni trop ni trop peu – juste assez de tout. Pas évident d'apprendre ce qui est assez et pas trop ! C'est un des bienfaits de cette philosophie : elle donne une vie équilibrée ; on apprend ce qui est assez et ce qui est trop.

Le guide de la tranquillité d'esprit

Vient ensuite le plus important : *le guide de la tranquillité d'esprit.* À quoi cela vous servirait-il de posséder tout ce qui existe dans le monde et de pouvoir percevoir des redevances de toute personne qui vit si vous n'aviez pas l'esprit tranquille ?

J'ai eu le privilège de connaître intimement, en tant qu'amis, les hommes les plus riches et les plus prospères que ce pays ait jamais produits. Cela signifie que j'ai dormi chez eux, mangé avec eux, connu leur famille, leur femme et leurs enfants, et vu ce qui est arrivé à ceux-ci une fois qu'ils sont morts. J'ai vu tout ça. Je sais à quel point il est important d'apprendre à mener une vie équilibrée pour pouvoir avoir l'esprit tranquille et faire de son métier un jeu qui soit source de joie. Ce n'est pas quelque chose à redouter, mais un jeu auquel s'adonner avec autant d'ardeur qu'un homme qui jouerait au golf ou à un autre jeu qu'il adore.

J'ai toujours dit que l'un des péchés de la civilisation réside dans le fait qu'il y a si peu de gens dont le travail baigne dans l'amour, qui font des choses qu'ils aiment faire. La plupart des gens font des choses parce qu'ils doivent manger, dormir et avoir quelques vêtements à se mettre sur le dos. Mais quand un homme ou une femme arrive à faire ce qu'il fait par amour, parce qu'il veut le faire, il a vraiment de la chance. Cette philosophie mène à cela, mais vous n'y arriverez jamais tant que vous n'aurez pas appris à conserver une attitude mentale positive, au moins la plupart du temps.

De tous les hommes qui ont collaboré avec moi à l'élaboration de cette philosophie – et ils représentaient tous les succès remarquables de cette époque –, il n'y en a qu'un dont je pourrais dire qu'il s'approchait, même

vaguement, de la tranquillité d'esprit parallèlement à ses autres succès. C'était John Burroughs : c'était, sans aucun doute, celui qui s'en approchait le plus. Juste derrière lui venait M. Edison.

Je placerai M. Carnegie en troisième position, et je vais vous dire pourquoi. Dans ses dernières années, il a quasiment perdu la tête à essayer de trouver des moyens de se vider de sa fortune et de la donner à qui elle ne ferait pas de mal. Il en est presque devenu fou. À la fin de sa vie, son obsession majeure était que cette philosophie soit bien organisée de son vivant et parvienne entre les mains des gens pour qu'elle leur fournisse le savoir-faire qui leur permettrait d'acquérir des biens matériels, y compris de l'argent, sans violer les droits des autres. C'est ce qu'il voulait plus que tout au monde.

M. Carnegie est mort en 1919, avant même que j'aie mis tout cela par écrit, mais il venait de vérifier avec moi et de revérifier quinze de mes dix-sept principes.

Il y a deux personnes dont j'ai toujours regretté qu'elles n'aient pas vécu assez longtemps pour me voir à l'heure de mon triomphe après m'avoir vu dans ma période de découragement et de contestation : ma belle-mère et Andrew Carnegie. Cela aurait été une grande joie pour moi et une compensation suffisante pour toute une vie d'efforts si j'avais pu afficher devant ces deux êtres merveilleux les résultats de leur travail : ils m'ont dirigé au moment où j'en avais besoin.

Je ne mettrais pas ma main à couper qu'ils ne sont pas là, en train de regarder par-dessus mon épaule. Vous savez, il y a des fois où je suis sûr qu'il y a quelqu'un qui se tient par-dessus mon épaule, parce que je dis et fais des choses qui dépassent mon entendement.

J'ai remarqué, et encore plus ces dernières années, que les choses que je fais que l'on pourrait qualifier de brillantes ou d'exceptionnelles sont toujours faites par cet homme qui se tient là et regarde par-dessus mon épaule. Toujours dans les cas d'urgence, quand je suis face à des décisions importantes, je peux presque sentir cet homme me dire quelle décision prendre. Je pourrais pratiquement me retourner et imaginer le voir là, en personne, pour m'influencer.

C'est un bon moment pour vous dire ceci : je n'aurais jamais pu faire ce qui a été fait par rapport à cette philosophie si je n'avais rien eu d'autre que la collaboration de ces cinq ou six cents hommes qui m'ont aidé ; ça

n’aurait pas été suffisant. J’ai eu plus que ça. Je n’en ai jamais rien dit jusque-là, parce que je ne veux pas que des gens aient l’impression que j’ai été privilégié ou que j’ai quelque chose que les autres ne peuvent pas avoir. Je crois sincèrement que je n’ai rien que vous n’ayez. Je pense que vous pouvez avoir les mêmes sources d’inspiration. C’est autant à votre portée qu’à la mienne, je crois cela de tout mon cœur.

Les guides de l’espoir et de la foi

Les guides suivants sont jumeaux : *espoir* et *foi*. Jusqu’où iriez-vous dans la vie si vous n’aviez pas cette éternelle flamme d’espoir et de foi qui brûle dans votre âme ? Il n’y aurait rien qui vaille la peine de travailler ou de vivre. Vous devez avoir un système pour garder votre esprit positif, parce qu’il y a des choses qui peuvent détruire l’espoir et la foi. Les gens, les circonstances, les choses qui échappent à votre contrôle, surgissent dans la vie. Vous devez avoir un antidote à ces choses, quelque chose dans quoi vous puissiez puiser pour les compenser. Je ne connais pas de meilleur système que ces guides que j’ai adoptés, parce qu’ils fonctionnent pour moi. Je les ai enseignés à un grand nombre d’autres personnes, et ils fonctionnent aussi bien que pour moi.

Les guides de l’amour et du sentiment

Les deux suivants sont aussi jumeaux : *les guides de l’amour et du sentiment*. Je ne crois pas qu’on puisse rien accomplir de valable sans sentiment. Autrement dit, si vous n’aimez pas ce que vous faites, vous n’en tirerez aucun amusement.

Indubitablement, s’il n’y a pas d’amour dans votre cœur, alors vous n’êtes pas tout à fait un être humain. La différence principale entre les animaux inférieurs et les êtres humains est que ceux-ci sont capables d’exprimer l’amour. C’est quelque chose de merveilleux, de formidable. C’est ce qui donne les génies et les leaders, et c’est ce qui donne et conserve la santé. Ayant une grande capacité d’amour, j’ai eu le privilège de côtoyer le génie. Il n’y a aucune exception à ça. C’est la pure vérité.

Le but de ces deux guides, amour et sentiment, pour moi, c'est de continuer à me faire apprécier ce que je fais dans la vie et à me maintenir jeune de corps et d'esprit. Non seulement ils font cela, mais, grâce à eux, je garde mon enthousiasme, je reste convaincu par ce que je fais et n'ai jamais la sensation de pénibilité.

En d'autres termes, je ne sais pas ce que c'est que travailler dur, parce que je ne travaille pas : je joue. Tout ce que je fais est un travail d'amour.

J'ai conscience, bien sûr, qu'avant d'arriver au stade économique où vous pouvez oublier de gagner votre vie, il y a quelque chose à quoi vous devez penser qui peut retirer un peu de plaisir au travail, mais si vous faites attention, vous pouvez développer un système dans lequel tout ce que vous faites, même quand vous lavez la vaisselle ou creusez des tranchées, sera un travail d'amour pour l'instant. Quand je rentre chez moi, j'aide Annie Lou à faire la vaisselle, non pas parce qu'elle ne pourrait pas le faire, mais parce que je veux sentir que je ne suis pas trop bien pour faire la vaisselle, et cela m'apporte beaucoup de joie.

Je m'affaire aussi dans le jardin, parce que, si je ne le faisais pas, Annie Lou le ferait une fois que je serais parti et m'ôterait le plaisir de le faire. C'est fantastique d'apprendre à mener une vie simple, à être un être humain plutôt qu'un pédant coincé.

Apprenez à prendre l'habitude de l'amour et du sentiment dans votre vie, et apprenez à avoir un système qui leur permettra de s'exprimer dans tout ce que vous faites.

Le guide de la sagesse

Le dernier est le *guide de la sagesse globale*. Il contrôle les sept autres. Son rôle consiste à les maintenir en état de fonctionnement et sans cesse à votre service, et aussi à vous adapter à toute situation de votre vie, agréable ou non, de façon que vous tiriez parti de cette situation. Je peux vous dire en toute sincérité qu'il n'est rien qui vienne à mon moulin de la vie qui ne soit du blé à moudre. Je fais du blé à moudre de tout ce qui vient à mon moulin. Et plus les circonstances sont désagréables, plus j'obtiens de blé à moudre, parce que je le broie doublement pour être sûr que ce ne sera rien d'autre. Aucune expérience de la vie n'est jamais perdue, qu'elle soit bonne ou

mauvaise, si l’on s’y adapte bien. On peut toujours tirer parti de toute expérience de la vie si on a un système pour cela. Bien sûr, si vous laissez libre cours à vos émotions et les laissez vous submerger dans les expériences désagréables, vous attirerez plus d’expériences désagréables qu’agréables.

Il y a quelque chose de particulier avec les événements désagréables : ce sont des lâches. Quand vous dites : « Viens par ici, toi, j’ai de quoi te harnacher, et je vais te mettre au boulot », curieusement, ils trouvent toujours à s’occuper ailleurs. Ils ne se présentent pas souvent à vous quand ils savent que vous allez les mettre au travail.

Si vous avez peur des situations désagréables, elles vous tomberont dessus en masse. Elles entreront par la porte et par la fenêtre. Elles entreront quand vous ne vous y attendez pas, quand vous n’êtes pas prêt à les affronter. Je n’ouvre pas particulièrement la porte aux expériences désagréables, mais, si elles sont assez folles pour s’approcher de moi, elle se retrouveront réduites en poudre dans mon moulin de la vie. Une chose est sûre : je les réduirai en poudre, mais je ne me laisserai pas ensevelir. Pourquoi ? Parce que j’ai un système pour les traiter. Je veux que vous ayez un système. Je veux que vous appreniez aux autres à en avoir un.

Gérer les influences négatives

Une vigilance éternelle, voilà le prix à payer pour garder une attitude mentale positive en raison de certaines choses qui viennent s’opposer à la pensée positive. Pour commencer, votre moi négatif manœuvre en permanence pour avoir le contrôle sur vous. Saviez-vous qu’il existe des entités qui s’efforcent de prendre le pouvoir sur vous du côté négatif ? Il vous faut être d’une vigilance permanente pour vous assurer que ces entités ne prennent pas le dessus. Vous devez sans arrêt affronter vos peurs accumulées, vos craintes et les limitations que vous vous imposez, si vous ne voulez pas qu’elles prennent l’avantage et deviennent l’influence dominante de votre esprit.

Viennent ensuite les influences négatives près de vous. Les gens qui sont négatifs peuvent inclure ceux avec lesquels vous travaillez, ceux avec lesquels vous vivez, peut-être certains membres de votre propre famille. Si vous ne faites pas attention, vous deviendrez exactement comme eux, parce

que vous répondrez de la même manière. Peut-être est-il nécessaire que vous habitiez dans la même maison que quelqu'un qui est négatif, mais il n'est pas nécessaire d'être négatif simplement parce que vous êtes dans la maison de quelqu'un qui l'est. Je reconnais qu'il sera un petit peu difficile de vous prémunir contre cela, mais vous pouvez y arriver. Je l'ai fait. Le Mahatma Gandhi l'a fait. Regardez ce qu'il a fait alors qu'il s'immunisait contre des choses qu'il ne voulait pas.

Troisièmement, vous pouvez avoir hérité de certains traits négatifs à la naissance. Vous pouvez les transmuter en traits positifs dès que vous mettez le doigt dessus et découvrez ce qu'ils sont. Beaucoup de gens naissent avec les caractéristiques naturelles d'une nature négative, par exemple, une personne qui est née dans un environnement pauvre, où toute sa famille, tous ses voisins vivent dans la misère, où elle n'a jamais vu, senti ou entendu que de la pauvreté. Cela a été mon cas. Et c'est une des choses les plus difficiles que j'ai eues à vaincre – cette peur innée de la pauvreté.

Puis il y a les préoccupations vis-à-vis d'un manque d'argent et d'un manque d'évolution dans votre entreprise ou votre vie professionnelle. Vous pouvez passer l'essentiel de votre temps à vous soucier de ces choses, ou vous pouvez transmuter cet état d'esprit pour trouver des moyens de les surmonter. Pensez au côté positif plutôt qu'au côté négatif. Vous faire du souci à propos du côté négatif ne fera que vous enfoncer toujours plus profond. C'est tout ce que ça va faire.

Et puis il y a l'amour non partagé et les frustrations émotionnelles déséquilibrées dans vos relations avec l'autre sexe. Vous pouvez perdre votre temps et votre énergie, et vous retrouver à l'asile psychiatrique pour cela, comme beaucoup de gens, mais ça n'en vaut pas la peine. Je n'ai jamais vu de femme qui vaille la peine qu'on perde la tête pour elle. J'ai une épouse merveilleuse dont je suis très amoureux et qui est un grand atout pour moi, mais je ne perdrais pas la tête pour elle. S'il était nécessaire que je perde mon équilibre pour l'avoir, je ne le ferais pas.

Il est inutile de laisser un amour non partagé détruire l'équilibre de son esprit, comme tant de gens le font. C'est à vous de faire quelque chose à ce propos, de garder une attitude mentale positive et de reconnaître que votre premier devoir est envers vous-même. Prenez le contrôle de vous-même et ne laissez personne perturber votre équilibre, émotionnel ou autre. Ce n'était pas l'intention du Créateur, et vous ne devriez pas l'accepter.

Vient ensuite une mauvaise santé, qu'elle soit réelle ou imaginaire. On peut se faire beaucoup de souci pour les choses dont on pense qu'elles peuvent nous arriver physiquement, même si elles n'arrivent jamais. En termes médicaux, c'est ce qu'on appelle l'*hypochondrie* – un grand mot pour ça. Vous pouvez passer un temps énorme à devenir négatif si vous n'avez pas une attitude mentale positive vis-à-vis de votre santé, si vous ne développez pas une conscience de la santé. Pensez en termes de santé.

J'ai souvent dit que, s'il arrivait quoi que ce soit de vraiment grave à mon corps, j'irais dans le désert, je me déshabillerais complètement, je travaillerais nu au soleil et viendrais à bout de n'importe quoi. Je courrais là-bas, et je me blottirais dans les bras de Mère Nature, et je pourrais en venir à bout. Je pourrais en venir à bout avec mon esprit et avec le soleil qui m'inonde de ses rayons. Je sais que je pourrais le faire ; je le sais, tout simplement.

Votre attitude mentale a énormément à voir avec ce qui arrive à votre corps ; il n'y a aucun doute là-dessus. Vous pouvez tester cela quand ça vous chante. Quand vous pensez que vous ne vous sentez pas très bien, écoutez une bonne nouvelle et voyez comme ça change tout. N'avez-vous jamais connu ça ? Vous vous sentiez vraiment mal, mais cette bonne nouvelle a balayé cette sensation.

Ensuite, il y a l'intolérance : le manque d'ouverture d'esprit sur tous les sujets. Combien d'ennuis cela donne à certaines personnes et comme cela maintient une attitude mentale négative.

Il y a aussi l'avidité de posséder plus de choses matérielles que nécessaire. J'ai déjà largement discuté de ce sujet.

Ensuite, il y a le manque d'un objectif majeur clair et net et le manque d'une philosophie précise qui nous guide dans la vie. La grande majorité des gens n'ont pas de philosophie de vie. Ils vivent au petit bonheur la chance, au gré des circonstances. Ils ne sont qu'une feuille morte dans le vent. Ils vont là où le vent les emporte, et il n'y a rien qu'ils puissent faire, parce qu'ils n'ont pas de philosophie de vie, pas de règles à suivre. Ils font confiance à la chance et à la fortune, mais c'est généralement l'infortune qui prévaut.

Il vous faut une philosophie qui vous permette de vivre. Il existe beaucoup de bonnes philosophies qui vous permettent de mourir, mais je suis bien plus intéressé par une qui vous permet de vivre, et c'est ce que

nous étudions ici. Il s'agit d'une philosophie qui vous permet de vivre de telle manière que les voisins autour de vous vous considèrent comme désirable. Ils sont heureux de vous avoir là, et vous êtes heureux d'être là. Non seulement vous jouissez de la prospérité, de la satisfaction et de la tranquillité d'esprit, mais vous reflétez cela dans chaque personne qui entre en contact avec vous. C'est comme ça que les gens devraient vivre. C'est le genre d'attitude mentale que les gens devraient avoir pour vivre.

Enfin, et surtout, il y a l'habitude de permettre aux autres de penser à votre place. Si vous laissez faire cela, vous n'aurez jamais une attitude mentale positive, parce que vous ne serez pas en possession de votre propre esprit.

Tout le monde voudrait être riche, mais tout le monde ne sait pas ce qui constitue des richesses à long terme. Vous trouverez ci-dessous les douze grandes richesses : je veux que vous vous familiarisiez avec elles. Avant de pouvoir être riche, on doit avoir une proportion assez bien équilibrée de ces douze grandes richesses.

Je veux que vous remarquiez où je place l'argent par rapport aux autres, par ordre d'importance. Il arrive en douzième position. Il y a onze choses qui sont encore plus importantes que l'argent pour avoir une vie bien équilibrée :

1. Une attitude mentale positive.
2. Une bonne santé physique.
3. Des relations humaines harmonieuses.
4. Une absence de peur.
5. L'espoir d'un accomplissement futur.
6. La capacité de mettre sa foi en action (foi appliquée).
7. Le désir de partager ses atouts.
8. Un travail par amour.
9. Un esprit ouvert envers tous les sujets et tous les individus.
10. Une autodiscipline totale.
11. La sagesse qui permet de comprendre les gens.
12. L'argent.

Chapitre 9

Autodiscipline

Je veux attirer votre attention sur mon essai sur la vie[1], parce qu'il s'agit de ma réaction à l'un des pires échecs que j'aie jamais connus au cours de toute ma carrière. Il donne une idée de la façon dont je transmute une situation désagréable en quelque chose d'utile. Quand c'est arrivé, j'avais une vraie raison de sortir pour me battre – et je ne veux pas dire me battre mentalement ; j'entends « physiquement ». Si j'avais dû régler l'affaire en étant caché derrière un arbre avec un revolver à six coups, ç'aurait été justifié, vu les circonstances, mais j'ai préféré faire quelque chose qui ne ferait de tort à personne tout en m'étant profitable. J'ai choisi de m'exprimer à travers cet essai :

> « Vie, tu ne peux pas me terrasser parce que je refuse de prendre ta discipline trop au sérieux. Quand tu essaies de me blesser, je ris – et le rire ne connaît pas la douleur. J'apprécie tes joies là où je les trouve ; tes chagrins ne me font pas peur et ne me découragent pas, parce que mon âme connaît le rire.
>
> L'échec temporaire ne me rend pas triste. Je mets en musique les mots de l'échec et j'en fais une chanson. Tes larmes ne sont pas pour moi parce que je préfère de loin rire, et parce que j'aime le rire, je l'utilise comme un substitut au chagrin et à la tristesse, à la douleur et à la déception.

Vie, tu es une facétieuse versatile, reconnais-le… Tu as glissé l'émotion d'amour dans mon cœur de façon à pouvoir t'en servir comme d'une épine pour piquer mon âme, mais j'ai appris à esquiver ton piège par le rire. Tu as essayé de me duper avec le désir d'or, mais je t'ai eue en suivant plutôt la piste qui mène à la connaissance. Tu m'as poussé à créer de belles amitiés – puis tu as transformé mes amis en ennemis afin de durcir mon cœur, mais j'ai esquivé ta manœuvre en me riant de tes tentatives et en choisissant de nouveaux amis à ma manière.

À cause de toi, des hommes m'ont trompé dans le commerce pour que je devienne méfiant, mais là encore j'ai gagné parce que je possède un atout précieux que personne ne peut me voler – à savoir, le pouvoir de réfléchir par moi-même et d'être moi-même. Tu me menaces de mort, mais pour moi, la mort n'est rien de plus qu'un long sommeil paisible, et le sommeil est la plus douce des expériences humaines – à part le rire. Tu allumes un feu d'espoirs dans mon cœur, puis jettes de l'eau sur les flammes, mais je peux faire mieux que ça en ranimant le feu – et je me ris de toi une fois de plus.

Tu n'as rien qui puisse m'éloigner du rire, et tu n'as pas le pouvoir de me faire plier de peur. C'est donc à une vie de rire que je lève mon verre ! »

Vous pensez peut-être que c'est facile d'avoir ce genre de réaction émotionnelle face à une expérience désagréable, quand on a été blessé par ceux qui auraient dû être loyaux envers soi, mais j'ai tellement connu cela dans ma vie que j'en ai fait une habitude de toujours réagir dans un esprit de gentillesse.

Je veux vous donner un autre exemple qui, je pense, servira à vous tous qui étudiez les détails de cette philosophie.

Lorsque *Réfléchissez et devenez riche* est sorti, j'ai apporté le manuscrit à un éditeur célèbre de New York pour le lui soumettre. Il a dit qu'il aimait le titre et que cela l'intéresserait sans doute de le publier. Des semaines ont passé ; je téléphonais, j'écrivais, et, à chaque fois, on me donnait des pseudo-excuses pour ne pas m'avoir encore répondu dans un sens ou dans l'autre.

Six mois ont passé. Je me suis rendu au bureau de cet éditeur sur Madison Avenue, et j'ai dit à l'un des responsables :

– Je suis venu ici pour récupérer mon manuscrit ou un contrat, peu importe lequel, mais je vais à coup sûr obtenir l'un ou l'autre avant de quitter cette pièce, autant que vous le sachiez. Je suis fatigué de ces tergiversations. Il se passe ici des choses pas nettes dont je ne sais rien, mais je vais savoir de quoi il retourne.

L'éditeur s'est baissé et a sorti mon manuscrit du bas de son bureau. Avec un sourire penaud et coupable sur le visage, il a dit :

– Monsieur Hill, on vous doit des excuses. Quand ce manuscrit est arrivé, on l'a fait lire à tous nos lecteurs, et chacun d'eux nous a dit que c'était le meilleur manuscrit que nous ayons jamais reçu. Cela nous a donné l'idée d'écrire un livre à nous, et c'est ce que nous avons fait. Nous l'avons écrit sous le nom de quelqu'un d'autre qui travaille dans votre domaine. Nous lui avons versé 1 000 dollars pour le privilège d'utiliser son nom, mais nous n'avons pas à lui payer de droits d'auteur. Cela dit, ce manuscrit que nous avons rédigé n'est pas aussi bon que le vôtre, mais nous pouvons le vendre aussi bien, parce que nous allons mettre 100 000 dollars de publicité pour le lancer. Nous avons conservé votre manuscrit jusqu'à la rédaction du nôtre, mais nous mettrons probablement le nôtre sur le marché en premier.

– Comme c'est formidable ! ai-je dit. L'éthique dans l'édition, ça vous dit quelque chose ?

J'ai pris mon manuscrit et je suis sorti.

Quand, de retour, j'ai dit à mon avocat ce qui s'était passé, il a sauté de joie.

– C'est la meilleure chose qui soit arrivée depuis longtemps. Je vais récupérer vos droits d'auteur sur chaque exemplaire de ce livre qu'ils vont vendre – sur chacun d'eux.

– Attendez une minute, l'ami, ai-je rétorqué. Vous n'allez pas récupérer de droits d'auteur sur ça, et vous n'allez pas poursuivre en justice qui que ce soit.

– Oh, que si ! a-t-il répondu. Et je peux gagner. Je le garantis, donc je m'en occupe sans aucuns frais. Je prendrai un pourcentage sur ce que j'en tirerai.

– Oh, je sais que c’est ce que vous voulez, ai-je dit.

– Je vais porter l’affaire devant un tribunal dont l’éditeur ne sait rien, où il ne pourra plaider sa cause. Je vais m’adresser à ce tribunal, et cet autre livre aura disparu depuis longtemps, alors que *Réfléchissez et devenez riche* poursuivra sa route.

C’est ce qui se passe partout dans le monde aujourd’hui.

J’ai une façon de me venger des gens qui me blessent. Je ne prends certainement pas les choses à la légère ; ce n’est pas mon genre. Personne ne peut abuser de moi sans que je me venge. Je riposte avec vigueur et efficacité en rendant un service à celui qui veut me faire du tort au lieu d’essayer de lui en faire à mon tour. Croyez-moi, c’est ça, être un homme, à vos propres yeux, à ceux du monde, et peut-être à ceux de votre Créateur, plus que n’importe quoi d’autre.

Rendre la pareille aux gens qui vous ont blessé ou qui ont essayé de vous blesser est un simple manque d’autodiscipline. Vous n’avez pas encore vraiment découvert vos propres pouvoirs ou vos propres moyens de tirer parti de ces pouvoirs si vous vous abaissez au point d’essayer de rendre la pareille à la personne qui vous a calomnié, diffamé, trompé, ou même seulement essayé de faire quelque chose comme ça. Ne faites jamais ça, parce que vous ne ferez que baisser dans votre propre estime et dans celle de votre Créateur.

Il existe un meilleur moyen, une meilleure arme que j’essaie de mettre entre vos mains pour vous défendre contre tous ceux qui vous blesseraient. Utilisez l’autodiscipline qui s’appuie sur cette leçon et ne laissez jamais quiconque vous tirer vers le bas. C’est vous qui établissez le niveau auquel vous voulez traiter avec les gens. S’ils veulent s’élever à votre niveau, très bien. Sinon, laissez-les au leur. Il n’y a pas de mal à ça. Fixez votre propre niveau élevé et tenez bon, quoi qu’il arrive. J’espère que cette attitude va gagner votre cœur, et qu’elle deviendra la même que celle que j’ai.

Autrefois, je me vengeais. J’avais un revolver à six coups. À dire vrai, j’en avais deux, et de plus, je savais les utiliser. Je ne les portais pas pour faire joli. J’étais prêt à tirer sur quiconque me faisait obstacle. Il y a bien longtemps que je suis arrivé au stade où un pistolet ou une arme à feu ne m’est pas plus utile qu’autre chose. J’ai un meilleur moyen pour me défendre. J’ai un cerveau. Je sais comment l’utiliser, et je ne suis jamais sans défense.

Revenons à mon essai. Cela vous intéressera peut-être de savoir que c'est largement grâce à lui que ma philosophie a retenu l'attention de feu le Mahatma Gandhi, qui l'a fait publier à travers toute l'Inde. Cet essai a déjà influencé des millions de gens, et, avec le temps, directement ou non, il sera d'une influence bénéfique pour des millions de gens qui ne sont pas encore nés.

Ce n'est pas que l'essai soit brillamment rédigé. Le plus important, c'est la pensée qui est derrière. Vous pouvez réagir à des choses désagréables de la vie de telle manière que celle-ci puisse vous conquérir, ou de telle manière que personne ne puisse vous conquérir. Lorsque vous avez le rire dans l'âme, vous êtes assis tout près du plan dans lequel le Créateur agit lui-même.

Tous les matins, je me lève. Je regarde ma photo préférée de ma femme. J'en ai fait plus de cent avant d'obtenir l'expression précise que je voulais sur son visage, et c'est exactement cette expression que j'ai vue le jour où je lui ai demandé de m'épouser. Je n'avais jamais rien vu d'aussi divin. C'était l'expression la plus merveilleuse que j'aie jamais vue. À force d'essayer de la capturer, j'ai fini par y arriver. Je l'ai maintenant en photo. Elle a un sourire qu'il est impossible de décrire. Dès l'instant où vous entrez dans cette pièce et y jetez un coup d'œil, vous savez qu'il y a quelque chose de très spirituel dans la tête de cette femme.

Quand la famille de M. Billingsley est venue nous voir, ses deux petits garçons ont dormi dans mon appartement. L'un d'eux a dit :

– Dites, c'est une très belle femme, c'est qui ?

J'ai répondu :

– C'est ma femme.

– Oh ! Qu'elle est belle ! a-t-il dit. Tu sais, elle est si belle qu'elle pourrait être une star de cinéma !

– Oui, je crois bien, ai-je répondu.

Rire : si vous avez le rire dans l'âme et sur votre visage, je tiens à vous dire que vous ne manquerez jamais d'amis. Vous trouverez toujours des opportunités et vous ne serez jamais dépourvu d'un moyen de vous défendre contre les gens qui ne connaissent rien au rire.

L’autosuggestion

L’autosuggestion est la suggestion faite à soi-même qui permet d’aiguiller les pensées et actions dominantes vers le subconscient. C’est le moyen par lequel l’autodiscipline devient une habitude.

Le point de départ pour développer l’autodiscipline, c’est d’avoir un objectif clair et net. Vous remarquerez que, dans chacune de ces leçons, quoi qu’il arrive, quel que soit l’angle par lequel vous les abordez, vous ne pouvez échapper à l’expression *« objectif clair et net »*. Elle ressort comme le nez au milieu de la figure, parce que c’est le point de départ de tout accomplissement. Que ce soit bon ou mauvais, vous pouvez être sûr que tout ce que vous faites commence par un objectif clair et net.

Pourquoi devriez-vous écrire votre objectif majeur clair et net, le mémoriser et le passer en revue comme un rituel chaque jour que Dieu fait ? Pour qu’il entre dans votre subconscient. Le subconscient prend l’habitude de croire ce qu’il entend souvent. Vous pouvez lui répéter un mensonge encore et encore, et finir par ne plus savoir si c’est un mensonge ou pas. Le subconscient ne le sait pas non plus. Je connais des gens qui ont fait exactement cela.

Le désir obsessionnel est la dynamo qui donne vie et action à un objectif clair et net. Nous avons déjà pas mal étudié les souhaits, les espoirs, les désirs, les désirs ardents et la foi.

Comment passe-t-on d’un désir à une obsession ? En l’ayant constamment à l’esprit, en se le remémorant sans cesse et en en voyant la manifestation dans la vie réelle.

Imaginons que vous ayez le désir obsessionnel d’avoir assez d’argent pour vous acheter une Cadillac, mais que vous avez une Ford pour l’instant. Vous voulez cette belle nouvelle Cadillac, mais vous n’avez pas assez d’argent pour vous la payer. Que faites-vous ?

La première chose que vous faites, c’est aller chez le concessionnaire Cadillac pour vous procurer l’un de ces beaux catalogues tout neufs dans lesquels il y a tous les modèles. Ensuite, vous le feuilletez et choisissez celui que vous voulez. Chaque fois que vous montez dans votre Ford, avant de démarrer, lancez le starter, puis fermez les yeux quelques instants et imaginez vous trouver dans une belle Cadillac neuve. Alors qu’elle roule

tout en vrombissant dans les rues, imaginez que vous possédez déjà cette Cadillac. Juste à ce moment-là, vous êtes au volant de votre Cadillac.

Cela peut paraître bête, mais ça ne l'est pas ; je peux vous assurer que ça ne l'est pas. C'est précisément de cette manière qu'un soir, à l'hôtel Waldorf Astoria, je me suis avancé à dire que j'allais avoir ma première Rolls-Royce. J'ai annoncé que j'allais l'avoir avant la fin de la semaine, même si je n'avais pas assez d'argent sur mon compte pour l'acheter.

Un de mes élèves, qui était là, qui avait exactement la même voiture que celle que je décrivais, jusqu'aux roues à rayons orangées, m'a téléphoné à mon hôtel le lendemain matin. Il a dit : « Venez. J'ai votre voiture, monsieur Hill. » Je suis descendu, et c'était vrai. Il avait fait établir le transfert légal, et il m'a passé les clés. Il a voulu me montrer un petit truc ou deux qu'il faut savoir pour tirer le meilleur d'une Rolls-Royce. Il m'a emmené à Riverside Drive, on a roulé un peu, puis il est sorti, et on s'est serré la main. Il a dit : « Monsieur Hill, je suis très heureux d'avoir eu le privilège de vous permettre d'avoir cette belle voiture. » N'était-ce pas formidable de faire ça ? Il n'avait rien dit du prix. Il a ajouté : « Vous en avez bien plus besoin que moi. À vrai dire, je n'en ai pas du tout besoin, et je veux que vous l'ayez. »

Vous pouvez imaginer un homme donner ça à quelqu'un d'autre ? Oui. Vous faites partie de mes élèves, et vous connaissez la relation que nous avons. Nul besoin d'un gros effort d'imagination pour que vous sachiez qu'un de mes élèves pourrait faire quelque chose comme ça, pas plus que pour savoir que si vous aviez besoin que je vous rende un service et que vous veniez me voir, vous l'obtiendriez aussi spontanément que j'ai eu cette voiture.

Attention à ce que vous demandez

Faites attention à ce que votre cœur choisit comme désir obsessionnel, parce que le subconscient s'active à traduire minutieusement ce désir dans son équivalent matériel.

Je vous conseille vivement d'être prudent vis-à-vis de ce sur quoi vous jetez votre dévolu, parce que, si vous suivez les instructions données dans cette formation, si vous tenez absolument à quelque chose et que vous ne

changez pas d'avis, vous allez l'obtenir. Avant de vous lancer dans un désir obsessionnel, assurez-vous qu'il correspond bien à quelque chose avec quoi – ou quelqu'un avec qui – vous voudrez vivre, une fois que vous l'aurez.

Comme c'est formidable d'afficher dans son esprit quelque chose que l'on désire par-dessus tout, quelque chose qui est difficile à obtenir peut-être, et de finir par savoir que l'on veut vivre avec pour le reste de sa vie. Mais attention à ce que vous affichez avant de commencer.

Sur les plus de cinq cents hommes qui ont collaboré avec moi pour mettre cette philosophie sur pied, chacun d'entre eux était immensément riche. Je n'ai prêté attention à personne d'autre ; je ne m'intéressais qu'à ceux qui avaient fait preuve d'une grande réussite financière. Je n'avais pas de temps à perdre avec les petits garçons. Cela ne s'appliquerait pas aujourd'hui, mais cela s'appliquait alors. Chacun d'entre eux, pauvre solitaire, avait de l'argent en abondance, mais n'avait pas l'esprit tranquille. En affichant leur richesse, ils ont omis d'afficher en même temps les circonstances de la vie où ils ne vénéreraient pas cette richesse – où elle ne serait pas un fardeau pour eux, où ils auraient l'esprit tranquille dans leurs relations avec leurs semblables. Ils n'ont pas appris cette leçon. Si ces hommes avaient pu avoir cette leçon au début, avant de devenir immensément riches, ils auraient appris comment trouver leur équilibre avec cette richesse, de façon à ce qu'ils ne soient pas affectés négativement par elle.

À mes yeux, il n'y a rien de plus désolant qu'un homme extrêmement riche qui n'a rien d'autre que beaucoup d'argent, et il y en a beaucoup dans ce monde.

La deuxième chose la plus désolante concerne celui ou celle qui s'est retrouvé en possession d'une grande richesse sans l'avoir gagnée, parce que je sais que cette personne est vouée à une vie sans plaisir ni bonheur.

Je n'ai connu qu'une exception à ce principe. John D. Rockefeller Junior a hérité d'une immense fortune, et il en a fait de grandes choses, mais c'est le seul que j'aie jamais connu.

Je connais une autre personne qui s'en approche beaucoup. C'est mon fils aîné. Il est aujourd'hui à la tête d'une société que j'ai mise sur pied avant mes vingt et un ans. C'est un multimillionnaire à part entière. La façon dont il élève mes petites-filles me réjouit au plus haut point. Si elles veulent un collier de diamants, elles vont à Woolworth pour se l'acheter,

pas chez Tiffany. Ça leur plaît ; il leur a appris à aimer ça. Un jour, l'une des filles voulait quelque chose qui était un petit peu plus cher que ce qu'ils pensaient qu'elle devrait avoir à son âge. Sa mère lui a dit : « Tu vas à tel endroit et tu en achètes un qui lui ressemble : quand tu le porteras, avec ta personnalité, personne ne fera la différence. »

Autrement dit, mon fils élève ses enfants comme s'il n'avait pas tout son argent. Dans les faits, oui, il l'a hérité, mais il est l'exception à la règle, parce qu'il ne l'a pas laissé le gâter. Je suis très fier de lui, parce que je crois qu'il lui reste peut-être un petit peu de cette philosophie que je lui ai transmise quand il était petit, et qu'il en sera toujours ainsi.

Pensée et volonté

Le pouvoir de la pensée, c'est la seule chose sur laquelle vous avez un contrôle total, absolu – lequel est exercé par la volonté. En donnant aux êtres humains le contrôle de cette seule chose, le Créateur a dû choisir ce qu'il y avait de plus important au monde. C'est un fait remarquable qui mérite votre plus grande considération. Si vous lui accordez cette considération, vous découvrirez par vous-même les riches promesses qui s'offrent à ceux qui deviennent maîtres de leur pouvoir mental grâce à l'autodiscipline.

L'autodiscipline mène à une bonne santé physique, et à la tranquillité d'esprit grâce au développement de l'harmonie dans son propre esprit. J'ai tout ce dont j'ai besoin, ou que je peux utiliser ou souhaiter, dans ce monde. Je n'en aurais pas en abondance si je n'avais pas appris l'autodiscipline, parce que c'est comme ça que j'ai eu ces choses.

Il y a eu une époque où j'avais beaucoup plus d'argent sur mon compte en banque qu'aujourd'hui, mais je n'étais pas aussi riche que maintenant. Je suis aujourd'hui très riche parce que j'ai l'esprit équilibré. Je n'ai pas de rancune. Pas de soucis. Pas de peurs. J'ai appris, grâce à l'autodiscipline, à équilibrer ma vie. Je ne suis peut-être pas tout à fait en paix avec les gens du fisc, mais il y a un grand garçon quelque part qui regarde par-dessus mon épaule, et avec qui je suis en paix tout le temps. Je n'aurais pas été en paix avec lui si je n'avais pas appris l'art de l'autodiscipline, à réagir aux désagréments de la vie de manière positive plutôt que négative.

Je ne sais pas ce que je ferais si quelqu'un venait et me flanquait une gifle en plein visage sans aucune provocation. Je suis toujours un être humain, je pense. Je préparerais mon poing, et, si j'étais assez près de lui, je le frapperais probablement en plein dans le plexus solaire, et il accuserait le coup. Mais si j'avais quelques secondes pour y réfléchir, au lieu de faire ça, j'aurais pour lui plus de pitié que de haine, pitié qu'on puisse être aussi bête.

Il y a beaucoup de choses que je faisais mal, que je fais bien maintenant. Du fait que j'ai appris à les faire correctement, grâce à l'autodiscipline, je suis en mesure d'être en paix avec les autres, avec le monde, et en particulier avec moi-même et avec mon Créateur. C'est formidable d'avoir cela, quelles que soient les autres richesses que l'on a. Si l'on n'est pas en paix avec soi-même, les autres, et tous ceux avec lesquels on travaille, alors on n'est pas riche.

Vous ne serez jamais riche tant que vous n'aurez pas appris, par le biais de la discipline, à être en paix avec tout le monde, toutes les races, toutes les croyances. J'ai devant moi, dans l'auditoire, des catholiques et des protestants, des juifs et des non-juifs – des gens à la couleur de peau et aux origines différentes. Je ne vois pas la différence. Je ne veux pas faire la différence, parce que, dans mon esprit, il n'y en a pas. Il fut un temps où de petites choses, comme les différences raciales, me mettaient en colère ou me faisaient sentir en décalage avec mon prochain. Maintenant, je ne laisse plus ce genre de choses arriver, c'est tout.

Un des fléaux de ce monde dans lequel nous vivons, particulièrement dans ce « melting-pot » qu'est l'Amérique, c'est que nous n'avons pas appris comment vivre les uns avec les autres. Les juifs et les non-juifs, les catholiques et les protestants, ainsi que les gens de couleur et les Blancs, ils n'ont tout simplement pas appris comment vivre les uns avec les autres. Nous n'avons pas appris cela. Nous sommes en train d'apprendre. Lorsque nous aurons tous intégré cette philosophie, nous aurons un monde meilleur, ici, aux États-Unis, et j'espère que cela se propagera dans d'autres pays également.

L'autodiscipline nous permet de garder l'esprit fixé sur ce que nous voulons, et détaché de ce que nous ne voulons pas. Si vous ne gardez de cette leçon que l'habitude d'occuper dorénavant votre esprit avec les choses que vous désirez et de vous détacher de celles que vous ne souhaitez pas,

alors cela vaudra mille fois tout le temps et l'argent que vous aurez dépensé pour cette formation. C'est une nouvelle naissance, une nouvelle opportunité, une nouvelle vie que vous découvririez si vous appreniez seulement, grâce à l'autodiscipline, à ne pas laisser votre esprit se nourrir des choses que vous ne voulez pas – les souffrances, les déceptions, les personnes qui vous blessent.

Certes, c'est beaucoup plus facile à dire qu'à faire. Je sais à quel point il est difficile de penser sans cesse à l'argent que l'on va avoir quand on n'en a pas. Je sais tout cela, parce que j'ai essayé. Je sais ce que c'est qu'avoir faim. Que ne pas avoir de foyer. Ne pas avoir d'amis. Être ignorant et illettré. Je sais combien il est difficile, quand on est illettré, ignorant et pauvre, de penser qu'un jour, on sera un philosophe exceptionnel et que l'on étendra cette influence au monde entier.

Je sais tout cela, pourtant je l'ai fait. Si j'ai pu conquérir ce que j'ai conquis, je sais que vous pouvez en faire autant, mais pour cela, il faudra que vous soyez la personne aux commandes. Prenez possession de votre propre esprit, et occupez-le sans cesse avec les choses que vous voulez, celles que vous voulez faire, les gens que vous aimez bien, au point qu'il ne vous restera pas de temps pour penser aux choses que vous ne voulez pas ou aux gens que vous n'aimez pas.

Cette philosophie est puissante, parce qu'elle s'intéresse à l'esprit, au cerveau et au cœur de gens de tous horizons, et qu'elle aide certains d'entre eux à mieux se comprendre et à mieux comprendre les autres. Elle aide les gens à saisir pourquoi ils devraient avoir de l'autodiscipline, pourquoi ils ne devraient pas rendre la pareille aux gens qui se sont abaissés à les blesser, à les discréditer ou à les calomnier.

Je ne saurais vous dire combien de fois on m'a diffamé dans les journaux, au début. À bien des occasions, mes avocats ont voulu que je riposte. J'ai dit : « Mais je riposte. Je vais riposter en devenant absolument extraordinaire, en gravant mon nom dans tellement de cœurs à travers le monde que, si les propriétaires de journaux sont morts d'ici là, ils se retourneront dans leur tombe. »

Il y avait un vieux monsieur du nom de Bob Hicks, qui était représentant de commerce, et il ne m'aimait pas, parce que j'avais publié *The Golden Rule*. Il aurait aimé trouver ce nom le premier, mais je l'avais devancé. Il manquait rarement une occasion de me calomnier sur une question, et

certaines de ses calomnies étaient très dangereuses. M. Harry S. F. Williams, qui était mon avocat à Chicago, voulait régulièrement que je lui intente un procès. Il disait :

– Je prendrai ses presses d'imprimerie, sa maison et ses richesses avant d'en avoir terminé.

– Certainement pas, ai-je dit.

– Et pourquoi ça ?

– Je ne voudrais pas qu'il cesse d'imprimer, parce qu'il attire sur moi l'attention de gens qui n'ont jamais entendu parler de moi, et, quand ils creusent un peu et me comparent à lui, j'arrive toujours en tête. Pourquoi devrais-je me donner la peine de l'arrêter ?

Je ne vous parle pas de tout ça pour vous montrer combien je suis intelligent, brillant ou performant. Je crois que vous n'entendrez jamais personne vous parler autant de mes échecs que moi-même. J'en ai eu beaucoup. J'attire votre attention sur des choses très personnelles que j'ai connues. J'étais là ; j'étais partie intégrante de la transaction. Je sais ce qui a été fait et je sais quelle a été la réaction ; c'est bien mieux que si je vous racontais quelque chose dont j'avais entendu parler.

C'est pour cette raison que je parle aussi souvent de moi : parce que j'ai une expérience, un passé incroyable dont aucun auteur n'a jamais connu d'équivalent de sa vie, pour autant que je sache. Aucun auteur n'a jamais eu autant d'expériences diverses que moi, et au moins 50 % d'entre elles ont été des échecs. N'est-ce pas formidable de savoir que vous pouvez traverser vingt ou vingt-cinq ans de revers, d'échecs et d'oppositions, et quand même en sortir vainqueur et faire en sorte qu'on vous aime ? N'est-ce pas là un accomplissement ? Tout ce que j'ai dit ou dirai à l'avenir à propos de moi est justifié, car j'ai vécu des choses qui auraient dû me détruire, et je vous apprends comment réagir de même.

Trois murs mentaux

Je tiens à mettre l'accent sur les trois murs mentaux pour se protéger des forces extérieures. Je veux vous convaincre catégoriquement et durablement de la nécessité de trouver un moyen de vous immuniser contre les influences extérieures qui pourraient perturber votre capacité mentale, vous

mettre en colère, vous rendre malheureux, vous faire peur ou profiter de vous de quelque manière que ce soit.

J’ai ce système, et il fonctionne à merveille.

Lorsque vous avez autant de personnes qui vous connaissent dans le monde entier que moi, et autant d’amis chers qui réclament des rendez-vous ou autres, vous devez avoir un système qui vous permette de choisir combien d’entre eux vous verrez et combien vous ne verrez pas. Vous devez avoir cela. Peut-être pas au début ; c’était mon cas, mais j’en ai un aujourd’hui. Mes amis, mes chers amis, ceux que j’aime partout dans le monde, me prendraient tout mon temps si je n’avais pas un système pour les en empêcher. J’essaie de faire en sorte que la plupart d’entre eux se limitent à traiter avec moi par le biais de mes livres – je peux alors en toucher des millions –, mais lorsqu’ils veulent traiter avec moi en personne, je dois disposer d’un système permettant de savoir combien je peux en voir dans un laps de temps donné.

Ce système consiste en une succession de trois murs imaginaires – ils ne sont d’ailleurs pas si imaginaires que ça ; ils sont plutôt réels. Je dirais que le premier est un mur assez long. Il s’étire loin sur les côtés. Il n’est pas trop haut, mais suffisamment pour arrêter tous ceux qui voudraient passer par-dessus et m’atteindre sans me donner une très bonne raison de me voir. Mes élèves – chacun d’eux – ont un escabeau. Ils peuvent passer par-dessus sans même avoir à me le demander.

Les étrangers, ceux qui n’ont pas le privilège des étudiants, devraient passer par-dessus ce mur, et il leur faudrait établir un contact d’une manière formelle. Ils ne pourraient pas simplement entrer et sonner à ma porte ou à mon téléphone, parce que mon numéro ne figure pas dans un annuaire téléphonique. Ils devraient passer par une sorte de formalité.

Pourquoi ai-je ce mur ? Pourquoi est-ce que je ne laisse pas tout simplement tout le monde venir me voir ou m’écrire, et pourquoi est-ce que je ne réponds pas à toutes les lettres que je reçois du monde entier ?

Vous serez peut-être intéressé de savoir qu’à une occasion j’ai reçu cinq sacs remplis de lettres. Je ne pouvais même pas regarder l’extérieur des lettres, alors vous m’imaginez les ouvrir ! Je n’avais pas de secrétaire pour ouvrir le courrier, et il y a des milliers de lettres que je n’ai jamais ouvertes. Ce n’est pas aussi terrible aujourd’hui, mais dès que j’ai un peu de publicité, des lettres m’arrivent de tout le pays.

Maintenant, quand les gens franchissent ce premier mur, ils se retrouvent immédiatement face à un autre. Celui-là est bien plus haut, beaucoup, beaucoup plus haut, et un escabeau ne suffit pas.

Pour vous, les élèves, il y a un moyen de passer au-dessus, et je vais vous dire comment : si vous avez quelque chose que je veux. Vous pouvez franchir ce deuxième mur très facilement, si je suis convaincu que le temps que je vous consacre va être bénéfique pour vous et moi, mais si c'est juste quelque chose qui va vous profiter à vous et pas à moi, il y a de fortes chances que vous n'y arriviez pas.

Il y a des exceptions, mais très, très peu, et j'utilise mon jugement pour appliquer ces exceptions, et il n'y a rien d'égoïste à ce sujet. C'est une nécessité.

Lorsque vous passez par-dessus ce deuxième mur, vous entrez en contact avec un autre qui est beaucoup plus étroit, mais infiniment haut. Aucun être vivant ne franchit jamais ce mur, même pas ma femme. J'ai beau l'aimer profondément, et même si nous sommes proches, elle n'essaie même pas de le franchir, parce qu'elle sait que c'est un sanctuaire pour mon âme dans lequel seuls mon Créateur et moi-même pouvons communier. C'est là que j'accomplis mon meilleur travail. Quand je vais écrire un livre, je me retire dans mon sanctuaire, j'y pose ce livre, je communie avec mon Créateur et je reçois des instructions. Lorsque j'arrive à une intersection de la vie où je ne sais pas quel chemin prendre, je vais dans mon sanctuaire, je demande des conseils, et je les obtiens toujours. Toujours.

Ne voyez-vous pas comme c'est formidable d'avoir un tel système de protection ? Ne voyez-vous pas comme c'est tout sauf égoïste ? Votre première obligation est envers vous-même – rappelez-vous les magnifiques vers poétiques de Shakespeare : « Avant tout, sois loyal envers toi-même, / et aussi infailliblement que la nuit suit le jour, / tu ne pourras être déloyal envers personne. »

La première fois que j'ai lu ces lignes, j'ai été transporté jusqu'au plus profond de mon être. Je les ai lues des centaines de fois. Je les ai répétées des milliers de fois, car c'est tellement vrai que notre première obligation est envers nous-même ! Soyez loyal envers vous-même, protégez votre esprit, protégez votre conscience intérieure, votre autodiscipline de façon à prendre possession de votre propre esprit et à l'orienter vers les choses que vous voulez et le garder détaché de celles que vous ne voulez pas. C'est

votre apanage. Le Créateur vous a donné cela, et c'est le don le plus précieux qu'Il ait fait à l'humanité. La moindre des choses que vous puissiez faire, c'est montrer que vous appréciez en respectant ce cadeau et en l'utilisant.

Cinq caractéristiques à améliorer

Ensuite, rédigez une liste de cinq traits de votre caractère pour lesquels vous devez faire preuve d'autodiscipline pour les améliorer. Peu m'importe combien vous êtes parfait ; il n'y a personne qui ne pourrait s'asseoir et se trouver des traits de caractère qui auraient besoin d'être améliorés, si vous êtes vraiment honnête avec vous-même. Si vous ne connaissez pas les réponses, demandez à votre femme ou à votre mari de vous les dire. Parfois, vous n'aurez pas besoin de demander à votre conjoint ; il vous en parlera. Mais trouvez cinq traits de votre caractère qu'il vous faut changer, et notez-les.

Vous ne pourrez rien faire de vos défauts tant que vous ne les aurez pas répertoriés : vous devez les trouver, les écrire sur un papier où vous pouvez les voir, et, après seulement, vous pourrez commencer à en faire quelque chose.

Une fois que vous aurez découvert ces cinq traits de caractère pour lesquels vous devez faire preuve d'autodiscipline afin de les améliorer, vous commencerez immédiatement à en développer le contraire. Si vous avez l'habitude de ne pas partager avec les autres les opportunités que vous rencontrez ou les bienfaits que vous recevez, commencez par cela, même si c'est très dur. Commencez là où vous êtes. Si vous êtes près de vos sous, commencez par des actes de charité. Si vous avez l'habitude de transmettre des commérages à quelqu'un, cessez cela une fois pour toutes, et transmettez plutôt des compliments.

Le gouvernement des États-Unis voulait obtenir des informations d'Al Capone après que celui-ci a été envoyé en prison à Atlanta, en Géorgie. Il n'avait pas ces informations, et j'ai été choisi comme étant la seule personne capable de les obtenir. Le ministre de la Justice américain est responsable de cette décision. Il savait, par son expérience de cette philosophie, et de moi, que j'arriverais à les obtenir.

Je me suis rendu à la prison, et j'ai fait une série de trois présentations auxquelles tous les détenus étaient conviés, y compris Al. Là, j'ai posé les bases de ce que je voulais obtenir de lui en condamnant ceux qui cherchent toujours le mal chez les gens, et jamais le bien. Puis j'ai eu des propos flatteurs pour les hommes qui étaient en prison, en disant que, peu importe ce que les autres pensaient d'eux, ils possédaient toujours quelques bonnes qualités, et que je préférerais me concentrer sur celles-là plutôt que sur les mauvaises. Je travaillais dans l'édition et l'écriture, et j'allais passer un certain temps là-bas pour découvrir autant que possible certaines des qualités des hommes qui étaient là, et il me faudrait des volontaires. Si quelqu'un voulait me dire quelque chose de bien sur lui, je veillerais à ce que le public le découvre.

Al Capone a été le premier à demander un permis pour entrer dans la bibliothèque et m'interviewer. J'avais tout prévu, comment je le ferais venir, mais je n'ai pas eu à utiliser tout mon plan. Al a marché du premier coup.

Vous savez que je suis en train de tenir mon engagement vis-à-vis d'Al Capone, bien qu'il soit mort ? Je n'ai jamais arrêté depuis cette époque. J'ai parlé des bonnes choses que j'ai découvertes sur lui, même s'il n'y en avait pas beaucoup. J'ai découvert qu'il payait les études à l'université Northwestern de sept ou huit jeunes qui n'auraient absolument jamais pu y aller sans ses largesses, et qui ne savaient pas qui payait pour eux. Je sais qu'il disait la vérité, parce que j'ai vérifié auprès de l'homme qui gérait les fonds.

Tout en entendant son histoire, je lui ai posé indirectement deux ou trois questions qui m'ont apporté les informations que je voulais pour le gouvernement. C'était en lien avec sa situation fiscale et quelques autres points qui ne le concernaient pas personnellement, mais qui concernaient certains de ses collègues. Je lui ai fait un compliment et ai dit quelque chose de bien sur lui. C'est là qu'on voit un homme s'épanouir ; quelqu'un à qui l'on commence à dire quelques-unes des bonnes choses que l'on sait sur lui devient une tout autre personne.

N'en faites pas trop, sinon, il se demandera ce que vous cherchez. Soyez pondéré à ce sujet. Quand quelqu'un vient jusqu'à moi, me serre la main et dit : « Napoleon, j'ai toujours voulu vous rencontrer. J'aime tellement les livres que vous avez écrits ! Je voulais simplement vous dire que je me suis

trouvé. J’ai réussi dans les affaires, et je le dois à *Réfléchissez et devenez riche* et aux *Lois du succès*. » Je sais que l’homme dit la vérité au ton de sa voix, au regard qu’il a et à sa façon de me tenir la main, et j’y suis sensible.

S’il se tenait là et en faisait vraiment trop par rapport à mes mérites, je saurais immédiatement qu’il attend quelque chose de moi.

Faites ensuite une liste de tous les traits de caractère de vos proches dont vous croyez qu’ils auraient besoin d’être améliorés par une certaine autodiscipline. Vous n’aurez absolument aucun problème à établir cette liste. Remarquez comme il est beaucoup plus aisé de faire cela que de rechercher vos propres traits de caractère.

L’introspection est quelque chose d’extrêmement difficile. Pourquoi ? Parce que nous avons un parti pris en faveur de nous-mêmes. Nous pensons que, quoi que nous fassions, quel qu’en soit le résultat, nous devons avoir raison. Si le résultat n’est pas bon, c’est toujours la faute de l’autre, pas la nôtre.

Un de ces jours, quelqu’un va entrer pour me dire qu’il était en désaccord avec quelqu’un d’autre depuis longtemps, et qu’il vient de découvrir, en assimilant cette philosophie, que le problème n’était pas l’autre, mais lui-même.

Il s’est lancé dans l’autodiscipline pour s’améliorer, et voilà que, quand sa maison s’est retrouvée propre, celle du voisin l’était aussi. C’est stupéfiant de voir toutes les pailles que l’on peut trouver dans l’œil du voisin alors qu’on ne pense pas à les chercher chez soi. Je crois que chacun, avant de critiquer qui que ce soit, devrait aller devant un miroir et dire : « Écoute, l’ami, avant de commencer à critiquer qui que ce soit, avant de commencer à faire courir des bruits sur qui que ce soit, regarde-toi au fond des yeux, et vois si tu n’as rien à te reprocher. »

Vous vous souvenez de ce passage de la Bible : « Que celui d’entre vous qui n’a jamais péché lui jette la première pierre » ? Lorsque vous vous exercerez à cela, vous arriverez au point où vous pourrez pardonner aux gens presque n’importe quoi. Au lieu de les détester pour certaines choses que vous n’aimez pas, vous commencerez à les plaindre. Chaque fois que vous transformez la haine en pitié, vous faites un grand pas en avant, parce que c’est ce que font tous les grands. Ils apprennent à traduire la haine dans cette vie en pitié pour ceux qui font des erreurs.

M. Stone a fait tant de choses dont je suis fier ! Ainsi, il y a quelque temps, nous étions en conférence avec deux messieurs qui avaient acheté un médicament en Suède pour le faire venir en Amérique. C'était un remède contre l'arthrite. Le produit avait de formidables résultats dans ce pays, et ils voulaient l'introduire aux États-Unis. À la suite de quelques questions, M. Stone découvrit que l'homme qui le faisait venir ici l'avait obtenu auprès du chimiste qui l'avait créé, mais il l'avait créé sous les auspices d'une entreprise qui avait mis en place des milliers de dollars pendant qu'il le faisait. Ils lui avaient versé un énorme salaire pendant au moins vingt ans.

Il leur avait donc volé le médicament, et il arrivait ici avec l'idée de le vendre. M. Stone s'exclama : « Ça suffit. Je n'en voudrais pour rien au monde, parce que, selon mes principes, ce n'est que du vol pur et simple, et je ne fais pas d'affaires avec un voleur. »

Grand Dieu, que j'étais fier de lui en cet instant, parce que je pensais la même chose. J'attendais simplement le moment où il exprimerait sa réaction. C'est le genre de réaction que l'on obtient de la part d'un homme dont le cerveau fonctionne comme celui de M. Stone.

Le contrôle de ses pensées

La forme la plus importante d'autodiscipline que chacun de ceux qui aspirent à une réussite époustouflante devrait pratiquer, c'est, bien sûr, le contrôle de ses pensées, le contrôle de son esprit. Il n'y a d'ailleurs rien de plus important au monde que le contrôle de son esprit. Si vous maîtrisez votre esprit, vous aurez toujours la mainmise sur tout ce à quoi vous êtes exposé. Vraiment. Vous ne pourrez jamais être maître de la situation, de l'espace que vous occupez dans le monde tant que vous n'aurez pas appris à être d'abord maître de votre propre esprit.

Gandhi, pendant ces années où il attendait le bon moment pour libérer l'Inde, a utilisé ces cinq principes :

1. Un objectif clair et net. Il savait ce qu'il voulait.
2. Une foi appliquée. Il a commencé à agir dans ce sens en parlant à ses compagnons, en leur insufflant le même désir. Il n'a rien fait de brutal. Il n'a commis aucun acte de violence, aucun meurtre.
3. En faire toujours un peu plus.

4. Former une alliance *mastermind*, comme le monde n’en a probablement jamais vu. Au moins deux cents millions de compatriotes, tous contribuant à cette alliance dont l’objectif principal était de se libérer sans violence de la domination britannique.
5. L’autodiscipline à une échelle sans équivalent aux temps modernes.

Ce sont là les éléments qui, sans aucun doute possible, ont fait du Mahatma Gandhi le maître du grand Empire britannique.

Autodiscipline. Où pourrait-on trouver dans le monde un homme capable d’endurer tout ce que Gandhi a enduré – toutes les insultes, toutes les incarcérations qu’il a subies, tout en tenant bon et sans rendre la pareille ? Il a riposté exactement comme moi face à cet éditeur qui voulait voler mon livre. Il a riposté sur son propre terrain, avec ses propres armes.

C’est une chose très sûre à faire. Si vous devez vous battre avec quelqu’un, choisissez votre propre terrain, vos propres armes, et, si vous ne gagnez pas, vous ne pouvez vous en prendre qu’à vous-même.

En 1942, R. G. LeTourneau m’a fait venir. Il avait des ennuis avec un groupe communiste malveillant qui opérait au nom d’un syndicat, mais ne représentait en aucune façon la norme supérieure du syndicalisme.

Ces communistes avaient commencé trois mois avant que j’arrive, et ils disposaient d’une caisse noire de 100 000 dollars pour mener à bien leur tâche. Ils allaient dans chaque département, y choisissaient un homme clé, et le payaient quatre ou cinq fois ce que la société lui versait pour qu’il déclenche des sujets de plaintes. Quand je suis arrivé là-bas, il y avait environ trente-cinq à cinquante plaintes, dont aucune n’était légitime.

Voici ce que j’ai fait pour lutter contre cela. Je n’ai pas commencé à combattre le syndicalisme. Tout d’abord, je crois au syndicalisme, si l’on n’est pas dans la corruption… Je ne crois pas aux racketteurs, aux voyous ou aux repris de justice qui prennent possession de syndicalistes et les manipulent comme si c’étaient des moutons, mais je crois en un syndicalisme intègre. J’ai commencé et j’ai transformé leurs directeurs et contremaîtres en enseignants. Grâce à eux, j’ai transmis cette philosophie aux salariés de base. Je la leur ai inculquée. J’ai demandé aux enseignants de traduire cette philosophie dans le jargon du métier du salarié moyen pour qu’il puisse la comprendre.

Ces racketteurs ont dépensé leurs 100 000 dollars, et ils ont fini par repartir dans le Nord. Ils ont dit qu'aucun salarié dans le Sud n'avait assez de jugeote pour adhérer au syndicat. Ils n'ont jamais su, et je suppose qu'ils ne savent toujours pas aujourd'hui, ce qui les a évincés. Ils n'ont pas su que j'étais dans l'usine, ou, s'ils l'ont appris, cela ne représentait rien pour eux. Ils n'en avaient pas la moindre idée, parce que j'ai choisi mes propres armes, mon propre terrain et mes propres moyens de lutte. Ils ne pouvaient rien y faire, parce qu'ils ne comprenaient pas mon langage.

Je veux que vous vous rappeliez cela, parce que, d'une manière ou d'une autre, vous aurez à vous battre dans la vie. Vous allez devoir planifier des campagnes, vous faire comprendre, écarter l'opposition de votre chemin. Vous devez être plus intelligent que vos ennemis. Pour cela, il ne s'agit pas de riposter sur le terrain de leur choix, avec les armes de leur choix, mais de choisir votre propre terrain et vos propres armes.

Est-ce que ce que je dis a un sens pour vous ? Un jour, ce sera clair, quand vous aurez un problème à résoudre. Quelqu'un s'opposera à vous, et il vous faudra le contourner – alors, vous penserez à cette leçon où je vous disais de choisir votre terrain et vos propres armes.

Préparez-vous d'abord à la bataille en décidant que vous ne tenterez en aucun cas d'anéantir ou de blesser quelqu'un, que vous ne ferez que défendre vos propres droits.

Lorsque vous adoptez cette attitude, croyez-moi, vous avez déjà gagné avant même de commencer. Peu m'importe qui est votre adversaire, s'il est fort ou intelligent. Si vous utilisez ces tactiques, vous êtes sûr de gagner.

Comment savoir que je dis la vérité ? J'ai connu pratiquement tout ce qu'il est possible d'imaginer de ce genre : on m'a insulté, escroqué, trompé, on a menti à mon sujet, on m'a calomnié, diffamé, et je suis plus fort que jamais. Autrement dit, tout cela n'a que contribué à me rendre populaire dans le monde entier. Alors, pourquoi reculerais-je devant cette philosophie, alors que je sais qu'elle fonctionne mieux que la philosophie moyenne dans laquelle la personne rend la pareille ?

Créez un système qui vous permet de prendre possession de votre propre esprit, de l'occuper sans cesse avec les choses, les circonstances et les désirs de votre choix, et de le garder strictement à l'écart des choses que vous ne voulez pas.

Vous trouverez parfois un peu difficile de garder l'esprit fixé sur tout l'argent que vous allez avoir en enseignant cette philosophie alors que vous n'en avez pas assez maintenant.

Je sais que vous allez vous trouver dans cette situation, mais si vous vous donnez assez de peine, vous allez regarder vers l'avenir et vous allez voir le moment où vous occuperez l'espace dans le cœur de milliers de personnes. Vous allez voir le moment où vous gagnerez autant d'argent que j'en ai gagné en enseignant.

Quand l'argent ne rentre pas aussi vite qu'il le faudrait, oubliez-le pour le moment. Si des factures arrivent et que vous n'êtes pas en mesure de les payer, il y a toujours une façon de les payer temporairement : en les mettant sous le tapis. Ne les regardez pas ; ne les laissez pas vous tracasser. À quoi ça sert de les laisser traîner de telle sorte que, chaque fois que vous regardez, vous les voyez sur le dessus du bureau ? Aucun intérêt. Cachez-les ; faites-les disparaître. Bien sûr qu'on vous les rappellera tôt ou tard, mais ne vous souciez pas de cela. Chaque chose en son temps.

Commencez à penser au moment où vous aurez beaucoup d'argent. Je sais que c'est possible parce que j'y suis arrivé. Je n'ai pas eu la chance d'avoir quoi que ce soit que vous n'avez pas, et peut-être pas la moitié de ce qu'ont certains d'entre vous. Le milieu d'où je viens était certainement bien plus difficile que celui de la plupart d'entre vous. Si je me suis montré à la hauteur, je sais que vous pouvez y arriver, mais il vous faudra prendre le contrôle. Vous êtes une institution et une entreprise, chacun d'entre vous, et vous devez être maître à bord. C'est à vous de mener le jeu et de vérifier qu'il en est ainsi, et pour cela, il vous faut de l'autodiscipline.

Vous vous efforcez de ne pas penser aux choses que vous ne voulez pas en vous occupant l'esprit et en voyant dans votre imagination celles que vous voulez, au contraire. Même si vous n'en avez pas la possession physique, vous pouvez toujours les posséder mentalement. Vous ne posséderez jamais rien physiquement tant que vous n'en aurez pas d'abord la possession mentale, à moins que quelqu'un ne le souhaite pour vous, ou que ça vous tombe dessus par hasard, quand vous passez par là. Tout ce que vous obtenez ou acquérez par désir doit d'abord être créé et obtenu dans votre attitude mentale, et vous devez en être convaincu. Vous devez vous voir en possession de cette chose, et cela demande de la discipline.

En retour, et comme récompense, vous êtes maître de votre destinée à travers la guidance de l'intelligence infinie. N'est-ce pas une récompense formidable pour le fait de prendre possession de votre propre esprit ? Vous obtenez un contact direct avec l'intelligence infinie.

Il y a une personne, juste là, qui regarde par-dessus mon épaule et qui me guide. Quand je rencontre des obstacles, tout ce que j'ai à faire, c'est de me rappeler qu'elle est là. Si j'arrive à un carrefour et que je ne sais pas où aller, tout ce que j'ai à faire, c'est me rappeler que cette force invisible regarde par-dessus mon épaule, et qu'elle m'indiquera toujours la bonne direction à suivre si je fais attention à elle et que j'ai foi en elle. Encore une fois, la seule raison qui fait que je peux affirmer cela et que je sais que c'est vrai, c'est parce que je l'ai vécu.

Mais si vous ne prenez pas possession de votre esprit, la punition, qui est celle que la plupart des gens subissent toute leur vie, est la suivante : vous serez à la merci des vents tourbillonnants de la vie, qui resteront toujours hors de votre contrôle.

De quoi s'agit-il ? Vous serez à la merci de toute personne – ennemie ou non – qui cherche à vous influencer. Toutes ces choses que vous ne voulez pas vous ballotteront comme le vent ballotte les feuilles. Tant que vous ne deviendrez pas maître de votre propre esprit, ce sera le prix à payer. N'est-ce pas étrange d'imaginer cela ?

N'est-ce pas fantastique de reconnaître que vous détenez un moyen de déclarer et de déterminer votre destin sur terre ? Cela va de pair avec un prix à payer colossal si vous n'acceptez pas et n'utilisez pas cet atout. Mais il y a une récompense énorme que vous recevez automatiquement si vous l'acceptez et l'utilisez. Si je n'avais pas d'autre preuve d'une cause première ou d'un Créateur, je saurais qu'il doit y en avoir une, parce que cela est trop profond pour qu'un être humain ait pu y penser.

Vous donner un grand atout, puis vous pénaliser si vous ne l'acceptez pas et vous récompenser dans le cas contraire, c'est en gros ce qui se passe lorsque vous faites preuve d'autodiscipline pour prendre possession de votre propre esprit et l'orienter vers les choses que vous voulez.

Peu importe ce que vous voulez : cela ne regarde que vous. Je ne veux pas que vous oubliiez cela. Ne laissez personne s'immiscer et vous vendre une idée suggérant ce que vous devriez vouloir. Qui va me dire ce que je veux ou ce que je devrais vouloir ? Moi. Ça n'a pas toujours été le cas, mais

c’est ainsi aujourd’hui. Il n’y a personne qui va me dire ce que je veux ; je m’en charge. Si je laissais quelqu’un d’autre me le dire, je penserais que c’est une insulte vis-à-vis de mon Créateur, parce qu’il voulait que ce soit moi qui aie le dernier mot en ce qui me concerne.

Évitez de faire du mal

Je ne fais de mal à personne. Je ne ferai jamais rien dans ce monde, quelles que soient les circonstances, qui risquerait de blesser qui que ce soit, pas même un insecte. Lorsque je conduis, si je vois un serpent sur la route, je fais attention à le contourner. Je ne veux pas faire de mal à quoi que ce soit qui ne m’en fait pas.

Mme Hill et moi nous trouvions dans les montagnes de Californie, dans un coin très accidenté, sur une route sinueuse très raide, et nous sommes tombés sur un serpent à sonnette. C’était un gros spécimen, enroulé sur le côté de la route. Il attendait qu’une souris, un oiseau, ou un autre animal peu méfiant sorte pour en faire son dîner. J’ai souvent attendu mon dîner, mais il n’est jamais venu. Je sais à quel point c’est pénible d’être dérangé quand on s’affaire pour son dîner. Au lieu de l’écraser, j’ai immédiatement pris soin de l’éviter en veillant à laisser au moins un mètre entre lui et moi. Ma femme a dit :

– Pourquoi tu n’as pas tué ce serpent ?

– Pourquoi tuer un serpent ? ai-je dit. Il est ici chez lui. C’est nous, les intrus. Nous sommes ici sur son territoire. Il ne nous dérangeait pas. Il n’avait aucune chance de nous faire du mal.

– Des enfants pourraient passer par là.

– Écoute-moi bien, ai-je dit, qui laisserait ses enfants venir ici, dans ce territoire rude, sans les protéger ? Après tout, un serpent à sonnette aussi a des droits, tout comme les gens. Il est sur son propre territoire, et il s’occupe de ses affaires.

Puis on en a ri tous les deux. Annie Lou a posé sa tête sur mon épaule, m’a tiré vers elle, m’a embrassé et a dit :

– C’est une des choses pour lesquelles je t’aime, parce que tu ne veux pas faire de mal à qui que ce soit ou quoi que ce soit.

Je suis entré dans un magasin à Toccoa, en Géorgie, à l'époque où je travaillais pour M. LeTourneau. J'ai vu une de ces superbes carabines à pompe – calibre 22 –, comme celle que j'avais quand j'étais jeune et avec laquelle je tuais lapins, écureuils, et tout ce qui se mettait sur mon chemin.

Cela m'a rappelé ma jeunesse, et je suis entré dans le magasin pour examiner le fusil. Il coûtait aujourd'hui trois fois plus que quand j'en avais acheté un, il y a longtemps. J'étais sur le point de sortir mon argent et de repartir avec, quand je me suis dit : « Qu'est-ce que je vais faire de ce fusil, une fois que je l'aurai ? »

J'ai eu honte de moi-même – honte d'être même entré dans le magasin et d'avoir regardé l'arme. Je ne tirerais pas sur un lapin : les lapins viennent manger dans mon jardin. J'avais des cailles qui venaient chez moi, en Floride. Elles venaient tous les jours pour leur repas, et, si elles n'étaient pas nourries à l'heure, elles criaient et m'appelaient pour que j'aille les nourrir. Est-ce que je serais sorti avec un fusil de chasse pour les tromper et en tuer deux ? Impensable. Je ne voudrais pas tirer sur quoi que ce soit ; je ne voudrais pas tuer quoi que ce soit. Si j'avais un fusil, à quoi cela me servirait ? À rien, à part à tirer sur des canettes en aluminium, et j'ai des choses plus intéressantes à faire que de tirer sur des canettes en aluminium, alors je n'ai pas acheté le fusil.

En sortant, j'ai entendu la remarque que le vendeur a faite au patron du magasin. J'en ai bien ri. C'était une remarque très compréhensible, et parfaitement audible.

Alors que je passais la porte, le patron a dit :

– Je suppose que tu lui as demandé pourquoi il n'a pas pris le fusil ? Le vendeur a répondu.

– Non. L'imbécile !

C'est bien une fois où j'ai été fier d'être un « imbécile ». Je n'achèterai pas un fusil pour tuer ; je ne crois pas au meurtre, je ne crois pas au mal ; au contraire. J'interagis avec les animaux avec un énorme plaisir. Je peux aller à la campagne et les faire venir à moi en les appelant quand je veux. Je l'ai fait bien souvent. Je leur parle dans leur propre langue. J'ai même appris à certaines cailles, en Floride, à chanter leur chanson. S'il y a des hommes de la campagne ici, ils savent que, lorsque l'on fait s'envoler une compagnie

de cailles, quand elles veulent se réunir à nouveau, elles poussent un cri spécifique. Je le leur ai appris.

Un de mes voisins, qui était là quand je nourrissais les cailles, a dit :

– Je n'ai jamais vu ça de ma vie. Elles agissent comme si c'étaient des poules. Elles n'ont pas peur de vous.

– Non seulement ça, mais je leur ai appris à chanter leur chanson.

– Ben voyons. Je les vois là, manger votre maïs, mais honnêtement, n'abusez pas de ma crédulité, parce que je finirai par ne même pas croire que je les ai vues.

– Rien que pour être sûr que vous ne me rangiez pas dans la catégorie de ceux qui, disons, exagèrent, quand elles auront fini de manger, elles vont retourner là-bas, dans le champ, mais pas toutes en même temps. Elles vont se retrouver séparées, et je vais pousser le cri de rassemblement ; observez leur réaction.

J'ai émis un sifflement, et les cailles ont tout de suite réagi. Je l'ai fait une dizaine de fois de plus que d'habitude, rien que pour montrer à ce voisin qu'il était tel saint Thomas qui doute, mais que je ne lui mentais pas.

Vous pouvez interagir avec les « choses » qui ne comprennent pas votre langue. Il y a une manière de le faire, de façon qu'elles vous aiment. Elles n'ont pas peur de vous. Elles font partie de vous.

Vous seriez surpris des conversations que j'ai avec mes chiens quand je rentre à la maison. Je mets dans leur bouche des mots qu'eux-mêmes ne comprennent pas, dont ils ne savent rien, mais ils répondent. C'est quelque chose de formidable. Tous les gens qui viennent chez moi s'émerveillent de la relation que j'ai avec mes chiens et de la façon dont ils me comprennent.

Lorsque quelqu'un sonne à la porte, les chiens doivent aller à l'entrée et être présentés ; on ne peut pas y déroger. Ils viendront et sentiront d'abord la cheville du visiteur, ils verront comment il sent, puis ils flaireront ses mains. S'ils apprécient son odeur, ils le traitent civilement ; dans le cas contraire, ils aboient et nous avertissent. Nous n'avons rien à faire, et ils ne font jamais d'erreur. Ils savent toujours distinguer les bonnes personnes des mauvaises.

Ce que je veux dire, c'est qu'il faut savoir s'autodiscipliner. Comprenez que tout est mis dans ce monde dans un but précis, et que ce n'est pas à

vous d’aller annihiler quoi que ce soit d’autre qui ne vous dérange pas, surtout vos voisins et les gens avec qui vous travaillez, et même ceux qui ne sont pas d’accord avec vous et qui vous rendent la vie difficile. Ce n’est pas à vous de les annihiler. Ne s’en font-ils pas assez à eux-mêmes comme ça sans que vous ne les aidiez ?

De l’un de ceux qui ont commencé à me calomnier, l’un de mes associés a dit : « Ne pensez-vous pas qu’il s’est fait assez de mal sans que je riposte ? » Quiconque fait du tort à une autre personne se fait à lui-même quelque chose que je ne veux jamais me faire. Une autre fois, je parlais à un procureur, un homme avec qui j’étais allé au lycée. Il me parlait de ses remarquables succès – le nombre de gens qu’il avait déclarés coupables –, et il semblait s’en vanter. Peut-être certains d’entre eux méritaient-ils la prison, mais, quand il finit, j’ai dit :

– Albert, je ne voudrais pas être à ta place pour tout l’or du monde.

– Pourquoi ? m’a-t-il demandé.

– Regarde en face ce que tu as fait à ces gens : tu les as mis en prison, tu les as privés de leur liberté.

– Il le fallait.

– Je te l’accorde, gros bêta. Mais je reste sur ce que j’ai dit. Je préfère que ce soit toi qui l’aies fait plutôt que moi.

Je lui ai parlé du vieux Judas, dans le parc à bestiaux. Il y avait un bouvillon qui avait appris à descendre jusqu’au bétail qui partait à l’abattoir. Ces bêtes savaient instinctivement qu’elles étaient là pour être tuées, et elles ne voulaient pas monter la rampe jusqu’à l’endroit où un homme les assommerait d’un coup de marteau sur la tête. Mais le vieux Judas avait appris à se joindre aux vaches, leur dire un mensonge ou deux, puis remonter, et toutes le suivaient.

Quand il arrivait en haut de la rampe, il y avait une porte battante. Il la passait d’un bond, et toutes en faisaient autant. Elles ne voyaient pas la porte. Elles avançaient ainsi jusqu’à l’homme qui les assommait avec un marteau.

Cela a duré plusieurs années, et devinez ce qui est arrivé au vieux Judas ? Il est devenu fou, et ils ont dû le faire entrer là-dedans et l’assommer d’un coup sur la tête aussi. Voilà ce qui lui est arrivé.

Tout ce que vous faites à ou pour quelqu'un d'autre, c'est à ou pour vous que vous le faites : c'est une loi éternelle. Personne ne peut échapper ou se soustraire à cette loi.

C'est la raison pour laquelle je ne voudrais pas être procureur. C'est pour cela que j'ai été fier de ne pas suivre mon inclination qui me poussait à devenir avocat. Je me suis longuement entretenu avec mon frère, Vivien. Il est avocat. Il est spécialisé dans les divorces, surtout de gens très fortunés. Laissez-moi vous dire le prix qu'il a payé pour en savoir trop sur le mauvais côté des relations domestiques. Il en a tellement su qu'il est arrivé à la conclusion que toutes les femmes étaient mauvaises, et il ne s'est jamais marié. Il n'a jamais connu le plaisir d'avoir une épouse, contrairement à moi. Il pense que toutes les femmes sont mauvaises, parce qu'il les juge à l'aune de celles qu'il connaît le mieux, ce qui est une caractéristique que nous partageons tous. Nous jugeons les gens en fonction de ceux que nous connaissons le mieux, non ? Ce n'est pas toujours juste de faire cela, certainement pas dans ce cas-là.

Je dévoile ici beaucoup de mes expériences personnelles. En faisant cela, j'attire votre attention sur certaines des choses fondamentales de la vie qu'il vous faudra affronter. Vous devez vous comprendre, comprendre les gens, et comprendre comment vous ajuster aux gens avec qui il est difficile de s'entendre. Vous devez le savoir, car il y a beaucoup de personnes dans ce monde avec lesquelles il est difficile de s'entendre, et il y en aura beaucoup tant que vous et moi vivrons, et longtemps après. Nous ne pouvons pas éliminer les gens avec qui il est difficile de s'entendre, mais nous pouvons remédier au problème en agissant sur nous-mêmes.

L'autodiscipline signifie avoir un contrôle total à la fois du corps et de l'esprit. Cela ne signifie pas que vous devez changer votre esprit ou votre corps. Cela signifie les contrôler. La grande émotion du sexe attire plus d'ennuis aux gens que toutes les autres émotions combinées, et pourtant c'est la plus créative, la plus profonde et la plus divine de toutes les émotions. Ce n'est pas l'émotion qui cause des problèmes aux gens, c'est le fait qu'ils ne savent pas la contrôler, la diriger et la transmuter, ce qu'ils feraient bien facilement s'ils avaient de l'autodiscipline. Il en va de même pour les autres facultés du corps et de l'esprit.

Il ne s'agit pas de changer complètement. Il s'agit simplement d'être le maître. Vous devez être aux commandes. Vous devez reconnaître les choses

que vous devez faire pour avoir une bonne santé et la tranquillité d'esprit.

Entretenez votre système d'évacuation

J'ai un système d'évacuation ; chacun d'entre nous en a un. Vous n'aimez pas penser à ces choses-là, mais autant le faire, parce que vous savez que vous en avez un. Si vous n'y prêtez pas attention et que vous ne l'ajustez pas correctement, vous risquez une intoxication, et, si vous avez une intoxication, vous serez de mauvaise humeur au lever le matin, et vous serez irascible avec les autres.

Lorsque je suis allé chez LeTourneau, j'ai rencontré plus de cas d'indisposition que je n'en avais jamais eu autour de moi. J'ai découvert que ces hommes n'étaient pas alimentés correctement. Je suis allé à Atlanta, et j'ai demandé à un expert culinaire d'installer une excellente cafétéria et de leur donner le bon type de combinaison d'aliments. J'ai rajouté une batterie de machines à détoxifier, sous la direction d'un médecin avec lequel j'ai collaboré. Notre machine à détoxifier était une machine qui envoyait près de quatre litres d'eau par minute dans votre appareil intestinal – presque 230 litres par heure –, de l'eau mélangée à de l'oxygène et à d'autres choses qui vous nettoient de l'intérieur. Il y avait des hommes qui étaient grincheux à force de souffrir de maux de tête ; je les envoyais se faire détoxifier. En une heure, ils reprenaient le travail, pleins d'entrain et d'enthousiasme.

Ce n'est pas le genre de choses dont vous voudriez bavarder dans votre salon, mais, ici, nous sommes dans un contexte professionnel. Autant que vous sachiez maintenant que, si vous comptez jouir d'un corps sain et en avoir le contrôle, vous devez apprendre à garder l'appareil intestinal en bon état.

Maîtrise de soi dans sa parole et sa pensée

Qui dit autodiscipline dit aussi développement d'habitudes quotidiennes qui permettent de garder son esprit focalisé sur les choses et les situations que l'on désire, et loin de celles que l'on ne désire pas. Cela signifie que l'on n'acceptera pas et que l'on ne subira pas l'influence de toute situation ou

chose que l’on ne désire pas – absolument aucune. Ne la subissez pas. Peut-être devrez-vous la tolérer, la reconnaître, mais vous n’avez pas à la subir. Vous n’avez pas à admettre qu’elle est plus forte que vous. Affirmez plutôt que c’est vous qui êtes plus fort qu’elle. Vous pouvez donner à votre imagination tout un éventail de choses qu’il va vous falloir traiter, mais vous n’allez pas les subir.

L’autodiscipline signifie également que vous allez édifier un triple mur de protection autour de vous de façon que personne ne sache jamais tout ce qui vous concerne ou vous traverse l’esprit.

Voudriez-vous qu’il y ait quelqu’un dans ce monde qui sache tout sur vous ? Si vous êtes une personne sensée, non. Voudriez-vous que quelqu’un sache tout ce que vous pensez de lui ? Je suis sûr que non.

D’une façon générale, les gens parlent trop, ce n’est pas dans leur intérêt. Beaucoup de gens commettent l’erreur de laisser tout le monde savoir ce qu’ils ont dans la tête. Tout ce que vous avez à faire, c’est les lancer. Vous connaissez ces gens qui commencent à ouvrir la bouche et que rien n’arrête. Il suffit qu’ils démarrent, et vous apprenez tout ce qui les concerne – le bon comme le mauvais.

J. Edgar Hoover[2], avec qui j’ai travaillé plus d’une fois, et avec qui je travaille encore à l’occasion, m’a dit un jour que celui qui fait l’objet d’une enquête constitue la meilleure aide qui soit, car il obtient plus d’informations du type qu’il recherche que de toutes les autres sources combinées.

– Pourquoi ? ai-je demandé.

– Parce qu’il parle bien trop.

Voilà ce qu’il a précisément répondu.

Dites-moi de quoi un homme a peur, et je vous dirai comment le maîtriser. Dès l’instant où vous découvrez de quoi quelqu’un a peur, vous savez exactement comment le contrôler – si vous êtes assez fou pour vouloir contrôler quelqu’un par ce biais. Je ne veux pas contrôler quelqu’un par la peur. Si je contrôle quelqu’un, je veux que ce soit par l’amour.

Il y avait une diseuse de bonne aventure en Géorgie. Il ne fait aucun doute qu’elle avait de vrais dons psychiques, mais c’était aussi une observatrice intelligente, et le moindre mot que vous sortiez, le ton de votre voix, lui donnaient des indices sur les problèmes que vous aviez. Elle savait

faire parler d’elle. Les gens faisaient la queue dans leur limousine, leur Packard ou leur Cadillac à raison de 5 dollars la consultation, et elle était prise toute la journée.

Ça marchait bien pour elle. Ce n’est pas tellement que ça marchait d’ailleurs, parce qu’elle faisait beaucoup de bien à beaucoup de gens. Elle ne mâchait pas ses mots. Si elle trouvait quelque chose qui n’allait pas avec son client, elle le lui disait purement et simplement.

On m’a emmené la voir, parce que je doutais, tel saint Thomas. Je disais que personne au monde ne pourrait pénétrer mon esprit si je ne le voulais pas. Cet homme a dit : « Eh bien, viens voir par toi-même. »

Je suis allé voir. Nous sommes entrés. Elle a commencé à me poser des questions et je répondais autant que possible par oui ou non. Parfois, je disais : « Pas de commentaire. » Je ne voulais pas lui donner une telle satisfaction. Avec certaines questions, je n’aurais pas pu répondre oui ou non sans lui donner un indice.

Elle m’a travaillé ainsi, et la sueur a commencé à perler sur son visage. Des perles de sueur aussi grosses que le bout de mon petit doigt ; je n’ai jamais rien vu de pareil. Elle transpirait, espérant obtenir un signe qui lui permettrait de pénétrer mon esprit, et, une fois qu’elle serait entrée, il ne fait aucun doute qu’elle aurait eu beaucoup de choses à me dire.

Finalement, elle s’est tournée vers l’homme qui m’avait amené et a dit : « Lee, tu sors ce jeune homme d’ici. Je ne sais rien de lui, et je ne vais rien savoir de lui. »

Nous sommes donc sortis. Je ne sais pas ce qu’elle en a pensé, mais je sais qu’elle n’a rien pu dire sur moi parce que je ne voulais pas la laisser entrer. Vous pouvez avoir ce genre de discipline. Je sais que vous le pouvez, parce que je l’ai fait.

Un jour, M. Ford a fait venir un de ses employés les plus fiables. Cela faisait trente-cinq ans qu’il travaillait avec lui, depuis le début de la Ford Motor Company. M. Ford lui a payé, je crois, environ deux ans de salaire d’avance et l’a renvoyé.

L’homme a voulu savoir pourquoi il était renvoyé. M. Ford a dit : « Pour être tout à fait honnête, je ne veux personne autour de moi qui sache tout de moi, et vous êtes le seul de mes employés à tout savoir de moi. »

Cela paraissait un peu cruel si vous ne compreniez pas ce qu'il avait dans la tête. Il ne voulait autour de lui personne qui l'ait connu à une époque où il avait des faiblesses que, peut-être, il n'avait plus.

Je suis un peu différent de M. Ford. Il y a beaucoup de gens qui entrent en contact avec moi, qui m'ont connu quand j'avais mes points faibles et que je traversais mes échecs. Je suis loin de ne pas vouloir qu'ils sachent tout de moi ; au contraire, je suis content de les revoir, parce qu'ils découvrent alors combien j'ai progressé.

Chapitre 10

Développer son enthousiasme

Nous allons étudier la façon dont on peut développer son enthousiasme. La toute première étape pour créer de l'enthousiasme est fondée sur un désir ardent. En fait, lorsque vous apprendrez à vous mettre dans un état de désir ardent, vous n'aurez pas besoin du reste des instructions sur l'enthousiasme, car vous serez déjà une référence en la matière.

Quand vous voulez désespérément quelque chose, vous vous décidez à l'obtenir. Vous êtes habité par ce désir ardent. Il fait avancer votre processus de pensée. Il vous permet de trouver, par le biais de votre imagination, tous les moyens possibles.

Cet enthousiasme rend votre esprit plus vif. Grâce à lui, vous êtes plus attentif aux opportunités. Lorsque votre esprit atteint cet état d'enthousiasme, ce désir ardent de quelque chose de bien précis, vous voyez des opportunités que vous n'aviez jamais remarquées auparavant.

Enthousiasme passif et enthousiasme actif

Ensuite, il y a l'enthousiasme actif et l'enthousiasme passif. Qu'est-ce que j'entends par « actif » et « passif » ? Laissez-moi vous donner un exemple d'enthousiasme passif. Henry Ford est l'homme le plus dénué d'enthousiasme actif que j'aie jamais connu. Je ne l'ai entendu rire qu'une

seule fois dans sa vie. Lorsqu'il vous serrait la main, c'était comme saisir un morceau de jambon froid. En fait, c'était vous seul qui serriez. Il ne faisait rien d'autre que tendre la main, puis la reprendre quand vous la lâchiez. Lorsqu'il parlait, il n'y avait aucun magnétisme dans sa voix. Il n'y avait aucun signe d'une quelconque forme d'enthousiasme actif.

Quelle sorte d'enthousiasme avait-il ? Il devait bien en avoir pour avoir un objectif majeur tellement remarquable et l'avoir atteint avec tant de brio. Son enthousiasme était intérieur. Il était transmuté dans son imagination, la force de sa foi et son initiative personnelle. Il allait de l'avant de sa propre initiative. Il avait la conviction qu'il pouvait faire tout ce qu'il voulait. C'est par son enthousiasme – son enthousiasme passif – qu'il gardait toute sa vigilance à appliquer sa foi, pensant au fond de lui à tout ce qu'il allait faire et à toute la joie que cela lui procurerait.

Un jour, je lui ai demandé :

– Comment faites-vous pour être sûr que, quoi que vous vouliez faire, vous savez que vous allez le faire avant de commencer ?

– Pendant longtemps, m'a-t-il dit, j'ai pris l'habitude de me concentrer sur la partie de chaque problème sur laquelle je pouvais faire quelque chose. Si j'ai un problème, il y a toujours quelque chose que je peux faire. Il y a beaucoup de choses auxquelles je ne peux rien, mais il y a toujours quelque chose que je peux faire, et c'est là que je commence. Au fur et à mesure que j'avance dans la partie que je peux faire, la partie que je ne peux pas faire disparaît, tout simplement. Une fois arrivé à la rivière où je pensais avoir besoin d'un pont, je n'en avais pas besoin, parce que la rivière était à sec.

N'est-ce pas là une déclaration formidable de la part d'un homme ? Il commençait là où il pouvait faire quelque chose. Il disait que, s'il voulait sortir un nouveau modèle ou augmenter sa production, il mettait immédiatement son esprit au travail sur les plans qui lui permettraient de le faire. Il ne prêtait jamais la moindre attention aux obstacles, parce qu'il savait que son projet était suffisamment solide, clair, net et soutenu par le bon type de foi pour que les obstacles disparaissent quand il y viendrait. Il disait : « Si vous adoptez cette attitude qui consiste à appliquer votre esprit à la partie faisable de chaque problème, la partie infaisable prend ses jambes à son cou et s'enfuit. » Je cite ses paroles.

Je peux confirmer tout ce qu'il disait, parce que c'est ce que j'ai vécu : si vous voulez faire quelque chose, vous développerez un état d'enthousiasme brûlant. Commencez là où vous vous trouvez. S'il ne s'agit que de dessiner dans votre esprit la chose que vous voulez faire, continuez à dessiner cette image en la rendant toujours plus vivante. Du moment que vous utilisez les outils dont vous disposez actuellement, d'autres outils plus performants seront mis à votre disposition. C'est l'une des choses étranges de la vie, mais c'est comme ça que ça marche.

Contrôler sa voix

Les orateurs publics et les enseignants peuvent exprimer leur enthousiasme en contrôlant leur voix. Une de mes élèves, qui est venue en formation avec moi ce soir, m'a fait un très grand compliment. Elle voulait savoir si j'avais suivi un cours pour la voix, si j'avais une technique vocale ou quelque chose de ce genre.

– Rien, rien du tout, lui ai-je dit. J'ai eu un cours de prise de parole en public il y a longtemps, mais je fais le contraire de tout ce que ce professeur m'a jamais enseigné. Autrement dit, j'ai mon propre système.

– Eh bien, m'a-t-elle répondu, vous avez la voix la plus formidable qui soit, et je me suis souvent demandé si vous ne vous étiez pas consciencieusement entraîné pour communiquer l'enthousiasme.

– Non, la réponse à la voix que j'ai est la suivante : peu importe qui l'entend, peu importe que cette personne soit sans expérience ou cynique, elle sait une chose, quand je dis quelque chose, je crois à ce que je dis, je suis sincère.

C'est le plus grand contrôle de la voix que je connaisse : exprimer l'enthousiasme en croyant que ce que vous dites est ce que vous devez dire et que cela fera du bien à l'autre, et peut-être à vous aussi.

J'ai vu des orateurs faire les cent pas sur la scène, se passer les doigts dans les cheveux et fourrer les mains dans leurs poches avec toutes sortes de gestes personnels. Tout ce que cela fait sur moi, c'est que ça me distrait.

Je me suis entraîné à rester dans une seule position. Je ne marche jamais sur l'estrade. J'étends parfois les mains, mais pas très souvent. L'effet que je veux avoir, c'est, tout d'abord, la sincérité, et ensuite communiquer mon

propre enthousiasme par le ton de ma voix. Si vous apprenez à faire cela, vous détenez un atout formidable.

On doit d'abord ressentir l'enthousiasme avant de pouvoir l'exprimer. Je ne vois vraiment pas comment quelqu'un pourrait exprimer son enthousiasme alors qu'il a le cœur brisé, ou qu'il est bouleversé, ou en difficulté.

La discipline de l'acteur

Un jour, j'ai assisté à un spectacle à New York, la star est arrivée et a donné une prestation remarquable. Près de trois minutes avant de monter sur scène, elle avait appris que son père venait de mourir brutalement. On n'aurait jamais pu l'imaginer. Son interprétation avait été aussi parfaite que possible, m'a-t-il semblé, sans le moindre signe qu'il s'était passé quelque chose. Elle s'entraînait à être actrice une fois pour toutes, en toutes circonstances. Si elle ne s'était pas entraînée, alors ce n'aurait pas été une actrice.

Un acteur qui ne peut pas se mettre complètement dans la peau du personnage qu'il essaie d'interpréter au point de ressentir précisément ce que son personnage aurait dû ressentir n'est pas un acteur. Il exprimera peut-être les mots écrits pour lui, mais il ne laissera jamais une bonne impression à son public s'il ne vit pas précisément ce qu'il essaie de faire passer.

Il existe vraiment de grands acteurs qui viennent de tous les horizons, et ils ne sont pas tous sur scène. Il y en a certains dans la vie privée. Les grands acteurs, dans la vie, sont tous des gens qui peuvent s'investir dans le rôle qu'ils essaient d'incarner. Ils le ressentent, ils y croient, ils ont confiance dans ce rôle, et ils n'ont aucun problème à communiquer un esprit d'enthousiasme.

Il est important de ressentir l'enthousiasme pour pouvoir l'exprimer. Enthousiasmez-vous de façon à sentir la chaleur d'un désir ardent par l'autosuggestion ou l'autohypnose.

Avez-vous peur de l'hypnose ? J'espère que non, parce que vous l'utilisez tous les jours, que vous le sachiez ou non. Vous utilisez l'hypnose tout le temps. Parfois, vous l'utilisez de façon négative. Vous vous

hypnotisez jusqu'à croire que vous n'avez pas de chance, que vos amis se retournent contre vous, que votre travail n'est pas comme il devrait être. Vous êtes sans doute frappé par quelque chose, il y a peut-être quelque chose qui ne va pas avec vous physiquement – vous vous hypnotisez jusqu'à croire quelque chose qui ne va rien vous apporter de bon.

Je crois de tout mon cœur à l'autohypnose, mais j'y crois dans l'idée d'obtenir les choses que je veux et non celles que je ne veux pas.

Je n'ai jamais rencontré quelqu'un réussissant dans un domaine sans avoir appris l'art de l'autohypnose, l'art de se jeter dans le rôle désiré par le biais de l'hypnose. Autrement dit, de croire à des choses d'une manière si catégorique qu'il ne pourrait en être autrement.

C'est loin de la façon dont l'individu moyen utilise l'hypnose, ou se laisse hypnotiser. L'individu lambda laisse les circonstances de la vie s'en mêler et l'hypnotiser par le biais de l'autosuggestion jusqu'à croire des choses qui lui sont néfastes.

L'enthousiasme est un puissant fortifiant contre toutes les influences négatives qui entrent dans votre esprit. Si vous voulez brûler une influence négative, il suffit d'allumer l'enthousiasme. Ils ne peuvent pas rester tous les deux dans la même pièce en même temps. Commencez à faire preuve d'enthousiasme vis-à-vis de quelque chose, et je vous défie de laisser cette culture du doute, ces pensées de peur, gagner votre esprit.

Injectez de l'enthousiasme dans vos conversations

Une fois que vous vous êtes entraîné à faire preuve d'enthousiasme dans les conversations de tous les jours, et que vous avez appris à le déclencher et à le couper sur commande, rien ne vous empêche d'utiliser comme cobayes toutes les personnes avec lesquelles vous conversez. Inutile de leur dire que ce sont des cobayes, parce que ça ne leur plaira pas, mais vous pouvez immédiatement commencer à améliorer le ton de votre voix lorsque vous conversez avec d'autres personnes. Vous pouvez mettre un sourire dans vos paroles, et y injecter un ton agréable, un sentiment agréable. Parfois, vous ne pouvez faire cela que lorsque vous parlez doucement, pas très fort. D'autres fois, vous pouvez le faire en vous faisant entendre un peu plus, de

façon que les autres ne puissent pas ne pas vous entendre et reconnaître ce que vous êtes en train de faire.

Autrement dit, apprenez à injecter de l'enthousiasme dans vos conversations ordinaires de tous les jours. Toute personne avec qui vous entrez en contact est une personne avec qui vous pouvez pratiquer. Si vous ne voyez personne autour de vous, cherchez quelqu'un dans la rue et commencez à lui parler. Pourquoi pas ? Seulement, faites attention à ce que vous dites. Je peux, sans problème, aller vers qui je veux dans la rue et commencer à parler, mais je choisirai mon sujet, ma manière d'aborder la personne et mon ton de voix de façon à ne pas créer le soupçon que je suis animé de mauvaises intentions.

Pratiquer sur les personnes avec lesquelles vous entrez en contact au quotidien est une tâche formidable. Regardez ce qui se passe quand vous commencez à le faire. Naturellement, vous commencez à changer le ton de votre voix. Dès le début, vous aurez l'intention ferme de faire sourire l'autre personne pendant que vous lui parlez et de faire en sorte qu'elle vous aime bien.

Il n'est pas bon de parler avec enthousiasme lorsque vous dites à l'autre ce que vous pensez de lui si vous ne pensez pas quelque chose d'agréable, parce que plus vous vous montrerez enthousiaste, moins il vous aimera. Quand vous commencez à dire à une autre personne ce que vous pensez d'elle pour son propre bien, vous avez intérêt à sourire. Personne ne veut que quelqu'un le réprimande, le corrige ou lui dise quelque chose pour son propre bien, parce qu'il sait très bien qu'il y a un motif égoïste quelque part, ou du moins il y a des chances qu'il le croie.

Parler d'un ton monocorde est toujours ennuyeux. Si vous n'êtes pas capable de mettre de la variété, de la couleur et des ondulations dans l'inflexion de votre voix, vous allez être monotone, peu importe ce dont vous parlez, ou à qui. Je peux venir ici et vous empêcher de vous endormir en vous stimulant par une question à laquelle vous n'étiez pas préparé et en vous laissant répondre, mais c'est essentiellement en mettant de l'enthousiasme dans le ton de ma voix – en l'élevant, puis en la faisant retomber, et en vous laissant deviner ce que je vais dire ensuite. C'est une bonne façon de capturer un auditoire : le laisser deviner ce que vous allez dire ensuite. Si vous parlez d'une voix monocorde et sans aucun enthousiasme dans ce que vous dites, l'auditeur vous devancera. Il saura ce

que vous allez dire longtemps avant que vous le disiez. Quoi que ce soit, il ne voudra pas l'entendre pour commencer.

Utilisez des expressions faciales

Il convient également d'exprimer l'enthousiasme sur son visage par un sourire bien dirigé. Je déteste voir quelqu'un qui me parle tout près en affichant une expression sérieuse qui ne change jamais. Même si le sujet de la conversation est de nature sérieuse, j'aime voir la personne adoucir son visage par un sourire.

Si vous observez M. Stone, il s'arrête souvent au milieu de ses prises de parole pour sourire. Il a un sourire de vainqueur. Il désarme toute personne à qui il est en train de parler, même s'il est en train de lui dire quelque chose qu'elle ne veut pas entendre. Il peut désarmer son interlocuteur par ce changement d'expression du visage. Il n'a pas son pareil pour ça. Moi, non, mais je peux le faire quand je le veux.

Cela fait aussi partie de l'autodiscipline : être capable de regarder l'autre personne et de lui faire savoir, par la façon dont vous parlez et par votre air, que vous dites ce que vous voulez dire, et que c'est pour son bien.

Commencez dès aujourd'hui à observer les gens qui expriment de l'enthousiasme dans leurs relations courantes, et les autres. Vous aurez une excellente leçon sur les qualités attractives d'une personnalité. Si vous voyez quelqu'un qui vous plaît particulièrement, observez cette personne. Trouvez ce qui fait que vous l'aimez bien. Il y a de fortes chances que, quoi que dise cette personne, quel que soit le sujet de sa conversation, elle fasse preuve d'enthousiasme. Vous ne vous ennuierez jamais, peu importe combien elle parle ou ce qu'elle dit, parce qu'elle le rend si attrayant que vous ne vous en lasserez jamais.

Entraînez-vous devant un miroir

Prenez l'habitude ferme et définitive d'apprendre à exprimer l'enthousiasme dans vos conversations ordinaires. Entraînez-vous devant un miroir ; parlez-vous, si vous n'arrivez pas à trouver quelqu'un désireux d'écouter. Vous serez étonné de constater comme c'est intéressant lorsque

vous commencez à vous parler et que vous dites ce que vous avez envie d'entendre. Ne dites pas ce que vous n'avez pas envie d'entendre lorsque vous vous regardez dans la glace.

Je me suis regardé dans un miroir pendant des années et des années, et je me disais : « Écoute, Napoleon Hill, tu admires le style d'écriture d'Arthur Brisbane – sa clarté, la simplicité de son langage. Mais, Napoleon, non seulement tu vas rattraper Arthur, mais tu vas lui damer le pion. »

Mesdames et messieurs, c'est exactement ce que j'ai fait, rien qu'en parlant à votre serviteur et en le convaincant que c'était possible.

Ce n'est pas insensé de se parler à soi-même dans le miroir, mais fermez bien la porte de la salle de bains. Ne laissez pas la porte ouverte, et ne parlez pas trop fort, s'il y a des gens dans le coin, parce qu'ils risqueraient d'appeler l'hôpital psychiatrique.

Faites preuve de discernement dans toutes ces choses, mais vous avez un travail de restructuration à faire avec vous-même. Comme nous tous, à un moment ou à un autre. Vous avez à faire un travail de restructuration, et vous devez le faire plus ou moins en privé, selon vos conditions, et à votre façon, de manière à ne pas susciter trop d'opposition de vos proches et des gens qui vous trouvent un petit peu bizarre.

Si quelqu'un me trouve bizarre parce que j'ai commencé à restructurer ma personnalité et mon caractère, alors je suis bizarre, parce que j'ai beaucoup fait ça, et je le fais encore aujourd'hui. Je n'ai toujours pas arrêté, et je ne cesserai jamais. Je travaille sur moi en permanence. Dans tout ce que je fais, dans ma façon de penser, de parler, d'enseigner, d'écrire. Je veux atteindre un plus grand degré de compétence. Ma formation n'est jamais terminée. Elle est toujours grande ouverte.

Tant qu'on est vert, on continue de pousser, mais quand on arrive à maturité, on n'est pas loin de pourrir. Je n'arriverai jamais à maturité en matière de connaissances, je n'apprendrai jamais le bout de quoi que ce soit. Les gens m'apprennent toujours quelque chose. Vous m'apportez bien plus que je ne vous apporte, parce que vous êtes quelques centaines à m'apporter quelque chose, et je suis seul face à vous. Mais vous ne m'apporteriez rien si je n'avais pas l'esprit ouvert, si je n'essayais pas d'apprendre quelque chose de vous tout le temps.

Rédigez un cours

Pour enseigner la science du succès, rédigez tout un cours sur chacun des dix-sept principes de la réussite, et entraînez-vous à le lire avec enthousiasme. Rédigez-le exactement comme vous allez le dire. Cela ne vous prendra pas longtemps. Même si cela vous prend une ou deux heures quotidiennes, ou même deux ou trois jours, un jour viendra où ces cours vaudront une fortune. Reconnaissez qu'un jour viendra où vous pourrez regrouper ces cours en un livre qui deviendra peut-être un best-seller.

Rédigez de bons cours sur ces dix-sept principes pour avoir des idées et des exemples bien à vous. Vous serez surpris de découvrir ce que ces cours vous apporteront plus tard en matière de revenus. Ils vous seront utiles non seulement quand vous enseignerez, mais de bien d'autres manières.

Lorsque vous commencerez à rédiger vos propres cours, vous allez être vraiment imprégné de cette philosophie. Vous n'en tirerez jamais totalement profit tant que vous ne l'aurez pas enseignée, rédigée, que vous n'en aurez pas fait de conférences.

Pendant longtemps, au début, mes cours consistaient à dire à mes élèves ce qu'ils devaient faire, même si je ne le faisais pas moi-même ; mais il est arrivé un jour où l'autohypnose a fait son effet et où j'ai commencé à croire à ce que je racontais. Pourquoi ? Parce que j'ai vu que ça marchait pour eux. J'ai découvert que ma philosophie était bonne – très bonne ; je pouvais donc l'utiliser un peu aussi. Lorsque j'ai commencé à l'utiliser, la vie a commencé à porter ses fruits comme je l'entendais.

Lorsque vous exprimez de l'enthousiasme dans vos conversations quotidiennes, observez comment les autres captent votre enthousiasme et vous le renvoient comme s'il s'agissait du leur. Vous pouvez changer l'attitude de n'importe qui, de n'importe quelle personne avec qui vous avez une sorte de relation mentale, simplement en vous arrangeant pour faire preuve d'enthousiasme. C'est contagieux : ils le ressentent et vous le renvoient comme si c'était le leur. Tous les grands commerciaux comprennent cela. Sinon, c'est que ce ne sont pas de grands commerciaux. Ce ne sont même pas des vendeurs de base s'ils ne savent pas comment transmettre leur enthousiasme à l'acheteur, quel que soit le produit qu'ils vendent. Ça fonctionne rigoureusement de la même manière que vous vous

vendiez vous-même ou que vous vendiez des services, des matières premières ou des produits.

Allez dans n'importe quel magasin et repérez un vendeur qui connaît son métier. Vous verrez que ce vendeur non seulement vous montre les produits, mais qu'il vous donne également des informations avec un ton de voix qui impressionne.

La plupart des vendeurs dans les magasins ne sont pas des vendeurs du tout. Ce sont des preneurs de commandes. Je les entends souvent dire : « J'ai vendu pour tant, aujourd'hui. » J'ai entendu un vendeur de journaux dire combien il en avait vendu ce jour-là. Il n'avait rien vendu du tout. Il les avait sortis et les gens passaient, sortaient leur argent et les achetaient. Il ne vendait rien ; il mettait la marchandise là où les gens pouvaient la prendre et l'acheter. Mais il pensait qu'il était vendeur, et un bon.

Il s'agit là d'un cas extrême, mais on voit beaucoup de gens qui emballent le produit, prennent votre argent et croient avoir réalisé une vente. Ils n'ont rien réalisé du tout, parce que c'est vous qui avez fait l'achat. On ne peut pas dire cela d'un bon vendeur. Vous entrez pour acheter une chemise et, quand vous ressortez, il vous a vendu un caleçon, des chaussettes, une cravate et une jolie ceinture. Il y en a un qui m'a fait ça pas plus tard qu'hier ou avant-hier. Je n'avais pas besoin de ceinture, mais il m'en a montré une jolie. Je l'ai achetée, essentiellement en raison de la personnalité de l'homme qui en parlait. Je ne suis pas à l'abri de cela non plus.

Transmutez les situations désagréables

Lorsque vous êtes confronté à une situation désagréable, apprenez à la transmuter en un sentiment agréable en répétant votre objectif majeur avec beaucoup d'enthousiasme. Autrement dit, lorsqu'une situation désagréable se présente, quelle qu'elle soit, au lieu de ruminer ou de la laisser vous faire perdre votre temps en éprouvant regret, frustration ou peur, mettez-vous à penser à la chose que vous allez accomplir. Commencez à penser à la chose pour laquelle vous pouvez faire preuve d'enthousiasme. Utilisez-le pour les choses que vous voulez, et non pour les choses que vous venez de perdre.

Beaucoup de gens se laissent atteindre par la mort d'un parent ou d'un proche. J'ai vu des gens perdre la tête à cause de cela. Lorsque mon père est décédé, en 1939, je savais qu'il allait décéder. Nous connaissions sa situation et savions que ce n'était qu'une question de temps. J'ai conditionné mon esprit de façon que la nouvelle ne puisse pas me bouleverser ou me faire la moindre impression sur le plan émotionnel.

Un soir, je me trouvais chez moi, en Floride, et j'ai reçu un appel de mon frère. J'étais en bonne compagnie, et nous parlions édition. La bonne est entrée et m'a dit que mon frère voulait me parler au téléphone. Je suis sorti de la pièce et lui ai parlé pendant trois ou quatre minutes.

Il m'a dit que notre père était décédé et que l'enterrement était prévu pour le vendredi suivant. Nous avons un peu bavardé d'autres choses. Je l'ai remercié pour son appel et suis retourné au salon. Personne, pas même bien des membres de ma famille, n'a su ce qui s'était passé avant le lendemain. Il n'y avait aucune expression de chagrin ou d'autre chose du même genre. À quoi cela aurait-il servi ? Je ne pouvais pas le sauver. Il était mort. Pourquoi pleurer toutes les larmes de mon corps pour une chose à laquelle je ne pouvais rien ?

Vous direz que c'est avoir un cœur de pierre. Non, pas du tout. Je savais que ça allait arriver. Je me suis préparé pour que ça ne puisse pas détruire ma confiance ou me faire peur. Pour les circonstances aussi graves que celle-ci, vous devez apprendre à vous immuniser contre les bouleversements émotionnels.

Lorsque vous êtes bouleversé émotionnellement, vous n'êtes pas dans votre assiette. Vous digérez mal, vous n'êtes pas heureux, vous ne réussissez pas. Les choses se retournent contre vous lorsque vous êtes dans cet état d'esprit, et je ne veux pas qu'il en soit ainsi pour moi. Je ne veux pas avoir une mauvaise santé. Je veux connaître la réussite. Je veux être en bonne santé. Je veux que les choses se passent comme je l'entends et, la seule façon dont je peux garantir cela, c'est en ne laissant rien me bouleverser sur le plan émotionnel.

Je crois que personne ne peut aimer plus profondément ou plus souvent que moi ; mais si j'avais un amour non réciproque (et cela m'est arrivé une fois dans la vie), j'aurais pu me laisser abattre, mais ça n'a pas été le cas. Pourquoi ? Parce que j'ai la maîtrise de moi-même, parce que je ne laisserai jamais rien détruire mon équilibre.

Je ne voulais pas que mon père meure, mais je ne pouvais rien y faire. Ça n'aurait servi à rien que je meure aussi simplement parce qu'il était mort. J'ai vu des gens faire cela – se laisser mourir parce que quelqu'un d'autre était mort.

Je vous donne ici un exemple extrême, mais tout le monde en a besoin. Nous devons apprendre à nous ajuster aux situations désagréables de la vie sans nous laisser ensevelir par elles. Pour ce faire, il faut détourner notre attention de ce qui est désagréable vers quelque chose qui est agréable et mettre tout notre enthousiasme au service de cette autre chose.

Quand les gens veulent vous traiter de « bizarre », laissez-les dire ce qu'ils veulent, parce que, après tout, votre vie ne devrait pas être entre les mains des autres. Peut-être l'est-elle en partie, mais elle ne le devrait pas. C'est à vous d'avoir le contrôle total de votre vie.

Rappelez-vous à partir de maintenant que, par devoir vis-à-vis de vous-même, vous devez faire chaque jour quelque chose pour améliorer la technique d'expression de votre enthousiasme, quoi que ce soit. J'ai évoqué certaines des choses que vous pourriez faire, mais je n'ai pas évoqué toutes les possibilités. Peut-être qu'à partir de votre situation et de vos relations avec d'autres personnes, vous trouverez quelque chose que vous pouvez faire pour renforcer votre enthousiasme, afin de vous rendre plus utile à quelqu'un.

Chapitre 11

Penser juste

Cette leçon traite de la façon de penser juste. C’est formidable d’être capable d’analyser les faits, de penser juste et de prendre des décisions en fonction de cette façon de penser juste plutôt que sur des sentiments émotionnels. L’essentiel des décisions que l’on prend – pour tout le monde d’ailleurs, moi y compris – est fondé sur les choses que nous désirons ou celles que nous ressentons, pas nécessairement sur les faits même. Lorsqu’il s’agit de confronter vos sentiments – les choses que vous avez envie de faire – et les choses que votre tête dit que vous devez faire, à votre avis, qu’est-ce qui l’emporte ? Les sentiments. Qu’est-ce qui ne va pas avec la tête, comment se fait-il, selon vous, qu’elle ne gagne pas plus souvent ? Pourquoi ne la consulte-t-on pas plus souvent ? La plupart des gens ne pensent pas. Ils pensent simplement qu’ils le font.

Il existe certaines règles simples que vous pouvez appliquer. Cette leçon les couvre toutes ; elles vous aideront à éviter les erreurs classiques que sont le fait de ne pas penser juste, de juger en un claquement de doigts et d’être ballotté par vos émotions.

La vérité, c’est que vos émotions ne sont pas fiables du tout. Prenez l’amour, par exemple : c’est la plus noble de toutes les émotions, pourtant, c’est aussi, de la même manière, la plus dangereuse. Il ressort plus de difficultés dans les relations humaines d’une mauvaise compréhension de l’amour que de toutes les autres sources combinées.

Raisonnement et logique

Voyons ce que c'est que « penser juste ». Tout d'abord, il y a trois fondamentaux principaux : *le raisonnement inductif*, qui s'appuie sur des faits ou des hypothèses que l'on ne connaît pas. Puis il y a *le raisonnement déductif*, qui s'appuie sur des faits connus ou ce que l'on croit être des faits connus. Et puis il y a *la logique*, c'est-à-dire le fait de suivre des expériences passées similaires.

Le raisonnement inductif s'appuie sur des faits ou des hypothèses que l'on ne connaît pas. On ne connaît pas les faits, mais on considère qu'ils existent, et on s'appuie sur cela pour juger. Lorsque vous faites cela, croisez les doigts et soyez prêt à changer très vite de décision : votre raisonnement se révélera peut-être fallacieux, parce qu'il s'appuie sur des faits supposés.

Le raisonnement déductif s'appuie sur des faits connus ou ce que l'on croit être des faits connus. On a tous les faits devant soi, et, de ces faits, on peut déduire certaines choses que l'on doit faire dans son propre intérêt ou pour réaliser ses désirs. C'est censé être le type de raisonnement que la majorité des gens adoptent, mais ils n'y parviennent pas très bien.

Faits *vs* fiction

Penser juste nécessite deux étapes essentielles. Tout d'abord, séparez les faits de la fiction ou des rumeurs. Avant de faire quoi que ce soit, vous devez découvrir si vous traitez avec des faits ou de la fiction, avec des preuves réelles ou par ouï-dire. S'il s'agit d'ouï-dire, il vous incombe d'être particulièrement prudent pour garder l'esprit ouvert et ne pas prendre une décision finale tant que vous n'avez pas examiné les faits très soigneusement.

Deuxièmement, séparez les faits en deux catégories : ceux qui sont importants, et les autres. Vous serez étonné de savoir que la grande majorité des faits à partir desquels nous agissons tous les jours – et je parle bien de faits, pas de preuves par ouï-dire, pas d'hypothèses – sont relativement mineurs.

Voyons ce qu'est un fait important. On peut considérer qu'il s'agit de tout fait qui peut être utilisé à l'avantage de la réalisation de son objectif majeur

ou de tout désir subordonné conduisant à la réalisation de son objectif majeur. C’est ça, un fait important.

J’imagine que je ne serais pas très loin de la vérité si je disais que la grande majorité des gens passent plus de temps sur des faits sans importance, qui n’ont absolument rien à voir avec leur progression, que sur des faits qui leur seraient utiles. Les curieux, les gens qui se mêlent des affaires des autres et ceux qui aiment colporter des ragots passent beaucoup de temps à penser aux affaires des autres et à en parler, à traiter de banalités et de faits insignifiants. Si l’on y réfléchit bien, ils ne leur sont d’aucune utilité, quelle que soit la manière dont ils les utilisent.

Si vous doutez de ce que je viens de dire, faites l’inventaire des faits que vous traitez en vingt-quatre heures. À la fin de la journée, faites une récapitulation et voyez le nombre de faits vraiment importants que vous avez traités. Il est préférable de faire cela un dimanche ou un jour de congé, lorsque vous ne travaillez pas, car c’est là que l’esprit oisif s’occupe généralement des faits sans importance.

Opinions sans valeur

En général, les opinions n’ont aucune valeur, parce qu’elles sont fondées sur les partis pris, les préjugés, l’intolérance, les suppositions et les rumeurs. Pratiquement tout le monde a une foule d’opinions sur pratiquement tout ce qui existe. Les gens ont souvent une opinion sur la bombe atomique, son avenir, etc. La plupart ne savent pratiquement rien sur la bombe atomique ou ce qui peut arriver dans le futur ; en tout cas, en ce qui me concerne, c’est sûr. Vous et moi avons une opinion à ce sujet. Moi, je pense qu’elle n’aurait jamais dû être inventée. À mon sens, ce n’est rien qu’une abomination. Au-delà de cela, je n’ai pas d’opinion, car je n’ai rien sur quoi la fonder.

Il est étonnant de découvrir combien de gens ont des opinions qui ne sont fondées sur rien, à part sur ce qu’ils ressentent, ce que quelqu’un leur a dit, ce qu’ils ont lu dans le journal, ou toute autre influence qui s’exerce sur eux. La plupart de nos opinions sont le fruit d’influences que nous ne maîtrisons absolument pas.

Les conseils gratuits donnés par des amis et des connaissances ne méritent généralement pas qu'on s'y intéresse, parce qu'ils ne sont pas fondés sur des faits ou parce qu'ils sont noyés sous les bavardages. Le conseil le plus souhaitable est celui d'une personne qui est spécialiste du problème en question et qui est rémunérée pour ce service.

Ne recherchez pas les conseils gratuits. À propos de conseils gratuits, je voudrais vous raconter ce qui est arrivé à l'un de mes élèves – un de mes amis d'abord, puis un élève – en Californie. Pendant trois ans, il est venu chez moi tous les week-ends, et il passait trois ou quatre heures avec moi, pour lesquelles je demandais d'habitude 50 dollars de l'heure, même si je ne lui demandais jamais rien, parce que c'était un ami. Il venait pour avoir ses trois ou quatre heures de conseils gratuits, et je les lui donnais. Je les lui donnais chaque fois qu'il venait, mais il n'a jamais entendu un mot de ce que je disais.

Cela a duré trois ans. Un jour, il est venu, et je lui ai dit : « Écoute, Elmer, ça fait trois ans que je te donne des conseils gratuits et tu n'as pas entendu un mot de ce que je disais. Tu ne tireras jamais rien de ces conseils que je te donne tant que tu ne paieras pas pour les avoir. On est sur le point de commencer une formation. Pourquoi est-ce que tu ne déciderais pas de t'inscrire à ce cours comme n'importe qui d'autre, et alors tu t'engageras à en retirer quelque chose ?

Il a sorti son chéquier et m'a réglé la formation. Il a intégré le cours et l'a suivi en entier. Je tiens à vous dire que ses affaires ont commencé à prospérer dès ce moment-là. Je n'avais jamais vu personne grandir et prospérer aussi vite. Après avoir payé un montant substantiel pour avoir des conseils, il a commencé à les écouter et à les mettre en action.

C'est dans la nature humaine. Les conseils gratuits valent à peu près ce qu'ils coûtent ; tout, dans ce monde, vaut à peu près ce que ça coûte. L'amour et l'amitié ont-ils un prix ? Essayez donc d'avoir l'amour et l'amitié sans en payer le prix, vous n'irez pas très loin. Ce sont deux choses que vous ne pouvez avoir qu'en donnant. Vous voulez du vrai ? Donnez du vrai ! Si vous essayez d'obtenir de l'amitié et de l'amour sans en donner en retour, votre source d'approvisionnement ne tardera pas à s'épuiser.

Notre atout le plus précieux

Ceux qui pensent juste ne laissent personne penser pour eux. Combien de gens laissent les circonstances, les rumeurs, la radio, la télévision, les journaux, la famille et les autres penser pour eux ? Un grand, grand pourcentage.

Si j'ai un atout dont je suis très fier, et c'est le cas, il n'a rien à voir avec l'argent, les comptes en banque, les obligations, les actions, ou quoi que ce soit de ce genre. C'est quelque chose de plus précieux que cela : j'ai appris à écouter toutes les preuves, à rassembler tous les faits que je peux de toutes les sources existantes, puis à les assembler à ma manière et à avoir le dernier mot pour me faire ma propre opinion.

Cela ne signifie pas que je suis un M. Je-Sais-Tout, un Thomas qui doute, ou que je n'ai pas besoin de conseils. J'ai assurément besoin de conseils, mais, une fois que je les ai obtenus, je détermine combien de ces conseils je vais garder et combien je vais en rejeter. Quand je prends une décision, personne ne pourrait jamais dire qu'il ne s'agit pas d'une décision de Napoleon Hill. Fût-elle fondée sur une erreur, ce serait quand même ma décision. C'est moi qui l'ai prise, et personne ne m'a influencé.

Cela ne signifie pas que j'ai un cœur de pierre ou que mes amis n'ont aucune influence sur moi. C'est faux. Mais c'est moi qui décide combien d'influence ils ont sur moi et comment j'y réagis. Je ne permettrais certainement jamais à un ami de m'influencer au point de causer du tort à quelqu'un d'autre simplement parce que c'est ce que cet ami voudrait. Cela a été tenté bien souvent. Je ne l'ai jamais permis.

Bon, je tiens à vous dire que je pense que les anges au ciel poussent un cri lorsqu'ils découvrent un homme (ou une femme) qui pense par lui-même et ne permet pas à sa famille, à ses amis, à ses ennemis ou à d'autres gens de le dissuader de penser juste.

J'insiste sur ce point, parce que la majorité des gens ne prennent jamais possession de leur propre esprit. Personne n'a d'atout plus précieux, c'est la seule chose que le Créateur vous ait donnée et sur laquelle vous avez un contrôle total, mais c'est la seule chose que vous ne découvrez ou n'utilisez généralement jamais. Au lieu de ça, vous laissez les autres taper dedans comme dans un ballon de foot.

Je ne sais pas pourquoi notre système éducatif n'informe pas les gens qu'ils possèdent le plus grand atout du monde, suffisant pour tous leurs

besoins ; qu'il s'agit du privilège d'utiliser leur propre esprit et de penser par eux-mêmes, et d'orienter ces pensées vers l'objectif de leur choix.

Les gens ne savent pas qu'ils ont cet atout. Il n'y a pas eu le bon système éducatif. Je tiens à vous dire que, partout où l'on s'imprègne de cette philosophie, on voit des gens s'épanouir comme jamais auparavant. Cela fait une différence, parce qu'ils commencent à venir discrètement et à découvrir qu'ils ont un esprit, qu'ils peuvent l'utiliser et lui faire faire tout ce qu'ils veulent. Je ne dis pas qu'ils se précipitent tous immédiatement et qu'ils prennent possession de leur propre esprit ; ils y viennent plutôt progressivement. Mais, finalement, les affaires de leur vie commencent à changer, parce que les gens découvrent le grand pouvoir de leur esprit et commencent à l'utiliser.

« D'après ce que je lis dans les journaux »

Il n'est pas sûr de fonder ses opinions sur ce qu'on lit dans les journaux. « D'après ce que je lis dans les journaux » est une remarque préliminaire qui étiquette généralement celui qui la fait comme quelqu'un qui juge en un claquement de doigts. « D'après ce que je lis dans les journaux », ou « J'ai entendu dire », ou « On dit » – combien de fois entend-on ces expressions ? « On dit ceci et cela. » Dès que j'entends quelqu'un qui commence comme ça, je mets mon cache-oreilles et n'entends plus un mot de ce qu'il dit, parce que ça n'en vaut pas la peine. Si quelqu'un commence à me donner des informations, puis identifie cette source en disant : « D'après ce que je lis dans les journaux », ou « On dit », ou encore « J'ai entendu dire », je ne prête pas la moindre attention à ses propos. Ce n'est pas que ce qu'il dit ne puisse pas être exact, mais je sais que sa source n'est pas fiable, et donc il y a des chances que le propos ne le soit pas non plus. Les amateurs de scandales et les colporteurs de ragots ne sont pas des sources fiables pour obtenir des informations sur quelque sujet que ce soit. Ils ne sont pas fiables, et ils sont partiaux. Lorsque vous entendez quelqu'un parler de façon désobligeante de quelqu'un d'autre – que vous le connaissiez ou non –, le fait même que l'on parle de manière désobligeante d'une autre personne doit vous mettre en alerte. Cela vous donne l'obligation d'étudier et d'analyser de très près tout ce qui est dit, parce que vous savez que vous écoutez une personne partiale.

Le cerveau humain est quelque chose de merveilleux. Je m'émerveille de l'intelligence dont le Créateur a fait preuve en donnant à l'être humain tout l'équipement et la machinerie nécessaires pour détecter les mensonges et le faux à partir de la vérité.

Il y a toujours dans le faux ce quelque chose qui alerte l'auditeur. Il est là. On peut le dire, on peut le sentir. Il en va de même lorsque quelqu'un dit la vérité. L'acteur le plus accompli du monde ne pourrait pas vous tromper si vous utilisez votre intelligence innée par rapport aux propos qu'il tient.

De la même manière, vous devriez étudier les remarques de nature flatteuse tout autant que les autres. Par exemple, si je vous envoie quelqu'un pour un travail avec une lettre éminemment élogieuse, ou que je vous téléphone pour vous vanter les mérites de cette personne formidable, si vous pensez juste, vous allez savoir que j'en mets une sacrée couche et que vous feriez mieux de faire attention à ce que vous allez accepter de tout ce que je vous dis. Vous feriez mieux de faire quelques recherches par vous-même.

Je ne cherche pas à faire de vous des Thomas qui doutent ou des cyniques, mais j'essaie d'attirer votre attention sur la nécessité d'utiliser le cerveau que Dieu vous a donné, afin de penser juste et de rechercher les faits, même s'ils ne sont peut-être pas ce que vous voudriez.

Les escroqueries

Beaucoup de gens se dupent eux-mêmes, et il n'y a rien de pire que cela. Comme dit le proverbe chinois : « Qui me trompe une fois, honte à lui, mais qui me trompe deux fois, honte à moi. »

Je connais des gens qui se sont fait avoir à maintes reprises par le même truc, un truc vieux comme le monde. Je pense à cette escroquerie, par exemple : quelqu'un se précipite sur une femme dans un grand magasin et lui dit « Tenez, j'ai 500 dollars ; je viens de trouver ça. Maintenant, à vous de sortir 500 dollars. Montrez-moi que vous avez cette somme, et je vous en donnerai la moitié. » Par un tour de passe-passe, la femme reçoit ses 500 dollars, et ils les mettent dans le même paquet, et elle pense qu'elle a les deux montants. En rentrant chez elle, elle découvre qu'elle a deux

liasses de papier. L'autre personne, le charlatan, est partie avec l'argent. Ça existe depuis des années.

On pourrait croire, par exemple, que les banquiers sont tellement malins qu'un escroc ne pourrait pas arriver à les avoir. J'ai entendu l'un des escrocs les plus remarquables du monde, Barney Birch – je ne sais pas ce qui lui est arrivé, mais il opérait autrefois à Chicago. Je l'ai rencontré un jour et l'ai interviewé à plusieurs occasions. Je lui ai demandé quel genre d'hommes étaient ses victimes les plus faciles. « Mais…, m'a-t-il dit, les banquiers, bien sûr, parce qu'ils se croient si intelligents ! »

Rien n'est souvent plus éloigné des faits que les souhaits, et la plupart des gens ont la mauvaise habitude de supposer que les faits s'accordent avec leurs désirs. C'est pourquoi vous devez vous regarder dans le miroir si vous cherchez la personne qui peut penser juste. Vous devez vous soupçonner, n'est-ce pas ? Parce que, si vous souhaitez qu'une chose soit vraie, vous supposerez souvent qu'elle l'est, et vous agirez comme si c'était le cas.

Nous aimons tous rencontrer des personnes qui sont d'accord avec nous et nous associer avec elles. C'est dans la nature humaine. Souvent, les gens avec qui vous vous associez, qui sont d'accord avec vous et sont très gentils et adorables, arrivent au point où ils peuvent profiter de vous, et c'est ce qu'ils font.

Si vous aimez une personne, vous ne verrez pas ses défauts. Il faut que nous nous surveillions par rapport aux personnes que nous admirons tout particulièrement, jusqu'à ce qu'elles aient entièrement fait leurs preuves, parce que j'ai admiré bien des gens qui se sont révélés être en fait très dangereux.

En réalité, je crois que la plupart de mes ennuis à mes débuts étaient dus au fait que je faisais trop confiance aux gens et que je les laissais utiliser mon nom, et parfois ils ne le faisaient pas à bon escient. Cela m'est arrivé cinq ou six fois. Je leur faisais confiance, parce que je les connaissais, et c'étaient des gens bien, ils disaient et faisaient des choses qui me plaisaient. Méfiez-vous de celui qui dit et fait des choses qui vous plaisent, parce que vous n'allez pas voir ses défauts.

Ne soyez pas trop dur avec la personne qui marche sur vos plates-bandes et qui vous force à vous remettre en question. C'est peut-être l'ami le plus

important que vous ayez jamais eu – la personne qui vous agace peut-être, mais qui vous force à vous examiner soigneusement.

L'information est partout. La plupart du temps, elle est gratuite, mais les faits ont cette habitude d'être compliqués, et, en général, il y a un prix qui va avec : le prix d'un travail rigoureux pour les examiner en vue d'en vérifier l'exactitude. C'est le moindre des prix que vous devez payer pour les faits.

« Comment tu sais ça ? »

Cette question, « Comment tu sais ça ? », est la question préférée de celui qui réfléchit. Quand une personne qui réfléchit entend une affirmation avec laquelle elle n'est pas d'accord, elle demande immédiatement à celui qui l'énonce : « Comment tu sais ça ? D'où tu tires ça ? »

Si vous avez le moindre doute et demandez à quelqu'un d'où il tient ce qu'il affirme, vous le forcez à s'exposer ; il sera incapable de vous répondre. Si vous lui demandez comment il sait ça, il vous dira : « Eh bien, j'y crois. » De quel droit peut-on croire quoi que ce soit si on n'a pas de fondement sur lequel s'appuyer, si on ne peut pas dire un peu d'où ça vient ?

Je crois qu'il existe un Dieu, comme beaucoup de gens, mais beaucoup de gens qui disent croire en un Dieu ne pourraient pas vous donner la moindre preuve de son existence si vous les acculiez dans un coin. Moi, je peux vous donner des preuves. Quand je dis que je crois en l'existence d'un Dieu et que vous me dites : « Comment peux-tu le savoir ? », je peux vous donner toutes les preuves. Je n'ai pas autant de preuves pour quoi que ce soit d'autre dans ce monde que pour l'existence d'un Créateur, parce que l'ordre de l'Univers ne pourrait pas continuer comme ça jusqu'à la fin des temps sans une cause première, sans un plan. Vous savez que c'est absolument vrai. Pourtant, beaucoup de gens entreprennent de prouver la présence de Dieu par des moyens détournés qui, selon moi, ne constituent absolument pas des preuves. Tout ce qui existe, Dieu compris, peut être prouvé, et quand on ne dispose pas d'une telle preuve, il est raisonnable de considérer que rien n'existe.

La logique est quelque chose de merveilleux. Lorsque vous ne disposez pas de faits pour fonder une opinion ou un jugement ou un plan, ayez recours à la logique pour vous guider. Personne n'a jamais vu Dieu, mais la logique dit qu'il existe : par nécessité, il doit exister, sinon nous ne serions pas là. Nous ne pourrions pas être là sans une cause première, une intelligence supérieure à nous-mêmes.

Il arrive que l'on ait un pressentiment ; on a le sentiment que certaines choses sont vraies, ou fausses au contraire. On ferait bien de respecter ce pressentiment, parce que c'est probablement l'intelligence infinie qui essaie de fendre la coquille externe.

Si l'un d'entre vous se levait et disait : « Mon objectif clair et net, c'est de gagner un million de dollars cette année », qu'est-ce que je dirais si vous faisiez cela ? Quelle est, à votre avis, la première question que je vous poserais ?

Comment vas-tu faire ? Je veux connaître ton plan et comment tu comptes t'y prendre. Pour commencer, je vais évaluer ta capacité à gagner un million de dollars et découvrir ce que tu vas donner pour ça. Ma logique me dira alors si ton plan pour le faire peut être prouvé, s'il est faisable et réaliste. Il ne faut pas beaucoup de réflexion intelligente, mais c'est une chose très importante à faire.

Je crois en mes élèves, je les aime, j'ai un immense respect pour eux. Si l'un d'entre eux se levait et me disait qu'il allait gagner un million de dollars l'année prochaine, est-ce que je dirais : « Bravo. Tu as tout compris. Tu peux y arriver » ? Vous sauriez tout de suite que ce serait un mensonge. Si je disais ça, vous sauriez que je ne sais pas de quoi je parle, ou que je ne dis pas la vérité.

Imaginons que je dise : « Bon, très bien. J'espère que tu as raison. Alors, voyons comment tu comptes t'y prendre. Assieds-toi et explique-moi. » J'examinerais son projet, je l'analyserais, je l'analyserais lui, ses capacités, ce qu'il a connu, ce qu'il a accompli. J'analyserais les gens qu'il va trouver pour l'aider à gagner ce million de dollars. Quand on aurait fini d'analyser tout ça, je pourrais lui dire : « Eh bien, tu peux probablement y arriver », ou bien je pourrais lui faire remarquer que cela prendrait sans doute plus que l'année annoncée – peut-être deux ans, peut-être trois.

Ou encore je pourrais lui dire qu'il ne pourrait absolument pas y arriver. Si mon raisonnement me poussait à penser que c'était la bonne réponse, je

la lui donnerais telle quelle, tout simplement. J'ai eu des élèves qui ont étalé leurs idées devant moi et que j'ai dû rejeter ; j'ai dû leur dire d'oublier tout ça, parce qu'ils perdaient leur temps. J'en ai eu aussi qui m'ont sorti des idées qui étaient formidables ; l'un d'entre eux se trouve d'ailleurs parmi vous ce soir. J'ai pu le mettre en relation avec l'un des plus éminents ingénieurs-conseils de ce pays, et cet ingénieur lui fournit les réponses. Je ne me suis pas contenté de juger ses idées au hasard. Je l'ai envoyé auprès d'un expert qui lui donnerait les vraies dernières informations et qui aurait la possibilité de l'aider à mener à bien ses idées.

C'est comme cela que l'on fait quand on pense juste. On ne permet pas à ses émotions de transparaître. Si je laissais mes émotions réfléchir à ma place, tout ce que mes élèves entreprendraient de faire, je leur dirais qu'ils peuvent y arriver.

Permettez-moi de rebondir sur cette devise ou cette épigramme célèbre que vous avez vue bien souvent. Vous l'avez entendue dans mes cours : « Tout ce que l'esprit de l'homme peut concevoir et croire, il peut l'accomplir. »

Que personne ne se méprenne sur cette affirmation et lise : « Tout ce que l'esprit de l'homme peut concevoir et croire, il l'accomplira. » J'ai bien dit : « Il *peut* l'accomplir. » Vous saisissez bien la différence entre les deux ? Il *peut l'accomplir*, mais je ne sais pas s'il l'*accomplira*. Cela dépend de vous. Vous seul pouvez le savoir. La mesure dans laquelle vous possédez votre propre esprit, l'intensité de votre foi, la solidité de vos jugements et de vos plans, tous ces facteurs, tout cela se traduit par la façon dont vous répondrez à cette épigramme : « Tout ce que l'esprit de l'homme peut concevoir et croire, il peut l'accomplir. »

Séparer faits et fiction

Passons maintenant à l'épreuve de vérité : comment séparer les faits de la fiction ? Pour commencer, examinez minutieusement tout ce que vous lisez dans les journaux ou que vous entendez à la radio, et prenez l'habitude de ne jamais accepter quoi que ce soit comme un fait simplement parce que vous l'avez lu ou que vous avez entendu quelqu'un le dire. Les déclarations contenant une certaine proportion de faits sont souvent, par négligence ou intentionnellement, colorées pour leur donner un sens erroné. Une demi-

vérité est plus dangereuse qu'un mensonge total, parce que la partie demi-vérité est susceptible de tromper quelqu'un qui pense que l'ensemble est vrai.

Examinez minutieusement tout ce que vous lisez dans les livres, quel qu'en soit l'auteur, et n'acceptez jamais les écrits de qui que ce soit sans poser les questions suivantes et obtenir une réponse satisfaisante. Ces règles s'appliquent également aux conférences, aux déclarations, aux discours, aux conversations, etc.

Premièrement, l'auteur, l'orateur, l'enseignant ou celui qui s'exprime est-il une autorité reconnue sur le sujet dont il parle ou sur lequel il écrit ?

C'est la première question à poser. Supposons que vous m'appliquiez cette question. Vous suivez la formation, vous payez une somme substantielle et vous y consacrez beaucoup de temps, ce qui vaut de l'argent. Il serait dommage que vous découvriez, après avoir suivi la formation, que je n'étais pas une autorité en la matière, n'est-ce pas ? Il serait dommage que vous découvriez que cette philosophie ne tient pas debout et ne peut pas marcher. Ce serait une grande déception pour vous, n'est-ce pas ? Pour moi aussi, ce serait une très grande déception si vous découvriez cela.

Mettez-moi sous le microscope et voyons comment vous pourriez tester si ma science du succès est solide et si vous pouvez vous y fier. Quelles sont les preuves existantes de son efficacité ?

En premier lieu, il est très facile de déterminer si cette philosophie s'est répandue dans le monde entier. Elle est publiée et largement diffusée dans pratiquement tous les pays civilisés de la Terre, et elle a été acceptée et transmise comme étant solide par les cerveaux les plus pointus que ce monde ait jamais créés – pas seulement quelques centaines, mais quelques milliers. Personne, à aucun moment et en aucun lieu, ne lui a jamais trouvé de point faible.

Vous savez parfaitement que, les gens étant ce qu'ils sont, s'il y avait eu le moindre défaut dans cette philosophie, ils l'auraient repéré. Ils ont trouvé de nombreux défauts chez Napoleon Hill, et ils n'ont pas hésité à mettre le doigt dessus, mais ils n'en ont pas trouvé dans sa philosophie. C'est pourquoi Napoleon Hill est une autorité, parce que, depuis quarante ans maintenant, il a consacré son temps à présenter le savoir-faire acquis par au moins cinq cents des hommes les plus remarquables du monde. C'est de là

que viennent ces notions. Elles viennent d'hommes qui les ont obtenues avec l'expérience et la méthode des essais et des erreurs.

Le simple fait qu'elle ait été acceptée et qu'elle ait apporté le succès à des milliers et des milliers de personnes (financièrement, mais pas seulement) dans le monde entier est la preuve que Napoleon Hill, auteur de *La Science du succès*, est une autorité.

C'est comme ça que vous pourriez vous faire une idée. Ce n'est pas en fonction du bien que vous pensez de moi, de la manière dont je vous plais ou pas, parce que cela a peu à voir avec tout ça. Vous pouvez déterminer quoi en penser en examinant le travail lui-même, et les répercussions sur les gens.

Raisons additionnelles

Ensuite, l'auteur ou l'orateur avait-il une raison additionnelle ou d'intérêt personnel autre que celle de partager des informations exactes ? Les raisons qui poussent un homme à écrire un livre, à prononcer un discours ou à faire une déclaration, en public ou en privé, sont très importantes. Si vous pouvez saisir les raisons qui poussent un homme à parler, vous pouvez en général assez bien dire à quel point il est sincère dans ce qu'il dit.

Ainsi, la semaine dernière, j'ai laissé un homme me parler pendant deux heures, essentiellement de lui-même. Il se recommandait très bien. Je ne pense pas qu'il pensait que je soupçonnais qu'il essayait de se vendre vis-à-vis de notre organisation, mais c'est exactement ce qu'il essayait de faire. Il avait assez intelligemment planté son hameçon. Il avait commencé à me dire qu'il avait tous les livres que j'avais écrits, qu'il en avait appris par cœur certains d'entre eux, et que c'était un de mes grands admirateurs. Cela ne nuisait pas à son affaire, au début. Au fur et à mesure, il a commencé à en rajouter toujours plus, et il a basculé dans ce que je me doutais qu'il allait dire : il a commencé à me dire combien il était habile à appliquer cette philosophie et combien il serait doué pour l'enseigner.

C'est alors que j'ai mis les freins. Je lui ai posé quelques questions. Je lui ai demandé s'il avait jamais enseigné cette philosophie. Non, mais il savait très bien qu'il le pourrait, parce qu'il en connaissait tant de choses ! Il avait une raison additionnelle, si bien que j'ai ignoré beaucoup de choses qu'il

avait dites sur lui. Du moins, je les ai mises de côté. Je n'avalais pas tout comme ça, parce que c'était un témoin partial ; il se vendait lui-même.

Propagande

Ensuite, l'auteur est-il un propagandiste rémunéré dont la profession consiste à organiser l'opinion publique ? De nos jours, il nous incombe de nous méfier en permanence de la propagande. Avec les organisations, surtout celles qui ont des titres ronflants comme « organisation de truc et de bidule pour l'Amérique », il nous revient de creuser un peu, parce que nombre d'entre elles se sont révélées être des propagandistes, non pas pour promouvoir le mode de vie américain, mais pour le saper. Les Russes ont habilement lâché dans le monde un ensemble de partisans infiltrés et de propagandistes[1] ; le monde n'a jamais rien connu de tel. C'est pourquoi ils ont soumis un pays après l'autre jusqu'à contrôler probablement les deux tiers de ce monde sans tirer un seul coup de feu, et le reste du monde semble paralysé pour faire quoi que ce soit à ce sujet.

Lorsque l'on permet à la propagande de se répandre sans contrôle, on peut en voir les effets. L'auteur détient-il un intérêt, pécuniaire ou autre, dans le sujet sur lequel il écrit ou dont il parle ? Quand on découvre les vraies raisons qui poussent un homme à agir, quoi qu'il fasse, il lui sera absolument impossible de nous tromper, parce qu'on le sentira venir. L'auteur a-t-il un jugement sûr sur le sujet sur lequel il écrit, ou est-ce un fanatique ? J'ai vu beaucoup de gens faire preuve d'un zèle excessif au point de devenir presque fanatiques, comme Karl Marx, ou Lénine, ou Trotski, ou n'importe quel autre de ce groupe à l'origine du communisme. Ils font preuve d'un zèle excessif. Je n'ai aucun doute quant au fait qu'ils pensent que nous avons tort et qu'ils ont raison. Je ne doute pas qu'ils croient en la supériorité de ce qu'ils font. C'est même sûr, vu comme ils poursuivent ce qu'ils font. Avant de me mettre à croire en leurs doctrines, je vais réserver mon propre jugement, et je vais évaluer ces hommes non pas en fonction de ce qu'ils disent, mais en fonction de ce qu'ils font aux personnes qui leur sont soumises.

Vous ne me jugeriez pas en fonction du genre de cravate que je mets, du costume que je porte, de ma coupe de cheveux ou de la façon dont je parle. Vous me jugeriez en fonction de l'influence que j'ai sur les gens, en bien ou

en mal. C’est comme ça que vous me jugeriez. C’est comme ça que vous jugeriez n’importe qui d’autre.

Vous n’aimez peut-être pas la confession religieuse ou l’étiquette politique d’un homme, mais s’il fait du bon travail dans son domaine et qu’il apporte beaucoup à bien des gens sans faire de mal, peu importe. Ne le blâmez pas, s’il fait essentiellement plus de bien que de mal.

Avant d’accepter les déclarations d’autrui comme des faits, vérifiez les raisons qui ont motivé ses déclarations. Vérifiez également la réputation de l’auteur en matière de vérité et de véracité, et examinez avec un soin tout particulier toutes les déclarations faites par des gens qui ont des raisons ou des objectifs forts qu’ils souhaitent atteindre par leurs déclarations. Faites tout autant attention avant d’accepter comme des faits les affirmations de gens trop zélés qui ont l’habitude de laisser libre cours à leur imagination. Apprenez à être prudent et à utiliser votre propre jugement, quelle que soit la personne qui cherche à vous influencer. Utilisez votre propre jugement en dernière analyse.

Conseils d’expert

Que faire si l’on ne peut pas faire confiance à son propre jugement ? Cette philosophie a-t-elle une réponse à apporter dans un tel cas ?

Absolument. Très souvent, un individu ne peut faire confiance à son propre jugement, parce qu’il ne sait pas assez de choses sur les circonstances qui l’entourent. Il doit se tourner vers quelqu’un qui a une expérience plus importante, ou un parcours éducatif différent, ou un sens de l’analyse plus aiguisé.

Par exemple, pouvez-vous imaginer une entreprise qui réussisse en étant entièrement composée de vendeurs experts ? Pouvez-vous imaginer cela ? Avez-vous déjà connu une telle entreprise ? Vous avez besoin d’un empêcheur de tourner en rond dans chaque organisation : un homme qui contrôle les actifs de l’entreprise et qui les empêche de disparaître au mauvais moment et de la mauvaise manière. Vous avez également besoin d’un homme de main, un homme qui réduira la bureaucratie et tout ce qui se met en travers de son chemin, et, ensuite, advienne que pourra. Je ne voudrais pas être un homme de main. Un empêcheur de tourner en rond non

plus. Mais j’en voudrais certainement dans mon entreprise si elle était très grande.

Lorsque vous recherchez des faits auprès d’autres personnes, ne leur divulguez pas ceux que vous espérez trouver. Si je vous dis : « Au fait, vous avez employé un certain John Brown, et il a postulé à un emploi chez moi. Je pense que c’est un homme formidable. Qu’en pensez-vous ? »

Si John Brown a des défauts, ce n’est certainement pas avec ce genre de question que je vais les connaître, n’est-ce pas ? Si je voulais vraiment apprendre des choses sur quelqu’un qui a travaillé pour vous, pour commencer, ce n’est pas vous que j’interrogerais. Je demanderais à une compagnie de crédit commercial d’obtenir de vous un rapport impartial sur cette personne. Vous indiqueriez sans doute à une telle société des éléments que vous ne me donneriez pas, ni à personne d’autre. C’est étonnant, le nombre de renseignements que l’on peut obtenir si l’on connaît le bon établissement auquel s’adresser. Souvent, lorsque l’on recherche directement des informations à propos d’un homme, on risque de ne pas obtenir les faits réels ; on obtiendra une version édulcorée ou embellie des faits.

La plupart des gens sont paresseux : ils ne veulent pas se donner trop de peine pour expliquer quelque chose. Si vous posez une question à quelqu’un et que vous lui donnez une toute petite idée de la réponse que vous attendez, il se contentera de vous donner la réponse qu’il sait que vous voulez. Vous êtes enchanté, elle vous va bien, et puis vous tomberez dessus plus tard.

Les gens intelligents ont des moyens d’obtenir très astucieusement des renseignements d’autrui sans révéler exactement la manière dont ils les obtiennent.

La science est l’art d’organiser et de classifier des faits. C’est ce que signifie la science. Lorsque vous souhaitez être certain d’avoir affaire à des faits, vérifiez en ayant recours à des sources scientifiques, quand c’est possible. Un homme de science n’a ni les raisons ni l’envie de modifier ou de changer des faits dans le but de faire une fausse déclaration. S’il avait cette envie, ce ne serait pas un scientifique, n’est-ce pas ? Ce serait un pseudo-scientifique ou un imposteur, et il existe, dans ce monde, beaucoup de pseudo-scientifiques et d’imposteurs qui considèrent qu’ils savent certaines choses, alors que c’est faux.

Trouver l’équilibre entre la tête et le cœur

Vos émotions ne sont pas toujours fiables ; à dire vrai, la plupart du temps, elles ne le sont pas. Avant de vous laisser trop influencer par vos sentiments, donnez à votre tête une chance de porter un jugement sur l’affaire en cours. La tête est plus sûre que le cœur, mais l’idéal est de trouver un équilibre entre les deux de façon qu’ils puissent s’exprimer à part égale. Si vous faites cela, vous aboutirez à la meilleure réponse possible. La personne qui oublie cela finit généralement par le regretter.

Parmi les principaux ennemis de la pensée juste, l’émotion de l’amour arrive en tête de liste. Comment diable l’amour pourrait-il interférer avec le raisonnement de quelqu’un ? Si vous disiez cela, je saurais d’emblée que vous n’avez pas connu beaucoup d’expériences amoureuses. Si vous avez connu l’amour, vous savez très bien comme c’est dangereux, c’est comme jouer à proximité de TNT avec une allumette en main. Quand il explose, il ne donne pas de préavis.

La haine, la colère, la jalousie, la peur, la vengeance, la cupidité, la vanité et l’égoïsme, le désir d’avoir quelque chose sans rien en échange et la procrastination, tous sont des ennemis de la pensée. Vous devez être constamment à l’affût pour vous en libérer, à condition que la pensée en question soit importante pour vous. Peut-être que votre destin futur dépend de la justesse de votre réflexion, et c’est effectivement le cas. Sinon, à quoi cela servirait-il de vous donner le contrôle total de votre esprit ?

La réponse est que l’esprit est absolument suffisant pour répondre à tous vos besoins, au moins dans cette vie. Je ne sais rien du plan précédent, d’où vous venez, ni du suivant, où vous allez. Je ne sais rien de ces plans, parce que je ne me souviens pas d’où je viens, et je ne sais pas encore où je vais – quel dommage ! –, mais je sais très bien où je suis en ce moment. J’ai appris beaucoup de choses sur la façon d’influencer mon destin ici. J’en tire aussi beaucoup de plaisir, si bien que je peux donner de la joie, me rendre utile, et justifier le fait que je suis passé par ici.

J’ai découvert comment manipuler mon propre esprit et le maintenir sous contrôle, lui faire faire les choses que je veux qu’il fasse, rejeter les situations dont je ne veux pas, et accepter celles que je veux, au contraire. Si je ne trouve pas les circonstances que je veux, qu’est-ce que je fais ? Je

les crée, bien sûr. C’est à ça que servent un objectif clair et net et l’imagination.

Les dangers du fanatisme

Il y a aussi le fanatisme religieux et le fanatisme politique. Dieu, oh ! mon Dieu, que de temps et d’énergie inutilement gaspillés pour ces deux formes de fanatisme – se battre à propos de ce qui va se passer dans l’avenir, quand nul d’entre nous ne sait ce qui va se passer dans le futur. On peut croire qu’on sait, mais en fait, non. (C’est tout aussi bien que certains d’entre nous ne sachent pas où ils vont aller à l’avenir ; cela pourrait être très triste.)

Se battre à propos de politique – savez-vous quelle est la différence entre un républicain et un démocrate ? Cela dépend de qui est au pouvoir. C’est tout. Là, je parle sérieusement, je ne fais pas de l’humour. Si je vous demandais de décrire la différence entre un démocrate et un républicain, vous seriez bien en peine de me donner une idée réelle, pratique et intelligente de cette différence. La seule différence que j’aie jamais trouvée est que parfois les démocrates sont élus, et ils abusent de leur pouvoir, et parfois les républicains sont élus, et ils abusent de leur pouvoir. Pourtant, regardez toute la fureur et la haine qu’ils suscitent.

On ne croit guère à quelque chose qui sort de Washington, parce que l’on se demande si ce n’est pas une ruse politique pour démolir ou construire quelqu’un politiquement. Il est difficile d’obtenir la vérité, car on sait à quel point la politique est dangereuse, délicate et malhonnête. C’était autrefois un honneur d’appeler un homme un « membre du Congrès » ou un « sénateur ». De nos jours, on risque d’être poursuivi en justice si on le fait. Pour qualifier un homme de « politicien », mieux vaut être prêt à se battre. Dans certains milieux aujourd’hui, un homme ne veut pas être appelé politicien, parce que ceux-ci sont tombés à un niveau de honte et de malhonnêteté sans précédent.

Comprenez-moi bien, je ne parle pas de politique. Je ne fais que vous donner quelques informations sur la façon de penser juste, mais il se trouve que nous savons que c’est vrai. C’est une des raisons pour lesquelles nous sommes dans un tel pétrin aux États-Unis : nous n’avons pas d’honnêteté à la source de notre gouvernement. Je ne veux pas dire que nous n’avons pas quelques individus honnêtes, mais la prépondérance du pouvoir à la source

est malhonnête, et il en est ainsi depuis… eh bien, je ne vous dirai pas depuis combien de temps.

L’éternel point d’interrogation

Votre esprit devrait être un éternel point d’interrogation. Remettez en question tout et tout le monde, jusqu’à ce que vous soyez convaincu d’avoir affaire à des faits. Faites cela discrètement, dans le silence de votre esprit, et évitez de passer pour un perpétuel sceptique. Ne vous révélez pas en interrogeant les gens oralement – cela ne vous mènera nulle part –, mais interrogez-les en silence.

Si vous êtes trop franc dans vos questions, cela met les gens en garde, ils se dissimuleront, et vous n’obtiendrez pas les renseignements que vous voulez. Cherchez-les en pensant juste et discrètement, et vous y arriverez sans doute.

Écoutez bien, mais aussi pensez juste quand vous écoutez. Qu’est-ce qui est le plus utile, savoir bien parler ou bien écouter ? Je ne connais pas de qualité qui permette à un individu de mieux s’en sortir dans le monde que de savoir parler avec efficacité et enthousiasme. Pourtant, je ferai suivre immédiatement cette affirmation en disant qu’il est bien plus utile de savoir bien écouter de manière analytique, parce que, lorsqu’on écoute, on obtient des informations, mais, quand on parle, on ne fait qu’exprimer ce qu’on a dans la tête. On n’acquiert rien du tout, à part de la confiance en soi, ou quelque chose du même genre.

Laissez votre esprit être un éternel point d’interrogation. Je ne veux pas dire que vous devriez devenir un cynique ou un sceptique tel saint Thomas, mais plutôt que, quelle que soit la personne à laquelle vous avez affaire, dans toutes vos relations, vous devriez faire preuve de « pensée juste ». Vous en tirerez beaucoup de satisfaction. Vous aurez également plus de réussite.

Si vous faites preuve de tact et de diplomatie, vous gagnerez beaucoup plus d’amis importants que par la vieille méthode du jugement en un claquement de doigts. Si vous pensez juste, la plupart de vos amis vaudront la peine.

Vos habitudes de pensée sont le résultat de l'hérédité sociale et de l'hérédité physique. Surveillez ces deux sources, en particulier l'hérédité sociale. Par l'hérédité physique, vous obtenez tout ce que vous êtes physiquement : la stature de votre corps, la texture de votre peau, la couleur de vos yeux et de vos cheveux. Vous êtes le fruit de tout ce que vos ancêtres ont été, en remontant plus loin que ce que votre mémoire vous permet de faire, et vous avez hérité de quelques-unes de leurs qualités et quelques-uns de leurs défauts. Il n'y a rien que vous puissiez y faire. C'est ainsi ; c'est fixé à la naissance.

La plus importante partie de ce que vous êtes provient de loin de l'hérédité sociale – l'influence de votre environnement, les choses que vous avez laissé entrer dans votre esprit et que vous avez acceptées comme faisant partie de votre caractère.

J'ai vécu quelque chose un jour qui m'a mis très en colère, mais j'en ai tiré une grande leçon. L'homme qui m'avait engagé à écrire des histoires sur ceux qui connaissaient le succès, ce qui m'a amené à faire la rencontre de M. Carnegie, était Robert Love Taylor, l'ancien gouverneur et sénateur du Tennessee.

À l'époque, il était sénateur à Washington, et je dînais avec lui dans la salle à manger du Sénat. Nous parlions politique. Comme il était du Tennessee et moi de l'état voisin de Virginie, nous étions tous les deux démocrates. On était très carriéristes. Je lui vendais la démocratie, et il me vendait la même chose. Il a fini par me demander :

– Au fait, Hill, comment en êtes-vous venu à être démocrate ?

– Parce que mon grand-père était démocrate, mon père était démocrate, mes oncles étaient tous démocrates, et mon arrière-grand-père était démocrate.

Il s'est exclamé :

– N'est-ce pas formidable ? N'aurait-il pas été malheureux pour vous que vos ancêtres soient des voleurs de chevaux ?

Je me suis énervé. Je ne voyais pas le rapport. J'étais trop jeune, et je n'avais pas assez d'expérience à l'époque, mais il m'a fait réfléchir. En posant cette question, il m'a dit qu'on n'a pas le droit d'être quelque chose simplement parce que son père, son oncle ou quelqu'un d'autre l'est.

Cela a été pour moi une grande leçon. Plus tard, j'ai cessé d'être démocrate. Je ne suis pas non plus républicain. Je suis quelqu'un qui pense

juste. Je prends un peu du bon qu'il y a dans chacune des deux idéologies. Aux élections, je n'ai jamais voté pour un seul camp de toute ma vie. À mes yeux, ce serait faire injure à mon intelligence. J'étudie les hommes qui figurent sur la liste et j'essaie de repérer celui qui, je pense, fera le meilleur travail, et je me contrefiche qu'il soit républicain ou démocrate. J'ai toujours voté pour l'homme dont je pensais qu'il ferait du bon boulot pour le peuple, et je crois que toute personne qui pense juste en ferait autant.

La conscience pour guide

Vous avez reçu votre conscience pour vous servir de guide lorsque toutes les autres sources de connaissance des faits ont été épuisées. Assurez-vous de bien l'utiliser comme guide et non comme conspiratrice. Beaucoup de gens font l'inverse. En d'autres termes, ils vendent à leur conscience l'idée que ce qu'ils font est bien. La conscience finit par se conformer et devient une conspiratrice.

Lorsque j'ai interviewé Al Capone la première fois, j'ai été abasourdi de savoir quel mauvais accord il avait obtenu du peuple américain à travers son gouvernement, et quel homme mauvais, méchant et fouineur l'avait persécuté – non pas poursuivi, mais persécuté – pour avoir exercé une activité parfaitement légale. Il offrait aux gens un service qu'ils voulaient et pour lequel ils payaient. De quoi l'oncle Sam se mêlait-il en fourrant son long nez dans une activité légale comme celle-là ?

Il est vrai que c'était l'histoire vue par Al. C'est la manière dont il me l'a racontée, et il la croyait, parce qu'il avait depuis longtemps étouffé sa conscience, ou il en avait fait sa complice. C'est possible quand on n'écoute pas sa conscience au début. Elle deviendra une conspiratrice et vous soutiendra dans tout ce que vous faites.

Le prix à payer

Si vous souhaitez sincèrement penser juste, il y a un prix à payer, un prix qui n'est pas mesurable en argent. Tout d'abord, vous devez apprendre à examiner attentivement tous vos sentiments en les soumettant à votre sens de la raison. C'est l'étape numéro un si vous voulez penser juste. En

d’autres termes, les choses que vous préférez faire sont celles que vous devez examiner le plus, en premier lieu, pour vous assurer qu’elles vous mènent à la réalisation de l’objet que vous voulez.

Un jour, j’ai connu un gars qui voulait, plus que tout au monde, épouser une certaine fille. C’était devenu son obsession, son objectif clair et net. Elle l’a rejeté X fois. Au bout du compte, il était tellement insistant que, pour s’en débarrasser, elle l’a épousé. Ils l’ont tous deux regretté par la suite, surtout lui, parce qu’elle n’a jamais cessé de le lui jeter à la figure. Ne vous faites pas de fausses idées : je n’étais pas l’homme en question, j’étais simplement l’observateur.

Il faut se méfier de ce sur quoi notre cœur jette son dévolu, parce qu’une fois qu’on l’a, il arrive que l’on découvre que ce n’est en fait pas du tout ce qu’on voulait. Je vous ai déjà parlé de Bing Crosby, qui avait pris à cœur de gagner ses premiers 50 000 dollars. Quand avec son frère, qui était son manager, ils les ont atteints, ils se sont dit qu’ils voulaient 50 000 dollars de plus. Quand ils sont arrivés à 100 000 dollars, ils ont dit : « Mince alors, c’est arrivé si facilement. Allons jusqu’à 1 million, et, après, on s’arrête. » Il a d’abord eu le million, puis le million l’a eu. Un personnage charmant, mais il est tombé dans le piège de ses propres désirs, et maintenant, il ne sait pas quand s’arrêter.

Je peux vous donner des milliers d’exemples : les hommes qui ont payé trop cher pour ce qu’ils ont eu, qui voulaient trop intensément quelque chose, qui ont essayé d’en obtenir trop et en ont effectivement obtenu trop, mais n’ont pas obtenu la tranquillité d’esprit et l’équilibre de leur vie en même temps.

Je crois que ce que j’ai connu de plus triste quand je faisais mes recherches pour élaborer cette philosophie, c’est ce que j’ai appris sur ces hommes riches qui ont collaboré avec moi pour mettre sur pied cette philosophie. Le succès n’est pas arrivé en même temps que l’argent, parce qu’ils sont devenus totalement obsédés par l’importance de l’argent et le pouvoir que l’argent leur apporterait. Je ne sais pas pourquoi on pourrait vouloir un million de dollars – vraiment pas, donc éclairez-moi –, sauf si c’est quelqu’un comme moi qui veut cet argent dans le but de diffuser cette philosophie dans le monde entier pour qu’elle puisse toucher le plus de gens possible. Je veux des millions et des millions de dollars, et vite. Pas pour moi ; je n’ai pas besoin de pareille somme. Tout va être réinvesti dans cette

activité qui consiste à aider les gens dans le monde entier. Je ne pense pas que cela va me faire du tort ou en causer à quelqu'un d'autre ; je ne vois pas comment cela pourrait causer du tort à qui que ce soit.

Évitez d'exprimer des opinions

Vous devez refréner l'habitude d'exprimer des opinions qui ne s'appuient pas sur des faits ou ce que vous croyez être des faits. Saviez-vous que vous n'avez pas le droit d'exprimer la moindre opinion si elle ne s'appuie pas sur des faits ou ce que vous croyez être des faits ? Je parie que vous n'acceptez pas que ce soit vrai. Je parie que vous n'accepterez pas l'idée que vous n'avez aucun droit d'avoir une opinion sur quoi que ce soit à quelque moment que ce soit si elle ne s'appuie pas sur ce que vous croyez être des faits ou sur des faits réels prouvables.

Pourquoi est-ce que je dis que vous n'en avez pas le droit ? Vous en avez le droit, bien sûr, mais vous avez la responsabilité d'assumer ce qui vous arrive si vous exprimez une opinion qui ne s'appuie pas sur des faits ou ce que vous croyez être des faits. Vous pouvez vous duper vous-même de cette manière.

Beaucoup de gens passent toute leur vie à se duper en ayant des opinions qui ne se fondent sur rien. Vous devez maîtriser l'habitude d'être influencé par les gens de quelque manière que ce soit, simplement parce que vous les aimez, ou qu'ils ont un lien de parenté avec vous, ou qu'ils vous ont peut-être rendu service.

Quand vous en faites toujours un peu plus, beaucoup de gens vous deviennent redevables, et je veux que vous fassiez cela. Personne ne peut trouver à redire à cela, mais faites attention. Faites attention à ne pas vous laisser influencer par les gens simplement parce qu'ils vous ont rendu service. Je parle maintenant des personnes pour lesquelles vous avez fait un effort supplémentaire. Et il se peut que vous soyez aussi dans cette situation où quelqu'un vous rend redevable au-delà de ce que vous voulez.

J'ai un ami, Ed Barnes, qui est le seul partenaire que Thomas Edison ait jamais eu. Voilà quarante ans que je déjeune avec Ed un peu partout, du Waldorf Astoria jusqu'aux endroits où on prend un café et un sandwich.

De toute ma vie, je n’ai jamais pu régler la note qu’une seule fois. La dernière fois qu’il est venu ici, lui, Mike Ritt et moi sommes allés voir un match. J’avais envoyé Mike acheter les billets à l’avance, et nous les avions déjà, il n’a rien pu faire.

Un jour, je lui ai demandé :

– Pourquoi tu ne me laisses jamais payer l’addition ?

Il m’a répondu :

– Eh bien, pour être tout à fait honnête, je vais te dire la vérité. Je veux que tu me sois toujours redevable parce que j’ai une obligation envers toi depuis longtemps, et je veux m’en acquitter petit à petit, de façon que tu ne me sortes pas un jour que tu m’as aidé à gagner mon premier million. »

Ce qu’il disait ne manquait pas de logique. Il ne voulait pas m’être trop redevable, alors, rien que pour me montrer qu’il était indépendant, il insistait pour toujours régler la note. Bien sûr, j’aurais pu allonger le bras plus vite si je l’avais voulu. À une occasion, alors que nous dînions ensemble, si j’avais tendu la main pour avoir l’addition, j’aurais été anéanti, parce que cela représentait plus d’argent que je n’en avais en poche.

Vous devez prendre l’habitude d’examiner les motifs des gens qui cherchent à tirer parti de leur influence sur vous. Vous devez contrôler à la fois votre émotion d’amour et votre émotion de haine en prenant des décisions pour quelque raison que ce soit, car l’une comme l’autre peut déséquilibrer votre pensée.

Ne prenez pas de décisions sous le coup de la colère

Aucun homme ne devrait prendre une décision importante quand il est en colère. Ainsi, c’est une grave erreur de discipliner des enfants quand on est en colère, parce que, neuf fois sur dix, on fera et on dira ce que l’on ne devrait pas, et on fera plus de mal que de bien. Cela s’applique aussi à beaucoup d’adultes. Si vous êtes vraiment en colère, ne prenez pas de décision. Ne faites pas de déclarations aux gens lorsque vous êtes furieux, car elles peuvent se retourner contre vous et vous faire beaucoup de mal.

Vous voyez pourquoi on a une leçon sur l’autodiscipline. Elle va de pair avec cette leçon. Bien souvent, si vous voulez penser juste, il vous faut

beaucoup d’autodiscipline, et il vous faut vous retenir de dire et de faire beaucoup de choses que vous aimeriez dire et faire. Attendez le bon moment. Il y a toujours un bon moment pour dire et faire tout correctement.

Les gens qui pensent juste ne sortent pas de leurs gonds, ils ne commencent pas à parler pour ne plus s’arrêter, contrairement à certaines personnes. Ils étudient avec attention l’effet que chaque mot qu’ils prononcent a sur leur interlocuteur avant même de le proférer.

Récemment, j’ai fait une déclaration au Club Réussite Illimitée. J’ai parlé d’un incident dans notre organisation, où M. Stone avait discipliné quelqu’un que nous considérions comme déloyal. Ce n’est pas parce que j’avais un mauvais état d’esprit ce soir-là que j’en ai parlé ; je prévenais la classe qu’il y avait une activité de cinquième colonne en cours, et je veux vous avertir pour que vous puissiez vous en défendre, si elle se présentait. C’est la raison, et la seule raison, pour laquelle j’ai fait cela. Je suis content de pouvoir vous dire aujourd’hui que cette situation a été totalement rectifiée, et qu’il n’y a plus d’activité de cinquième colonne.

L’affaire a été traitée comme elle le devait. Il n’y avait là aucune malveillance, aucun nom n’a été cité, et le seul à entendre cela qui aurait pu être blessé, c’est le coupable. Cela n’aurait certainement pas pu causer du tort d’une manière ou d’une autre aux innocents, qui ignoraient tout de ce qui se passait.

C’était ma façon de traiter une situation qui aurait bien pu détruire cette formidable organisation. Ce n’était qu’une de ces choses qu’il fallait gérer, mais je l’ai fait de manière à obtenir les bons résultats. Tout le monde a été satisfait, et il n’y a plus de problème.

J’aurais pu citer des noms. J’aurais pu me livrer à des attaques personnelles. J’aurais pu faire ce que toute personne qui ne cherche pas à penser juste aurait fait, mais non.

Lorsque vous appliquez correctement cette philosophie, les situations désagréables qui surviennent dans votre vie importent peu ; vous serez toujours capable de les gérer correctement. J’entends par là les gérer en vous faisant justice à vous-même et à tous ceux que vos décisions ou actions peuvent influencer. Je ne voudrais en aucun cas m’engager dans des transactions qui offenseraient ou blesseraient quelqu’un si je pouvais faire autrement. Je ne causerais jamais de tort à personne, sauf en cas de légitime

défense, ou pour défendre ma profession qui, je sais, sert à des millions de personnes.

Si c'était mon organisation qui était menacée, ou cette philosophie, ou ma capacité à la transmettre aux gens, je serais prêt à me battre comme un diable. Cette philosophie dans laquelle nous sommes engagés est plus grande que moi, elle est plus grande que vous, elle est plus grande que nous tous réunis.

En résumé

Lorsque vous vous appropriez les habitudes et les caractéristiques d'autres personnes, vous devez apprendre à n'adopter que celles qui vont dans le sens de votre objectif majeur dans la vie. Ne reprenez pas le modèle de quelqu'un d'autre simplement parce que vous admirez cette personne. N'en prenez que ce qui correspond à votre objectif dans la vie. Vous devez apprendre à prendre des décisions rapidement, mais ne les prenez jamais avant d'avoir soigneusement pesé leurs effets possibles sur vos projets d'avenir et sur les autres.

Je peux penser à des tas de choses que je pourrais faire qui m'apporteraient quelque chose, mais pas à vous ; certaines pourraient même vous blesser. Je peux penser à des tas de choses que je pourrais faire à quelqu'un, mais je ne les ferai pas, parce que, au bout du compte, je devrai en payer le prix, car quoi que l'on fasse à ou pour une autre personne, c'est à ou pour soi-même qu'on le fait. Cela se retournera contre vous, en bien plus grave.

Voilà encore une chose que l'on entend par « penser juste ». Une fois que vous êtes pleinement imprégné de cette philosophie, vous apprenez à ne pas faire tout ce que vous ne voulez pas subir en retour – à ne pas dire, à ne pas faire tout ce que vous ne voulez pas subir en retour plus tard dans la vie.

Avant de prendre pour des faits ce que déclarent d'autres gens, il peut être utile de leur demander comment ils ont découvert ces prétendus faits. Quand ils expriment une opinion, demandez-leur comment ils savent que leur opinion est solide. Si quelqu'un venait me dire : « C'est ce que je pense », cela ne m'influencerait pas le moins du monde, parce que je ne veux pas d'une opinion. Je veux des faits ; ensuite, je me forgerais ma

propre opinion. « Donnez-moi les faits, et je les assemblerai comme bon me semble », dit celui qui pense juste.

Vous devez examiner avec une attention extrême toutes les déclarations de nature désobligeante que quelqu'un prononcerait à l'encontre des autres, parce que la nature même de ces déclarations trahit quelqu'un qui n'est pas sans préjugés (pour dire les choses très poliment).

Vous devez vaincre l'habitude d'essayer de justifier une décision que vous avez prise et qui s'avère être mal fondée. Quand on pense juste, on ne fait pas cela. Si on découvre que l'on a tort, on revient en arrière aussi rapidement qu'on avait pris la décision.

Excuses et alibis ne font pas bon ménage avec le fait de penser juste. La plupart des gens sont très doués pour inventer des alibis pour justifier leurs fautes et leurs oublis, mais ceux-ci ne représentent rien s'ils ne s'appuient pas sur quelque chose de solide, sur quoi l'on puisse compter.

Si vous pensez juste, vous n'utiliserez jamais les expressions : « On dit » ou « J'ai entendu dire ». Ceux qui pensent juste, lorsqu'ils répètent ce qu'ils ont entendu, identifient la source et tentent d'établir sa fiabilité. Si je vous disais que je sais que Dieu existe et comment je le sais, je poursuivrais en vous donnant la source de mes informations et en l'exprimant en termes que vous pourriez comprendre. Si je vous disais que je suis démocrate ou républicain et qu'il était important que vous sachiez pourquoi, je vous donnerais de bonnes raisons. (Je ne suis ni l'un ni l'autre, parce que je n'ai pas de bonne raison pour justifier d'être l'un ou l'autre.)

Ce n'est pas chose facile de penser juste. Avez-vous déjà atteint cette conclusion ? Il y a un prix non négligeable à payer, mais cela en vaut la peine. Si vous ne pensez pas juste, les gens vont tirer profit de vous. Vous n'obtiendrez pas de la vie autant que ce que vous aimeriez. Vous ne serez pas satisfait. Vous ne serez jamais une personne parfaitement équilibrée tant que vous n'aurez pas une « pensée juste ».

Pour penser juste, vous devez avoir un ensemble de règles à suivre, et vous trouverez celles-ci dans cette leçon. Relisez cette leçon et étudiez-la attentivement, ajoutez-y quelques notes de votre cru et commencez dès maintenant à réfléchir. Commencez à mettre en pratique certains de ces principes : séparer les faits des informations et séparer les faits eux-mêmes en deux catégories, ceux qui sont importants et les autres.

Cette leçon aura fait plus que se justifier, et pourrait bien valoir mille fois plus que ce que vous avez investi dans toute la formation, si elle vous apprend à faire ces choses simples. Commencez à séparer les faits des rumeurs. Assurez-vous que vous avez bien affaire à des faits. Puis prenez ceux-ci et décomposez-les. Jetez ceux sans importance sur lesquels vous avez déjà perdu trop de temps.

Chapitre 12

Concentration

Cette leçon est consacrée à l’attention contrôlée, ou concentration de l’effort. Je n’ai jamais vu quelqu’un réussir dans un quelconque domaine sans avoir acquis de grands pouvoirs de concentration sur une chose à la fois.

Vous avez déjà entendu des gens traiter péjorativement d’autres personnes de monotâches. Avez-vous déjà entendu ce mot ? Chaque fois que quelqu’un me traite de monotâche, j’ai envie de le remercier, parce que beaucoup de gens sont multitâches. Ils essaient d’être sur tous les fronts à la fois et ils ne s’en sortent bien nulle part. J’ai observé que les gens qui réussissent de manière exceptionnelle ont développé une grande capacité à fixer leur esprit sur une chose à la fois.

Peut-être serez-vous intéressé de savoir que j’ai mon heure de silence. Une heure toutes les vingt-quatre heures, je me retire en moi-même, derrière ce troisième mur mental très haut, et je consacre tout mon temps à entrer en contact avec l’intelligence infinie et à communier avec elle.

Je consacre aussi ce temps à exprimer ma gratitude pour les services que m’ont rendu mes huit princes directeurs dans la journée, pour ceux qu’ils m’ont rendu la veille, ceux qu’ils me rendent maintenant et ceux qu’ils me rendront demain.

Peut-être vous dites-vous que cette heure de silence n’est pas rentable, mais, pour moi, c’est la plus bénéfique de mes vingt-quatre heures, quoi que

je fasse par ailleurs. Cette heure de méditation silencieuse me permet de réfléchir aux choses qui sont liées aux réalisations supérieures de la vie, à ce que je veux faire pour m'améliorer.

C'est formidable de s'isoler en soi-même comme ça. Si vous le faites avec la bonne sorte d'attitude mentale, vous découvrirez comme vous êtes d'agréable compagnie – mais il faut vraiment que vous y alliez avec la bonne attitude. Il faut vraiment que vous y alliez dans un but précis et avec préméditation.

Permettez-moi de passer en revue les principes de cette philosophie qui se mêlent pour faire partie de cette leçon sur la concentration de l'effort. Tout comme chaque brin, aussi fin soit-il, contribue à la totalité de notre corde, ces principes se mêlent dans celui de la concentration de l'effort, et en font partie.

Autosuggestion ou autohypnose

Tout d'abord, l'autosuggestion ou l'autohypnose sont la base de toute concentration. L'autohypnose est quelque chose de formidable si vous vous hypnotisez au nom du bon objectif, mais ce n'est pas si formidable que ça si vous laissez les circonstances de la vie vous hypnotiser au nom des mauvaises circonstances et des mauvais objectifs. Beaucoup de gens s'autohypnotisent avec leurs peurs, les limitations qu'ils s'imposent, leurs désirs, leur absence de conviction et leur manque de foi. Quand on a appris à se concentrer sur une chose à la fois, on a appris à se voir déjà en possession de la chose sur laquelle on se concentre.

N'ayez pas peur de l'autosuggestion ou de l'autohypnose. Ayez peur si vous ne l'adoptez pas délibérément et ne l'utilisez pas pour développer les choses dont vous voulez qu'elles représentent votre vie et votre succès.

Les neuf facteurs de motivation de base sont le point de départ de toute concentration. Autrement dit, ne vous concentrez pas à moins d'avoir une bonne raison pour le faire.

Imaginons que vous vouliez gagner assez d'argent pour acheter un domaine ou une propriété. Si vous vous concentriez sur cette idée, vous seriez surpris de voir à quel point cette concentration changerait vos habitudes et attirerait vers vous des opportunités pour gagner de l'argent

auxquelles vous n’aviez jamais pensé auparavant. Je sais que c’est comme ça que ça marche, parce qu’il y a quelques années, je voulais un domaine de 400 hectares. À l’époque, je ne savais pas exactement ce que cette taille représentait, mais je me concentrais dessus. Il fallait compter environ 250 000 dollars pour acquérir la terre que je cherchais, et c’était beaucoup plus d’argent que ce que j’avais à l’époque. Mais presque à partir du jour où je m’étais fixé la taille de domaine que je voulais, j’ai commencé à voir apparaître et se développer des occasions qui me permettaient d’avoir ces grosses sommes que je n’avais jamais eues auparavant. Les droits d’auteur de mes livres ont commencé à augmenter, de même que la demande pour mes conférences, ainsi que celle pour l’activité de conseil de mon entreprise, le tout conformément au schéma que j’avais mis en place par autohypnose. Je venais de me vendre l’idée que je devais avoir l’argent, j’allais l’obtenir, et j’allais rendre service pour ça.

Lorsque j’ai eu le domaine, je n’ai pas eu 400 hectares. J’en ai eu 250. J’ai dit à mon vendeur que je voulais 400 hectares. Il m’a dit :

– J’ai 250 hectares. À propos, vous savez combien ça représente, 400 hectares ?

– Vaguement, ai-je répondu.

– Et si l’on faisait le tour de ce domaine ensemble ?

C’est ainsi qu’on est partis un matin, avec deux cannes de golf pour assommer les serpents à sonnette. Nous avons longé l’enceinte extérieure et marché jusqu’à midi. On a fait plus de la moitié de l’enclos, ça montait, ça descendait, on a franchi les montagnes Catskill. À midi, il a dit :

– On a fait à peu près la moitié.

– Eh bien, ai-je dit, plutôt que de faire tout le tour, faisons simplement demi-tour. J’en ai assez vu. Quatre cents hectares, c’est un monde !

J’ai acheté l’endroit. Puis la Grande Dépression est arrivée – 1929, 1930, 1931. Les temps étaient durs, mais j’avais accumulé assez d’argent pour acheter le domaine. Cela n’aurait pas été le cas si je ne m’étais pas concentré sur cette idée.

Concentration et objectif clair et net

Derrière la motivation, l'élément moteur est l'objectif clair et net avec un désir obsessionnel. Il ne sert à rien d'avoir une motivation si on ne l'étaye pas avec un désir ou un objectif obsessionnel.

Quelle est la différence entre un objectif ou un désir ordinaire et un désir obsessionnel ? L'intensité. Autrement dit, il ne se passera rien si vous ne faites que souhaiter ou espérer quelque chose, mais si vous entourez cette chose d'un désir ardent ou obsessionnel, cela vous pousse à agir. Cela attire vers vous les gens et les choses dont vous avez besoin pour assouvir ce désir.

Comment fait-on pour développer un désir obsessionnel ? Est-ce en pensant à beaucoup de choses, en passant d'une chose à l'autre ? Non. Vous en choisissez une et vous la gardez à l'esprit en permanence : quand vous mangez, quand vous dormez, quand vous buvez, quand vous respirez ; parlez-en – tant qu'il y a quelqu'un pour vous écouter. Si vous ne trouvez personne pour vous écouter, parlez-vous à vous-même. Répétition. Continuez à dire à votre subconscient exactement ce que vous voulez. Que ce soit clair, que ce soit visible, que ce soit évident, mais surtout faites savoir à votre subconscient que vous attendez des résultats, pas du faux.

Un effort organisé d'initiative personnelle pousse à l'action par la concentration, et la foi appliquée est la force de soutien qui permet de continuer à agir.

En d'autres termes, sans cette foi appliquée, lorsque la situation deviendra difficile – et elle le deviendra, quoi que vous fassiez –, vous ralentirez ou vous laisserez tomber. Vous pouvez voir que vous avez besoin d'une foi appliquée pour maintenir votre action à un niveau élevé, même lorsque les choses vont mal et que les résultats ne sont pas à la hauteur de vos espérances.

Au fait, avez-vous déjà entendu parler de quelqu'un qui se soit lancé dans quelque chose et qui ait connu un succès permanent exceptionnel dès le début sans rencontrer d'opposition ?

Non. Ça n'est jamais arrivé, et ça n'arrivera probablement jamais. Les temps sont toujours durs pour tout le monde, quoi qu'on fasse. Ce ne sera pas aussi dur pour vous de commencer à enseigner cette philosophie que ça l'a été pour moi, parce que j'avais d'abord à la créer. Puis j'ai dû apprendre à l'enseigner. Et puis j'ai dû continuer pendant une dizaine d'années avant d'arriver à le faire correctement.

Vous n’aurez pas à travailler aussi dur que moi, parce vous avez plus d’informations pour étayer vos propos. Vous avez une énorme somme d’informations à l’appui de chacune de ces leçons sur laquelle vous pouvez vous concentrer. Le travail a déjà été fait, exactement comme si je vous avais prémâché votre nourriture pour que vous n’ayez pas à le faire. (Je ne sais pas si c’est une bonne comparaison, mais, en d’autres mots, c’est prédigéré ; disons les choses comme ça.)

L’information est là ; les grandes lignes de chacun de ces principes sont exposées. Il ne vous reste qu’à ajouter vos propres notes à celles que j’ai déjà constituées, et vous aurez un magnifique cours sur chacun de ces principes. Vous devrez vous concentrer sur chacune de ces leçons quand vous en serez là, mais concentrez-vous dessus et complétez vos notes. Vous devrez revenir sur chaque leçon à maintes reprises. Il vous faudra continuer à réfléchir à chacune d’entre elles, mais lorsque vous vous concentrerez sur une leçon en particulier, ne laissez pas votre esprit passer de l’une à l’autre. Tenez-vous-en exclusivement à la leçon en cours.

Mastermind et concentration

Le *mastermind* est la source du pouvoir conjugué nécessaire pour garantir le succès. Pouvez-vous imaginer qui que ce soit se concentrer sur l’accomplissement de quelque chose d’une nature extraordinaire sans utiliser le *mastermind* et la cervelle, l’influence et l’instruction d’autres personnes ? Avez-vous jamais entendu parler de quelqu’un ayant atteint un succès remarquable sans la coopération d’autres gens ?

Moi, non. Ça fait un bout de temps que je suis dans ce domaine de la réussite, à peu près autant que la moyenne – peut-être plus – et je n’ai encore jamais trouvé quelqu’un qui s’approche de la réussite dans un quelconque secteur d’activité sans devoir son succès en grande partie à la coopération amicale et harmonieuse d’autres personnes, à l’utilisation de la cervelle et parfois de l’argent d’autres personnes.

Si votre entreprise est très ambitieuse et que vous n’ayez pas l’argent pour la mener à bien, vous pouvez être contraint de partager votre opportunité avec quelqu’un d’autre qui, en échange, investira une partie de l’argent dont vous avez besoin pour vous lancer. C’est comme ça que les grandes affaires fonctionnent. Je ne connais pas une seule société, à

l’exception peut-être de la Ford Motor Company, qui appartienne purement et simplement à un groupe de personnes. La plupart de ces grosses sociétés, comme AT&T et toutes les entreprises ferroviaires, appartiennent à des dizaines de milliers d’individus qui investissent dans celles-ci pour qu’elles fonctionnent. Sans ce genre de coopération financière, opérations de *mastermind*, ces grosses sociétés ne seraient pas en mesure de poursuivre.

Il vous faudra vous concentrer sur l’alliance *mastermind* si vous comptez vous élever au-dessus de la médiocrité. Bien sûr, tout cela sera inutile si vous vous concentrez sur l’échec : là, vous n’aurez pas besoin d’un *mastermind*, vous aurez même beaucoup d’aide bénévole.

Si vous avez l’intention de réussir, il vous faudra suivre ces règles telles que je vous les expose. Vous ne pourrez pas y échapper. Vous ne pourrez pas en négliger une seule.

L’autodiscipline est ce qui veille à maintenir l’action dans la bonne direction, même lorsque les temps sont durs. Vous devez faire preuve d’autodiscipline en ce qui concerne les désirs, et lorsque vous rencontrez des obstacles, ou lorsque vous devez traverser des conditions et des circonstances difficiles.

Vous devez faire preuve d’autodiscipline pour garder la foi et rester déterminé à ne pas abandonner simplement parce que c’est dur. Il est impossible de garder sa concentration sans autodiscipline. Bien sûr, si tout se passait comme vous le souhaitiez et que vous ne rencontriez pas de difficultés, cela ne poserait aucun problème ; vous pourriez vous concentrer sur n’importe quoi.

La vision créative

La vison créative, l’imagination, est l’architecte qui élabore des plans pratiques pour l’action qui va dans le sens de ce sur quoi vous vous concentrez. Avant de pouvoir vous concentrer intelligemment, il vous faut des plans, il vous faut un architecte. Il s’agit de votre imagination et de celle de vos alliés *mastermind*, si vous en avez.

Avez-vous déjà entendu parler de quelqu’un qui avait un très bon objectif, mais qui a échoué parce qu’il n’avait pas le bon plan pour

l’atteindre ? À vrai dire, c’est monnaie courante. Les gens ont des idées, mais leurs plans pour les mener à bien ne sont pas solides.

En faire toujours un peu plus est le principe qui garantit une coopération harmonieuse des tiers. Et pour ce qui est de la concentration, vous en aurez besoin. Si vous comptez sur les autres pour vous aider, il faut que vous fassiez quelque chose pour qu’ils vous soient redevables, il faut donc que vous leur donniez une bonne raison pour cela. Même les membres de votre alliance *mastermind* ne vous serviront pas d’alliés sans une bonne raison.

Évidemment, la raison supérieure à toutes les autres est le désir d’un gain financier. Dans toutes les entreprises commerciales et professionnelles, je dirais que le désir d’un gain financier est la raison qui surpasse toutes les autres. Si vous vous lancez dans les affaires – là où l’objectif principal est de faire de l’argent –, si vous ne permettez pas à vos alliés ou aux personnes clés pour vous d’avoir un retour sur investissement suffisant, ils ne resteront pas longtemps dans votre entourage. Ils se lanceront dans les affaires eux-mêmes. Ils passeront à la concurrence, que sais-je encore.

J’ai été stupéfait d’entendre un jour M. Andrew Carnegie me dire qu’il payait à Charles Schwab un salaire annuel de 75 000 dollars, et que, certaines années, il lui attribuait en plus une prime de 1 million de dollars. Je voulais savoir pourquoi un homme aussi brillant que lui payait à quelqu’un une prime supérieure à dix fois son salaire. J’ai demandé :

– M. Carnegie, étiez-vous obligé de faire ça ?

– Mais non !, a-t-il dit. Je n’étais certainement pas obligé. J’aurais pu le laisser partir et devenir mon concurrent.

Cela en dit long. Il avait trouvé un homme bien qui lui était très précieux. Il voulait le garder, et il savait que, pour ça, il fallait lui faire savoir qu’il se faisait plus d’argent avec M. Carnegie qu’il n’en aurait gagné sans lui.

C’est le moment de vous dire que vous qui allez enseigner cette philosophie, vous ferez bien plus d’argent avec notre organisation qu’en passant par une autre. Vous pouvez vous débrouiller sans nous. Après avoir réussi vos examens finaux, vous pourrez partir en tant que free-lance. Je serais très heureux que vous le fassiez, si c’est ce que vous voulez, mais ce ne serait pas un bon jugement de votre part. Si vous jugez bien et que vous pensez juste, sainement, vous vous mettrez sous l’aile de Napoleon Hill Associates, car nous disposons de l’équipement, des installations, du

mécanisme, de l'influence et du savoir-faire nécessaires pour vous empêcher de commettre certaines des erreurs que vous ferez inévitablement dans le cas contraire. Vous ferez un peu d'activité de *mastermind* et de concentration, si vous êtes aussi intelligent que ce que j'espère à la fin de cette formation. Ensuite, appliquer la règle d'or vous aiguille moralement vers ce sur quoi vous vous concentrez.

Penser juste permet d'éviter de rêvasser quand on élabore des plans. La plupart du temps, les gens croient « penser » quand ils ne font que rêvasser, espérer ou souhaiter. Beaucoup de gens passent la plus grande partie de leur temps à rêvasser, à espérer, à souhaiter, à penser à des choses, mais ils n'agissent pas concrètement pour mettre leurs plans à exécution.

Il y a longtemps, alors que je donnais une conférence sur cette philosophie à Des Moines, dans l'Iowa, à la fin, il y a un vieux monsieur qui s'est avancé tant bien que mal jusqu'à l'estrade – il était décrépit et frêle. Il a farfouillé dans ses poches et en a sorti une grosse liasse de papiers tout cornés. Parmi ceux-là, il a réussi à en sortir un jaune. Il a dit : « Il n'y a rien de nouveau, M. Hill, dans tout ce que vous venez de dire. J'ai eu ces idées il y a vingt ans. Les voici, elles sont écrites sur le papier. » Ah, c'est sûr. Des millions d'autres gens les ont eues aussi. Mais en avait-il fait quoi que ce soit ?

Il n'y a rien de nouveau dans cette philosophie, pas une chose, sauf la loi de la force cosmique de l'habitude. Et encore, même cela, à proprement parler, n'est pas nouveau. C'est une bonne interprétation de l'essai d'Emerson sur la compensation, mais exprimée dans des termes que les gens peuvent comprendre dès la première lecture.

Oui, il était là, ce vieil homme. Il transportait ces idées dans sa poche, et il aurait pu être Napoleon Hill à ma place si seulement il s'était mis au travail avant que je ne le fasse.

Un de ces jours, il y aura quelqu'un d'intelligent qui reprendra exactement là où je me suis arrêté. Il créera une philosophie à partir de ce que j'ai fait et qui sera bien supérieure. Peut-être cette personne est-elle assise dans cette pièce à l'instant où je vous parle.

Un bon professeur

Vous savez ce qui fait un bon professeur ? C’est son attitude mentale envers ses élèves : il veut que chacun d’eux non seulement le rattrape, mais le surpasse. J’espère vraiment que chacun des élèves de cette classe me surpassera dans tous les domaines liés à l’enseignement de cette philosophie, et je prie pour cela, de tout mon cœur et de toute mon âme. Sincèrement. C’est possible, si vous le décidez aujourd’hui, parce que vous avez de bien meilleures chances aujourd’hui que je n’en avais quand j’ai commencé. Vous avez toutes les réponses. Elles sont écrites, expliquées dans le détail pour vous, décrites avec précision, prémâchées. Vous n’avez plus qu’à suivre. Je sais que vous pouvez y arriver si vous le voulez.

Qu’est-ce qui vous permettra de faire ce travail mieux que moi ? Un désir obsessionnel. Peu importe à quoi vous ressemblez, peu importe votre âge ou votre sexe ; tout cela ne fait aucune différence. C’est l’attitude mentale que vous adoptez envers ce travail qui sera le facteur déterminant, parce que tout le reste est à votre disposition. Vous pouvez tous me surpasser, et cela ne vous prendra pas très longtemps.

Le pouvoir de l’adversité

C’est apprendre à tirer des leçons de ses échecs pour être sûr de ne pas abandonner quand les temps sont durs. N’est-ce pas formidable de savoir que, dans cette philosophie, vous avez appris, sans l’ombre d’un doute, que les échecs, les revers et l’adversité ne doivent pas vous arrêter, qu’il y a un avantage à chaque expérience de ce genre ?

Réussissez-vous à voir un avantage à imaginer un homme passer par une catastrophe comme la Grande Dépression, perdre tout son argent jusqu’au dernier centime, et devoir repartir de zéro ?

Si ce n’est pas le cas, regardez bien, parce que vous avez devant vous un homme à qui c’est précisément arrivé. C’est l’un des plus grands bienfaits qui me soient jamais arrivés, parce que je commençais à faire mon petit malin. Je gagnais trop d’argent et trop facilement. Il fallait que je sois un peu remis à ma place.

J’en suis sorti en me battant, et j’ai fait plus de bon travail depuis cette époque que jamais auparavant. Sans cette expérience, je serais sans doute chez moi, dans les Catskills, plutôt qu’ici, à enseigner.

Parfois, l’adversité est une bénédiction, malgré les apparences. Souvent, ce n’est même pas tellement un mal si vous adoptez la bonne attitude. Vous ne pouvez pas être battu, être vaincu, tant que vous n’avez pas accepté la défaite dans votre propre esprit. N’oubliez pas cela, et n’oubliez pas que, quelle que soit la nature de l’adversité que vous rencontrez, il existe toujours le germe d’un avantage équivalent si vous vous concentrez sur la situation et cherchez tout le bien qui en est sorti plutôt que le mal. Ne perdez pas de temps à ruminer les choses qui sont perdues ou qui ont disparu, ou les erreurs que vous avez commises ; ne passez qu’un peu de temps à analyser ces dernières et à en tirer une leçon, afin de ne pas commettre deux fois la même erreur.

Pour avoir une attention contrôlée, vous devez mélanger et appliquer un grand nombre des autres principes de cette philosophie. La persévérance devrait être le mot d’ordre derrière tous ces principes. Contrôler son attention et avoir un objectif clair et net sont deux choses jumelles.

Imaginez seulement ce que vous pourriez faire avec ces deux principes : avoir un objectif clair et net – savoir exactement ce que vous voulez – et concentrer tout ce que vous avez sur la réalisation de cet objectif. Savez-vous ce qui arriverait à votre esprit, à votre cerveau, et à toute votre personnalité si vous vous concentriez sur une chose bien précise ?

Par se « concentrer », j’entends mettre tout le temps que vous pouvez à vous voir en possession de la chose qui représente votre objectif clair et net. À vous voir en possession de cette chose, à vous voir élaborer des plans pour l’atteindre, mettre sur pied la première mesure que vous pouvez prendre, puis la deuxième, puis la troisième, et ainsi de suite, à vous concentrer sur cette chose jour après jour. En un rien de temps, vous allez arriver au point où, à tout bout de champ, vous allez trouver une opportunité qui vous rapprochera un peu plus de ce qui représente votre objectif clair et net. Quand on sait ce que l’on veut, c’est incroyable le nombre de choses qu’on trouve qui y sont liées.

Il y a quelques années, alors que j’habitais en Floride, j’attendais une lettre très importante qui devait arriver à la poste de Tampa. Je savais que la lettre était arrivée, car j’avais passé un appel longue distance à la National City Bank, à New York. Je savais que cette lettre était dans le courrier, et qu’elle n’avait pas été déposée à la poste. Il fallait que je l’aie avant midi. J’habitais au milieu de nulle part, à une quinzaine de kilomètres de tout.

J’ai appelé le receveur des postes, qui était un ami, et il a dit que le courrier était quelque part entre la poste et Temple Terrace, sur la route numéro 1. « Je ne vois pas comment tu pourrais récupérer cette lettre avant midi, à moins de courir après le facteur, a-t-il dit. Je te dirai à quel arrêt il est et où commencer, parce qu’il a déjà dépassé l’arrêt numéro 9. Tu le cueilleras là. Je te donnerai des instructions sur la façon de suivre son trajet. »

La route numéro 1 passait par-dessus l’autoroute que j’utilise pour aller de Tampa, chez moi, à Temple Terrace. Je la prends tous les jours. Je ne savais pas qu’il y avait des boîtes aux lettres sur cette route, mais c’est devenu important pour moi de les observer. Je peux vous dire qu’il y en a certaines que je n’avais jamais vues de toute ma vie. J’avais l’impression qu’il y en avait une tous les trente mètres. Elles étaient toutes numérotées, et je cherchais le numéro que le receveur des postes m’avait donné comme étant l’endroit probable où se trouvait le facteur à cette heure-là.

J’ai fini par le rattraper, et il l’avait. C’était un lundi, et il avait un énorme paquet de courrier. Il s’exclama :

– Désolé, mais… je ne peux rien faire pour vous. Je ne sais pas où elle est, votre lettre. Et je ne le saurai que quand je me serai débarrassé de tout ça.

J’ai dit :

– Écoutez-moi : il me faut cette lettre. Elle est là-dedans. Il me la faut. Le receveur des postes m’a dit de vous courir après, de ne pas accepter un refus de votre part, de vous dire de sortir et de trier ce courrier pour que je puisse avoir cette lettre. C’est ce qu’il m’a dit, et si vous ne me croyez pas, entrons dans cette maison et vous pourrez l’appeler.

– Ce n’est pas légal. Je ne peux pas faire ça.

– Légal ou pas, il me faut cette lettre.

Je comprenais sa position. J’ai dit :

– Écoutez, monsieur, soyez sympa. Vous avez un boulot à faire, j’ai un boulot à faire. Votre travail est important, le mien aussi. Cela ne vous fera pas de mal de chercher ce courrier. Ça ne vous prendra pas longtemps.

– Et puis flûte !, s’est-il exclamé. D’accord.

Alors il s’est attelé à la tâche. La troisième lettre qu’il a sortie était la mienne. C’est comme ça. Quand vous savez ce que vous voulez et que,

d’une manière ou d’une autre, vous êtes décidé à l’obtenir, ce n’est, dans les faits, pas aussi difficile à avoir que ce que vous pensiez.

J’ai souvent pensé à quel point c’est révélateur de l’expérience des gens qui savent ce qu’ils veulent et réussissent à l’obtenir. Ils ne laissent absolument rien les arrêter. Les obstacles, eh bien, ils ne prêtent tout simplement pas attention à eux.

J’ai souvent observé M. Stone, mon éminent associé, s’adresser à ses vendeurs. J’en ai des frissons chaque fois que je l’entends parler, parce que je ne crois pas qu’il sache ce que signifie le mot « non ». Je pense qu’il s’imagine depuis longtemps que cela signifie oui, et les résultats qu’il obtient montrent qu’il a raison. Parmi tous ceux que j’aie jamais connus, il est peut-être le plus déterminé pour les choses qu’il veut et le plus catégorique pour ce qui est de refuser d’accepter un rejet. En d’autres termes, lorsque des objets se mettent en travers de son chemin, il passe par-dessus ou les contourne, ou les balaie, mais il ne les laisse jamais l’arrêter. Ça, c’est de la concentration. C’est la précision de l’objectif mise en action.

Personnes illustres

Étudions certaines de ces personnes qui sont des exemples de succès grâce à leur concentration. Prenez Henry Ford, par exemple. Tout le monde sait quelle était son obsession, son objectif clair et net. La plupart des gens ont utilisé une partie de son objectif majeur chaque jour de leur vie, à savoir : une automobile fiable et peu chère. Il ne laissait personne le dissuader de son idée. J’ai entendu des promoteurs approcher M. Ford avec des opportunités qui me semblaient alléchantes. Sa réponse était toujours la même : il était engagé dans quelque chose qui lui prenait tout ton temps et ses efforts. Rien ne l’intéressait en dehors de sa raison d’être claire et nette, qui était de fabriquer et de vendre partout dans le monde des automobiles peu chères et fiables.

C’est en campant sur ses positions qu’il est devenu fabuleusement riche. J’ai vu des centaines de gens venir sur ce terrain et dépenser plus d’argent, infiniment plus, que ce que M. Ford avait dû avoir au départ. Ils se sont retrouvés au cimetière des échecs, et je ne trouverais pas dix personnes dans le monde aujourd’hui qui sauraient comment ils s’appelaient.

Ces hommes avaient fait plus d'études que M. Ford, avaient une meilleure personnalité, avaient tout ce qu'il avait et bien plus encore, à l'exception d'une chose. Ils se sont dispersés. Ils ne s'en sont pas tenus à leur objectif clair et net de la même manière que lui quand les temps étaient durs.

Dans le domaine de l'invention, M. Edison est un formidable exemple de ce que la concentration a pu apporter. Si l'on a pu traiter M. Edison de génie, c'est parce que, lorsque la période était difficile, il mettait le paquet plutôt que d'abandonner.

Imaginez un homme qui ait persévéré et continué malgré dix mille échecs différents, comme il l'a fait lorsqu'il travaillait sur la lampe électrique à incandescence. Pouvez-vous vous imaginer passer par dix mille échecs dans le même domaine sans vous demander si vous n'auriez pas dû vous faire examiner ? J'ai été stupéfait quand j'ai entendu parler de cela. J'ai vu ses carnets de bord. Il y en avait deux piles. Chacun avait environ 250 pages. Sur chaque page, il y avait un plan différent qu'il avait essayé, et qui avait échoué.

– M. Edison, lui ai-je demandé, imaginons que vous n'ayez pas trouvé la réponse. Que feriez-vous à l'heure où je vous parle ?

– Je serais dans mon laboratoire à travailler au lieu d'être là à baguenauder avec vous.

Je dirai, à sa décharge, qu'il souriait en disant cela, mais, croyez-moi, c'était exactement ce qu'il voulait dire.

Un autre exemple est celui de William Wrigley Jr. M. Wrigley qui, soit dit en passant, est le premier homme à m'avoir jamais payé pour lui enseigner cette philosophie. Les premiers 100 dollars que j'ai gagné, je les dois à M. Wrigley. Je ne descends jamais Michigan Boulevard, où se trouve ce bâtiment blanc sur la rivière, illuminé la nuit, sans penser à ce que la concentration peut faire, même quand elle concerne un paquet de chewing-gums à 5 cents.

Aide de l'intelligence infinie

L'intelligence infinie se rangera sans réserve à vos côtés quand elle découvrira que vous n'abandonnerez pas tant qu'elle ne l'aura pas fait. Si

vous n’écrivez qu’une chose dans vos notes, que ce soit cela : si vous n’abandonnez pas quand la période est difficile, l’intelligence infinie se rangera sans réserve à vos côtés. N’oubliez pas ça quand les temps seront durs.

Votre foi est mise à l’épreuve, votre initiative est mise à l’épreuve, votre enthousiasme est mis à l’épreuve, votre endurance est mise à l’épreuve. Lorsque la nature découvre que vous pouvez résister et que vous n’allez pas reculer si facilement, elle dit : « D’accord. C’est bon. Entrez. Vous êtes reçu. » L’intelligence infinie se rangera sans réserve à vos côtés si vous n’abandonnez pas quand la période est difficile.

Je sais cela de la seule façon qu’on puisse le savoir : parce que ça m’est arrivé. Il y a eu des moments où la seule raison pour laquelle j’ai réussi est que je n’avais pas abandonné parce que je n’avais pas encore trouvé la réponse.

Pensez à ce que c’est que de consacrer vingt ans de recherches à son domaine de prédilection sans aucune compensation. Tout l’argent que je gagnais par ailleurs a été réinvesti dans la recherche. Pensez à ça. Combien de gens dans le monde, à votre avis, seraient assez fous pour ça ?

Un seul. Je ne connais pas une seule autre personne qui ait jamais fait autant de recherches dans un quelconque domaine d’activité sans la moindre compensation monétaire. Mais regardez le résultat – des avantages qui s’étendent à des millions de gens qui ne sont pas encore nés, et le potentiel de cette philosophie. Aucun homme ne peut dire ce qui va se passer dans le monde chaotique dans lequel nous vivons. À en juger par ce qui est arrivé jusqu’ici aux individus qui ont été imprégnés par cette philosophie, je dirais que ce pourrait bien être l’antidote au communisme et à tous les « ismes » qui sont contraires aux intérêts de l’humanité. Car, en définitive, je crois que la nature – ou l’intelligence infinie, ou Dieu, ou… quel que soit le nom que vous choisissiez de lui donner – aime transmettre des informations aux gens en termes simples et à travers des choses qu’ils peuvent comprendre. Cette philosophie entre, à n’en pas douter, dans cette catégorie. Elle n’enverrait pas des lycéens ou des lycéennes recourir au dictionnaire ou à l’encyclopédie. On peut la lire, ou en entendre parler, et la comprendre ; dès que vous rencontrez l’un de ses principes, votre propre intelligence vous dit qu’il ne peut être que solide. Vous savez tout simplement que c’est le cas ; pas besoin de preuves. Cette philosophie

n’existerait pas aujourd’hui si je ne m’étais pas accroché (concentré) pendant vingt ans d’adversité et de revers.

Voyez-vous, la concentration porte ses fruits, et ma propre expérience corrobore ce que j’ai dit : si vous vous accrochez quand les temps sont durs et que vous échouiez, l’intelligence infinie se rangera sans réserve à vos côtés.

Je ne pense pas que ce soit vrai dans un cas comme celui d’Hitler. Il ne fait aucun doute qu’il avait un objectif clair et net et un désir obsessionnel, mais ils allaient à l’encontre des plans de l’intelligence infinie, des lois de la nature, des lois du bien et du mal. Si ce que vous faites entraîne des difficultés ou des injustices pour un seul individu, vous pouvez être sûr que cela n’aboutira à rien et que vous échouerez, et vous aurez de la peine.

Si vous espérez que l’intelligence infinie se range à vos côtés, vous devez être dans le juste et, pour cela, tout ce que vous faites doit être profitable à tous ceux que vous touchez, y compris à vous-même.

Toute sa vie, le Christ s’est concentré sur le développement d’un système de vie pour la fraternité entre les hommes. Il ne s’en est pas très bien sorti de son vivant. D’un autre côté, il a dû faire ce qu’il fallait, car, même après sa mort, il n’avait que douze personnes pour débuter.

J’en ai beaucoup plus que cela aujourd’hui, mais il y a aussi beaucoup de gens qui me critiquent de temps à autre. Quand je pense à ce qui est arrivé au Christ, à la façon dont il a été maltraité, au peu de disciples qu’il avait, je me rends compte que j’ai été béni au-delà de ce que j’aurais jamais pu imaginer. Parce qu’il n’y a pas une seule force dans ce monde aujourd’hui qui soit d’une portée aussi considérable et étendue que celle que le Christ a libérée lorsqu’il était ici avec ses douze disciples.

C’est pourquoi je crois que ce que le Christ faisait et prêchait devait être juste. Si ça n’avait pas été le cas, il y a bien longtemps qu’on n’en parlerait plus, car il y a quelque chose dans la nature, dans l’intelligence infinie, qui génère avec chaque fléau le virus de sa propre destruction. Il n’y a pas d’exception. Chaque fléau, tout ce qui va à l’encontre du plan global de la nature, des lois naturelles de l’Univers, apporte avec lui le virus de sa propre destruction.

L’objectif de la liberté

Le but de la concentration de George Washington, Thomas Jefferson, Abraham Lincoln et des signataires de la Déclaration d'indépendance était de donner des libertés personnelles à tous les Américains et, à terme, aux autres peuples du monde. Il se pourrait bien que ce soit le berceau de la liberté de l'humanité, car je ne connais aucune autre nation à la surface de la Terre qui se concentre sur la liberté de l'individu comme nous le faisons ici aux États-Unis. Et je ne connais personne d'autre dont l'objectif est de libérer autant de gens que ceux qui étudient cette philosophie.

Votre objectif, avant tout, est de vous donner la liberté, et ensuite de donner la liberté à tous les gens qui entrent dans votre sphère d'influence en les imprégnant de cette philosophie.

Chapitre 13

Apprendre de l’adversité

S’il y a une chose au monde que les gens n’aiment pas, c’est l’adversité, les événements malheureux et les échecs. Pourtant, si j’ai correctement répertorié les lois de la nature, nous sommes tous censés connaître des épreuves, des revers, des échecs et des obstacles – et pour une raison bien précise.

Si je n’avais pas traversé ces épreuves pendant mes premières années, je ne serais pas là à vous parler ce soir, je n’aurais pas achevé d’élaborer cette philosophie, et mes propos n’atteindraient pas des millions de gens à travers le monde. C’est à cause des obstacles que j’ai rencontrés que j’ai développé la force, la sagesse et la capacité d’achever cette œuvre de philosophie et de la transmettre aux gens. Pourtant, si je devais revenir sur mon passé et avais le choix, je n’ai aucun doute que je choisirais un chemin plus facile pour moi, tout comme vous.

Nous sommes tous portés à faire cela, à opter pour la loi du moindre effort. C’est parce qu’elles suivent cette loi du moindre effort que toutes les rivières sont sinueuses, et c’est pour cette même raison que certains hommes dévient du droit chemin. Quoi que nous fassions, nous ne voulons pas avoir à payer le prix d’un effort intensif. On aime que tout roule tout seul…

Le cerveau est exactement comme n’importe quelle autre partie du corps : il s’affaiblit et s’atrophie lorsqu’il n’est plus utilisé. Lorsque vous

devez faire face à des problèmes ou à des incidents qui vous forcent à réfléchir, c'est probablement la meilleure chose qui puisse vous arriver, parce que, sans une bonne raison, vous n'allez pas beaucoup réfléchir de toute manière.

Il y a dix-sept principes de succès, mais au moins trente-cinq causes principales d'échec. Elles ne sont pas toutes là ; ce ne sont que les causes principales.

L'introspection est l'une des choses les plus utiles auxquelles on puisse s'adonner. Parfois, on ne veut pas, mais c'est absolument fondamental de se connaître tel que l'on est, en particulier de connaître ses faiblesses.

En mettant en place une philosophie du succès, il est nécessaire de vous dire les choses que vous devriez faire pour réussir, mais aussi celles que vous ne devriez *pas* faire.

Là, nous traitons des choses que vous ne devriez pas faire et des faiblesses dont vous devriez ou devez venir à bout si vous visez la réussite. Écrivez les trente-cinq causes principales d'échec ci-dessous, et évaluez-vous au fur et à mesure dans la colonne de droite. Donnez-vous une note de 0 à 100, où 100 signifie que vous êtes totalement à l'abri de l'une d'elles. Si vous n'êtes qu'à moitié à l'abri de l'une d'elles, donnez-vous 50. Si vous êtes totalement sous l'emprise d'une de ces causes, donnez-vous 0.

Lorsque vous aurez terminé, faites la somme totale, divisez-la par 35, et vous obtiendrez votre moyenne générale sur votre contrôle des choses qui font échouer les hommes et les femmes.

1. Se laisser porter

Il y a tout d'abord l'habitude de se laisser porter au gré des circonstances, sans but ou projet bien défini. Si vous n'avez pas cette habitude, si vous prenez vos décisions rapidement, si vous établissez des plans et que vous les suivez, si vous savez exactement où vous allez et que c'est ce que vous êtes en train de faire, vous pouvez vous attribuer 100 pour cette cause.

Attention au moment où vous vous attribuez la note, parce qu'il est très rare de pouvoir se noter 100 sur celle-là. Il faut vraiment être organisé, et il faut vraiment être préparé pour cela.

2. Problème physique héréditaire

En numéro deux vient un *problème physique héréditaire* de naissance. Même si ce peut être une cause d'échec, cela peut aussi être une cause de réussite. Parmi les personnes que j'ai connues et qui ont le mieux réussi, certaines étaient lourdement handicapées dès la naissance. Le regretté Dr Charles P. Steinmetz était infirme. Il était bossu et il est né avec un corps déformé. Pourtant, c'était l'un des hommes les plus utiles de son temps. Il avait un cerveau merveilleux, il l'utilisait et n'a pas laissé cette affliction lui donner un complexe d'infériorité.

J'ai toujours été fier du travail que j'ai accompli avec mon fils Blair, qui est né sans oreilles. Au début, nous l'avons laissé aller à l'école avec les cheveux qui lui tombaient sur le cou. Les enfants ont commencé à se moquer de lui, à le traiter de femmelette. Un jour, il a pris les choses en main, à la manière habituelle de Napoleon Hill. En rentrant de l'école, il est passé chez le coiffeur et s'est fait complètement couper les cheveux. En arrivant à la maison, sa mère a été très contrariée. Il a dit : « À partir de maintenant, ils ne pourront plus me taquiner pour mes cheveux longs, et ils sauront pourquoi ils l'étaient. »

Depuis ce jour, il n'a pas le moindre complexe. Quand il marche dans la rue, les gens se retournent et le regardent, bouche bée, mais il n'en est même pas conscient, parce que je lui ai dit de ne pas l'être. Je lui ai dit que cette affliction était une bénédiction, et c'est vrai, parce que, grâce à elle, les gens se sont montrés plus gentils avec lui. Vous pouvez avoir une affliction de cette sorte et la transformer en atout si vous appliquez la bonne attitude.

3. Curiosité indiscrète

En numéro trois vient *une curiosité indiscrète* en lien avec les affaires d'autrui. Entendons-nous bien : la curiosité est quelque chose de formidable. Si nous n'étions pas curieux, on n'apprendrait jamais rien, on ne chercherait jamais à savoir quoi que ce soit. Remarquez la formulation : « Une curiosité indiscrète en lien avec les affaires d'autrui » – avec quelque chose qui ne vous concerne pas vraiment.

Alors, rappelez-vous : au moment de vous noter, retournez à vos expériences passées et déterminez dans quelle mesure vous dominez ces faiblesses.

4. Absence d’un objectif majeur clair et net

Numéro quatre : l’absence d’un objectif majeur clair et net qui soit un but à atteindre dans la vie. Voilà longtemps que l’on parle de cela. Maintenant, on parle de son absence. Si vous n’en avez pas, voilà bien une rubrique où vous pouvez vous mettre un zéro.

5. Des études inappropriées

Il existe très peu de rapport entre *les études* et le succès. Parmi toutes les personnes que j’ai connues et qui ont le mieux réussi, certaines sont celles qui avaient eu le moins d’éducation formelle. Beaucoup de gens vivent leur vie en ratés, mais ils se trouvent des excuses. Ils se font croire que c’est parce qu’ils n’ont pas fait d’études supérieures. Dans de nombreux cas, celles-ci mettent un homme ou une femme dans une position où il a beaucoup à désapprendre et doit se rééduquer.

Si vous sortez de l’université avec le sentiment que vous devriez être payé en fonction de ce que vous savez plutôt que de ce que vous faites, ces études supérieures ne vous ont pas apporté grand-chose. Quand vous découvrirez que votre destin vous attend au coin de la rue avec un gourdin bien lesté (mais pas de coton), vous constaterez que vous n’allez pas être payé pour ce que vous savez. Vous allez l’être pour ce que vous faites avec ce que vous savez, ou ce que vous pouvez faire faire à d’autres.

6. Manque d’autodiscipline

Le *manque d’autodiscipline* se manifeste généralement par des excès dans la façon de manger et de boire, et par une indifférence face aux possibilités d’évolution personnelle et d’amélioration de soi. J’espère que vous pourrez vous donner une note très élevée là-dessus.

7. Manque d’ambition

Manquer d’ambition pour s’élever au-dessus de la médiocrité – alors, ça, c’est quelque chose. Mais à quel point êtes-vous ambitieux, au juste ? Où allez-vous dans la vie ? Que voulez-vous de la vie ? De quoi allez-vous vous contenter ?

Un jeune soldat est venu me voir juste après la Première Guerre mondiale. Il voulait simplement un sandwich et un endroit où passer la nuit ce soir-là. Je n’ai rien voulu entendre. Je lui ai dit qu’il fallait qu’il se fixe un objectif plus haut que ça, et, au bout du compte, il est devenu multimillionnaire dans les quatre ans qui ont suivi. J’espère que j’aurai le même succès avec vous et que je réussirai à pousser votre ambition de façon que vous ne vouliez pas vous contenter de trois fois rien dans la vie.

Visez haut. Cela ne vous coûtera rien. Vous n’irez peut-être pas aussi haut, mais vous irez certainement plus loin que si vous n’aviez rien visé du tout. Élevez votre vision, soyez ambitieux, soyez décidé à devenir dans le futur ce que vous n’avez pas réussi à devenir dans le passé.

8. Mauvaise santé

Numéro huit : une *mauvaise santé*, souvent due à une mauvaise façon de penser et à une alimentation inappropriée. Il y a aussi beaucoup d’excuses mises sur le compte d’une mauvaise santé, je peux vous le garantir, et beaucoup de maux imaginaires. Cela s’appelle l’hypochondrie. Je ne sais pas à quel point vous vous êtes choyé et dorloté avec des maux imaginaires, mais si tel a été votre cas, donnez-vous une note basse là-dessus.

9. Une enfance difficile

Très occasionnellement, vous constaterez que les influences subies par quelqu’un durant son enfance sont d’une telle nature négative que l’individu les subira tout au long de sa vie.

Je suis convaincu que, si on m’avait permis de continuer mon enfance comme je l’avais commencée avant que ma belle-mère n’entre en scène, je serais devenu un deuxième Jesse James[1] (à cette différence près que j’aurais

été capable de tirer plus vite et plus droit que lui). Tout dans mon environnement m'avait poussé à faire de moi un héros sur le modèle de ce hors-la-loi.

Jusqu'à ce que cette formidable, merveilleuse maman entre dans ma vie. Elle a pris ce sale garnement, avec tout son mauvais côté, et elle a transmuté ses qualités négatives en qualités positives et a pu voir le jour où ce vilain garçon aurait une influence sur des millions de gens. Quel dommage qu'elle ne soit plus de ce monde.

10. Un manque de persévérance

Voici un grand classique : le *manque de persévérance* dans l'accomplissement de son devoir. Qu'est-ce qui fait que les gens ne vont pas jusqu'au bout quand ils commencent quelque chose ? Quelle est la principale raison pour laquelle les gens ne vont pas jusqu'au bout et ne font pas les choses correctement ?

Le manque de motivation. Ils ne veulent pas le faire tant que ça. Croyez-moi, si je le veux, j'irai au bout de tout ce que j'entreprends, mais, si je ne le veux pas, je peux trouver plein d'excuses pour ne pas le faire.

Qu'est-ce qui est le mieux pour vous : prendre l'habitude d'aller au bout quand vous entreprenez quelque chose ou vous laisser distraire ? Allez-vous jusqu'au bout des choses ou êtes-vous facilement distrait ? Êtes-vous facilement dissuadé de faire quelque chose lorsque quelqu'un vous critique ?

Si j'avais eu peur des critiques, je ne serais jamais allé nulle part dans la vie. J'ai même fini par accueillir les critiques à bras ouverts, parce qu'elles me prédisposaient à me battre. Quand j'ai constaté que, lorsque j'étais prêt à me battre, je travaillais beaucoup mieux, j'arrivais mieux à aller au bout.

Beaucoup de gens échouent parce qu'il leur manque la force motrice pour aller au bout, surtout lorsque les temps sont durs. Quoi que vous fassiez, vous allez connaître une période difficile. S'il s'agit d'une nouvelle entreprise, vous aurez sans doute besoin d'un financement que vous n'avez pas au début. Dans le cas d'une profession libérale, il vous faudra des clients que vous n'avez pas au début. Pour un nouvel emploi, il vous faudra une reconnaissance de votre employeur que vous n'avez pas. Vous devez

mériter cette reconnaissance. C’est toujours dur au début, et c’est pour cela qu’il vous faut aller jusqu’au bout.

11. Une attitude mentale négative

Comment êtes-vous ? Plutôt négatif la plupart du temps, ou plutôt positif ? Quand vous voyez un donut, que voyez-vous en premier ? Le trou ou le beignet ? Lorsque vous mangez un donut, ce n’est pas le trou que vous mangez, n’est-ce pas ? Vous mangez le donut.

Face à un problème, beaucoup de gens sont comme celui qui voit le trou dans le donut et rouspète parce que cela représente tellement de bon beignet en moins, mais qui ne voit pas le donut lui-même.

Qu’arrive-t-il à quelqu’un qui a l’habitude de laisser son esprit devenir et rester négatif ? Un esprit négatif repousse les gens. Un esprit positif attire les gens qui sont en harmonie avec votre attitude mentale, votre caractère. Vous connaissez le dicton « Qui se ressemble s’assemble » ? Les esprits négatifs sont attirés par un esprit négatif, et les esprits positifs, par un esprit positif.

Qui détient le contrôle de votre esprit ? Qui décide s’il est positif ou négatif ? Vous. Notez-vous en fonction de la manière dont vous exercez cette prérogative. C’est la chose la plus précieuse au monde que vous ayez ou que vous aurez jamais. C’est la seule chose sur laquelle vous pouvez exercer un contrôle total, incontesté et incontestable : le droit de positiver et de garder l’esprit positif, ou de laisser les circonstances de la vie le rendre négatif.

Pour garder l’esprit positif, ça se travaille, car on a tant d’influences négatives autour de soi. Tant de personnes, tant de circonstances sont négatives que si vous allez les intégrer plutôt que de créer vos propres circonstances dans votre esprit, alors, la plupart du temps, vous serez négatif.

Faites-vous clairement la différence entre un esprit négatif et un esprit positif ? Arrivez-vous à visualiser ce qui se passe dans la chimie du cerveau quand votre esprit est positif et quand il est négatif ? Avez-vous jamais expérimenté dans votre propre vie les différences entre ce que vous réussissez lorsque vous avez peur et lorsque vous n’avez pas peur ?

Lorsque j’ai commencé à écrire *Réfléchissez et devenez riche*, je travaillais pour le président Roosevelt, lors de son premier mandat pendant la Grande Dépression. Je l’ai écrit avec cette même attitude mentale négative qui touchait tout le monde à l’époque ; elle s’imposait à moi inconsciemment. Plusieurs années plus tard, lorsque j’ai pris ce livre en main et que je l’ai lu, j’ai admis que ce n’était pas vendable, parce que son rythme était négatif, et on pouvait s’en rendre compte. Un lecteur se rendra toujours parfaitement compte de l’attitude mentale dans laquelle est un écrivain au moment où il écrit un livre, quelle que soit la langue ou la terminologie qu’il utilise.

Je n’ai pas changé les leçons du livre, mais je me suis assis devant ma machine à écrire quand j’étais dans un nouvel état d’esprit – à fond dedans, comme on dit, 100 % positif – et j’ai retapé tout le livre. C’est pour ça que le livre a si bien marché. Lorsque vous êtes négatif, vous ne pouvez être en mesure de faire quoi que ce soit qui puisse vous être bénéfique ou influencer d’autres personnes. Si vous voulez que les gens coopèrent avec vous, si vous voulez leur vendre quelque chose ou leur faire bonne impression, ne les approchez pas tant que vous n’êtes pas dans un état d’esprit positif.

J’insiste énormément sur ce point, parce que je veux vous donner une chance de vous évaluer correctement. Notez-vous en fonction de l’état d’esprit que vous avez la plupart du temps, pas simplement en fonction de celui que vous avez, brièvement, à un moment donné.

Je vais vous donner une bonne règle pour déterminer si vous êtes plus positif que négatif : observez comment vous vous sentez lorsque vous vous réveillez et que vous sortez du lit. Si vous n’êtes pas dans un bon état d’esprit à ce moment-là, c’est que beaucoup de vos habitudes de pensée qui viennent d’avant, peut-être de la veille, sont négatives. Vous pouvez vous rendre malade en laissant votre esprit devenir négatif, et cela se reflétera sur les jours d’après. Voyez-vous, lorsque vous émergez du sommeil, vous vous libérez tout juste de l’influence de votre subconscient. Votre esprit conscient était au repos. Lorsqu’il reprend du service, il découvre le désordre que le subconscient a remué toute la nuit, et que l’esprit conscient doit nettoyer.

Si vous vous réveillez plein de joie et que vous voulez sortir du lit pour faire ce qui vous attend aujourd’hui, il y a des chances que vous ayez été plutôt positif la veille, et peut-être depuis plusieurs jours.

12. Un manque de contrôle des émotions

Avez-vous jamais pensé qu'il est tout aussi nécessaire de contrôler ses émotions positives que ses émotions négatives ? Pourquoi vouloir contrôler l'émotion de l'amour, par exemple ? Parce que non seulement elle peut vous attirer des ennuis, mais elle peut vous apporter de gros problèmes.

Prenons une autre émotion : le désir de gain financier. Faut-il contrôler cela ? Oui, parce qu'à force de souhaiter de l'argent, vous pouvez arriver à en vouloir trop. J'ai rencontré beaucoup de gens qui avaient trop d'argent pour leur propre bien, tout particulièrement des gens qui l'avaient obtenu sans le mériter, par héritage, par exemple.

Savez-vous pourquoi je m'appelle Napoleon ? Mon père m'a donné le nom d'un grand-oncle, Napoleon Hill, de Memphis, dans le Tennessee, un courtier en coton devenu multimillionnaire, dans l'espoir que lorsque Oncle Napoleon mourrait, j'aurais un peu de cet argent.

Il est mort, et je n'ai rien touché. Quand j'ai compris que je n'aurais rien, je me suis senti très mal. Plus tard, lorsque j'ai échangé une partie de ma jeunesse contre la sagesse et observé ce qui arrivait à ceux qui avaient touché cet argent, j'ai été infiniment reconnaissant de ne pas avoir reçu un centime, parce que j'ai appris une meilleure façon d'en obtenir pour moi-même sans qu'on me le donne.

13. Le désir d'obtenir quelque chose pour rien

Vous arrive-t-il d'être perturbé par *le désir d'obtenir quelque chose pour rien*, ou pour moins que sa valeur ? Quelque chose que vous obtiendriez sans donner un équivalent approprié ? Qui d'entre nous ne l'a jamais été ?

Vous pouvez avoir beaucoup de défauts, mais vous voulez les découvrir et commencer à vous en débarrasser. C'est pour cette raison que nous faisons cette analyse. Nous vous donnons la possibilité d'être à la fois juge, inculpé et procureur, et c'est vous qui prenez la décision finale. Ce serait bien mieux que vous trouviez vos défauts plutôt que moi, parce que, si vous les trouvez, vous n'allez pas tenter de sortir des excuses. Vous allez essayer de vous débarrasser d'eux.

14. Ne pas réussir à prendre des décisions rapidement

Prenez-vous vos décisions rapidement et fermement ? Ou bien les prenez-vous très lentement et, une fois que vous les avez prises, laissez-vous la première personne qui se présente vous faire changer d'avis ? Revenez-vous sur vos décisions au gré des circonstances, sans raison valable ? Dans quelle mesure restez-vous fidèle à vos décisions après les avoir prises ? Dans quels cas reviendriez-vous sur une décision que vous avez prise ?

Vous devriez garder l'esprit ouvert sur ce sujet à tout moment. Vous ne devriez jamais prendre une décision et dire : « Ça y est, et je vais m'y tenir pour toujours », parce que quelque chose peut se présenter plus tard, et vous faire revenir sur cette décision.

Certaines personnes sont connues pour être têtues, et une fois qu'elles ont pris une décision, bonne ou pas, elles périront par elle. J'ai vu beaucoup de gens comme ça, qui préféreraient mourir plutôt que de changer d'avis ou d'avoir quelqu'un qui les fasse revenir sur une décision.

Bien sûr, vous n'êtes pas comme cela. Enfin, si vous êtes vraiment endoctriné par cette philosophie. Vous avez peut-être été comme ça autrefois, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui, ou vous n'allez pas aimer les résultats qui vont ressortir de cette enquête.

15. Les sept peurs de base

En numéro quinze figure l'une des *sept peurs de base* :

1. La peur de la pauvreté.
2. La peur d'être critiqué.
3. La peur de tomber malade.
4. La peur de perdre l'amour.
5. La peur de perdre sa liberté.
6. La peur de vieillir.
7. La peur de la mort.

Tout le monde souffre de pratiquement chacune de ces peurs à un moment ou à un autre. Je me souviens de l'époque où je ressentais toutes ces peurs. Aujourd'hui, je n'en ressens aucune.

Je n’ai aucune peur de quelque nature que ce soit, pas même la peur de la mort – encore moins que des autres, car, pour moi, la mort n’est qu’une formidable période de plus qu’il me faudra traverser, et, quand j’y arriverai, je serai à la hauteur. Cela m’amusera probablement beaucoup.

C’est un monde merveilleux que celui dans lequel nous vivons. Je suis heureux d’être ici. Je suis heureux de faire exactement ce que je fais. Si des épreuves désagréables se mettent en travers de mon chemin, j’en suis heureux aussi, parce que je vais voir si je suis plus fort que ces épreuves ou non. Tant que je peux en venir à bout, je ne vais pas m’inquiéter pour elles – les choses qui se mettent en travers de mon chemin, les gens qui ne m’aiment pas, les gens qui disent des choses méchantes sur moi. Pourquoi m’en soucierais-je ?

Si les gens disent des choses méchantes sur moi, je m’examinerai et je découvrirai si ce qu’ils disent est vrai. Tant qu’ils ne disent pas la vérité, je peux prendre du recul et me moquer d’eux, de leur stupidité et des dégâts qu’ils se font à eux-mêmes.

16. Mal choisir son compagnon de vie

Ne vous notez pas trop vite là-dessus. Si vous avez fait une erreur qui justifie 100, regardez autour de vous et voyez s’il n’y a pas quelque chose que vous pouvez faire pour corriger cette erreur.

Je me suis souvent demandé combien de mariages j’avais aidé à sauver. Certains couples que j’ai séparés auraient dû l’être avant de se marier, mais ils n’ont pas eu le courage de reconnaître qu’ils avaient fait une erreur. Mais j’ai plus aidé à sauver des mariages qu’à en défaire, parce que j’affirme que les gens qui ne sont pas faits pour être ensemble – qui ne trouvent pas l’harmonie, qui ne se complètent pas – doivent, pour le moins, vivre dans des maisons séparées.

Certaines personnes croient que tous les mariages sont bénis du ciel. Ce serait formidable si c’était vrai, mais j’en ai vu certains qui ne l’étaient pas. Je ne sais pas d’où cela venait, mais certainement pas du ciel.

J’ai aussi vu certaines relations professionnelles qui n’étaient pas bénies du ciel. J’ai aidé à en corriger beaucoup – des collègues qui ne travaillaient pas ensemble dans un esprit d’harmonie. Aucune entreprise au monde ne

peut réussir si ses employés, au moins ceux en haut de l'échelle, ne travaillent pas en harmonie.

Il n'existe aucun foyer, aucune maison, qui puisse être une joie, un endroit où l'on a envie d'aller, s'il n'y a pas d'harmonie à son sommet.

L'harmonie commence par la loyauté et la fiabilité ; ensuite seulement intervient la capacité. Comme je l'ai souligné, c'est ainsi que j'évalue les gens. Si je veux choisir un homme ou une femme pour un poste élevé, la première chose que je regarde, c'est si cette personne s'est montrée loyale envers les gens qui avaient droit à sa loyauté. Si ce n'est pas le cas, je n'en veux pas, quelles que soient les conditions.

Ensuite, je m'enquiers de sa fiabilité : peut-on ou non compter sur cette personne pour qu'elle soit au bon endroit, au bon moment, et qu'elle fasse la bonne chose ? Ensuite, la capacité entre en compte. J'ai vu beaucoup de gens qui avaient de grandes capacités, mais n'étaient pas fiables. Ils n'étaient pas loyaux, ils étaient donc très dangereux.

17. Une prudence excessive

Numéro dix-sept : une prudence excessive dans les relations professionnelles. Avez-vous vu des gens tellement prudents qu'ils ne feraient pas confiance à leur propre belle-mère ?

J'ai même connu un homme qui était tellement prudent qu'il avait un porte-monnaie spécial avec un petit verrou. Il cachait la clé dans un endroit différent tous les soirs, pour que sa femme ne puisse pas lui faire les poches et prendre de l'argent. Quel amour, n'est-ce pas ? Je parie que sa femme l'adorait.

J'ai connu un autre homme. C'était un fermier, et sa femme devait lui voler un peu d'argent par-ci par-là, pour pouvoir s'acheter des bricoles à l'occasion. C'était pour elle la seule manière de se procurer quelques sous. Il portait l'argent sur lui et dépensait tout ; il gérait le budget familial. Il doit y avoir eu là quelque mauvais choix de compagnon de vie.

18. Un manque de prudence

Il y a ensuite le manque de toute forme de prudence dans les relations humaines. Avez-vous vu des gens comme ça, qui n'ont aucun sens de la prudence ? Des gens qui commencent à ouvrir la bouche et qui ne s'arrêtent plus ; peu importe l'effet de leurs paroles sur les autres ?

Vous avez déjà vu des gens comme ça, n'est-ce pas ? Aucune prudence, pas de discernement, pas de diplomatie, pas de considération des conséquences de leurs paroles sur les autres. J'ai vu des gens dont la langue était plus acérée qu'une lame Gillette à double tranchant qui n'a jamais servi. Ils commencent à l'utiliser, puis s'éloignent, tout simplement. Strictement aucune prudence.

J'ai aussi vu des gens signer absolument tout ce qu'un vendeur mettait devant eux, sans même lire. Ils ne lisaient pas le gros titre, alors vous imaginez un petit point… Vous avez vu des gens comme ça ?

Vous pouvez faire preuve d'une prudence excessive, ou insuffisante. Quel est le juste milieu ? Vous le trouverez dans la leçon sur « comment penser juste » : vous passez en revue attentivement les choses que vous allez faire avant de les faire, pas après, et vous évaluez vos paroles avant de les exprimer, pas après.

Ce sera un peu difficile de vous noter correctement là-dessus. Pour être parfaitement honnête, ce serait un peu difficile pour moi de me noter correctement sur ces deux derniers points – dix-sept et dix-huit –, parce que, à maintes reprises dans ma vie, j'ai totalement manqué de prudence. Je crois que la plupart des ennuis que j'ai eus à mes débuts étaient dus au fait que j'accordais ma confiance à trop de gens. Je laissais quelqu'un m'aborder et user de flatterie pour pouvoir utiliser mon nom, et cette personne s'est retrouvée à tromper beaucoup de gens au nom de Napoleon Hill. Cela m'est arrivé plusieurs fois avant que je ne serre la vis et devienne prudent.

D'un autre côté, je ne voudrais pas être prudent au point de ne faire confiance à personne. Où est la joie de vivre si l'on fait ça ?

Soit dit en passant, c'est l'une des plus précieuses leçons de toute la formation, parce que c'est une leçon d'introspection. Vous êtes vraiment sur la sellette, et c'est vous qui jugez. Vous allez découvrir des choses ; si vous ne les trouvez pas ce soir, vous les découvrirez en repassant cette leçon, lorsque vous vérifierez la note que vous vous serez donnée.

Je vous parie n’importe quelle somme d’argent – enfin, jusqu’à 10 cents – que, lorsque vous passerez en revue cette évaluation, vous ferez au moins une demi-douzaine de changements si vous prenez le temps de réfléchir vraiment à tout ça correctement.

19. Mal choisir ses associés

Vient ensuite le fait de *mal choisir ses associés* ou partenaires de travail. Combien de fois avez-vous entendu parler d’individus qui ont eu des ennuis parce qu’ils ne s’étaient pas associés avec les bonnes personnes ?

Je n’ai jamais vu de ma vie un jeune qui tournait mal sans qu’on puisse remonter à l’influence de quelqu’un d’autre. Pas une seule fois je n’ai connu un jeune qui avait mal tourné ou pris de mauvaises habitudes sans que cette personne ait été influencée par quelqu’un d’autre.

20. Mal choisir sa vocation

Numéro vingt : *mal choisir sa vocation,* ou oublier purement et simplement d’en choisir une. Environ quatre-vingt-dix-huit personnes sur cent obtiendraient un 0 sur cette question. Bien sûr, vous, les étudiants de cette philosophie, qui avez eu la chance d’être imprégnés de la leçon numéro un sur l’importance d’avoir un objectif clair et net, vous aurez une bien meilleure note.

Vous pouvez avoir 0 ou 100 sur cent ; il n’y a pas de juste milieu. Soit vous avez un objectif majeur clair et net, soit vous n’en avez pas. Vous ne pouvez pas avoir 50 ou 60 sur cent, ou n’importe quel autre score, sur le choix de votre vocation ou sur le fait d’avoir un objectif clair et net. Soit vous en avez un, soit vous n’en avez pas.

21. Un manque de concentration de vos efforts

Cela signifie que vous vous éparpillez. Vous êtes tiraillé entre de nombreux centres d’intérêt. Une seule personne n’est pas assez forte, et la vie est trop courte pour garantir que vous réussirez si vous n’apprenez pas l’art de

concentrer tout ce que vous avez sur une seule chose à la fois, de mener cette chose à terme et de faire du bon travail.

22. Un manque de budget

Voilà un point sur lequel il peut vous être difficile de vous noter : *le manque de budget*, l'omission d'une manière systématique de vous occuper de vos revenus et de vos dépenses.

Savez-vous comment le citoyen moyen gère un budget ? Ses dépenses sont en quelque sorte contrôlées par le montant du crédit qu'il peut obtenir des autres. C'est à peu près la seule chose. Lorsque le crédit est épuisé, il lève plus ou moins le pied, mais, en attendant, il se déchaîne sur les dépenses.

Une entreprise commerciale ferait faillite en peu de temps si elle ne disposait pas d'un système de contrôle de ses revenus et de ses dépenses. C'est à ça que servent un contrôleur et une organisation. On appelle souvent cela un « empêcheur de tourner en rond ». Toute entreprise qui réussit, quelle que soit sa taille, a besoin d'un empêcheur de tourner en rond : quelqu'un qui contrôle les actifs de la société et les empêche de disparaître au mauvais moment et de la mauvaise manière.

23. Ne pas réussir à planifier son temps

Ensuite, il y a le fait de *ne pas planifier son temps* au mieux. Le temps est notre bien le plus précieux. On a vingt-quatre heures par jour. On doit consacrer huit heures au sommeil, du moins en moyenne, si l'on veut être en bonne santé. On a encore huit heures pour gagner sa vie ; restent encore huit heures de temps libre. En Amérique, en tant que citoyens, on connaît la liberté ; on peut faire tout ce qu'on veut de ces huit heures : on peut commettre des péchés, dépenser, prendre de bonnes habitudes, en prendre de mauvaises, se former.

Qu'allez-vous faire de ces huit heures ? C'est le facteur déterminant pour pouvoir vous évaluer sur cette question. Planifiez-vous l'utilisation de votre temps de manière optimale ? Avez-vous un système pour faire en sorte que tout votre temps soit pris en compte ?

Évidemment, les premières seize heures sont pratiquement automatiquement attribuées, mais ce n'est pas le cas des huit heures restantes : vous pouvez en faire à peu près ce que vous voulez. Il y a toute une leçon dans cette formation sur la manière de budgétiser votre argent et de planifier votre temps, et quelques suggestions très concrètes sur la façon d'utiliser ces huit heures de temps libre.

24. Un manque d'enthousiasme contrôlé

Voici un autre grand classique. L'enthousiasme est sans aucun doute l'une des émotions les plus précieuses, à condition de savoir le déclencher et le couper comme on allume ou qu'on éteint un robinet ou une lampe électrique. Si vous savez déclencher votre enthousiasme quand vous le voulez et le couper quand vous le voulez, vous pouvez vous donner 100 sur ce point. Si vous n'arrivez pas à faire cela, vous vous retrouverez quelque part vers ce petit zéro.

Avez-vous jamais pensé à votre volonté ? À quoi sert-elle ? Vous êtes doté d'un pouvoir de volonté, mais quel est son but ?

C'est la discipline. Ce pouvoir de la volonté sert à discipliner votre esprit, afin que vous puissiez prendre les décisions que vous voulez, comme vous l'entendez. Vous pouvez prendre toutes les habitudes que vous voulez.

Je n'ai jamais réussi à déterminer ce qui est le pire : pas d'enthousiasme du tout – un éteignoir – ou un enthousiasme brûlant totalement hors de contrôle. Si vous comptez devenir des enseignants compétents, il vous faudra apprendre à déclencher votre enthousiasme lorsque vous enseignez, parce que, sinon, vos paroles tomberont à plat, elles seront monotones, elles manqueront de magnétisme. Vous ne capterez pas l'attention de votre auditoire si vous ne mettez pas d'enthousiasme dans vos paroles, et vous ne pourrez pas en mettre si vous n'en ressentez pas au fond de vous.

Si quelqu'un, juste là, me mettait en colère, je pourrais couper mon enthousiasme, juste comme ça, et allumer quelque chose d'autre. Ce serait beaucoup plus adapté, peut-être (à condition que je ne parle pas mal). Il fut un temps où je pouvais mettre en marche ma colère beaucoup plus facilement que mon enthousiasme, mais je ne pouvais pas la stopper aussi facilement. C'est quelque chose que vous aurez à surmonter aussi. Il vous

faudra acquérir la capacité de déclencher ou de stopper n'importe laquelle de vos émotions.

25. L'intolérance

L'intolérance, c'est un esprit fermé qui se fonde sur l'ignorance ou des partis pris en matière d'idées religieuses, raciales, politiques ou économiques. Comment se noter là-dessus ?

Ce serait formidable si vous pouviez vous donner 100 % sur ce point et dire que vous avez un esprit ouvert sur tous les sujets, envers tout le monde, à tout moment. Si vous pouviez dire cela, vous ne seriez probablement pas un être humain, vous seriez un saint.

Cela dit, il y a des moments où, je suppose, si vous vous décidiez d'avoir l'esprit ouvert sur toutes ces choses, vous pourriez le faire pendant un petit moment. Je sais que moi, je peux, pendant un petit moment.

Imaginez que vous ne puissiez pas vous donner 100 % sur ce point ; imaginez que vous ne puissiez pas avoir l'esprit ouvert sur tous les sujets, envers tout le monde, à tout moment. Quelle serait la meilleure chose à faire ?

Vous pouvez faire preuve de tolérance une partie du temps. Plus vous essayez, plus vous allez vous rendre compte que cette *partie du temps* devient de plus en plus importante, et, au bout du compte, la tolérance finira par être une habitude chez vous plus que l'intolérance.

Il y a des gens dans ce monde – et je suis au regret de devoir dire qu'ils sont la grande majorité – qui, lorsqu'ils rencontrent quelqu'un d'autre, commencent immédiatement à chercher des choses qu'ils n'aiment pas, et ils en trouveront toujours.

Et puis il y a un autre genre de personnes. J'ai remarqué que ces dernières réussissent toujours beaucoup plus, sont toujours beaucoup plus heureuses, beaucoup mieux accueillies quand elles arrivent : quand elles rencontrent quelqu'un, que ce soit une connaissance ou un inconnu, elles commencent immédiatement non seulement à chercher les choses qu'elles aiment chez cette personne, mais à la complimenter ou à lui signifier qu'elles reconnaissent ses qualités plutôt que ses défauts.

J’ai un sentiment formidable quand quelqu’un s’approche de moi et me dit :

– Ne seriez-vous pas Napoleon Hill ?

Je dis :

– Si, coupable.

– Eh bien, je tiens à vous dire, monsieur Hill, tout le bien que j’ai tiré de votre livre.

J’aime beaucoup ça ; vraiment, j’adore ça. Cela me fait beaucoup de bien, à moins qu’il n’en fasse trop (et ça peut vous arriver aussi).

Je n’ai jamais vu personne qui ne répondait pas à un compliment en faisant de même. Si vous caressez un chat, même revêche, sur le dos, il enroulera sa queue et commencera à ronronner. Les chats ne sont pas très affectueux, mais vous pouvez les rendre affectueux si vous faites les choses qu’ils aiment.

26. Ne pas coopérer

En vingt-six figure le fait de *ne pas coopérer* avec les autres dans un esprit d’harmonie. Il y a des situations dans la vie, je suppose, où une absence de coopération serait justifiée. Je rencontre très souvent des gens qui veulent que je fasse des choses qu’il ne m’est pas possible de faire pour eux. Ils veulent que j’use de mon influence. Ils veulent que j’écrive des lettres de recommandation. Ils veulent que je passe des coups de téléphone – eh bien, cela m’est impossible. Je ne peux pas coopérer si je ne suis pas convaincu par la personne avec qui je coopère et ce avec quoi je coopère.

27. Détenir un pouvoir ou une richesse tombés du ciel

Vient ensuite la possession d’un pouvoir qui n’est pas fondé sur le mérite ou acquis par le travail. J’espère que vous n’aurez aucun mal à vous noter là-dessus.

28. Un manque de loyauté

Ensuite, il y a le *manque de loyauté* envers ceux à qui elle est due. Si vous avez dans votre cœur de la loyauté envers ceux à qui elle est due, vous pouvez vous attribuer 100 % sur ce point. Si vous ne pratiquez pas cela tout le temps, votre note ne devrait pas être de 100, elle devrait être légèrement inférieure.

Soit dit en passant, lorsque vous vous donnez une note inférieure à 50 % sur n'importe lequel de ces points, faites une croix pour revenir l'étudier plus tard. Vous devriez avoir au moins 50 % de contrôle sur toutes ces causes d'échec, sinon, vous avez atteint le seuil de danger.

29. Se forger des opinions qui ne soient pas fondées sur des faits

En numéro vingt-neuf figure l'habitude de *se forger des opinions qui ne soient pas fondées sur des faits connus.* Si vous vous donnez moins de 50 sur ce point, commencez à travailler sur vous-même immédiatement. Arrêtez d'avoir des opinions qui ne soient pas fondées sur des faits ou ce que vous croyez être des faits.

Lorsque j'entends quelqu'un exprimer une opinion sur quelque chose dont il ne sait rien, je pense toujours à cette histoire de deux hommes qui discutaient de la théorie de la relativité d'Einstein. Ils se sont violemment disputés à ce sujet, et l'un d'eux a dit : « Oh, et puis flûte. Qu'est-ce qu'Einstein connaît à la politique, de toute façon ? »

Il y a des gens comme ça, qui ont une opinion sur absolument tout. Ils peuvent diriger le pays mieux que ne le fait Eisenhower. Ils peuvent dire deux ou trois choses à J. Edgar Hoover à propos de son métier, et ils pourraient toujours travailler au corps leurs amis pour les améliorer. D'une façon générale, si vous les regardez de près, ils ne s'en sortent pas si bien que ça.

30. Égoïsme et vanité

En numéro trente figurent l'égoïsme et la vanité, qui ne sont pas sous contrôle. L'égoïsme et la vanité sont deux choses formidables. Si vous n'aviez pas un peu de vanité, vous ne vous laveriez pas le cou ou le visage,

vous ne vous feriez pas faire de mise en plis, ou tout ce que les femmes font.

Il faut avoir un peu de vanité, un peu de fierté, mais pas trop. Je trouve que le rouge à lèvres, c'est formidable, du moment qu'il n'arrive pas sur ma chemise. Le rouge aux joues, c'est formidable, mais vous savez, la nature sait depuis longtemps peindre les visages exactement comme il convient. Quand je vois une femme de soixante ou soixante-dix ans se maquiller le visage de façon à ressembler à une jeune fille de seize ans, je sais que c'est elle-même qu'elle dupe et personne d'autre, parce qu'elle ne me dupe certainement pas.

Beaucoup de gens ont besoin de se construire un ego. Ils se sont laissés ballotter par la vie au point de ne plus avoir le cœur à se battre – ils n'ont plus d'initiative, plus d'imagination, plus de foi. Votre ego, votre ego d'être humain, est quelque chose de formidable si vous le contrôlez et ne le rendez pas contestable aux yeux des autres.

Je n'ai encore jamais vu une personne ayant réussi qui ne fût pas confiante dans sa capacité à faire tout ce qu'elle entreprenait. Un des objectifs de cette philosophie est de vous permettre de vous construire un ego de façon qu'il fasse pour vous tout ce que vous voulez qu'il fasse, quoi que ce soit. Il y a certaines personnes dont il faut rabattre un peu l'ego, mais je dirais qu'il y en a beaucoup plus qui ont besoin de l'inverse.

31. Un manque de vision et d'imagination

Je n'ai jamais réussi à déterminer exactement si cette grande capacité de vision et d'imagination était une qualité innée ou acquise. Je crois que dans mon cas, peut-être, elle était innée, héritée, parce que, d'aussi loin que je me souvienne, j'ai toujours eu beaucoup d'imagination. Cela m'a joué des tours quand j'étais jeune. J'avais trop d'imagination et je ne l'orientais pas dans la bonne direction.

32. Réticence à en faire toujours un peu plus

Si vous avez l'habitude d'en faire toujours un peu plus, et que vous ayez appris à en tirer de la joie, il y a de fortes chances que vous mettiez

beaucoup de gens dans une forme d'obligation envers vous – une obligation de leur plein gré. Cela ne les dérange pas de vous être redevables dans ces conditions. Si suffisamment de personnes vous sont redevables, il n'y a aucune raison que vous ne puissiez pas utiliser légitimement ces personnes, leur influence, leur formation, leurs capacités, etc., pour vous aider à réussir.

Vous savez comment faire faire tout ce que vous voulez à quelqu'un ? Faites quelque chose pour lui d'abord. Regardez comme c'est facile de faire quelque chose de sympathique pour une autre personne. Vous n'avez même pas besoin de le lui demander, n'est-ce pas ?

Comment se noter sur ce point ? Combien de fois disposerez-vous d'une longue liste de gens qui se tiennent prêts comme une armée pour vous aider quand vous en aurez besoin ? Que faites-vous pour cultiver cette armée en prévision du moment où vous en aurez besoin ? Vous ne pouvez pas vous contenter d'en faire un peu plus maintenant et vous retourner immédiatement vers la personne à qui vous avez rendu un service pour lui demander d'en faire deux fois plus pour vous. Cela ne fonctionnera pas de cette façon. Vous devez vous attirer à l'avance la sympathie des gens.

Il faut que le moment soit bien choisi. Par exemple, lorsque je travaillais pour M. LeTourneau, j'ai donné un jour une conférence sur l'idée d'en faire toujours un peu plus. Il y a eu un employé qui s'est fait une fausse impression. Il était outilleur, et les outilleurs étaient très rares : c'était pendant la guerre. Pour lui, en faire un peu plus, c'était revenir tous les soirs et travailler quelques heures de plus. Il en a parlé à M. LeTourneau, mais ne lui a pas dit qu'il s'attendait à être payé pour les heures supplémentaires. En fin de semaine, lorsqu'il a remis son relevé d'heures avec les heures supplémentaires, il a mis M. LeTourneau en colère. Au lieu d'en tirer profit, il a perdu une occasion de gagner sa confiance.

Beaucoup de gens en font un peu plus rien que par opportunisme. Ils ne font cela que pour que vous leur soyez redevables, mais ils n'y accordent pas le temps nécessaire. Ils ne vous laissent pas oublier ce que vous avez fait. Dès qu'ils vous ont rendu un service, ils se tournent vers vous et vous en demandent deux ou trois. Avez-vous déjà vécu cela ? Avez-vous vu d'autres gens commettre cette erreur ? Ou l'avez-vous commise ?

Si je devais choisir un principe dont vous puissiez tirer le meilleur parti, je dirais que c'est celui-ci : en faire toujours un peu plus, parce que c'est la

seule chose que tout le monde peut maîtriser. Il est inutile de demander à qui que ce soit le privilège de se plier en quatre pour être agréable et serviable. Dès que vous vous y mettrez, vous sentirez probablement un léger contraste, parce que la plupart des gens ne font pas cela.

D'ailleurs, si vous avez un ennemi ou quelqu'un que vous n'aimez pas, une des meilleures choses que vous puissiez faire, c'est de commencer à lui rendre service, à faire des choses pour lui qui lui feront honte.

Il y a environ deux ans, je suis allé faire cours à Paris, dans le Missouri. Les gens là-bas sont devenus méfiants à mon égard. Ils ont enquêté sur moi par l'intermédiaire du Better Business Bureau, du FBI, de Dun & Bradstreet, de la Securities and Exchange Commission et de la Poste. Ils pensaient tout simplement que j'étais là-bas pour cambrioler une banque, ou pour faire quelque chose de ce genre. Pourquoi le grand Napoleon Hill se serait-il arrêté au milieu de nulle part, comme ici, à Paris, dans le Missouri, s'il n'avait pas quelque chose derrière la tête ?

J'ai donc réagi. Nul ne peut me faire ça sans que je lui fasse bien plus que ce qu'il peut me faire. Dès que quelqu'un commence à me faire du tort, vous pouvez être sûr que je vais m'en rendre compte.

Un exemple. Après avoir donné le cours préliminaire et collecté l'argent, j'ai donné à mes étudiants ce cours pour lequel vous payez 500 dollars. À cela j'ai ajouté tout l'argent que j'avais récolté du cours préliminaire, et j'ai dépensé le tout en temps de radio pour diffuser dans tout le coin, soit dans cinq ou six comtés.

C'est ce que j'ai fait. Si vous voulez réagir face à quelqu'un qui vous a fait du tort, ou qui a essayé de vous en faire, c'est ainsi qu'il faut faire – se mettre en quatre pour le faire crouler, l'ensevelir sous une avalanche de bons services et une bonne attitude mentale.

Savez-vous ce qui en est ressorti, quel a été le germe d'un bénéfice équivalent ? J'ai fait une découverte telle que je n'en ai jamais fait de toute ma carrière. J'ai découvert qu'il y a une grande soif de cette philosophie dans les communautés rurales au cœur du pays, dans les communautés agricoles, comme Paris dans le Missouri. Je n'aurais jamais découvert cela si j'avais riposté face aux personnes qui se méfiaient de moi.

Vous, élèves de cette philosophie, allez être sur un plan plus élevé que la plupart des gens. Vous allez régler vos différends dans un tribunal différent

de celui utilisé par le commun des mortels. Si vous devez riposter à l'attaque de quelqu'un, vous lui ferez honte en étant bon avec lui, plutôt qu'en lui faisant peur.

J'aurais pu riposter vis-à-vis de certaines de ces personnes à Paris d'une manière légale, les poursuivre en diffamation, en calomnie, peut-être. À quoi cela aurait-il servi ? Comme vous voyez, je serais tombé à leur niveau.

Dans un combat à mains nues, il y a beaucoup d'hommes que je ne voudrais pas affronter en face à face, parce qu'ils sont plus forts, plus costauds et plus doués que moi pour utiliser leurs poings. Ce serait pure folie d'essayer de régler mes différends avec n'importe qui sur la base d'un combat à mains nues, non ?

J'aime régler mes différends dans un tribunal où je contrôle le juge, le jury, les défendeurs et l'accusation. C'est le genre de tribunal avec lequel j'aime traiter. C'est le tribunal que vous maintenez dans votre propre esprit. Vous choisissez vous-même l'heure, le lieu et la technique pour traiter avec les gens. Si vous faites cela, vous mettez beaucoup de gens en situation de désavantage lorsqu'ils essaient de vous faire du tort.

33. Le désir de vengeance

Trente-trois : le *désir de vengeance* pour des griefs réels ou imaginaires. Qu'est-ce qui est le pire : vouloir se venger d'un grief réel ou d'un grief imaginaire ?

Réfléchissez à cela. Que se passe-t-il lorsque vous exprimez ou avez un désir de vengeance pour une raison quelconque ?

Est-ce que cela fait du tort à l'autre individu ? Non. Ça vous fait du tort à vous. Comment est-ce que ça vous en fait ? Cela vous rend négatif. Cela empoisonne votre esprit. Cela empoisonne même votre sang, si vous gardez ce désir assez longtemps. Toute attitude mentale négative se manifestera dans votre sang et se traduira dans votre santé.

34. Créer des excuses plutôt que des résultats

Dans quelle mesure commencez-vous immédiatement à chercher une *excuse* lorsque vous faites une erreur ou que vous faites quelque chose et

que ça ne marche pas, ou que vous oubliez de faire ce que vous auriez dû faire ? Dans quelle mesure dites-vous : « C'est de ma faute » ? Est-ce que vous jouez cartes sur table et faites face aux conséquences, ou est-ce que vous inventez tout un ensemble d'excuses pour justifier ce que vous avez fait ou oublié de faire ? C'est là-dessus que vous vous notez. Quelle est votre habitude la plus prépondérante dans ce cas-là ?

Si vous êtes monsieur Tout-le-monde, il y a de fortes chances pour que, dans la plupart des cas, vous alliez chercher une excuse pour justifier ce que vous faites ou vous abstenez de faire. Si vous n'êtes pas monsieur Tout-le-monde – et je suis sûr que ce sera le cas si vous vous imprégnez correctement de cette philosophie –, vous ne chercherez pas d'excuses, parce que vous savez que cela ne fait qu'aggraver sa propre faiblesse. C'est une béquille sur laquelle on s'appuie. Vous ferez face aux conséquences. Vous reconnaîtrez vos erreurs. Vous reconnaîtrez vos faiblesses. Vous reconnaîtrez les erreurs que vous aurez commises, parce que savoir avouer est quelque chose de formidable. Cela fait quelque chose à l'âme lorsqu'on sait exactement quelles sont les erreurs qu'on a commises et qu'on les reconnaît avec honnêteté. Inutile de les faire connaître au monde entier, mais avouez-les quand il le faut.

35. Un manque de fiabilité

Il vous sera peut-être un peu dur de vous noter sur ce point, mais, en général, chacun sait s'il est fiable ou non. Vous savez si vous êtes fiable dans vos paroles, dans votre travail, au sein de votre famille. Vous savez si vous êtes fiable ou non dans vos relations de confiance.

J'ai connu quelques alcooliques, autrefois. J'essayais de les soigner à l'époque. Plus maintenant. Je préfère consacrer mon temps à ces gens bien qui ne sont pas alcooliques, et j'obtiens de bien meilleurs résultats. Si je rencontre un alcoolique maintenant, je le confie aux Alcooliques anonymes : ils font un meilleur travail que moi.

J'ai connu quelques hommes qui étaient formidables lorsqu'ils étaient sobres, mais dont on ne pouvait rien tirer lorsqu'ils ne l'étaient pas, parce qu'ils n'étaient plus fiables. La plupart des entreprises commerciales ne confieraient pas un poste à responsabilités à quelqu'un comme ça, parce qu'elles ne peuvent pas compter sur lui.

Chapitre 14

Vision créative et imagination

À présent, nous allons traiter de la vision créative. Quelqu'un a dit : « L'imagination, c'est l'atelier dans lequel se façonnent l'objectif du cerveau et les idéaux de l'âme. » Je ne connais pas de meilleure définition.

Il existe deux formes d'imagination. La première est *l'imagination synthétique*, qui consiste en une combinaison d'anciennes idées, ou concepts, ou plans, ou en des faits arrangés dans une nouvelle combinaison.

Les choses nouvelles sont rarissimes. D'ailleurs, lorsqu'on parle de quelqu'un qui a eu une idée nouvelle ou qui a créé quelque chose de nouveau, il y a une chance sur mille que ce soit réellement quelque chose de nouveau. C'est une nouvelle combinaison de quelque chose d'ancien et qu'on a déjà vu.

La seconde est *l'imagination créative*, qui fonctionne par le biais du sixième sens dans le subconscient. Elle est fondée dans la partie subconsciente du cerveau, et sert de moyen pour révéler des faits nouveaux ou des idées nouvelles.

Toute idée, tout plan ou tout objectif introduit dans l'esprit conscient, puis répété et soutenu par un sentiment, est automatiquement capté par la partie subconsciente du cerveau et mené à sa conclusion logique par tous les moyens naturels qui sont pratiques et commodes.

Je tiens à insister sur un fait particulièrement important : toute idée, tout plan ou tout objectif introduit dans l'esprit conscient, puis répété et soutenu par un sentiment, se concrétise. Les idées de votre esprit qui ne sont *pas* chargées d'émotion ou pour lesquelles vous n'éprouvez *pas* d'enthousiasme ou en lesquelles vous n'avez *pas* foi aboutissent rarement à une action.

Il faut que vos pensées soient chargées d'émotion, d'enthousiasme et de foi avant que vous ne puissiez passer à l'action.

L'imagination synthétique

Voici quelques exemples d'imagination synthétique appliquée. Pour commencer, l'invention par Edison de la lampe électrique à incandescence. Il n'y avait rien de nouveau dans cette lampe. Les deux facteurs qui, combinés, ont donné naissance à la lampe électrique à incandescence étaient connus du monde bien avant l'époque d'Edison.

Il lui a fallu passer par dix mille échecs différents pour réussir à marier ces deux vieilles idées, à les combiner d'une manière nouvelle. Une idée était que l'on pouvait prendre et appliquer de l'énergie électrique à un fil, et, au point de friction, le fil deviendrait chaud et émettrait une lumière. Beaucoup de gens avaient découvert cela avant l'époque d'Edison. Le problème de celui-ci était de trouver un moyen de contrôler ce fil de manière qu'il ne brûle pas lorsqu'il était chauffé à blanc pour émettre de la lumière.

Il a tenté plus de dix mille expériences, et aucune n'a marché. Un jour, comme il en avait l'habitude, il s'est couché pour une petite sieste, afin de transmettre le problème à son subconscient. Pendant son sommeil, celui-ci a trouvé la réponse. (Je me suis toujours demandé pourquoi il avait dû passer par dix mille échecs avant de pouvoir demander à son subconscient de lui donner la réponse.)

Son problème était déjà à moitié résolu. Il voyait la solution de l'autre moitié dans le principe du charbon de bois. Pour produire du charbon de bois, il faut faire une pile de bois, y mettre le feu, puis la couvrir avec de la poussière de façon qu'il y ait juste assez d'oxygène pour que le bois continue à se consumer, mais pas suffisamment pour qu'il y ait des flammes. Cela brûle une partie du bois et laisse le reste, qui est du charbon

de bois. Évidemment, quand il n'y a pas d'oxygène, il ne peut pas y avoir de combustion.

Edison s'est emparé de ce concept, qui lui était familier depuis longtemps, et est retourné dans son laboratoire. Il a pris un fil métallique, qu'il avait chauffé à l'électricité, l'a mis dans une bouteille dont il a extrait l'air, et a scellé ladite bouteille, coupant toute arrivée d'oxygène. L'oxygène ne pouvait entrer en contact avec le fil métallique. Lorsqu'il a allumé le courant électrique, le fil a brûlé pendant huit heures et demie. À ce jour, c'est le principe de fonctionnement de la lampe électrique à incandescence. C'est pourquoi, si vous faites tomber une de ces ampoules, elle explose comme une arme à feu. Il ne doit pas y avoir d'oxygène à l'intérieur de cette ampoule, car, si c'était le cas, celui-ci brûlerait rapidement le filament.

Deux vieilles idées simples ont été rassemblées grâce à l'imagination synthétique. Si vous examinez votre imagination, ou celle des gens qui réussissent, je crois que vous découvrirez que, dans la plupart des cas, c'est bien l'imagination synthétique qui est utilisée, et non l'imagination créative.

Le système d'épicerie Piggly Wiggly[1] de Clarence Saunders n'était rien d'autre qu'une utilisation de l'imagination synthétique. Il n'a rien créé du tout. Tout ce qu'il a fait, c'est prendre l'idée de la cafétéria par l'oreille et lui faire traverser la rue de force pour l'introduire dans l'épicerie. C'est tout ce qu'il a fait. Est-ce que c'était rentable ? Absolument – 4 millions de dollars les quatre premières années. Réarranger de vieilles idées ou de vieux concepts peut être très rentable.

Peut-être avez-vous découvert qu'il n'y a dans cette philosophie qu'un seul nouveau principe que vous n'avez pas rencontré dans le passé. Je n'y ai fait qu'une seule contribution ; tout le reste est aussi vieux que le monde. Qu'est-ce que j'ai fait ? J'ai utilisé mon imagination synthétique et j'ai réorganisé. J'ai trié les éléments essentiels qui entrent dans la réussite et les ai organisés d'une façon toute nouvelle – sous une forme simple, qui permet à tout un chacun de s'en emparer et de les mettre en pratique. Mais cette seule utilisation de l'imagination synthétique est destinée à influencer probablement plus de gens que tout ce qui a été fait dans mon domaine depuis cinq cents ans. Elle est destinée à aider des gens qui ne sont pas encore nés.

Je me demande souvent pourquoi quelqu'un de plus intelligent que moi n'y a pas pensé plus tôt. Quand on a une bonne idée, on a toujours tendance

à se dire : « Pourquoi est-ce que je n'y ai pas pensé il y a longtemps, quand j'avais besoin de cet argent ? »

La combinaison par Henry Ford du buggy tiré par des chevaux et de la batteuse à vapeur n'était rien d'autre que le fruit de l'utilisation de l'imagination synthétique. C'est lorsqu'il a vu pour la première fois une batteuse propulsée par un moteur à vapeur qu'il a eu l'inspiration de créer l'automobile. La batteuse, dont la machinerie était mue par le moteur à vapeur, roulait sur la route, et M. Ford l'observait. C'est à ce moment-là qu'il a eu l'idée de prendre le même principe et de l'appliquer à un buggy à la place du cheval, créant le buggy sans cheval, connu plus tard sous le nom d'« automobile ».

L'imagination créative

Voyons maintenant des exemples d'imagination créative. Toutes les idées nouvelles trouvent leur origine dans l'application d'une vision créative de quelqu'un ou d'un groupe *mastermind* – généralement d'un groupe *mastermind.* Quand deux personnes ou plus se réunissent pour trouver une solution à un problème majeur, réfléchissent dans le même sens dans un esprit d'harmonie et font preuve d'enthousiasme, tous les membres du groupe commencent à avoir des idées. De ce groupe émergera une idée concernant le problème. Quelqu'un trouvera la solution en fonction de celui dont le subconscient sera le plus à l'écoute de l'infinité des propositions et trouvera la réponse le premier.

Souvent, ce n'est pas le membre le plus intelligent ou celui qui a le plus de diplômes qui trouvera la réponse. Celle-ci viendra de la personne la moins instruite et la moins brillante, parce qu'il semble que le subconscient et l'éducation formelle n'ont pas grand-chose en commun. C'est forcément vrai quand on voit les grandes réalisations d'hommes comme Henry Ford, qui n'a pas reçu d'éducation formelle, M. Edison, qui en avait reçu très peu, et moi. Je ne suis allé que jusqu'au lycée, pourtant j'ai eu le privilège de donner au monde la première philosophie pratique du succès, qui sert aujourd'hui à des millions de gens à travers le monde.

Voici quelques exemples d'imagination créative. Prenez le radium, par exemple, qui a été découvert par Mme Curie. Tout ce qu'elle savait, c'est que, en théorie, il devait y avoir du radium quelque part dans l'Univers. Elle

espérait que ce serait sur cette petite boule de boue qu'on appelle la Terre. Elle avait un objectif clair et net. Une idée bien précise. Elle a fait des calculs et déterminé qu'il y avait du radium disponible quelque part. Personne n'en avait jamais vu ; personne n'en avait jamais produit.

Imaginez Mme Curie se mettre en quête de radium par rapport à la personne de l'histoire proverbiale qui cherche une aiguille dans une botte de foin. Je choisirais la botte de foin et l'aiguille à chaque fois, plutôt que sa tâche. Par un étrange processus de la nature, elle est tombée sur le premier radium et l'a fait raffiner. Il est maintenant disponible à des fins médicales.

Comment a-t-elle fait ? Comment s'y est-elle prise pour le chercher ? Qu'est-ce qui lui a donné les premiers indices ? Ne pensez pas un instant qu'elle est sortie avec une bêche pour creuser le sol. Elle n'était pas folle.

Elle a conditionné son esprit à se mettre à l'écoute de l'intelligence infinie, et celle-ci l'a dirigée vers la source – exactement le processus que vous utilisez pour attirer les richesses, ou pratiquement tout ce que vous voulez. Vous commencez par conditionner votre esprit avec une image précise de la chose que vous voulez, vous la développez et la soutenez avec la foi et votre conviction, et vous continuez à la vouloir même quand les temps sont durs.

Prenez aussi la machine volante des frères Wright. Personne n'avait jamais inventé ni fait voler une machine plus lourde que l'air jusqu'à ce que les frères Wright créent la leur.

Quand ils ont commencé, on les a tournés en dérision. Ils avaient réussi à faire voler leur engin, et ils ont annoncé à la presse qu'ils allaient faire une démonstration à Kitty Hawk, en Caroline du Nord. Les journalistes étaient tellement sceptiques qu'ils n'ont pas voulu s'y rendre. Pas un seul journaliste isolé ne s'est déplacé pour le plus gros scoop depuis cent ans. C'étaient des petits malins, des types intelligents ; ils connaissaient la réponse. Combien de gens voit-on comme ça quand quelqu'un arrive avec une idée nouvelle ? Des petits malins, des types intelligents, des gens qui ne croient pas que ça puisse se faire parce que ça n'a jamais été fait auparavant.

Il n'y a pas de limite aux applications de la vision créative. La personne qui peut conditionner son esprit pour être à l'écoute de l'intelligence infinie peut trouver la solution à tout ce qui en a une – quoi que ce soit.

Lorsque l’inventeur Elmer R. Gates était à la recherche d’idées, il utilisait sa communication directe avec l’intelligence infinie par le biais du subconscient, en s’appuyant sur l’application d’un objectif clair et net. Il y a aussi eu l’invention par Marconi de la communication sans fil, et la machine parlante, ou appareil d’enregistrement, d’Edison. Pour autant que je sache, la seule idée d’Edison qui soit sortie de sa vision créative a été sa machine parlante.

Avant l’époque d’Edison, personne n’avait jamais enregistré ou reproduit de quelconques sons. Personne n’avait même jamais fait quelque chose qui s’en approchait.

Edison a conçu l’idée presque instantanément. Il a sorti un papier de sa poche et a dessiné un croquis grossier de ce qui est plus tard devenu la première machine à enregistrer, qui était dotée d’un cylindre. Lorsqu’ils l’ont modélisée et essayée, ça a fonctionné dès la première fois. Vous voyez, la loi de compensation a opéré pour ces dix mille échecs qu’il avait connus lorsqu’il travaillait sur la lampe électrique à incandescence.

Ne voyez-vous pas à quel point la loi de compensation est quelque chose de généreux, juste et équitable ? Si vous semblez être traité injustement quelque part, vous constaterez que vous aurez une compensation ailleurs, proportionnelle. Cela fonctionne aussi pour les sanctions. Lorsque vous brûlez un feu rouge et échappez au flic à un coin de rue, la prochaine fois, il vous attrapera pour deux ou trois infractions.

Quelque part dans la nature, il y a un flic exceptionnel et une machine extraordinaire qui enregistrent toutes nos qualités et tous nos défauts, toutes nos erreurs et tous nos succès. Tôt ou tard, ils nous rattrapent tous.

Accomplissements de la vision créative

C’est la vision créative qui nous permet aussi d’évaluer le grand *American way of life*. Nous profitons toujours du privilège de liberté dans le pays le plus riche et le plus libre que l’humanité ait jamais connu, mais il nous faut utiliser la vision pour continuer à apprécier ces grands bienfaits. Si vous regardez en arrière pour voir quels sont les traits de caractère qui ont fait de notre pays un grand pays, les voici.

Pour commencer, les leaders qui sont responsables de ce que nous avons, l'*American way of life*, ont concrètement appliqué les dix-sept principes de la science du succès, et tout particulièrement les six suivants.

À l'époque, ils n'appelaient pas ces principes par ces noms-là. Ils n'avaient probablement pas conscience de les appliquer. (L'une des choses les plus étranges concernant tous ces gens qui ont réussi et avec qui j'ai travaillé : pas un seul d'entre eux n'a pu me donner catégoriquement, étape par étape, le *modus operandi* par lequel il avait réussi. Ils étaient tombés sur ces principes par pur hasard.)

1. Un objectif clair et net.
2. En faire toujours un peu plus et rendre davantage service.
3. Le principe du *mastermind.*
4. Une vision créative.
5. Une foi appliquée.
6. Une initiative personnelle.

Ceux qui ont fait l'*American way of life* ne s'attendaient pas à avoir quelque chose sans rien en échange. Ils ne comptaient pas leurs heures de travail. Ils assumaient l'entière responsabilité du leadership même quand les temps étaient difficiles. Cela s'applique indéniablement à toute personne qui réussit dans les affaires, quelles qu'elles soient, aujourd'hui. Vous constaterez que ce sont bien ces principes-là qui sont appliqués.

Si l'on regarde ces cinquante années de vision créative, on trouve, par exemple, Thomas Edison, qui, grâce à sa vision créative et à son initiative personnelle, a inauguré la grande époque de l'électricité et nous a donné une source d'énergie que le monde n'avait jamais connue jusque-là. À lui seul, cet homme a inauguré l'ère de l'électricité, sans laquelle tous les progrès électriques que nous avons connus – le radar, la télévision, la radio – n'auraient pas été possibles. Comme c'est formidable ce que cet homme a fait à lui seul pour influencer les progrès de la civilisation dans le monde entier !

Que de choses formidables M. Ford a faites lorsqu'il a introduit l'automobile ! Il a rapproché les trous perdus des centres-villes. Il a raccourci les distances. Il a amélioré la valeur des terres grâce aux routes que l'on a construites pour les traverser. Il a donné directement ou

indirectement un emploi à des millions de gens qui, sinon, n'en auraient pas eu, et à des millions de gens qui ont aujourd'hui des entreprises au service du marché de l'automobile.

Puis Wilbur et Orville Wright sont arrivés. Ils ont modifié la taille du globe. Ils ont raccourci les distances dans le monde entier – rien que deux hommes, qui ont œuvré pour le bien de l'humanité.

Lorsque M. Stone et moi parlions de notre travail et de notre avenir, nous sommes tous deux arrivés à la conclusion que :

1. Nous avons eu la chance d'avoir la plus grande opportunité que deux hommes vivant n'importe où aujourd'hui aient jamais eue de porter cette philosophie au monde.
2. À cette opportunité s'ajoute la responsabilité de l'un envers l'autre et envers notre Créateur de mener à bien notre mission de manière fidèle et continue. C'est exactement ce que nous avons l'intention de faire – consacrer notre vie à cela.

Grâce à sa vision créative et à son initiative personnelle, Andrew Carnegie a inauguré la grande ère de l'acier, qui a révolutionné tout notre système industriel et permis de voir le jour à d'innombrables industries qui n'auraient pu exister sans l'acier. Non content d'avoir accumulé une immense fortune pour lui-même et amené une multitude de ses associés à s'enrichir notablement, il a fini sa vie en inspirant l'organisation de la première philosophie pratique mondiale d'accomplissement personnel, qui met le savoir-faire du succès à la portée du plus humble.

L'initiative personnelle et la vision créative de Carnegie ont généré le plus grand nombre d'emplois jamais créés par un seul homme dans toute l'histoire de la civilisation. La philosophie du succès qu'il a inspirée traversera les époques pour profiter à des millions de gens qui ne sont pas encore nés. Comme c'est formidable ce qu'un homme a pu faire par l'intermédiaire d'un autre !

Lorsque vous commencez à analyser ce qui s'est passé ici, vous voyez ce qui peut arriver de formidable lorsqu'un individu s'unit à une autre personne, forme une alliance *mastermind*, et commence à faire quelque chose d'utile. Rien n'est impossible à deux hommes qui œuvrent ensemble dans un esprit d'harmonie dans le cadre du principe du *mastermind*.

Sans cette alliance, je n'aurais jamais pu créer cette philosophie, même si j'avais eu cent vies devant moi. L'inspiration, la foi, la confiance et le feu vert que j'ai eus en ayant accès à un grand homme comme M. Carnegie m'ont permis de me hisser à son niveau, ce que je n'aurais jamais pu faire autrement.

Comme c'est formidable de pouvoir exploiter cette chose appelée « vision créative » et, grâce à elle, d'être à l'écoute des pouvoirs de l'Univers ! Je ne fais pas un discours poétique, je cite la science, parce que tout ce que je dis a un caractère pratique et est fait, et peut être fait par vous.

Si l'on regarde le grand *American way of life* de ces cinquante dernières années, voici une vue d'ensemble de ce que des hommes et des femmes pourvus d'une vision créative et d'initiative personnelle nous ont donné. Tout d'abord, l'automobile, qui a transformé toute notre façon de vivre. Ceux d'entre vous qui sont nés au cours des dernières décennies n'ont aucune idée de ce qu'étaient les vibrations de cette nation à l'époque de la voiture à cheval par rapport à aujourd'hui. En ce temps-là, on pouvait marcher sur la route en toute sécurité. Aujourd'hui, on ne peut même pas traverser la rue, à moins d'être extrêmement vigilant. Toute la manière de se déplacer, toute la façon de faire des affaires ont changé en raison de l'automobile. J'ose dire que si, demain matin, le gouvernement annonçait que chacun d'entre nous devait rapporter son automobile, que nous n'étions plus autorisés à l'utiliser, ce serait la consternation. Ce serait un tollé si vous priviez les gens des automobiles aujourd'hui : ils ne pourraient tout simplement pas s'en passer…

Et les avions, qui se déplacent plus vite que le son et qui ont réduit la taille de notre planète, les avions, grâce auxquels tous les pays du monde se connaissent mieux, quelle invention formidable ! Peut-être est-ce ce que voulait le Créateur : qu'à la place de toutes les guerres que nous avons eues dans le passé, en réduisant la taille du monde et en mettant les peuples de toutes les nations dans un rayon de vingt-quatre heures de voyage environ, ceux-ci apprendraient à se connaître et deviendraient finalement des voisins et fondamentalement des frères.

Si la fraternité de l'homme se manifeste un jour, ce sera grâce à ces choses que l'imagination de l'homme a mises au jour. Ces choses nous rassemblent et nous permettent de nous réunir et de nous comprendre plus facilement dans le monde entier. On ne peut pas continuer à faire la guerre

avec la personne avec qui l'on fait des affaires ou avec le voisin à côté de qui l'on vit. En tout cas, on ne peut pas la faire et avoir l'esprit en paix. Essayez de vous entendre avec les gens avec qui vous devez être en contact.

Et puis il y a la radio et la télévision, qui nous donnent les informations du monde presque aussi rapidement que les événements arrivent et offrent gratuitement les meilleurs divertissements, aussi bien aux cabanes en rondins des régions montagneuses qu'aux belles demeures de la ville. Un sacré progrès par rapport à l'époque de Lincoln, puisqu'il a appris à écrire sur le dos d'une pelle en bois dans une cabane en rondins d'une seule pièce.

C'est formidable de savoir que dans les montagnes du Tennessee et de la Virginie où je suis né – connues à l'époque seulement pour les panoramas, l'alcool de maïs et les serpents à sonnette –, il suffit de tourner un petit bouton pour pouvoir écouter les meilleurs opéras et la meilleure musique, et savoir ce qui se passe dans le monde presque aussi vite que ça arrive.

Si nous avions connu tout ça quand je grandissais, je doute que j'aurais eu comme tout premier objectif clair et net celui de devenir un deuxième Jesse James. J'aurais probablement voulu devenir opérateur radio. Comme ces choses-là ont transformé les gens des montagnes et de tout le pays, et même du monde entier ! Pourtant, elles ne sont que le résultat de ce que l'esprit humain a inventé pour faire connaître les gens les uns aux autres.

Ensuite, il y a le développement de l'énergie électrique, qui a inauguré l'ère du bouton-poussoir. Cela rend possible aujourd'hui la réalisation de toutes sortes de tâches, qui étaient auparavant faites à la main. Je ne sais pas si c'est une bonne chose ou pas. Nous savons assurément que nous sommes à l'ère du bouton-poussoir.

Devenu adulte, j'ai fait fonctionner la toute première auto-école des États-Unis, et j'ai personnellement appris à conduire à plus de cinq mille personnes. Aujourd'hui, les enfants naissent avec un volant entre les mains.

Ensuite, le radar, qui nous prévient qu'un danger approche à la fois par air et par mer bien avant qu'il ne soit visible à l'œil humain. Vous pouvez regarder au loin et voir ce qui se passe bien avant que l'œil humain ne puisse s'en rendre compte. L'humanité a largement dépassé même le Créateur et a étendu les possibilités de la vue bien au-delà de la portée de l'œil humain. Je ne sais pas si c'est un bien ou un mal qui sortira finalement du radar, mais je sais que, pour l'instant, c'est une grande protection pour cette nation, parce que nous pouvons détecter la présence d'avions ennemis

bien avant qu'ils n'atteignent le point où ils pourraient faire de très sérieux dégâts.

Grâce à notre initiative personnelle et à notre vision créative, nous avons enfin découvert le secret par lequel l'énergie de l'atome a été libérée et exploitée pour le bénéfice (nous l'espérons) de l'humanité.

Les dix-sept principes appliqués au travail

Suivons quelques suggestions pour exercer votre imagination, et voyons si nous pouvons faire germer dans votre esprit quelques idées à 1 million de dollars. Retournez dans votre subconscient où vous avez rangé cette idée que vous avez eue il y a cinq, dix ou quinze ans, parce que vous pensiez que vous ne pouviez pas créer une bonne idée, et qu'elle n'était pas bonne, puisque vous l'aviez créée. Exhumez-la, époussetez-la, et voyez si vous ne pouvez pas y trouver quelque chose d'utile.

Peut-être pouvons-nous éliminer tous les conflits au travail, les grèves, les lock-out et les malentendus parmi les travailleurs du commerce et de l'industrie en utilisant les dix-sept principes de la science du succès. Ils ont été conçus pour apporter des avantages équivalents à tous les individus et à toutes les relations humaines. À elle seule, cette unique réalisation pourrait apporter des avantages supplémentaires dans le commerce et l'industrie, ce qui permettrait à tous les travailleurs de bénéficier d'une part des gains en sus de leur salaire, égale, peut-être, aux bénéfices attribués à ceux qui fournissent le fonds de roulement.

Cette relation humaine profonde ne peut être réalisée que par l'initiative personnelle et la vision créative d'hommes et de femmes engagés dans les affaires et l'industrie, qui désirent sincèrement voir le gaspillage actuel causé par les frictions et les malentendus soit transformé en dividendes. Voici le point de départ à partir duquel de nombreux dirigeants du monde du travail et de l'industrie peuvent se rendre presque immortels pour le bénéfice éternel de notre grand *American way of life*.

Je me permets d'ajouter qu'il y a là une merveilleuse occasion pour les étudiants de cette classe de se lier à une entreprise industrielle ou commerciale majeure et, par l'application de cette philosophie, de faire un

si bon travail en matière de relations industrielles qu'ils effaceront toutes ces frictions.

Nous avons une entreprise de ce genre dans le sud de l'Illinois, et elle marche remarquablement bien. Nous fabriquons des cuves en acier. Deux de mes élèves exceptionnels sont à la tête de cette entreprise. Ils l'ont organisée, la développent et la font fonctionner en suivant à 100 % les dix-sept principes. J'espère que je verrai le jour où tout contrat de travail écrit entre une organisation syndicale et une entreprise contiendra une clause stipulant que les services rendus par les membres du personnel seront basés sur les dix-sept principes.

Je l'ai fait faire dans un grand nombre de cas, et les rendements ont été si stupéfiants que je me demande pourquoi d'autres industriels et dirigeants syndicaux n'ont pas saisi ces opportunités. Je ne me le demande pas trop, car je sais pourquoi. Il y a trop de trafic juteux dans le monde syndicaliste pour que certains dirigeants veuillent changer leur système. Ce dernier ne coïncide pas exactement avec le mien. Ils ne croient pas vraiment à l'idée d'en faire toujours un peu plus. Voilà pourquoi.

Un jour, cette erreur sera démontrée. Un syndicaliste remarquable viendra et s'associera avec Napoleon Hill, et il deviendra le facteur dominant dans le domaine syndical. Peu importe qui il est : il le fera. J'ai essayé de convaincre William Green[2] de le faire lorsqu'il s'est séparé de John L. Lewis[3]. J'ai dit à M. Green que, s'il suivait la formule que j'avais établie, je lui garantissais d'éliminer John L. Lewis du monde syndicaliste, et d'en faire le roi. Je lui ai garanti de faire adhérer toutes les entreprises et toutes les industries des États-Unis à l'American Federation of Labor[4]. Je ne lui demanderais pas 1 centime pour le faire.

M. Green m'a prié par un mot d'aller le voir. Lorsque je suis arrivé, il a dit :

– Napoleon, je suppose que je vous dois des excuses. J'ai beaucoup entendu parler de vous, mais j'étais curieux de voir à quoi vous ressembliez. Je dois reconnaître que vous ne ressemblez pas à ce que j'imaginais, parce que je vous imaginais comme un fou. Vous ne ressemblez pas du tout à un fou. Passons à cette formule : j'ai pensé que, si vous étiez prêt à venir à vos propres frais, le moins que je puisse faire était de vous inviter. C'est quoi, cette formule ?

– Entendu, M. Green, je vais vous la donner, ai-je dit. Je veux faire connaître le travail de ma vie à l'American Federation of Labor. Je veux lui transmettre ma philosophie et créer des écoles partout aux États-Unis pour enseigner cette philosophie à tous les membres de l'AFL.

– Quels sont ses principes ? Quelle est cette philosophie ? Je vous écoute.

– D'accord, ai-je répliqué. Dix-sept principes. En numéro un, un objectif clair et net.

M. Green a répondu :

– Bon, ça semble raisonnable.

– En numéro deux, une foi appliquée.

– Voilà qui l'est tout autant.

– En numéro trois, de l'enthousiasme.

– Eh bien, ça me paraît bien.

– En numéro quatre, de l'imagination.

– Je ne vois rien de mal là-dedans.

– Numéro cinq, en faire toujours un peu plus.

– C'est-à-dire ?, a-t-il demandé.

– M. Green, cela signifie rendre toujours plus et mieux service que ce pour quoi vous êtes payé, le faire tout le temps et le faire avec une attitude mentale amicale, agréable.

– Je savais qu'il y avait un hic, a-t-il dit. C'est là que réside notre force. Vous savez très bien qu'on ne pourrait même pas fonctionner si l'on suivait cette voie.

Écoutez et réfléchissez. Un leader syndical va découvrir comment fonctionner avec le principe d'en faire toujours un peu plus, et, quand il le fera, il sera au top. Lorsqu'il commencera à appliquer ce modèle au sommet, les autres dirigeants syndicaux devront s'aligner ou se retirer des affaires.

Quand il y aura un meilleur partenariat entre les travailleurs et les entreprises commerciales et industrielles, le travail se fera sur une base plus amicale. Il y aura une meilleure répartition des revenus et des bénéfices. Mais avant que cela ne soit possible, il doit y avoir plus de bénéfices à

distribuer. Ce n’est certainement pas avec des grèves sur le tas ou ce genre de choses que l’on va faire plus de bénéfices.

Si vous ne pensez pas que cette idée soit bonne, allez à Baltimore, dans le Maryland, et parlez à mon élève Charles McCormick. Jetez un coup d’œil à ses livres de comptes. Regardez ce qui apparaissait en termes de bénéfices jusqu’au moment où il a adopté ce plan et ce qui s’est passé chaque année depuis. Vous verrez alors sans l’ombre d’un doute que c’est très rentable de laisser la main-d’œuvre participer aux bénéfices.

Ça ne coûte rien à l’entreprise de faire cela, au contraire ! Cela supprime toutes les querelles, les frictions, le découragement, la haine et la colère entre les hommes, que je veux contribuer à éliminer autant que possible avec ma philosophie. Je veux faire de ce monde dans lequel nous vivons un monde meilleur. Je veux que nous commencions à essayer le christianisme. Ça pourrait marcher si on lui donnait une chance. Qui sait ?

Créations possibles

Une création possible serait de bâtir un ensemble de barrages de contrôle des crues sur les affluents majeurs de l’Ohio, du Missouri et du Mississippi, par lesquels on pourrait retenir le limon, l’extraire de l’eau et le redistribuer sur les terres de ces vallées, ce qui permettrait de sauver des sols qui se dégradent rapidement et d’assurer le contrôle des inondations en même temps. Voilà de quoi inspirer la vision créative des ingénieurs et des conservateurs des sols. Réfléchissez à cela : la meilleure partie du sol qui est emportée par le Mississippi, le Missouri et toutes les autres rivières. On pourrait l’attraper, la retenir, l’extraire et la reverser sur les terres aux frais du gouvernement.

Si je savais qu’une partie de mes impôts sur le revenu servait à ça, croyez-moi, je ne pousserais pas autant de cris à l’heure de les payer. Je ne chipoterais pas non plus en remplissant mes déclarations de revenus en vue de faire des économies si j’étais sûr qu’une partie de cet argent serve à lutter contre un mal qui nous ronge. Ce Mississippi, *Old Man River*[5], grossit et devient sans cesse plus dangereux. Il emporte toujours plus de la richesse de notre sol dans l’océan. Ce sont des millions et des millions de tonnes de limon, la partie fertile du sol, que le fleuve emporte chaque année. À cela

s’ajoutent constamment des inondations. Nous pourrions facilement les maîtriser si nous avions les bons barrages aux bons endroits sur ces rivières.

Voici une autre de mes idées favorites. Quelqu’un va devenir gouverneur ou maire et s’attaquer à ce projet : un système de flicage de la circulation par les citoyens pour réduire les accidents de la route et faire baisser les taux des assurances auto. Il s’agirait de conférer aux automobilistes de bonne réputation le pouvoir de procéder à des arrestations et de donner des contraventions.

Ne serait-ce pas formidable si on pouvait, quand on va sur l’autoroute et qu’on voit ces crétins se mettre en danger et mettre en danger la vie de tout le monde, les arrêter sur le bord de la route, leur retirer leur permis de conduire et leur donner une amende ? Ils ne pourraient récupérer leur permis qu’en se présentant au commissariat le plus proche. Je ne vais jamais sur l’autoroute sans rêver d’être policier et d’avoir l’autorité de faire des arrestations. Si les chauffards savaient que le gars devant eux ou derrière eux était un policier, ils seraient un peu plus prudents.

Et si on mettait sur pied un nouveau parti politique constitué des hommes et des femmes qui sont de plus en plus mécontents de tous les partis existants ? Une personne intelligente ayant de l’initiative personnelle et une vision créative va se saisir de cela un de ces jours, et ce ne sera pas le colonel McCormick, propriétaire du *Chicago Tribune*. (J’ai entendu dire que, lorsque le colonel McCormick soutient un candidat, tous les employés de son journal votent pour l’autre parti.)

On pourrait aussi imaginer élaborer un système thérapeutique pour venir à bout des maux et des mauvaises habitudes pendant le sommeil par le biais de directives données directement par phonographe au subconscient. Une telle machine existe déjà, et de nombreux médecins et éducateurs la testent. J’en ai une moi-même.

Chez Napoleon Hill Associates, on va commencer à faire des enregistrements pour atteindre toutes sortes d’objectifs que vous pouvez avoir, comme éradiquer toute conscience de pauvreté et vous donner une conscience de prospérité pendant votre sommeil, ou éliminer toute affection qui vous toucherait.

Si j’avais annoncé quelque chose de ce genre il n’y a pas si longtemps, vous auriez bien ri, mais, aujourd’hui, de telles expériences ont lieu dans de nombreux milieux scientifiques, qui prouvent qu’on peut accomplir des

choses formidables simplement en allumant une machine et en traitant avec votre subconscient pendant que vous dormez.

Il n'y a pas une seule personne qui, si j'avais le temps de passer avec elle une heure par jour et de m'occuper de son subconscient, ne pourrait pas atteindre n'importe quel objectif qu'elle se serait fixé. Tout objectif que vous vous fixez et auquel vous croyez, vous pouvez l'atteindre.

Que pensez-vous que je ferais de cette unique heure ? Je répéterais ce que je voudrais que vous fassiez. Je le répéterais jusqu'à ce que ça « rentre ». Non, je ne ferais pas ça. Je prendrais une machine pour le faire tout aussi bien et pour beaucoup moins cher. Il y a près de six entreprises différentes qui ont commencé à fabriquer de telles machines depuis que j'ai commencé à parler de ça, il y a une dizaine d'années.

Lorsque vous comprendrez les bases de ce système, vous comprendrez l'importance d'avoir un objectif majeur clair et net et de répéter cet objectif jusqu'à ce qu'il « rentre » dans votre subconscient, jusqu'à ce que vous vous soyez hypnotisé au point de croire que non seulement vous savez ce que vous voulez, mais que vous allez l'obtenir.

Bien sûr, vous pouvez faire cela par le biais de l'autosuggestion ou de la répétition, mais c'est laborieux. Je veux quelque chose que vous puissiez utiliser pendant votre sommeil. Faisons des économies. Profitons de ces huit heures de sommeil. Pour tout vous dire, si vous utilisiez votre sommeil de manière scientifique, vous pourriez accomplir plus de choses pendant votre sommeil que lorsque vous êtes éveillé. C'est un fait, parce que, lorsque vous êtes éveillé, votre esprit conscient est en service, et il ne laissera pas passer des idées qui vous enthousiasmeraient. Vous avez trop de raisons qui expliquent pourquoi c'est impossible, trop d'empêchements, trop d'obstacles, trop de fausses croyances. Le subconscient accepte tout ce qu'on lui donne. Si vous aviez une méthode par laquelle vous pourriez ne déverser dans le subconscient que les choses que vous voulez qu'il fasse, en le gardant à l'écart de ce que vous ne voulez pas, ne voyez-vous pas ce qui pourrait arriver dans votre vie ?

En l'état actuel des choses, lorsque vous vous endormez, votre subconscient se met à faire des rêves insensés. Il perd du temps toute la nuit, à vous ennuyer avec des cauchemars, des rêves et des choses de ce genre. Eh bien, il faut bien qu'il ait quelque chose à faire, alors autant qu'il vous embête un peu.

Cela vous paraît insensé ? Pas du tout : c'est réel. Chaque fois qu'un cauchemar vous réveille, vous savez que votre subconscient est allé se balader pour voir ce qu'il pouvait faire de mal…

Ensuite, il pourrait y avoir une nouvelle sorte de philosophie religieuse sans étiquette sectaire, pour apprendre aux gens à vivre en harmonie les uns avec les autres, quelles que soient leur race, leur couleur de peau ou leurs vues religieuses du moment. Ce serait l'opposé du communisme, qui menace aujourd'hui d'ébranler toutes les religions et la liberté humaine dans son ensemble. Si vous utilisez votre imagination synthétique ou créative, vous savez déjà que nous disposons de cette religion et que vous êtes en train de l'étudier. Vous savez qu'il n'y a pas une seule chose bénie dans cette religion que les catholiques, les protestants, les juifs ou toute autre personne ne peuvent accepter. Autrement dit, c'est une série universelle de vérités, plus ou moins embrassées par toutes les religions, mais sous différentes étiquettes.

Cette philosophie, dans sa forme actuelle, sans aucun additif d'aucune sorte, suffit à rendre la religion de quiconque plus vitale, plus opérationnelle et plus efficace. Il n'y a pas à le nier. Nous avons la religion qui ne permet pas que la jalousie surgisse entre ceux qui la pratiquent. Elle induit une coopération amicale sur le principe du *mastermind* plutôt que l'opposition et la jalousie.

Nous pourrions également créer un système éducatif pour former les hommes et les femmes à la fonction publique, avec l'adoption d'un examen basé sur des notes, que tous les candidats à la fonction publique devraient réussir, plutôt que le système actuel d'élection des personnes à la fonction simplement par le vote. Souvent, les électeurs ne sont pas qualifiés pour juger de la compétence des hommes pour la fonction publique. Ce système se spécialisera dans la formation de personnes destinées à des fonctions supérieures telles que la présidence, le Congrès, le cabinet présidentiel, les ambassadeurs et les diplomates. Les éducateurs dotés d'une initiative personnelle et d'une vision créative trouveront peut-être un débouché pour d'autres talents dans le cadre de cette suggestion.

Un jour, quelqu'un ayant reçu une éducation formelle exceptionnelle reprendra cette idée et créera ce type d'école, et il obtiendra plus de publicité gratuite pour cela qu'il n'en obtiendrait pour n'importe quelle autre chose que je pourrais mentionner à l'heure actuelle. Ce serait quelque

chose de nécessaire, ce serait rentable commercialement, et cela lui donnerait un débouché pour son talent tel qu'il n'en trouvera nulle part ailleurs. Cela pourrait être d'une valeur inestimable pour le peuple de ce pays.

Je ne me lance pas là-dedans, parce que j'ai déjà un travail important. Croyez-moi, si certains d'entre vous, brillants élèves, ne vous emparez pas de cette idée, elle pourrait bien devenir un département de Napoleon Hill Associates dans les années à venir. Pour l'instant, nous avons beaucoup à faire pour diffuser cette philosophie par le biais d'enregistrements, de films, de cours à domicile, de livres et de cours comme celui-ci pour former des enseignants.

Une école du mariage

En voici encore une : une école pour former les hommes et les femmes au mariage. Ne serait-ce pas formidable si vous pouviez envoyer vos enfants encore adolescents dans une sympathique école de formation, où ils apprendraient à sélectionner leur futur conjoint, comment traiter avec lui après l'avoir sélectionné, comment gérer un foyer, comment gérer un budget et comment utiliser le principe du *mastermind* ?

Si vous ne vous en saisissez pas, je m'en occuperai moi-même un de ces jours, parce que c'est une idée en or – une école pour préparer les gens au mariage plutôt que ce système aléatoire. Il y a cette idée d'épouser une fille parce qu'elle a de beaux yeux, de belles chevilles, et qu'elle porte de jolis chapeaux. Il arrivera peut-être un jour où ses yeux ne seront plus aussi beaux, ni ses chevilles aussi fines, mais, si vous choisissez votre compagne de vie puis vivez avec elle en fonction des bons critères, elle sera probablement toujours aussi bien. Elle sera toujours belle.

Quand je parle d'Annie Lou, je dis qu'elle est belle. Elle dit alors :

– C'est une façon de parler, tu ne le penses pas vraiment.

Je lui dis :

– Écoute, Annie Lou, ma définition de la beauté inclut tout ce qui est à la surface plus tout ce qui est en dessous ; n'oublie pas cela. À mes yeux, tu es très belle. Tu le seras toujours.

Je trouve qu'elle est belle à l'extérieur et je sais qu'elle l'est à l'intérieur.

Certaines personnes pourraient me critiquer de parler autant de ma femme, mais quand on a quelque chose dont on est vraiment fier et que l'on mérite, pourquoi ne pas le crier sur tous les toits et le faire savoir au monde entier ? C'est mille fois mieux pour moi de m'intéresser à ma femme que d'être intéressé par la femme de quelqu'un d'autre. Peut-être qu'une bonne façon de m'empêcher de m'intéresser à la femme de quelqu'un d'autre, c'est de maintenir mon attention sur celle que j'ai.

Voici une autre marotte de mon esprit : l'éducation à l'alimentation du sol, qui obligera les agriculteurs à nourrir le sol avec tous les minéraux nécessaires pour donner aux aliments la valeur que la nature a voulu leur donner. Beaucoup de choses ont déjà été faites et sont en train d'être faites dans ce sens, mais ce travail doit devenir obligatoire pour ceux qui font pousser des produits alimentaires pour la vente.

De mauvaises dents et de nombreuses affections physiques sont dues à une malnutrition causée par une alimentation inadaptée, et aussi, je dois le dire, à un mauvais terrain. Le temps viendra où les aliments que vous achetez au marché devront avoir leurs ingrédients clairement marqués, tout comme les vitamines que vous achetez aujourd'hui comme compléments alimentaires. Viendra un jour où l'agriculteur qui ne nourrit pas le sol avec tous les éléments nécessaires ne pourra pas vendre ses produits alimentaires : les gens ne voudront pas les acheter. Ce sera la meilleure manière de faire respecter la règle.

Ensuite, les fonctions du gouvernement fédéral qui ont été retirées aux États seront reprises par le peuple grâce à une meilleure conscience de l'importance de voter intelligemment et à l'élimination de nombreux groupes de pression actuels, qui ne travaillent que pour le bénéfice d'un nombre limité d'individus. Les groupes de pression qui dirigent le gouvernement de ce pays sont devenus un danger très sérieux. Il faut que quelqu'un les démantèle.

Une autre idée est de trouver des films parlants pour mettre la philosophie de la science du succès à la portée des enfants dans les foyers et les écoles. Croyez-moi, cela arrivera tôt ou tard ; vous pourrez vous rendre à la bibliothèque pour obtenir la télévision, la radio et des films parlants, et vous aurez des leçons sur, par exemple, ce qu'est un objectif clair et net, reformulées avec une terminologie que les enfants comprendront et qui les intéressera. Pensez à ce que cela ferait dans les foyers, et pensez au super

produit commercial que cela représentera. Beaucoup de gens ont des projecteurs chez eux aujourd'hui. Le moment est venu, et, s'il ne vient pas de lui-même, nous avons des moyens de faire en sorte que les choses arrivent. Les choses n'arrivent pas simplement comme ça, à Napoleon Hill Associates. Nous faisons en sorte qu'elles arrivent.

Nous voulons donner à nos élèves une chance de développer certaines de ces idées. Néanmoins, s'ils ne s'en saisissent pas, nous avons des moyens de nous en occuper nous-mêmes. Le temps est venu où ces principes vont être réduits au divertissement et à l'éducation autant pour les adultes que pour les enfants dans les foyers. Je vais peut-être entrer en compétition avec Roy Rogers et Bob Hope.

Vous serez peut-être intéressé de savoir qu'un programme fondé sur les dix-sept principes a été diffusé sur KFWB à Los Angeles, l'une des grandes stations de la région, pendant trois années consécutives, été comme hiver. Ce programme était en tête de tous ceux de cette station et a engendré plus de courrier que tous réunis.

Warner Bros., qui possédait la station, a rassemblé le personnel un jour et a consacré tout un après-midi à analyser le programme. Ils ont d'abord écouté plusieurs de mes émissions, et ils les ont repassées dans les réunions. Une personne de la société a demandé : « Qu'est-ce que ce Napoleon Hill a pour pouvoir passer sur notre station avec une publicité de trente minutes et devancer tous les autres programmes en termes d'intérêt des auditeurs ? » Elle avait appelé mon émission une « publicité ». Je suppose que, dans un sens, c'était le cas. Néanmoins, elle intéressait les gens.

Communications interstellaires

Vient ensuite un système de communications interstellaires qui nous permettra de communiquer avec les gens d'autres mondes, s'il y en a, à travers l'immense étendue de l'Univers. Si quelqu'un annonçait dans la presse qu'on était entrés en contact avec Mars et qu'on échangeait des communications, je n'en douterais pas un instant. Je serais l'un des premiers à y croire, parce que je crois du fond de mon cœur et de mon âme que, s'il y a quelqu'un qui vit sur Mars ou sur n'importe quelle autre planète de l'Univers, il viendra un jour où nous serons à même de communiquer avec ces êtres. Et, alors, nous pourrons apprendre quelque

chose d’eux sur une meilleure manière de vivre les uns avec les autres que ce que nous connaissons sur notre planète. Ça ne pourrait pas être pire que les rapports qu’on entretient les uns avec les autres, et ce serait probablement mieux.

Le Créateur de cet Univers n’est pas oisif. Il est actif et révèle des idées stupéfiantes extrêmement rentables qui sont disponibles pour les gens, si seulement ils prenaient l’initiative d’en profiter.

Autre idée : des autoroutes publiques conçues pour réduire considérablement les risques liés à une conduite dangereuse. Les radars intercepteront les automobilistes en contrôlant automatiquement les barrages routiers, où seront postés des agents de la circulation. Cela arrive à la vitesse grand V, parce que ce taux de mortalité énorme doit être contrôlé d’une manière ou d’une autre. Tuer 36 000 personnes par an et en mutiler X fois plus ne peut pas durer indéfiniment. Du moins, si l’on veut continuer à dire que les humains sont des êtres civilisés.

Chapitre 15

Entretenir sa santé

C'est formidable d'avoir une constitution physique en bon état, qui vous permet de faire tout ce que vous voulez quand vous le voulez. Si je n'avais pas eu un système pour me maintenir en bonne santé et plein d'énergie, je n'aurais pas pu abattre tout le travail que j'ai fait au fil des ans. Je ne pourrais pas abattre le travail que je fais maintenant.

Je dois entretenir cet état pour plusieurs raisons. Tout d'abord, ma vie est beaucoup plus agréable quand mon corps est réactif. Si je veux exprimer de l'enthousiasme, je veux que la base physique pour cet enthousiasme soit là. Je ne veux pas me lever le matin souffrant. Je ne veux pas regarder dans la glace et voir que ma langue est chargée. Je ne veux pas avoir mauvaise haleine.

Il y a des manières d'éviter tout cela, et j'espère que vous tirerez de cette leçon certaines suggestions qui vous aideront à entretenir votre santé physique.

Attitude mentale

L'attitude mentale figure tout en haut de la liste, parce que, sans conscience de la santé, il est fort à parier que vous ne serez pas en bonne santé.

Je ne pense jamais aux maladies. À dire vrai, je ne peux pas me permettre d'être malade. Les affections prennent trop de mon temps. Elles font trop de tort à mon attitude mentale.

Vous allez peut-être demander : « Comment faites-vous pour ne pas tomber malade ? » Lorsque vous aurez achevé cette leçon, vous ne serez pas autant sujet aux maladies qu'auparavant. Il existe une manière de contrôler les affections : l'attitude mentale. Vous remarquerez que vous pouvez, si vous le voulez, contrôler chacun des points suivants qui permettent d'avoir une bonne attitude mentale.

Pour commencer, il ne doit pas y avoir de récriminations au sein de votre famille ou dans vos relations professionnelles. Cela nuit à la digestion. Vous dites : « Avec la famille que j'ai, je ne peux que râler et me plaindre. » Très bien. Changez les circonstances de façon à ne plus avoir de raisons de râler et de vous plaindre.

Je mentionne la famille, parce que, avec le milieu professionnel, c'est là que vous passez le plus de temps. Si vous laissez ces relations se baser sur des frictions, des malentendus et des disputes, vous n'aurez pas une bonne santé, ni l'esprit en paix. Il ne doit pas y avoir de haine, peu importe combien une personne mérite d'être haïe. Vous ne pouvez pas vous permettre de haïr qui que ce soit, parce que c'est mauvais pour votre santé. Cela crée des ulcères de l'estomac et bien pire encore. Cela engendre un état d'esprit négatif, qui repousse les gens au lieu de les attirer, et vous ne pouvez pas vous permettre cela. La haine entraîne la haine. Si vous détestez des gens, ils vous détesteront. Peut-être ne le diront-ils pas, mais ce sera le cas.

Il ne doit y avoir ni commérages ni calomnies. C'est une règle assez difficile à respecter, car il y a tellement de sujets de ragots dans le monde ! C'est vraiment dommage de vous priver de tout ce plaisir, mais transmutons ce désir en quelque chose de plus profitable pour vous. Pas de commérages ni de calomnies, car ils attirent les représailles, et ils nuisent aussi à la digestion.

Il ne doit pas y avoir de peur, car elle est signe de frictions dans les relations humaines et, encore une fois, elle nuit à la digestion. De plus, s'il y a de la peur en vous, cela indique qu'il y a quelque chose à changer dans votre vie.

Je peux dire en toute honnêteté qu'il n'y a rien à la surface de cette Terre ou dans l'Univers que j'observe autour de moi qui me fasse peur – absolument rien. Autrefois, j'avais peur, comme tout le monde, mais j'ai trouvé un système pour surmonter mes peurs. Si j'ai peur de quelque chose maintenant, je m'expliquerai avec moi-même. J'en éliminerai la cause, quoi qu'il en coûte, et quel que soit le temps que ça prendrait.

Je ne tolérerai pas de peur en moi. Tout simplement parce qu'alors on ne peut pas être en bonne santé. Il est impossible d'être prospère, heureux, serein quand on a peur de quelque chose, même de la mort, surtout de la mort.

Personnellement, j'attends la mort avec une grande anticipation. Elle va être l'un des épisodes les plus étonnants de ma vie. D'ailleurs, ce sera la dernière chose que je connaîtrai. Bien sûr, je ne suis pas pressé – j'ai un travail à faire et tout ça –, mais, quand ce sera le moment, je serai prêt. Ce sera la dernière chose que je connaîtrai, et la chose la plus formidable, parce que je n'en ai pas peur.

On ne doit pas parler de maladie, parce que cela mène au développement de l'hypochondrie ou d'affections imaginaires, gagne-pain de la plupart des médecins.

On ne doit pas ressentir de jalousie, parce que c'est signe d'un manque de confiance en soi, et ça nuit également à la digestion.

La façon dont vous utilisez votre esprit a plus d'impact sur votre santé que toutes les autres choses réunies. Vous pouvez parler tant que vous voulez de microbes qui passent dans le sang, mais la nature a élaboré un formidable système thérapeutique en vous. Microbes ou pas, si ce système fonctionne correctement, la résistance présente dans votre corps s'occupera de tous ces microbes.

J'ai découvert il y a longtemps qu'une fois atteint l'âge de trente-cinq ans, il est rare de ne pas être, à un moment ou à un autre, porteur du microbe de la tuberculose. Un grand nombre de personnes en sont porteuses, ainsi que d'autres microbes, tout au long de leur vie. Pourquoi ne développent-elles pas la tuberculose ? Parce que la résistance du corps empêche les microbes de se multiplier. Dès l'instant où l'on commence à se faire du souci, à s'énerver ou à avoir peur, on brise cette résistance. Les microbes commencent à se multiplier par milliards. Et vous voilà réellement malade.

Habitudes alimentaires

Préparez-vous à manger dans la sérénité. Il ne doit pas y avoir de soucis, de disputes ou de désagréments à l'heure des repas. La famille moyenne choisit l'heure des repas comme le moment de discipline du mari, de la femme ou des enfants, selon le cas. Au moment où vous les avez tous sous la main et qu'ils ne sont pas tentés de s'enfuir, vous les sermonnez. Croyez-moi, si vous pouviez voir ce qui se passe au niveau de la digestion et de la circulation sanguine chez une personne qui mange tout en se faisant punir, vous sauriez que ce n'est pas le bon moment pour faire ça. Les pensées que vous avez quand vous mangez passent dans la nourriture que vous avalez et finissent par faire partie de l'énergie qui va dans le système sanguin. La meilleure preuve en est les femmes qui nourrissent leurs enfants au sein. Elles savent très bien que lorsqu'une femme devient soucieuse ou fâchée alors qu'elle allaite son enfant, celui-ci aura des coliques dans les minutes qui suivent. L'attitude mentale empoisonne le lait.

Il ne faut pas trop manger. Cela fait trop travailler le cœur, les poumons, le foie, les reins et le système d'évacuation. La plupart des gens mangent deux fois plus que ce qui pourrait les contenter. Regardez tout ce que vous pourriez économiser, avec les factures de courses que vous connaissez. C'est effarant comme les gens mangent trop. Je parle des gens qui ont une activité professionnelle sédentaire. Bien sûr, un homme qui creuse des tranchées doit avoir une certaine quantité de viande et de pommes de terre ou d'équivalent, mais un homme ou une femme qui travaille dans un bureau, ou un magasin, ou à la maison, n'a pas besoin de manger autant de nourriture riche.

Vous devez manger de manière équilibrée des fruits, des légumes, et boire beaucoup d'eau, ou l'équivalent sous forme de jus. En Californie, j'applique une méthode où je prends au moins un repas par jour constitué exclusivement d'aliments vivants. C'est-à-dire des légumes, des baies, des noix, des melons, etc. – rien que des aliments vivants, rien qui ait été mis en conserve ou transformé d'une manière ou d'une autre. Mon énergie n'a absolument rien à voir lorsque je suis à la maison et que je peux suivre mon régime alimentaire établi.

Ne mangez pas rapidement. Cela empêche de mastiquer correctement et montre que vous avez trop de choses en tête. Vous n'êtes pas détendu. Vous

n’avez pas de plaisir. Un repas devrait être une sorte de rituel. Pendant que vous mangez, vos pensées devraient être axées sur les belles choses que vous voulez réaliser, votre objectif majeur, ou les choses qui vous plaisent le plus.

Si vous mangez avec quelqu’un d’autre et que vous bavardez ensemble, il doit s’agir d’une conversation agréable et non d’une recherche de failles. Lorsqu’un homme, assis à une table, a en face de lui une belle femme, je ne vois pas pourquoi il ne devrait pas lui parler de ses beaux yeux, de sa coupe de cheveux, de son rouge à lèvres, et de toutes ces choses dont les femmes aiment qu’on leur parle parfois (si vous êtes l’homme idéal). Même si c’est votre femme qui est assise de l’autre côté de la table, je ne vois pas pourquoi cela ne vous aiderait pas, ni elle. Dites quelque chose de gentil à son sujet pendant que vous mangez. Dites-lui comme vous appréciez le pain grillé, ou comme le café est particulièrement réussi ce matin. Je ne m’assieds jamais pour manger sans faire un compliment à Annie Lou sur tout ce qui arrive sur la table, parce que c’est elle qui l’a préparé. (Je l’aide un peu ; je presse les oranges, mais elle fait tout le reste.) Manger, pour nous, c’est tout un cérémonial. Il faut deux heures le matin pour prendre le petit déjeuner, non pas parce que nous mangeons beaucoup, mais à cause de la façon dont nous mangeons. Quand nous avons fini de manger, nos deux petits chiens, qui sont assis là, attendent qu’on s’occupe d’eux. L’un d’eux monte sur mes genoux, l’autre sur les siens, et ils passent un moment avec nous. Nous leur parlons en langage canin et passons un très bon moment. Les chiens l’apprécient, nous l’apprécions, et cela fait du bien à notre santé.

Je suppose que, parmi les gens qui me suivent, il y en a qui penseraient, s’ils découvraient la façon dont je vis, que je suis un petit peu excentrique. Eh bien, excentrique ou pas, j’ai appris comment vivre, et c’est ça l’important, non ?

Ne grignotez pas entre les repas (barres chocolatées, cacahuètes, biscuits apéritifs) et ne buvez pas trop de boissons gazeuses. Je connais des gens qui font tout un repas avec ce genre de choses, qu’ils achètent au marchand de journaux, plus une ou deux bouteilles de Coca-Cola. L’estomac d’une personne jeune supportera cela pendant un temps, mais ce n’est pas le traiter correctement. Tôt ou tard, la nature vous fera payer les mauvais traitements infligés à votre estomac.

Ce serait beaucoup mieux pour un employé de bureau de manger une laitue avec un bon assaisonnement, ou quelques fruits ou du raisin achetés au marchand de fruits. Ce serait beaucoup mieux que de manger des barres chocolatées.

Trop d'alcool est toujours tabou, mais, en quantité raisonnable, pas de problème. Je peux prendre un cocktail ; je peux en prendre deux ; c'est à peu près ma limite. Je pourrais en prendre trois, mais, dans ce cas-là, je pourrais dire certaines choses que je ferais mieux de taire, ou faire certaines choses qui ne me feraient pas de bien. J'aime avoir le contrôle de mon esprit à tout moment.

Quel est l'intérêt de vous titiller l'estomac ou le cerveau au point de ne plus être vous-même ? Les gens découvrent trop de choses sur vous que vous ne voulez pas qu'ils sachent. Vous avez l'air idiot, n'est-ce pas ? Ne pensez-vous pas qu'une personne dont la langue a été déliée par l'alcool se donne en spectacle, ce qui ne lui fait pas honneur, qui qu'elle soit ?

Je ne crois pas qu'il faille être prude. Si je vais chez quelqu'un où l'on sert un cocktail, comme c'est souvent le cas, je ne dis pas : « Oh ! non. Pas pour moi. Je ne touche pas à ce genre de chose. » J'accepte le cocktail et, si je ne suis pas d'humeur à le boire, je le garde avec moi toute la soirée. Parfois, si je dois faire un discours ce soir-là, je vide le cocktail dans l'évier pour faire croire que je l'ai bu. Ce serait ridicule de s'énerver avec de l'alcool avant de faire un discours.

Pour ce qui est de l'alcool ou du tabac, comme pour tout le reste, si la consommation est modérée et que c'est vous qui en prenez au lieu de vous laisser prendre, je dirais que ce n'est pas trop grave, mais le mieux, c'est de ne plus en consommer du tout.

Maintenant, vous voyez que je vous ai fait plaisir à tous. À certains, j'ai dit que je ne croyais pas au fait de boire, à d'autres que j'y croyais. J'ai fait en sorte que chacun d'entre vous puisse tirer ce qu'il veut de cette histoire. C'est ce que vous ferez, de toute façon, alors autant vous faciliter la tâche.

Si c'est nécessaire, prenez des comprimés de vitamines pour compléter des carences alimentaires, mais uniquement sur prescription d'un médecin ou d'une personne qui s'y connaît bien en vitamines. Ne vous contentez pas d'aller à la pharmacie et de dire : « Donnez-moi la marque qui fera tout en une fois. » C'est n'importe quoi. Il n'existe pas une seule vitamine qui va

vous fournir tout ce dont vous avez besoin. J’ai toute une série de flacons de vitamines dans ma chambre ; chacun a une fonction bien particulière.

Détente et jeu

Il faut du jeu pour assurer une bonne santé, c’est pourquoi il faut équilibrer tout travail avec une quantité équivalente de jeu. Cela ne veut pas dire un nombre équivalent d’heures, parce que ça ne marche pas comme ça. Je peux compenser une heure de travail avec cinq minutes de jeu. Je suis un auteur inspiré, comme vous l’avez peut-être deviné. J’écris quand je suis remonté ; je suis sur un tout autre plan. C’est très dur pour la constitution physique, et quarante minutes, c’est tout ce que je peux supporter. Ensuite, je vais à mon piano et je joue pendant cinq ou dix minutes, et j’équilibre complètement cette activité intense. Je peux alors repartir pour encore quarante minutes de travail.

Je ne sais pas jouer du piano, mais je peux faire énormément de bruit avec. Annie Lou dit que le seul être qui apprécie vraiment quand je joue du piano, c’est Sparky, ma petite chienne de Poméranie. Elle vient s’asseoir sur le tabouret à côté de moi, lève ses yeux vers moi, et dit : « Bonjour, monsieur Paderewski. » Elle croit que je joue réellement du piano. Elle est vraiment mignonne.

Ensuite, dormez huit heures, si vous trouvez le temps de le faire. C’est peut-être une bonne habitude à prendre – bien dormir. Ne vous retournez pas dans votre lit, ne gémissez pas et ne ronflez pas. Couchez-vous et dormez paisiblement. Ayez de si bonnes relations avec vous-même, votre conscience et vos voisins que vous n’avez pas à vous inquiéter. Quand vous retrouvez votre bon vieux lit, vous pouvez vous endormir en un clin d’œil.

Entraînez-vous à ne pas vous faire de souci pour les choses auxquelles vous ne pouvez rien. C’est déjà assez dur comme ça de s’inquiéter pour les choses auxquelles vous *pouvez* remédier. Je ne m’inquiéterai pas pour elles plus longtemps que ce qu’il m’aura fallu pour y remédier. Il y a quelque temps, l’un de mes élèves m’a demandé si je ne m’inquiétais pas beaucoup pour les gens qui venaient me voir avec leurs problèmes. J’ai dit : « Les problèmes des autres ? Grand Dieu, pourquoi ? Je ne m’inquiète pas pour mes propres problèmes. Pourquoi devrais-je m’inquiéter pour les problèmes de quelqu’un d’autre ? »

Ce n’est pas parce que je suis indifférent. Je suis loin d’être indifférent. Je suis très sensible aux problèmes de mes amis et de mes élèves, mais pas au point de les laisser devenir *mes* problèmes. Ce sont toujours *vos* problèmes. Je ferai tout mon possible pour vous aider à les résoudre, mais pas assez pour en faire les miens. Ce n’est pas comme ça que je fais d’une façon générale, et je vous conseille de ne pas en faire votre habitude non plus. Beaucoup de gens ne se contentent pas de faire de la place dans leur vie pour leurs propres problèmes, mais prennent aussi en charge les problèmes de leur famille, de leurs amis, du voisinage, et parfois même de la nation entière.

Beaucoup de gens se font du souci à propos de la bombe atomique. Moi, non, parce que le jour où elle tombera, je ne le saurai pas, de toute façon. Pourquoi devrais-je m’en inquiéter ? Je vais de l’avant. Je vais faire mon boulot comme si le monde entier était en train d’être corrigé. Si le résultat n’est pas bon, j’aurai fait de mon mieux. C’est tout ce que chacun peut faire, peu importe ce qu’on attend de lui. Les soucis ont été inventés pour quelqu’un d’autre, pas pour moi. Ne cherchez pas les ennuis. Ils vous trouveront à leur manière bien assez tôt de toute façon.

Je dirais que, du fait que les circonstances de la vie ont une curieuse manière de vous révéler précisément ce que vous cherchez, si vous cherchez des défauts chez autrui, des ennuis ou des causes de souci, vous en trouverez toujours, inutile d’aller bien loin. Vous n’avez pas besoin de sortir de chez vous pour trouver beaucoup de sources de souci, si c’est ce que vous cherchez.

L’espoir

Qui dit bonne santé dit espoir, et qui dit espoir dit bonne santé. Une personne sans espoir est perdue. Par « espoir », j’entends un objectif qu’on n’a pas encore atteint dans la vie, quelque chose pour quoi l’on travaille, quelque chose que l’on essaie de faire. On sait qu’on va le faire, et on ne va pas s’inquiéter parce qu’on ne le fait pas assez vite.

Beaucoup de gens se lancent dans la vie avec l’intention de devenir riches. Ils veulent gagner beaucoup d’argent. Ils sont très impatients ; ils deviennent nerveux et se mettent en colère parce qu’ils n’obtiennent pas cet

argent assez rapidement. Parfois, ce désir d'en avoir rapidement pousse les gens à se le procurer de manière malhonnête, et ce n'est pas bon.

Développez votre espoir par la prière quotidienne. Exprimez votre prière chaque jour sous une forme ou une autre, avec vos mots, ou sans utiliser de mots, simplement par vos pensées. Ne priez pas pour obtenir davantage de bénédictions, mais pour celles que vous avez déjà, comme la liberté qu'apporte le statut de citoyen américain.

Je pense qu'il est plutôt difficile pour nous, Américains, de reconnaître pleinement les avantages de la liberté dont nous jouissons dans notre pays – la liberté d'être nous-mêmes, de vivre notre propre vie, d'avoir nos propres objectifs, de nous faire nos propres amis, de voter comme nous l'entendons, de pratiquer notre culte comme nous l'entendons, et de faire à peu près tout ce qui nous plaît, voire de faire des choses malhonnêtes, si c'est ce que nous voulons.

Ensuite, il y a le privilège d'agir de notre propre initiative, et d'avoir un travail qui soit à l'abri des dangers. Il n'y a pas de risques de guerre, en ce moment. Il y en aura peut-être à l'avenir, mais pas pour le moment.

Exprimez également votre gratitude pour la possibilité de vous assurer une liberté économique en fonction de vos talents, pour votre bonne santé physique et mentale, et pour le temps que vous avez devant vous. La partie la plus riche de ma vie et de mes réalisations est encore à venir. Je ne suis encore qu'un jeunot. Je suis allé au jardin d'enfants. Je vais maintenant à l'école primaire dans ma profession, et je vais faire du très bon travail. Je fais maintenant un meilleur usage de mon temps qu'avant.

Ensuite, il y a l'espoir d'un monde meilleur, maintenant que nous ne sommes plus en guerre et qu'une nouvelle n'est pas imminente. Vous pouvez aider à faire de cette Terre un monde meilleur en appliquant cette philosophie, d'abord dans votre vie, puis dans celle des gens de votre entourage. Vous pouvez faire de votre monde un monde meilleur. Il n'y a pas deux façons de le faire.

Évitez les médicaments

Évitez de recourir aux médicaments et aux poudres de perlimpinpin. Vous pouvez en prendre sur prescription médicale, mais évitez d'en faire une

habitude ; jetez votre aspirine et vos comprimés contre les maux de tête à la première occasion. Un mal de tête est une façon pour la nature de vous signaler que quelque chose a besoin d'être corrigé. Ce n'est rien d'autre qu'un avertissement de la nature selon lequel il y a un problème quelque part et que vous feriez bien de vous en occuper.

Saviez-vous que la douleur physique est l'une des plus formidables de toutes les créations de la nature ? C'est un langage que toutes les créatures vivantes sur Terre comprennent. Toute créature vivante commence à faire quelque chose quand la douleur physique l'oppresse, car c'est une forme d'avertissement.

Ne prenez jamais aucune sorte de purgatif. C'est une mauvaise habitude. N'oubliez pas qu'une bonne santé ne vient pas de flacons, mais elle peut venir d'air frais, d'une alimentation saine, de bonnes habitudes de pensée et de vie – toutes choses qui sont sous votre contrôle.

Surveillez votre poids. Les gens trop gros peuvent avoir une bonne nature, mais ils meurent en général trop jeunes. Je n'aime pas voir des gens mourir jeunes.

Le jeûne

Si vous voulez connaître l'un des principaux secrets qui expliquent pourquoi j'ai une santé formidable, beaucoup d'énergie et pas d'affections, c'est parce que, deux fois par an, je jeûne pendant dix jours. Dix jours sans aucun aliment d'aucune sorte. Je prépare mon corps pendant deux jours en ingérant des fruits et du jus de fruits : rien n'entre dans mon corps, si ce n'est des éléments vivants, vitaux. Ensuite, je passe à l'eau ; je ne bois que de l'eau plate, toute l'eau que je peux avaler. J'y ajoute un arôme, ou du jus de citron, ou quelque chose d'autre, rien que quelques gouttes pour donner un peu de goût, parce que, croyez-moi, quand vous jeûnez, l'eau manque cruellement de goût. Les deux premiers jours après ma période de jeûne, je mange très léger. Le premier jour, je ne prends qu'un petit bol de soupe sans matière grasse et une tranche de pain complet.

Mais ne commencez pas à jeûner simplement parce que j'ai dit ça.

Ne commencez pas à jeûner tant que vous n'avez pas appris à le faire et pourquoi le faire, en suivant les directives d'un médecin ou de quelqu'un

qui s’y connaît dans l’art de jeûner. C’est Bernarr MacFadden qui m’y a initié quand j’ai eu la grippe, en 1928. Même guéri, j’avais régulièrement des rechutes ; environ toutes les deux semaines, sous une forme atténuée. J’en ai parlé à Bernarr, et il a dit : « Pourquoi tu ne t’en débarrasses pas complètement ? » Je lui ai dit : « Comment ? » Il m’a répondu : « Faisons-la mourir de faim. » Il m’a vendu l’idée selon laquelle, si on arrêtait de la nourrir, elle n’aurait plus qu’à mourir. Il m’a vendu l’idée de nettoyer mon corps en profondeur et de ne pas donner de quoi alimenter le virus de la grippe.

Évidemment, la grippe est bien morte, et je n’ai plus fait de rechute. Depuis cette époque, il n’y a que cette année où j’ai eu quelque chose qui pourrait s’apparenter à un rhume. J’immunise mon corps contre ces choses-là en jeûnant deux fois par an.

La première fois que vous jeûnerez, vous connaîtrez l’une des expériences spirituelles les plus merveilleuses de toute votre existence. Vous vous souviendrez de choses qui se sont passées quand vous portiez encore des langes. Moi, ça m’est arrivé. Je me suis rappelé l’échange que j’avais eu avec ma mère alors que je jouais dans la cour et que je portais encore des langes. C’était une chaude journée estivale. Elle est sortie et m’a posé quelques questions, et je lui ai répondu. Je me suis souvenu précisément de ses questions et de mes réponses, comme si c’était hier. Beaucoup d’autres choses qui me sont arrivées lorsque j’étais jeune me sont revenues. En d’autres termes, tout mon système de mémoire était revitalisé.

Si j’avais eu des soucis avant de jeûner, je ne les aurais pas gardés longtemps, parce que les soucis s’évaporent quand on jeûne. Autre chose : quand on parvient à dominer son estomac, lorsque l’on en a vraiment le contrôle, cela donne la victoire sur beaucoup d’autres choses lorsque l’on sort de son jeûne.

Je connais des gens qui ont jeûné pendant quarante jours. Je connais des médecins qui soignent des cancers par le jeûne ; je l’ai réellement vu. La valeur thérapeutique, spirituelle et économique du jeûne est énorme.

Un travail bon pour la santé

À propos du travail : le travail doit être une bénédiction, parce que Dieu a prévu que chaque créature vivante doit s'y adonner d'une manière ou d'une autre. Les oiseaux du ciel et les animaux de la jungle ne savent pas filer, ni semer, ni récolter ; néanmoins, ils doivent travailler avant de pouvoir manger…

On devrait effectuer son travail comme on fait ses dévotions – comme une cérémonie. Que ce serait formidable si vous considériez votre travail comme un service utile plutôt que comme ce que vous en retirez ! Pensez aux personnes que vous aidez grâce à ce que vous faites dans la vie.

Lorsque vous êtes engagé dans un travail d'amour, lorsque vous faites quelque chose pour quelqu'un simplement parce que vous aimez cette personne, vous ne trouvez jamais que c'est dur. Ça vous apporte quelque chose. Vous obtenez une compensation au fur et à mesure.

En faire toujours un peu plus est la chose la plus formidable de cette philosophie. Cela vous permet de vous sentir mieux – mieux envers vous-même, envers votre prochain –, et cela vous donne une meilleure santé.

On devrait baser son travail sur l'espoir d'atteindre un objectif majeur dans la vie. Ainsi, celui-ci devient volontaire : un plaisir à rechercher et non un fardeau à supporter.

Travaillez dans un esprit de gratitude pour les avantages qu'il procure en termes de santé physique, de sécurité économique, et pour ce qu'il apporte aux personnes à votre charge.

La foi

Apprenez à communiquer depuis l'intérieur avec l'intelligence infinie, et adaptez-vous aux lois de la nature telles qu'elles sont autour de vous. C'est l'un des plus grands systèmes thérapeutiques que je connaisse. C'est une source de foi constante et durable. Cela fait des choses formidables à votre corps, et si des affections réussissent à s'y glisser, je ne connais pas de meilleur remède.

Croyez que vous pouvez vous guérir vous-même. Si quelque chose n'allait pas avec mon corps, je crois que je pourrais sortir, vivre dans le désert, me mettre totalement à nu, et trouver une solution là-bas. Le soleil

de Dieu, sa terre et moi, nous pouvons balayer tout ce qui pourrait interférer avec mon corps. Je sais que je pourrais le faire.

Les habitudes

Toutes les habitudes sont rendues permanentes et fonctionnent automatiquement grâce à la loi de la force cosmique de l'habitude, qui oblige tout être vivant à adopter certaines des influences environnementales dans lesquelles il existe et à influencer à son tour cet environnement. (Je traiterai de la force cosmique de l'habitude dans la leçon suivante.) Vous pouvez établir les modèles de vos habitudes de pensée et de vos habitudes physiques, mais c'est la force cosmique de l'habitude qui les prend en charge et les met à exécution. Comprenez cette loi, et vous saurez pourquoi l'hypocondriaque souffre d'une mauvaise santé. La santé commence par une conscience de la santé, et, dans les paragraphes précédents, vous avez un bref résumé des facteurs qui peuvent vous donner une telle conscience. Si vous n'êtes pas conscient de votre santé, vous n'êtes pas en bonne santé.

Chapitre 16

La force cosmique de l’habitude

Voici à présent une leçon formidable. C’est, à mes yeux, la plus profonde des dix-sept leçons. S’il y a parmi vous, par hasard, des élèves d’Emerson, si vous lisez son essai *Compensation*, vous saisirez le sens général de cette leçon bien plus rapidement, et vous en retirerez davantage, de surcroît.

J’ai dû lire les essais d’Emerson pendant dix ans, en particulier celui sur la compensation, avant de saisir le sens de ce dont il parlait. J’ai décrété que, un jour, je réécrirais cet essai-là pour que hommes et femmes puissent le comprendre dès la première lecture. Cette leçon est cette réécriture.

Nous l’appelons la loi de *la force cosmique de l’habitude*, car elle est la force qui contrôle toutes les lois naturelles de l’Univers. Nous avons de nombreuses lois naturelles qui fonctionnent automatiquement. Elles ne sont pas suspendues un seul instant pour qui que ce soit. Elles sont établies de telle sorte que l’individu qui s’efforce de les comprendre et de s’y adapter peut aller très loin dans la vie. Ceux qui ne les comprennent pas ou ne s’y adaptent pas sont voués à l’échec.

Vous vous êtes souvent posé des questions sur les habitudes : pourquoi on en a, comment elles nous viennent, comment se débarrasser de celles que nous ne voulons pas. J’espère qu’avec ce chapitre, vous aurez un bref aperçu des réponses à ces questions.

Comme je l’ai dit maintes et maintes fois, l’homme n’a le contrôle que d’une seule chose ; il s’agit du privilège de forger ses propres habitudes –

de s’en défaire pour les remplacer par d’autres, de les affiner, de les changer, de faire tout ce qu’il veut avec. Il a cette prérogative, et il est la seule créature au monde à l’avoir. Toute autre chose qui vient à la vie a son modèle de vie et son destin fixés pour elle. Elle ne peut pas s’en écarter d’un iota. C’est ce que nous appelons *l’instinct*.

L’homme n’est pas lié par l’instinct. Il n’est lié que par l’imagination et la volonté de son propre esprit. Il peut projeter cette volonté, cet esprit, à tout objectif qui lui plaît. Il peut se forger toutes les habitudes dont il a besoin pour aller vers ses objectifs, et c’est ce dont nous allons traiter dans ce chapitre.

La science du succès, que vous étudiez, est conçue pour nous permettre d’établir des habitudes qui mènent à la sécurité financière, à la santé et à la sérénité, qui sont nécessaires au bonheur.

La loi de la nature

Dans cette leçon, nous allons brièvement examiner la loi de la nature selon laquelle toutes les habitudes s’appliquent de manière permanente à tout sauf à l’humanité. L’homme ne sait pas ce que c’est qu’une habitude permanente, parce qu’il peut établir ses propres habitudes ; et il peut les changer quand il le veut. C’est formidable de songer que le Créateur vous a donné le contrôle total de votre esprit et un moyen de faire usage de ce contrôle. La loi de la force cosmique de l’habitude est le moyen par lequel vous définissez l’organisation de votre propre esprit et dirigez ce dernier vers l’objectif que vous choisissez.

Certaines des organisations qui sont fixées par la force cosmique de l’habitude et ne peuvent être suspendues ou contournées ont trait aux étoiles et aux planètes. N’est-ce pas formidable de contempler ces milliards d’étoiles et de planètes là-haut, dans les cieux, qui se déplacent toutes selon un système et n’entrent jamais en collision ? Ce système est tellement précis que les astronomes peuvent déterminer des centaines d’années à l’avance le positionnement exact d’étoiles et de planètes données.

Si le Créateur devait accrocher ces étoiles et surveiller leur bon fonctionnement tous les soirs, il serait bigrement occupé. Mais il ne fait pas

cela. Il a un meilleur système. Il a un système qui marche automatiquement, un peu comme mon système des huit princes – entités imaginaires, mais pas si imaginaires que ça – qui veillent sur moi, sur tous mes besoins. Je n'ai pas besoin de me faire du souci ; ils s'occupent de tout.

Je ne prétends pas être aussi intelligent que le Créateur. Je l'imagine assez intelligent pour établir le système de façon qu'il marche automatiquement tout le temps, partout, dans l'Univers ou les univers. Ce système fonctionne pour, ou contre, tous les gens de la même manière. Si vous apprenez ces lois, vous pouvez vous y adapter et en tirer avantage. Si vous ne les apprenez pas, vous en souffrirez probablement par ignorance ou par négligence.

La plupart des gens, qui ne reconnaissent pas qu'il existe une telle loi de la force cosmique de l'habitude, continuent à traverser la vie en utilisant cette loi formidable. Pour quoi faire ? Pour apporter prospérité, santé, succès, et sérénité ?

Non. Ils apportent pauvreté, mauvaise santé, frustration, peur, et tout ce que les gens ne veulent pas, en gardant leur esprit sur ces choses. La force cosmique de l'habitude saisit ces habitudes de pensée et les rend permanentes. Du moins, jusqu'à ce que j'entre en jeu et casse ces habitudes avec cette philosophie de la science du succès.

M. Stone et moi avons reçu dans notre bureau une dame absolument charmante qui voulait nous vendre de l'espace dans un livre qu'elle sortait, basé sur les dates de naissance des gens, et elle voulait savoir quelle était la mienne.

M. Stone ne l'a pas laissée aller bien loin. Il lui a dit qu'il ne voulait rien avoir à faire avec un système ou un livre qui présuppose que notre date de naissance détermine ce qui va nous arriver dans la vie. Quand il a terminé, il a dit :

– Bon, je ne peux pas parler pour Napoleon Hill, mais c'est ma décision.

– Eh bien, ai-je dit, vous avez parlé pour moi, monsieur Stone.

Peu m'importe sous quelle étoile vous êtes né. Je me fiche des circonstances malheureuses que vous avez rencontrées dans la vie. Je me moque de ce qui vous est arrivé dans le passé. En revanche, je sais que je peux vous emmener avec moi et que, si vous suivez mes instructions, vous pouvez aller de là où vous êtes maintenant à là où vous voulez aller, et que

vous y arriverez facilement. Je sais que vous pouvez établir des habitudes qui vous mèneront à la réussite de manière si facile que vous vous demanderez pourquoi vous avez travaillé si dur dans le passé sans aller loin. La plupart des gens travaillent plus dur pour finir par échouer dans la vie que moi pour réussir – beaucoup plus dur. Il est beaucoup plus facile de réussir quand on apprend les règles, et c'est beaucoup plus agréable que d'échouer.

Vous n'allez certainement pas réussir tant que vous ne comprendrez pas la force cosmique de l'habitude et que vous ne commencerez pas à forger des habitudes qui vous mèneront là où vous voulez aller. Il n'y a ni « si », ni « et », ni « peut-être », ni « mais ». Vous devez établir des habitudes qui vous mèneront dans la direction où vous voulez aller.

Les saisons de l'année vont et viennent avec régularité. Tout ce qui pousse dans le sol de la Terre se reproduit et croît. Chaque graine reproduit précisément et invariablement le même type de graine, tout comme tout être vivant, des microscopiques infusoires à l'être humain.

Techniquement, ce que je viens de dire n'est pas correct. Il y *a* variation en fonction de l'environnement, des conditions météorologiques et du lieu. Par exemple, quand j'habitais en Floride, je suis allé à la chasse aux lapins avec quelques messieurs. Dans le nord, j'avais l'habitude de voir des lapins gris. Ces lapins-là étaient noirs, et je croyais que c'étaient des chats. Ils tuaient tous des lapins, mais je n'en ai pas tué un seul, parce que je croyais que c'étaient des chats.

Il y a des variations. Luther Burbank a découvert qu'il pouvait prendre des variations de fleurs, les croiser entre elles et créer de nouveaux spécimens.

On trouve aussi cette habitude dans les réactions chimiques de la matière, depuis les plus petites particules de matière, les électrons et les protons, jusqu'aux objets les plus gros, comme les étoiles. Toutes les actions et réactions de la matière reposent sur les habitudes établies de la force cosmique de l'habitude.

Vous êtes-vous jamais arrêté pour penser que les plus infimes particules de matière sont toutes le fruit de l'habitude ? Chaque graine reproduit le même type de graine, mais chaque reproduction individuelle est modifiée par les vibrations de l'environnement dans lequel elle se produit.

Les habitudes de pensée des individus sont automatiquement fixées et rendues permanentes par la force cosmique de l'habitude. Ces habitudes de pensée sont automatiquement fixées, que vous le vouliez ou non. Les pensées que vous exprimez vont se fixer dans les habitudes. Vous n'avez pas besoin de vous en inquiéter si vous gardez l'esprit sur les choses que vous voulez voir devenir des habitudes. La force cosmique des habitudes prendra le relais à partir de là.

L'individu crée le modèle de ses pensées en réitérant sa pensée sur un sujet donné. La loi de la force cosmique de l'habitude rend ces modèles permanents, à moins qu'ils ne soient brisés par la volonté de l'individu.

Rompre avec l'habitude de fumer

Quand je vois le nombre de gens qui fument des cigarettes aujourd'hui, et que je lis dans les magazines ou les journaux le taux de mortalité élevé du cancer du poumon chez les fumeurs, je me demande si c'est une habitude dont on peut se débarrasser.

Si vous voulez continuer et attraper un cancer du poumon pour tabagisme, c'est vous que ça regarde. Je n'ai rien à redire là-dessus, mais je veux vous donner un avant-goût de quelque chose qui pourrait se révéler utile. Si vous ne pouvez pas commencer demain matin et prouver que votre volonté est plus forte qu'un petit peu de tabac et un petit morceau de papier de soie, vous devez commencer à travailler sur votre volonté immédiatement pour la rééduquer.

Il n'y a aucune habitude que j'aie dont je ne puisse me défaire instantanément. Quand j'ai arrêté de fumer, j'ai posé mes pipes. J'ai dit à Annie Lou de les prendre et de les jeter : je n'en aurais plus besoin.

Elle a dit :

– Je vais les mettre de côté pour le jour où tu les demanderas.

J'ai dit :

– Jette-les toutes. Je n'en aurai pas besoin.

Si vous ne parvenez pas à vous débarrasser de l'habitude de fumer, il vous sera très difficile de vous débarrasser des habitudes de peur, de

pauvreté, et d’autres choses sur lesquelles vous laissez votre esprit s’appesantir.

Quand j’ai des ennemis à affronter, je prends toujours le plus gros en premier. Quand j’en viens à bout, les autres s’enfuient, la queue entre les jambes. Si vous avez des habitudes à perdre, ne commencez pas par les petites, les faciles. Tout le monde peut le faire. Commencez par les grandes, celles dont vous voulez vous défaire.

Prenez ce paquet de cigarettes à moitié vide qui vous reste ; quand vous rentrez chez vous, mettez-le sur la commode. Dites : « Écoute-moi bien, toi. Tu ne le sais peut-être pas, mais je suis plus puissant que toi. Je vais le prouver en ne te touchant plus. Je vais te laisser traîner là pendant quarante jours. Après ça, je n’aurai plus besoin de cigarettes. »

Non, je ne crois pas parler contre l’industrie de la cigarette. Je ne fais que vous donner quelques idées par lesquelles vous pouvez commencer à tester votre capacité à établir le genre d’habitudes que vous voulez en commençant par les plus dures.

Je vais vous donner une autre habitude. Faites un jeûne d’une semaine. Dites à votre estomac que c’est vous, le patron. Il croit peut-être que c’est lui, mais c’est vous. Ne faites pas cela tout seul. Faites-le sous la direction d’un médecin, parce que jeûner n’est pas un jeu d’enfant. Mais prenez le contrôle de votre estomac, et vous serez surpris du nombre de choses dont vous avez le contrôle.

Comment pouvons-nous espérer réussir dans ce monde si nous laissons ces myriades d’habitudes, issues du quotidien, s’emparer de nous et régir notre vie ? Nous ne pouvons pas espérer réussir. Nous devons forger nos propres habitudes suffisamment longtemps pour que la force cosmique de l’habitude s’en empare automatiquement.

Santé physique

Voyons maintenant comment l’individu peut appliquer cette loi de la force cosmique de l’habitude à la santé physique.

L’individu peut contribuer à l’entretien sain de son corps physique en établissant quatre habitudes. Ce n’est pas très difficile à faire. Si vous voulez prouver le bien-fondé, la puissance et l’efficacité de cette loi de la

force cosmique de l’habitude, voici un bon moyen de commencer, car je ne connais rien au monde que les hommes et les femmes désirent plus que d’avoir un corps bon et fort qui réponde à tous les besoins de la vie.

Je ne pourrais pas faire le genre de travail que je fais, écrire des livres inspirants, donner des conférences inspirantes, si je ne savais pas que, lorsque je mettrais le pied sur l’accélérateur, pour ainsi dire, il y aurait du répondant. La colline peut être raide, la route peut être longue, je sais que j’ai largement assez de jus pour tenir la distance, parce que je maintiens mon corps dans ce genre d’état.

Tout d’abord, votre façon de penser est le point de départ pour appliquer la force cosmique de l’habitude au développement d’une bonne santé. Un esprit positif conduit au développement d’une conscience de la santé. Qui dit conscience dit prise de conscience permanente d’un état. La conscience de la santé est une tendance prédominante de l’esprit à penser à la santé, et non à la maladie ou à l’affection.

La plupart des gens adorent raconter leurs opérations. Il y a environ six mois, un très bon ami à moi est venu me voir ; il sortait tout juste de l’hôpital. La description qu’il a faite de son opération était tellement vivante que je sentais presque le scalpel du chirurgien œuvrer dans mon dos. J’ai fini par me retourner et me frotter le dos. Je commençais à avoir mal à cet endroit qu’il décrivait avant que je ne reprenne le contrôle de moi-même.

Quand il est parti, je ne lui ai pas demandé de revenir me voir. La plupart des gens n’aiment pas entendre parler de vos maux. Ça ne les intéresse pas, et ça ne devrait pas vous intéresser non plus, sauf dans l’idée de vous en débarrasser. Le meilleur moyen de s’en débarrasser, c’est en se forgeant une conscience de la santé : pensez en termes de santé, parlez en termes de santé.

Regardez-vous dans la glace une dizaine de fois par jour, et dites : « Je suis un homme en bonne santé » ou « Je suis une femme en bonne santé. » Parlez-vous. Vous serez surpris de constater ce qui se passera. Allez à l’armoire à pharmacie et sortez tous les flacons, l’aspirine et les purgatifs. Videz-les tous dans l’évier[1]. Dites : « À partir de maintenant, je vais tirer ma santé de l’air pur de Dieu, d’une bonne façon de penser, d’un bon exercice physique et d’une bonne alimentation, et non de flacons. »

Un esprit positif conduit au développement d’une conscience de la santé. La force cosmique de l’habitude mène le modèle de pensée à sa conclusion

logique, mais elle réalisera tout aussi facilement l'image d'une conscience de mauvaise santé créée par les habitudes de pensée de l'hypocondriaque. Elle peut même produire les symptômes physiques et mentaux de toute maladie sur laquelle l'individu peut fixer ses habitudes de pensée par la peur.

Si vous pensez à une certaine affection ou maladie assez longtemps, la nature va effectivement la simuler dans votre constitution physique. Là-bas, dans le comté de Wise, en Virginie, je connaissais une vieille dame qui vivait du côté de la montagne. Quand j'étais petit garçon, elle venait chez ma grand-mère tous les samedis après-midi. Elle s'asseyait sous le porche et nous divertissait tout l'après-midi avec les opérations qu'elle avait subies, celles de son mari, ce dont son mari était mort, ce dont sa mère était morte, ce dont deux de ses quatre enfants étaient morts. Après environ trois ou quatre heures, elle terminait toujours en disant : « Je sais que, moi, je vais mourir d'un cancer », en portant ses mains à son sein gauche.

Je l'ai vue faire ça une bonne dizaine de fois. Je ne savais pas ce qu'était le cancer, à l'époque. Je l'ai su plus tard. Des années après, mon père m'a fait parvenir une copie du journal local, et j'ai vu l'annonce de la mort de tata Sarey Anne pour cause de cancer du sein. Elle avait fini par s'en convaincre.

Ce n'est absolument pas un cas exagéré. Il se trouve que c'est un cas que je connais personnellement. Avec vos paroles, vous pouvez vous flanquer un mal de tête, un problème à l'estomac. Avec vos paroles et vos pensées, vous pouvez attraper n'importe quoi, si vous laissez votre esprit s'appesantir sur les aspects négatifs de votre corps.

Bien se nourrir

L'attitude mentale et les schémas de pensée établis pendant que l'on mange et pendant les deux ou trois heures qui suivent, alors que la nourriture est transformée pour passer dans le sang, peuvent être déterminants quant à la façon dont les aliments sont avalés pour maintenir une bonne santé. L'attitude mentale dans laquelle vous êtes au moment de manger devient une partie de l'énergie qui passe dans le sang.

Comme je l’ai déjà mentionné, si une femme est dérangée, irritée ou apeurée pendant qu’elle allaite son bébé, celui-ci sera pris de coliques juste après avoir pris son lait. Si vous êtes marié et que vous avez eu des enfants, vous savez cela. Vous savez que l’attitude mentale de la mère modifie la chimie du lait maternel. Cela change également la chimie des aliments que l’on a dans l’estomac avant même que ces derniers ne pénètrent dans le sang.

Vous ne pouvez pas vous permettre de manger lorsque vous êtes perturbé ou trop fatigué physiquement. Asseyez-vous, reposez-vous, détendez-vous. En fait, manger devrait être une forme d’exercice religieux, un cérémonial religieux. Quand je me lève le matin (du moins, quand je suis à la maison), la première chose que je fais est d’aller dans la cuisine et de presser un bon grand verre de jus d’orange. Puis je m’approche de l’endroit où je peux voir dehors les chevreuils qui descendent de la montagne pour s’abreuver. Mon cérémonial consiste à dire : « Béni soit ce jus d’orange. Mais regardez : voici vos frères et sœurs. Ces petits frères et sœurs qui descendent pour me revigorer le sang et me remettre sur pied, pour m’aider et me faire apprécier mon petit déjeuner. » J’apprécie chaque gorgée de ce jus d’orange au fur et à mesure que je le bois. Je ne me contente pas de vider mon verre d’une traite. Je bois doucement, en appréciant chaque gorgée.

Si vous pensez que je plaisante, loin de vous cette idée, parce que je suis en train de vous dire quelque chose de très important. Si vous prenez l’habitude de bénir ce que vous mangez, pas seulement quand vous passez à table, mais quand vous avalez, cela vous aidera beaucoup à rester en bonne santé.

Travailler comme si c’était un cérémonial religieux

En ce qui concerne votre travail, voici deux attitudes mentales qui sont des alliées vitales pour le réparateur qui s’active sur chacune des cellules de votre corps pendant que vous êtes engagé dans une action physique. Le travail devrait aussi devenir un cérémonial religieux, dans lequel seules les pensées positives interviennent.

L’un des problèmes de notre civilisation réside dans le fait qu’il y a si peu de gens dans le monde qui soient, à un quelconque moment, engagés dans un travail d’amour. C’est-à-dire qui fassent précisément ce qu’ils veulent

faire parce qu'ils le veulent, et pas seulement parce qu'ils doivent manger. J'espère que, avant de passer l'arme à gauche, j'aurai apporté de précieuses contributions dans le but que les individus puissent trouver un travail d'amour qui leur permette de gagner leur vie et de faire leur chemin, et je prie pour ça. Et j'espère que ceux d'entre vous qui deviendront mes associés en tant qu'enseignants attendent aussi avec impatience le moment où ils pourront apporter de précieuses contributions à cette fin, et je prie pour ça.

Comme le monde dans lequel nous vivons serait splendide s'il n'y avait pas certaines des personnes qui y vivent ! Quel est leur problème ? Aucun ; c'est seulement qu'elles ont de mauvaises habitudes. Elles pensent de travers. Ma mission dans la vie – et votre mission par association avec moi – est d'aider à changer les pensées des gens et à leur donner de meilleures habitudes que celles qu'ils ont aujourd'hui. Qu'ils pensent en termes de bonne santé, d'opulence et d'abondance, de camaraderie et de fraternité au lieu de chercher à dresser les hommes les uns contre les autres et les nations les unes contre les autres, et qu'ils pensent en termes de coopération plutôt que de guerre.

Il y en a pour tous dans ce monde, y compris pour les animaux et les oiseaux, si seulement certaines personnes n'essayaient pas d'en avoir trop. Honnêtement, je ne veux aucun avantage ou aucune capacité qui ne puisse être partagé avec tous partout dans le monde. Je ne veux aucun avantage sur les autres. Je veux seulement la possibilité de partager avec eux mes connaissances et ma capacité pour les aider à s'aider eux-mêmes.

Les fameux frères Mayo ont découvert qu'il faut observer quatre facteurs d'importance vitale pour garder une bonne santé physique : un équilibre dans les habitudes de pensée entre le travail, le jeu, l'amour et le culte. Cela vient du grand institut Mayo[2], dont les cliniques ont vu passer des milliers de gens. Les frères Mayo ont découvert que lorsque ces quatre choses ne sont pas équilibrées, il en résulte presque inévitablement une affection physique.

Voici une bonne explication d'une des principales raisons pour lesquelles il faut toujours en faire un peu plus. Cette habitude apporte non seulement un avantage économique, mais permet de travailler avec une attitude mentale qui mène à une bonne santé physique. Lorsque vous faites quelque chose par amour, avec le désir d'aider les autres, cela vous donne

généralement une meilleure santé. Et, bien sûr, cela vous donne en général d'autres avantages, parce que chaque fois que vous rendez service à quelqu'un d'autre, cette personne vous devient redevable. Si vous avez assez de personnes qui vous sont redevables, lorsque vous leur demandez quelque chose, elles ne peuvent pas refuser. Elles ne veulent pas refuser.

En comparaison, pensez à celui qui a l'habitude de faire tout travail de mauvaise grâce et avec un état d'esprit négatif. Personne ne veut même travailler avec lui, et personne ne veut l'employer. Il fait du tort à tout son entourage. M. Andrew Carnegie m'a dit qu'un seul esprit négatif dans une organisation de dix mille personnes pouvait plus ou moins empoisonner le cerveau de chacun en deux ou trois jours, sans même ouvrir la bouche, rien qu'en libérant des pensées.

Si je vais chez des gens où il y a des disputes entre les membres de la famille, je peux dire dès mon arrivée devant la maison si je veux entrer ou non. Et, pour sûr, je peux le dire après y être entré.

Nous avons une expérience chez nous qui illustre peut-être cela mieux que tout ce que je pourrais vous raconter. Presque invariablement, lorsqu'une personne entre dans notre maison pour la première fois, elle regarde autour d'elle et fait un compliment, comme celui qu'a fait un éditeur qui est venu me voir il n'y a pas longtemps. Quand il est entré dans notre salon, il s'est exclamé :

– Oh ! quelle belle maison !

Puis il a à nouveau regardé autour de lui et a dit :

– Ce n'est qu'une maison ordinaire. Rien d'exceptionnel. Ce qui est beau, c'est ce que je ressens quand j'entre ici. Les vibrations sont bonnes.

– C'est tout à fait ça, ai-je dit. Vous mettez le doigt sur mon domaine de prédilection.

Cette maison est constamment chargée et rechargée en vibrations positives. Aucune dysharmonie n'est autorisée à l'intérieur. Comme je l'ai mentionné, même nos petits loulous de Poméranie s'en rendent compte. Ils réagissent aux vibrations qui règnent ici. Ils se rendent compte quand une personne n'est pas en harmonie avec la maison. S'ils vont voir cette personne, la reniflent et trouvent qu'elle est en harmonie, ils lui lèchent la main. Dans le cas contraire, ils aboient et reculent.

Les maisons, les lieux d'activité, les rues, les villes, ont tous leurs propres vibrations constituées des pensées dominantes de ceux qui y travaillent ou les fréquentent. Si vous descendez la Cinquième Avenue à New York, avec ses grandes histoires florissantes, comme celle de Tiffany, vous ressentirez l'ambiance de cette foule, et vous aurez l'impression d'être riche vous aussi, quelle que soit la somme d'argent que vous avez en poche. Si vous allez seulement à quelques pâtés de maisons de là, à la Huitième ou Neuvième Avenue, dans Hell's Kitchen, je vous défie de marcher cent mètres sans vous sentir aussi pauvre qu'une souris d'église, même avec tout l'or du monde, parce que les gens là-bas sont frappés par la pauvreté. Ils pensent en termes de pauvreté, ils vivent dans la pauvreté et la misère, et cela domine toute cette partie de la ville…

Vous pourriez me bander les yeux et m'emmener là-bas, et je pourrais vous dire à quel moment nous serions arrivés sur la Cinquième Avenue et sur la Huitième ou la Neuvième Avenue. Je ressentirais cette vibration aussi facilement qu'avec les yeux ouverts.

Avantages économiques et financiers

Voyons ce que la force cosmique de l'habitude peut nous apporter en matière d'argent. On peut confier à la force cosmique de l'habitude l'image exacte de la situation financière que l'on souhaite maintenir, et celle-ci sera automatiquement reconnue et menée à sa conclusion logique par une loi inexorable de la nature qui ne connaît pas l'échec.

J'ai remarqué que les gens qui réussissent pensent constamment en termes de choses qu'ils peuvent faire, jamais en termes de ce qu'ils ne peuvent pas faire. Un jour, j'ai demandé à l'un d'entre eux s'il y avait quoi que ce soit qu'il voulait faire, mais ne pouvait pas faire. Il m'a dit : « Je ne pense pas aux choses que je ne peux pas faire. Seulement à celles que je peux faire. »

Cela dit, beaucoup de gens ne sont pas comme ça. Ils pensent aux choses qu'ils ne peuvent pas faire, ils se font du souci à leur propos, et donc ne peuvent pas les faire. Ils pensent à l'argent qu'ils n'ont pas et se font du souci à ce propos. Et donc, ils n'ont pas cet argent et ne l'auront jamais.

L’argent est quelque chose de singulier. D’une manière ou d’une autre, il ne va pas à celui qui ne croit pas avoir le droit de l’obtenir. L’argent est inanimé, donc je ne crois pas que ce soit sa faute. Je pense que tout se joue dans l’esprit de la personne qui doute qu’elle puisse l’obtenir.

J’ai remarqué que lorsque des élèves à moi commencent à croire qu’ils peuvent faire certaines choses, c’est toute leur situation financière qui commence à changer. J’ai aussi remarqué que lorsqu’ils ne croient pas qu’ils puissent faire certaines choses, ils ne les font pas.

Tout l’objectif de cette philosophie est d’amener les étudiants à prendre l’habitude de croire en eux-mêmes et en leur capacité à diriger leur esprit vers ce qu’ils veulent dans la vie, et à ne pas penser à ce qu’ils ne veulent pas.

Si vous ne connaissez pas grand-chose sur le Mahatma Gandhi, ce serait une bonne idée de prendre un livre et de vous informer sur lui. Il était une fois un homme qui n’avait rien à opposer aux Britanniques, à part son propre esprit. Il n’avait pas de soldats. Il n’avait pas d’argent. Il n’avait aucun équipement militaire. Il ne possédait même pas un pantalon. Pourtant, il est venu à bout du grand Empire britannique simplement en lui résistant avec la force de son esprit. Il ne les voulait pas, il ne les acceptait pas, et les Britanniques ont compris l’idée et se sont retirés.

C’est étonnant le nombre d’individus qui agissent comme cela lorsque vous montez votre esprit contre eux. Inutile de dire ou de faire quoi que ce soit. Vous n’avez qu’à dire dans votre esprit : « Je ne veux pas de cette personne dans ma vie », et elle finira par partir, parfois très vite. J’ai toujours un petit carnet noir avec moi. Chaque fois que quelqu’un se met en travers de mon chemin contre ma volonté, j’y note son nom. C’est tout ce que je fais, que Dieu m’en soit témoin, et je n’ai encore jamais écrit dans ce carnet le nom de quelqu’un qui n’est pas sorti, et bien sorti, de ma vie.

La puissance de l’esprit, c’est vraiment très fort. Puissant, formidable, profond. Et il est bon d’attirer l’attention sur le fait que personne n’a jamais été connu pour devenir financièrement indépendant sans avoir d’abord établi une conscience de la prospérité, tout comme personne ne peut rester en bonne santé physique sans avoir d’abord établi une conscience de la santé…

C’est un fait bien connu des psychologues que les gens frappés par la pauvreté entretiennent une conscience de la pauvreté, certains tout au long

de la vie, depuis leur plus tendre enfance. Je me rappelle tellement bien ma plus grande difficulté quand j'ai commencé avec Andrew Carnegie ! C'était d'oublier que j'étais né dans la pauvreté, l'analphabétisme et l'ignorance. J'ai mis longtemps à oublier les petites montagnes du comté de Wise, en Virginie, où je suis né. Lorsque j'allais interviewer un homme exceptionnel, je me disais : « Je suis insignifiant quand je suis en sa présence. Je suppose que j'aurai honte et peur », parce que je me souvenais d'où je venais ; je me rappelais ma pauvreté. Il m'a fallu beaucoup de temps pour me débarrasser d'elle. Mais j'ai fini par y arriver, et j'ai commencé à penser en termes d'opulence. J'ai alors commencé à dire : « Pourquoi est-ce que M. Anderson ne me recevrait pas, puisque je suis aussi grand dans mon esprit que lui ? » Non seulement c'est ce que je ressentais, mais j'ai vu le jour où, grâce à moi, c'est devenu réalité.

Cette philosophie s'est répandue, et se répand encore, dans le monde entier, et elle est destinée à se répandre toujours plus vite, toujours plus loin. Et je dirais que c'est un accomplissement qui vaut ceux de M. Anderson, de M. Wanamaker, de M. Carnegie, ou de n'importe qui d'autre. C'est un accomplissement lorsque vous pouvez atteindre et influencer positivement la vie de millions de gens partout dans le monde. Cela n'aurait pas été possible si je n'avais pas changé les habitudes et les pensées de Napoleon Hill.

Le plus difficile pour moi n'a pas été d'aller voir les hommes d'affaires et d'obtenir leur collaboration. Ça, c'était facile. Le plus difficile, ç'a été de changer les habitudes de pensée de Napoleon Hill. Si je n'avais pas modifié ces habitudes, les livres que j'ai écrits n'auraient jamais eu l'effet qu'ils ont eu. Mais, avant de pouvoir écrire ce genre de livres, j'ai dû totalement remanier mes processus de pensée et apprendre à maintenir automatiquement mon esprit sur les choses positives.

Les obsessions : la peur et la foi

Il n'est rien qu'un médecin redoute plus qu'une obsession chez son patient : quand celui-ci se retrouve tellement vidé et terrassé par la peur qu'il craint que le docteur ne puisse pas le libérer de son mal. Le médecin sait parfaitement que, sans la coopération de l'esprit du patient, il ne va jamais

obtenir le moindre résultat. Peu importe le type de médicaments qu'il donne. Ce qu'il lui faut, c'est le pouvoir de l'esprit.

Chacun d'entre nous est arrivé sur cette Terre avec un formidable système thérapeutique qui lui est propre, qui décompose sa nourriture et la distribue… Si vous pensez bien, mangez bien, bougez bien, et vivez bien, ce thérapeute qui est en vous fera tout le reste automatiquement. On appelle cela *la résistance physique.* Peu importe comment vous l'appelez. C'est un système que la nature vous a donné pour garder en permanence votre corps en parfait état de marche, mais vous devez jouer votre rôle. Si la nourriture que vous tirez du sol ne contient pas les éléments vitaux, la nature ne peut pas prendre ce type de nourriture et vous donner un corps sain, c'est pourquoi nous avons les vitamines.

Les obsessions ne sont pas forcément négatives, mais méfiez-vous des obsessions de peur et d'autolimitation, de la croyance qu'il existe des choses que vous ne pouvez pas faire, de la peur des critiques ou de quelque chose d'autre.

Si vous voulez faire usage d'une obsession et tirer avantage de la loi de la force cosmique de l'habitude, faites une fixation sur la foi appliquée. Comment fait-on une fixation sur quelque chose ? Par la répétition : en l'appliquant à tout ce que vous faites, pensez, et dites. Certains d'entre vous sont assez âgés pour se rappeler la formule : « Tous les jours et à tous points de vue, je vais de mieux en mieux[25]. » Des millions de gens, partout dans ce pays, disaient cela, et ça n'aurait pas valu un clou si le premier homme à l'avoir dit n'y avait pas cru. C'était dans ce qu'il disait et ce qu'il pensait pendant qu'il disait cela. Beaucoup de gens l'ont dit et répété, et ont fini par laisser tomber. Ça n'a pas marché pour eux, parce qu'ils n'y croyaient pas au départ. On peut comprendre pourquoi. Peu importe la formule que l'on utilise, du moment que les schémas de pensée sont positifs et qu'on les répète constamment.

Vous pouvez toujours transmuter toute énergie négative en quelque chose qui vous sera bénéfique, à vous et à la personne avec laquelle vous êtes en contact. La force de l'habitude cosmique qui a travaillé sur moi au fil des ans a conditionné mon esprit de telle sorte qu'en un claquement de doigts, je peux le faire passer d'un état à un autre. Vous aussi, vous pouvez faire la même chose, et c'est ce que je veux que vous fassiez. Je veux que vous preniez l'habitude de penser en termes positifs jusqu'à ce que la force

cosmique de l'habitude s'empare de votre attitude mentale et la rende principalement positive plutôt que négative.

Les circonstances de la vie sont telles que la majorité des gens ont tout le temps un esprit essentiellement négatif. Je veux que vous tous changiez cela et rendiez l'esprit majoritairement positif. Peu importe ce que vous voulez, vous pouvez appuyer sur le bouton et obtenir une réponse de l'intelligence infinie.

Elle ne fera rien pour vous tant que vous êtes dans un état de colère, peu importe combien vous avez le droit d'être en colère. L'intelligence infinie ne va rien faire *pour* vous, mais elle va vous laisser faire quelque chose *contre* vous, si vous vous maintenez dans un état d'esprit négatif.

Vous ne pouvez pas vous permettre d'agir, vous ne pouvez pas vous permettre d'avoir des relations humaines quand vous êtes dans une attitude mentale négative. La meilleure façon d'éviter cette attitude est de construire des habitudes positives et de laisser la force cosmique de l'habitude les prendre en charge et les rendre prédominantes dans votre esprit.

Voici les pensées négatives dont vous devriez éviter de faire une obsession : la pauvreté, la maladie imaginaire, la paresse. Vous savez ce que c'est qu'un homme paresseux ? C'est un homme qui n'a pas trouvé son travail d'amour. C'est vrai : il n'est pas de gens paresseux, sauf ceux qui n'ont pas trouvé quelque chose qu'ils aiment faire. Certains hommes sont assez difficiles à satisfaire. Ils mènent leur vie avec une excuse : ils n'aiment pas ceci, ils n'aiment pas cela ; en fait, ils n'aiment rien, un point c'est tout.

D'autres habitudes négatives à éviter sont la convoitise, la cupidité, la colère, la haine, la jalousie, la malhonnêteté, la dérive sans but ou objectif, l'irritabilité, la vanité, l'arrogance, le cynisme et la volonté de faire du tort à autrui. Ces choses deviennent des obsessions dans la vie de la plupart des gens, et vous ne pouvez pas vous permettre de faire ce genre de fixations, ça coûte trop cher.

Voici les points positifs que vous pouvez vous permettre d'avoir, et vous ne pouvez pas vous permettre de *ne pas* les avoir. Sans aucun doute, il faut avoir un objectif majeur dans la vie ; faites-en une obsession par tous les moyens possibles. Quand vous mangez, quand vous dormez, quand vous buvez. Chaque jour de votre vie, faites quelque chose qui va dans le sens de votre objectif majeur global. D'autres habitudes positives sont la foi,

l’initiative personnelle, l’enthousiasme, la volonté d’en faire toujours un peu plus, l’imagination, les caractéristiques d’une personnalité agréable, le fait de penser juste, et toutes les autres choses qui sont recommandées dans cette philosophie de l’accomplissement personnel.

Voilà les choses sur lesquelles vous pouvez faire une fixation, de façon qu’elles dominent votre esprit. Elles doivent être dans votre vie, dans vos pensées, dans vos actes, dans vos relations avec les autres, et vous serez surpris de la rapidité avec laquelle vous pourrez transformer votre vie. Vous serez surpris de la rapidité avec laquelle les personnes qui ont essayé de vous nuire s’effaceront d’elles-mêmes et deviendront inefficaces ou impuissantes. Vous serez surpris de voir comment vous attirerez à vous de nouvelles opportunités. Vous serez surpris de la rapidité avec laquelle vous résoudrez vos problèmes. Vous vous demanderez pourquoi, au lieu de vous inquiéter de votre problème, vous ne vous êtes pas mis au travail pour le résoudre – tout cela parce que vous aurez fait des fixations à partir de ces éléments positifs.

Vous remarquerez que chacun de ces points est soumis à votre contrôle par la répétition de la pensée. C’est tout ce que vous avez à faire. Il suffit de les répéter encore et encore et encore, et d’agir en conséquence : les mots sans les actes, vous le savez, sont morts. Agissez d’une manière ou d’une autre.

Comment un professionnel, comment un dentiste, un avocat, un médecin ou un ingénieur, s’y prend-il pour attirer un grand nombre de patients avec lesquels il est agréable de s’entendre et qui paient leurs factures rapidement ?

Les effets commencent par le professionnel lui-même. Son attitude mentale envers ses clients ou ses patients détermine ce que ceux-ci font envers lui. Il n’y a pas moyen d’y échapper. C’est absolument vrai. Cela arrive à un commerçant, à un homme ou à une femme dans n’importe quel travail, ou à toute autre personne.

En d’autres termes, si vous voulez réformer les gens, ne commencez pas par eux. Commencez par vous. Adoptez la bonne attitude mentale, et vous verrez que les autres s’aligneront. Ils ne peuvent rien y faire. En fait, si votre esprit est positif, une personne dans un état d’esprit négatif ne vous influencera pas le moins du monde. Une personne à l’esprit positif l’emportera toujours sur une personne à l’esprit négatif.

Hérédité sociale et physique

Nous sommes ce que nous sommes aujourd'hui en raison de deux formes d'hérédité. L'une d'elles, nous la contrôlons totalement ; l'autre, pas du tout. Grâce à l'hérédité physique, nous apportons au monde la somme globale de tous nos ancêtres. Si nous naissons avec un cerveau bien fait ou un corps bien développé, tant mieux, mais si nous naissons bossu ou affligé d'une maladie quelconque, nous ne pouvons pas y faire grand-chose. En d'autres termes, nous devons accepter notre hérédité physique telle qu'elle est.

Bien sûr, nous pouvons faire beaucoup pour nous adapter à un corps affligé. Charles P. Steinmetz, par exemple, est né avec une déviation de la colonne vertébrale, mais il s'est ajusté à cela de telle manière qu'il est devenu un génie extraordinaire. Quelqu'un d'autre aurait utilisé cela comme une excuse pour faire la manche sur le trottoir. Comme je l'ai dit, j'ai connu un homme qui avait perdu ses jambes à la suite de la polio et qui vendait des crayons à deux pâtés de maisons de la Maison-Blanche, pendant qu'à la Maison-Blanche même, un homme affligé de la même chose dirigeait la plus grande nation du monde. Il avait fait un atout de son mal plutôt qu'un handicap.

Cela dit, l'hérédité sociale, c'est autre chose. Il s'agit de toutes les influences qui sont entrées dans votre vie après votre naissance, et peut-être même avant.

Ce que vous entendez, ce que vous voyez, ce que l'on vous apprend, ce que vous lisez, les légendes qui vous influencent constituent votre hérédité sociale. L'essentiel de ce qui nous arrive dans la vie est dû, de très loin, à notre relation avec l'hérédité sociale, c'est-à-dire à ce que nous retirons de notre environnement et à la façon dont nous le contrôlons.

C'est une bonne idée pour chacun d'entre nous de revenir en arrière et de réexaminer les choses auxquelles nous croyons et de découvrir quel droit nous avons de les croire. D'où viennent nos croyances ? Qu'y a-t-il pour les soutenir ? Dieu m'est témoin, je ne pense pas avoir de croyances qui ne soient pas étayées par de bonnes preuves solides, ou du moins ce que je crois être des preuves.

Au moment de voter, je me demande : en fin de compte, qui fera le meilleur travail ? Qui est le plus honnête et le plus apte à ce poste ? En

1928, Al Smith s’est présenté à la présidence. Je ne suis pas catholique, mais j’ai voté pour lui, parce que je pensais qu’il ferait un excellent travail. Selon moi, la religion d’un homme n’a pas d’importance. Si c’est quelqu’un de bien et qu’il veut exercer une fonction publique, je veux l’aider à l’obtenir.

Je ne suis pas arrivé à cet état d’ouverture d’esprit et de tolérance du jour au lendemain, autant vous le dire tout de suite. Il fut un temps où j’étais aussi intolérant qu’un autre, mais j’ai découvert que c’était une mauvaise chose pour moi. En m’appuyant sur la loi de la force cosmique de l’habitude, j’ai fini par établir un ensemble d’habitudes grâce auxquelles je ne crois pas avoir de préjugés injustes à l’encontre de qui que ce soit ou de quoi que ce soit dans ce monde.

Chapitre 17

Planifier son temps et budgétiser son argent

Cette dernière leçon, sur la planification de son temps et la budgétisation de son argent, n’est pas aussi poétique que certaines des précédentes, mais elle est tout aussi importante. Si vous espérez un jour avoir la sécurité financière dans ce monde, il faut que vous fassiez au moins deux choses. Il vous faut planifier l’utilisation de votre temps, et budgétiser votre argent, vos dépenses et vos recettes, pour avoir un plan précis à suivre.

Planifier son temps

Commençons par le temps. Vous avez vingt-quatre heures divisées en trois périodes de huit heures : huit heures de sommeil, huit heures de travail, huit heures pour le divertissement, le temps libre et les activités.

Vous n’avez aucun contrôle sur les huit heures de sommeil ; c’est à la nature que vous devez les donner. Et vous n’avez pas toujours le contrôle des huit heures que vous mettez dans le travail. Mais il reste huit heures qui sont à vous. Vous pouvez les gaspiller, si vous voulez. Vous pouvez jouer, travailler, vous amuser, vous détendre, vous développer en suivant une formation, lire – vous pouvez faire tout ce que vous voulez.

C’est là que se trouve la plus grande opportunité de ces vingt-quatre heures. Dans la période où je faisais mes recherches, je travaillais seize

heures par jour, mais j'étais engagé dans un travail d'amour. Je gardais huit heures par jour pour le sommeil, et travaillais pendant les seize autres heures. Une partie de ce temps, je formais des vendeurs pour gagner ma vie, mais je consacrais l'essentiel de ces seize heures à mes recherches pour pouvoir donner cette philosophie au monde. Si je n'avais pas eu au moins huit heures de temps libre, je n'aurais jamais pu faire les recherches nécessaires.

Il m'est arrivé autre chose au début de ma carrière, et cela a été une grande chance pour moi. J'ai construit un pont sur la rivière Monongahela, en Virginie-Occidentale. Cette seule transaction m'a rapporté assez d'argent pour prendre soin des miens pour le restant de leurs jours. Aujourd'hui encore, j'en profite, je n'ai donc plus eu à apporter de contributions financières depuis ce jour-là. Le destin m'a tendu la main et m'a donné une chance formidable au début de ma vie, au moment où j'en avais cruellement besoin.

En tout cas, pendant ces huit heures de temps libre, vous pouvez vous entraîner à développer toutes vos habitudes, si c'est votre choix. Quoi que vous fassiez d'autre au cours de ces huit heures, élaborez un plan pour conditionner votre esprit à être toujours positif. Vous n'êtes pas obligé de suivre mes plans, mais vous trouverez quelques excellentes idées dans les leçons sur la foi appliquée, la force cosmique de l'habitude et le *mastermind.*

Bien sûr, vous connaissez mon plan : il s'agit des huit amis qui me guident et travaillent avec moi. Peut-être voulez-vous une technique différente ? Élaborez votre propre plan, et, s'il est meilleur que celui que je vous ai donné, suivez-le. Mais ayez un plan dans lequel au moins une partie de ces huit heures de temps libre chaque jour de votre vie sera consacrée à conditionner votre esprit à être positif. Lorsque des circonstances malencontreuses se présenteront, vous serez à la hauteur.

Budgétiser ses revenus et ses dépenses

Première chose sur votre liste : le montant de vos revenus mensuels ou hebdomadaires doit être consigné dans un livret spécial. Il devrait être réparti de la manière suivante.

Tout d'abord, un pourcentage précis, en général moins de 10 % du revenu brut, pour l'assurance-vie. Que vous ayez une famille ou non, l'assurance-vie est un must. Vous ne pouvez pas vous permettre de vous en passer. Si vous avez eu des enfants, vous avez donc la responsabilité du financement de leurs études, c'est à vous de prendre une assurance de façon que, si vous disparaissez, ils auront assez d'argent pour les financer eux-mêmes. Si vous avez épousé une femme qui est totalement dépendante de vous, c'est à vous de souscrire une assurance pour qu'elle ait de quoi vivre jusqu'à ce qu'elle trouve un deuxième mari, si vous étiez amené à disparaître[1].

Lorsque je prends l'avion pour retourner en Californie, je vais toujours acheter un contrat d'assurance-vie sur une de ces machines[2], pour la plus grosse somme que je puisse obtenir, généralement 50 000 dollars. En outre, j'ai une assurance complémentaire contre les accidents. L'assurance-vie vous offre une formidable protection au cas où vous ne seriez plus en état de produire socialement.

Un homme qui est dans une entreprise où ses services représentent une grande partie des actifs devrait être assuré pour une somme d'argent assez importante pour combler le gouffre qu'il laisserait, le cas échéant.

L'assurance-vie arrive en tête de liste. Vient ensuite un pourcentage pour l'alimentation, les vêtements et le logement. Ne vous contentez pas de sortir et de tout claquer. Vous pouvez aller à l'épicerie et dépenser cinq fois plus que ce dont vous avez réellement besoin si vous n'avez pas de système pour vous guider. Personnellement, j'achète tout ce qui me chante, mais il faut dire que je n'ai pas besoin d'avoir un budget pour l'alimentation et les vêtements. Toutefois, cela n'a pas toujours été le cas, et j'imagine que, pour la plupart des gens, il est nécessaire d'avoir un budget.

Ensuite, il convient de mettre de côté un montant précis à investir, ne serait-ce qu'une petite somme, une pièce, chaque semaine. Ce n'est pas tant le montant que vous mettez de côté que l'habitude d'être un homme de ressources et frugal. C'est formidable d'être frugal, de ne pas gaspiller.

J'ai toujours tellement admiré les Allemands pour leur frugalité ! Ce sont des gens frugaux, ils ne gaspillent pas, tout simplement. J'ai toujours admiré ce genre de personnes, comme mon grand-père. Il avait l'habitude de ramasser les vieux clous, les bouts de ficelle et les morceaux de métal ; vous seriez étonné de tout ce qu'il avait.

Ma frugalité n’est jamais allée jusque-là. J’étais plutôt porté sur les Rolls-Royce et les domaines de 250 hectares. Mais, croyez-moi, j’ai appris depuis longtemps que, quel que soit votre niveau d’acquisition de cette philosophie, si vous n’avez pas un système pour économiser une partie de ce qui vous passe entre les mains, cela ne fera aucune différence. Et, si vous n’avez pas ce système, vous claquerez tout. Économiser est très difficile pour la plupart des gens, parce qu’ils n’ont pas de système pour les guider.

Tout ce qui reste au-delà de ce budget pour l’alimentation, les vêtements et le logement, doit être placé sur un compte courant ou un compte d’épargne pour les urgences, les loisirs et l’éducation. Vous pouvez y puiser ; vous n’avez pas à suivre votre budget sur ce compte. En d’autres termes, il s’agit d’une petite caisse, et, si vous êtes vraiment économe, vous la laisserez atteindre une bonne taille. N’est-ce pas formidable de savoir que vous avez un bon pécule à la banque et que, quoi qu’il arrive, vous pouvez aller chercher l’argent ? Vous n’en aurez peut-être pas besoin, mais, si vous ne l’avez pas, croyez-moi, vous ressentirez mille besoins et vous aurez peur pour chacun d’eux.

Ce qui me donne le plus de courage pour m’exprimer, être moi-même et exiger que les gens me lâchent, c’est peut-être le fait que je n’ai plus à me soucier de la provenance de mon argent. Les gens essaient de m’inquiéter parfois, mais comme Confucius le dit : « Quand le rat essaie de tirer les moustaches du chat, le rat finit généralement dans le ventre de l’honorable chat. »

Avec ce système de prélèvement d’un petit pourcentage de ce qui vous passe entre les mains, ce n’est pas tant le montant qui m’intéresse que le fait d’instaurer une habitude d’épargne. Si vos revenus sont si bas que vous ne pouvez plus réduire vos dépenses et que vous ne pouvez retirer qu’un cent de chaque dollar, prenez ce cent et mettez-le de côté dans un endroit où il vous sera difficile de l’atteindre.

Je crois profondément à l’argent investi dans les fonds de placement. Ceux-ci représentent une grande variété d’actions bien connues, de sorte que, si l’une d’entre elles se dégrade, cela n’affecte en rien vos investissements. Il existe beaucoup de fonds de placement ; certains sont bons, d’autres moins, peut-être. Si vous investissez dans un fonds de placement, adressez-vous à votre banquier ou à quelqu’un de qualifié ;

n’essayez pas de le faire par vous-même. L’individu, en règle générale, n’est tout simplement pas qualifié pour faire cela.

Faites travailler un peu de votre argent pour vous, et vous serez surpris de constater à quel point c’est un jeu agréable quand vous savez que vous mettez de côté une certaine somme chaque mois, ou chaque semaine, et que cette somme commence à travailler pour vous.

Quand je vais à la banque, je prends toujours un billet de 20 dollars et je le mets dans une poche spéciale de mon portefeuille, juste au cas où. J’ai toujours cette somme sur moi, et, l’autre jour, j’en ai eu justement besoin ; c’était très pratique.

Analysez vos habitudes

Analysez-vous et découvrez précisément ce que sont vos habitudes par rapport à ce qui est important pour vous. Donnez-vous une note. Cela peut aller de 0 à 100.

Tout d’abord, le choix d’une profession ou d’un métier. Combien de temps y consacrez-vous ? Combien de temps avez- vous consacré à vous adapter à un métier, à une entreprise ou à une profession qui puisse être un travail d’amour ? Si vous n’avez pas encore trouvé la profession ou l’occupation qui peut constituer un travail d’amour, vous devriez passer beaucoup de temps à la chercher.

En ce qui concerne les habitudes de pensée, combien de temps consacrez-vous à ce que vous pensez pouvoir faire et combien de temps à ce que vous pensez ne pas pouvoir faire ? En d’autres termes, combien de temps consacrez-vous à ce que vous désirez et à ce que vous ne désirez pas ? Combien de temps consacrez-vous aux choses que vous ne désirez pas dans la vie : mauvaise santé, frustration, déception, découragement ? Je parie que vous seriez étonné, si vous aviez un chronomètre, du temps que vous consacrez chaque jour à vous inquiéter. Ce qui vous sauterait aux yeux, c’est que la majeure partie de votre temps est consacrée à penser aux choses que vous ne voulez pas.

Élaborez un système de planification qui vous oblige à garder l’esprit focalisé sur les choses que vous voulez. Je réserve trois heures par jour à la méditation et à la prière silencieuse, trois heures. Quelle que soit l’heure à

laquelle je rentre chez moi, je passe trois heures à méditer, à donner et à exprimer ma gratitude pour cette possibilité formidable que j'ai eue d'apporter mon aide à autrui. S'il ne m'est pas possible de le faire avant la fin de la soirée, je le fais en milieu de journée.

La plus belle prière qui soit, ce n'est pas de prier pour avoir quelque chose, mais de prier pour ce que l'on a déjà : « Ô divine Providence, je ne demande pas plus de richesses, mais plus de sagesse pour mieux utiliser les richesses que j'ai déjà. »

Vous avez beaucoup de richesses. Vous avez la santé, vous vivez dans un pays formidable, vous avez des voisins formidables, vous faites partie d'une classe formidable, vous apprenez une philosophie formidable. Croyez à tout ce que vous avez et soyez-en reconnaissant.

Pensez à toutes les choses dont je dois être reconnaissant. Ce n'est pas étonnant que je sois riche, n'est-ce pas ? Pourquoi ? Il y aurait quelque chose qui ne va pas chez moi si je n'étais pas riche. Si je ne pouvais pas être ici pour vous dire que j'ai tout ce que je veux dans ce monde, il y aurait un problème avec moi et cette philosophie. Je n'aurais aucun droit de vous l'enseigner si je ne pouvais pas dire cela de moi-même. Si je trouvais quelqu'un qui puisse me chasser de mon propre bureau, m'enlever ma philosophie et la convertir à son usage, je ne mériterais pas de l'avoir. Je peux être le maître de mon destin, le capitaine de mon âme, parce que je vis ma philosophie, parce qu'elle est conçue pour aider les autres, parce que jamais, en aucune circonstance, je ne fais quoi que ce soit pour desservir, blesser ou mettre en danger volontairement une autre personne.

En ce qui concerne vos relations personnelles avec les autres, combien de temps consacrez-vous à la bonne volonté dans vos relations avec autrui dans le cadre de vos affaires ou de votre travail ? Passez-vous du temps à cultiver vos relations ? Si vous ne le faites pas, vous n'aurez pas d'amis. Loin des yeux, loin du cœur. Peu importe la qualité de l'amitié : si vous ne gardez pas le contact, votre ami vous oubliera. Vous devez garder le contact. Un jour, je vais rassembler une série de cartes postales. Je ferai figurer une belle devise d'amitié sur chacune d'elles, afin que mes élèves puissent en envoyer une par semaine à chacun de leurs amis, juste pour garder le contact.

Ce ne serait pas une mauvaise idée de faire cela pour un homme d'affaires ou quelqu'un qui exerce une profession libérale, et il ne violerait

pas l’éthique de sa profession en le faisant. Il n’y aurait pas du tout d’atmosphère commerciale là-dedans. Vous n’en envoyez qu’une par mois. Cela fait douze cartes dans l’année, avec le bon type de message au dos, signées par vous. Croyez-moi, ce serait la meilleure chose au monde pour développer votre cabinet.

Ensuite, il y a l’habitude de la bonne santé, physique et mentale. Combien de temps consacrez-vous à forger des habitudes qui vous donnent une conscience de la santé ? Une conscience de la santé n’arrive pas comme ça, sans certains efforts de votre part.

Combien de temps consacrez-vous à vivre votre religion ? Je ne parle pas de croire ; je ne parle pas d’aller à l’église ou de contribuer de temps à autre au denier du culte. N’importe qui peut faire ça. Dans quelle mesure la vivez-vous dans votre chambre, votre salon, votre cuisine, votre lieu de travail ? C’est dans ces endroits qu’il faut vous évaluer, pas à l’église. Vous allez probablement à l’église une fois par semaine. Ce n’est pas le nombre de fois où vous y allez qui compte. Ce n’est pas non plus combien vous contribuez financièrement à l’église. C’est ce que vous faites pour vivre cette religion au quotidien. Je ne connais pas de religion qui ne serait pas formidable si les gens la vivaient.

Cela peut sembler banal de vous demander de vous évaluer sur le temps que vous passez à vivre votre religion, mais, à moins que vous ne soyez très différent de la plupart des gens que je connais, vous devez réfléchir à ce sujet.

Ensuite, l’usage que vous faites de votre temps libre : c’est à cela que vous devez énergiquement vous atteler. Évaluez-vous vraiment là-dessus. Sur ces huit heures de temps libre, combien en consacrez-vous exactement à l’avancement de vos intérêts, à l’amélioration de votre esprit ou au bénéfice d’une association ?

Et puis le budget à proprement parler : vos dépenses.

Avez-vous un système pour ça ? Si vous n’en avez pas, mettez-en un sur pied. Ce système peut être flexible.

Penser juste : combien de temps consacrez-vous à apprendre comment penser juste, en suivant les règles que j’ai données dans cette leçon ? Est-ce que vous vous êtes contenté de lire cette leçon sans rien en faire ? Dans

quelle mesure mettez-vous réellement en pratique cette leçon, pour penser juste, réfléchir par vous-même pour une fois ?

Ensuite, l'utilisation faite du pouvoir de la pensée, qu'elle soit contrôlée ou non. Contrôlez-vous vos pensées, ou toutes vos pensées sont-elles incontrôlées ? Laissez-vous les circonstances de la vie vous contrôler ? Essayez-vous de créer des circonstances que vous pouvez contrôler ? Vous ne pouvez pas toutes les contrôler. Personne ne peut le faire. Mais vous pouvez certainement créer certaines circonstances que vous pouvez contrôler.

Et qu'en est-il du privilège de voter ? Dites-vous : « Je ne vais pas aux urnes. Ce sont des escrocs qui dirigent le pays de toute façon, et mon petit vote ne comptera pas » ? Est-ce que vous dites ça, ou est-ce que vous dites : « J'ai une responsabilité. Je vais aller aux urnes voter, parce que c'est mon devoir » ? Prenez-vous le temps de faire cela ? Beaucoup de gens ne le font pas, et c'est pourquoi il y a tant de politiciens véreux et de gens qui occupent des fonctions publiques qui ne devraient pas être là. Il y a trop de gens honnêtes qui ne votent pas. J'ai moi-même été coupable de cela. Je n'invente pas d'excuses, je dis simplement que les blâmes sont valables pour moi aussi.

Ensuite, les relations familiales : sont-elles harmonieuses ?

Avez-vous une relation *mastermind*, ou avez-vous choisi de laisser de côté cette idée-là ? Combien de temps consacrez-vous à la construction et à l'amélioration de vos relations familiales ? Vous devez faire quelque chose à ce sujet. Quelqu'un doit céder, et si votre femme ne le fait pas, pourquoi pas vous, messieurs, et vice versa ? Si votre mari ne cède pas, commencez par faire un peu de *mastermind* ; pourquoi ne cédez-vous pas ? Pourquoi ne pas rendre la chose intéressante pour lui ? Vous l'avez rendue intéressante pour lui avant de l'épouser ; je suis sûr que vous l'avez fait.

Êtes-vous heureux dans votre mariage ? Pourquoi ne pas essayer de repartir de zéro et de renégocier votre mariage de façon à avoir une relation formidable ? Vous y gagnerez. En sérénité. En argent. En amitié. Vous y gagnerez dans toutes vos relations.

Dans votre emploi ou votre profession, en faites-vous toujours un peu plus et aimez-vous votre travail ? Si vous ne l'aimez pas, trouvez pourquoi.

Si vous en faites toujours un peu plus, dans quelle mesure ? De quelle manière, lorsque vous le faites, avez-vous la bonne attitude mentale ? Peu importe qui vous êtes ou ce que vous faites ; si vous avez à cœur de toujours en faire un peu plus pour tout le monde, le moment viendra où vous aurez tellement d'amis que, chaque fois que vous voudrez accomplir quelque chose par leur intermédiaire, ils seront à votre disposition.

Annie Lou prend la vie un peu plus au sérieux que moi. Elle travaille sur beaucoup de choses qu'elle n'aime pas vraiment. Moi, non, je ne ferais rien que je n'aime pas faire, mais nous sommes dans une situation formidable. Nous avons une santé de fer. Elle est exactement la femme qu'il me faut dans ce grand théâtre de la vie. Nous avons absolument tout ce que nous pouvons utiliser ou ce dont nous pouvons avoir besoin. Et, s'il nous manque quelque chose, nous n'avons qu'à claquer des doigts et nous l'aurons aussitôt, d'un million de sources différentes.

N'imaginez pas un seul instant que nous pourrions avoir cela sur une autre base que celle du mérite. Nous l'avons mérité. Nous ne pourrions pas l'avoir autrement. Personne ne peut avoir quoi que ce soit de valable dans ce monde sans l'avoir mérité.

Nous voici arrivés à la fin de cette formation. Ce n'est pas un petit programme. N'oubliez jamais ceci : si vous voulez avoir la coopération et l'amitié de quelqu'un d'autre, vous devez d'abord être un ami.

Notes

1. Première association de professionnels de la finance, qui aide à établir les meilleures pratiques commerciales et à maintenir des standards éthiques dans l’industrie (NDT).

2. École de commerce de Harvard (NDT).

Notes

1. Parfois rencontré sous la forme *master mind*, dont la traduction littérale, « esprit maître », a été retenue dans certaines traductions canadiennes. Nous préférons garder le terme anglais, car il s’agit plutôt d’un « cerveau maître » (NDT).

2. Rappelons que nous sommes dans les années 1950 : la majorité de la population active est masculine (NDT).

Notes

1. Idée très importante chez Napoleon Hill, il s’agit de « l’intelligence (et plus encore) collective, mise en commun », de plusieurs personnes (NDT).

2. Pour rappel, l’auteur parle des États-Unis (NDT).

3. Ou « foi en action » – on trouve les deux expressions dans les traductions des autres œuvres de Napoleon Hill, *cf.* chapitre 4 (NDT).

4. La formulation anglaise correspond exactement à : « *Loin de la vue, loin de l’esprit* ».

Notes

1. Idée parfois traduite par « foi en action » (NDT).

Notes

1. Nous sommes au milieu du xx^{e} siècle (NDT).

Notes

1. Pour rappel : cette conférence date de 1954 (NDT).
2. Allusion au philosophe grec de l’Antiquité Diogène (NDT).

Notes

1. Littéralement « *la règle d’or* », magazine lancé par N. Hill en 1919 (NDT).
2. Pour rappel, les États-Unis (NDT).

Notes

1. *A Challenge to Life*.
2. Premier directeur du FBI de 1924 à sa mort, en 1971 (NDT).

Notes

1. Pour rappel, cette formation date de 1954, en pleine guerre froide (NDT).

Notes

1. Célèbre hors-la-loi aux États-Unis dans la deuxième moitié du xix^{e} siècle (NDT).

Notes

1. Piggly-Wiggly est le tout premier magasin libre-service de l’Histoire (NDT).

2. Syndicaliste notoire de l’époque (première moitié du xx^{e} siècle) (NDT).

3. Autre syndicaliste notoire de la même époque (NDT).

4. American Federation of Labor (AFL) : Fédération américaine du travail, ancien syndicat américain, dont M. Green a été le deuxième président de 1924 à 1952 (NDT).

5. Pour rappel, cet enregistrement date de 1954 (NDT).

Notes

1. N’oublions pas qu’il s’agit d’un texte de 1954. (De nos jours, on dirait : « Portez-les tous à la pharmacie pour qu’ils soient détruits… ») (NDT).

2. La Mayo Clinic est considérée, en 2017, comme le meilleur hôpital des États-Unis, globalement et dans plusieurs secteurs, dont la gastro-entérologie (NDT).

Notes

1. Rappelons que ces conférences ont été données dans les années 1950 (NDT).

2. Dans les années 1950, on pouvait encore s’acheter une assurance-vie (juste avant un voyage en avion) dans des machines se trouvant dans les aéroports. Le système ayant entraîné des escroqueries dramatiques, et le transport par avion étant devenu très sûr, on n’en trouve plus (NDT).