

L'intégrale

LES LOIS DU SUCCÈS

Les 16 lois du succès
réunies en un seul volume

NAPOLEON HILL

Contenus

Tome 1

Les Lois du Succès

en 16 Leçons

Préface

Introduction

1 - Le cerveau collectif

Le Cerveau Collectif ou Esprit Maître

Sommaire de cette leçon sur l'Esprit Maître

Qui peut tirer profit de la loi de la Philosophie du succès ?

Résumé

Vos 6 ennemis dangereux

2 - Un objectif défini

Définir clairement notre objectif

Un Objectif Principal Défini

Un Objectif Principal Défini

Des Instructions pour Appliquer les Principes du Cerveau collectif

Des Instructions pour Appliquer les Principes du Cerveau collectif

3 - La confiance en soi

La Confiance en Soi

La formule de la confiance en soi

Le pouvoir de l'habitude

Le Pouvoir de l'Habitude

Le Mécontentement

Le Mécontentement

4 - L'habitude d'économiser

L'habitude d'économiser

Attention aux paiements à crédit

Cultivez l'Habitude d'Économiser si vous voulez occuper un poste important

Des opportunités viennent à ceux qui économisent de l'argent

La base réelle de presque toutes les fortunes

Tome 2

Les Lois du Succès en 16 Leçons

Introduction

5 - L'initiative et le leadership

1ère étape pour acquérir l'Initiative et le Leadership : vaincre la procrastination

2ème étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir inciter les autres à développer l'Initiative

3ème étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir coopérer

Comment devenir un leader ?

L'intolérance : Un entretien après la leçon avec l'auteur

6 - L'imagination

7 - L'enthousiasme

Les 7 chevaliers mortels

8 - La maîtrise de soi

Résumé

L'évolution du transport

Tome 3

Les Lois du Succès en 16 Leçons

Introduction

9 - L'habitude de faire plus que ce pour quoi on est payé

L'HABITUDE DE FAIRE PLUS QUE CE POUR QUOI ON EST P...

La Loi de l'Accroissement des Rendements

L'Esprit Maître

10 - La personnalité Magnétique

La Personnalite Magnétique

La Personnalite Magnétique

La valeur de "vous" et la fatalité du "moi"

11 - La pensée claire

La Pensée Claire

12 - La concentration

La Concentration

La Concentration

Tome 4

Les Lois du Succès en 16 Leçons

Introduction

13 - La coopération

La Coopération

14 - L'échec

L'échec

15 - La tolérance

La tolérance

LA TOLÉRANCE

16 - La règle d'or

Notes

Tome 1

Les Lois du Succès

Napoleon Hill

Édition originale de 1928 - Domaine public

© 2008 IAB pour la traduction

Les Lois du Succès en 16 Leçons

Pour la première fois dans l'Histoire de l'Humanité, on enseigne la doctrine sur laquelle est fondé tout succès personnel

PAR NAPOLEON HILL

1928

Préface

Il y a quelques années, un jeune pasteur nommé Gunsaulus annonça dans les journaux de Chicago que le dimanche suivant, il prêcherait sur le thème suivant :

“CE QUE JE FERAIS SI J’AVAIS UN MILLION DE DOLLARS”

L’annonce attira l’attention de M. Armour, un grand homme d’affaires, qui décida de venir l’écouter.

Dans son discours, M. Gunsaulus présenta le projet d’un grand centre d’enseignement où les jeunes pourraient apprendre comment réussir dans la vie en développant à la fois leur sens pratique et leur imagination. “Si j’avais un million de dollars, je créerais cette école”, dit le jeune pasteur.

Après le sermon, l’homme d’affaires se leva et se dirigea vers le pupitre. Il se présenta et dit au pasteur : “Mon révérend, je crois en vous et en votre idée. Si vous venez à mon bureau demain matin, je vous donnerai ce million.”

Il y a toujours du capital disponible pour ceux qui ont des bonnes idées.

C’était le début de l’Institut Armour de Technologie, connu actuellement sous le nom d’Institut Illinois de Technologie, l’une des plus grandes universités aux États-Unis.

L’école est née de l’“imagination” d’un jeune homme dont on n’aurait jamais entendu parler en dehors de la communauté où il prêchait sans l’aide de l’“imagination” et du capital de l’homme d’affaires.

Chaque grand chemin de fer, chaque grande institution financière et chaque entreprise d’affaires a commencé dans l’imagination de quelqu’un.

F.W. Woolworth a d’abord développé dans son “imagination” la chaîne de magasin à bas prix F.W. Woolworth Company avant que

cela ne devienne réalité et ne le rende multimillionnaire.

Thomas A. Edison a d'abord inventé dans son "imagination" le phonographe, le cinématographe, l'ampoule électrique et des dizaines d'autres inventions utiles, avant de les rendre réels.

Pendant l'incendie de Chicago, des commerçants dont les magasins sont partis en fumée pleurent leurs pertes près des cendres fumantes de leurs anciens lieux d'activité. Beaucoup d'entre eux ont décidé de déménager et de tout recommencer dans d'autres villes. Marshall Field – fondateur du grand magasin équivalent des Galeries Lafayette de Paris – était lui aussi dans ce groupe et il a "imaginé" le plus grand magasin du monde s'élever au même endroit où se trouvait jadis son ancienne boutique. Ce magasin est devenu une réalité.

Heureux ou heureuse est le jeune homme ou la jeune femme qui apprend tôt à faire preuve d'imagination dans la vie, et 2 fois plus s'il ou elle le fait à cette époque où il existe d'innombrables opportunités.

L'imagination est une faculté de l'esprit qui peut être cultivée, développée, étendue et élargie grâce à son utilisation. Si cela n'était pas vrai, ce cours sur les 15 Lois du Succès n'aurait jamais vu le jour, car il a été d'abord conçu dans mon imagination à partir d'une graine d'idée semée par une remarque fortuite faite par le feu Andrew Carnegie.

Qui que vous soyez, où que vous soyez, quelle que soit votre occupation, vous pouvez vous rendre plus utile et plus productif en développant et en utilisant votre "imagination".

Le succès dépend de l'effort individuel, mais vous vous trompez si vous pensez que vous pouvez réussir sans la coopération des autres.

En effet, le succès vient de l'effort individuel seulement dans la mesure où chacun doit décider tout seul ce qu'il veut. Cela nécessite l'emploi de l'imagination. À partir de là, le succès est une question de tact et d'habileté à convaincre les autres à coopérer.

Avant de pouvoir obtenir la coopération des autres et même avant d'avoir le droit de demander ou d'attendre la coopération de la part d'autres personnes, vous devez d'abord démontrer une volonté de coopérer avec eux. Pour cela, vous devez adopter l'une des lois du succès expliquées dans ce cours : Avoir l'habitude de faire plus que ce pour lequel vous êtes payé.

Cette loi pourrait, à elle seule, pratiquement assurer le succès à tous ceux qui l'appliquent dans leur activité.

Dans cette leçon, j'ai intégré un Tableau d'Analyse Personnelle dans lequel 10 hommes connus ont été analysés pour que vous puissiez les étudier et les comparer à votre tour.

Observez attentivement ce tableau et remarquez les "points à risque" qui provoquent l'échec en cas de non-respect des signaux.

Sur les 10 hommes analysés, 8 ont réussi et 2 ont échoué. Étudiez attentivement les raisons de l'échec de ces derniers.

Ensuite, analysez-vous vous-même. Dans la colonne vide prévue à cet effet, donnez-vous une note pour chacune des 15 Lois du Succès et voyez ce qu'il faut améliorer.

Ce cours a pour but de vous aider à vous améliorer dans le domaine professionnel de votre choix. Pour cela, vous devez vous analyser et faire l'inventaire de toutes vos qualités afin que vous puissiez les organiser et les utiliser de la manière la plus profitable possible.

Si vous n'aimez pas votre travail actuel, vous avez 2 possibilités pour sortir de cette situation :

– Soit vous vous intéressez peu à votre activité et vous faites le strict minimum. Ainsi, très vite, vous allez devoir trouver une solution car vos services ne seront plus sollicités.

– Soit vous vous rendez tellement utile et efficace que vous attirerez l'attention favorable de ceux qui ont le pouvoir de vous accorder une promotion et vous attribuer un poste plus important qui vous plaise davantage.

C'est à vous de choisir la méthode qui vous conviendrait le mieux. Mais encore une fois, rappelez-vous de l'importance de la leçon sur "l'Habitude de faire plus que ce pour lequel on est payé", dans laquelle vous trouvez les "meilleurs moyens" pour obtenir une promotion, plus particulièrement si vous optez pour la seconde possibilité.

Des milliers de gens sont passés à côté de la mine de cuivre du Calumet (Michigan) sans la découvrir. Un seul homme a employé son "imagination", a creusé quelques mètres et a découvert l'une des mines les plus riches au monde.

À un moment ou à un autre, chacun de nous marche à côté d'une "mine d'or". Sa découverte dépend de l'investigation et de l'emploi que vous faites de votre "imagination".

Ce cours sur les 15 Lois du Succès peut vous conduire vers cette "mine d'or" et vous serez surpris de découvrir que vous étiez déjà debout sur cette mine riche, dans le cadre de votre travail actuel.

Dans son livre intitulé "Une mine de diamants sous vos pieds", Russell Conwell explique justement qu'il ne faut pas chercher loin les opportunités car elles se trouvent juste à côté de nous ! C'EST UNE VÉRITÉ QUI MÉRITÉ D'ÊTRE RETENUE !

NAPOLEON HILL

Introduction

Je remercie infiniment tous ceux qui ont contribué à l'écriture de ce cours.

Ce cours est le résultat d'une analyse attentive du travail de plus de 100 hommes et femmes qui ont atteint un succès extraordinaire dans leurs vocations respectives.

J'ai passé plus d'une vingtaine d'années à collecter, classifier, tester et organiser les 15 Lois sur lesquelles est basé ce cours.

Durant mon travail, j'ai reçu une aide précieuse, en personne ou à travers l'analyse du travail des hommes suivants :

- Henry Ford
- Andrew Carnegie
- Thomas A. Edison
- Harvey S. Firestone
- John D. Rockefeller
- Charles M. Schwab
- Woodrow Wilson
- Darwin P. Kingsley
- WM. Wrigley, Jr.
- A. D. Lasker
- E. A. Filene
- James J. Hill
- Edward Bok
- Cyrus K. Curtis H.

- George W. Perkins
- Henry L. Doherty
- George S. Parker
- Dr C. O. Henry
- Le Général Rufus A. Ayers
- Juge Elbert H. Gary
- William Howard Taft
- Dr Elmer Gates
- John W. Davis
- Le capitaine George M. Alexander (J'étais son assistant auparavant)
- FW Woolworth
- Le juge Daniel T. Wright
- Samuel Insul
- Hugh Chalmers
- Dr E. W. Strickler
- Edwin C. Barnes
- Robert L. Taylor
- (Fiddling Bob)
- George Eastman
- E. M. Statler
- John Wanamaker
- Marshall Field

- Elbert Hubbard
- Luther Burbank
- O. H. Harriman
- John Burroughs
- E. H. Harriman
- Charles P. Steinmetz
- Frank Vanderlip
- Theodore Roosevelt
- Dr Alexander Graham Bell (à qui je dois une grande partie de cette leçon sur l'Esprit Maître).

Parmi ces personnalités, je pense que c'étaient Henry Ford et Andrew Carnegie qui ont le plus contribué à l'élaboration de ce cours, car M. Carnegie a été le premier à suggérer sa création et le travail de M. Ford a fourni la plupart des matériaux pour son développement.

Je voudrais remercier toutes ces personnalités pour les services qu'ils m'ont rendus, car sans eux, ce cours n'aurait jamais été écrit.

J'ai analysé de près, en personne, la plupart de ces hommes. J'ai eu le privilège d'entretenir des relations amicales étroites avec la plupart d'entre eux, et c'était grâce à cela que j'ai pu comprendre leurs philosophies et rassembler des faits qui n'auraient pas été disponibles autrement.

Je suis vraiment reconnaissant d'avoir eu le privilège de bénéficier des services des personnalités les plus importantes du monde pour réaliser ce cours sur les Lois du Succès. Ce privilège a été en soi une grande récompense pour ce travail.

Ces hommes ont construit les bases des affaires, de l'industrie financière et du pouvoir politique aux États-Unis.

Ce cours sur Les Lois du Succès représente la philosophie et les règles de procédure qui ont fait de chacun de ces hommes une grande puissance dans son domaine d'activité.

Au cours de la rédaction de ce cours, j'ai essayé d'utiliser le plus possible des termes simples pour qu'il puisse être compris et maîtrisé par les jeunes lycéens et lycéennes.

À l'exception de la loi psychologique appelée le Cerveau Collecif, je n'ai rien créé de nouveau dans ce cours. Ce que j'ai fait cependant a été de rassembler des vérités anciennes et des lois connues, et de les rendre PRATIQUES et FACILES À UTILISER, pour qu'elles puissent être interprétées correctement et appliquées par tous ceux qui ont besoin d'une philosophie de la simplicité.

Après la lecture des Lois du Succès, le juge Elbert H. Gary a dit : "Deux traits exceptionnels liés à la philosophie m'ont impressionné : l'un est la simplicité de la présentation et l'autre le fait que c'est une vérité si évidente pour tout le monde qu'elle sera immédiatement acceptée."

Vous ne devriez pas porter un jugement sur cette philosophie avant d'avoir lu entièrement l'ensemble des 16 leçons. Cela s'applique particulièrement à cette leçon sur l'Esprit Maître dans laquelle il a été nécessaire d'inclure des courtes références à des sujets plus ou moins techniques et scientifiques. La raison en sera évidente après la lecture des 16 leçons.

Si vous lisez ce cours l'esprit ouvert du début jusqu'à la fin, vous serez richement récompensé avec une vision plus large et plus claire de la vie dans son ensemble.

1 - Le cerveau collectif

Le Cerveau Collectif ou Esprit Maître

“Vous pouvez y arriver si vous y croyez !”

Votre succès dépend en grande partie de votre capacité à vous adapter aux différents changements d’environnement, d’une manière harmonieuse et équilibrée.

L’harmonie est basée sur la compréhension des forces qui constituent notre environnement. Par conséquent, ce cours est un modèle que vous pouvez suivre si vous voulez atteindre le succès, car il vous aide à interpréter, comprendre et utiliser ces forces qui nous entourent.

Ce cours sur les Lois du Succès ne peut pas être diffusé dans les nombreux magazines actuels car il est destiné aux personnes sérieuses qui consacrent une partie de leur temps à trouver un moyen d’atteindre le succès dans la vie. Je n’ai pas l’intention de concurrencer ceux qui écrivent dans le but de divertir uniquement.

Mon objectif est de vous aider à chercher et à définir honnêtement vos faiblesses et ensuite de créer un PLAN DÉFINI pour les compenser.

Quelles sont les faiblesses qui vous empêchent de réussir ?

Les personnes qui ont déjà atteint le succès avaient d’abord corrigé certains points faibles de leurs personnalités avant de commencer à réussir.

Les principales faiblesses qui pourraient vous empêcher de réussir sont l’INTOLÉRANCE, l’AVIDITÉ, l’AVARICE, la JALOUSIE, le DOUTE, la VENGEANCE, l’ÉGOÏSME, la VANITÉ, la TENDANCE À RÉCOLTER CE QUE VOUS N’AVEZ PAS SEMÉ et l’HABITUDE DE DÉPENSER PLUS QUE VOUS NE GAGNEZ.

Tous ces ennemis communs de l'humanité, et beaucoup d'autres qui ne sont pas mentionnés ici, sont expliqués dans ce cours sur les Lois du Succès de manière à ce que vous puissiez les maîtriser facilement.

Pourquoi ce cours est-il fiable ?

Vous savez déjà que l'ensemble de ce cours a été expérimenté et qu'il a déjà à son actif un record de succès.

Vous savez également qu'il a été examiné et approuvé par des gens intelligents qui avaient l'esprit pratique.

Ce cours sur les Lois du Succès a été utilisé pour la première fois comme un cours académique. Je l'ai présenté dans de nombreuses petites villes américaines pendant plus de 7 années.

Lors de chaque formation, j'ai placé des assistants dans l'audience pour observer la réaction des gens présents, afin que je puisse connaître exactement l'effet du cours sur eux.

Cette expérience m'a permis d'y apporter quelques changements.

Le premier grand succès obtenu par la philosophie des Lois du Succès a été de la mettre comme base d'un cours de marketing destiné à 3.000 étudiants. Grâce à cela, l'université a gagné un million de dollars et m'a payé 30.000 dollars pour mes services, sur une période d'environ 6 mois.

Ceux qui ont atteint le succès grâce à ce cours – simples particuliers, vendeurs, etc. – sont trop nombreux pour être cités ici, mais les bénéfices qu'ils en ont tirés sont évidents.

En principe, tous les termes utilisés dans cette leçon vous sont familiers maintenant, mais si vous rencontrez des termes que vous ne comprenez pas très bien, relisez la leçon correspondante et tout sera clair pour vous.

Lisez plusieurs fois cette leçon sur le Cerveau Collectif et vous verrez qu'à chaque lecture, vous découvrirez une pensée ou une

idée nouvelle que vous n'avez pas eue au cours de vos précédentes lectures.

La loi qui changera le cours de votre vie

Dans cette leçon, vous découvrirez en détails une loi qui représente la fondation même de tout succès personnel. J'ai appelé cette loi le "Cerveau Collectif", ce qui signifie "esprit développé par la coopération harmonieuse de 2 ou plusieurs individus s'alliant dans le but d'atteindre un objectif précis."

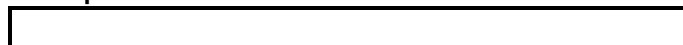
Si vous travaillez dans le domaine de la vente, vous pouvez expérimenter tous les jours, à votre profit, cette loi du "Cerveau Collectif".

Un groupe de 6 ou 7 vendeurs qui utilisent efficacement cette loi peuvent augmenter leurs chiffres d'affaires de façon extraordinaire.

L'assurance-vie est le service le plus difficile à vendre au monde. Pourtant, cela ne devrait pas être le cas puisqu'il s'agit d'une nécessité. Malheureusement, il en est ainsi. Malgré cela, un petit groupe d'amis travaillant pour une compagnie d'assurance, dont les ventes sont pour la plupart représentées par de petites polices, a expérimenté la loi du "Cerveau Collectif". Résultat : Durant les 3 premiers mois de l'expérience, chaque membre du groupe a vendu plus d'assurances qu'il n'en avait jamais vendues sur une année entière auparavant.

Ce petit groupe de représentants intelligents en assurance-vie a appris comment appliquer la loi du "Cerveau Collectif". Ce qu'ils ont accompli grâce à ce principe dépasse l'imagination même des plus optimistes et imaginatifs. Il en est de même pour d'autres équipes de vendeurs qui proposent des marchandises et des services plus concrets que l'assurance-vie.

Gardez cela à l'esprit durant l'étude de cette leçon. La compréhension de cette loi devrait, à elle seule, changer complètement le cours de votre vie.



Aucune personne n'a la chance de jouir d'un succès permanent avant qu'elle ne commence à voir dans un miroir la cause réelle de toutes ses erreurs.

Pourquoi ne devriez-vous travailler qu'avec des gens agréables et attrayants ?

Le succès d'une entreprise dépend des personnalités qui se cachent derrière. Travaillez avec des gens ayant une personnalité agréable et attrayante et vos affaires prospéreront.

Si, dans une même ville, plusieurs magasins vendent exactement les mêmes produits au même prix, remarquez qu'il y en a toujours un qui sort de l'ordinaire et qui est plus prospère que les autres. Pourquoi ? Parce que derrière ce magasin, une ou plusieurs personnes veillent sur les personnalités de ceux qui entrent en contact avec le public.

La plupart des gens achètent les personnalités, exactement comme s'ils achetaient des marchandises. Ils sont plus influencés par les personnalités avec lesquelles ils entrent en contact que par les produits eux-mêmes.

Même si le coût de l'assurance-vie ne varie pas trop d'une compagnie à une autre, seules 10 % d'entre elles contrôlent le marché, grâce aux personnalités de leurs représentants. 99 % des gens qui achètent des polices d'assurance-vie ne savent même pas ce que celles-ci contiennent et, le plus surprenant est qu'en fin de compte cela ne les intéresse pas. En effet, ils achètent plutôt la

personnalité agréable d'un homme ou d'une femme qui comprend l'importance de cultiver une telle personnalité.

Le secret pour atteindre un succès remarquable

L'un de vos plus importants objectifs dans la vie est certainement de réussir financièrement et matériellement. Justement, ce cours sur les Lois du Succès, a pour but de vous aider à "atteindre votre Objectif Défini sans violer les droits des autres".

Quel que soit votre but principal dans la vie, vous l'atteindrez plus facilement si vous cultivez une personnalité agréable et si vous maîtrisez l'art délicat de vous allier aux autres pour accomplir des tâches, sans heurts ni envies.

L'un des plus grands problèmes de la vie est d'apprendre l'art de la négociation harmonieuse avec les autres. Ce cours vous enseigne comment négocier votre chemin dans la vie, de façon calme et harmonieuse, sans les effets destructeurs de désaccords et de malentendus qui apportent la misère et l'échec à des millions de personnes chaque année.

Si vous voulez connaître un succès remarquable dans la vie, vous devez posséder du pouvoir. Pour cela, vous devez avoir suffisamment de personnalité pour influencer les autres à coopérer avec vous dans un esprit d'harmonie. Ce cours vous montre pas à pas comment développer une telle personnalité.

Résumé des Lois du Succès

Voici un résumé des Lois du Succès que nous allons étudier leçon après leçon :

1. UN OBJECTIF BIEN DÉFINI vous permet d'économiser l'effort que la plupart des gens dépensent en essayant de trouver leur voie.

Cette leçon vous révélera comment éviter l'inactivité et fixer votre cœur et votre esprit sur un but défini et bien conçu.

2. LA CONFIANCE EN SOI vous aide à combattre les 6 peurs fondamentales qui nous dominent souvent : la peur de la Pauvreté, la peur de la Maladie, la peur de la Vieillesse, la peur de la Critique, la peur de Perdre l'Objet de son Amour et la peur de la Mort. Dans cette leçon, vous allez apprendre la différence entre l'égotisme et la vraie confiance en soi qui est basée sur des connaissances pratiques.

3. L'HABITUDE D'ÉCONOMISER vous enseignera comment distribuer votre revenu systématiquement pour qu'un certain pourcentage s'accumule progressivement, formant l'une des plus grandes sources du pouvoir personnel. Personne ne peut réussir dans la vie sans économiser de l'argent. Il n'y a aucune exception à cette règle et personne ne peut y échapper.

4. L'INITIATIVE ET LE LEADERSHIP vous montrera comment devenir dirigeant au lieu de rester simple employé dans votre domaine d'activité. Cette leçon a pour but de développer en vous l'instinct du leadership qui vous fera monter peu à peu vers le sommet dans toutes les activités que vous entreprenez.

5. L'IMAGINATION vous permet de stimuler votre esprit afin que vous puissiez concevoir de nouvelles idées et développer de nouveaux projets qui vous aideront à atteindre votre Objectif Défini. Cette leçon vous expliquera comment "bâtir de nouvelles maisons avec de vieilles pierres", c'est-à-dire comment créer de nouvelles idées à partir d'anciennes idées et de concepts déjà connus, ou comment utiliser des idées anciennes pour de nouveaux usages. Cette seule leçon équivaut à un cours pratique de marketing. C'est une vraie mine d'or de connaissances.

6. L'ENTHOUSIASME vous permet d'inspirer tous ceux avec qui vous entrez en contact et qui s'intéressent à vous et à vos idées. L'enthousiasme est la fondation d'une Personnalité Agréable, et vous devez avoir une telle personnalité pour influencer les autres à coopérer avec vous.

7. LA MAÎTRISE DE SOI est le “contrepoids” par lequel vous pouvez contrôler votre enthousiasme et le diriger là où vous voulez qu’il vous amène. Cette leçon vous enseignera d’une manière pratique comment devenir “le maître de votre destin et le Capitaine de votre vie”.

8. L’HABITUDE DE FAIRE PLUS QUE CE POUR LEQUEL ON EST PAYÉ est l’une des plus importantes leçons de ce cours sur les Lois du Succès. Elle vous démontrera comment profiter de la Loi des Rendements Croissants qui finit toujours par vous apporter des profits monétaires beaucoup plus importants pour les services que vous rendez. Personne ne peut devenir un vrai leader sans avoir cultivé cette habitude.

9. UNE PERSONNALITÉ MAGNÉTIQUE est le pivot sur lequel vous devez concentrer vos efforts pour pouvoir vaincre intelligemment les montagnes d’obstacles. Cette leçon, à elle seule, a déjà fait de nombreux Maîtres-Vendeurs. Elle a fait naître des leaders du jour au lendemain. Elle vous montrera comment transformer votre personnalité afin que vous puissiez vous adapter à n’importe quel environnement et à n’importe quelle autre personnalité, tout en restant meneur.

10. LA PENSÉE CLAIRE est l’une des bases importantes de tout succès permanent. Cette leçon vous apprendra comment distinguer les “faits” des simples “informations”. Elle vous expliquera également comment classer les faits connus en 2 catégories : faits “importants” et faits “futiles”. Elle vous révélera aussi comment reconnaître un fait “important” et comment élaborer un plan précis, à partir des FAITS, afin d’atteindre un but défini.

11. LA CONCENTRATION vous enseignera comment fixer votre attention sur un seul objectif à la fois jusqu’à ce que vous trouviez un plan pratique pour sa réalisation. Elle vous montrera comment vous allier avec d’autres personnes de sorte que vous puissiez utiliser leurs connaissances pour vous aider à atteindre votre objectif. Elle vous fournira des connaissances pratiques sur les forces qui se trouvent autour de vous et vous expliquera comment exploiter et utiliser ces forces à votre profit.

12. LA COOPÉRATION vous enseignera la valeur du travail en équipe dans tout ce que vous entreprenez. Dans cette leçon, vous allez apprendre comment appliquer la loi du "Cerveau Collectif" décrite dans cette leçon et dans la leçon sur l'Objectif Principal Défini. Cette leçon sur la Coopération vous montrera aussi comment coordonner vos propres efforts avec ceux des autres de manière à ce que les tensions, la jalousie, les conflits, l'envie et l'avidité soient éliminés. Vous découvrirez également comment utiliser ce que les autres ont appris sur le travail que vous effectuez.

13. L'ÉCHEC vous apprendra comment tirer profit de toutes vos erreurs et de tous vos échecs passés et futurs, aussi bien que ceux des autres. Grâce à cette leçon vous découvrirez la différence entre "échec" et "défaite temporaire".

14. LA TOLÉRANCE va vous enseigner comment éviter les conséquences désastreuses des préjugés raciaux et religieux faisant échouer des millions de gens qui se laissent entraîner dans des discussions insensées sur certains sujets et qui empoisonnent ainsi leurs esprits en fermant la porte à la raison et à l'investigation. Cette leçon est la sœur jumelle de celle sur la PENSÉE CLAIRE car personne ne peut devenir un Penseur Objectif sans être tolérant. L'intolérance clôt le livre du Savoir et écrit sur la couverture "C'est fini ! J'ai tout appris !" L'intolérance rend ennemis ceux qui devraient être nos amis. Elle détruit des opportunités et remplit l'esprit de doutes, de méfiance et de préjugés.

15. LA RÈGLE D'OR vous apprendra comment vous servir de cette grande loi universelle de conduite humaine pour coopérer harmonieusement avec n'importe quel individu ou groupe d'individus. Le manque de compréhension de la loi sur laquelle la Règle d'Or est basée est l'une des principales causes de l'échec de millions de personnes qui resteront dans la misère et la pauvreté toute leur vie. Cette leçon n'a absolument rien à voir avec la religion ou le sectarisme. Il en est de même pour toutes les autres leçons de ce cours sur les Lois du Succès.

Si vous devez calomnier

**quelqu'un, ne le dites pas,
mais écrivez-le, écrivez-le sur
le sable
au bord de l'eau !**

Napoleon Hill

Quand vous aurez maîtrisé ces Lois – il faut en principe 15 à 30 semaines pour y parvenir – vous serez prêt à développer un pouvoir personnel suffisant pour assurer la réalisation de votre Objectif Défini.

Quel est le but de ces Lois du Succès ?

Le but de ces Lois est de développer ou de vous aider à organiser toutes les connaissances que vous avez déjà acquises ou que vous allez acquérir dans le futur, afin de les transformer en POUVOIR.

Si vous ne l'avez pas encore fait, lorsque vous étudiez ce cours sur les Lois du Succès, ayez toujours un bloc-notes à portée de main sur lequel vous noterez au fur et à mesure les idées qui surgiront dans votre esprit au cours de votre lecture. Cela pourrait concerner les chemins et les moyens d'utiliser ces lois pour vous aider à réussir.

Vous devriez aussi commencer à enseigner ces lois à ceux que vous aimez le plus, car c'est bien connu que plus on enseigne une matière aux autres, plus on apprend sur cette matière.

Si vous avez des enfants, vous pouvez fixer ces Lois du Succès dans leur esprit de façon à ce qu'elles changent tout le cours de leur vie. Évidemment, vous devriez également entraîner votre époux ou votre épouse dans l'étude de ce cours.

Le Pouvoir : Comment le développer ?

Le POUVOIR est l'un des 3 principaux objectifs de l'effort humain.

Il y a 2 sortes de POUVOIR : l'un se développe par la coordination des lois physiques naturelles et l'autre par l'organisation et la classification des CONNAISSANCES.

Le POUVOIR issu des connaissances organisées est le plus important car il nous offre un outil qui nous permet de transformer, de rediriger et, dans une certaine mesure, de maîtriser et d'utiliser les autres formes de pouvoir.

L'objectif de ce cours est de vous montrer la route par laquelle vous pouvez passer en toute sécurité et collecter les faits que vous désirez intégrer dans vos CONNAISSANCES.

Nous pouvons acquérir des connaissances grâce à ces 2 méthodes principales :

- l'étude, la classification et l'assimilation des faits organisés par d'autres personnes,
- notre propre processus de collecte, d'organisation et de classification des faits, appelé "expérience personnelle".

Cette leçon traite essentiellement des méthodes et moyens d'étudier les faits et les données collectés et classifiés par d'autres personnes.

Une des connaissances très utiles découvertes par l'homme

L'état de progrès comme la "civilisation" n'est rien d'autre que la mesure des connaissances que l'homme a accumulées. Ces connaissances sont divisées en 2 catégories : mentales et physiques.

Parmi les connaissances utiles organisées par l'homme, il a découvert et catalogué 117 éléments qui constituent l'univers. Seuls 94 éléments sont observés sur Terre.

Par l'étude, l'analyse et les mesures exactes, l'homme a découvert la "grandeur" – physique – de l'univers tel qu'il est représenté par les planètes, le soleil et les étoiles, dont certains sont plus de 10 millions de fois plus grands que notre petite terre.

De l'autre côté, l'homme a découvert la "petitesse" des éléments qui constituent l'univers en divisant les 117 éléments en molécules, atomes et finalement en électron – la plus petite particule. Un électron n'est pas visible ; il n'est qu'un centre de force positive ou négative. L'électron est le commencement de tout ce qui a une nature physique.

Les molécules, les atomes et les électrons

Pour comprendre à la fois les détails et la perspective du processus d'acquisition, d'organisation et de classification des connaissances, il est essentiel de commencer par les particules les plus petites et les plus simples de la matière physique, car ce sont les éléments avec lesquels la nature a construit l'ensemble de la partie physique de l'univers.

Les molécules sont formées d'atomes qui sont des petites particules invisibles de matière et qui tournent en permanence à la vitesse de la foudre, suivant exactement le même principe que la terre qui tourne autour du soleil.

Ces atomes, qui tournent continuellement dans la molécule, sont formés d'électrons. Nous avons déjà vu précédemment que l'électron ne comporte que 2 formes de forces. L'électron est uniforme, d'une seule classe, taille et nature ; ainsi, dans un grain de sable ou une goutte d'eau se reproduit tout le principe sur lequel fonctionne l'univers entier.

Comme c'est merveilleux ! Comme c'est magnifique ! Vous rendez-vous compte que chaque aliment que vous prenez, l'assiette dans laquelle vous mangez, les couverts et la table elle-même, ne sont finalement qu'un ensemble d'ELECTRONS ?

Dans le monde de la matière physique, si l'on observe la plus grande étoile au ciel ou le plus petit grain de sable sur terre, l'objet étudié n'est qu'une collection organisée de molécules, d'atomes et d'électrons qui tournent les uns autour des autres à une vitesse incroyable.

Chaque particule est en mouvement continu. Rien n'est immobile, même si presque toute la matière physique paraît figée à l'œil nu. La plus dure pièce d'acier n'est qu'une masse organisée de molécules, d'atomes et d'électrons qui tournent. En plus, les électrons d'une pièce d'acier sont de la même nature et bougent à la même vitesse que les électrons de l'or, de l'argent, du cuivre ou de l'étain.

N'ayez pas peur des obstacles. Rappelez-vous que le "CERF-VOLANT" du succès s'élève généralement CONTRE le vent de l'ADVERSITÉ – et non pas avec celui-ci !

Les 117 éléments sont différents les uns des autres car ils sont formés de combinaisons différentes d'atomes (certains électrons de ces atomes sont positifs et d'autres sont négatifs, cela signifie que certains ont une charge électrique positive tandis que d'autres ont une charge électrique négative.)

Grâce à la chimie, nous savons qu'une matière peut être décomposée en atomes qui sont eux-mêmes inaltérables. Les 117 éléments sont créés par la combinaison et les changements de position des atomes.

Nous allons illustrer l'opération chimique à travers laquelle ce changement de position atomique est forgé, en termes scientifiques modernes :

“Ajoutez 4 électrons (2 positifs et 2 négatifs) à l’atome d’hydrogène et vous obtiendrez l’élément lithium. Éliminez de l’atome de lithium (formé de 3 électrons positifs et 3 négatifs) 1 électron positif et 1 négatif et vous obtiendrez un atome d’hélium (formé de 2 électrons positifs et 2 négatifs.)”

Nous pouvons donc voir que les 117 éléments de l’univers diffèrent les uns des autres par le nombre d’électrons qui composent leurs atomes et par le nombre et la disposition de ces atomes dans les molécules de chaque élément.

Par exemple, un atome de mercure contient 80 charges (électrons) positives dans son noyau et 80 charges (électrons) négatives. Si le chimiste élimine 2 de ces atomes positifs, il obtiendra immédiatement un métal connu, la platine. S’il va plus loin encore et élimine un électron négatif (“planétaire”), l’atome de mercure aura perdu 2 électrons positifs et 1 négatif, c’est-à-dire une charge positive en entier ; alors, il retient 79 charges positives dans son noyau et 79 électrons négatifs, ce qui donne de l’OR !

La formule par laquelle peut se produire cette charge électronique a fait l’objet des recherches menées par des alchimistes à travers les âges mais également par des chimistes modernes de notre époque.

Tout chimiste sait bien que, littéralement, des dizaines de milliers de substances synthétiques peuvent être produites à partir de seulement 4 types d’atomes : l’hydrogène, l’oxygène, l’azote et le carbone.

“Les différences au niveau du nombre d’électrons dans les atomes entraînent des différences qualitatives (chimiques), même si tous les atomes d’un seul élément sont chimiquement similaires. Les différences au niveau du nombre et de la disposition de ces atomes (par groupes de molécules) produisent des différences à la fois physiques et chimiques dans les substances, c’est-à-dire dans les composés. Des substances différentes sont produites en combinant exactement les mêmes types d’atomes mais dans des proportions différentes.”

“Prenez une substance quelconque nécessaire à la vie et à la croissance et éliminez un seul atome d’une molécule de cette substance, vous verrez que celle-ci pourrait se transformer en un poison mortel. Le phosphore est un élément et contient donc un seul type d’atome ; mais il existe du phosphore jaune et du phosphore rouge, variant avec la distribution spatiale des atomes dans les molécules qui composent cet élément.”

Nous pouvons affirmer que l’atome est la particule universelle avec laquelle la Nature construit toutes les formes matérielles, du plus petit grain de sable jusqu’à la plus grande étoile qui flotte dans l’espace. L’atome est la “brique” de la Nature, à l’aide duquel elle crée un chêne ou un pin, un rocher de grès ou de granite, une souris ou un éléphant.

Certains penseurs intelligents ont affirmé que la terre sur laquelle nous vivons et chaque particule matérielle qui la constitue ont commencé par 2 atomes qui se sont croisés, attachés et qui ont flotté dans l’espace pendant des centaines de millions d’années, en attirant d’autres atomes jusqu’à la formation complète de la terre. Ils pensent que cela expliquerait les différentes couches de substances de la terre comme les couches de charbon, les dépôts de fer, d’or, d’argent, de cuivre etc.

Ils croient que, pendant que la terre tournait dans l’espace, elle est entrée en contact avec des groupes de différents types de nébuleuses ou d’atomes, qu’elle s’est rapidement appropriés grâce à la loi de l’attraction magnétique.

De nombreux éléments visibles sur la surface de la terre soutiennent cette théorie.

Nous allons considérer ces faits concernant les plus petites particules analysables d’une matière comme point de départ pour déterminer comment développer et appliquer la loi du POUVOIR.

On a constaté que toute matière se trouve constamment dans un état de vibration ou de mouvement ; que la molécule est formée de particules qui bougent rapidement et qu’on appelle des atomes, qui,

à leur tour, sont constitués de particules qui se déplacent vite et qu'on appelle des électrons.

La vibration fluide de la matière

Dans chaque particule de matière, il y a un "fluide" ou une force invisible qui fait que les atomes circulent l'un autour de l'autre à une vitesse incroyable.

Ce "fluide" est une forme d'énergie qui n'a jamais été analysée. Jusqu'à présent elle a étonné le monde scientifique. De nombreux scientifiques croient que c'est la même énergie que l'électricité. D'autres préfèrent la nommer "vibration". Certains chercheurs pensent que la vitesse à laquelle cette force (appelez-la comme vous voulez) se déplace détermine en grande mesure la nature de l'aspect extérieur visible des objets physiques de l'univers.

La vibration de cette "énergie fluide" produit un son. L'oreille humaine ne peut détecter que les sons déclenchés par le biais de 32.000 à 38.000 vibrations par seconde.

À mesure que la vitesse de vibration par seconde augmente, le son commence à se manifester sous forme de chaleur. La chaleur apparaît à environ 1.500.000 vibrations par seconde.

Plus haut sur l'échelle, les vibrations se présentent sous forme de lumière. 3.000.000 vibrations par seconde produisent de la lumière violette. Au-delà de cette vitesse, des rayons ultraviolets (qui sont invisibles pour nos yeux) sont émis ainsi que d'autres radiations invisibles.

Encore plus haut sur l'échelle – personne ne connaît la vitesse exacte – les vibrations créent le pouvoir grâce auquel l'homme PENSE.

En fait, je pense que :

– la partie "fluide" de toutes les vibrations, de laquelle se développent toutes les formes d'énergie, a une nature universelle ;

– la partie “fluide” du son est la même que celle de la lumière, seule la vitesse de vibration différencie le son et la lumière ;

– la partie “fluide” de la pensée est exactement la même que celle du son, de la chaleur et de la lumière. La seule et unique différence se trouve toujours au niveau de la vitesse de vibration.

De même qu’il n’y a qu’une forme de matière physique qui compose la terre et les autres planètes – le soleil et les étoiles (l’électron) – il n’y a qu’une seule forme d’énergie “fluide” qui fait que toute la matière reste constamment dans un état de mouvement rapide.

L’air et l’éther

Le vaste espace entre le soleil, la lune, les étoiles et les autres planètes de l’univers est rempli d’une forme d’énergie appelée l’éther. Je crois que le “fluide” qui maintient toutes les particules en mouvement est le même que le “fluide” universel, qui est l’éther, et qui remplit tout l’espace de l’univers. À une certaine distance de la surface de la terre, estimée par certains à environ 80 mètres, il y a l’air qui est une substance gazeuse composée d’oxygène et d’azote. L’air transmet uniquement les vibrations du son, c’est l’éther qui transporte la lumière et les autres vibrations à vitesse plus élevée. En fait, l’éther conduit toutes les vibrations, depuis le son jusqu’à la pensée.

L’air est une substance localisée dont le rôle principal est de fournir de l’oxygène et de l’azote à toute vie animale et végétale, sans lesquels, ni l’une ni l’autre ne pourrait exister.

L’azote est l’un des principaux besoins de la vie végétale alors que l’oxygène est indispensable à la vie animale.

En haute altitude, l’air est raréfié car il contient peu d’azote. C’est la raison pour laquelle la vie végétale ne peut pas s’y développer comme il faut. L’air se compose donc essentiellement d’oxygène en

haute altitude et c'est pour cela qu'on y envoie les patients tuberculeux.

**Rendez plus de services
que ceux pour lesquels
vous êtes payé et très vite
vous serez payé
beaucoup plus que pour
le service que vous offrez.
La loi des "Revenus
Croissants" s'en charge.**

Recherchez vos possibles pouvoirs sérieusement

Cette courte présentation des molécules, des atomes, des électrons, de l'air, de l'éther et des autres éléments vous paraîtrait peut-être compliquée, mais vous comprendrez bientôt qu'elle est essentielle car c'est la base de cette leçon.

Ne vous découragez pas même si cela vous semble inintéressant. Engagez-vous sérieusement dans la recherche de vos possibles pouvoirs et de la façon dont vous devriez les organiser et les appliquer.

En un mot, pour réussir, vous devez combiner la détermination, la persévérance et un DÉSIR bien défini afin de collecter et d'organiser les connaissances.

Les propos de l'inventeur du téléphone pour soutenir les théories sur les vibrations

Pour soutenir mes théories concernant les vibrations, voici un propos d'Alexander Graham Bell, l'inventeur du téléphone :

“Supposons que vous avez le pouvoir de faire vibrer une barre de fer à la fréquence que vous désirez, dans une pièce obscure. Au début, lorsqu'elle vibre lentement, son mouvement n'est perçu que par un seul sens : le toucher. À mesure que les vibrations se multiplient, un bruit sourd se dégage de la barre, ce qui fait appel à 2 sens.”

“À une vitesse d'approximativement 32.000 vibrations par seconde, le son est fort et aigu, mais à 40.000 vibrations il ne pourra plus être entendu et les mouvements de la barre ne seront plus non plus perçus par le toucher. À ce niveau, ces mouvements ne peuvent être perçus par aucun de nos 5 sens.”

“À partir de cette vitesse et jusqu'à approximativement 1.500.000 vibrations par seconde, aucun de nos sens ne peut sentir les vibrations. À ce stade, le mouvement est indiqué, en premier lieu, par le sens de la température, puis, par le sens de la vue quand la barre devient brûlante. À 3.000.000 vibrations par seconde, elle répand une lumière violette, puis des rayons ultraviolets et d'autres radiations invisibles dont certaines peuvent être décelées par des instruments que nous utilisons.”

“Il y a beaucoup à apprendre sur l'effet de ces vibrations dans ce grand vide où une personne ordinaire ne peut pas entendre, voir ou sentir le mouvement. Le pouvoir d'envoyer des messages sans fil par les vibrations à travers l'éther réside dans ce vide, mais celui-ci est si grand qu'il semble qu'il doit y avoir beaucoup plus. Vous devez inventer des machines ayant des nouveaux sens, comme les instruments sans fil.”

“À propos de ce grand vide, on peut dire qu'il n'y a pas beaucoup d'autres formes de vibrations qui puissent nous fournir des résultats aussi merveilleux ou plus merveilleux que les ondes radio. Il me semble que c'est dans ce vide que se trouvent les vibrations émises par notre cerveau et nos cellules nerveuses au moment où nous pensons. Mais, la vitesse de ces vibrations est beaucoup plus

élevée que celle des vibrations qui produisent la lumière ultraviolette.”

“Avons-nous besoin d’un câble pour porter ces vibrations ? Ne passent-elles pas par l’éther sans fil, tout comme les ondes radio ? Comment sont-elles perçues par le récepteur ? Est-ce qu’il entend une série de signaux ou bien est-ce qu’il sent que les pensées d’un autre sont entrées dans son cerveau ?”

“Si les ondes de pensée sont similaires aux ondes radio, elles doivent passer par le cerveau et couler à l’infini à travers le monde et l’univers. Le corps, le crâne et d’autres obstacles solides ne formeraient aucune barrière à leur passage, car elles passent par l’éther qui entoure les molécules de chaque substance, quoi qu’elle soit solide ou dense.”

“Vous vous demandez peut-être s’il ne risquerait pas d’y avoir une interférence et une confusion constantes si les pensées des autres passaient par notre cerveau et y établissaient des idées qui ne provenaient pas de nous-mêmes ?”

“Comment peut-on savoir si les idées des autres n’interfèrent pas avec les nôtres à un moment donné ? J’ai observé beaucoup de phénomènes de perturbation de l’esprit que je n’ai jamais été capable d’expliquer. Par exemple, il y a l’enthousiasme ou la lassitude qu’un orateur ressent pendant qu’il s’adresse à ses auditeurs. Je l’ai constaté de nombreuses fois dans ma vie et je n’ai jamais réussi à en déterminer les causes physiques exactes.”

“De nombreuses découvertes scientifiques semblent indiquer qu’un jour, les gens pourront lire les pensées des autres ; les pensées seront transmises directement d’un cerveau à un autre sans l’intervention de la parole, de l’écriture ou d’autres méthodes de communication connues de nos jours.”

“L’hypothèse que l’esprit puisse communiquer directement avec un autre esprit est basée sur la théorie selon laquelle la pensée ou la force vitale est une forme de perturbation électrique, qu’elle peut être

prise par induction et transmise à distance soit par un câble soit par l'éther universel, comme les ondes télégraphiques.”

“Beaucoup d’analogies suggèrent que la pensée est de la même nature que la perturbation électrique. Un nerf, fait de la même substance que le cerveau, est un excellent conducteur de courant électrique. Quand nous faisons passer le courant par les nerfs d’une personne décédée, nous sommes choqués de la voir s’élever et bouger. Les nerfs électrifiés produisent la contraction des muscles comme si la personne était encore vivante.”

“Les nerfs semblent agir sur les muscles de la même manière que le courant électrique affecte un électro-aimant. Le courant magnétise une barre de fer placée à son angle droit et les nerfs produisent, par la force vitale immatérielle qui circule en eux, la contraction des fibres musculaires disposées à leurs angles droits.”

“Il existe de nombreuses raisons pour lesquelles la pensée et la force vitale peuvent être considérées comme ayant la même nature que l’électricité. Le courant électrique est considéré comme un mouvement ondulé de l’éther, la substance hypothétique qui remplit tout l’espace et imprègne toutes les substances. Il doit y avoir de l’éther car, sans lui, le courant électrique ne pourrait pas traverser un vide, ni la lumière ne pourrait traverser l’espace.

“Il est raisonnable de croire que seul un mouvement ondulatoire de caractère similaire peut produire les phénomènes de la pensée et de la force vitale. On peut supposer que les cellules du cerveau fonctionnent comme une batterie et que le courant produit circule le long des nerfs.”

“Mais est-ce que tout s’arrête là ? Est-ce que ce courant ne passerait pas à travers notre corps sans être perçu par nos sens, tout comme les ondes radio passaient sans être perçues, avant que Hertz et d’autres ne découvrent leur existence ?”

**Chaque esprit est à la fois une station
d’émission et de réception**

J'ai déjà mentionné à plusieurs reprises que chaque cerveau humain est en même temps une station d'émission et de réception pour les vibrations de la fréquence de la pensée.

Si cette théorie s'avère être réelle et que des méthodes de contrôle raisonnables sont établies, imaginez le rôle qu'elle pourrait jouer dans la collecte, le classement et l'organisation des connaissances. La possibilité, plus que la probabilité, d'une telle réalité étonne l'esprit humain !

Chaque échec est une bénédiction déguisée, fournissant des leçons qu'on n'aurait pas apprises autrement. La plupart des échecs ne sont que des défaites temporaires.

Les propos de Thomas Paine concernant les pensées que nous captons

Thomas Paine fut l'un des grands esprits de la Révolution Américaine. C'est à lui, davantage, peut-être, qu'à n'importe qui d'autre que les Américains doivent le début et la fin heureuse de la Révolution, car son esprit le détermina à s'impliquer dans l'élaboration de la Déclaration d'Indépendance Américaine et à persuader les signataires de ce document de le traduire en fonction de la réalité.

En parlant de la source de son grand dépôt de connaissances, Paine le décrit ainsi :

“Toute personne ayant observé l’état du progrès de l’esprit humain, puis son propre esprit, doit avoir remarqué qu’il y a 2 types différents de ‘Pensées’ : celles qu’on produit volontairement nous-mêmes par la réflexion et par l’acte de penser, et celles qui surviennent dans l’esprit sans y avoir été invitées.

“J’ai pris l’habitude de traiter poliment ces visiteurs volontaires et de voir s’ils méritent de rester. C’est ainsi que j’ai appris plein de choses.

“En ce qui concerne les connaissances que tout le monde obtient par l’éducation scolaire, elles ne représentent qu’un tout petit capital qui sert à nous enseigner comment apprendre davantage par nous-mêmes. En fin de compte, chacun de nous doit être son propre professeur, car les principes ne peuvent être gravés dans la mémoire. Pour qu’ils s’impriment dans notre esprit, nous devons les comprendre et ils y resteront durablement étant donné qu’ils ont été conçus par nous-mêmes.”

Par ces mots, Paine, le grand patriote et philosophe américain, a décrit une chose que nous avons tous expérimentés, à un moment ou à un autre. Qui n’a jamais eu de preuves évidentes que certaines pensées ou un ensemble d’idées qui “surgissent” dans l’esprit proviennent de sources extérieures ?

Tous les cerveaux sont liés par l’éther

Quel autre moyen de transport est là pour ces visiteurs à part l’éther ? L’éther remplit l’espace infini de l’univers. C’est le seul moyen de transport pour toutes les formes de vibrations comme le son, la lumière et la chaleur. Pourquoi ne devrait-il pas être aussi le moyen de transfert des vibrations de la Pensée ?

Chaque esprit, ou cerveau, est directement lié à tous les autres cerveaux par l’éther. Chaque pensée libérée par un cerveau peut être instantanément captée et interprétée par tous les autres cerveaux qui sont “en rapport” avec le cerveau transmetteur.

En effet, l'espace infini de l'univers est, et sera toujours, littéralement, une bibliothèque mentale où l'on peut trouver toutes les pensées libérées par l'humanité.

C'est la base de la leçon sur la Confiance en Soi dans laquelle nous parlons des Connaissances Organisées. La plupart des connaissances utiles héritées par la race humaine ont été préservées et enregistrées telles quelles dans la Bible de la Nature. En tournant les pages de cette Bible inaltérable, l'homme peut lire l'histoire de la lutte qui a généré la civilisation actuelle. Les pages de cette Bible sont formées des mêmes éléments physiques qui forment cette terre et toutes les autres planètes, et de l'éther qui remplit tout l'espace.

En tournant les pages écrites sur la pierre et couvertes près de la surface de cette terre où il vit, l'homme a découvert des os, des squelettes, des empreintes et d'autres preuves solides de l'histoire de la vie animale sur terre, des preuves plantées là pour que la Nature nous illumine et nous guide au cours des époques incroyables. Ces preuves sont claires et incontestables. Les grandes pages de pierre de la Bible de la Nature représentées par l'éther constituent une source authentique de communication entre le Créateur et l'homme. Cette Bible a été commencée avant que l'homme n'arrive à l'étape de la pensée, c'est-à-dire, avant que l'homme n'atteigne l'étape de l'amibe (animal unicellulaire) de son développement.

Cette Bible ne peut pas être modifiée par l'homme. De plus, elle raconte son histoire, non pas dans des anciens langages disparus ou par les hiéroglyphes des races mi-sauvages, mais dans le langage universel qui peut être lu par tous ceux qui ont des yeux.

Personne ne peut altérer ou changer la Bible de la Nature à partir de laquelle nous avons tiré toutes les connaissances qui méritent d'être connues.

L'une des découvertes les plus merveilleuses réalisées par l'homme est la découverte du principe de la radio qui fonctionne à l'aide de l'éther, une partie importante de la Bible de la Nature. En

fait, l'éther capte les vibrations habituelles du son, les transforme en radio fréquence, les transmet à une station sensible de réception où il leur rend à nouveau leur forme originale de fréquence audio, le tout dans l'éclair d'une seconde. Ce n'est donc pas étonnant qu'une telle force puisse collecter les vibrations de la pensée et les garder en mouvement pour toujours.

Ce fait établi et bien connu de la transmission instantanée du son par l'intermédiaire de l'éther, à l'aide de l'appareil radio moderne, nous permet de confirmer la théorie de la transmission des vibrations de la pensée d'un esprit à un autre.

Le cerveau collectif

Maintenant, nous arrivons à l'étape suivante de la description des modalités et des moyens par lesquels nous pouvons collecter, classer et organiser les connaissances utiles, par l'alliance harmonieuse de 2 ou plusieurs esprits qui forment ensemble un Cerveau Collectif.

Au moment de la rédaction de ce cours, le sujet sur le "Cerveau Collectif" – ou le cerveau collectif – n'a jamais été évoqué ou développé dans d'autres livres qui parlent de l'Esprit humain, écrits par d'autres auteurs

La chimie de l'esprit

L'esprit se compose de la même énergie "fluide" universelle que celle qui constitue l'éther qui remplit l'univers.

Nous savons tous que certains esprits entrent en conflit dès qu'ils se rencontrent, alors que d'autres esprits montrent immédiatement une affinité naturelle l'un pour l'autre.

Entre ces 2 extrêmes, il existe de nombreuses possibilités de faire varier les réactions d'un esprit à un autre.

D'une part, il y a des esprits qui sont si naturellement adaptés l'un à l'autre que "le coup de foudre" est le résultat inévitable du contact. Qui n'a pas connu une telle expérience ? D'autre part, les esprits sont si opposés qu'un rejet mutuel violent se produit dès la première rencontre. Parfois, ces résultats apparaissent sans qu'un mot soit dit et sans que les moindres signes des causes habituelles de l'amour ou de la haine agissent comme un stimulus.

Il est fort probable que l'"esprit" soit formé de fluide –ou substance ou énergie – similaire à l'éther (si ce n'est pas la même substance).

Lorsque 2 esprits se rapprochent pour établir un contact, le mélange des électrons de l'éther forme une réaction chimique et donne naissance à des vibrations qui affectent les 2 individus de manière agréable ou désagréable.

L'effet de la rencontre de 2 esprits est évident, même pour l'observateur le plus distrait. Chaque effet doit avoir une cause ! On pourrait donc supposer que la cause du changement d'attitude mentale entre les 2 esprits qui viennent d'entrer en contact n'est autre que la perturbation des électrons ou des unités de chaque esprit au moment du processus de réarrangement, en plus du nouveau champ créé par le contact.

**Croire en l'héroïque fait
des héros.**

Disraeli

Pour bâtir cette leçon sur une fondation solide, nous avons parcouru un long chemin vers le succès en admettant que la rencontre ou le contact entre 2 esprits installe dans chacun de ces esprits un certain "effet" perceptible ou un état d'esprit tout à fait différent de celui existant juste avant le contact. Il n'est pas indispensable de connaître les "causes" de cette réaction après le mélange de 2 esprits mais on sait qu'à chaque fois, cette réaction

s'établit, ce qui nous offre un point de départ pour montrer ce que signifie le terme "Cerveau Collectif."

Un Cerveau Collectif peut être créé en associant ou en alliant, dans une harmonie parfaite, 2 ou plusieurs esprits. À partir de cette alliance harmonieuse, la chimie de l'esprit crée un troisième esprit qui peut être approprié et utilisé par l'un ou par tous les esprits individuellement. Cet Cerveau Collectif restera disponible tant que dure l'alliance amicale et harmonieuse entre les esprits individuels. Il sera détruit et toutes les preuves de son ancienne existence disparaîtront au moment où l'alliance amicale est rompue.

La chimie de l'esprit et le mariage

C'est ce principe de la chimie de l'esprit qui est la base et la cause des soi-disant "âmes sœurs" et "triangles éternels" dont la plupart finissent par le divorce malheureusement.

Nous savons que les 2 ou 3 premières années d'alliance après le mariage sont souvent marquées par de nombreux désaccords, plus ou moins insignifiants. Ce sont les années d'"ajustement". Si le mariage survit, cela signifie que l'alliance peut devenir permanente. Aucune personne mariée et expérimentée ne niera ces faits. Encore une fois, nous voyons l'"effet" sans en comprendre la "cause".

Bien qu'il existe d'autres facteurs contributifs, le manque d'harmonie au cours de ces premières années de mariage est principalement dû à la lenteur de la chimie des esprits pour atteindre un mélange harmonieux. Autrement dit, les électrons ou les unités d'énergie appelées "esprits" ne sont ni très amicaux ni opposés lors du premier contact ; mais, grâce à l'alliance constante, ils s'adaptent eux-mêmes petit à petit dans une harmonie, sauf dans de rares cas où l'alliance a l'effet inverse de conduire, à terme, à l'hostilité ouverte entre ces unités.

Nous savons tous que lorsqu'un couple a vécu ensemble pendant 10 ou 15 années, les 2 deviennent pratiquement indispensables l'un pour l'autre, même si l'amour – qui est essentiel – n'existe plus entre

eux. De plus, cette alliance et la relation sexuelle développent une affinité naturelle entre les 2 esprits et, peu à peu, les 2 personnes ont les mêmes expressions faciales et se ressemblent de plusieurs façons.

Tout analyste compétent de la nature humaine peut facilement trouver, parmi une foule d'inconnues, l'épouse d'un homme qui lui avait été présenté. L'expression des yeux, les traits du visage et le ton de la voix d'un couple vivant ensemble depuis longtemps deviennent très similaires.

La chimie de l'esprit permet de comprendre ce que les autres pensent, même s'ils ne le disent pas

L'effet de la chimie de l'esprit humain est si marqué que tout orateur public expérimenté peut rapidement savoir si ses propos sont acceptés par ses auditeurs. L'orateur, qui avait appris comment "sentir" et enregistrer les effets d'une opposition, est capable de détecter immédiatement si un auditeur parmi 1000 n'est pas d'accord avec lui. Il peut le sentir, même sans observer ou sans être directement influencé par l'expression des visages des auditeurs. En fin de compte, un seul auditeur pourrait faire en sorte qu'un orateur réussisse son discours ou, au contraire, échoue, et ce, sans émettre un son et sans afficher la moindre expression de satisfaction ou d'insatisfaction.

Tous les "maîtres-vendeurs" savent quand arrive le "moment psychologique de conclure", non pas à cause de ce que dit le client potentiel, mais grâce à la manière dont le vendeur ressent et interprète la chimie de son esprit.

Les orateurs pourraient mentir à propos de leurs intentions mais une interprétation correcte de la chimie de l'esprit permet de le détecter.

Tout vendeur habile sait que la plupart des clients ont l'habitude d'adopter une attitude négative au point culminant d'une vente.

Tout avocat compétent a développé un sixième sens qui lui permet de "sentir" le meilleur moyen de répondre aux déclarations d'un témoin intelligent qui ment, et la façon d'interpréter correctement l'intention du témoin en utilisant la chimie de l'esprit. De nombreux avocats ont développé cette habileté sans en connaître la vraie source. Ils ont acquis cette technique sans comprendre la raison scientifique sur laquelle elle est basée. Beaucoup de vendeurs ont fait de même.

Une personne douée dans l'art de connaître exactement la chimie des esprits des autres peut, métaphoriquement parlant, visiter un esprit comme s'il s'agissait d'un manoir, y explorer à sa guise toute la construction en observant tous les détails et en sortir ayant une image complète de l'intérieur du bâtiment, sans que le propriétaire du manoir sache qu'il a eu un visiteur.

Nous avons vu dans la leçon sur la Pensée Claire que l'utilisation de ce principe peut être pratique (en liaison avec le principe de la chimie de l'esprit.).

Faites vos propres expériences

Nous avons suffisamment résumé le principe de la chimie de l'esprit. Je vous invite à l'expérimenter au quotidien. Observez ce qui se passe lorsque 2 esprits entrent en contact, un changement mental s'installe dans les 2 esprits et se traduit parfois par une amitié. Chaque esprit a un champ électrique. La nature de ce champ varie en fonction de l'"état" de chaque esprit individuel et de la nature de la chimie de l'esprit qui crée le "champ".

Je crois que la condition normale ou naturelle de chaque esprit individuel est le résultat de l'hérédité physique et de la nature des pensées qui ont l' dominé. Chaque esprit change continuellement de sorte que la philosophie et les habitudes générales de chaque individu changent la chimie de son esprit.

Je crois fermement en la véracité de ces principes. Le fait que chaque individu peut volontairement changer la chimie de son esprit, soit pour attirer, soit pour éloigner ceux avec qui il entre en contact, est une **RÉALITÉ CONNUE** ! Autrement dit, chacun peut adopter une attitude mentale qui attirera et plaira aux autres ou qui les éloignera et les rendra hostiles, tout cela sans l'aide des mots ou expressions faciales ou n'importe quelle autre forme de mouvement ou position du corps.

Qu'est-ce qu'un "Cerveau Collectif" au juste ?

Revenons maintenant à la définition du "Cerveau collectif" – un esprit qui se développe par l'alliance et la coordination de 2 ou plusieurs esprits, **DANS UNE HARMONIE PARFAITE** – et vous comprendrez toute la signification du mot "harmonie" tel qu'il est employé dans cette leçon.

Deux esprits ne peuvent ni s'allier ni se coordonner sans l'harmonie parfaite qui est le secret du succès ou de l'échec de toutes les alliances d'affaires ou sociales.

Tout responsable commercial, tout commandant militaire et tout dirigeant dans n'importe quel domaine de la vie comprend la nécessité d'un "esprit de corps" – un esprit de compréhension et de coopération communes – pour atteindre le succès.

Cet esprit harmonieux qui lutte pour un objectif commun s'obtient par la discipline, volontaire ou forcée, de sorte que les esprits individuels s'allient et deviennent un "Cerveau Collectif", ce qui signifie que la chimie des esprits individuels est modifiée pour qu'ils se mélangent et fonctionnent comme un seul.

Les méthodes pour mettre en place ce processus d'alliance sont tout aussi nombreuses que les individus à engager pour occuper les différents postes disponibles. Chaque directeur a sa propre méthode pour coordonner les esprits de ses disciples. L'un utilise la force, l'autre utilise la persuasion ; l'un menace de sanctionner tandis qu'un autre met l'accent sur les récompenses, afin de réduire les esprits

individuels d'un groupe de gens pour ne former qu'un seul esprit de masse.

Vous ne devriez pas chercher loin dans l'histoire des ventes, de la politique, des affaires ou des finances pour découvrir la technique employée par les dirigeants dans ces domaines dans le processus d'alliance des esprits.

Si vous ne croyez pas en la coopération, regardez ce qui arrive à un chariot qui perd une roue.

D'où viennent les plus grands leaders du monde ?

Les vrais grands leaders du monde, cependant, viennent de la Nature avec une combinaison de chimie d'esprit aussi favorable qu'un noyau d'attraction pour d'autres esprits.

Napoléon fut un bon exemple car il possédait un esprit magnétique qui attirait tous les esprits avec qui il entrait en contact. Les soldats suivaient Napoléon jusqu'à la mort sans reculer grâce à sa personnalité attrayante et déterminée. Cette personnalité n'était rien d'autre que la chimie de son esprit.

Aucun groupe d'esprits ne peut former un Cerveau Collectif si un seul individu de ce groupe a un esprit négatif et répugnant. Les esprits négatifs et les esprits positifs ne pourront jamais s'allier harmonieusement pour donner naissance à un Cerveau Collectif tel qu'on le décrit ici. La méconnaissance de ce fait est la cause de l'échec de beaucoup de dirigeants qui, autrement, auraient atteint le succès.

Tout leader compétent, qui comprend ce principe de la chimie de l'esprit, peut temporairement allier les esprits de pratiquement n'importe quel groupe de gens pour former un esprit de masse, mais la composition se détruira au moment où le leader disparaît du groupe.

Quel est l'intérêt d'une réunion régulière ?

Pourquoi les grandes compagnies commerciales qui ont du succès réunissent-elles leurs commerciaux au moins une fois par semaine ?

Dans le but de fusionner les esprits individuels pour former un Cerveau Collectif qui stimule chacun des esprits durant quelques jours.

La plupart du temps, les dirigeants ne comprennent pas vraiment ce qui se passe réellement au cours de ces réunions souvent appelées "discours d'encouragement". Ces réunions sont généralement consacrées aux discours du chef et des autres membres du groupe, et, parfois, d'une personne qui ne fait pas partie du groupe. Pendant ce temps, les esprits de tous les individus présents entrent en contact et se rechargent les uns les autres.

Nous pouvons comparer le cerveau d'un être humain à une batterie électrique, car il peut être épuisé, rendant son propriétaire déprimé et découragé. Qui est assez chanceux pour n'avoir jamais éprouvé un tel sentiment ?

Lorsque le cerveau humain se trouve dans cet état d'affaiblissement, il doit être rechargé. De quelle manière ? En le mettant en contact avec un ou plusieurs esprits pleins de vitalité.

Les grands dirigeants comprennent la nécessité de ce processus de "recharge" et, en plus, ils savent comment obtenir ce résultat.

Ces connaissances constituent la différence principale entre un chef et un subordonné !

Il est chanceux celui qui comprend assez bien ce principe pour maintenir son cerveau vivifié ou “rechargé” en entrant régulièrement en contact avec un esprit plus énergique.

Quel est ce grand stimulant qui permet de recharger efficacement l’esprit ?

Le contact sexuel est l’un des stimulants les plus efficaces pour recharger l’esprit, à condition que ce soit fait intelligemment entre 2 individus qui ont une véritable affection l’un pour l’autre. Toute autre sorte de relation sexuelle dévitalise l’esprit.

Tout psychothérapeute compétent peut “recharger” un cerveau en quelques minutes seulement.

J’aimerais attirer votre attention sur le fait que tous les grands leaders, dans n’importe quel domaine de la vie, avaient ou ont des besoins sexuels plus importants. (Le mot “sexe” n’est pas un mot indécent. Il est dans tous les dictionnaires.)

Le cerveau peut guérir la maladie

Les médecins et les autres praticiens en médecine bien informés semblent accepter la théorie selon laquelle les maladies apparaissent quand le cerveau d’un individu est affaibli ou épuisé. Autrement dit, une personne dont le cerveau est toujours vivifié est pratiquement, sinon complètement, à l’abri de toutes sortes de maladies.

Tout praticien intelligent dans le domaine de la santé, quelle que soit sa formation, sait que la “Nature” ou le cerveau guérit la maladie chaque fois qu’un traitement est mis en place. Les médicaments, la foi, la chiropractie, l’ostéopathie et toutes les autres formes de stimulants extérieurs ne sont rien de plus que des aides artificielles à la NATURE. En fait, ce sont de simples méthodes pour mettre en mouvement la chimie de l’esprit afin de réajuster les cellules et les

tissus de l'organisme, de revitaliser le cerveau et d'aider ainsi la machine humaine à fonctionner normalement.

Le praticien le plus orthodoxe admettra l'exactitude de cette affirmation.

Donc, quels pourraient être les développements futurs possibles dans le domaine de la chimie de l'esprit ?

Si nous suivons les principes de l'alliance harmonieuse des esprits, nous pourrions jouir d'une santé parfaite. À l'aide du même principe, nous pouvons développer suffisamment de pouvoir pour résoudre le problème de la pression économique qui pèse constamment sur chacun de nous.

Nous pouvons juger les possibilités futures de la chimie de l'esprit en faisant l'inventaire de nos succès passés, tout en gardant à l'esprit que ces succès ont été, en grande partie, le résultat d'une découverte accidentelle et des réunions occasionnelles des esprits.

La chimie de l'esprit et le pouvoir économique

Il est facile de démontrer qu'on peut également appliquer la chimie de l'esprit dans les affaires économiques courantes de la vie de tous les jours ainsi que dans le monde commercial.

Le Cerveau Collectif permet de développer suffisamment de pouvoir qui aide chacun de ses membres à réaliser des exploits surhumains.

Le pouvoir est la force qui vous permet d'atteindre le succès dans tout ce que vous entreprenez.

Le pouvoir illimité peut être acquis par tout groupe de personnes ayant la sagesse de mettre de côté leur propre personnalité et leurs intérêts individuels immédiats, pour une alliance de leurs esprits dans une harmonie parfaite.

Vous avez sûrement remarqué que le mot "harmonie" revient souvent dans cette leçon ! Un "Cerveau Collectif" ne pourra se

développer sans une HARMONIE PARFAITE.

Les unités individuelles d'un esprit s'allieront avec celles d'un autre esprit à condition que les 2 esprits soient animés par le même objectif, dans une harmonie parfaite.

Au moment où les 2 esprits prennent des routes divergentes pour leur propre intérêt, les unités individuelles de chaque esprit se sépareront et le troisième élément, le "Cerveau Collectif", issu de l'alliance amicale et harmonieuse, se détruira.

Les 3 hommes puissants

Nous allons étudier quelques personnalités connues qui ont acquis un grand pouvoir (et aussi de grandes fortunes) grâce à l'application de la chimie de l'esprit.

Commençons par 3 hommes qui ont atteint de grands succès dans leurs domaines respectifs d'activités économiques et professionnelles : Henry Ford, Thomas A. Edison et Harvey S. Firestone.

Des 3, Henry Ford était, de loin, le plus PUISSANT en ce qui concerne le pouvoir économique et financier.

M. Ford a été l'un des plus riches hommes du monde. Beaucoup de gens qui ont étudié la vie de M. Ford pensent que c'était l'homme le plus puissant qui ait jamais vécu aux États-Unis. M. Ford a accumulé des millions de dollars aussi facilement qu'un enfant remplit son seau avec du sable, à la plage. Il a créé la société des automobiles Ford, mais avant cela il avait aussi présidé la destinée de ce qui allait devenir General Motors, et lui avait insufflé son esprit.

Ses proches ont affirmé que, s'il le voulait, M. Ford aurait pu gagner un milliard de dollars en l'espace d'une semaine.

Ceux qui l'ont connu savent qu'il aurait pu le faire sans plus d'effort qu'une personne ordinaire qui veut gagner l'argent nécessaire pour payer son loyer mensuel.

Il aurait pu obtenir cette somme, s'il en avait eu besoin, par l'application intelligente des principes de base de ce cours.

**Le courage est l'armure
de l'âme. Il la protège
contre la domination, le
pillage
et l'esclavage.**

Henry van Dyke

M. Edison était philosophe, scientifique et inventeur. Il a été le plus acharné étudiant de la Bible de la Nature. Il connaissait si bien cette Bible qu'il a exploité et associé plusieurs lois de la Nature pour le bien de l'humanité.

Comme vous le savez déjà, il a inventé le phonographe – un dispositif qui permet d'enregistrer des sons. Edison était le premier à exploiter la foudre. Il a inventé l'ampoule électrique incandescente, la centrale électrique, le kinétoscope qui est l'un des ancêtres de la caméra moderne.

Ce ne sont que quelques-uns des grands exploits qu'il a réalisés mais tout le monde sait qu'Edison a vraiment révolutionné notre vie.

M. Firestone était le cerveau de l'industrie pneumatique aux États-Unis. Ses succès industriels sont si bien connus partout dans le monde qu'aucun commentaire particulier ne semble nécessaire.

Ces 3 hommes ont commencé leurs carrières sans capital et sans instruction – ou très peu.

Pourtant, plus tard, tous les 3 sont devenus bien instruits, riches et puissants.

Mais comment ils ont fait ?

La source de la richesse et du pouvoir de ces 3 hommes

Nous allons analyser la source de leur richesse et de leur pouvoir car jusqu'ici, nous avons juste parlé de leurs accomplissements.

D'abord, M. Ford, M. Edison et M. Firestone étaient des amis proches. Une fois par an, ils avaient l'habitude de partir en vacances ensemble, en forêt, pour se reposer, méditer et récupérer. Voyez-vous l'influence d'un esprit sur un autre ?

Il existait entre eux une certaine harmonie qui a fait que leurs esprits se mélangeaient et donnaient naissance à un "Cerveau Collectif" qui était la vraie source du pouvoir de chacun d'entre eux.

Ce Cerveau Collectif leur a permis de "réunir" leurs forces (et leurs sources de Connaissances). C'est cela qui n'est pas facile pour la plupart des gens.

Si vous avez le moindre doute sur les principes ou les succès qu'on décrit dans cette leçon – ou dans ce cours –, sachez que plus de la moitié des théories qui y sont présentées sont des faits connus. Nous savons, par exemple, que ces 3 hommes avaient un grand pouvoir, qu'ils avaient commencé sans capital et pratiquement sans instruction. Nous savons qu'ils mettaient en contact régulièrement leurs esprits, qu'ils avaient une relation harmonieuse et conviviale. Nous savons également que leurs résultats étaient si exceptionnels qu'il est impossible de les comparer avec ceux des autres.

Tous ces "effets" sont bien connus partout dans le monde civilisé. Par conséquent, il ne peut y avoir de discussion dans la mesure où les faits sont là.

Comment créer un "Cerveau Collectif" et quel est l'intérêt d'en créer un ?

Un "Cerveau Collectif" peut être créé par tout groupe de personnes qui coordonnent leurs esprits dans une harmonie parfaite. Le groupe doit être formé d'au moins 2 individus. On obtient les meilleurs résultats d'une alliance à partir de 6 ou 7 esprits.

Lorsque 2 ou plusieurs individus forment un "Cerveau Collectif", chaque membre du groupe acquiert plus de connaissances par l'intermédiaire du "subconscient" des autres membres. Ce pouvoir peut être observé immédiatement car il a l'effet de stimuler la pensée par une vitesse de vibration plus grande, et sort aussi en évidence par une imagination plus vive et par la conscience de ce qui semble être un 6e sens. C'est par ce 6e sens que les nouvelles idées "surviennent" à l'esprit. Ces idées prennent la nature et la forme du sujet qui domine l'esprit de l'individu.

Si le groupe se réunit dans le but de discuter d'un certain sujet, des idées liées à ce sujet surgiront dans l'esprit de tous les membres, comme dictées par une influence extérieure. Les esprits des membres du "Cerveau Collectif" deviennent comme des aimants qui attirent des idées et des stimulants de pensée très bien organisés et pratiques, de source inconnue.

Le principe du "Cerveau Collectif" décrit ici peut se comparer à une batterie électrique. Il est bien connu que plusieurs batteries connectées produiront plus d'énergie qu'une seule. Il en est de même dans le cas du "Cerveau Collectif". Un ensemble d'esprits coordonnés harmonieusement produira plus d'énergie qu'un seul esprit.

Les hommes cessent de nous intéresser quand nous trouvons leurs limites. Le seul péché est la limitation. Aussitôt que vous vous êtes rendu compte des limites d'un

**homme, c'en est fini avec
lui.**

(Emerson)

La chimie de l'esprit ressentie par les orateurs

Tout orateur a déjà ressenti l'influence de la chimie de l'esprit, car il est bien connu que dès que les esprits individuels des auditeurs entrent "en rapport" avec l'esprit de l'orateur (sur la même longueur d'ondes que la vitesse de vibration de l'esprit de l'orateur), il y a une augmentation remarquable de l'enthousiasme dans l'esprit de l'orateur et, souvent, il emploie des figures rhétoriques qui surprennent tout le monde, y inclus lui-même.

Généralement, les 5 à 10 premières minutes d'un discours sont consacrées à ce qu'on appelle l'"échauffement", le processus par lequel l'esprit de l'orateur et celui de son public se mélangent dans une HARMONIE PARFAITE.

Chaque orateur sait ce qui se passe quand le public ne dégage pas cet état d'"harmonie parfaite".

Comment expliquer les phénomènes qui semblent surnaturels lors des réunions de spiritisme ?

Les phénomènes qui semblent surnaturels lors des réunions de spiritisme sont les résultats du mélange des esprits du groupe. Ces phénomènes commencent à se manifester 10 à 20 minutes après la formation du groupe – rarement avant –, car c'est le temps nécessaire pour que les esprits s'harmonisent et s'allient.

Les “messages” reçus par les adeptes viennent probablement de l’un de ces 2 sources, ou des 2 :

1. De l’immense entrepôt du subconscient de certains membres du groupe,

ou

2. De l’entrepôt universel de l’éther où toutes les vibrations de la pensée sont préservées.

Aucune loi naturelle connue et aucune raison humaine ne soutient la théorie de la communication avec les morts.

En revanche, on sait que chaque individu peut explorer l’entrepôt de connaissances dans l’esprit d’un autre à travers le principe de la chimie de l’esprit et il semble raisonnable de supposer que ce pouvoir peut être étendu pour établir le contact avec toutes les vibrations disponibles dans l’éther, s’il y en a.

La théorie selon laquelle toutes les vibrations plus élevées et plus raffinées, comme celles libérées par les pensées, sont préservées dans l’éther, est fondée sur le fait connu que ni la matière ni l’énergie (les 2 éléments connus de l’univers) ne peuvent être créées ni détruites. Il est donc raisonnable de supposer que toutes les vibrations qui ont été suffisamment “renforcées” pour être captées et absorbées dans l’éther seront disponibles pour toujours. Les vibrations plus lentes qui ne se fondent pas dans l’éther et qui n’entrent pas en contact avec lui ont probablement une vie plus courte et disparaissent rapidement.

Le cas des génies

Tous ceux qu’on appelle “génies” ont sans doute obtenu leur réputation par hasard ou en formant des alliances avec d’autres esprits qui leur ont permis d’“accélérer” les vibrations de leurs propres esprits, afin de capter le vaste Temple de Connaissances enregistrées et disponibles dans l’éther de l’univers.

Tous les grands génies que je connaisse ont un grand besoin sexuel. Cela prouve que le contact sexuel est le plus grand stimulant de la pensée.

Les “Grands Six” de Chicago

Après M. Ford, M. Edison et M. Firestone, il y a les “Grands Six” de Chicago :

– M. Wrigley Jr., fondateur de la multinationale américaine William Wrigley Jr. Company, produisant principalement des chewing-gums et dont le revenu annuel individuel s'éleva à plus de 15 millions de dollars par an,

– John R. Thompson, créateur de la chaîne de restaurants portant son nom,

– M. Lasker, propriétaire de l'agence de publicité Lord & Thomas,

– M. McCullough, propriétaire de la Compagnie Parmalee Express, la plus grande société de transport à l'époque,

– M. Ritchie et M. Hertz, créateurs et propriétaires des taxis jaunes aux États-Unis.

Le revenu annuel de ces 6 hommes fut estimé à plus de 25 millions de dollars, soit une moyenne de 4 millions de dollars par an chacun, pourtant aucun d'entre eux n'avait reçu une éducation spéciale. Ils avaient tous démarré sans capital ou avec très peu de crédit. Leurs réussites financières étaient dues à leurs propres projets et non à la chance.

Durant plusieurs années, ces 6 hommes formaient une alliance amicale. Ils se réunissaient régulièrement afin de se soutenir les uns les autres avec des idées et des suggestions sur des sujets divers et variés dans leurs domaines d'activité respectifs.

Il faut noter qu'à l'exception de M. Hertz et M. Ritchie, les autres n'étaient pas associés d'affaires.

Tous les 6 étaient millionnaires. C'était grâce au fait qu'ils avaient appris comment coordonner leurs esprits individuels en les alliant dans une harmonie parfaite pour créer un "Cerveau Collectif" qui ouvre, pour chacun d'entre eux, des portes fermées à la plupart de la race humaine.

Autres réussites grâce au Cerveau Collectif

U.S. Steel (United States Steel Corporation) est l'une des plus puissantes organisations industrielles au monde. L'idée à partir de laquelle s'est développé ce géant industriel est née dans l'esprit d'Elbert H. Gary, un avocat né et élevé dans une petite ville près de Chicago.

M. Gary a réussi à créer un "Cerveau Collectif" avec un groupe d'hommes, et c'était cela qui donnait de l'énergie à sa compagnie.

Où que vous cherchiez, vous trouverez un succès remarquable dans le domaine des affaires, de la finance, de l'industrie ou dans n'importe quelle profession, et vous pouvez être sûr que derrière ce succès, il y a un individu qui a appliqué le principe de la chimie de l'esprit qui crée un "Cerveau Collectif".

Ces grands succès semblent souvent être l'œuvre d'une seule personne, mais cherchez bien et vous trouverez les autres individus qui sont derrière et dont les esprits ont été coordonnés avec le sien.

Rappelez-vous que 2 ou plusieurs personnes peuvent exploiter le principe de la chimie de l'esprit pour créer un "Cerveau Collectif".

Le pouvoir (de l'homme) est formé de connaissances organisées exprimées à travers des efforts intelligents !

Aucun effort ne peut être ORGANISÉ sans que les individus engagés dans cet effort collectif ne coordonnent leurs connaissances et énergies dans une harmonie parfaite. Le manque de coordination harmonieuse est la cause principale de l'échec dans les entreprises.

Expérience avec les étudiants à propos de la richesse de Ford

J'ai mené une expérience intéressante en collaboration avec les étudiants d'une université bien connue. Chaque étudiant a été prié de faire un exposé sur le thème "Comment et pourquoi Ford est-il devenu millionnaire ?"

Chaque étudiant a été invité à décrire ce qu'il croyait être la source des biens réels de M. Ford, et en quoi consistaient ces biens en détail.

La majorité des étudiants ont rassemblé des relevés financiers et des inventaires des biens de M. Ford et ont utilisé ces informations comme base pour estimer la richesse de M. Ford.

Ces "sources de la richesse de M. Ford" incluaient l'argent mis en banque, les matériaux bruts et finis en stock, les bâtiments et propriétés immobilières, les biens immatériels – capacités techniques et intellectuelles – estimés de 10 à 25 % de la valeur des biens matériels.

Vous ne pouvez pas devenir puissant dans votre communauté ni atteindre un succès durable dans n'importe quelle activité, sans être d'abord assez mûr pour vous culpabiliser vous-même pour vos propres erreurs.

Un seul étudiant sur les plusieurs centaines a répondu comme suit :

“Les biens de M. Ford consistent essentiellement en 2 éléments :

1. Le fond de roulement, les matières premières et les produits finis.

2. Les connaissances et les acquis de l'expérience de M. Ford lui-même ainsi que la coopération avec une organisation bien formée qui sait comment appliquer ces connaissances pour tirer le maximum d'avantages, selon l'idée de M. Ford.

Il est impossible d'estimer, même approximativement, la valeur monétaire de ces 2 groupes d'actifs, mais, à mon avis leurs valeurs relatives sont les suivantes :

- Les connaissances organisées de l'entreprise Ford : 75 % ;
- La valeur des liquidités et des actifs physiques de toute nature, y compris les matériaux bruts et les produits finis : 25%.”

Je pense que ce jeune homme n'avait pas rédigé sa réponse tout seul. Il avait probablement reçu les conseils d'une ou plusieurs personnes analytiques et très expérimentées.

Le plus grand capital est le cerveau

Le plus grand atout de M. Ford était incontestablement son propre cerveau. Ensuite, il y avait les cerveaux de ses associés dont la coordination lui a permis d'accumuler tous ses actifs physiques.

Même si on avait détruit chaque usine de la Compagnie Ford, chaque machine, chaque atome de matériau brut ou fini et tout l'argent qu'il possédait en banque, Ford serait toujours resté l'un des hommes les plus puissants au monde sur le plan économique car les cerveaux qui avaient construit son empire auraient toujours pu le réédifier en peu de temps.

Le capital est toujours disponible, en quantité illimitée, pour ceux qui possèdent un cerveau comme celui de Ford.

Ford a été l'un des Américains les plus puissants et les plus riches car il a eu une conception plus vive et plus concrète du principe des CONNAISSANCES ORGANISÉES.

Malgré sa grande puissance et son succès financier, il a sans doute commis de nombreuses erreurs dans l'application des principes à l'aide desquels il a acquis sa fortune. Les méthodes de coordination des esprits employées par M. Ford ont été certainement dures. La plupart des échecs sont survenus pendant les premiers jours de son expérience, avant qu'il n'ait acquis la sagesse qui s'accumule naturellement avec la maturité au fil des années.

Il est certain que M. Ford a appliqué, au moins au début, le principe de la chimie de l'esprit, grâce à une alliance extraordinaire avec d'autres esprits dont celui de M. Edison.

Il est plus que probable que la vision remarquable de M. Ford sur les lois de la nature a été, au début, le résultat de l'alliance amicale avec sa propre épouse, bien avant qu'il ne rencontre M. Edison ou M. Firestone.

Nombreux sont les hommes qui ne savent pas que la vraie source de leur succès est créée par leur propre épouse, par l'application du principe du "Cerveau Collectif". Mme Ford était une femme très intelligente et c'est pour cette raison que je pense que c'était l'alliance des 2 esprits qui a donné à M. Ford un véritable élan vers le succès.

Au début, M. Ford a dû combattre 3 ennemis puissants : l'analphabétisme, l'ignorance et la pauvreté. Sa femme était là pour le soutenir. En très peu de temps, M. Ford a maîtrisé ses 3 ennemis et les a transformés en actifs constituant le fondement de son succès.

La source de la puissance

Nous vivons une ère de la PUISSANCE INDUSTRIELLE !

La source de cette PUISSANCE réside dans l'EFFORT ORGANISÉ et BIEN COORDONNÉ. La gestion des entreprises industrielles a non seulement organisé efficacement les travailleurs individuels, mais en plus, dans bien des cas, des fusions industrielles ont été effectuées avec succès et ces alliances (comme c'est le cas de U.S. Steel) rassemblent un pouvoir quasiment illimité.

Presque tous les jours, on entend parler de la fusion de 2 ou plusieurs compagnies commerciales, industrielles ou financières, ce qui met sous une seule direction des ressources considérables et créant ainsi un grand pouvoir.

Les connaissances générales et inorganisées ne représentent pas le vrai POUVOIR. Ce ne sont que du pouvoir potentiel – le matériau à partir duquel le pouvoir réel peut se développer. Toutes les bibliothèques modernes contiennent des rapports de toutes les connaissances, mais celles-ci ne représentent pas le pouvoir car elles ne sont pas organisées.

Chaque forme d'énergie et toutes les espèces animales ou végétales doivent être organisées pour survivre. Les animaux géants – dont les os surdimensionnés ont rempli la Nature – ont laissé des preuves solides que le manque d'organisation mène à l'extinction.

Chaque élément matériel – de l'électron à la plus grande étoile de l'univers – montre clairement que l'une des premières lois de la Nature est celle de l'ORGANISATION. Heureux est celui qui reconnaît l'importance de cette loi et qui se familiarise avec les manières différentes de l'appliquer à son avantage.

L'homme d'affaires habile a non seulement reconnu l'importance de cette loi de l'effort organisé mais, en plus, il l'a transformée en un instrument de son propre POUVOIR.

Sans connaître l'existence du principe de la chimie de l'esprit, de nombreuses personnes ont accumulé un grand pouvoir juste en organisant leurs connaissances.

La plupart de ceux qui ont découvert le principe de la chimie de l'esprit et qui ont développé un "Cerveau Collectif" sont tombés par

hasard là-dessus et étaient souvent incapables de reconnaître la véritable nature de leur trouvaille ou de comprendre la source de leur pouvoir.

Le nombre de personnes, qui, à l'heure actuelle, utilisent consciemment le principe de la chimie de l'esprit pour développer leur pouvoir à travers l'alliance de 2 ou plusieurs cerveaux, pourrait être compté sur les doigts des 2 mains, laissant probablement quelques doigts en trop.

Si cette estimation est assez vraie, vous verrez naturellement qu'il n'y a aucun risque que le champ de pratique de la chimie de l'esprit soit saturé.

L'une des tâches les plus difficiles d'un dirigeant

C'est un fait bien connu que l'une des plus difficiles tâches que tout homme d'affaires doit accomplir est d'inciter ses associés à coordonner leurs efforts dans un esprit d'harmonie. La coopération continue d'un groupe de travailleurs, dans toute entreprise, est quasiment impossible. Seuls les dirigeants les plus efficaces peuvent atteindre cet objectif très recherché, mais un tel chef n'apparaît que très rarement à l'horizon dans le domaine de l'industrie, des affaires ou des finances.

Le pouvoir et le succès sont des termes à peu près synonymes !

L'un provient de l'autre. Par conséquent, toute personne qui a les connaissances et la capacité de développer son pouvoir par le principe de la coordination harmonieuse de l'effort entre des esprits individuels, ou de toute autre manière, aura du succès dans n'importe quelle activité raisonnable qui peut se finaliser avec succès.

**Dans l'histoire du monde,
jamais il n'y a eu une telle**

**abondance d'opportunités,
comme maintenant, pour
celui qui est prêt à servir
avant de vouloir cueillir.**

Comment reconnaître un vrai “Cerveau Collectif” ?

Il ne faut pas croire qu'un “Cerveau Collectif” naîtra automatiquement de chaque groupe d'esprits qui prétendent s'allier HARMONIEUSEMENT.

L'harmonie, dans le vrai sens du terme, est aussi rare parmi les groupes de gens qu'un vrai Chrétien parmi ceux qui se proclament Chrétiens.

L'harmonie est le noyau autour duquel le “Cerveau Collectif” doit se développer. Sans cet élément essentiel, il ne peut y avoir un “Cerveau Collectif”.

Woodrow Wilson voulait développer un “Cerveau Collectif” composé de groupes d'esprits intelligents, venant de toutes les nations civilisées, pour conserver la paix après la Première Guerre mondiale. Son idée était la plus ambitieuse idée humanitaire jamais créée à l'époque car elle était basée sur un principe assez puissant pour établir une vraie fraternité entre les êtres humains sur terre. La Société des Nations (SDN), cette alliance d'esprits extraordinaire dans un esprit d'harmonie, est devenue réalité – elle est remplacée par l'Organisation des Nations Unies (ONU) en 1945.

Une telle union n'est possible que lorsque l'ignorance et la superstition sont remplacées par la compréhension et la sagesse.

La psychologie de la réunion de renouveau

L'ancienne orgie religieuse comme le "renouveau" est un exemple qui nous permet de mieux comprendre le principe du "Cerveau Collectif."

Lors d'une réunion de renouveau, la musique joue un rôle important dans la création d'une harmonie essentielle à la fusion des esprits. Sans musique, la réunion serait un échec.

Le leader n'a aucune difficulté à créer cette harmonie dans l'esprit de ses fidèles, en éveillant la nature émotionnelle de ces derniers, mais on sait bien que cet état d'harmonie ne dure que pendant sa présence, et après cela, le "Cerveau Collectif" qu'il a créé temporairement se détruit.

Tous les esprits qui veulent entrer en contact avec le "Cerveau Collectif" le perçoivent. L'air est chargé d'influences positives et agréables qui changent la chimie de l'ensemble de tous les esprits présents.

Le leader appelle cette énergie "l'Esprit du Seigneur".

À travers des expériences menées avec un groupe de chercheurs scientifiques et de gens qui n'étaient pas au courant de la nature de ces expériences, j'ai créé le même état d'esprit et la même atmosphère positive sans l'appeler "l'Esprit du Seigneur".

À de nombreuses reprises, j'ai été témoin de la création d'un climat positif dans un groupe de vendeurs, sans qu'il soit appelé "l'Esprit du Seigneur".

J'ai participé à la direction d'une école de vente au côté Harrison Parker, fondateur de la Société Coopérative de Chicago. À l'aide du même principe de la chimie de l'esprit, que le leader religieux appelle "l'Esprit du Seigneur", j'ai transformé la nature d'un groupe de 3.000 hommes et femmes (qui n'avaient aucune expérience dans la vente). Ils ont vendu plus de 20.000.000 d'euros de produits en moins de 9 mois, et ont gagné plus de 2.000.000 d'euros pour eux-mêmes.

On a constaté qu'une personne ordinaire qui rejoignait cette école atteignait l'apogée de son pouvoir de vendre en l'espace d'une semaine seulement, puis, il était nécessaire de recharger son cerveau à l'aide des réunions régulières.

Ces réunions avaient lieu plus ou moins de la même manière que les réunions modernes de renouveau des fidèles, utilisant plus ou moins les mêmes équipements scéniques, y compris la musique et de grands orateurs talentueux qui encourageaient les vendeurs de la même manière que le leader religieux.

Ce qui se passe lorsqu'un groupe d'esprits entrent en contact dans une harmonie parfaite

Appelez cela comme vous voulez (religion, psychologie, chimie de l'esprit ou autres termes basés sur le même principe), le plus certain est que, lorsqu'un groupe d'esprits entrent en contact dans une HARMONIE PARFAITE, chaque esprit du groupe est immédiatement rempli et revigoré par une énergie remarquable appelée le "Cerveau Collectif".

Le cerveau et le système nerveux humain constituent un appareil complexe que seuls quelques initiés comprennent ! Lorsqu'il est contrôlé et bien dirigé, cet appareil peut accomplir des miracles, et dans le cas contraire, il réalisera des exploits fantastiques et fantomatiques, comme dans les cas des personnes internées dans les asiles de fous.

Le cerveau humain est directement lié à un flux continu d'énergie à partir duquel l'homme tire son pouvoir de penser. Le cerveau reçoit cette énergie, la mélange avec l'énergie créée par la nourriture ingérée et la distribue dans chaque partie du corps à l'aide du sang et du système nerveux. Elle devient ainsi ce qu'on appelle "la vie".

Personne ne semble savoir d'où vient cette énergie. Tout ce que nous savons est que nous la possédons tous, autrement, nous mourons.

Je suppose que cette énergie n'est autre que ce que nous appelons l'éther, et qu'elle coule à travers le corps avec l'oxygène de l'air que nous respirons.

Chaque corps humain normal possède un laboratoire chimique de première classe et un stock de produits chimiques suffisants pour exercer l'activité de digestion, d'assimilation, de mélange, de composition de la nourriture que notre corps absorbe et de distribution correcte pour alimenter notre corps.

Des tests complexes ont été réalisés, à la fois sur l'homme et sur les animaux, pour prouver que l'énergie connue comme étant l'esprit joue un rôle important dans cette opération chimique de composition et de transformation des aliments en substances nécessaires pour maintenir le corps en bon état.

Les causes des perturbations de l'esprit

C'est bien connu que l'inquiétude, l'angoisse ou la peur interfèrent avec le processus digestif et dans des cas extrêmes l'arrêtent complètement, ce qui entraîne la maladie ou la mort. Il est donc évident que l'esprit est impliqué dans la chimie de la digestion et de la distribution des aliments.

De nombreuses autorités éminentes pensent, même si cela n'a jamais été prouvé scientifiquement, que l'énergie dite esprit ou pensée peut être contaminée par des unités négatives ou "sauvages", à tel point que le système nerveux tout entier n'est plus en mesure de fonctionner correctement, la digestion est perturbée et diverses formes de maladies se manifestent.

Les difficultés financières et l'amour non-partagé sont les principales causes de ces perturbations de l'esprit.

Un environnement négatif, comme dans le cas où un membre de la famille nous "harcèle" constamment, risque d'interférer avec la chimie de l'esprit, à tel point que l'individu perd l'ambition et se laisse

aller peu à peu. En effet, le vieil adage disant que “l’épouse d’un homme peut le ‘construire’ ou le ‘détruire’” est littéralement vraie.

Nous savons tous que certaines combinaisons d’aliments, une fois dans l’estomac, pourraient provoquer une indigestion, des douleurs violentes et même la mort. Pour être en bonne santé, il faut non seulement de bonnes associations d’aliments, mais aussi – et ceci est vraiment essentiel – une harmonie de l’esprit.

Un homme est à moitié vaincu au moment où il commence à se sentir désolé pour lui-même ou à trouver des alibis pour justifier sa défaite.

Que se passe-t-il lorsque l’harmonie est absente ?

L’“harmonie” fait partie de l’une des lois de la Nature. Sans elle, il ne peut y avoir aucune ÉNERGIE ORGANISÉE ou n’importe quelle autre forme de vie.

La santé du corps, aussi bien que celle de l’esprit, est littéralement construite sur la base du principe de l’HARMONIE ! Lorsque les organes du corps cessent de fonctionner dans l’harmonie, l’énergie qu’on appelle “la vie” commence à se détruire et la mort approche.

Au moment où l’harmonie disparaît de toute forme d’énergie organisée (pouvoir), les unités de cette énergie sont complètement perturbées et le pouvoir devient neutre ou passif.

Permettez-moi de répéter encore une fois que l'harmonie est également le noyau autour duquel le "Cerveau Collectif" développe son pouvoir et, si vous détruisez cette harmonie, vous détruirez le pouvoir produit par l'effort coordonné des esprits individuels.

Si vous voulez vraiment atteindre le succès, vous devez absolument comprendre ce principe et apprendre comment l'appliquer, sinon il deviendra inutile..

Votre réussite dans la vie dépend, en grande partie, de votre adaptation à l'environnement qui vous entoure. Il faut une harmonie entre vous et votre environnement. Le palais d'un roi devient un taudis si les murs ne sont pas remplis d'harmonie. Et inversement, le taudis peut rendre plus heureux que le manoir du riche si l'harmonie y règne.

Sans une harmonie parfaite, la science de l'astronomie serait tout aussi inutile que "les reliques d'un saint", car les étoiles et les planètes entreraient en collision les unes avec les autres et tout serait dans un état de chaos et de désordre.

Sans la loi de l'harmonie, le sang pourrait distribuer les aliments et les nutriments de manière erronée

Sans la loi de l'harmonie il ne peut y avoir aucune organisation des connaissances, car les connaissances organisées sont, en fin de compte, l'harmonie des faits et des vérités des lois naturelles.

Dès que la discorde pointe son bout du nez, l'harmonie s'échappe. Ce fait est valable que ce soit pour un partenariat d'affaires ou un mouvement organisé des planètes de l'univers.

Vous avez peut-être l'impression que j'insiste trop sur l'importance de l'HARMONIE, mais rappelez-vous que le manque d'harmonie est la première et souvent la seule cause de l'ÉCHEC !

La poésie, la musique, le théâtre, etc. ne peuvent exister sans l'harmonie.

Une bonne architecture est en grande partie une question d'harmonie. Une maison sans harmonie n'est autre qu'une masse de

matériaux de construction. Cela n'a aucun charme.

L'harmonie est la base d'une bonne gestion des affaires.

Chaque homme ou femme bien habillé est une image vivante de l'harmonie.

Vous rendez-vous compte du rôle important que l'harmonie joue dans le monde – et même dans le fonctionnement de l'univers entier ?

Comment une personne intelligente pourrait-elle oublier l'harmonie dans son "Objectif défini" dans la vie ? Sous-estimer l'harmonie qui doit être la fondation de l'"objectif défini" serait comme si vous n'aviez aucun objectif du tout.

Quelles sont les qualités requises pour un leader ?

Le corps humain est une organisation complexe d'organes, de glandes, de vaisseaux sanguins, de nerfs, de cellules cérébrales, de muscles, etc. L'énergie mentale qui stimule l'action et qui coordonne les efforts des parties composantes du corps est aussi une pluralité d'énergies toujours variées et en évolution. De la naissance jusqu'à la mort il y a une lutte continue qui prend souvent la nature d'un combat ouvert entre les forces de l'esprit. Par exemple, la lutte éternelle entre les forces de motivation et les désirs de l'esprit humain qui a lieu entre les impulsions du bien et du mal est bien connue par tous.

Chaque être humain possède au moins 2 différents pouvoirs psychiques ou personnalités. Cela peut aller jusqu'à 6 personnalités différentes chez un même individu. L'une des tâches les plus délicates de l'homme est d'harmoniser ces forces spirituelles, de les organiser et de les diriger vers la réalisation d'un objectif précis. Sans l'harmonie, personne ne peut devenir un penseur clair.

Tous les dirigeants dans tous les domaines – affaires, industrie, politique, etc. – savent très bien qu'il est très difficile d'organiser des

groupes de personnes qui doivent coordonner leurs efforts pour atteindre un objectif spécifique, sans accrochage. Chaque être humain possède, en lui-même, des forces intérieures difficiles à harmoniser, même lorsqu'il est placé dans un environnement plus favorable à l'harmonie.

S'il est difficile d'harmoniser un esprit individuel, il l'est encore beaucoup plus pour un groupe d'esprits afin qu'ils fonctionnent comme un seul, d'une manière ordonnée, à travers le "Cerveau Collectif".

Pour qu'un leader puisse développer et diriger les énergies d'un "Cerveau Collectif", il doit avoir du tact, de la patience, de la persévérance, de la confiance en soi, des connaissances approfondies sur la chimie de l'esprit et la capacité à s'adapter (dans un état parfait d'équilibre et d'harmonie) à l'évolution rapide des circonstances, sans montrer le moindre signe d'agacement.

Combien sont ceux qui peuvent répondre à ces demandes ?

Le leader efficace doit posséder la capacité de changer la couleur de son esprit, comme un caméléon, pour s'adapter à toutes les circonstances liées à l'objet de son commandement. En outre, il doit pouvoir passer d'un état d'esprit à un autre, sans montrer les moindres signes de colère ou de manque de maîtrise de soi.

Le leader efficace doit comprendre les Lois du Succès et être en mesure de les appliquer chaque fois que l'occasion l'exige.

Sans ces aptitudes, aucun leader ne peut être puissant, et sans pouvoir, aucun ne peut durer longtemps.

Le sens de l'éducation

Il existait pendant longtemps une incompréhension générale de la signification du mot "éduquer". Les dictionnaires n'avaient pas aidé à éliminer ce malentendu car ils avaient défini le mot "éduquer" comme un acte de transmettre des connaissances.

Le mot “éduquer” a ses racines dans le mot latin “educō” qui signifie développer DE L’INTÉRIEUR, faire sortir de sa coquille, grandir à travers la loi de l’UTILISATION.

La nature déteste l’immobilité sous toutes ses formes. Elle donne la vie durable seulement aux éléments qui sont utiles. Attachez un de vos bras ou n’importe quelle autre partie de votre corps, vous privant ainsi de son utilisation, vous verrez que la partie immobile s’atrophiera bientôt et perdra sa vie. Inversez le processus, utilisez un bras plus qu’à l’ordinaire, tel un forgeron qui manœuvre un marteau lourd toute la journée, et vous remarquerez rapidement que ce bras (développé de l’intérieur) deviendra plus fort et plus musclé.

Le pouvoir provient des CONNAISSANCES ORGANISÉES, mais rappelez-vous qu’il “se développe” par l’application et l’usage !

Une personne peut devenir une encyclopédie vivante de connaissances sans aucun pouvoir de valeur. Ces connaissances deviennent un pouvoir uniquement si elles sont organisées, classifiées et appliquées.

Certaines personnes bien éduquées avaient moins de connaissances que d’autres qui étaient connus comme des idiots. La différence entre les 2 étant que les premiers ont utilisé les connaissances qu’ils possédaient contrairement aux derniers.

Qu’est-ce qu’une personne “instruite” ou “éduquée” ?

Une personne “éduquée” est celle qui a développé ses facultés de telle sorte qu’elle peut obtenir tout ce qu’elle veut dans la vie, sans violer les droits d’autrui.

Cherchez le conseil des gens qui vous diront la vérité sur vous-même, même si cela peut faire mal

à entendre. La simple approbation n'apportera pas le progrès dont vous avez besoin.

“Être instruit” ou “être éduqué” ne veut pas forcément dire “être cultivé”. Des gens “peu cultivés” pourraient être bien “éduqués”.

L’avocat à succès n’est pas nécessairement celui qui a mémorisé le plus grand nombre de principes de droit. Au contraire, l’avocat à succès est celui qui sait où trouver un principe de droit et une variété d’opinions pour soutenir le principe qui répond aux demandes immédiates d’un cas donné.

Autrement dit, l’avocat à succès est celui qui sait où trouver la loi qu’il veut au moment où il en a besoin.

Ce principe s’applique également dans les affaires et dans l’industrie.

Henry Ford avait reçu une formation scolaire limitée, mais il a été quand même l’un des hommes les mieux “éduqués” au monde parce qu’il a acquis la capacité de combiner les lois naturelles et économiques, ainsi que les esprits des hommes, et il a eu le pouvoir d’obtenir toutes les choses matérielles qu’il voulait.

Pendant la première guerre mondiale, M. Ford fut traité de “pacifiste ignorant” par un journal américain qu’il attaqua en diffamation.

Lorsque l’affaire passa en jugement, les avocats du journal essayèrent de prouver, devant Ford lui-même, que leur affirmation était vraie.

Aussi, pour le mettre en difficulté, ils lui posèrent de nombreuses questions sur des sujets variés et inattendus comme “Combien de soldats les Anglais envoyèrent-ils en Amérique pour mater la rébellion de 1776 ?”

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

Cette ligne d'interrogation dura pendant une heure, voire plus, mais Ford resta calme.

Finalement excédé par les questions, Ford lança à la partie adverse :

"Permettez-moi de vous rappeler que j'ai dans mon bureau une rangée de boutons électriques. Il me suffit d'appuyer sur l'un d'eux pour appeler un homme capable de répondre à n'importe quelle question que vous voulez me poser. Maintenant, voulez-vous être assez aimable pour m'expliquer pourquoi, dans le seul but de répondre à vos questions, je devrais remplir mon cerveau de culture générale alors que je suis entouré de collaborateurs capables de me fournir toutes les informations dont j'ai besoin ?"

Il y eut un silence dans la salle.

Le propos de Ford était celui d'un homme ÉDUQUÉ.

Cela a montré que la vraie éducation signifie le développement de la pensée, et non pas seulement la simple accumulation et classification des connaissances.

Ford ne pouvait pas entrer dans un laboratoire chimique et faire des expériences qu'il ne maîtrisait pas, mais il savait comment s'entourer de chimistes qui pouvaient faire cela pour lui s'il le voulait.

Celui qui sait utiliser intelligemment les connaissances des autres est beaucoup plus instruit que celui qui a des connaissances mais ne sait pas que faire avec.

Par l'utilisation des connaissances organisées, on peut devenir instruit et puissant.



Quand vous perdez votre sens de l'humour, mettez-vous à travailler dans un ascenseur, car votre vie sera une série de HAUTS et de BAS de toute manière.

Sommaire de cette leçon sur l'Esprit Maître

1. Le POUVOIR – Ce que c'est et comment le créer et l'utiliser.
2. La COOPÉRATION – La psychologie de l'effort coopératif et comment l'utiliser d'une manière constructive.
3. L'ESPRIT MAÎTRE – Comment il est créé par l'harmonisation de l'objectif et de l'effort entre 2 ou plusieurs personnes.
4. HENRY FORD, THOMAS A. EDISON et HARVEY S. FIRESTONE – Le secret de leur pouvoir et de leur richesse.
5. Les "GRANDS SIX" – Comment ils ont utilisé la loi de l'"Esprit Maître" pour obtenir un profit de plus de 25 millions de dollars par an.
6. L'IMAGINATION – Comment la stimuler pour créer des projets pratiques et des idées nouvelles.
7. La TÉLÉPATHIE – Comment la pensée passe d'un esprit à un autre par l'éther. Chaque cerveau est une station d'émission et de réception de pensées.
8. Comment les VENDEURS et les ORATEURS PUBLICS "sentent" les pensées de leurs auditeurs.
9. La VIBRATION – Décrite par Dr Alexander Graham Bell, l'inventeur du téléphone.
10. L'AIR et l'ETHER – Comment ils transmettent les vibrations.
11. COMMENT et POURQUOI les idées provenant des sources inconnues surgissent à l'esprit.
12. L'HISTOIRE de la Philosophie des Lois du Succès, couvrant une période de plus de 25 ans de recherche scientifique et d'expérimentation.

13. Le juge Elbert H. Gary lit, approuve et adopte le cours sur les Lois du Succès.

14. ANDREW CARNEGIE, responsable de la naissance du cours sur les Lois du Succès.

15. Le COURS SUR LES LOIS DU SUCCÈS aide un groupe de vendeurs à gagner 1.000.000 euros.

16. Le soi-disant SPIRITUALISME expliqué.

17 L'EFFORT ORGANISÉ – Source du pouvoir.

18. Comment vous ANALYSER vous-même.

19. Comment une PETITE FORTUNE a-t-elle été faite à partir d'une ferme ancienne apparemment inutile et sans valeur ?

20. Il y a une MINE D'OR dans votre travail actuel si vous suivez les instructions et exploitez ses ressources.

21. Il y a toujours du CAPITAL pour développer toute idée pratique ou projet que vous pouvez créer.

22. Les RAISONS pour lesquelles les gens échouent.

23. POURQUOI HENRY FORD a été l'homme le plus puissant du monde et comment appliquer les mêmes principes qui lui ont permis d'atteindre le succès.

24. POURQUOI LES GENS sont-ils hostiles aux autres sans le savoir ?

25. L'EFFET du contact sexuel comme stimulant de l'esprit et créateur de santé.

26. Ce qui se passe dans l'orgie religieuse connue sous le nom de la "renaissance".

27. Qu'avons-nous appris de la "Bible de la Nature" ?

28. La CHIMIE de l'esprit – Comment elle vous élève ou vous détruit.

29. CE QUE signifie le “moment psychologique” dans le domaine de la vente.

30. L'ESPRIT se dévitalise – Comment le “recharger” ?

31. La VALEUR et le sens de l'harmonie dans tout effort coopératif.

32. QUELLES SONT les possessions de Henry Ford ? La réponse.

33. C'est l'ère des fusions et de l'effort coopératif.

34. Woodrow Wilson pensait à la loi de l'Esprit Maître lorsqu'il a créé la Ligue des Nations.

35. Le SUCCÈS est une question de négociation diplomatique avec les autres.

36. CHAQUE ÊTRE HUMAIN a au moins 2 personnalités distinctes : l'une destructive et l'autre constructive.

37. L'ÉDUCATION – Généralement mal comprise comme synonyme de l'instruction ou de la mémorisation des règles. Elle signifie en réalité développement de l'esprit humain, de l'intérieur, par l'ouverture et l'usage.

38. DEUX MÉTHODES pour acquérir des connaissances : par l'expérience personnelle et par l'assimilation des connaissances acquises par l'expérience des autres.

39. ANALYSES PERSONNELLES de Henry Ford, Benjamin Franklin, George Washington, Abraham Lincoln, Theodore Roosevelt, Wm. Howard Taft, Woodrow Wilson, Napoléon Bonaparte, Calvin Coolidge et Jesse James.

40. VOS 6 PLUS DANGEREUX ENNEMIS.

Le temps est un maître qui

**guérit les plaies de la
défaite temporaire et
égalise les inégalités du
monde. Rien n'est
"impossible" pour lui.**

Qui peut tirer profit de la loi de la Philosophie du succès ?

LES CHEFS DE GARE qui veulent une meilleure coopération entre les agents et le grand public qu'ils servent.

LES SALARIÉS qui veulent augmenter leur salaire et vendre leurs services plus chers.

LES VENDEURS qui veulent devenir maîtres dans leur domaine. La philosophie de la loi du succès couvre toutes les lois de la vente et inclut de nombreuses caractéristiques qui ne figurent dans aucun autre cours.

LES DIRIGEANTS INDUSTRIELS qui comprennent la valeur de l'harmonie entre leurs employés.

LES SALARIÉS DES SOCIÉTÉS DE CHEMINS DE FER qui veulent établir des records d'efficacité conduisant à des positions plus importantes et mieux payées.

LES COMMERÇANTS qui veulent développer leurs affaires en augmentant le nombre de clients. La philosophie des Lois du Succès les aidera à agrandir leurs affaires en leur enseignant comment traiter les clients qui entrent dans leurs magasins.

LES DIRECTEURS DE VENTE D'AUTOMOBILES qui veulent augmenter le pouvoir de vendre des vendeurs sous sa direction. Une grande partie du cours sur les Lois du Succès a été développée à partir de l'expérience et le travail des plus grands vendeurs d'automobiles du monde, et représente donc une aide extraordinaire pour les directeurs de vente qui dirigent les efforts des vendeurs d'automobiles.

LES ASSUREURS qui veulent augmenter le nombre d'assurés ainsi que la valeur des polices pour les clients actuels.

LES ENSEIGNANTS qui souhaitent faire progresser leur carrière ou qui sont à la recherche d'une opportunité pour entrer

dans le domaine des affaires.

LES ÉTUDIANTS qui n'ont pas encore trouvé leur voie dans la vie. Ce cours contient un service d'analyse personnelle complète qui aide l'étudiant de cette philosophie à déterminer le travail qui lui convient le mieux.

LES BANQUIERS qui veulent développer leurs activités grâce à de meilleures méthodes de servir leurs clients.

LES MÉDECINS ET LES DENTISTES qui désirent développer leur pratique sans violer l'éthique de leur profession en faisant de la publicité directe. Un grand médecin a dit que le cours sur les Lois du Succès vaut 10.000 euros pour tout homme ou femme dont la profession interdit la publicité directe.

LES PROMOTEURS qui veulent développer des nouvelles idées dans les affaires ou l'industrie. Le principe décrit dans cette leçon peut apporter une petite fortune à celui qui l'utilise comme base de la promotion immobilière.

LES AGENTS IMMOBILIERS qui souhaitent de nouvelles méthodes pour promouvoir leurs ventes. Cette leçon contient la description d'un plan de promotion immobilière entièrement nouveau, qui garantit la fortune de ceux qui l'utiliseront. Ce plan peut être exploité dans pratiquement n'importe quelle ville. En outre, il peut être utilisé par des gens qui n'ont jamais promu une entreprise auparavant.

LES AGRICULTEURS qui veulent découvrir de nouvelles méthodes de commercialisation de leurs produits de façon à gagner plus de profits, et ceux qui possèdent des terres qui peuvent être divisées en fonction du plan présenté à la fin de cette Leçon. Des milliers d'agriculteurs ont des "mines d'or" dans leurs terres. Même si elles ne peuvent pas être cultivées, elles peuvent être utilisées pour les loisirs et apporter ainsi des profits.

LES SECRÉTAIRES ET LES COMPTABLES qui cherchent un plan pratique pour obtenir de meilleurs postes, mieux payés. Le cours sur les Lois du Succès est le meilleur cours jamais écrit sur le thème de la vente de services.

LES IMPRIMEURS qui veulent un plus grand volume de travail et une production plus efficace comme résultat d'une meilleure coopération entre leurs employés.

LES OUVRIERS qui ont l'ambition d'évoluer vers des postes à responsabilité avec un salaire plus élevé.

LES AVOCATS qui souhaitent développer leur clientèle grâce aux méthodes dignes et éthiques, qui attireront vers eux l'attention favorable de nombreuses personnes ayant besoin de services juridiques.

LES CHEFS D'ENTREPRISE qui ont envie de développer leurs affaires actuelles ou qui veulent réduire les dépenses pour le même volume de production.

LES PROPRIÉTAIRES DE BLANCHISSERIES qui souhaitent développer leurs affaires en enseignant à leurs salariés comment servir les clients avec beaucoup de politesse et d'efficacité.

LES ASSUREURS-VIE qui souhaitent des organisations de vente plus grandes et plus efficaces.

LES DIRECTEURS DE MAGASINS qui souhaitent un plus grand volume d'affaires comme résultat d'efforts individuels de vente plus efficace.

LES GENS MARIÉS qui sont malheureux et qui n'ont pas encore atteint le succès à cause du manque d'harmonie et de coopération dans leur foyer.

La philosophie des Lois du Succès offre à tous ceux décrits ci-dessus une aide à la fois DÉFINIE et RAPIDE.

Un objectif dans la vie est la seule fortune qui mérite d'être trouvée ; et il ne faut pas la chercher dans un

**pays étranger mais dans le
cœur lui-même.**

**(Robert Louis
Stevenson)**

Résumé

Le but de ce résumé est de vous aider à maîtriser le principe du “Cerveau collectif” décrit en détail dans cette leçon.

Toutes nouvelles idées, et plus particulièrement celles de nature abstraite, s’implantent dans l’esprit humain uniquement après de nombreuses répétitions. C’est pourquoi, nous allons répéter certains points que nous avons déjà abordés auparavant.

Un “Cerveau Collectif” se développe à partir d’une alliance amicale entre 2 ou plusieurs cerveaux, dans un esprit d’harmonie, dans le but d’atteindre un objectif précis.

Toute alliance d’esprits, qu’elle soit harmonieuse ou non, crée un autre esprit qui affecte tous les membres de l’alliance. Mais attention ! Ce nouvel esprit n’est pas toujours un “Cerveau Collectif”.

Nous avons déjà vu qu’il existe des esprits qui ne sont pas faits pour se mélanger et il est donc impossible de les associer d’une manière harmonieuse.

Pensez à la combinaison chimique et vous comprendrez parfaitement ce que je veux dire.

Par exemple, c’est la combinaison de 2 atomes d’hydrogène avec 1 atome d’oxygène (H₂O) qui donne une molécule d’eau. Un atome d’hydrogène et un atome d’oxygène ne produiront pas une molécule d’eau et ne peuvent pas s’associer en harmonie.

Il existe de nombreux éléments qui, une fois combinés, se transforment immédiatement en substances toxiques mortelles. Cela veut dire que de nombreux éléments toxiques peuvent être neutralisés et rendus inoffensifs lorsqu’ils sont combinés avec certains autres éléments.

Tout comme la combinaison de certains éléments change entièrement leur nature, la combinaison de certains esprits change la nature de ceux-ci et produit soit ce qu’on appelle un “Cerveau Collectif”, soit son opposé qui est extrêmement destructeur.

Toute femme qui trouve sa belle-mère incompatible a expérimenté l’opposé du Cerveau Collectif. Pour une raison qui reste inconnue dans le domaine du comportement mental, la plupart des belles-mères semblent éprouver des sentiments négatifs envers les femmes de leurs fils. Leurs relations sont

souvent tendues. La rencontre de leurs esprits crée donc une influence opposée au “Cerveau Collectif”.

Tout leader devrait donc garder à l’esprit le fait qu’il existe des esprits qui ne peuvent pas s’harmoniser et qui ne peuvent pas former un “Cerveau Collectif”.

Par conséquent, il devrait bien étudier la répartition de ses subordonnés de façon à attribuer les postes les plus stratégiques aux esprits pouvant se combiner dans un esprit de cordialité et d’harmonie.

La capacité à réunir des gens compatibles et compétents est l’une des principales qualités d’un vrai leader.

Cette qualité a été la source principale du pouvoir et de la fortune accumulés par Andrew Carnegie. Ne sachant absolument rien sur la technique de la sidérurgie, Carnegie a réuni des hommes qui s’y connaissaient pour former un “Cerveau Collectif” afin de construire la plus grande industrie de l’acier du monde.

Le grand succès de Henry Ford est dû à l’application réussie de ce même principe. Même s’il était quelqu’un de très autonome, Ford n’aurait jamais réussi tout seul dans son industrie. Tout comme Carnegie, il s’est entouré de gens qui lui ont fourni les connaissances nécessaires qu’il ne possédait pas. Par ailleurs, il a choisi des hommes dont les esprits s’harmonisaient une fois combinés.

Les alliances les plus efficaces qui donnent naissance à un “Cerveau Collectif” sont celles développées à partir des esprits d’hommes et de femmes. La raison en est que ces esprits s’harmonisent plus facilement. En outre, le stimulant du contact sexuel joue souvent un rôle dans le développement d’un “Cerveau Collectif” entre un homme et une femme.

Il est bien connu que le mâle d’une espèce est plus affûté et plus alerte pour la “chasse”, quel que soit l’objet de celle-ci, quand il est inspiré et pressé par une femelle.

Ce trait de caractère humain commence à se manifester chez l’homme à l’âge de la puberté et se poursuit tout au long de sa vie.

La première preuve peut être observée chez les sportifs. Retirez les femmes du public et les sports comme le football ou le tennis deviendront rapidement inintéressants. Tout jeune homme fera des efforts surhumains pour gagner un match s’il sait que la fille qui lui plaît le regarde de la tribune.

Le même jeune homme aura le même enthousiasme pour accumuler de l’argent s’il est inspiré et soutenu par la femme qu’il a choisie, surtout si celle-ci

sait comment stimuler son esprit avec le sien à travers la loi du “Cerveau Collectif.”

D’autre part, la même femme peut, par l’application négative de la loi du “Cerveau Collectif” – à cause de la jalousie, de l’égoïsme, de l’avarice ou de la vanité – conduire cet homme jusqu’à la défaite totale !

Elbert Hubbard, un grand écrivain américain, avait si bien compris ce principe que lorsqu’il a découvert que l’incompatibilité entre lui et sa première épouse allait sûrement le mener à l’échec, il a étonné l’opinion publique en divorçant d’elle et en épousant une femme qui a été la principale source de son inspiration.

Ce ne sont pas tous les hommes qui ont le courage de prendre une telle décision, mais, qui oserait dire que ses actions ne sont pas pour ses propres intérêts ?

La principale préoccupation d’un homme est de réussir !

La route vers le succès pourrait être – et c’est le cas généralement – bloquée par de nombreuses barrières qui doivent être enlevées pour que l’objectif puisse être atteint.

L’un des obstacles préjudiciables est l’alliance malheureuse entre des esprits qui n’arrivent pas à s’harmoniser. Dans ce cas, elle doit être rompue, sinon l’échec est assuré.

Celui qui maîtrise les 6 peurs fondamentales, dont l’une est la Peur de la Critique, n’hésitera pas à prendre la décision appropriée – même draconienne – lorsqu’il se trouve coincé par une alliance inharmonieuse, peu importe la nature de cette alliance ou les personnes participantes.

Il est 1000 fois mieux de faire face aux critiques que d’accepter l’échec à cause d’une telle alliance, que ce soit une alliance d’affaires ou sociale.

Pour être honnête, le divorce est justifié quand les conditions du mariage sont telles que l’harmonie ne peut régner.

Je n’ai pas du tout l’intention de dire que le divorce est la seule solution au manque d’harmonie. Évidemment, dans certains cas, la discorde peut être résolue autrement.

Si vous ne pouvez pas accomplir de grandes choses, rappelez-vous que

vous pouvez accomplir de petites choses d'une façon grandiose.

Certains esprits ne pourront jamais s'allier harmonieusement en raison de la nature chimique du cerveau de chacun des individus, alors, n'accusez pas les autres membres de l'alliance d'être responsables du manque d'harmonie car peut-être que le problème vient de votre propre cerveau !

Rappelez-vous qu'un esprit qui ne peut pas s'harmoniser avec un ou plusieurs autres esprits pourrait bien s'harmoniser avec d'autres types d'esprit.

La découverte de cette vérité a entraîné des changements radicaux dans la méthode de gestion du personnel. On ne licencie plus systématiquement une personne qui n'est plus efficace pour faire le travail pour lequel elle avait été embauchée au départ. Le directeur essaie d'attribuer à cette personne un autre poste qui lui convient le mieux.

Assurez-vous de bien comprendre le principe du "Cerveau Collectif" car cela est très important pour votre réussite.

Lorsque vous aurez maîtrisé ce principe et appris comment le mettre en pratique, vous verrez que de nombreuses opportunités s'offriront à vous.

Cette Leçon sur le Cerveau Collectif comporte assez d'informations pour vous aider à devenir Maître-Vendeur, si vous avez des aptitudes en vente.

Toute société commerciale peut utiliser à son profit la loi du "Cerveau Collectif".

Un concessionnaire d'automobiles, qui emploie 12 vendeurs, a créé 6 équipes de 2 vendeurs chacune, afin d'appliquer la loi du "Cerveau Collectif". Résultat : Tous les vendeurs ont réalisé de nouveaux records de ventes.

Cette même société a créé le "Club d'une vente par semaine", ce qui signifie que chaque membre du Club s'engage à vendre en moyenne une voiture par semaine.

Les résultats sont surprenants !

Chaque membre du Club reçoit une liste de 100 acheteurs potentiels. Chaque vendeur envoie une carte postale par semaine à chacun de ses 100 acheteurs potentiels et, tous les jours, il donne des coups de fil personnalisés à au moins 10 d'entre eux.

Chaque carte postale contient uniquement la description de l'un des avantages de la voiture proposée par le vendeur qui souhaite un entretien personnel avec le client potentiel.

Le nombre de rendez-vous a augmenté rapidement, tout comme les chiffres d'affaires !

Le directeur de vente a offert une prime à chaque vendeur membre du Club qui a atteint son objectif, soit vendre au moins une voiture par semaine.

Le plan a donné un nouveau dynamisme à toute la société. Les résultats se voient bien dans les rapports de vente hebdomadaires de chaque vendeur.

Un plan similaire pourrait être adopté par n'importe quelle société commerciale.

Les vendeurs de ce concessionnaire d'automobiles se réunissent une fois par semaine. Une heure et demie sont consacrées au repas et à la discussion des moyens d'application des principes de ce cours. Cela permet à chacun de tirer profit des idées de tous les autres membres de l'«Cerveau Collectif».

On peut, bien sûr, adapter ce plan, en fonction de l'activité de la société.

Cela vaut vraiment le coup, non seulement pour le directeur de ventes mais aussi pour chacun des vendeurs !

Vous vous demandez peut-être comment savoir si une théorie, règle ou principe FONCTIONNE VRAIMENT ? Et bien, effectuer un ou plusieurs tests.

Il a été prouvé que la Loi du «Cerveau Collectif» FONCTIONNE, alors, utilisez-la maintenant !

Les gagnants ne renoncent jamais et ceux qui renoncent ne gagnent jamais !

OBSERVATION : Étudiez attentivement ce tableau et comparez les résultats de ces 10 personnes avant de noter les vôtres dans la dernière colonne de droite. Notez votre nom dans celle-ci.

LES LOIS DU SUCCÈS	Henry Ford	Benjamin Franklin	George Washington	Theodore Roosevelt	Abraham Lincoln	W. Wilson	William Taft	N. Bonaparte	Calvin Coolidge	Jesse James	
1.. L'Objectif défini	100	100	100	100	100	100	100	100	100		
2. La Confiance en soi	100	80	90	100	75	80	50	100	60	75	

3. L'Habitude d'économiser	100	100	75	50	20	40	30	40	100	
4. L'Initiative et le leadership	100	60	100	100	60	90	20	100	25	90
5. L'Imagination	90	90	80	80	70	80	65	90	50	60
6. L'Enthousiasme	75	80	90	100	60	90	50	80	50	80
7. La Maîtrise de Soie	100	90	50	75	96	75	80	40	100	50
8.. L'Habitude de faire plus que ce pour lequel on est payé	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
9. La Personnalité magnétique	50	90	80	80	80	75	90	100	40	50
10. La Pensée claire	90	80	75	60	90	80	80	90	70	20
11. La Concentration	100	100	100	100	100	100	100	100	100	75
12. La Coopération	75	100	100	50	90	40	100	50	60	50
13. L'Aptitude à profiter de l'échec	100	90	75	60	80	60	60	40	40	
14. La Tolérance	90	100	80	75	100	70	100	10	75	
15. La Pratique de la Règle d'or	100	100	100	100	100	100	100	-	100	
MOYENNE GENERALE	91	90	86	82	81	79	75	70	71	37

Les 10 personnes analysées dans ce tableau sont bien connues à travers le monde. 8 d'entre elles ont connu le succès, les 2 autres ont échoué. Ce sont Jesse James et Napoléon Bonaparte. Ils ont été analysés pour la comparaison. Observez attentivement où ces 2 hommes ont été notés avec zéro et vous verrez pourquoi ils ont échoué. Une note zéro pour l'une des Lois du Succès suffit pour entraîner l'échec, même si les autres notes sont bonnes.

Observez que tous ceux qui ont atteint le succès ont obtenu 100 avec l'Objectif Défini. C'est un pré-requis au succès, dans tous les cas, sans exception.

Si vous voulez faire une expérience intéressante, remplacez les noms des personnes mentionnées ci-dessus avec les noms de 10 personnes que vous connaissez, dont 5 ont connu le succès et les 5 autres l'échec. Et notez chacun d'entre eux. Quand vous aurez terminé, **NOTEZ-VOUS VOUS-MÊME** en prenant soin de voir exactement quels sont vos points faibles.

Vos 6 ennemis dangereux



Les 6 spectres sont : la Peur de la Pauvreté, la Peur de la Mort, la Peur de la Maladie, la Peur de Perdre l'Être Aimé, la Peur de Vieillir et la Peur de la Critique.

Chaque personne sur terre a peur de quelque chose. La plupart sont des craintes héréditaires. Nous allons voir en détail les 6 peurs fondamentales les plus dangereuses.

Vous devez être capable de maîtriser vos peurs avant de réussir dans n'importe quel domaine de la vie.

Découvrez comment la plupart des 6 peurs continuent à vous ennuyer, et plus important encore, voyez comment les vaincre.

Étudiez bien vos 6 pires ennemis.

Analysez-vous et voyez lequel d'entre eux VOUS ennuie le plus.

Le but est de vous aider à vous débarrasser de ces ennemis mortels. Remarquez que les 6 personnages sont juste derrière vous, là où vous ne pouvez pas les voir.

Chaque être humain sur cette terre est, en quelque sorte, attaché par une ou plusieurs de ces PEURS invisibles. La première mesure à prendre pour tuer ces ennemis est de trouver où et comment vous les avez acquis.

Ils ont obtenu leur emprise sur vous par 2 formes d'hérédité :

- l'hérédité physique

- l'hérédité sociale à travers laquelle les peurs, les superstitions et les croyances des hommes qui ont vécu pendant les âges sombres de l'humanité ont été transmises de génération en génération.

L'hérédité physique

Étudions tout d'abord le rôle que l'hérédité physique a joué dans la création de ces 6 PEURS FONDAMENTALES.

En premier lieu, nous voyons que la Nature a été un bâtisseur cruel. De la plus basse forme de vie à la plus haute, la Nature a permis aux plus forts d'attaquer les plus faibles de la vie animale.

Les poissons se nourrissent de vers et d'insectes. Les oiseaux mangent les poissons. Les formes supérieures de la vie animale dévorent les oiseaux, et ainsi de suite jusqu'à la ligne où se trouve l'être humain. Et l'homme attaque toutes les autres formes animales inférieures, aussi bien qu'un autre HOMME !

Toute l'histoire de l'évolution est une chaîne continue de preuves de cruauté et de destruction des plus faibles par les plus forts. Ce n'est pas étonnant donc que les plus faibles du monde animal ont PEUR des plus forts. La conscience de la Peur est née chez tout animal vivant.

Cela explique l'instinct de PEUR qui nous est venu par l'hérédité physique.

L'hérédité sociale

Examinons maintenant l'hérédité sociale et voyons le rôle qu'elle a joué dans notre formation. Le terme "hérédité sociale" concerne tout ce qu'on nous a enseigné, tout ce qu'on a appris ou acquis à partir de l'observation et l'expérience des autres êtres vivants.

Laissez de côté, au moins temporairement, les préjugés et les opinions fixes que vous avez pu vous former, et vous connaîtrez la vérité sur vos 6 Pires Ennemis qui sont :

La peur de la pauvreté

Seule une analyse courageuse dévoilera la présence de cet ennemi universel en vous.

La peur de la pauvreté vient de la tendance innée qu'a l'homme de faire de son semblable sa proie économique. Presque tous les animaux sont mus par l'instinct, mais leur aptitude à penser étant limitée, leur semblable leur sert de proie physique. L'homme, avec son sens supérieur de l'intuition et son aptitude à raisonner, ne mange pas le corps de son semblable ; mais il éprouve plus de plaisir à le "détruire" financièrement !

C'est pour cela que presque chaque pays a été obligé d'adopter des lois pour protéger les faibles des forts. Chaque loi est une preuve incontestable de ce côté de la nature humaine.

La peur de vieillir

D'abord, cette peur est souvent associée à celle de la pauvreté. L'homme craint de perdre son indépendance financière.

Ensuite, il y a un bon motif d'appréhender le futur : comment ne pas se laisser hanter par les horribles images de l'au-delà ancrées si profondément dans son esprit par l'hérédité sociale ?

La peur de la maladie

Cette peur est née à la fois de l'hérédité physique et sociale. De la naissance jusqu'à la mort, il y a une guerre éternelle dans chaque corps physique. C'est une guerre entre les groupes de cellules. D'une part, il y a les constructeurs respectueux de l'organisme et, d'autre part, les destructeurs ou les "germes de la maladie."

La graine de la Peur est plantée dans le corps physique à la suite du plan cruel de la nature, lequel permet aux cellules fortes d'attaquer celles qui sont faibles.

L'hérédité sociale a joué son rôle par le manque de propreté et de connaissances sanitaires, mais aussi par la suggestion sagement manipulée par ceux qui peuvent tirer profit de la MALADIE.

La peur de perdre l'être aimé

Cette peur remplit les asiles de jaloux, car la jalousie n'est autre qu'une forme de folie.

Elle comble également les tribunaux en raison des divorces et des crimes occasionnés par la jalousie.

C'est un héritage transmis par l'hérédité sociale dès l'Âge de pierre où l'homme attaquait physiquement son semblable pour voler sa compagne.

Seule la méthode a changé de nos jours. Au lieu d'employer la force physique, un homme peut voler sans scrupules la compagne de son ami en la séduisant avec une belle voiture, une grande villa, etc.

La peur de la critique

Comment l'homme en est-il arrivé à craindre les critiques ? Personne ne le sait, mais une chose est sûre : cette peur est gravement développée en lui.

Les créateurs et les fabricants de vêtements n'ont pas tardé à profiter de cette peur de la critique qui obsède la plupart des gens. À chaque saison, ils créent une nouvelle "tendance". Qui en décide ? Certainement pas les acheteurs mais bien les créateurs et les fabricants. Pourquoi changent-ils de style si souvent ? Pour vendre davantage à ceux qui ont peur d'être critiqués pour cause d'allure démodée évidemment.

C'est pour la même raison que les fabricants d'automobiles sortent de nouveaux modèles chaque année ou améliorent les anciens modèles.

Voilà comment les gens se comportent par peur d'être critiqués dans les petites choses de la vie.

La peur de la mort

Pour beaucoup, cette peur fondamentale est la plus atroce de toutes.

Les terribles angoisses qu'elle provoque sont souvent dues au fanatisme religieux qui est une puissante source de crainte.

Ceux que l'on appelle les "païens" ont moins peur de la mort que nous les "civilisés".

Depuis des millions d'années, l'homme se pose des questions qui restent toujours sans réponses : "D'où venons-nous" et "Où allons-nous ?"

Il fut une époque où des individus rusés proposaient d'y répondre contre une somme d'argent.

"Entrez sous ma tente, embrassez ma foi, acceptez mes dogmes (et payez-moi pour cela), et je vous offrirai un billet qui vous ouvrira le paradis tout de suite après votre mort", disait le leader d'une secte.

"Si vous n'entrez pas", continuait-il, "vous irez directement en enfer où le diable vous brûlera durant toute l'éternité."

Il n'est donc pas étonnant que L'HOMME AIT PEUR DE LA MORT !

Comment combattre ces 6 ennemis ?

Réfléchissez et déterminez, si vous le pouvez, laquelle des 6 peurs fondamentales provoque le plus de dégâts chez vous. Sachez qu'un ennemi découvert est un ennemi à moitié abattu.

Grâce aux écoles et universités, l'homme a découvert petit à petit ces 6 Ennemis.

Les outils les plus efficaces qui permettent de les combattre sont les CONNAISSANCES ORGANISÉES. L'Ignorance et la Peur sont des sœurs jumelles. Quand on trouve l'une, l'autre n'est jamais loin.

Si l'IGNORANCE et la SUPERSTITION n'existaient pas, les 6 Peurs Fondamentales seraient disparues de la nature humaine en une génération.

Lire de nombreux livres pourrait donc vous aider à lutter contre ces 6 ennemis de l'humanité. Sachez tout simplement choisir les bons livres.

Commencez par lire "The Science of Power" – La Science du Pouvoir – par Benjamin Kidd et vous romprez les liens avec la plupart vos 6 Peurs Fondamentales.

Continuez avec l'essai d'Emerson sur La Compensation. Puis choisissez quelques bons livres sur l'autosuggestion et informez-vous sur le principe à travers lequel vos croyances d'aujourd'hui deviendront les réalités de demain.

"The Mind in the Making" – La Formation de l'Esprit – de Robison vous donnera un bon départ vers la compréhension de votre propre esprit.

La loi de Cause à Effet

Par le principe de l'hérédité sociale, nous avons hérité de l'IGNORANCE et de la SUPERSTITION des âges sombres. Mais comme nous vivons une époque moderne, nous voyons partout des preuves que chaque EFFET a naturellement une CAUSE.

Commencez maintenant par étudier les effets à partir de leurs causes et vous libérerez votre esprit du fardeau des 6 Peurs Fondamentales.

D'abord, étudiez les gens qui ont accumulé une grande richesse et trouvez la CAUSE de leur réussite.

Henry Ford est un bon sujet pour commencer. En une courte période de 25 ans, il a éliminé la PAUVRETÉ et est devenu à l'époque l'homme le plus riche aux États-Unis. Sa réalisation n'était pas le fruit d'une chance ou d'un hasard. Elle résultait de l'étude attentive de certains principes qui sont aussi à votre disposition aujourd'hui.

Henry Ford n'a pas été dominé par les 6 Peurs Fondamentales.

Si vous trouvez que vous êtes trop loin de la situation de Ford pour l'étudier avec exactitude, choisissez 2 personnes que vous connaissez bien, l'une pour représenter votre idée de l'ÉCHEC et l'autre le SUCCÈS. Trouvez les causes de l'échec de l'une et celles du succès de l'autre. Basez-vous sur des FAITS réels. Pendant que vous collectez les faits, vous verrez que vous apprendrez une grande leçon sur la CAUSE et l'EFFET.

Tout, du plus petit animal jusqu'à l'homme, est l'EFFET du processus évolutif de la Nature. L'Évolution est un "changement ordonné." Aucun miracle n'y est lié.

Les formes physiques et les couleurs des animaux ne sont pas les seules à subir un changement lent et ordonné d'une génération à une autre. L'esprit humain connaît également un changement constant. C'est là que réside votre espoir de progresser. Vous avez le pouvoir de forcer votre esprit par un processus de changement relativement rapide. En un seul mois d'autosuggestions bien dirigées, vous pourrez vaincre chacune de vos 6 Peurs Fondamentales. En 12 mois d'efforts constants, vous pourrez dompter toutes les peurs afin qu'elles ne vous blessent plus jamais.

N'oubliez pas cette grande vérité...

Demain, vous ressemblerez aux PENSÉES DOMINANTES que vous entretenez dans votre esprit aujourd'hui. Plantez dans votre

esprit les graines de la détermination de détruire vos 6 Peurs Fondamentales et la bataille sera à moitié gagnée à ce moment même. Gardez cette intention dans votre esprit et elle poussera lentement vos 6 Pires Ennemis loin de vous, car ils n'existent nulle part que dans votre esprit. En effet, la peur est un état d'esprit et un état d'esprit peut se contrôler et se diriger.

L'homme puissant n'a PEUR de rien. Le pouvoir durable ne provient jamais de la PEUR. Tout pouvoir construit sur la PEUR s'effondrera tôt ou tard.

Comprenez cette grande vérité et vous ne serez jamais tenté d'essayer d'obtenir le pouvoir en FAISANT PEUR aux autres qui vous doivent une loyauté temporaire.

L'un des maux les plus destructeurs est la discussion calomnieuse. Elle déchire les cœurs et ruine les réputations, avec une cruauté inconnue liée à d'autres maux.

2 - Un objectif défini

Définir clairement notre objectif

En fin de compte, le meilleur buisson de roses n'est pas celui qui a le moins d'épines mais celui aux fleurs les plus fines.

(Henry van Dyke)

“Vous pouvez y arriver si vous y croyez !”

Ce cours sur les Lois du Succès a été bâti à partir de quelques principes utilisés par tous ceux qui ont atteint le succès.

Certains de ces principes vous sont familiers, d'autres sont présentés ici pour la première fois.

La valeur de ce cours se trouve dans les pensées stimulantes qu'il produira dans votre esprit et non pas dans les leçons elles-mêmes.

Autrement dit, le but de ce cours est de stimuler votre esprit afin que vous organisiez et dirigiez vos efforts vers un OBJECTIF DÉFINI, contrôlant de cette façon l'énorme pouvoir que la plupart des gens gaspillent dans des pensées aléatoires, sans aucune finalité.

Fixer un seul objectif est essentiel pour le succès, quelle que soit votre définition de ce mot. Mais avoir un objectif unique est une qualité qui demande une réflexion sur de nombreux domaines connexes.

Pourquoi devriez-vous entraîner votre esprit si vous voulez réussir ?

Une fois, j'ai regardé le boxeur Jack Dempsey s'entraîner. J'ai observé qu'il se basait sur plusieurs formes d'exercice. Les coups de poing l'aidaient à développer certains muscles ainsi que la rapidité de ses yeux. Les haltères renforcent d'autres muscles. La course

musclait ses jambes et ses hanches. Une alimentation équilibrée fournissait les matériaux nécessaires à la construction de muscles sans graisse. Un bon sommeil, la relaxation et ses habitudes de repos lui étaient aussi indispensables pour gagner.

Vous qui étudiez ce cours, vous devez également vous engager à vous entraîner si vous voulez atteindre le succès de la bataille de la vie. Pour gagner, il y a plusieurs facteurs auxquels vous devez prêter attention. Vous aurez un esprit bien organisé, alerte et énergique grâce aux stimulants divers et variés qui seront décrits en détail dans cette leçon.

Il est important de vous rappeler que, pour son développement et pour être au top de sa forme, l'esprit a besoin d'exercices variés, tout comme le corps. Il demande de nombreuses formes d'exercice de routine.

Les chevaux sont entraînés à l'obstacle par des entraîneurs. Ils apprennent les techniques par l'habitude et la répétition.

L'esprit humain doit être entraîné de la même manière par une variété de pensées d'inspiration stimulantes.

Quels sont les outils essentiels dont vous avez besoin au cours de l'étude de ce cours ?

La lecture et l'étude des leçons de ce cours vous apporteront un flux de pensées sur une large gamme de sujets. Je vous conseille donc d'avoir un cahier et un crayon à la main lorsque vous lisez et étudiez une leçon afin de noter les pensées ou idées à mesure qu'elles vous viennent à l'esprit.

En faisant ainsi et après avoir lu 2 ou 3 fois ce cours, vous aurez une collection suffisante d'idées pour transformer complètement votre objectif dans la vie.

Aussi, vous constaterez rapidement que votre esprit deviendra comme un aimant qui attirera tout d'un coup des idées utiles.

Un scientifique avait confirmé ce fait après avoir expérimenté ce principe pendant de nombreuses années.

Si vous pensez que vous n'avez pas besoin de plus de connaissances que vous ne possédez déjà, détrompez-vous. Personne ne peut tout connaître sur un sujet quelconque et, par conséquent, personne ne peut être considéré comme le spécialiste suprême d'un domaine.

Autrement dit, nous ne pourrions jamais connaître parfaitement tout ce dont nous avons besoin pour vivre sainement et profiter pleinement de la vie.

Les techniques pour connaître la vraie personnalité d'une personne

L'humilité est un précurseur du succès !

Si nous ne sommes pas humbles dans nos cœurs, nous ne serons jamais capables de profiter pleinement des expériences et des idées des autres.

Notre succès dans la vie dépend en grande partie de notre connaissance de l'homme ! Notre propre esprit est l'endroit idéal pour étudier l'"homme-animal", grâce à un inventaire aussi détaillé que possible de NOUS-MÊMES.

Lorsque nous nous connaissons parfaitement (encore faut-il que cela soit possible), nous en saurons beaucoup plus sur les autres.

Pour connaître les autres, non pas comme ils semblent être mais comme ils sont réellement, analysez :

- leur posture et leur façon de marcher,
- le ton de leur voix – la qualité, le son et le volume,
- leur regard – s'ils regardent droit dans les yeux ou de travers,
- les mots qu'ils emploient – le genre, la nature et la qualité.

À travers ces fenêtres ouvertes, vous pouvez littéralement "lire dans l'âme de quelqu'un" et voir la PERSONNE TELLE QU'ELLE

EST RÉELLEMENT !

Pour aller plus loin, si vous voulez connaître les gens, étudiez-les :

- quand ils sont furieux,
- quand ils sont amoureux,
- quand il est question d'argent,
- quand ils mangent (seuls en pensant ne pas être observés),
- quand ils écrivent,
- quand ils ont des problèmes,
- quand ils sont contents et triomphants,
- quand ils sont abattus et vaincus,
- quand ils font face à une catastrophe,
- quand ils essaient de faire "bonne impression" aux autres,
- quand ils sont informés des malheurs des autres ;
- quand ils sont informés des joies des autres ;
- quand ils perdent une compétition ;
- quand ils gagnent une compétition ;
- quand ils sont seuls dans une ambiance méditative.

Afin de connaître la vraie personnalité d'une personne, vous devez l'observer dans tous ces états et peut-être plus, ce qui signifie que vous n'avez aucun droit de juger quelqu'un à première vue. Les apparences comptent, sans doute, mais elles sont souvent trompeuses.

Vous devez être capable de faire un inventaire de vous-même et des autres sans tirer des conclusions rapides.

Celui ou celle qui maîtrise cette philosophie sera en mesure de voir à travers la carapace extérieure formée de parures, de vêtements, d'une soi-disant culture et autres, et de comprendre la vraie nature de l'autre.

Voilà une grande promesse !

Je ne l'aurais jamais faite si je n'avais pas su, grâce à des années d'expérience et d'analyse, que c'est une promesse qui peut être tenue.

**Aucune personne n'est
"éduquée" sans avoir au
moins une
"connaissance parlée"
de la loi de la
compensation décrite
par Emerson.**

Quel est le but de ce cours ?

Certains de ceux qui avaient examiné les manuscrits de ce cours ont demandé pourquoi ne pas en faire un cours de Marketing.

Ma réponse est que le terme "marketing" est généralement associé à la vente de marchandises ou de services et, par conséquent, cela limiterait la véritable nature de ce cours. Mais il est vrai qu'il s'agit d'un cours de marketing si l'on regarde plus en détails le sens de ce mot.

Le but de ce cours est de permettre à ceux qui la maîtrisent de "traverser" la vie avec succès, et avec un minimum d'obstacle et de heurt.

Ce cours devrait donc vous aider à vous organiser et à utiliser de nombreuses vérités que la plupart des gens ignorent. C'est d'ailleurs la raison de leur médiocrité.

Malheureusement, ce ne sont pas tous les gens qui ont envie de connaître la vérité concernant toutes les questions vitales qui touchent leur vie.

L'une des grandes surprises que j'ai rencontrées durant mes activités de recherche est que très peu de gens souhaitent entendre la vérité quand celle-ci concerne leurs propres faiblesses.

Nous préférons l'illusion à la réalité !

Nous regardons avec soupçons les vérités nouvelles acceptées par la majorité. Certains d'entre nous sont tellement méfiants que les nouvelles idées deviennent complètement inutiles.

Plusieurs leçons de ce cours, dont celle-ci, couvrent des sujets destinés à ouvrir votre esprit à de nouvelles idées.

Ayez l'esprit ouvert et évitez l'inaction mentale

L'opinion que j'aimerais vous faire passer a été clairement montrée par le rédacteur d'un magazine dans son éditorial :

“Une nuit pluvieuse, Carl Lomen, le roi des rennes de l'Alaska, m'a raconté une histoire qui est restée gravée dans ma mémoire depuis toujours, et maintenant, je vais vous la raconter à mon tour.

“Un esquimau du Groenland a été amené dans une expédition au pôle Nord il y a plusieurs années. Plus tard, comme récompense pour ses bons et loyaux services, il a été invité à New York pour une courte visite. Il a été très surpris par la diversité des images et des sons. Quand il est rentré dans son village natal, il a raconté plein d'histoires sur les bâtiments qui s'élevaient jusqu'au ciel, sur les voitures – qu'il a décrites comme des maisons qui se déplaçaient le long des rues, et dans lesquelles des gens vivaient pendant qu'elles

bougeaient –, des ponts géants, des lumières artificielles et d'autres aspects éblouissants de la métropole.

“Son peuple l’a regardé froidement et s’est éloigné de lui. À partir de ce jour-là, tout le village l’a surnommé “Sagdluk” – qui signifie “le menteur” –, et ce nom l’a suivi jusque dans sa tombe. Bien avant sa mort, son vrai nom avait déjà été oublié par tous.”

“Quand Knud Rasmussen a voyagé de Groenland à l’Alaska, il a été accompagné par un esquimau de Groenland nommé Mitek (duvet de canard). Mitek a aussi visité Copenhague et New York, où il a vu beaucoup de choses impressionnantes pour la première fois. Plus tard, à son retour au Groenland, il s’est rappelé de la tragédie de Sagdluk et a décidé qu’il ne serait pas sage de raconter la vérité. Par contre, il a raconté des histoires que son peuple pouvait comprendre. Ainsi, il a sauvé sa réputation.

“Il a raconté que le docteur Rasmussen et lui avaient un kayak sur les rives d’un grand fleuve, le Hudson, et que chaque matin ils allaient chasser. Il y avait plein de canards, d’oies et de phoques et ils ont énormément apprécié la visite.

“Aux yeux de ses compatriotes esquimaux, Mitek était un homme très honnête. Ses voisins le traitaient avec le plus grand respect.

“Le chemin de ceux qui racontaient la vérité a toujours été rude. Socrate fut empoisonné, le Christ crucifié, Saint Etienne lapidé, Bruno brûlé vif, Galilée interdit de diffuser ses thèses sur le système solaire. Ces destins sanglants peuvent être tracés dans toute l’histoire du monde.

“Il y a quelque chose dans la nature humaine qui nous rend indignés face à l’impact des idées nouvelles.”

Nous détestons qu’on remette en cause les croyances et préjugés que nous avons hérités de notre famille. À l’âge adulte, beaucoup d’entre nous entrent en hibernation et vivent des habitudes fétiches. Si une idée nouvelle envahit notre tanière, nous nous levons en sursautant furieux de notre sommeil d’hiver.

Les Esquimaux avaient au moins une excuse. Ils n'étaient pas du tout en mesure de visualiser les images fantastiques décrites par Sagdluk, leur simple existence étant limitée par la sombre nuit polaire.

En revanche, il n'y a aucune raison pour qu'une personne moyenne rejette de son esprit les nouveaux points de vue relatifs à la vie. Rien n'est plus tragique – ou plus ordinaire – que l'inaction mentale. Pour 10 personnes inactives physiquement, il y en a 10.000 qui ont l'esprit inerte. Et lorsque l'esprit est inerte, il devient un terrain fertile pour la peur.

Un vieux fermier terminait toujours ses prières par : "Mon Dieu, donne-moi un esprit ouvert !" Si beaucoup de gens suivaient son exemple, ils pourraient échapper aux liens des préjugés, et le monde serait un endroit meilleur pour vivre.

Pourquoi est-il essentiel de changer d'environnement régulièrement ?

Vous devriez recueillir le maximum de nouvelles idées provenant d'autres sources que l'environnement dans lequel vous vivez et travaillez tous les jours.

L'esprit devient flétri, inactif, borné et se ferme complètement s'il n'est pas stimulé par de nouvelles idées.

Le fermier allait peut-être souvent en ville et voyait des visages inconnus et des grands immeubles. Du coup, il revenait à sa ferme l'esprit rafraîchi, avec plus de courage et d'enthousiasme.

À l'inverse, les citadins devraient faire un tour à la campagne de temps à autre pour se rafraîchir l'esprit grâce aux nouveaux paysages différents de ceux qu'ils voient au quotidien.

En effet, le changement régulier d'environnement est essentiel, tout comme l'alimentation variée. Cela rend votre esprit alerte, vif, rapide et efficace.

N'ayez pas peur des idées nouvelles, expérimentez-les

En tant qu'étudiant de ce cours, vous devriez temporairement laisser de côté l'ensemble des idées avec lesquelles vous effectuez vos tâches journalières, et adopter des idées entièrement nouvelles et même parfois inédites.

À la fin de ce cours, vous aurez un nouveau stock d'idées qui vous rendront plus efficace, plus enthousiaste et plus courageux, peu importe votre travail.

N'ayez pas peur des idées nouvelles ! Pour vous, elles peuvent faire la différence entre le succès et l'échec.

Certaines idées introduites dans ce cours ne nécessitent pas d'explications détaillées ou de preuves de fiabilité car elles sont connues par tout le monde pratiquement. D'autres idées présentées ici sont nouvelles et, c'est pourquoi, de nombreux étudiants de cette philosophie pourraient hésiter à les accepter comme valables.

Tous les principes décrits dans ce cours ont été testés par moi-même et par des dizaines de scientifiques capables de faire la distinction entre la simple théorie et la pratique. Ces principes sont réalisables par chacun de nous s'ils sont mis en pratique selon nos conseils. Toutefois, vous ne devriez pas accepter les affirmations présentées dans ce cours sans les tester, les expérimenter et les analyser vous-même afin de vérifier leur véracité.

La principale erreur que je vous demande d'éviter est de vous former des opinions qui ne soient pas fondées sur des FAITS réels, comme disait Herbert Spencer :

“Il y a un principe qui est un obstacle à toute information, qui est une preuve contre tout argument et qui ne peut pas manquer de garder un homme dans l'ignorance éternelle. Ce principe est la condamnation avant l'investigation.”

Rappelez-vous de ce principe quand vous étudiez la leçon sur l'Esprit Maître. C'est une leçon qui comporte une philosophie entièrement nouvelle du fonctionnement de l'esprit. C'est pourquoi, beaucoup d'étudiants ont du mal à l'accepter comme valable avant de l'avoir expérimentée.

En général, on ne peut obtenir “quelque chose pour rien”. À long terme, vous obtenez exactement ce pour quoi vous payez, que vous achetiez une voiture ou une simple tranche de pain.

Quelle est la base réelle de la plupart des succès ?

Si l'on considère que la Loi de l'Esprit Maître est la base réelle de la plupart des réalisations de ceux qui sont considérés comme des génies, dans ce cas, cette Loi prend un aspect qui appelle à plus de “jugement irréfléchi” des opinions.

De nombreux scientifiques qui m'avaient inspiré à développer cette philosophie croyaient que la Loi de l'Esprit Maître est la base de pratiquement tous les succès importants résultant de l'effort coopératif.

Le regretté Alexander Graham Bell disait qu'il pensait que la Loi de l'Esprit Maître, telle qu'on l'a décrite dans ce cours, est non

seulement valable, mais que toutes les institutions d'enseignement supérieur devraient l'intégrer dans leurs cours de psychologie.

Charles P. Steinmetz disait qu'il avait expérimenté cette Loi et était arrivé à la même conclusion que celle présentée dans ces leçons bien avant qu'il ne me parlait de la philosophie de la Loi du Succès.

Luther Burbank et John Burroughs ont tiré les mêmes conclusions !

Edison n'a jamais été interrogé sur ce sujet, mais certaines de ses affirmations indiquent qu'il considérait cette loi comme une possibilité, sinon une réalité.

Dr Elmer Gates a lui aussi approuvé cette Loi. Dr Gates est un scientifique de premier ordre comme Steinmetz, Edison et Bell.

J'ai parlé avec des dizaines d'hommes d'affaires intelligents qui, même s'ils n'étaient pas des scientifiques, ont admis qu'ils croyaient en la fiabilité de la Loi de l'Esprit Maître.

Malgré tous ces témoignages, je vous recommande vivement de faire vos propres expériences avant de vous former des opinions sur cette Loi.

Quel est la définition du mot "Succès" ?

L'un des professeurs qui a examiné les manuscrits de ce cours sur les Lois du Succès avant sa publication m'a dit : "C'est une tragédie que les jeunes lycéens n'ont aucune notion des 15 Lois du Succès. Il est regrettable que la grande université où j'enseigne et toutes les autres universités n'incluent pas votre cours dans leurs programmes."

Puisque vous pouvez vous servir de ce cours comme carte ou plan qui vous guide vers la réalisation de votre objectif appelé "Succès", voici une bonne occasion pour définir ce mot.

Le succès est le développement du pouvoir par lequel nous pouvons obtenir ce que nous voulons dans la vie sans nuire aux droits d'autrui.

Je souligne le mot "pouvoir" parce qu'il est étroitement lié au succès. Nous vivons dans un monde et dans une époque où la compétition est intense, et la loi de la survie du plus fort est partout en évidence. En conséquence, tous ceux qui veulent atteindre le succès durable doivent d'abord utiliser le pouvoir.

Et qu'est-ce que le pouvoir ?

Le pouvoir est l'énergie ou l'effort organisé. Ce cours s'appelle les Lois du Succès car il vous enseigne comment organiser les faits, les connaissances et les facultés de votre esprit en une unité de pouvoir.

Voici la promesse de ce cours

Ce cours vous fait une promesse claire :

Si vous maîtrisez et appliquez tous les principes qui y sont décrits, vous obtiendrez tout ce que vous désirez, à condition que vos désirs soient "raisonnables".

Votre réussite dépend de votre éducation, de votre sagesse – ou de votre manque de sagesse –, de votre résistance physique, de votre tempérament et de toutes les autres qualités mentionnées dans les 16 leçons de ce cours comme étant les facteurs essentiels pour atteindre le succès.

Sans aucune exception, ceux qui ont atteint une réussite extraordinaire ont, consciemment ou inconsciemment, appliqué une partie ou la totalité des 15 Lois qui sont la base de ce cours.

Si vous doutez de cette affirmation, la seule chose que vous devez faire est d'étudier, de maîtriser et de tester ces 16 leçons afin de constater vous-même leur fiabilité, comme l'ont fait avant vous des grands hommes comme Carnegie, Rockefeller, Ford et bien

d'autres qui ont accumulé de grandes fortunes. Vous verrez qu'ils ont compris et appliqué le principe de l'effort organisé qui représente une preuve évidente et indiscutable tout au long de ce cours.

Mon entrevue avec Carnegie...

Un jour, j'ai eu l'occasion de rencontrer M. Carnegie en vue de lui proposer d'écrire sa biographie. Au cours de l'entrevue, je lui ai demandé à quoi il attribuait son succès.

Avec une étincelle dans les yeux, il m'a rétorqué : "Jeune homme, avant de répondre à votre question, pourriez-vous s'il vous plaît m'expliquer ce que vous entendez par 'succès' ?"

Après avoir attendu quelques instants et en remarquant que j'ai été un peu embarrassé par sa demande, il a poursuivi : "Par 'succès', vous voulez dire mon argent, n'est-ce pas ?"

Je lui ai assuré que l'argent était le terme que la plupart des gens utilisent pour mesurer le succès. Puis il m'a dit : "Eh bien, si vous voulez savoir comment j'ai obtenu mon argent – si c'est ce que vous appelez succès –, je vous répondrai que nous avons un Esprit Maître composé de plus d'une vingtaine de personnes qui constituent mon personnel. Il y a des administrateurs, des gestionnaires, des comptables, des chimistes et d'autres professionnels. Ce n'est pas chaque personne de ce groupe qui est l'Esprit Maître mais la somme totale des esprits du groupe, coordonnés, organisés et dirigés vers un but précis, dans une collaboration harmonieuse. C'est cela le pouvoir qui m'a rapporté l'argent. Il n'y a pas 2 esprits qui sont exactement les mêmes dans le groupe mais chaque membre du groupe fait le travail qui lui est attribué, et il l'accomplit mieux que n'importe qui au monde."

Les graines de ce cours ont été semées dans mon esprit à ce moment-là, mais elles n'ont germé que plus tard. Cet entretien a marqué le début de plusieurs années de recherche qui ont enfin abouti à la découverte du principe de la philosophie décrite dans la leçon sur l'"esprit maître."

J'ai entendu tout ce que M. Carnegie m'a dit, mais il m'a fallu des années d'expériences et de contact avec le monde des affaires pour assimiler et comprendre ce principe de l'effort organisé qui est d'ailleurs la base de ce cours sur les Lois du Succès.

Pour réussir, il est important de comprendre son propre esprit et celui des autres

Le groupe de M. Carnegie formait un "Esprit Maître" qui était si bien organisé, si bien coordonné, si puissant, qu'il aurait pu rapporter des millions d'euros à M. Carnegie dans pratiquement n'importe quelle activité de nature commerciale ou industrielle.

Cela veut dire que le secteur de la sidérurgie dans lequel cet Esprit Maître s'était engagé n'était qu'un incident dans le cadre de l'accumulation de la fortune de Carnegie. La même fortune aurait pu être accumulée si ce même Esprit Maître avait travaillé dans une industrie du charbon, dans un secteur de la banque, ou même dans une épicerie, parce que derrière cet esprit, il y avait le pouvoir – pouvoir que vous-même pouvez manifester quand vous aurez organisé les facultés de votre esprit et que vous vous allierez avec d'autres esprits bien organisés pour atteindre un objectif bien défini.

Si vous êtes capable de perdre une compétition sans accuser quelqu'un d'autre d'être responsable de votre défaite, vous aurez de brillantes perspectives de succès plus loin sur le chemin de votre vie.

Une sérieuse vérification auprès de plusieurs associés de M. Carnegie a démontré clairement que non seulement la loi de l'Esprit Maître existe bel et bien, mais aussi que cette loi a été la source principale du succès de M. Carnegie.

L'associé de M. Carnegie qui le connaissait mieux que personne était M. Schwab. Celui-ci a décrit très précisément ce "quelque chose de subtil" dans la personnalité de M. Carnegie qui lui a permis d'atteindre le sommet de la réussite :

"Je n'ai jamais connu un homme avec autant d'imagination, une intelligence si vive et une compréhension instinctive. Il analyse vos pensées et fait le bilan de tout ce que vous avez déjà accompli ou ce que vous pourriez mener à bien. Il semble deviner vos mots avant même que vous ne les prononciez. Son intelligence est éblouissante et il a le sens de l'observation bien développé, ce qui lui fournit des connaissances sur d'innombrables sujets.

"Mais sa plus grande qualité est son pouvoir d'inspirer les autres. Il inspire la confiance. Si vous avez un problème, vous pouvez en discuter avec M. Carnegie. Il vous ferait voir en un éclair si votre solution est bonne, ou alors, il vous montrerait les points faibles de votre idée. Cette qualité d'attirer les autres et de les encourager provient de sa propre force intérieure.

"Les résultats de sa direction sont remarquables. Je pense que, dans l'histoire de l'industrie, jamais un autre homme qui ne connaît pas tous les détails de son affaire et qui n'a aucune connaissance technique de son domaine, n'a été capable d'atteindre un tel succès.

"La capacité de M. Carnegie à inspirer les gens repose sur quelque chose de plus profond que toute faculté de jugement."

Dans cette dernière phrase, M. Schwab a exprimé une pensée qui confirme la théorie de l'Esprit Maître à laquelle j'attribue la source du pouvoir de M. Carnegie.

M. Schwab a également confirmé l'idée que M. Carnegie aurait pu avoir autant de succès dans n'importe quelle autre activité.

Il est évident que son succès était dû à la compréhension de son propre esprit et de l'esprit des autres, et non pas à la seule connaissance du marché de l'acier.

Cette idée reconforte ceux qui n'ont pas encore atteint le succès, car elle montre que le succès dépend uniquement de la bonne application des lois et des principes qui sont à portée de tous. Et n'oubliez pas que ces lois sont décrites en détails dans les 16 leçons de ce cours.

M. Carnegie avait appris à mettre en pratique la loi de l'Esprit Maître. Cela lui a permis d'organiser les capacités de son propre esprit et celles de l'esprit des autres, et de coordonner le tout pour atteindre un OBJECTIF PRINCIPAL DÉFINI.

La valeur de l'effort organisé et coordonné

Tout chef – d'affaires, de guerre, d'industrie ou d'autres domaines – connaît la valeur de l'effort organisé et coordonné.

Tout chef militaire sait qu'en semant les graines de la dissension dans les rangs de ses ennemis, le pouvoir de coordination de ces derniers se brise.

Au cours de la seconde guerre mondiale, on a beaucoup entendu parler des effets de la propagande. Les forces désorganisatrices de la propagande se sont avérées plus destructrices que les armes à feu et les explosifs utilisés sur les champs de bataille.

L'un des plus importants moments de cette guerre mondiale a été le placement des troupes alliées sous la commande du Général Foch. De nombreux militaires bien informés affirmaient que ce mouvement a eu des implications graves sur les armées rivales.

Tout pont ferroviaire moderne est un excellent exemple de la valeur de l'effort organisé car il démontre simplement et clairement comment des milliers de tonnes de poids peuvent être supportés par un petit groupe de barres et de poutres d'acier arrangées de façon à ce que le poids soit répandu sur l'ensemble du groupe.

Pourquoi l'effort organisé peut-il être un pouvoir dangereux ?

Un homme avait 7 fils qui se disputaient tout le temps entre eux. Un jour, il les a appelés tous et leur a dit qu'il voulait leur montrer ce que signifiait leur manque d'effort coopératif. Il avait préparé une botte de 7 brindilles qu'il avait bien liées. Il a demandé à ses fils, tour à tour, de prendre la botte et de la rompre. Chacun des fils a essayé, mais en vain. Puis, il a coupé le lien et a donné une brindille à chacun de ses fils, en leur demandant de la rompre sur leur genou. Après qu'ils ont rompu avec facilité toutes les brindilles, il leur a dit :

“Voyez-vous, mes garçons, quand vous travaillez ensemble dans un esprit d'harmonie, vous êtes comme la botte et personne ne peut vous vaincre ; mais quand vous vous disputez entre vous, n'importe qui peut battre chacun d'entre vous pris séparément.”

Nous pouvons tirer une leçon importante de cette histoire. Tout le monde peut appliquer cette leçon : les membres d'une communauté, les employés et les patrons, la ville et le pays où nous vivons.

L'effort organisé peut être un pouvoir, mais un pouvoir dangereux s'il n'est pas dirigé avec intelligence. C'est la raison pour laquelle la leçon sur la Règle d'Or de ce cours explique en grande partie comment diriger le pouvoir de l'effort organisé pour qu'il mène au succès – le type de succès basé sur la vérité, la justice et l'égalité et qui conduit à l'ultime bonheur.

Pour réussir, osez faire le travail que vous aimez le plus

L'une des grandes tragédies de notre époque de lutte et de folie pour la richesse est le fait que peu de gens consacrent leur effort dans le travail qu'ils aiment le plus. L'un des objectifs de ce cours est de vous aider à trouver votre voie professionnellement et à atteindre la prospérité matérielle et le bonheur en abondance.

Ce cours vise à vous stimuler afin que vous découvriez vous-même vos forces cachées et que naisse en vous l'ambition, la vision et la détermination qui vous permettent d'avancer et de réclamer vos droits à la richesse.

Un homme travaillait dans la même compagnie que Ford. Les 2 hommes exécutaient pratiquement les mêmes tâches. Tout le monde disait que cet homme était l'employé le plus compétent dans son domaine. Mais quelques années plus tard, cet homme occupait toujours le même poste pour moins de 400 euros par semaine tandis que Ford est devenu l'un des hommes les plus riches du monde en créant sa société à lui.

Pourquoi y avait-il un si grand écart, sur le plan matériel, entre ces 2 hommes ? La réponse est que : Ford a compris et appliqué le principe de l'effort organisé, contrairement à son ancien collègue.

Une BONNE encyclopédie contient la plupart des faits connus du monde, mais ceux-ci sont aussi inutiles que les dunes de sable s'ils ne sont pas organisés et exprimés en action.

Quels sont les 3 pouvoirs importants de l'effort organisé dans le monde et que pourraient-ils réaliser ?

Pour que vous ayez une vision plus concrète du pouvoir du principe de l'effort organisé, arrêtez-vous un moment et imaginez combien tout serait différent si chaque église, chaque école, chaque journal, chaque club, chaque département publicitaire, chaque association de femmes et toute autre organisation civile formaient une alliance et utilisaient leur pouvoir dans le bénéfice de tous les membres de ces organisations.

Les résultats d'une telle alliance dépasseraient toute imagination !

Il y a 3 pouvoirs importants de l'effort organisé dans le monde. Ce sont : les églises, les écoles et les journaux.

Pensez à ce qui pourrait se passer si ces grands pouvoirs et formateurs d'opinion publique s'alliaient pour changer la conduite humaine. Ils pourraient, par exemple, en une seule génération, modifier la norme de l'éthique des affaires de sorte que toute transaction qui enfreindrait la Règle d'Or soit un suicide commercial.

Une telle alliance pourrait produire suffisamment d'influence pour changer, en une seule génération, les tendances commerciales, sociales et éthiques de l'ensemble du monde civilisé.

Une telle alliance aurait assez de pouvoir pour forger dans les esprits des générations à venir n'importe quel idéal désiré.

Le pouvoir repose sur l'effort organisé, comme nous l'avons déjà dit ! Et le succès est basé sur le pouvoir !

Pour renforcer ces idées, je répète que l'accumulation d'une grande richesse et l'atteinte d'un haut statut dans la vie – qui représentent ce qu'habituellement nous appelons "succès" – sont fondées sur la compréhension, l'assimilation et l'application des principes essentiels des 16 leçons de ce cours.

Analysez-vous et découvrez vos qualités et faiblesses potentielles

Ce cours est en parfaite harmonie avec les principes de l'économie et de la psychologie appliquée. Vous remarquerez que ces leçons qui, pour leur application pratique, dépendent de la connaissance de la psychologie, ont été complétées par des explications concernant les principes psychologiques complexes afin qu'elles soient faciles à comprendre.

Avant sa publication, ce cours avait été examiné, analysé et critiqué par des personnes ayant un esprit critique : des professeurs,

des banquiers, des hommes d'affaires, etc. L'un des banquiers m'a renvoyé les manuscrits avec le commentaire suivant :

“Je suis diplômé de l'Université Yale (un des établissements d'enseignement supérieur les plus prestigieux aux États-Unis et dans le monde), mais j'échangerais volontiers tout ce que ce diplôme m'a apporté contre ce que votre cours sur les Lois du Succès m'aurait apporté si j'avais eu le privilège de le lire pendant mes études.

“Ma femme et ma fille ont aussi lu les manuscrits et ma femme a appelé votre cours ‘le clavier de la vie’ parce qu'elle croit que tous ceux qui comprennent comment l'appliquer peuvent jouer une symphonie parfaite dans leurs métiers, tout comme un pianiste pourrait jouer n'importe quelle chanson s'il maîtrisait le fonctionnement du clavier du piano et les bases fondamentales de la musique.”

Il n'y a pas 2 personnes identiques sur terre, et pour cette raison, on ne peut pas s'attendre à ce que 2 personnes qui lisent ce même cours aient exactement les mêmes points de vue. Chaque étudiant doit lire ce cours, le comprendre et prendre tout ce dont il a besoin pour développer sa propre personnalité.

Mais avant de vous approprier de quoi que ce soit et après avoir étudié toutes les leçons, vous devez vous analyser vous-même pour découvrir vos qualités et faiblesses potentielles.

95 % des gens sont en échec, pourquoi ?

Pendant plus de 20 ans, j'ai collecté, classifié et organisé le contenu de ce cours. J'ai analysé plus de 16 000 hommes et femmes et tous les résultats obtenus y ont été attentivement ajoutés.

Ces analyses ont révélé de nombreux faits intéressants qui m'ont aidé à rendre ce cours pratique et facile à appliquer.

J'ai découvert, par exemple, que 95 % des personnes que j'ai analysées ont échoué et seulement 5 % ont connu le succès. (Le terme "échec" signifie qu'elles n'ont pas réussi à trouver le bonheur et n'ont pas acquis les nécessités de base de la vie sans une lutte presque impossible.)

On trouverait peut-être la proportion de succès et d'échecs si on analysait avec précision tous les gens de la planète. La lutte pour la simple existence est dure pour les gens qui n'ont pas appris à organiser et diriger leurs talents naturels, alors que l'obtention de ces nécessités et l'acquisition du luxe est relativement simple pour ceux qui maîtrisent le principe de l'effort organisé.

L'un des faits les plus surprenants révélés par les 16 000 analyses a été la découverte que les personnes faisant partie des 95 % qui avaient échoué n'avaient pas d'objectif bien défini dans la vie, alors que les 5 % qui avaient atteint le succès avaient non seulement un objectif défini mais aussi un plan précis pour la réalisation de cet objectif.

Un autre fait important démontré par ces analyses a été que les 95 % qui avaient connu l'échec faisaient un travail qu'ils n'aimaient pas, tandis que les 5 % qui avaient connu le succès faisaient ce qu'ils aimaient le plus. Il est peu probable que quelqu'un qui s'engage dans un travail qu'il aime le plus puisse échouer.

Une autre leçon vitale qu'on peut tirer des analyses est que tous les 5 % qui ont réussi avaient formé l'habitude d'économiser de l'argent, tandis que les 95 % qui avaient échoué n'avaient rien mis de côté. Ce fait est digne de réflexion.

Aucune position sociale ne peut être sûre et aucune réussite ne peut être permanente si elle n'est pas fondée sur la vérité et la justice.

Un Objectif Principal Défini

Le mot “défini” est certainement le mot-clé de cette leçon.

Il est effrayant de savoir que 95 % de la population mondiale passent leur vie sans aucun but, sans la moindre idée du travail qui leur convient le mieux et sans avoir besoin d'un objectif défini pour lequel lutter.

Il y a aussi bien des raisons psychologiques qu'économiques d'avoir un objectif défini.

Quels sont les raisons psychologiques d'avoir un objectif défini ?

Voyons d'abord le côté psychologique.

C'est un principe bien établi de la psychologie que les actes d'une personne sont toujours en accord avec les pensées dominantes de son esprit.

Tout objectif défini délibérément fixé et organisé dans l'esprit, avec la détermination de l'atteindre, sature automatiquement l'ensemble du subconscient jusqu'à ce que ce dernier influence et dirige les actions physiques du corps vers la réalisation de ce but.

Votre objectif principal dans la vie doit être choisi très soigneusement et, une fois que vous en êtes satisfait, écrivez-le sur une feuille que vous afficherez ensuite à un endroit où vous pourrez le voir au moins 2 fois par jour, dans le but psychologique de le graver dans votre subconscient. Ainsi, il deviendra le modèle qui dominera vos activités quotidiennes et qui vous conduira vers la réalisation de votre objectif.

Comment fixer votre objectif défini dans votre subconscient ?

Le principe psychologique qui vous permet de fixer votre objectif défini dans votre subconscient s'appelle l'Autosuggestion, c'est-à-dire une suggestion que vous faites constamment à vous-même.

C'est une sorte d'autohypnose mais cela ne devrait pas vous effrayer car c'est le même principe qu'avait utilisé Napoléon pour évoluer de la position d'un Corse pauvre à celle d'un dictateur. C'est le même principe que Thomas A. Edison avait employé pour devenir un grand inventeur alors qu'il n'était qu'un vendeur de journaux dans les trains. C'est le même principe que Lincoln avait utilisé pour combler l'écart entre sa condition initiale de montagnard de Kentucky et le fait d'être Président de l'une des plus grandes nations du monde. C'est également le même principe que Charles de Gaulle avait employé pour devenir l'un des plus sévères dirigeants de France.

Vous ne devriez pas avoir peur du principe de l'Autosuggestion si vous êtes sûr que l'objectif que vous voulez atteindre vous apportera le bonheur durable.

Assurez-vous que votre objectif défini est constructif, que sa réalisation n'entraîne pas de malheur à qui que ce soit, qu'il vous apportera la paix et la prospérité, puis appliquez le principe de l'autosuggestion, dans la limite de votre compréhension, pour atteindre rapidement votre but.

Prenez le temps de réfléchir à votre objectif défini

Un homme reste au coin de ma rue toute la journée pour vendre des cacahuètes. Il est occupé en permanence. Lorsqu'il n'est pas en train de vendre, il grille et emballe les cacahuètes. Il fait partie de la grande armée des 95 % qui n'ont aucun objectif défini dans la vie. Il vend des cacahuètes non pas parce que c'est le travail qu'il aime le plus, mais parce qu'il n'a jamais pris le temps de réfléchir à un objectif précis qui pourra lui apporter un meilleur rendement. Il vend des cacahuètes parce qu'il est en dérive en pleine mer de la vie, et pourtant, le même effort qu'il fournit pourrait lui rapporter beaucoup plus s'il le dirigeait vers une autre voie plus intéressante.

Le pire est que cet homme utilise inconsciemment le principe de l'autosuggestion, mais à son propre détriment. Si on pouvait visionner ses pensées, il n'y aurait sans doute rien de plus que l'image d'un vendeur de cacahuètes, de petits paquets et une foule d'acheteurs.

Pourtant, cet homme pourra sortir de cette situation s'il a d'abord l'ambition de s'imaginer exercer un métier plus profitable, et s'il a la persévérance de garder cette image dans son esprit jusqu'à ce qu'elle le pousse à prendre les mesures nécessaires pour le démarrage d'une activité plus rentable.

Il met suffisamment d'effort dans son travail et il peut vraiment gagner un revenu considérable si son travail consiste à atteindre un objectif défini lucratif.

Réussir grâce à une méthode très simple... Quelle est cette méthode ?

Un de mes amis intimes est écrivain et orateur célèbre. Il y a 10 ans, il a découvert les possibilités du principe de l'autosuggestion et a immédiatement commencé à l'appliquer. Il a élaboré un plan pour mettre en pratique ce principe qui s'est révélé très efficace. À l'époque, il n'était ni écrivain ni orateur.

Tous les soirs, avant de se coucher, il fermait les yeux et imaginait une réunion avec des personnalités connues ayant les qualités qu'il voulait acquérir. Au bout de la table il a placé Lincoln, et sur les 2 côtés il a mis Napoléon, Washington, Emerson et Elbert Hubbard. Puis, il a commencé à parler à ces figures imaginaires réunies, de la manière suivante :

M. Lincoln : Je veux acquérir la patience et la justice envers toute l'humanité, ainsi que le sens de l'humour qui sont vos principales qualités. J'ai besoin de ces qualités et je ferai tout mon possible pour les développer.

M. Washington : Je veux acquérir le patriotisme, le dévouement et le leadership qui sont vos principales qualités.

M. Emerson : Je veux acquérir vos qualités de visionnaire et vos capacités à interpréter les lois de la Nature telles qu'elles sont écrites sur les murs des prisons, les arbres, les ruisseaux, les fleurs et les visages des enfants.

Napoléon : Je veux acquérir vos principales qualités qui sont l'autonomie et l'habileté stratégique de surmonter les obstacles, de tirer profit des erreurs et de développer mon pouvoir à partir des échecs.

M. Hubbard : Je veux acquérir vos qualités d'orateur, votre faculté à vous exprimer avec tant de force et de talent.

Tous les soirs, pendant des mois, cet homme a visualisé sur son écran mental cette réunion imaginaire avec ces grands hommes, jusqu'à ce que toutes les qualités exceptionnelles de ces derniers soient gravées dans son subconscient. Petit à petit, il a commencé à développer une personnalité formée de ces qualités.

Comment attirer vers vous les gens qui pourraient vous aider à atteindre votre but ?

Le subconscient peut être comparé à un aimant et lorsqu'il est animé et complètement saturé par un objectif défini, il a tendance à attirer tout ce qui est nécessaire pour la réalisation de ce but.

“Ce qui se ressemble s'attire” et vous pouvez vérifier la réalité de cette loi dans chaque fil d'herbe et dans chaque arbre croissant. Le gland extrait du sol et de l'air tout ce dont il a besoin pour devenir un chêne. Il ne peut devenir mi-chêne mi-peuplier. Chaque grain de blé planté dans le sol attirera les matériaux nécessaires pour devenir un épi de blé. Il ne se trompe jamais et ne développe jamais du blé et de l'avoine à la fois sur la même tige.

Les êtres humains sont également soumis à cette même Loi de l'Attraction. Allez dans n'importe quel hôtel bon marché de n'importe

quelle ville et vous y trouverez réunis des gens ayant la même tendance générale d'esprit. De la même manière, entrez dans n'importe quelle communauté prospère et vous y trouverez des gens ayant les mêmes esprits. Les riches recherchent toujours la compagnie de leurs semblables, tandis que les pauvres recherchent la compagnie de ceux qui vivent dans des conditions similaires. "La misère aime la compagnie."

L'eau équilibre son niveau de la même manière que les gens recherchent la compagnie de ceux qui ont un statut financier et mental semblable au leur.

Un professeur de Harvard et un clochard analphabète n'ont rien en commun. Ils seraient désespérés s'ils devaient vivre ensemble pour une longue période de temps. L'huile et l'eau ne peuvent se mélanger, tout comme les gens qui n'ont rien en commun.

Ne "dites" pas au monde ce que vous pouvez faire. "MONTREZ"-le !

Tout cela mène à cette conclusion :

Vous attirerez les gens qui s'harmonisent avec votre propre philosophie de vie, que vous le vouliez ou non. Cela étant vrai, ne pouvez-vous pas comprendre l'importance de dynamiser votre esprit à l'aide d'un objectif défini qui attirera vers vous des gens qui peuvent vous aider au lieu de vous bloquer ? Supposons que votre objectif défini dépasse largement votre situation actuelle. Et alors ? C'est votre privilège – ou plutôt votre DEVOIR – de viser plus haut dans la vie. Vous le devez à vous-même et à la communauté dans laquelle vous vivez.

Vous pouvez atteindre n'importe quel objectif raisonnable, mais comment ?

De nombreuses preuves montrent que rien de raisonnable n'est au-delà de nos possibilités. Autrement dit, nous avons tous la capacité d'atteindre n'importe quel objectif défini bien développé.

Il y a quelques années, un homme a été condamné à perpétuité dans la prison d'Arizona. Au moment de son incarcération, il avait tout d'un homme "cruel", selon ses propres aveux. De plus, tout le monde avait cru qu'il allait mourir de la tuberculose une année plus tard.

Cet homme avait raison de se sentir découragé. La haine du public à son encontre était intense et il n'avait pas un seul ami pour l'aider et le soutenir.

Puis, il s'est passé quelque chose dans son esprit qui lui a restauré la santé, dérouté la redoutable "peste blanche", ouvert les portes de la prison et lui a rendu sa liberté.

De quoi s'agissait-il ?

C'était simple : il avait décidé d'éloigner cette maladie et de recouvrer la santé. C'était un objectif défini. Moins d'un an après sa prise de décision, il a gagné son combat. Puis, il s'est fixé un autre objectif défini qui était de retrouver sa liberté. Peu de temps après, les portes de la prison ont été déverrouillées pour lui.

Aucun environnement indésirable n'est assez fort pour arrêter celui ou celle qui comprend comment appliquer le principe de l'autosuggestion dans la définition d'un objectif précis. Une telle personne peut sortir de la misère, éliminer toute maladie, s'élever de la pauvreté à la richesse et au pouvoir.

Tous les grands dirigeants fixent un objectif défini à atteindre. Leurs disciples sont prêts à les suivre s'ils voient que leur chef est une personne qui a un objectif précis et le courage d'agir en conséquence.

Lorsqu'une personne ayant un objectif défini marche dans la foule, tout le monde s'arrête pour la laisser passer, mais si quelqu'un hésite et montre par ses actions qu'il ne sait pas trop où aller, la

foule lui marchera sur les pieds et refusera de bouger – même pas 1 cm – pour le laisser passer.

L'absence d'un objectif précis est le plus fréquent et nuisible dans les relations entre parents et enfants. Les enfants ressentent très rapidement une attitude hésitante de la part de leurs parents et profitent librement de cette attitude.

Il en est de même dans tous les aspects de la vie : les gens qui ont un objectif défini attirent toujours le respect et l'attention des autres.

Voilà ce qu'on pourrait dire en ce qui concerne l'aspect psychologique d'un objectif défini.

Analysons maintenant le côté économique de la question.

Les raisons économiques d'avoir un objectif défini

Si un navire perd son gouvernail en plein océan et commence à tourner en rond, il épuisera bientôt ses réserves de carburant sans atteindre le rivage malgré le fait qu'il utilisera l'énergie qui aurait pu l'amener au rivage plus d'une fois.

Définissez clairement votre objectif et élaborer un plan précis

La personne qui travaille sans objectif défini soutenu par un plan précis pour l'accomplir ressemble au navire sans gouvernail. Le travail dur et les bonnes intentions ne suffisent pas pour atteindre le succès, il faut auparavant fixer un objectif défini qui correspond à la réussite désirée.

Chaque maison bien construite a commencé par un objectif défini et un plan clair et précis. Imaginez ce qui se passerait si quelqu'un essayait de construire une maison au hasard, sans aucun plan. Les ouvriers ne sauraient pas trop quoi faire, les matériaux seraient entassés partout avant même de creuser les fondations, et tout le monde se disputerait sur la façon de construire la maison.

Résultats : le chaos total, des malentendus ingérables et un coût prohibitif.

Pourtant, savez-vous que la plupart des gens terminent leurs études, trouvent un emploi ou démarrent une affaire sans la moindre notion de ce qui ressemble, même de loin, à un objectif défini ou un plan ?

Puisque la science a offert suffisamment de moyens exacts pour analyser le caractère et déterminer le travail le plus approprié pour chacun, n'est-ce pas une tragédie moderne que 95 % de la population mondiale adulte échouent parce qu'ils n'ont pas trouvé leur propre voie dans le monde du travail ?

Si le succès dépend du pouvoir et que le pouvoir est en fin de compte l'effort organisé, et que la première étape vers l'organisation est la détermination d'un objectif défini, alors, vous devez bien comprendre pourquoi avoir un but est essentiel.

Évitez de vous éparpiller

Avant de choisir un objectif défini dans la vie, la plupart des gens s'éparpillent, gaspillent ainsi leurs énergies dans plusieurs intentions et finissent par disperser leurs pensées à droite et à gauche. Cela mène au final à l'indécision et à la faiblesse.

Découvrez le pouvoir de l'effort organisé

À l'aide d'une petite loupe, vous pouvez apprendre une leçon importante sur la valeur de l'effort organisé. En fait, avec une loupe, vous pouvez brûler un trou dans un papier en y concentrant les rayons du soleil. Retirez la loupe (qui représente l'objectif défini) et les mêmes rayons pourront briller sur le même papier pendant des millions d'années sans le brûler.

Un millier de piles électriques bien organisées et reliées entre elles par des câbles produiront assez d'énergie pour faire tourner une machine complexe pendant plusieurs heures. Mais prenez ces

mêmes piles individuellement et déconnectées, vous verrez qu'aucune d'entre elles n'aura assez d'énergie pour faire marcher la machine.

Les facultés de votre esprit pourraient être comparées à celles des batteries. Lorsque vous les aurez organisées selon le plan établi dans les 16 leçons de ce cours sur les Lois du Succès, et que vous les aurez dirigées vers la réalisation d'un objectif défini, vous profiterez pleinement du principe de la coopération ou de l'accumulation duquel se développe le pouvoir qui est l'Effort Organisé.

Voici le conseil d'Andrew Carnegie : "Placez tous vos œufs dans le même panier et surveillez ce panier." Cela veut dire, bien sûr, qu'on ne devrait pas gaspiller nos énergies en nous engageant dans des activités inutiles.

Carnegie était un bon économiste et il savait que la plupart des gens réussiraient s'ils consacraient toutes leurs énergies dans une seule activité qu'ils pourraient accomplir parfaitement.

L'effort organisé apporte plus de pouvoir

Quand le plan de ce cours est né, je me souviens d'avoir donné le premier manuscrit à un professeur de l'Université de Texas et, enthousiasmé, je lui ai suggéré que j'avais découvert un principe qui pourrait m'aider dans tous les discours publics car je serais mieux préparé à organiser mes idées.

Il a examiné le résumé des 15 points pendant quelques minutes, puis s'est retourné vers moi et m'a dit :

"Oui, votre découverte vous aidera à faire de meilleurs discours, mais ce n'est pas tout. Elle vous aidera également à devenir un écrivain plus efficace, car j'ai remarqué que vous aviez tendance à disperser vos idées dans vos précédents écrits. Par exemple, si vous commencez à décrire une belle montagne au loin, vous pourriez continuer votre description en tirant l'attention vers un joli

tapis de fleurs sauvages ou une source ou un oiseau qui chante, faisant des détours, d'une manière zigzagüée avant d'arriver à un point d'oü on voit la montagne dans toute sa splendeur. Dans le futur, il vous serait moins difficile de décrire un objet, à l'écrit comme à l'oral, parce que vos 15 points représentent la fondation-même de l'organisation."

La meilleure compensation pour faire quelque chose est l'aptitude d'en faire davantage.

Un homme sans jambes rencontra une fois un homme aveugle. Pour démontrer à l'aveugle qu'il voyait très bien, l'homme sans jambes lui proposa de former une alliance qui serait très bénéfique pour les 2.

"Laissez-moi monter sur votre dos", dit-il à l'aveugle, "je vais utiliser vos jambes et vous pourrez utiliser mes yeux. Ensemble nous pourrons ainsi avancer plus rapidement."

L'effort organisé apporte plus de pouvoir. C'est un point qui mérite d'être répété car il représente l'une des parties les plus importantes de la base de ce cours. Les grandes fortunes de ce monde ont été accumulées grâce à l'utilisation de ce principe de l'effort allié. Ce qu'un homme seul pourrait accomplir au cours de toute une vie est maigre, quelle que soit sa capacité d'organisation, mais ce dont il pourrait réaliser grâce à une alliance avec d'autres personnes est sans limite.

Si vous êtes familier avec le football, vous savez évidemment que l'équipe gagnante est celle qui coordonne le mieux les efforts de ses joueurs. Le travail de l'équipe détermine le succès. Il en est de même dans le grand jeu de la vie.

Dans votre lutte pour le succès, vous devez constamment garder à l'esprit ce que vous voulez exactement dans la vie – c'est-à-dire

vosre objectif défini – ainsi que la valeur du principe de l'effort organisé dans la réalisation de vosre objectif défini.

Que faut-il faire pour rendre un objectif vraiment défini ou précis ?

D'une façon ou d'une autre, presque tout le monde a un objectif défini – le désir de gagner de l'argent ! Mais ce n'est pas un objectif défini dans le sens du terme tel qu'il est employé dans cette leçon. Avant que vosre objectif puisse être considéré comme défini ou précis – même s'il s'agit du simple fait d'accumuler de l'argent – vous devez déterminer la méthode précise par laquelle vous voulez accumuler cet argent. Il ne suffit pas de dire que vous allez gagner beaucoup d'argent en démarrant une affaire, vous devez préciser clairement, et par écrit, l'affaire dans laquelle vous voulez vous lancer. Vous devez aussi décider où la localiser, quelle politique d'entreprise adopter, etc.

Lorsque j'ai posé la question "Quel est vosre objectif défini dans la vie ?" aux plus de 16 000 personnes que j'ai analysées, la réponse fut souvent :

"Mon objectif défini dans la vie est de servir autant que possible le monde et de gagner suffisamment pour mener une vie tranquille."

Cette réponse est tout aussi définie que l'idée qu'a une grenouille de la dimension de l'univers !

Prenez l'habitude de travailler avec un objectif défini à atteindre

L'objectif de cette leçon n'est pas de vous indiquer le travail qui vous convient – car c'est vous-même qui devez trouver vosre voie après vous être analysé soigneusement – mais d'imprimer dans vosre esprit une conception claire de la valeur de l'objectif défini et de l'effort organisé comme moyen d'accumuler la force nécessaire pour matérialiser vosre objectif défini.

Une observation attentive de la façon d'entreprendre de plus d'une centaine d'hommes et de femmes, ayant obtenu un succès remarquable, a révélé le fait que c'étaient tous des personnes de décision rapide et définitive.

L'habitude de travailler avec un objectif défini générera en vous l'habitude de prendre une décision rapidement, et cette habitude vous aidera à son tour dans tout ce que vous entreprenez.

De plus, l'habitude de travailler en ayant un objectif défini vous aidera à concentrer toute votre attention sur une tâche précise jusqu'à ce que vous l'accomplissiez.

La concentration de l'effort et l'habitude de travailler avec un objectif défini sont 2 facteurs essentiels au succès, qui vont toujours de pair. L'un mène à l'autre.

Les hommes d'affaires qui ont atteint un grand succès ont tous été des hommes de décision et ont toujours travaillé avec un seul objectif défini visé.

Voici quelques exemples notables :

Edison s'est concentré sur l'harmonisation des lois naturelles et a fait des efforts pour faire plus d'inventions que tous les autres.

Edwin C. Barnes a concentré ses efforts dans la vente des appareils d'Edison. Il a pris sa retraite alors qu'il était encore jeune car il avait gagné plus que ce dont il avait réellement besoin.

Lincoln a concentré son esprit sur la libération des esclaves et est devenu le plus grand président des États-Unis.

Martin W. Littleton a entendu un discours qui lui a inspiré le désir de devenir un grand avocat. Il s'est concentré sur un seul objectif et, peu de temps après, il est devenu l'un des plus célèbres avocats en Amérique. Ses honoraires pour le traitement d'un seul dossier étaient au moins 100.000 euros

Rockefeller s'est concentré sur le pétrole et est devenu l'homme le plus riche de sa génération.

Ford s'est concentré sur les voitures et est devenu l'une des personnalités les plus riches et les plus influentes du monde.

Carnegie s'est concentré sur les métaux et, par ses efforts, il a accumulé une grande fortune et son nom apparaît dans les bibliothèques du monde entier.

Gillette s'est concentré sur le rasoir, a offert au monde le "rasage impeccable" et est devenu multimillionnaire.

George Eastman s'est concentré sur Kodak et son idée a apporté une fortune à lui-même et des joies à tout le monde.

Russell Conwell s'est concentrée sur un seul livre "Une mine de diamant sous vos pieds" qui lui a rapporté 30 millions d'euros.

Hearst s'est concentré sur les journaux à scandale et son idée valait des millions.

Helen Keller s'est concentrée sur l'apprentissage de la parole et, en dépit du fait qu'elle était sourde, muette et aveugle, elle a atteint son objectif.

**Tout le monde peut
"prendre le départ" mais
seuls les meilleurs iront
"jusqu'au bout !"**

Des millions de gens se concentrent chaque jour sur la PAUVRETÉ et l'ÉCHEC et obtiennent les 2 en abondance.

Pullman s'est concentré sur le wagon-lit et son idée l'a enrichi et a rendu des millions de gens heureux pendant leurs voyages.

Il est donc évident que tous ceux qui ont réussi travaillaient avec un objectif défini autour duquel ils concentraient leurs efforts.

Il doit bien y avoir une chose que vous pouvez faire mieux que n'importe qui d'autre. Cherchez cette chose particulière,

transformez-la en votre objectif défini, élaborer un plan précis, puis exécutez ce plan en étant convaincu que vous atteindrez votre but.

Pendant que vous cherchez le travail qui vous convient le mieux, rappelez-vous que vous aurez un plus grand succès s'il s'agit d'un travail que vous aimez le plus. Il est bien connu qu'on réussit mieux quand on se consacre cœur et âme dans une activité qui nous plaise vraiment.

Faites en sorte que votre objectif défini devienne votre pensée dominante

Revenons aux principes psychologiques sur lesquels est fondée cette leçon, car vous devez absolument saisir la véritable raison pour laquelle vous devez fixer un objectif défini dans votre esprit.

Ces principes sont les suivants :

1. Chaque mouvement volontaire du corps humain est déterminé, contrôlé et dirigé par la pensée, par le biais de l'opération mentale.
2. La présence de n'importe quelle pensée ou idée dans votre conscient tend à produire un sentiment associé et vous pousse à transformer ce sentiment en une action musculaire appropriée en parfaite harmonie avec la nature de la pensée.

Par exemple, si vous pensez à faire un clin d'œil et si à ce moment-là il n'y a aucune influence ou pensée contraire dans votre esprit qui empêche cette action, le nerf moteur transformera immédiatement votre pensée en une action musculaire correspondante.

Exprimons ce principe autrement : Vous choisissez, par exemple, un objectif défini comme moteur de votre vie et vous décidez de l'atteindre. À partir du moment où vous avez fait ce choix, cet objectif devient la pensée dominante de votre conscient et vous serez constamment en alerte pour saisir les faits, les informations et les connaissances qui vous aident à atteindre ce but. À partir du moment où vous plantez un objectif défini dans votre esprit, celui-ci

commence, consciemment et inconsciemment, à collecter et à stocker les matériaux nécessaires pour son accomplissement.

Ayez le désir ardent d'atteindre votre but et vous réussirez à coup sûr

Le désir est le facteur déterminant de votre objectif défini dans la vie. Personne d'autre que vous ne peut choisir votre désir, mais une fois que vous l'aurez fixé vous-même, il deviendra votre objectif défini et occupera la place centrale de votre esprit jusqu'à ce qu'il se transforme en son équivalent physique ou monétaire, à moins que vous le laissiez de côté à cause d'autres désirs contradictoires.

Si vous avez le désir ardent d'atteindre votre objectif défini, vous pouvez être certain que ce sera le cas.

J'ai remarqué que les garçons et les filles qui entrent à l'université et qui paient eux-mêmes leurs études en travaillant obtiennent de meilleurs résultats scolaires que ceux dont les frais sont payés par les parents ou par quelqu'un d'autre. Je pense que c'est parce que les premiers ont un désir ardent d'étudier, et ce désir, s'il est raisonnable, se réalise à coup sûr.

La science a prouvé que, par le principe de l'autosuggestion, tout désir profondément enraciné sature tout le corps et l'esprit et transforme littéralement ce dernier en un aimant qui attire l'objet du désir quelle que soit sa nature.

Autrement dit, le simple désir d'avoir une voiture n'apportera pas la voiture, mais s'il s'agit d'un désir ardent, l'esprit attirera tous les moyens nécessaires pour son acquisition.

Le simple désir de liberté ne suffit pas pour qu'un homme sorte de la prison. Il faut en plus qu'il soit assez fort pour faire une action qui lui faciliterait la réalisation de son désir.

En résumé, voici les étapes menant du désir au succès : d'abord le désir ardent, ensuite la transformation de ce désir en un objectif

défini, et enfin les actions nécessaires et suffisantes pour atteindre cet objectif.

Rappelez-vous de ces 3 étapes essentielles pour assurer votre succès.

J'ai connu une jeune fille très pauvre qui avait un désir ardent d'épouser un homme riche. Son désir s'est réalisé mais pour cela, elle a dû d'abord développer une personnalité attrayante qui a ensuite attiré l'homme qu'elle désirait.

Autrefois, j'avais un désir ardent de pouvoir analyser les caractères des gens de manière précise. Ce désir était si persistant et si profondément ancré qu'il m'a poussé à des années de recherches et d'analyses sur les hommes et les femmes.

George S. Parker a inventé l'un des meilleurs stylos au monde, et en dépit du fait que son affaire se trouvait dans une petite ville des États-Unis, il a réussi à faire connaître ses produits dans les 5 continents, et ses plumes se vendent dans tous les pays civilisés. L'objectif défini de M. Parker de produire l'un des meilleurs stylos au monde était bien fixé dans son esprit. À cela, il a ajouté un désir ardent de le réaliser, et si vous possédez un de ces stylos, vous avez la preuve du succès de M. Parker.

Sachez profiter des méthodes existantes et déjà testées

Vous êtes à la fois entrepreneur et constructeur et, tout comme ceux qui construisent des maisons avec du simple bois, des briques et de l'acier, vous devez également élaborer un ensemble de plans pour réussir votre construction.

Vous vivez une époque merveilleuse où les matériaux utilisés pour "construire" le succès sont nombreux et pas chers. Vous avez accès aux archives des bibliothèques publiques et aux résultats de plus de 2000 ans de recherche couvrant pratiquement tous les domaines d'activité.

Si vous désirez devenir prédicateur, vous avez à portée des mains tout ce qu'avaient appris ceux qui vous ont précédé dans ce domaine.

Si vous voulez devenir mécanicien, vous avez à portée des mains toute l'histoire des inventions des machines ainsi que les découvertes et usages des métaux et autres éléments métalliques.

Si vous voulez devenir avocat, vous avez à portée des mains des livres sur les procédures légales.

Si vous voulez devenir agriculteur, vous avez accès à de nombreux documents sur l'agriculture et vous pouvez exploiter toutes les informations que vous y découvrez si vous travaillez dans ce domaine.

Le monde n'a jamais offert autant d'opportunités comme aujourd'hui. De nombreux domaines d'activité cherchent en permanence des gens compétents et qui aiment ce qu'ils font.

Passez à l'action le plus rapidement possible

Cette leçon ne servira à rien tant que vous ne vous fixez pas un objectif défini dans la vie et que vous ne le décrivez pas en détails sur papier. Vous devez également l'afficher là où vous pouvez le voir au moins 2 fois par jour : le matin au réveil et le soir avant de vous coucher.

La procrastination existe mais pourquoi en parler ? Vous savez que vous êtes le tailleur de vos propres matériaux et le modeleur de votre propre objectif défini dans la vie, alors, pourquoi insister sur ce que vous savez déjà ?

**Chaque ligne qu'on écrit,
chaque action qu'on
accomplit et chaque parole
qu'on dit sert comme une**

preuve inéluctable de la nature de ce qui est profondément enraciné dans notre cœur. C'est une confession qu'on ne peut pas renier.

Un objectif défini est quelque chose que vous devez créer pour vous-même. Personne d'autre ne le fera pour vous si vous ne le faites pas. Qu'allez-vous donc faire ? Et quand ? Et comment ?

Commencez dès maintenant à analyser vos désirs et à déterminer exactement ce que vous voulez, puis prenez la décision de l'obtenir.

La leçon sur La Confiance en Soi vous montre l'étape suivante et vous explique comment procéder. Rien n'est laissé au hasard dans ce Cours. Chaque étape est exposée clairement. Votre rôle est de suivre les instructions jusqu'à ce que vous arriviez à votre destination représentée par votre objectif défini. Rendez cet objectif clair et soutenez-le par une persévérance qui ne connaît pas le mot "impossible."

Rappelez-vous que vous n'arriverez nulle part si vous ne vous mettez pas en route. Si votre objectif dans la vie est vague, vos résultats seront aussi vagues, ou même très maigres.

Sachez précisément ce que vous voulez, quand vous le voulez, pourquoi vous le voulez et COMMENT vous pensez l'obtenir.

Lisez cette leçon 4 fois, à une semaine d'intervalle. Vous verrez que lors de la quatrième lecture, vous découvrirez encore des choses que vous n'avez pas remarquées les 3 premières fois.

Suivez uniquement les étapes à suivre indiquées dans ce cours, n'en inventez pas

Votre maîtrise de ce cours et votre succès dépendent très largement, et même complètement, de la façon dont vous suivez TOUTES les instructions qu'il contient.

N'établissez pas vos propres règles. Utilisez celles qui sont décrites dans ce cours car elles sont le résultat d'années de réflexion et d'expérimentation.

Si vous voulez tester cette méthode, attendez d'avoir maîtrisé entièrement ce cours et appliquez les suggestions qui y sont développées. Ainsi, vous ferez vos expériences de façon plus sûre. Pour l'instant, contentez-vous d'être un bon étudiant. Vous serez à la fois, on l'espère bien, le professeur et l'étudiant après avoir lu et maîtrisé ce cours.

Vous n'échouerez plus si vous suivez les instructions décrites dans ce cours pour trouver votre voie.

Des Instructions pour Appliquer les Principes du Cerveau collectif

La leçon sur le Cerveau Collectif vous familiarise avec le principe psychologique du “Cerveau Collectif”.

C’est un principe qui vous permet de transformer votre objectif défini en réalité. Il est évident qu’on ne peut pas avoir un véritable objectif défini si on n’a pas un plan clair, précis et pratique pour sa réalisation.

D’abord, décidez quel est votre objectif principal dans la vie. Puis, faites une description claire et précise de cet objectif. Ensuite, élaborer un plan détaillé indiquant le chemin à suivre pour atteindre votre objectif. Enfin, formez une alliance avec un ou plusieurs collaborateurs pour exécuter ce plan et atteindre votre objectif défini.

Qui devrait faire partie de votre alliance ?

Le but de cette alliance amicale est de mettre en pratique la loi de l’“Esprit Maître” au service de vos projets. L’alliance devrait se faire entre vous et une ou plusieurs personnes que vous aimez et qui sont importantes à votre cœur. Si vous êtes marié(e), votre femme ou votre mari devrait être un des membres de cette alliance, s’il existe entre vous un état normal de confiance et de sympathie. Les autres membres de cette alliance pourraient être votre mère, votre père, vos frères et vos sœurs ou des ami(e)s proches.

Si vous êtes célibataire, l’élue(e) de votre cœur, si vous en avez un(e), devrait aussi faire partie de cette alliance.

Ce n’est pas une plaisanterie ! Vous étudiez l’une des plus puissantes lois de l’esprit humain et vous avez intérêt à suivre scrupuleusement les règles présentées dans cette leçon, même si vous n’êtes pas sûr où cela vous mènera.

Les membres de votre “Cerveau collectif” et vous

Tous les membres de votre “Esprit Maître” devraient signer avec vous l’objet précis de votre objectif principal. Ils doivent être au courant de la nature de votre but. De plus, ils doivent être entièrement d’accord avec cet objectif, en toute sympathie. Ils doivent avoir une copie de la présentation de votre objectif défini.

Toutefois, vous devez impérativement garder dans votre esprit l’objet de votre but pour vous-même. Le monde est plein de “sceptiques” et, à tout moment, il peut toujours y avoir des gens qui se moquent de vous et de vos ambitions. Rappelez-vous que vous avez besoin d’aide et d’encouragements amicaux, et non pas d’ironie et de doutes.

Lorsque vous priez (si vous y croyez), vous devez considérer votre objectif défini comme l’objet principal de vos prières, au moins 2 fois par jour, et même plus souvent si possible. Si vous croyez qu’il existe un Dieu qui pourrait aider ceux qui essaient honnêtement de servir le monde d’une manière constructive, vous aurez parfaitement le droit de Lui demander de vous aider à atteindre le but le plus important pour vous dans la vie.

Si les membres de votre alliance croient au pouvoir de la prière, demandez-leur aussi d’inclure l’objet de cette alliance dans leurs prières quotidiennes.

La persévérance est aussi essentielle pour votre réussite

Je vous présente maintenant l’une des règles essentielles que vous devez suivre :

Demandez à l’un ou à tous les membres de votre alliance de dire avec vous, le plus positivement possible, qu’ils **SAVENT QUE VOUS POUVEZ ET QUE VOUS ALLEZ ATTEINDRE VOTRE OBJECTIF DÉFINI.**

Cette affirmation doit être faite au moins une fois par jour, et même plus si possible.

Ces étapes doivent être suivies rigoureusement et vous devez être convaincu qu'elles vous mèneront là où vous voulez arriver ! Il ne sert à rien de les suivre pendant quelques jours ou quelques semaines si c'est pour vous arrêter en cours de route par la suite.

Vous devez suivre les procédures décrites dans cette leçon et dans ce cours jusqu'à ce que vous atteigniez votre objectif défini, quel que soit le temps qu'il faut.

Si vous constatez que vous devriez changer de plan en cours de route, faites-le sans hésiter. Personne n'a suffisamment de vision pour bâtir un projet qui n'ait besoin de modification ou de changement.

N'hésitez pas à remercier et à remplacer un membre qui ne croit plus en votre projet

Si un membre de votre alliance ne croit plus en l'efficacité de l'"Esprit Maître", éliminez-le immédiatement de votre groupe et remplacez-le par une autre personne.

Andrew Carnegie m'a dit qu'il avait jugé nécessaire de remplacer quelques-uns des membres de son "Esprit Maître". En effet, il a affirmé que pratiquement tous les membres qui formaient son alliance tout au début ont été, avec le temps, remplacés par d'autres personnes qui pouvaient s'adapter plus loyalement et qui étaient plus enthousiastes face à l'objet de l'alliance.

Vous ne pouvez pas réussir si vous êtes entouré de gens déloyaux et antipathiques, quel que soit votre objectif défini. Le succès est basé sur la loyauté, la confiance, la sincérité, la coopération et d'autres forces positives qui devraient couvrir constamment notre environnement.

“Oui, il a réussi, mais il a failli échouer !” Il en est

de même pour Robert Fulton et Abraham Lincoln ainsi que presque tous les autres que nous appelons des gens de succès. Personne ne peut atteindre la réussite sans se trouver au bord de l'échec à un moment ou à un autre.

La raison pour laquelle vous pourriez échouer temporairement ou définitivement

Peut-être qu'après l'étude de ce cours, vous aimeriez former une alliance avec vos collègues actuels afin d'atteindre le succès dans votre métier. Dans ces cas, les mêmes règles décrites ici doivent être appliquées.

Votre objectif défini pourrait vous apporter des bénéfices individuels ou des bénéfices pour l'entreprise dans laquelle vous travaillez. La loi du "Cerveau collectif" fonctionnera de la même manière dans tous les cas.

Si vous échouez temporairement ou définitivement dans l'application de cette loi, ce sera parce qu'un des membres de votre alliance n'est pas confiant, honnête et sincère envers votre objectif.

Lisez 2 fois ce dernier paragraphe !

Le secret pour obtenir tout ce que vous désirez

Votre objectif défini devrait devenir votre “loisir”. Vous devez pratiquer ce “loisir” continuellement. Vous devez dormir avec, manger avec, jouer avec, travailler avec, vivre avec et PENSER avec.

Quoi que vous souhaitiez, vous pourriez l’obtenir si vous le voulez profondément, continûment, raisonnablement et que vous CROYEZ VRAIMENT QUE VOUS L’OBTIENDREZ !

Il y a quand même une différence entre le simple fait de “désirer” quelque chose et la CONVICTION RÉELLE de l’obtenir. Beaucoup de gens échouent car ils ne comprennent pas cette différence.

Soyez une personne d’action et persévérez jusqu’au bout

Les “gens d’action” sont ceux qui sont “confiants” à tous les niveaux de la vie. Ceux qui CROIENT qu’ils peuvent atteindre leur objectif défini ne connaissent pas le mot “impossible.” Ils n’acceptent pas l’échec temporaire. Ils SAVENT qu’ils vont réussir et si un plan échoue, ils le remplacent rapidement par un autre.

Chaque réalisation remarquable a connu un échec temporaire avant d’être un succès. Edison a fait plus de 10 000 expériences avant de réussir le premier dictaphone.

S’il est un mot qui doit rester gravé dans votre esprit dans le cadre de cette leçon, c’est le mot PERSÉVÉRANCE !

Vous avez maintenant le mot de passe pour le succès. Il ne vous reste plus qu’à ouvrir la porte du Temple de la Connaissance et y entrer. Mais vous devez d’abord aller au Temple car il ne viendra pas à vous. Si ces lois sont nouvelles pour vous, la “marche” ne sera pas facile au début. Vous allez trébucher bien des fois, mais ne vous arrêtez pas ! Bientôt vous arriverez au sommet de la montagne que

vous aurez escaladée et vous regarderez, dans les vallées d'en bas, les riches CONNAISSANCES qui seront la récompense de votre confiance et de vos efforts.

La condition pour que la Nature vous donne l'objet de vos luttes

Tout a un prix. Il est impossible "d'obtenir quelque chose pour rien". Dans vos expériences avec la Loi de l'Esprit Maître, vous jouerez avec la Nature dans sa forme la plus noble. La nature ne peut être trompée ou flouée. Elle vous donnera l'objet de vos luttes seulement après que vous aurez payé son prix qui est l'EFFORT CONTINU, RIGOUREUX et PERSÉVÉRANT !

Que pourrait-on dire de plus à ce sujet ?

Vous avez vu ce qu'il faut faire, quand le faire, comment le faire et pourquoi vous devriez le faire. Si vous maîtrisez la leçon sur la Confiance en Soi, vous serez capable de suivre les instructions décrites dans cette leçon pour vous guider.

Comme elles ont négligé d'élargir leur vision, certaines personnes continuent à faire la même chose toute leur vie.

3 - La confiance en soi

La confiance en soi

Parmi tous les mystères qui nous entourent, rien n'est plus certain que l'existence d'une Énergie Infinie et Éternelle qui est la source de toutes choses.

Herbert Spencer

“Vous pouvez y arriver si vous y croyez !”

Avant d'aborder les principes fondamentaux sur lesquels est fondée cette leçon, il est important que vous gardiez à l'esprit qu'elle est pratique, qu'elle vous apporte les découvertes de plus de 25 années de recherche, qu'elle est approuvée par tous les scientifiques du monde qui avaient testé chaque principe.

Le scepticisme est l'ennemi mortel du progrès et du développement personnel. Si vous êtes sceptique, vous feriez mieux de mettre de côté cette leçon et d'arrêter cette étude plutôt que de continuer tout en étant convaincu qu'elle a été écrite par un certain théoricien qui n'avait jamais testé les principes qu'il décrit.

Vous ne devez plus douter car il existe beaucoup de preuves de l'existence de lois naturelles. En 3 décennies, nous sommes parvenus à maîtriser l'air, à explorer l'océan, à annihiler les distances terrestres, à exploiter la foudre pour faire tourner les machines industrielles, à faire pousser 7 brins d'herbe là où il n'y en avait qu'un, à permettre la communication instantanée entre les nations du monde.

Nous vivons une ère de l'illumination et du développement, mais sachez que nous avons à peine gratté la surface de la connaissance. Une fois que nous aurons ouvert la porte qui conduit au pouvoir secret se trouvant en nous-mêmes, nous nous rendrons

compte que toutes les découvertes du passé ne sont rien à côté de ce que nous pourrions réaliser.

La pensée est la forme d'énergie la plus puissante que l'homme connaît. L'expérimentation et la recherche nous apportent une plus grande compréhension de cette force mystérieuse qui réside en nous.

Nous avons déjà appris assez sur l'esprit humain pour savoir qu'un homme peut se débarrasser des effets de la peur à l'aide du principe de l'Autosuggestion. Nous savons également que la peur est la raison principale de la pauvreté, de l'échec et de la misère sous toutes ses formes, et que l'homme qui maîtrise la peur peut atteindre le succès dans tout ce qu'il entreprend malgré les efforts des autres pour le faire échouer.

Le développement de la confiance en soi commence par l'élimination de ce démon appelé la peur, qui suit l'homme partout et lui chuchote constamment à l'oreille : "Tu n'y arriveras pas – tu as peur d'essayer – tu as peur de l'opinion publique – tu as peur d'échouer – tu as peur de ne pas être capable."

La science a trouvé une arme mortelle qui vous permet de détruire cet ennemi permanent du progrès. Vous la découvrirez dans cette leçon sur la confiance en soi.

Les 6 formes de la peur

C'est toujours une des 6 formes fondamentales de la peur ou leur combinaison qui fait souffrir l'homme à un moment ou à un autre.

Les peurs qui ne sont pas mentionnées ici, même celles que nous croyons sans importance, se rattachent d'une façon ou d'une autre à ces formes fondamentales de la peur.

Il y a :

1. La peur de la Pauvreté
2. La peur de la Vieillesse

3. La peur de la Critique
4. La peur de Perdre l'Objet de son Amour
5. La peur de la Maladie
6. La peur de la Mort.

En lisant cette liste, analysez-vous soigneusement et déterminez celles des 6 formes de la peur qui ont élu domicile en vous.

D'où viennent ces peurs ?

La première étape vers l'élimination de ces 6 maux consiste en l'analyse de leurs origines.

L'hérédité physique et sociale

Tout ce qui forme l'homme, à la fois physiquement et psychiquement, provient de 2 formes d'hérédité : l'hérédité physique et l'hérédité sociale.

Chaque génération par laquelle l'homme est passé a ajouté à sa nature quelque chose de ses caractères, de ses habitudes et de son apparence physique. Par conséquent, l'hérédité physique de l'homme est une collection hétérogène de nombreuses habitudes et de formes physiques.

Il n'y a aucun doute que l'homme n'a pas hérité les 6 formes fondamentales de la peur par le biais de l'hérédité physique – car la peur est un état d'esprit et ne peut donc pas être transmis ainsi – mais il est évident que l'hérédité physique a fourni un lieu favorable pour héberger et développer ces peurs.

En effet, une grande partie du caractère de l'homme vient de l'hérédité sociale. Nous parlons ici des méthodes par lesquelles une génération impose dans les esprits de la génération suivante – qui est sous son contrôle – les superstitions, les croyances, les légendes et les idées qu'elle-même avait héritées des générations précédentes.

Le terme “hérédité sociale” désigne toutes les sources d’acquisition de connaissances telles que l’éducation religieuse, la lecture, la conversation, les histoires contées et toutes les pensées inspirantes venant de ce qui est généralement accepté comme “expérience personnelle”.

Par l’hérédité sociale, une personne qui contrôle l’esprit d’un enfant peut, à l’aide d’une éducation intense, semer une idée, vraie ou fausse, dans l’esprit de cet enfant. Ainsi, l’enfant la considère comme étant vraie et elle devient une partie intégrante de sa personnalité, tout comme n’importe quelle cellule ou organe de son corps (donc, tout aussi difficile à changer).

C’est par l’hérédité sociale que le religieux introduit dans l’esprit de l’enfant des dogmes, des croyances et de nombreuses cérémonies religieuses. Il cultive ces idées dans l’esprit de l’enfant jusqu’à ce qu’elles soient bien enracinées pour toujours et deviennent une partie irrévocable de sa croyance.

Rappelez-vous que lorsque vous avez un rendez-vous avec quelqu’un, vous avez la responsabilité d’être ponctuel et vous n’avez pas le droit d’être en retard ne serait-ce qu’une seule minute.

L’esprit d’un enfant qui n’est pas encore arrivé à l’âge de la compréhension générale – soit au cours des 2 premières années de sa vie – est plastique, ouvert, propre et libre. Toute idée semée dans un tel esprit, par quelqu’un auquel l’enfant fait confiance, prend racine et se développe d’une manière telle qu’elle ne pourra plus jamais être éradiquée, même s’il s’agit d’une idée totalement opposée à la logique ou à la raison.

De nombreux religieux affirment qu’ils peuvent ancrer si profondément les doctrines de leur religion dans l’esprit d’un enfant

qu'il n'y reste plus de place pour une autre idéologie. Et ils n'exagèrent guère en déclarant cela.

Après cette explication du fonctionnement de l'hérédité sociale, vous êtes maintenant prêt à examiner les sources de vos peurs. Analysez-vous attentivement et voyez la vérité sur vos propres croyances, superstitions, etc.

Heureusement, presque toutes les preuves présentées dans cette leçon sont d'une telle nature que tous ceux qui cherchent réellement la vérité peuvent vérifier, par eux-mêmes, la fiabilité de ces preuves.

Tout au moins, pour l'instant, laissez de côté vos préjugés et idées préconçues – plus tard, vous pourrez toujours revenir en arrière si vous le souhaitez – pendant que vous étudiez les origines et la nature des 6 Pires Ennemis de l'homme, les 6 formes fondamentales de la peur.

La peur de la pauvreté

Seule une analyse courageuse dévoilera la présence de cet ennemi universel en vous.

La peur de la pauvreté vient de la tendance innée qu'a l'homme de faire de son semblable sa proie économique. Presque tous les animaux sont mus par l'instinct, mais leur aptitude à penser étant limitée, leur semblable leur sert de proie physique. L'homme, avec son sens supérieur de l'intuition et son aptitude à raisonner, ne mange pas le corps de son semblable ; mais il éprouve plus de plaisir à le "détruire" financièrement !

Nous vivons une ère où la course à l'argent domine. Une personne qui ne possède pas de comptes en banque bien remplis est considérée comme inférieure.

Rien ne nous apporte autant de souffrances et d'humiliations que la PAUVRETÉ. Il n'est donc pas étonnant que l'homme craigne la pauvreté.

À la suite de la grande expérience qu'il a héritée, l'homme a appris avec certitude qu'il ne pouvait se fier à certains êtres quand il s'agit d'argent et de biens terrestres.

Beaucoup de mariages basés uniquement sur la fortune possédée par l'un ou les 2 contractants se font (et souvent se défont). C'est la raison pour laquelle les tribunaux de divorce sont débordés !

L'homme est si acharné à posséder des richesses qu'il en acquerra par tous les moyens, légaux si possible, sinon par d'autres méthodes.

La peur de la pauvreté est une chose terrible !

Quelqu'un ayant commis un meurtre, un vol, un viol et autres crimes portant atteinte aux droits d'autrui peut quand même garder une place importante dans l'esprit de ses semblables À CONDITION qu'il soit fortuné.

La pauvreté est considérée comme un péché impardonnable pour beaucoup de gens. Ce n'est alors pas étonnant que l'homme en craigne !

La peur de la pauvreté est sans aucun doute la plus destructive des peurs.

L'existence de nombreux livres sur ce sujet, des associations et des lois destinées à protéger les plus faibles nous prouvent clairement que la peur de la pauvreté est considérable pour l'humanité.

Évidemment, cette peur n'existerait pas si nous pouvions faire confiance en nos semblables et si nous possédions tout ce dont nous avons tous besoin pour nous sentir en sécurité : maison, voiture, nourriture, vêtements de luxe, compte bancaire bien garni etc. Ainsi, tout le monde profiterait de toutes ces grâces excepté ceux qui ont la mauvaise habitude d'essayer de "détruire" les autres même après avoir acquis tout ce qu'il leur faut, voire plus.

La peur de la vieillesse

Cette peur est souvent associée à celle de la pauvreté. L'homme craint de perdre son indépendance financière.

De plus, la peur de vieillir donne à l'homme 2 bons motifs d'appréhender le futur : comment faire confiance à un prochain qui le dépouillera de tous ses biens et comment ne pas se laisser hanter par les horribles images de l'au-delà ancrées si profondément dans son esprit par l'hérédité sociale ?

Avec tout cela, faut-il s'étonner que l'homme craigne l'approche de la vieillesse ?

La peur de la critique

Comment l'homme en est-il arrivé à craindre les critiques ? Personne ne le sait, mais une chose est sûre : cette peur est gravement développée en lui.

À mon avis, cette peur fondamentale de la critique vient de l'héritage héréditaire qui pousse l'homme non seulement à s'emparer des biens de son prochain mais aussi, pour se justifier, à critiquer ses semblables.

L'homme a peur de la critique même dans les choses les plus insignifiantes de la vie.

La graine d'un grand avenir a été semée dans chaque âme, mais cette graine ne germera jamais et n'arrivera jamais à maturité sauf en rendant des services utiles.

Les créateurs et les fabricants de vêtements n'ont pas tardé à profiter de cette peur de la critique qui obsède la plupart des gens. À chaque saison, ils créent une nouvelle "tendance". Qui en décide ? Certainement pas les acheteurs mais bien les créateurs et les fabricants. Pourquoi changent-ils de style si souvent ? Pour vendre davantage à ceux qui ont peur d'être critiqués pour cause d'allure démodée évidemment.

C'est pour la même raison que les fabricants d'automobiles sortent de nouveaux modèles chaque année ou améliorent les anciens modèles.

Voilà comment les gens se comportent par peur d'être critiqués dans les petites choses de la vie. Nous allons maintenant analyser leur conduite dans les questions importantes liées aux relations humaines.

Prenez, par exemple, une personne qui a atteint l'âge de la "maturité mentale" (entre 35 et 45 ans, en moyenne). Si vous pouviez lire ses pensées les plus profondes, vous verriez qu'elle ne croit pas aux fables qu'on lui avait enseignées dans sa jeunesse.

La peur de la critique est forte et puissante ! C'est pourquoi, la plupart des gens, même à notre époque de liberté n'osent pas avouer qu'ils ne croient plus aux fables.

La peur de perdre l'objet de son amour

Il est évident que cette peur provient de la tendance masculine à la polygamie. Un homme peut voler sans scrupules la compagne de son ami, ou au moins, il se permet de se familiariser avec elle, à l'insu du compagnon légitime.

Par leur nature, tous les hommes sont polygames. C'est une vérité que seuls pourront nier ceux qui sont trop vieux pour fonctionner normalement sur le plan sexuel, ou ceux qui, pour une raison ou pour une autre, ont perdu le contenu de certaines glandes responsables de la tendance masculine à la pluralité sexuelle.

La jalousie et autres formes similaires de névrose proviennent de la peur de perdre l'être aimé.

C'est la peur la plus douloureuse, celle qui probablement fait plus de ravages dans le corps et l'esprit, et qui peut mener jusqu'à la folie permanente.

La peur de la maladie

Cette peur est étroitement associée à la peur de la pauvreté et de la vieillesse parce qu'elle rapproche l'homme des "terribles mondes" dont il ne sait rien mais qui font l'objet d'histoires embarrassantes.

Certaines personnes immorales vendent des méthodes pour maintenir une bonne santé tout en entretenant fortement la peur de la maladie dans l'esprit des gens.

Grâce à cette faiblesse humaine qui est la peur de la maladie, les thérapeutes, les fabricants et les distributeurs de médicaments font fortune. Un homme qui gagne sa vie en assurant une bonne santé aux gens emploiera naturellement tous les moyens à sa disposition pour convaincre ses clients de toujours faire appel à ses services s'ils veulent rester en pleine forme.

C'est ainsi qu'avec le temps, les gens hériteraient la peur de la maladie.

La peur de la mort

Pour beaucoup, cette peur fondamentale est la plus atroce de toutes.

Les terribles angoisses qu'elle provoque sont souvent dues au fanatisme religieux qui est une puissante source de crainte.

Ceux que l'on appelle les "païens" ont moins peur de la mort que nous les "civilisés".

Depuis des millions d'années, l'homme se pose des questions qui restent toujours sans réponses : "D'où venons-nous" et "Où allons-nous ?"

Il fut une époque où des individus rusés proposaient d'y répondre contre une somme d'argent.

"Entrez sous ma tente, embrassez ma foi, acceptez mes dogmes (et payez-moi pour cela), et je vous offrirai un billet qui vous ouvrira le paradis tout de suite après votre mort", disait le leader d'une secte.

"Si vous n'entrez pas", continuait-il, "vous irez directement en enfer où le diable vous brûlera durant toute l'éternité."

Même si, en réalité, ce gourou n'en sait rien sur ce qui se passera véritablement après, la pensée de châtiment éternel paralyse l'esprit et provoque cette extrême peur qui est celle de la mort !

En vérité, personne ne sait et ne saura jamais si le paradis et l'enfer existent. Ce manque de connaissance sûre ouvre la porte de l'esprit humain aux charlatans qui se mettent à le contrôler à l'aide de toutes sortes de tromperies et de mensonges.

Néanmoins, la majorité de ceux qui s'engagent dans la "vente de billets pour le paradis" sont vraiment convaincus que le paradis existe et que seuls leurs dogmes permettent d'y accéder.

Cette conviction se résume en 2 mots : La NAÏVETÉ !

Vous avez de la chance si vous avez appris la différence entre la défaite temporaire et l'échec. Vous avez encore plus de chance si vous avez appris que chaque défaite que vous

expérimentez renferme le germe d'un succès futur.

Les animaux et l'hérédité sociale

Il ne suffit pas d'affirmer que l'hérédité sociale est la méthode par laquelle l'homme réunit toutes les connaissances qui lui parviennent à travers ses 5 sens. Il est encore plus important de préciser COMMENT elle fonctionne dans différentes situations afin que vous puissiez mieux comprendre cette loi.

D'abord, nous allons voir comment les animaux sont eux aussi touchés par cette loi de l'hérédité sociale.

La corneille

Un jour, quand j'étais encore enfant, j'ai capturé une jeune corneille et j'en ai fait mon animal de compagnie. Elle s'est habituée assez vite à l'environnement domestique et a appris à faire beaucoup de choses qui nécessitaient une grande intelligence. Lorsqu'elle était assez grande pour voler, je lui ai permis d'aller où il voulait. Parfois, elle partait pendant des heures mais rentrait toujours avant la tombée de la nuit.

Un jour, quelques corneilles sauvages se sont engagées dans une lutte avec un hibou, dans un champ près de chez nous. Dès qu'elle a entendu le croassement de ses parents sauvages, elle s'est envolée au-dessus du toit de la maison et est devenue très agitée. Finalement, elle a décidé de partir en direction de la "bataille". Je l'ai suivie pour voir ce qui allait se passer. Quelques minutes plus tard, je l'ai trouvée sur la branche d'un arbre avec 2 corneilles sauvages sur une autre branche juste au-dessus en train de bavarder et de faire des allers-retours, exactement comme les parents furieux qui grondent leurs enfants.

Quand je me suis approché, les 2 corneilles sauvages se sont retirées, l'une d'entre elles continuait à tourner autour de l'arbre pendant quelques minutes tout en poussant un flux épouvantable de cris adressés sans doute à ma corneille qui n'avait pas eu assez de bon sens pour s'envoler au bon moment.

J'ai appelé ma corneille domestique mais elle n'a prêté aucune attention. Ce soir-là, elle est rentrée, mais elle n'a pas voulu s'approcher de la maison. Elle est restée sur la branche d'un pommier et a parlé dans la langue des corneilles durant 10 minutes environ, disant sans doute qu'elle a décidé de reprendre la vie sauvage de ses semblables, puis, elle s'est envolée et n'est rentrée que 2 jours plus tard. Elle a de nouveau parlé dans la langue des corneilles tout en gardant une distance de sécurité. Ensuite, elle est repartie et n'est plus jamais revenue.

L'hérédité sociale venait de m'enlever un bon animal domestique !

Mais le fait que ma corneille avait fait preuve de sportivité en revenant pour annoncer son intention de partir m'a énormément consolé, car de nombreux ouvriers agricoles avaient quitté la ferme sans se donner la peine de faire cette formalité.

Le renard

Le renard chasse toutes sortes de volailles et de petits animaux à l'exception de la mouffette qui peut, pour sa défense, projeter un liquide malodorant. Le renard peut attaquer une mouffette une fois, mais jamais 2 ! C'est la raison pour laquelle une peau de mouffette, clouée à une cage de poulets, gardera à distance tous les renards sauf les plus jeunes inexpérimentés.

Une fois que vous connaissez l'odeur de mouffette, il est impossible de l'oublier. Elle est tout à fait unique et ne ressemble à rien. On ignore si la renarde enseigne à ses petits comment détecter cette odeur et s'en éloigner, mais tous ceux qui "savent quelque chose sur les renards" s'accordent pour dire que les renards et les mouffettes ne cherchent jamais d'abri au même endroit.

Une seule leçon suffit pour que le renard apprenne tout ce qu'il faut savoir sur les mouffettes. Grâce à l'hérédité sociale qui agit à travers l'odorat, cette leçon lui servira toute sa vie.

Le chien

J'avais un beau chien Airedale qui m'avait causé des ennuis car il avait la mauvaise habitude de rentrer avec un poulet dans la bouche. Je le lui enlevais à chaque fois, puis je le fouettais, mais sans résultat, il continuait à garder son goût pour la volaille.

Afin de soigner le chien, ce que j'espérais, et pour expérimenter l'hérédité sociale, je l'ai emmené à la ferme d'un voisin où il y avait une poule et quelques poulets éclos depuis peu.

Nous avons mis ensemble la poule et le chien dans la grange. Une fois que le chien ne nous voyait plus, il s'est approché tout doucement de la poule, a reniflé 1 ou 2 fois pour s'assurer que celle-ci était bien le type de viande qu'il aimait, puis s'est jeté sur elle pour l'attraper.

Entre temps, la poule avait "pressenti" cette attaque mais elle ne s'est pas enfuie ; au contraire, elle s'est précipitée vers le chien et l'a surpris comme jamais avec ses ailes et ses griffes.

Bien que la poule l'ait emporté sur le chien, celui-ci n'était pas disposé à renoncer à une telle proie. Il a alors reculé un peu pour l'assaillir à nouveau. Cette fois, la poule était allongée sur le dos, elle a enfoncé ses griffes dans la peau du chien et l'a piqué avec son bec pointu.

Le chien s'est retiré dans un coin tout en regardant autour de lui comme s'il attendait que quelqu'un fasse sonner la cloche pour suspendre le combat jusqu'à ce qu'il reprenne son souffle. Mais la poule n'a pas eu le temps d'y réfléchir ; elle a fait fuir son adversaire et a montré sa grande capacité offensive.

N'est-il pas étrange que ce que nous redoutons le plus ne se

produise jamais ? Nous détruisons l'initiative à cause de la peur de la défaite, alors qu'en réalité, la défaite est la plus utile source d'énergie, et que nous devrions l'accepter comme telle.

L'Airedale était un mauvais soldat ! Après avoir couru autour de la grange durant 2 minutes environ, il s'est allongé par terre et a fait tout son possible pour protéger ses yeux avec ses pattes pendant que la poule tentait de les lui percer.

Le propriétaire de la poule est intervenu en récupérant le chien qui semblait tout à fait d'accord qu'on le sauve.

Le lendemain, nous avons introduit un poulet dans la cage du chien. Dès qu'il a vu la volaille, il a mis sa queue entre ses pattes et s'est retiré dans un coin ! Il n'a plus jamais essayé d'attraper un seul poulet.

Une seule leçon d'hérédité sociale à travers le "toucher" a suffi pour lui apprendre que même si la chasse aux poulets offre un certain plaisir, elle est aussi très dangereuse.

Tous ces exemples révèlent le processus de l'accumulation de connaissances par l'expérience directe, mais dans cette leçon, nous employons le terme "hérédité sociale" pour désigner les méthodes par lesquelles les parents, les enseignants, les éducateurs religieux enseignent aux enfants une idée, un dogme, un credo, une religion ou un système de conduite éthique avant qu'ils n'arrivent à l'âge de la raison et puissent y réfléchir eux-mêmes. On estime entre 7 et 12 ans l'âge de la raison.

Quelles sont les formes de peur les plus destructives ?

Il existe une multitude de formes de peur, mais les plus destructives sont la peur de la pauvreté et de la vieillesse.

À cause de la peur de la pauvreté qui les domine, la plupart des gens travaillent comme des esclaves dans le but d'accumuler beaucoup d'argent pour leur retraite. Par conséquent, ils finissent inévitablement par tomber gravement malades.

Il est vraiment triste de voir une personne qui s'approche de la quarantaine se conduire ainsi – âge auquel elle commence tout juste à mûrir mentalement. Elle a si peur de la pauvreté qu'elle devienne aveugle et se perde dans un labyrinthe de désirs conflictuels. Elle oublie totalement le principe de l'effort organisé, et, au lieu de permettre aux forces évidentes de la Nature de l'aider à atteindre ses objectifs, elle les défie et les rend destructrices.

L'Autosuggestion et son application

La force la plus à la portée de l'homme est le principe de l'Autosuggestion, mais la méconnaissance de cette force conduit la majorité de la race humaine à le considérer comme un obstacle et non comme une aide.

Voici quelques exemples qui démontrent la mauvaise application de cette grande force de la Nature :

Prenons le cas d'une personne déçue par un faux ami ou un voisin indifférent. Elle conclut immédiatement (par l'autosuggestion) que personne n'est fiable et que tous les voisins sont froids. Ces pensées s'enracinent si profondément dans son subconscient qu'elles conditionnent son attitude envers les autres.

N'oubliez pas que nos pensées dominantes attirent les gens et les circonstances qui s'accordent à ces pensées.

Appliquez la Loi de l'Attraction et vous verrez et comprendrez rapidement pourquoi un non-croyant attire d'autres non-croyants.

Inversez le Principe :

Prenons une personne qui ne voit que le bon côté des choses. Si ses voisins semblent indifférents, elle s'en fout car elle est occupée à nourrir son esprit de pensées dominantes positives, de bonne humeur et de confiance aux autres. Si les gens lui parlent sèchement, elle leur répond sur un ton amical.

Grâce à l'application de cette même Loi éternelle de l'Attraction, cette personne attire à elle l'attention des gens dont l'attitude envers la vie et les pensées dominantes s'harmonisent avec les siennes.

Allons un peu plus loin :

Une personne a fait de grandes études et a la capacité de rendre des services utiles au monde. Il y a quelque temps, il a entendu dire quelque part que la modestie est une grande vertu et que se mettre en avant sur la scène de la vie relève de l'égoïsme. Du coup, il entre discrètement par la porte arrière et s'assied au fond de la salle pendant que d'autres acteurs du jeu de la vie vont sur le devant de la scène avec audace. Il préfère rester derrière tous les autres, car il a peur du "qu'en-dira-t-on".

L'opinion publique ou ce qu'il considère comme telle l'a poussé à se contenter de cette situation. Par conséquent, le monde le connaît très peu. Ses grandes études ne lui servent donc à rien à cause de cette peur de se montrer. Il s'auto-suggère constamment (en employant ainsi l'Autosuggestion à son détriment) qu'il devrait toujours rester à l'arrière-plan pour ne pas être critiqué, comme si la critique le détruirait ou le ferait échouer.

Voici un autre exemple :

Depuis ses premiers souvenirs, une personne issue d'une famille pauvre a vu partout les marques de la pauvreté. Elle en a entendu parler tout le temps et elle en a également portées sur ses épaules. La pauvreté qui l'a tellement impressionnée finit par se fixer dans son esprit et, du coup, elle croit que c'est une malédiction à laquelle elle doit se soumettre.

Votre travail et le mien sont

étrangement similaires. J'aide les lois de la Nature à créer des espèces de végétation plus achevées, alors que vous employez les mêmes lois pour créer des penseurs plus parfaits à travers la philosophie de la Loi du Succès.

Luther Burbank

En fait, inconsciemment, elle se permet elle-même de tomber dans la fausse croyance qui prétend que “lorsqu'on naît pauvre, on reste pauvre et on meurt pauvre”. Elle est victime de sa propre conviction, la pensée dominante de son esprit. Elle oublie qu'elle a un puissant pouvoir lui permettant de sortir de la pauvreté. L'autosuggestion l'écarte de la scène de la vie. Elle devient pessimiste et abandonne toute ambition de réussite.

L'opportunité ne croise plus son chemin ou, si elle le fait, cette personne ne la voit pas car elle a accepté son SORT !

Les facultés de l'esprit, tout comme les membres du corps humain, s'affaiblissent et meurent lorsqu'elles ne sont pas employées. La confiance en soi ne fait pas exception. Plus vous la pratiquez, plus elle se développe, mais dans le cas contraire, elle disparaît.

Est-ce vraiment une chance d'hériter une fortune ?

Hériter une fortune mène souvent à l'inaction et à la perte de la confiance en soi. Ce sont, entre autres, les inconvénients d'un héritage important.

Il y a quelques années, un petit garçon qui venait à peine de naître a hérité une centaine de millions d'euros. Lorsqu'on le promenait en poussette, il était entouré d'infirmières, de puéricultrices, de gardes du corps et d'autres domestiques dont le rôle était de s'assurer qu'aucun mal ne lui arrive.

Pendant des années, cette même vigilance a été adoptée. Cet enfant ne s'habillait pas tout seul, il avait des gouvernantes pour le faire. Celles-ci le surveillaient lorsqu'il dormait et lorsqu'il jouait. Il n'avait pas le droit de faire quoi que ce soit qu'un domestique pourrait faire pour lui.

Un jour, alors qu'il n'avait que 10 ans, il lui est arrivé un malheur. Pendant qu'il jouait dans le jardin, il a remarqué que le portail était resté ouvert. Comme il n'avait jamais de sa vie franchi tout seul ce portail, il était normal qu'il ait eu envie de le faire à cet instant. Au moment où les domestiques étaient distraits, il s'est précipité vers le portail. Hélas, il s'est fait renverser par une voiture avant même d'arriver au milieu de la chaussée et est mort sur le coup.

Ses éducateurs auraient dû lui apprendre à se servir de ses propres yeux au lieu de compter sur ceux des domestiques en permanence.

Il y a quelques années, l'homme pour lequel j'ai travaillé comme secrétaire a envoyé ses 2 fils à l'université : l'un à l'université de Virginie et l'autre à l'université de New York.

Chaque mois, je devais envoyer un chèque de 1 000 dollars à chacun d'eux. Il s'agissait de leur argent de poche et ils pouvaient le dépenser comme ils le voulaient.

Je me souviens combien j'enviais ces garçons quand je libellais ces chèques tous les mois. Je me demandais souvent pourquoi le destin m'avait fait naître pauvre. Je me disais que j'allais certainement les voir réussir dans la vie pendant que je restais pauvre secrétaire.

À la fin de leurs études, les garçons sont rentrés avec leurs "diplômes". Leur père était un riche homme d'affaires qui possédait

des banques, des voies ferrées, des mines de charbon et d'autres propriétés de grande valeur. En principe, de bonnes positions les attendaient.

Malheureusement, l'âge de 20 ans peut jouer des tours cruels à ceux qui n'ont jamais dû faire des efforts. En d'autres termes, le temps donne à ceux qui n'ont jamais dû lutter une chance de jouer des tours cruels à eux-mêmes !

En tout cas, ces 2 garçons sont revenus non seulement avec leurs diplômes mais aussi avec la dépendance à l'alcool. En effet, ils n'avaient pas besoin de faire des efforts avec les 1 000 dollars qu'ils recevaient chaque mois.

C'était une triste et longue histoire.

Quelques années plus tard, pendant la rédaction de cette leçon, j'ai découvert dans le journal que leur père a fait faillite et a dû vendre aux enchères le manoir luxueux dans lequel les 2 garçons sont nés. De plus, l'un d'eux est mort de delirium tremens et l'autre se trouvait dans un asile de fous.

Tous les enfants gâtés n'ont pas le même destin tragique, heureusement. Néanmoins, l'inaction conduit à l'atrophie qui, à son tour, provoque la perte de l'ambition et de la confiance en soi. Sans ces qualités essentielles, l'homme se laisserait entraîner par les circonstances incertaines de la vie comme une feuille sèche emportée par le vent.

Quels sont les avantages de la pauvreté ?

Loin d'être un désavantage, la pauvreté et les difficultés développent des qualités qui ne surgiraient jamais sans elles. Nombreux sont ceux qui ont trouvé leur place dans le monde parce que, très tôt, ils ont été obligés de lutter pour exister.

Beaucoup de parents ignorent les avantages de l'effort et déclarent : "J'ai dû travailler dur quand j'étais jeune, alors, je veillerai à ce que mes enfants aient une vie facile !"

Quelle grosse erreur ! Une vie “facile” n’aide guère les jeunes à acquérir le sens de l’effort dont dépend leur survie.

Il y a pire dans la vie que d’être contraint de travailler tôt. L’oisiveté forcée est bien pire que le travail forcé. Si vous êtes obligé de travailler et de donner le meilleur de vous-même, vous acquerez la tempérance, la maîtrise de soi, la force de la volonté, la satisfaction et d’autres vertus que les paresseux ne connaîtront jamais.

Non seulement l’absence de lutte affaiblit l’ambition, mais, ce qui est encore plus dangereux, c’est qu’elle installe dans l’esprit un état de léthargie qui conduit à la perte de la confiance en soi.

La personne qui renonce à la lutte, en pensant qu’il est inutile de faire des efforts, applique littéralement le principe de l’Autosuggestion en détruisant sa propre confiance en elle. Une telle personne finira par sombrer dans un profond mépris envers elle-même.

Quel est le rôle de la Confiance en Soi dans l’art de la vente ?

On peut comparer l’esprit humain à une batterie électrique qui peut être positive ou négative. La confiance en soi est la qualité qui rend positif l’esprit humain.

Appliquons ce raisonnement à l’art de la vente et voyons quel est le rôle de la confiance en soi dans ce grand domaine d’activité.

L’un des plus grands vendeurs du monde travaillait au début dans un journal célèbre.

Il serait utile d’analyser la méthode par laquelle il a décroché le titre “du plus grand vendeur du monde”.

C’était un jeune homme timide et réservé. Il était l’un de ceux qui croient que le mieux est de rester le plus discret possible et de ne jamais se mettre en avant sur la scène de la vie.

Mais un soir, il a assisté à une conférence sur la confiance en soi et, comme il a été très impressionné par le discours, il a quitté la salle avec la ferme détermination de renoncer à cette croyance erronée dans laquelle il avait sombré.

Il est allé voir le directeur commercial du journal pour lui demander un poste de commercial publicitaire payé en commission. Tout le monde s'attendait à ce qu'il échoue car cette mission nécessite une grande compétence et un esprit extrêmement positif.

Il a dressé la liste des commerçants qu'il avait l'intention de prospector. On pensait qu'il allait y mettre les noms de ceux qui pourraient signer les bons de commande plus facilement mais cela n'a pas du tout été le cas. Il a seulement inscrit les noms des commerçants que ses autres collègues commerciaux avaient démarchés sans succès.

En tout, il y avait 12 noms seulement sur sa liste.

Avant de passer le premier coup de fil, il est allé prendre l'air dans un parc, muni de la liste de ses 12 clients potentiels. Il a lu sa liste une centaine de fois tout en répétant mentalement et avec conviction cette phrase : "Vous m'achèterez de l'espace publicitaire avant la fin du mois."

Après cette préparation, il a commencé à appeler ses clients.

Le premier jour, il a conclu des ventes avec 3 des 12 "clients incroyables". Ensuite, pendant le reste de la semaine, il a réussi à convaincre 2 autres. À la fin du mois, il a ouvert un compte de publicité pour tous les commerçants qui figuraient sur sa liste excepté pour l'un d'entre eux.

Le mois suivant, il n'a fait aucune vente parce qu'il s'est concentré sur ce marchand obstiné. Chaque matin, quand ce dernier ouvrait son magasin, le jeune commercial était déjà sur place pour essayer de le convaincre et, chaque matin, le commerçant disait "Non". Celui-ci lui a fait savoir qu'il n'avait pas l'intention d'acheter de l'espace publicitaire mais malgré cela, le jeune homme continuait à

revenir. Le dernier jour du mois, après avoir refusé pour la 30e fois consécutive, le commerçant lui demanda :

“Monsieur, vous avez perdu un mois entier pour essayer de me convaincre d’acheter. Maintenant, j’aimerais savoir pourquoi avez-vous fait cela ?”

“Je n’ai pas du tout perdu mon temps” répliqua-t-il, “vous m’avez appris des tas de choses. Maintenant je connais tous les arguments qu’un commerçant pourrait évoquer pour ne pas acheter, et en plus, j’ai plus confiance en moi-même.”

Puis, le commerçant lui dit : “Je vais vous faire une confession. Vous m’avez également appris une chose très importante. Vous m’avez enseigné la persévérance qui, pour moi, vaut de l’or. Et pour vous montrer ma gratitude, je vais payer mes frais de scolarité en vous passant commande pour de l’espace publicitaire.”

Aucun homme ne peut devenir grand leader à moins qu’il ait l’essence de la bonté humaine dans son cœur et qu’il dirige les gens par la suggestion et la bonté plutôt que par la force.

Cet accord a marqué le début d’une réputation qui a rendu millionnaire ce jeune commercial.

Il a réussi parce qu’il avait chargé son esprit de confiance en soi et celui-ci était devenu une force irrésistible. Quand il a dressé la liste de ses 12 prospects, il a fait quelque chose que 99 % des gens n’auraient jamais fait : il a choisi les clients les plus durs à convaincre car il a compris que la résistance qu’il allait rencontrer en essayant de conclure des ventes allait renforcer sa confiance en lui-même.

Qui peut aider les hommes à réaliser de grands exploits surhumains ?

J'aimerais adresser quelques petits conseils aux femmes.

Ayant analysé plus de 16 000 personnes dont la majorité étaient des hommes mariés, j'ai appris quelque chose qui pourrait vous être utile. Permettez-moi de vous faire part de mes pensées :

Chaque jour, vous avez le pouvoir d'envoyer votre mari à son travail ou à ses affaires avec un sentiment de confiance en soi qui l'aidera à affronter plus facilement les problèmes de la journée et à être plus souriant et heureux lorsqu'il rentre chez vous le soir.

Un homme que je connais très bien a épousé une femme qui a de fausses dents. Un jour, ses dents sont tombées et ont cassé l'assiette. Le mari les a ramassées et a commencé à les examiner. Il a montré un tel intérêt pour elles que sa femme lui a dit :

“Tu pourrais fabriquer des dents comme celles-là si tu te décidais à le faire.”

Cet homme était fermier et ses ambitions ne dépassaient pas le domaine de sa petite ferme jusqu'à ce que sa femme lui ait fait cette remarque. Elle s'est approchée, a mis sa main sur son épaule et l'a encouragé à changer de domaine d'activité et à tenter sa chance dans la dentisterie. À force de cajoleries, elle a fini par convaincre son mari et, quelques temps plus tard, celui-ci est devenu l'un des plus grands dentistes de ma région. Je le connais très bien car c'est mon père !

Un homme peut réaliser de grands exploits inimaginables et presque surhumains s'il est soutenu et poussé par son épouse.

C'est votre droit et devoir d'encourager votre mari et de l'inciter à entreprendre plus et mieux jusqu'à ce qu'il trouve sa place dans le monde.

Vous pouvez le conseiller de faire plus d'effort que toute autre personne dans ce monde. Faites-lui croire qu'il a le pouvoir d'accomplir tout ce qu'il désire, absolument tout, et vous lui aurez rendu un grand service pour toute sa vie.

Le credo que vous devriez adopter pour développer votre confiance en vous

L'un des plus prospères hommes d'affaires américains reconnaît qu'il doit son succès à son épouse. Au début de leur mariage, elle a écrit un credo qu'il a signé et mis sur son bureau. Voici une copie de ce credo :

J'ai confiance en moi-même. J'ai confiance en mes collègues. J'ai confiance en mon patron. J'ai confiance en mes amis. J'ai confiance en ma famille.

J'ai la foi que Dieu me donnera tout ce dont j'ai besoin pour réussir si je fais tout mon possible pour le mériter à travers un service loyal et honnête. Je crois en la prière et je ne m'endormirai jamais sans prier Dieu de m'aider à être patient envers les autres et tolérant envers ceux qui n'ont pas les mêmes convictions que moi.

Je crois que le succès est le résultat des efforts intelligents et qu'il ne dépend pas de la chance, des pratiques déloyales, des faux amis, de mes collègues ou de mon employeur. Je crois que j'obtiendrai de la vie précisément ce que j'y mettrai, par conséquent, je veillerai à ce que je me conduise envers les autres comme je voudrais qu'ils se conduisent envers moi.

Je ne calomnierai pas ceux que je n'aime pas. Je ne négligerai pas mon travail même si je vois les autres procéder ainsi.

Je rendrai le meilleur service dont je suis capable car je me suis engagé moi-même à réussir dans la vie et je sais que le succès est toujours le résultat d'efforts consciencieux et efficaces.

Enfin, je pardonnerai à ceux qui me blesseront car je me rends compte que je pourrai aussi blesser les gens et que j'aurai besoin de

leur pardon.

Signature

La femme qui a écrit ce credo était un psychologue de premier ordre. Avec l'influence et les conseils d'une telle femme à ses côtés, tout homme pourrait atteindre un succès remarquable.

Analysez ce credo et observez l'emploi du pronom personnel. Il commence par l'affirmation de la confiance en soi qui est tout à fait convenable. Vous ne pouvez vous approprier ce credo sans développer auparavant une attitude positive qui attire vers vous les gens qui sont prêts à vous aider à atteindre le succès.

C'est un merveilleux credo que tout vendeur devrait adopter et appliquer.

Lisez-le plusieurs fois jusqu'à ce que vous le sachiez par cœur. Ensuite, répétez-le au moins une fois par jour afin qu'il s'imprime bien dans votre esprit. Placez-en une copie là où elle sera bien visible pour vous rappeler votre engagement à mettre en pratique ce credo au quotidien. De cette façon, vous utiliserez efficacement le principe de l'Autosuggestion comme un moyen de développer votre confiance en vous-même. Ignorez ceux qui se moquent de votre méthode. Rappelez-vous tout simplement que votre but est de réussir, et que la maîtrise et la pratique de ce credo vous aideront réellement à y parvenir.

Pourquoi “avoir confiance en soi” est-il si important ?

Vous savez déjà que toute idée que vous fixez fermement dans votre subconscient, par la répétition d'une affirmation, tend à se transformer en son équivalent physique ou matériel.

Vous savez également que le principe par lequel vous fixez dans votre esprit n'importe quelle idée que vous souhaitez s'appelle “l'Autosuggestion”, qui signifie tout simplement “suggérer une idée à soi-même”.

C'était à ce principe de l'Autosuggestion que pensait Emerson quand il a écrit :

“Rien ne peut vous apporter la paix à part vous-même !”

Vous pourriez aussi bien vous rappeler que “Rien ne peut vous apporter le succès à part vous-même”. Bien sûr, vous aurez besoin de la coopération des autres si votre objectif est d'atteindre une grande réussite, mais pour obtenir cette coopération, vous devez avoir une attitude positive et une confiance en vous-même.

Vous vous demandez peut-être pourquoi peu de gens gagnent très bien leur vie alors que la majorité qui avaient reçu la même formation et qui semblent faire le même travail ne prospèrent pas.

Choisissez 2 personnes de ces 2 catégories, étudiez-les, et vous comprendrez pourquoi l'une d'entre elles progresse alors que l'autre stagne.

Vous constaterez que celle qui progresse croit en elle-même et qu'elle soutient cette confiance par une action dynamique et vive. Vous verrez également que cette confiance en elle est contagieuse : elle est captivante, convaincante et attire les autres.

En revanche, vous constaterez que celle qui ne progresse pas exprime à travers son visage, sa posture, sa démarche incertaine, son manque d'assurance lorsqu'elle parle, que la confiance en soi lui fait défaut. Personne ne prêtera attention à quelqu'un qui n'a aucune confiance en lui-même.

Il n'attire pas les autres car son esprit est une force négative qui repousse au lieu d'attirer.

La confiance en soi joue un rôle très important notamment dans le domaine de la vente. Vous n'avez pas besoin d'être un spécialiste des caractères pour juger si un vendeur possède ou non cette qualité. S'il l'a, son influence est évidente. Il vous transmet sa confiance en lui et dans les produits qu'il vend dès qu'il commence à parler.

--

Si vous voulez une chose bien faite, adressez-vous à une personne occupée. Les gens occupés sont généralement les plus méticuleux et dédiés à tout ce qu'ils font.

Découvrez la formule de la confiance en soi

Vous êtes maintenant prêt à maîtriser et appliquer le principe de l'Autosuggestion afin de développer une personnalité positive, dynamique et autonome.

Je vous recommande de copier la formule suivante, de la signer et de l'apprendre par cœur :

1. Je sais que je suis capable d'atteindre l'objectif que je me suis fixé dans la vie. Par conséquent, j'exige de moi une action inlassable et continue qui mène à son accomplissement.

2. Je me rends compte que mes pensées dominantes passeront par plusieurs phases avant de se transformer petit à petit en réalités physiques et matérielles. C'est pourquoi, je concentrerai mes pensées tous les jours, pendant 30 minutes, sur la personne que j'ai l'intention de devenir, en créant dans mon esprit une image claire et précise.

3. Je sais que, grâce au principe de l'Autosuggestion, tout désir que je garde constamment dans mon esprit se réalisera. Par conséquent, je consacrerai 10 minutes chaque jour pour développer la confiance en moi.

4. J'ai défini et décrit clairement, sur papier, mes principaux objectifs pour les 5 années à venir. Je ferai tout pour les atteindre car j'ai confiance en moi et en ma capacité.

5. Je réalise parfaitement qu'une richesse ou une situation ne peut durer longtemps que si elle est construite sur la vérité et la justice. Je n'engagerai donc aucune transaction qui ne soit bénéfique pour toutes les personnes participantes. Je réussirai en attirant vers moi les forces dont j'ai besoin et la coopération des autres. Je rends service aux autres en premier afin qu'ils aient envie de m'aider en retour. J'éliminerai la haine, l'envie, la jalousie, l'égoïsme et tout cynisme en développant en moi l'amour de l'humanité, parce que je sais qu'une attitude négative envers les autres ne pourra jamais m'apporter le succès. Ils croiront en moi parce qu'ils sauront que je crois en eux et en moi-même.

Je signerai cette déclaration, je l'apprendrai par cœur et la répèterai à haute voix une fois par jour, en croyant fermement qu'elle influencera de jour en jour ma vie afin que j'atteigne la confiance en moi et le succès dans tout ce que j'entreprendrai.

Signé :

Avant de signer cette déclaration, assurez-vous d'avoir réellement l'intention de la mettre en pratique.

Derrière cette formule, il y a une loi de la nature que personne n'a jamais pu expliquer. Les psychologues l'ont tout simplement appelée "Autosuggestion". Gardez à l'esprit que cette loi fonctionne réellement ! En effet, si elle est utilisée de manière constructive, elle apporte la paix et la prospérité tandis qu'utilisée d'une manière négative, elle vous conduira à la misère et à la pauvreté. Le résultat dépend donc de l'application que vous en faites.

Si vous ne croyez pas en votre capacité à réussir, l'Autosuggestion transmettra cette pensée à votre subconscient qui la considérera comme la pensée dominante, et, lentement mais sûrement, il la transformera en son équivalent physique, soit en échec.

En revanche, remplissez votre esprit de grande Confiance en vous-même, et vous verrez que le principe de l'Autosuggestion communiquera votre état d'esprit à votre subconscient qui vous aidera à atteindre le succès malgré les obstacles à franchir avant.

Le pouvoir de l'habitude

Ayant moi-même expérimenté toutes les difficultés du parcours de ceux qui ne savent pas comment pratiquer l'Autosuggestion de manière constructive, je vais vous expliquer comment, à l'aide de l'habitude, vous pouvez facilement mettre en application ce grand principe afin d'atteindre n'importe quel but.

Comment l'habitude se développe-t-elle ?

L'habitude se développe en faisant les mêmes choses, en pensant aux mêmes choses, ou en répétant les mêmes mots continuellement.

Lorsqu'une habitude quelconque se forme par la répétition d'une pensée ou d'une action, l'esprit a tendance à s'y attacher et à suivre le cours de cette habitude.

L'habitude se crée en dirigeant fréquemment un ou plusieurs des 5 sens – la vue, l'ouïe, l'odorat, le goût et le toucher – vers une certaine direction.

C'est par la répétition que se forme la dangereuse habitude de prendre des drogues. C'est par le même principe que l'envie de boire de l'alcool devient une habitude.

Lorsqu'une habitude est bien établie, elle contrôlera et dirigera automatiquement les activités de notre corps et, ainsi, une simple pensée pourrait devenir un puissant facteur de développement de la Confiance en soi.

Comment former l'habitude d'avoir confiance en soi ?

La pensée est la suivante :

Dirigez vos efforts et vos pensées volontairement, et par la force s'il le faut, vers la direction que vous désirez jusqu'à ce que vous

formiez une habitude dominante. Puis, continuez à conduire vos efforts vers cette direction.

En écrivant sur papier et en répétant la formule de la Confiance en soi, le but est que vous formiez l'habitude de croire en vous-même et que cela devienne la pensée dominante de votre esprit et s'enracine profondément dans votre subconscient grâce à l'habitude.

Vous avez appris à écrire en dirigeant, de façon répétée, les muscles de votre bras et de votre main le long des lettres, jusqu'à ce que vous ayez formé l'habitude de les tracer. Maintenant, vous écrivez aisément et rapidement sans tracer chaque lettre lentement comme vous le faisiez au début. Écrire est devenu une habitude pour vous.

De même, vous verrez que l'habitude influencera les facultés de votre esprit quand vous aurez maîtrisé et appliqué cette leçon sur la Confiance en soi.

Toute suggestion que vous vous répétez et tout désir que vous plantez profondément dans votre esprit par la répétition d'une affirmation se transformeront en leur équivalent physique.

Le principe de l'habitude est la base de cette leçon sur la confiance en soi. Si vous comprenez et suivez les instructions qui y sont expliquées, vous en saurez bientôt plus sur la loi de l'habitude.

Le pouvoir illimité de l'esprit humain

Vous n'avez peut-être qu'une connaissance limitée du pouvoir qui sommeille en vous. Ce pouvoir n'attend qu'à être exploité. Vous comprendrez mieux son fonctionnement quand vous aurez assez développé votre Confiance en vous.

“L'esprit humain est une merveilleuse et mystérieuse machine” disait Emerson dans ses Essais.

L'esprit humain a un pouvoir illimité. Vous évoluez en fonction du travail que vous imposez au quotidien à votre esprit. Un esprit dirigé

constamment vers une pensée positive produira un résultat extérieur positif. Un esprit rempli de pensées de réussite entraînera à coup sûr une réussite.

Un foyer est quelque chose qu'on ne peut pas acheter. Vous pouvez acheter une maison mais seule une femme peut la transformer en un foyer.

À Louisville, aux États-Unis vivait M. Lee Cook, un homme qui n'avait pratiquement pas de jambes et qui était toujours dans un fauteuil roulant. En dépit de son handicap depuis sa naissance, il était le propriétaire d'une grande usine et était devenu millionnaire grâce à ses propres efforts. Cela nous montre qu'il est possible de se débrouiller sans les jambes à condition d'avoir une confiance en soi bien développée.

Un jour, à Paris, j'ai rencontré un homme fort de corps et d'esprit, sans jambes également, qui faisait la manche pour survivre. À mon avis, son cerveau était aussi sain que celui de la plupart des gens. Il aurait donc pu réussir comme M. Cook s'il avait pensé et vu grand comme lui.

Henry Ford amassait plusieurs millions de dollars. Il possédait une réserve d'argent inépuisable. Pourtant, peu de temps avant son succès, il avait travaillé comme ouvrier dans un atelier de voitures, étant peu scolarisé et sans capital. Lorsqu'il a décidé de créer son entreprise, il s'est fait entourer d'hommes ayant un cerveau mieux organisé que le sien. Ford a éliminé la pensée de la pauvreté, a développé la confiance en lui-même, a pensé au succès et l'a atteint. Ceux qui travaillaient avec lui auraient pu faire de même s'ils avaient pensé comme lui.

Milo C. Jones a été frappé par la paralysie il y a quelques années. L'attaque a été si violente qu'il ne pouvait même pas se tourner dans

son lit ou bouger un seul muscle de son corps. Son corps était inutile, mais son cerveau allait bien, alors, il a commencé à vraiment fonctionner, peut-être pour la première fois de son existence.

Étendu sur le dos dans son lit, M. Jones a obligé son cerveau à créer un objectif défini.

Cet objectif était assez ordinaire et simple, mais il était précis et c'était un objectif, quelque chose qu'il n'avait pas connu auparavant.

Il s'agissait de fabriquer des saucissons de porc. Il a réuni sa famille autour de lui, lui a présenté son plan et a commencé à les guider pour exécuter ce plan.

Avec seulement l'aide d'un cerveau sain et beaucoup de Confiance en lui, M. Jones est devenu l'un des fabricants de "Petites Saucisses" réputés partout aux États-Unis. En plus, grâce à cela, il a fait fortune.

Vous rendez-vous compte ? Il a réalisé tout cela après que la paralysie l'a empêché de travailler avec ses mains.

Le pouvoir se trouve là où la pensée domine !

Que devez-vous faire si vous voulez gagner plus ?

Henry Ford a accumulé des millions de dollars car il avait confiance en lui-même et a transformé cette confiance en un objectif défini soutenu par un plan précis.

Les autres mécaniciens qui avaient travaillé avec lui au début de sa carrière ne pensaient qu'à leur petit salaire mensuel et c'était tout ce qu'ils avaient obtenu. Ils ne demandaient rien d'extraordinaire d'eux-mêmes.

Si vous voulez gagner plus, exigez plus de vous-même. Cette demande doit être adressée à vous-même.

Il me vient à l'esprit un poème qui exprime une grande vérité psychologique :

Si vous pensez que vous êtes vaincu, vous l'êtes ;
Si vous pensez que vous n'osez pas, c'est le cas ;
Si vous voulez gagner mais vous pensez que
vous ne pouvez pas,
Il est presque certain que vous ne l'emporterez pas.
Si vous pensez que vous perdrez, vous avez déjà perdu,
Car vous savez très bien que
Le succès commence par la volonté
Et que tout dépend de l'état d'esprit.
Si vous pensez que vous êtes surclassé, vous l'êtes,
Vous devez viser grand pour vous élever.
Vous devez être sûr de vous-même avant de gagner.

Les batailles de la vie ne sont pas toujours gagnées par le plus fort ou le plus rapide ;
Mais par celui qui croit qu'il en est capable.

Vous devriez apprendre par cœur ce poème et le considérer comme un outil qui vous aide à développer votre Confiance en vous.

Comment faire pour connaître votre capacité à réussir ?

Il y a quelque chose de "subtil" en vous qui, une fois stimulé par des influences extérieures, pourrait vous transporter vers le sommet du succès.

Personne ne sait tout ce dont vous êtes capable d'accomplir avec le pouvoir caché qui sommeille en vous, même pas vous-même. Mais pour savoir jusqu'où vous pourriez aller et pour connaître votre capacité à réussir, vous devez entrer en contact avec ce stimulus particulier qui vous incite à entreprendre des actions importantes et qui élargit votre vision, développe votre Confiance en vous-même et vous donne un profond désir de réussir.

Il est fort possible qu'une suggestion, une idée ou un mot de ce cours sur les Lois du Succès soit le stimulus nécessaire qui changera votre destin et redirigera vos pensées et énergies vers le chemin qui vous mènera au succès.

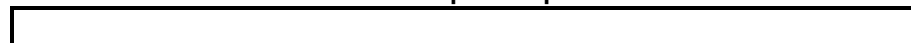
Les tournants les plus importants de la vie surviennent souvent de manière imprévue

Il est étrange mais vrai que les tournants les plus importants de la vie surviennent souvent aux moments les plus inattendus et de manière imprévue.

L'incident que je vais vous raconter eut lieu à Chicago où je faisais un travail d'analyse de caractères. Un jour, un vagabond se présenta à mon bureau et me demanda une entrevue. Je le regardai et le saluai, puis il me dit : "Je suis venu voir l'homme qui a écrit ce petit livre", et il sortit de sa poche un livre intitulé "La Confiance en Soi" que j'avais écrit plusieurs années auparavant. Puis, il poursuivit : "Ça a été sûrement la main du destin qui a mis ce livre dans ma poche hier après-midi car j'allais me suicider en me jetant dans le Lac de Michigan. J'étais convaincu que tout le monde, y compris Dieu, était contre moi jusqu'à ce que j'aie lu ce livre qui a changé ma vision des choses et qui m'a donné le courage et l'espoir de résister tout au long de la nuit. Je me suis dit que si je pouvais voir l'homme qui avait écrit ce livre, il pourrait m'aider à m'en sortir. C'est pour cela que je suis là et j'aimerais savoir ce que vous pourriez faire pour un homme comme moi."

Pendant qu'il parlait, je le scrutai de la tête aux pieds et, honnêtement, je ne pensais pas pouvoir faire quoi que ce soit pour lui, mais je ne souhaitai pas le lui dire.

Son regard glacé, son visage découragé, sa posture, sa nervosité, tout me donnait l'impression qu'il était sans espoir, mais je n'eus pas le courage de le lui dire, alors, je l'invitai à s'asseoir et à me raconter son histoire. Je lui demandai de me raconter ouvertement et en détail pourquoi il en était arrivé là.



Le seul homme à ne jamais faire d'erreurs est celui qui ne fait rien. N'ayez pas peur de faire une erreur, mais faites en sorte de ne pas faire la même erreur deux fois.

Roosevelt

Je lui promis qu'après avoir entendu toute son histoire, je lui dis si oui ou non je pouvais l'aider.

Il accepta de me raconter tout en détail.

En fait, il avait investi toute sa fortune dans une petite entreprise manufacturière. Lorsque la guerre éclata en 1939, il lui fut impossible d'obtenir les matières premières nécessaires pour l'exploitation de son usine. Il échoua en conséquence. La perte de son argent lui brisa le cœur et perturba tellement son esprit qu'il décida d'abandonner sa femme et ses enfants pour devenir vagabond. Il n'arrêta pas de penser à son échec et finit par envisager le suicide comme unique solution à ses problèmes.

Lorsqu'il finit de raconter son histoire, je lui dis : "Je vous ai écouté avec beaucoup d'intérêt et j'aimerais pouvoir vous aider mais je ne peux absolument rien faire pour vous."

Il devint pâle comme s'il était étendu dans son cercueil, puis il me répondit : "D'accord !"

J'attendis quelques instants avant d'ajouter :

"Même si je ne peux rien faire pour vous, si vous voulez, il y a un homme à qui je pourrais vous présenter dans ce bâtiment et qui pourrait vous aider à récupérer votre fortune perdue et à retrouver votre indépendance."

Il sauta de joie et me prit les mains en me suppliant : "S'il vous plaît, présentez-moi à cet homme."

Pour réussir, avec qui devez-vous faire connaissance

Je le conduis donc au laboratoire où se déroulaient les tests psychologiques d'analyse de caractères. Je le dirigeai vers quelque chose qui ressemblait à un rideau couvrant une porte. Je tirai le rideau et un grand miroir apparut devant lui. Il se vit de la tête aux pieds. En désignant le miroir du doigt, je lui annonçai :

“Je vous présente le seul homme dans ce monde qui puisse vous aider à vous rétablir. Prenez le temps de faire sa connaissance, comme vous ne l'avez jamais fait auparavant, car vous n'aurez aucune valeur pour vous-même et pour le monde jusqu'à ce que vous connaissiez mieux cet homme.”

Il se mit devant le miroir, frotta son menton barbu, se regarda de la tête aux pieds pendant quelques minutes, puis il fit un pas en arrière, baissa la tête et se mit à pleurer.

Je savais qu'il avait bien compris la leçon, alors je le accompagnai jusqu'à l'ascenseur et le laissai partir.

Quelques jours plus tard, je rencontrai cet homme par hasard dans la rue. Sa transformation était si complète que j'eus du mal à le reconnaître. Il marchait la tête haute et rapidement. Sa posture nerveuse avait disparu. Il fut vêtu d'habits neufs de la tête aux pieds. Il eut l'air prospère et se sentit riche. Il m'arrêta et me raconta le déroulement de ce changement si rapide.

“J'allais justement passer vous voir à votre bureau pour vous rapporter les bonnes nouvelles”, me dit-il. “L'autre jour, après avoir quitté votre bureau, j'ai réussi à me vendre à un salaire de 30.000 dollars par an malgré mon apparence misérable. De plus, mon employeur m'a avancé suffisamment d'argent pour que je puisse m'acheter de nouveaux vêtements et envoyer une somme à ma famille. Alors, me voilà à nouveau sur la route du succès.”

“C’est comme un rêve quand je pense qu’il y a seulement quelques jours j’avais perdu l’espoir, la foi et le courage et j’envisageais même le suicide.

“Je voulais vous dire qu’un de ces jours, je vous rendrai une autre visite pour vous annoncer mon grand succès. Je vous apporterai un chèque en blanc et vous y mettrez la somme que vous voudrez, car vous m’avez sauvé la vie. C’était grâce à vous que j’ai fait connaissance avec moi-même et que j’ai réussi à quitter ma vie de vagabond.”

Lorsqu’il tourna les talons, je vis pour la première fois de ma vie la puissance et les possibilités qui se cachent dans l’esprit de l’homme qui n’avait jamais connu la valeur de la Confiance en soi.

À ce moment-là, je décidai moi aussi de me tenir debout devant le même miroir pour faire connaissance avec moi-même et redécouvrir la leçon qui avait aidé cet homme à s’en sortir.

En me regardant dans ce miroir, je fixai dans mon esprit mon objectif qui était d’aider les gens à découvrir le pouvoir qui sommeille en eux.

Ce cours sur les Lois du Succès est la preuve de la réalisation de mon objectif défini.

Quelques années plus tard, l’ancien vagabond fut nommé Président de l’une des plus grandes multinationales américaines.

Parfois, il suffit d’un petit déclic...

Peu de temps après cet incident, une femme vint me voir à mon bureau pour une analyse personnelle. À l’époque, elle était enseignante dans une école publique de Chicago. Je lui donnai un formulaire à remplir. À peine quelques minutes plus tard, elle me le rendit en disant : “Je ne crois pas que je vais remplir ce formulaire.” Je lui demandai pourquoi et elle me répondit : “Pour être honnête avec vous, l’une des questions m’a fait réfléchir et maintenant je sais

ce qui ne va pas avec moi. Alors, il est inutile que je vous paie pour une analyse complète.”

Après avoir prononcé ces mots, elle fut partie et ne donna pas de nouvelles pendant 2 ans. En fait, elle s’installa à New York et devint rédactrice publicitaire pour l’une des plus grandes agences américaines. Son revenu s’élevait à 100.000 euros par an.

Un jour, elle m’envoya un chèque pour couvrir le coût de sa première visite car elle savait bien que je le méritais même si je ne lui avais pas rendu le service que je rendais habituellement à mes clients.

**L’amour, la beauté, la joie et
l’adoration construisent,
démolissent et
reconstruisent
perpétuellement la
fondation de tout esprit
humain.**

Vous ne pouvez pas prédire les incidents apparemment insignifiants qui pourraient provoquer un important tournant dans votre carrière, mais vous devez savoir que si vous avez suffisamment confiance en vous-même, vous reconnaîtrez facilement ces “tournants”.

Enlevez le rideau de la peur si vous voulez atteindre le succès

Il est bien dommage que la plupart des gens, qui sont pourtant assez intelligents pour la comprendre et l’appliquer, ignorent cette méthode pour développer la Confiance en Soi.

C’est une perte démesurée que les jeunes n’apprennent pas cette méthode au cours de leurs études, car une personne qui n’a pas

confiance en elle-même n'est pas instruite dans le vrai sens du mot.

Heureux celui qui pourrait enlever le rideau de la peur qui couvre la race humaine et gêne la lumière de la compréhension apportée par la confiance en soi partout où elle se fait sentir.

Lorsque la peur domine, la réussite devient impossible.

Un grand philosophe a défini la peur comme suit : “La peur est le cachot de l'esprit dans lequel il tourne, se cache et cherche la solitude. La peur entraîne la superstition et la superstition est le poignard avec lequel l'hypocrisie tue l'âme.”

Demandez le succès grâce à cette formule

Au dessus de mon bureau, j'ai affiché la formule suivante, en gras et en majuscules :

“DE JOUR EN JOUR, À TOUS POINTS DE VUE, JE SUIS DE PLUS EN PLUS PROSPÈRE.”

Un sceptique qui a lu cette phrase m'a demandé si je croyais vraiment en “ça”, et je lui ai répondu : “Bien sûr que non. Ces mots n'ont fait que m'aider à quitter les mines de charbon où j'avais commencé à travailler et à me trouver une meilleure place dans ce monde où je rends service à des millions de personnes en semant la même pensée positive dans leur esprit. Alors, pourquoi devrais-je y croire ?”

Puis, avant de partir, il m'a dit : “Après tout, peut-être que ce genre de philosophie renferme quelque chose car j'ai toujours eu peur d'échouer et, jusqu'à présent, mes peurs se sont réalisées.”

Uniquement par vos pensées, soit vous vous condamnez à la pauvreté, à la misère et à l'échec, soit vous vous dirigez vers le sommet du succès.

Si vous demandez le succès et que vous soutenez cette demande par des actions intelligentes, vous pouvez être sûr de réussir.

Il y a une différence entre demander le succès et seulement le désirer. Vous devez savoir quelle est cette différence et en profiter.

La bible dit : “Si vous aviez de la foi comme une graine de moutarde, vous diriez à cette montagne : ‘Déplace-toi d’ici à là’ et elle se déplacera.”

Efforcez-vous de développer la confiance en vous-même avec le maximum de foi. Ne pensez pas au “qu’en dira-t-on” car cela ne vous aidera pas à atteindre votre objectif.

Vous avez tout le pouvoir dont vous avez besoin pour obtenir tout ce que vous voulez dans la vie, et la meilleure façon d’accéder à ce pouvoir est de croire en vous-même.

“Connais-toi toi-même !”

C’est le conseil que nous donnent les philosophes depuis toujours. Lorsque vous vous connaissez vraiment, vous saurez qu’il n’y a rien de stupide dans le fait d’accrocher la précédente formule au dessus de votre bureau ou à un autre endroit mieux visible pour vous. Je n’ai pas peur de placer ce type de suggestion au-dessus de mon bureau et je n’ai pas peur de croire qu’il m’influencera et me rendra plus positif et plus déterminé.

La suggestion qui avait provoqué un déclic en moi

Quand j’avais 18 ans, j’étais assis à une terrasse de café lorsque j’ai entendu une conversation entre des hommes plus âgés concernant le Capital et le Travail. Sans être invité, je me suis joint à la conversation en disant quelque chose sur les employeurs et les employés qui résoudraient leurs différends par la Règle d’Or.

Mes remarques ont attiré l’attention de quelqu’un qui s’est tourné vers moi d’un air surpris et m’a dit : “Vous êtes un garçon brillant et, si vous faites des études, vous pourrez atteindre une bonne position.”

Cette remarque ne m'a pas laissé indifférent même si c'était la première fois que quelqu'un me disait que j'étais brillant ou que je pouvais accomplir quelque chose de remarquable dans la vie.

Cette remarque m'a fait réfléchir et plus je laissais cette idée occuper mon esprit, plus j'étais certain de pouvoir faire des études dans ce sens.

La vérité est que c'était cette remarque accidentelle qui m'avaient donné envie de rendre service au monde et de faire le bien à mon entourage.

Les suggestions de ce type sont souvent puissantes surtout lorsqu'elles sont délibérément exprimées et adressées à soi-même.

Comment gagner la confiance des autres ?

Revenez maintenant à la formule de la confiance en soi et maîtrisez-la car elle vous conduira au "centre du pouvoir" de votre propre esprit où vous trouverez une force qui vous mènera au sommet du Succès.

Les autres auront confiance en vous si vous leur montrez que vous avez vous-même confiance en vous. Ils seront "en accord" avec vos pensées et auront envers vous les mêmes sentiments que vous avez envers vous-même. La loi de la télépathie s'occupe de cela. Vous émettez continuellement une image de votre estime de vous-même, et si vous ne croyez pas en vous, les autres ressentiront les vibrations de vos pensées négatives.

Ne confondez pas "Confiance en Soi" et "égotisme"

Vous devez faire la différence entre la confiance en soi et l'égotisme. La confiance en soi est basée sur une bonne connaissance de ce que vous savez et pouvez réaliser tandis que

l'égotisme est basé uniquement sur ce que vous voulez, saviez ou pouviez faire. Sachez faire la différence entre ces 2 termes.

La confiance en soi est quelque chose que vous ne devriez jamais proclamer ou annoncer, sauf par des actions constructives et intelligentes.

Si vous avez confiance en vous, ceux qui vous entourent le découvriront. Laissez-les faire cette découverte. Ils en seront fiers et on ne vous soupçonnera pas d'égotisme.

L'opportunité ne croise jamais le chemin de l'égotiste tandis que les critiques et les remarques désagréables le font.

L'opportunité trouve plus facilement et plus rapidement une affinité avec la confiance en soi plutôt qu'avec l'égotisme.

Les louanges de soi ne sont pas bien.

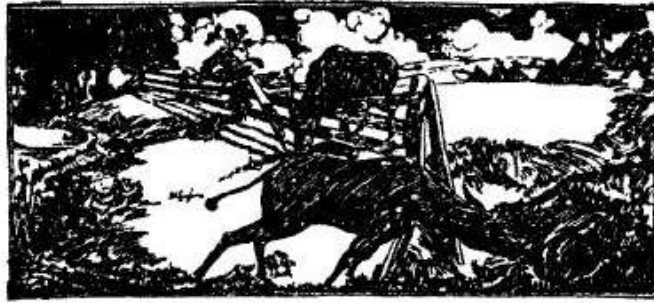
La confiance en soi est le produit de la connaissance. Connaissez-vous vous-même, analysez ce que vous savez (et ce que vous ne savez pas), pourquoi vous le savez et comment vous allez utiliser ce savoir.

Les charlatans rencontrent des problèmes, alors ne prétendez pas savoir plus que vous ne savez réellement. Il est inutile de faire semblant car toute personne instruite vous jugera à votre juste valeur après vous avoir entendu parler pendant 3 minutes. Ce que vous êtes réellement parlera si fort qu'on ne peut plus entendre ce que vous "prétendez" être.

Si vous tenez compte de cet avertissement, les dernières pages qui suivent de cette leçon pourraient marquer l'un des plus importants tournants de votre vie.

Ayez confiance en vous-même, mais ne dites pas au monde ce que vous pouvez faire – MONTREZ-LE !

Le Mécontentement



L'observateur se tient debout devant la Porte de la Vie et écrit "Pauvre insensé" sur le front du sage et "Pauvre pécheur" sur le front du saint.

Le mystère suprême de l'univers est la vie ! Nous arrivons ici sans notre consentement et nous ne savons pas pourquoi ! Nous partons sans notre consentement et nous ne savons pas pourquoi ! Nous essayons toujours de résoudre cette grande énigme de la "VIE", mais dans quel but et à quelle fin ?

Aucun penseur ne peut nier le fait que nous sommes sur cette terre pour une raison précise. Mais est-il possible que le pouvoir qui nous a placés ici sache ce que nous deviendrons une fois passés de l'autre côté de la Grande Frontière ?

Si le Créateur nous faisait savoir ce que nous deviendrons après la mort, serait-ce une bonne idée ? Ou ne devrions-nous pas assumer l'intelligence et la capacité de contrôler notre vie future à notre propre façon ?

Est-il possible de coopérer avec le Créateur d'une manière intelligente en prenant le contrôle de notre comportement jusqu'au bout, en étant polis envers les autres et en faisant tout le bien possible que nous pouvons dans tous les domaines et en laissant l'au-delà à celui qui sait probablement mieux que nous ce qui nous convient ?

L'esprit tend toujours vers ce qu'il ne possède pas

De la naissance jusqu'à la mort, l'esprit tend toujours vers ce qu'il ne possède pas.

Le petit enfant qui joue avec ses jouets par terre voit un autre enfant avec un autre jouet et immédiatement essaie de le lui prendre.

La petite fille croit que les vêtements d'une autre fille lui iraient mieux et commence à les copier.

Le jeune homme voit un autre jeune homme avec une collection plus grande de trains ou de voitures et se dit : "Quelle chance ! Comment pourrais-je le séparer de ses biens ?"

Un jeune distributeur de journaux vêtu de loques se tient bouche bée et envie l'homme d'affaires qui gare sa voiture et se dirige vers son bureau. "Comme je serais heureux si j'avais la même voiture", se dit le jeune homme. Et l'homme d'affaires assis dans son bureau pense qu'il serait heureux s'il pouvait gagner un autre million d'euros pour son compte bancaire.

L'herbe est toujours plus douce de l'autre côté de la palissade, dit l'âne pendant qu'il penche son cou et essaie de la cueillir.

Envoyez une foule de garçons dans une pommeraie et ils passeront à côté des belles pommes mûres tombées par terre. Les pommes rouges suspendues dangereusement au sommet des arbres sont plus attrayantes et ils monteront dans le pommier pour les cueillir.

Un mari regarde rêveur les dames bien vêtues dans la rue et pense qu'il serait tellement heureux si sa femme était aussi jolie qu'elles. Peut-être qu'elle est plus jolie mais il ne voit pas cette beauté parce que "l'herbe est toujours plus douce de l'autre côté de la palissade." La plupart des divorces viennent de la tendance masculine à escalader la barrière pour profiter les pâturages des autres.

La vie n'est jamais parfaite

Le bonheur est toujours près de nous ; on peut toujours le voir, mais sans le toucher. La vie n'est jamais complète, peu importe ce que nous avons ou la fortune que nous possédons. Une chose demande une autre pour aller avec.

Une dame achète un joli sac à main. Elle doit donc avoir une robe qui va avec. Cela demande également une nouvelle paire de chaussures, des collants, des gants et d'autres accessoires qui s'accumulent sur une grande facture dépassant largement les moyens financiers de son mari.

Un homme rêve d'une maison moderne en pleine campagne. Elle est construite mais n'est pas parfaite. Il faut un jardin paysagé. Mais malgré cela, elle n'est toujours pas parfaite, il faut une belle clôture et une entrée de garage goudronnée. Et pour compléter le tout, il faut une belle voiture.

Toutes ces touches sont ajoutées mais ce n'est toujours pas assez ! La maison est trop petite finalement. Il faut une plus grande maison avec plus de chambres. Puis, la berline doit être remplacée par un monospace afin que toute la famille soit bien à l'aise lors des promenades.

Et l'histoire continue à l'infini !

L'esprit mauvais qui nous suit en permanence

Un jeune homme reçoit un salaire suffisant pour que sa famille et lui vivent assez confortablement. Puis, il a eu une promotion et une augmentation de salaire de 10.000 € annuel. Il touche au total 60 000 € par an. Est-ce qu'il place cette somme supplémentaire sur un compte épargne et continue à vivre comme avant ? Non, pas du tout. Juste après l'achat d'une nouvelle voiture, une véranda doit être ajoutée à la maison. Puis, sa femme a besoin d'une nouvelle garde-robe. Ensuite, il faut plus de bonnes nourritures. (Ayez pitié de ce pauvre estomac !).

Est-ce qu'il vit mieux à la fin de l'année avec son augmentation ? Pas du tout ! Plus il obtient, plus il désire des choses, et cela est vrai aussi bien pour ceux qui gagnent des millions que ceux qui n'ont que quelques milliers.

Un jeune homme choisit une jeune fille qui lui plaît, convaincu qu'il ne peut pas vivre sans elle. Après l'avoir conquise, il n'est plus sûr de ses sentiments.

Un homme célibataire se demande pourquoi il est si stupide de se refuser les joies de la vie à 2 tandis que l'homme marié, lui, se demande comment sa femme avait fait pour l'attraper et l'"épingler".

Bref, l'esprit mauvais du Mécontentement nous suit en permanence, avec un sourire moqueur et en criant : "Prends la route que tu veux ! Je t'aurai à la fin !"

On cherche toujours sans jamais trouver

Finalement, l'homme désabusé commence à comprendre que le Bonheur et la Satisfaction ne sont pas de ce monde. Puis, il se met à la quête du code qui lui ouvrira la porte d'un monde qu'il ne connaît pas. Il pense que le Bonheur doit se trouver de l'autre côté de la frontière. Désespéré et fatigué, il se tourne vers la religion pour retrouver l'espoir et le courage.

Mais ses problèmes ne sont pas résolus. En effet, ils ne font que commencer !

Plusieurs sectes essaient de l'attirer en lui faisant croire qu'elles ont la clé du Bonheur et du paradis.

Sollicité par de nombreuses sectes différentes, le pauvre homme n'arrive pas à se décider. Son Espoir disparaît peu à peu le temps qu'il se demande laquelle de ces religions offre le passage le plus sûr.

On cherche toujours sans jamais trouver. Ces mots décrivent la lutte de l'homme pour le Bonheur et le Contentement. Il essaie une

religion après une autre et finit par rejoindre la “Grande Église” que le monde a nommé “Damné”. Son esprit n’arrête pas de se demander : “D’où je viens et où je vais ?”, mais il n’aura jamais de réponses sûres.

La vie est un éternel point d’interrogation !

Ce que nous désirons le plus est toujours loin dans le futur. Notre pouvoir de l’obtenir existait déjà des années avant l’apparition de ce Désir !

Et une fois que nous obtenons ce que nous voulons, nous ne le voulons plus !

Heureuse est la jeune femme qui connaît cette grande vérité et qui sait faire en sorte que son homme soit toujours amoureux d’elle et fasse tout pour la rendre heureuse afin de ne pas la perdre.

La familiarité engendre le mépris

Même les héros et les génies ne sont que de simples mortels. “Combien de fois devons-nous apprendre cette leçon ? Les hommes ne nous intéressent plus une fois que nous découvrons leurs limites. Le seul péché est la limite. Dès que vous trouvez les limites de quelqu’un, vous rompez avec lui.” (Emerson)

Vue de loin, la montagne est belle. Mais en nous en approchant, nous nous rendons compte qu’elle n’est rien d’autre qu’une triste collection de pierres, de poussière et d’arbres.

Cette vérité a donné naissance à l’adage “la familiarité engendre le mépris”.

La Beauté, le Bonheur et le Contentement sont des états d’esprit. Ils ne peuvent être appréciés que vus de loin.

Le plus beau tableau de Rembrandt devient une banale trace de peinture barbouillée si nous nous en approchons trop.

Le seul contentement durable

Détruisez l'Espoir de rêves inachevés dans le cœur de quelqu'un et vous le tuerez.

Celui qui cesse de visualiser son futur succès est un mort-vivant. La Nature a créé l'homme de sorte que son plus grand et durable Bonheur soit celui qu'il ressent pendant la poursuite de l'objectif qu'il n'a pas encore atteint. L'attente est meilleure que la réalisation. Ce qui est acquis facilement ne nous satisfait pas. La seule satisfaction durable vient à celui qui garde vivant dans son cœur l'ESPOIR de réussites futures. Quand l'espoir disparaît, on peut écrire "FIN" sur le cœur humain.

Une mine de diamants sous vos pieds

La plus grande contradiction de la vie est le fait que la plupart de ce que nous croyons n'est pas vrai. Russel Conwell a écrit l'un des livres les plus populaires intitulé "Une mine de diamants sous vos pieds". Ce livre nous explique que nous ne devons pas chercher loin l'opportunité car, la plupart du temps, elle se trouve à notre portée. Peut-être ! Mais combien y croient ?

L'opportunité pourrait bien se cacher là où on la cherche réellement, et nulle part ailleurs ! La plupart des gens pensent que le choix semble plus intéressant de l'autre côté de la palissade. Il est inutile d'essayer de convaincre quelqu'un de chercher son bonheur dans sa ville natale alors que la nature humaine le pousse à le faire ailleurs.

Ne vous en faites pas si l'herbe semble plus douce de l'autre côté de la palissade. La Nature l'a fait ainsi. Elle nous attire de cette manière et nous oblige à nous BATTRE POUR L'AVOIR.

**Le plus noble contrat
qu'on peut établir avec
l'autre est :**

**Que la sincérité règne
entre nous pour
toujours.**

4 - L'habitude d'économiser

L'habitude d'économiser

Le seul service durable qu'un parent puisse rendre à son enfant est celle de l'aider à s'aider lui-même.

“L'homme se compose de chair, d'os, de sang, de cheveux et de cellules cérébrales. Ces dernières sont les matériaux de construction qu'il utilise pour modeler, à l'aide de la Loi de l'Habitude, sa propre personnalité.”

Conseiller à quelqu'un d'économiser de l'argent sans lui expliquer comment le faire serait à peu près comme dessiner l'image d'un cheval et écrire en dessous “C'est un cheval.” Il est évident pour tout le monde que l'économie est essentielle pour le succès, mais la question vitale qui tourmente la plupart de ceux qui n'économisent pas est :

“Comment puis-je le faire ?”

Économiser relève de l'habitude. C'est pourquoi, cette leçon commence par une courte analyse de la Loi de l'Habitude.

Comment se forme une habitude ?

Il est littéralement vrai que l'homme, par la Loi de l'Habitude, façonne sa propre personnalité. Par la répétition, tout acte accompli plusieurs fois devient une habitude, et l'esprit se résume à une masse de forces motivantes qui proviennent de nos habitudes quotidiennes.

Quand une habitude est fixée dans l'esprit, elle nous pousse volontairement à l'action. Par exemple, si l'on suit une certaine route pour aller au travail chaque jour ou vers un endroit que l'on visite

fréquemment, une habitude se forme à notre esprit, qui nous conduira sur cette route sans qu'on y pense.

En plus, même si on part avec l'intention d'aller dans une autre direction, sans penser constamment au changement de route, on se rend compte qu'on suit le chemin habituel.

Les orateurs publics ont découvert que le fait de raconter encore et encore la même histoire, qui peut être purement fictive, fait intervenir la Loi de l'Habitude, et bientôt le public ne s'interroge plus si l'histoire est vraie ou non.

Les limites construites par l'habitude

Des millions de gens passent leur vie dans la pauvreté et dans le besoin parce qu'ils ont mal employé la Loi de l'Habitude. Ils ne comprennent ni la Loi de l'Habitude ni la Loi de l'Attraction "qui se ressemble s'attire". En général, ils ne se rendent pas compte que leur situation est le résultat de leurs propres actions.

Si vous vous entêtez à croire que vos capacités sont limitées à un certain montant que vous ne pourrez jamais dépasser, la Loi de l'Habitude établira une limite bien définie de la somme que vous pouvez gagner, votre subconscient acceptera cette limitation et bientôt vous allez "glisser" vers le bas et vous serez tellement limité par la PEUR DE LA PAUVRETÉ (l'une des 6 craintes principales) que l'opportunité ne frappera plus à votre porte. Votre condamnation sera définitive et votre destin fixé.

Vous former l'Habitude d'Économiser ne signifie pas que vous devez limiter votre capacité de gagner. C'est justement le contraire. En fait, vous devez appliquer cette loi non seulement pour préserver systématiquement ce que vous gagnez, mais aussi pour vous offrir de meilleures opportunités et un sentiment de confiance en vous-même, de l'imagination, de l'enthousiasme, de l'initiative et des capacités de direction pour augmenter votre capacité de gagner.

Autrement dit, quand vous aurez compris la Loi de l'Habitude, vous assurerez votre succès monétaire en "mettant en compétition les 2 extrémités du jeu contre le centre."

Les étapes à suivre pour réaliser vos désirs

Procédez de la manière suivante :

1. Définissez votre Objectif Principal : créez dans votre esprit une image claire et précise de ce que vous voulez, y compris la somme que vous avez l'intention de gagner. Votre subconscient enregistrera cette image et l'utilisera comme modèle ou repère quand il transformera vos pensées et vos actions en plans pratiques qui vous aideront à atteindre votre Objectif Principal.

Par la Loi de l'Habitude, l'image de votre But Principal restera fixé dans votre esprit (de la manière décrite dans la leçon sur La Définition de l'Objectif Principal) jusqu'à ce qu'elle y soit fermement implantée d'une façon permanente.

Cette pratique remplacera la conscience de pauvreté par la conscience de prospérité. Vous allez, en effet, commencer à DEMANDER la prospérité, à vous y attendre, à vous préparer pour la recevoir et pour l'utiliser sagement. De ce fait, vous ouvrirez la voie vers le succès et développerez l'Habitude d'Économiser.

2. Comme vous avez augmenté votre pouvoir de gagner de l'argent, vous allez continuer à utiliser la Loi de l'Habitude en incluant dans votre Objectif Principal la résolution d'économiser un certain pourcentage de tout l'argent que vous gagnez.

Ainsi, à mesure que vos revenus augmentent, votre épargne grossira également.

En vous fixant un but plus élevé et en économisant systématiquement une somme fixe sur tous vos revenus, vous éliminerez de votre esprit toutes les limites imaginaires et vous serez alors engagé sur la route vers l'indépendance financière.

Cela est tout à fait réalisable et même facile à accomplir !

Pensez constamment à l'abondance et parlez de prospérité

Si vous inversez l'opération de la Loi de l'Habitude en installant dans votre esprit la Peur de la Pauvreté, cette crainte réduira rapidement votre capacité et ce, jusqu'à ce que vous soyez à peine capable de gagner assez d'argent pour répondre à vos stricts besoins.

Les journalistes pourraient souvent créer de la panique en annonçant les échecs actuels des entreprises malgré le fait que le nombre d'entreprises qui échouent est très réduit par rapport au nombre total d'entreprises actives.

Les "vagues de crimes" sont en grande partie les produits du journalisme sensationnel. Une seule affaire de meurtre, exploitée par les journaux à l'aide de titres effrayants, suffit pour démarrer une "vague" régulière de crimes similaires dans des localités différentes.

À la suite de la répétition de l'histoire du meurtre d'Elisabeth Brichet dans les journaux quotidiens, des cas similaires ont été signalés dans d'autres régions du pays.

Nous sommes victimes de nos habitudes, qui que nous soyons et quelle que soit notre vocation.

Toute idée fixée volontairement ou involontairement dans notre esprit – comme le résultat de l'autosuggestion, l'environnement, l'influence des associés etc. – nous conduira sans doute à des actions conformes à la nature de cette idée.

Prenez l'habitude de penser et de parler de prospérité et d'abondance et bientôt vous aurez des preuves matérielles manifestes sous forme d'opportunités meilleures, nouvelles et inattendues.

Qui se ressemble s'attire ! Si vous avez une affaire et que vous avez pris l'habitude de parler et de penser que "votre affaire va mal", ce sera certainement le cas.

Un pessimiste qui persiste assez longtemps dans cette influence destructive peut détruire le travail d'une dizaine de personnes compétentes car il installe dans l'esprit de ses associés l'idée de la pauvreté et de l'échec.

Évitez, donc, cette attitude.

L'un des grands banquiers de la Bourgogne a ce panneau accroché dans son bureau :

**Vous êtes un aimant
humain et vous attirez
constamment les
personnes dont le
caractère s'harmonise
avec le vôtre.**

"ICI, NOUS PARLONS ET PENSONS À L'ABONDANCE UNIQUEMENT. SI VOUS AVEZ UNE HISTOIRE TRISTE, GARDEZ-LA POUR VOUS, NOUS N'EN VOULONS PAS."

Aucune entreprise ne veut des services d'un pessimiste, et ceux qui comprennent la Loi de l'Attraction et la Loi de l'Habitude ne toléreront un pessimiste plus qu'ils ne toléreraient un voleur qui tourne autour de leur entreprise, parce qu'une telle personne détruirait l'utilité de tous ceux qui l'entourent.

Dans des dizaines de milliers de foyers, la conversation tourne souvent autour de la pauvreté et du besoin, et c'est justement ce que ces gens obtiennent. Ils pensent à la pauvreté, ils parlent de la pauvreté, ils acceptent la pauvreté faisant partie de leur vie. Ils imaginent que si leurs ancêtres étaient pauvres, ils doivent rester pauvres eux aussi.

Le sentiment de pauvreté est le résultat de l'habitude de penser à la pauvreté et de la peur de la pauvreté. "Il s'est passé ce dont j'avais peur."

L'esclavage de la dette

La dette est un maître sans pitié et un ennemi fatal de l'Habitude d'Économiser.

La pauvreté seule suffit à détruire l'ambition, la confiance en soi et l'espoir, mais si l'on y ajoute le fardeau de la dette, toutes les victimes de ces 2 maîtres cruels sont pratiquement condamnées à l'échec.

Ceux qui vivent sous la menace d'une dette lourde n'arrivent pas à travailler de leur mieux, n'inspirent pas le respect et ne parviennent pas à bâtir ou à atteindre un but dans leur vie.

Les esclaves de la dette sont tout aussi impuissants que les esclaves de l'ignorance ou ceux attachés par de vraies chaînes.

J'ai un ami intime qui gagne 10 000 € par mois. Sa femme aime la "mondanité" et essaie de faire la preuve de 200 000 € avec un revenu de 120 000 €. Le résultat en est que ce pauvre homme a généralement une dette d'approximativement 80 000 €.

Chaque membre de sa famille a l'"habitude de dépenser" suivant le modèle de la mère. Les enfants, 2 filles et 1 garçon, ont maintenant l'âge d'aller à l'université, ils veulent faire de grandes études mais cela est impossible à cause des dettes de leur père. Cette situation a causé un désaccord entre le père et les enfants, ce qui rend toute la famille frustrée et triste.

C'est vraiment insupportable rien que de s'imaginer passer sa vie comme un prisonnier enchaîné, attaché et détenu par quelqu'un d'autre à cause des dettes. L'accumulation de dettes est une habitude. Elle commence à une petite échelle et arrive lentement à des proportions immenses, pas à pas, jusqu'à s'approprier l'âme même des gens.

La dette détruit le couple et l'envie de réussir

Des milliers de jeunes commencent leurs vies de mariés avec des dettes inutiles et ne réussissent jamais à échapper à cette charge. Quand la nouveauté du mariage commence à s'estomper (comme c'est le cas habituellement), le couple marié commence à ressentir l'embarras du poids des dettes et ce sentiment augmentera jusqu'à ce qu'il conduise souvent à une insatisfaction et peut-être même au divorce.

Un homme esclave de la dette n'a ni le temps ni l'envie d'établir ou de travailler sur des idéaux. Par conséquent, il se laisse aller avec le temps jusqu'à ce qu'il installe dans son propre esprit des limites qui le placent dans la prison de la PEUR et du doute, auxquels il ne peut jamais échapper.

Aucun sacrifice n'est trop grand pour éviter la misère de la dette !

“Pensez à ce que vous devez à vous-même et à ceux qui dépendent de vous, et décidez de n'être le débiteur de personne.” C'est le conseil d'un homme prospère dont les premières tentatives de succès ont été détruites par la dette. Cet homme s'est rendu compte assez rapidement qu'il devait renoncer à l'habitude d'acheter des choses dont il n'avait pas besoin et c'est comme cela qu'il a enfin réussi à se libérer de cet esclavage.

La plupart des gens qui développent l'habitude de la dette n'auront pas la chance de changer d'avis à temps pour se sauver, car la dette est comme du sable mouvant qui a tendance à attirer sa victime de plus en plus profondément dans la boue.

La Peur de la Pauvreté est l'une des plus destructrices craintes fondamentales décrites dans la leçon sur La Confiance en Soi. L'homme, désespérément endetté, est accablé par la peur de la pauvreté. Son ambition et sa confiance en lui-même sont paralysées et il coule peu à peu dans l'oubli.

Les 2 sortes de dettes

Il existe 2 sortes de dettes qui sont complètement différentes :

1. Les dettes contractées pour du luxe, qui deviennent une perte définitive.

2. Les dettes contractées dans le cadre professionnel, qui représentent des services ou des marchandises et qui peuvent être converties de nouveau en capitaux.

La première doit être évitée. La deuxième peut être acceptée, à condition d'avoir un bon jugement d'utilisation et de ne pas aller au-delà des limites raisonnables. Quand quelqu'un dépense au-delà de ses limites, il entre dans le domaine de la spéculation qui ruine plus qu'elle n'enrichit.

Pratiquement tous ceux qui vivent au-delà de leurs moyens sont tentés de spéculer, dans l'espoir de gagner grâce à un seul tour de la roue de la fortune, afin de régler la totalité de leurs dettes. Mais généralement, la roue s'arrête au mauvais endroit et, loin de rembourser leurs dettes, ces gens deviendront de plus en plus surendettés.

Les conséquences de la Peur de la Pauvreté et des dettes

La Peur de la Pauvreté affaiblit la volonté de ses victimes qui se sentent incapables de récupérer leurs fortunes perdues et, ce qui est encore plus triste, c'est qu'elles perdent toute ambition de se libérer de l'esclavage de la dette.

Les journaux racontent souvent des cas de suicide à la suite de problèmes de surendettement. Chaque année, cela cause plus de suicides que toutes les autres causes combinées, ce qui prouve la cruauté de la peur de la pauvreté.

Pendant la guerre, des millions d'hommes ont affronté les tranchées des premières lignes sans reculer, sachant que la mort

aurait pu les rattraper à tout moment. Ces mêmes hommes, lorsqu'ils sont confrontés à la Peur de la Pauvreté, abandonnent souvent à cause du désespoir qui paralyse leur raison, et parfois, ils vont jusqu'à commettre des suicides.

Ceux qui sont libres de dettes peuvent combattre la pauvreté et atteindre un succès financier exceptionnel, mais, pour ceux qui sont étranglés par la dette, un tel exploit n'est qu'une possibilité éloignée et jamais une probabilité.

La Peur de la Pauvreté est un état d'esprit négatif et destructeur. En plus, cela attire des états d'esprit similaires.

La Peur de la Pauvreté peut, par exemple, attirer la Peur de la Maladie, et ces 2 peurs réunies peuvent attirer la Peur de la Vieillesse, de sorte que la victime se retrouve frappée par la pauvreté, la mauvaise santé et le vieillissement précoce.

Des millions de tombeaux prématurés et anonymes sont remplis à cause de ce cruel état d'esprit qu'est la Peur de la Pauvreté !

Il y a quelques années, un jeune homme occupa un poste important dans une grande banque à Paris. En vivant au-dessus de son revenu, il dut contracter beaucoup de dettes qui lui causèrent de gros soucis. Et quand son habitude destructive commença à se manifester dans son travail, il fut licencié du service de la banque.

Il trouva ensuite un autre poste, moins bien payé, mais ses créanciers l'embarrassèrent et il décida de démissionner et de déménager dans une autre ville où il espérait leur échapper jusqu'à ce qu'il aurait accumulé assez d'argent pour payer ses dettes.

Mais les créanciers avaient un moyen pour suivre les traces des débiteurs, et, très vite, ils étaient déjà sur les traces de ce jeune homme dont l'employeur découvrit ses problèmes de surendettement et l'eut licencié.

Puis, il chercha en vain un emploi pendant 2 mois. Une nuit froide, il monta jusqu'en haut d'un grand immeuble et s'en jeta. La dette fit une autre victime.

Qui vous a dit qu'on ne peut pas accomplir cela ? Et quelle est la preuve qui lui permet d'employer le mot impossible si librement ?

Comment maîtriser la peur de la pauvreté ?

Pour chasser la peur de la pauvreté, vous devez prendre 2 mesures très précises si vous avez des dettes :

- D'abord, renoncez à l'habitude d'acheter à crédit.
- Ensuite, payez progressivement les dettes déjà contractées.

En vous libérant des soucis de l'endettement, vous serez prêts à réorganiser les habitudes de votre esprit et à rediriger votre attention vers la prospérité.

Adoptez, comme une partie de votre Objectif Principal, l'Habitude d'Économiser régulièrement un certain pourcentage de votre revenu, même si ce n'est qu'un euro par jour. Très bientôt, cette habitude occupera votre esprit et vous connaîtrez la joie de l'économie.

Toute habitude peut être remplacée par une autre habitude plus désirable. Tous ceux qui veulent atteindre l'indépendance financière doivent remplacer l'habitude de dépenser par l'Habitude d'Économiser.

La simple interruption d'une habitude indésirable ne suffit pas car de telles habitudes ont tendance à réapparaître si la place qu'elles

occupaient auparavant dans l'esprit n'est pas complètement envahie par une autre habitude d'une nature différente.

La rupture avec une habitude laisse un "vide" dans l'esprit, et ce vide doit être rempli avec une autre habitude, sinon, l'ancienne habitude reviendra et exigera sa place.

Le succès ne se mesure pas uniquement en euros

Dans ce cours, nous avons décrit beaucoup de formules psychologiques que vous devez mémoriser et mettre en pratique. Vous trouverez une telle formule dans la leçon sur le développement de la Confiance en Soi.

Si vous suivez les instructions d'utilisation de chacune de ces formules, vous parviendrez à les assimiler et elles deviendront une partie de votre mécanisme mental, par la Loi de l'Habitude.

Je suppose que vous désirez atteindre l'indépendance financière. Il n'est pas difficile d'accumuler de l'argent une fois que vous aurez maîtrisé la Peur de la Pauvreté et que vous aurez développé à sa place l'Habitude d'Économiser.

En revanche, sachez que le succès ne se mesure pas exclusivement en euros.

Il est vrai que l'argent constitue un facteur important dans le succès mais il faut lui donner sa juste valeur dans toute philosophie qui a l'intention d'aider les gens à devenir utiles, heureux et prospères.

La vérité cruelle et implacable est que, en cette époque du matérialisme, l'homme ne représente pas plus qu'un grain de sable qui peut être emporté aisément par le vent des circonstances s'il n'a pas la stabilité que donne le pouvoir de l'argent !

Le génie peut offrir de nombreux avantages à ceux qui le possèdent, mais il est tout aussi vrai que le génie sans l'argent qui

lui permette de s'exprimer reste un honneur réduit et dépourvu de sens.

L'homme sans argent est à la merci de ceux qui en ont !

Et, cela est valable indépendamment des capacités qu'il peut avoir, des études qu'il a faites ou du génie naturel dont la nature l'a doué.

Il est impossible d'échapper au fait que les gens vous jugent, généralement, en fonction de votre apparence et de votre compte en banque, qui que vous soyez ou quoi que vous puissiez faire.

La première question que la plupart des gens se posent quand ils rencontrent un inconnu est : "Combien d'argent a-t-il ?" S'il a assez d'argent, il sera bien accueilli et on lui offrira plein d'opportunités d'affaires. Il sera comblé de toutes sortes d'attentions. Il est un prince et a donc le droit au meilleur traitement.

Mais, s'il montre des signes de pauvreté – chaussures usées, vêtements non repassés, col sale – il aura un destin triste car la foule lui marchera sur les pieds et lui soufflera la fumée de l'irrespect au visage.

Ce ne sont pas de belles déclarations mais elles ont quand même une vertu : ELLES SONT VRAIES !

Cette tendance à juger les gens à travers leur apparence, l'argent qu'ils possèdent ou suivant leur pouvoir de contrôle de l'argent n'est pas limitée à une seule catégorie sociale. Nous avons tous une touche de celle-ci, que nous le reconnaissons ou pas.

Thomas A. Edison fut l'un des inventeurs les plus connus et respectés dans le monde, pourtant, il serait resté un personnage obscur, pratiquement inconnu, s'il n'avait pas pris l'habitude de préserver ses ressources et s'il n'avait pas prouvé sa capacité d'économiser de l'argent.

Henry Ford n'aurait jamais atteint la première base avec son "chariot sans chevaux" s'il n'avait pas développé assez tôt dans sa vie l'Habitude d'Économiser. D'ailleurs, si M. Ford n'avait pas

préservé ses ressources et s'il n'avait pas été protégé par leur pouvoir, il aurait été "englouti" par ses concurrents ou par ceux qui désiraient ardemment lui prendre l'affaire il y a très longtemps.

Les conséquences du manque d'économies

Beaucoup de gens ont parcouru un très long chemin vers le succès mais ils ont trébuché et sont tombés, sans plus jamais réussir à se relever, à cause du manque d'argent.

Le nombre d'entreprises qui ferment par jour, faute de trésorerie, est stupéfiant. Cette cause provoque à elle seule plus d'échecs en affaires que toutes les autres causes combinées !

La trésorerie est essentielle pour le bon fonctionnement d'une entreprise.

De même, les comptes d'épargne sont essentiels pour votre succès. En l'absence d'un fonds d'épargne, vous souffrirez pour 2 raisons :

- d'abord, parce que vous serez incapable de saisir les opportunités réservées à ceux qui ont de l'argent disponible ;
- ensuite, parce que vous aurez des ennuis si une urgence imprévue apparaît et exige des liquidités.

Aussi, si vous ne développez pas l'Habitude d'Économiser, vous ne pourrez pas avoir les autres qualités essentielles qui permettent d'atteindre le succès et qui ne peuvent être acquises que par l'Habitude d'Économiser.

Les pièces de monnaie qu'une personne moyenne laisse s'échapper entre ses doigts, pourraient, par la suite – si elles étaient systématiquement économisées et investies – apporter l'indépendance financière.

À l'aide d'une Association importante d'économies et de crédit immobilier, nous avons obtenu le tableau suivant qui montre le

montant d'une épargne dans 10 ans pour une économie de 5 €, 10 €, 25 € ou 50 €.

Ces chiffres sont surprenants si l'on pense au fait qu'une personne moyenne dépense entre 5 € et 50 € par mois pour des choses inutiles ou pour soi-disant le "divertissement".

L'augmentation incroyable de vos finances

ÉCONOMISEZ 5 EUROS PAR MOIS

(SEULEMENT 17 CENTIMES PAR JOUR)

	Somme économisée	Profit	Économies + Profits	Valeur du décaissement
1ère année	60,00 €	4,30 €	64,30 €	61,30 €
2è année	120,00 €	16,55 €	136,55 €	125,00 €
3è année	180,00 €	36,30 €	216,30 €	191,55 €
4è année	240,00 €	64,00 €	304,00 €	260,20 €
5è année	300,00 €	101,00 €	401,00 €	338,13 €
6è année	360,00 €	140,00 €	500,00 €	414,75 €
7è année	420,00 €	197,10 €	617,10 €	495,43 €
8è année	480,00 €	257,05 €	737,05 €	578,32 €
9è année	540,00 €	324,95 €	864,95 €	687,15 €
10è année	600,00 €	400,00 €	1 000,00 €	1 000,00 €

ÉCONOMISEZ 10 EUROS PAR MOIS

(SEULEMENT 33 CENTIMES PAR JOUR)

	Somme économisée	Profit	Économies	Valeur du décaissement
--	------------------	--------	-----------	------------------------

			+	
			Profits	
1ère année	120,00 €	8,60 €	128,60 €	122,60 €
2è année	240,00 €	33,11 €	273,11 €	250,00 €
3è année	360,00 €	72,60 €	432,60 €	383,10 €
4è année	480,00 €	128,00 €	608,00 €	520,40 €
5è année	600,00 €	202,00 €	802,00 €	676,25 €
6è année	720,00 €	280,00 €	1 000,00 €	829,50 €
7è année	840,00 €	394,20 €	1 234,00 €	990,85 €
8è année	960,00 €	514,10 €	1 474,10 €	1 156,64 €
9è année	1 080,00 €	649,90 €	1,729,90 €	1 374,30 €
10è année	1 200,00 €	800,00 €	2 000,00 €	2 000,00 €

ÉCONOMISEZ 25 EUROS PAR MOIS

(SEULEMENT 83 CENTIMES PAR JOUR)

	Somme économisée	Profit	Économies + Profits	Valeur du décaissement
1ère année	300,00 €	21,50 €	321,50 €	360,50 €
2è année	600,00 €	82,75 €	682,75 €	625,00 €
3è année	900,00 €	181,50 €	1 081,50 €	957,75 €
4è année	1 200,00 €	320,00 €	1 520,00 €	1 301,00 €
5è année	1 500,00 €	505,00 €	2 005,00 €	1 690,63 €
6è année	1 800,00 €	700,00 €	2 500,00 €	2 073,75 €
7è année	2 100,00 €	985,50 €	3 085,50 €	2 477,13 €

8è année	1 800,00 €	1 285,25 €	3 685,25 €	2 891,60 €
9è année	2 100,00 €	1 624,75 €	4 324,75 €	3 435,75 €
	2 400,00 €			
	2 700,00 €			
10è année	3 000,00 €	2 000,00 €	5 000,00 €	5 000,00 €

ÉCONOMISEZ 50 EUROS PAR MOIS

(SEULEMENT 166 CENTIMES PAR JOUR)

	Somme économisée	Profit	Économies + Profits	Valeur du décaissement
1ère année	600,00 €	43,00 €	643,00 €	613,00 €
	1	165,50 €	1 365,50 €	1 250,00 €
2è année	200,00 €	363,00 €	2 163,00 €	1 915,50 €
	1	640,00 €	3 040,00 €	2 602,00 €
3è année	800,00 €		4 010,00 €	3 381,25 €
	2	1 010,00 €	5 000,00 €	4 147,50 €
4è année	400,00 €		6 171,00 €	4 954,25 €
	3	400,00 €	7 370,50 €	5 783,20 €
5è année	000,00 €		8 649,50 €	6 871,50 €
	3	971,00 €		
6è année	600,00 €			
	4	2 570,50 €		
7è année	200,00 €			
	4	3 249,50 €		
8è année	800,00 €			
	4			

	5 400,00 €			
10 ^e année	6 000,00 €	4 000,00 €	10 000,00 €	10 000,00 €

Chaque échec, chaque épreuve, chaque mal de tête peut être des bénéfices cachés pour adoucir la partie animale de notre nature.

Les règles pour accumuler de l'argent sont si simples que n'importe qui peut les suivre. La principale condition est la volonté de subordonner le présent au futur en éliminant les dépenses inutiles pour du luxe.

L'histoire tragique d'un homme qui ne savait pas économiser

Un jeune qui ne gagnait que 200 € par semaine comme chauffeur d'un grand banquier fut convaincu par son employeur de tenir un compte exact de chaque centime qu'il dépensait en une semaine. La liste suivante est un exemple de ses dépenses :

Cigarettes	- 7,5 €
Chewing-gum	- 3 €
Soda	- 18 €
Cigares pour les collègues	- 15 €
Location de films ou Cinéma	- 10 €

Rasage + pourboire	- 16 €
Journal (quotidien + dimanche)	- 2,2 €
Cirage chaussures	- 3 €
	<hr/>
	- 74,7 €
Logement	- 120 €
Reste	- 5,3 €

Ces chiffres racontent une histoire tragique qui pourrait être valable pour des milliers d'autres personnes aussi bien que pour notre jeune homme qui tenait ce compte.

Ses économies réelles des 200 € étaient seulement de 5,3 €. Il dépensait 74,7 € pour des choses qui pourraient facilement être réduites et dont la plupart pourraient être éliminées complètement.

En effet, s'il s'était rasé seul et qu'il avait ciré ses chaussures lui-même etc., il aurait économisé chaque centime des 74,7 €.

Revenons maintenant au tableau rédigé par l'Association d'économies et de crédit immobilier pour observer ce que donne une économie de 74,7 € par semaine.

Supposons que la somme réelle économisée par ce jeune serait de seulement 25 € par mois, l'économie totale aurait été de 5 000 € à la fin des premières 10 années.

Ce jeune homme avait 21 ans à l'époque où il tenait ce compte de dépenses. À 31 ans, il aurait pu avoir une somme importante sur son compte bancaire s'il avait économisé 25 € par mois, et ces économies lui auraient apporté beaucoup d'opportunités qui l'auraient conduit à l'indépendance financière.

Des pseudo-philosophes irréfléchis aiment montrer que personne ne peut devenir riche simplement en économisant quelques euros par semaine. Cela peut être vrai en théorie, mais, en pratique,

l'histoire démontre que l'économie même d'une petite somme d'argent peut permettre à quelqu'un de profiter des opportunités d'affaires qui mènent directement et assez rapidement à l'indépendance financière.

Le tableau précédent qui montre la somme que représenterait une économie de 5 € par mois au bout de 10 ans devrait être imprimé et affiché sur votre miroir pour que vous puissiez le voir chaque matin quand vous vous levez et chaque soir avant de vous coucher, si vous n'avez pas encore pris l'Habitude d'Économiser systématiquement de l'argent.

Ce tableau devrait être reproduit en gros caractères – en lettres et en chiffres – et affiché sur les murs de toutes les écoles où il pourrait rappeler constamment à tous les élèves la valeur de l'Habitude d'Économiser.

Pourquoi ai-je décidé d'écrire cette leçon ?

Il y a quelques années, avant de considérer sérieusement la valeur de l'Habitude d'Économiser, j'ai fait le compte de l'argent que je gaspillais. Le montant était vraiment alarmant, c'est pour cela que j'ai décidé de rédiger cette leçon et d'ajouter "l'Habitude d'Économiser" parmi les Lois du Succès.

Voici l'état de ce compte :

40 000 €	Hérités, investis dans une affaire d'accessoires pour les automobiles avec un ami qui a perdu la somme entière dans une année.
36 000 €	Argent supplémentaire gagné en écrivant des faits divers pour des magazines et des journaux, dépensé inutilement.

300 000 €	Gagnés en instruisant 3 000 vendeurs sur la façon d'utiliser la philosophie de la Loi du Succès, investis dans un magazine qui a échoué parce qu'il n'était pas soutenu par une réserve d'argent.
34 000 €	Argent supplémentaire gagné grâce aux cours, conférences etc., dépensé aussitôt.
60 000 €	Montant qui aurait pu être sauvé au cours d'une période de 10 ans sur les revenus réguliers, et pour seulement 500 € d'économie par mois.
470 000 €	

Si cette somme avait été économisée et placée dès qu'elle était reçue, avec les intérêts, j'aurais pu disposer de 940 000 € au moment où j'ai rédigé ce cours.

Pourtant, je n'étais pas victime de l'une des addictions comme les paris, l'alcool ou les divertissements excessifs. Il est presque incroyable qu'un homme dont les habitudes de vie sont relativement modérées puisse dépenser 470 000 € en un peu plus de 10 ans sans aucun résultat matériel concret. Mais c'est quand même possible !

Un capital de 940 000 € placé et qui produit des intérêts suffit largement pour donner à n'importe qui la liberté financière nécessaire.

Un jour, le président d'une grande société m'a envoyé un chèque de 5 000 € pour un discours que j'avais fait lors d'un banquet donné

aux employés, et je me rappelle distinctement de ce à quoi j'ai pensé quand j'ai ouvert la lettre et que j'ai vu le chèque.

Je voulais une nouvelle voiture et ce chèque était exactement le montant requis pour le premier paiement. Je l'ai donc dépensé en moins de 30 secondes après l'avoir reçu.

C'est l'expérience de la majorité des gens. On pense plus à la façon dont on va DÉPENSER l'argent qu'on gagne au lieu de chercher le meilleur placement possible pour ÉCONOMISER.

L'idée de l'épargne, ainsi que la maîtrise de soi et le sacrifice qui doivent l'accompagner, provoquent toujours des réflexions désagréables car c'est tellement excitant de penser aux manières de DÉPENSER L'ARGENT !

Il y a une raison à cela : la plupart d'entre nous ont développé l'habitude de dépenser et ont négligé l'Habitude d'Économiser. Et, toute idée pratiquée rarement par l'esprit humain n'est pas aussi bien reçue que celle pratiquée plus souvent.

En réalité, l'Habitude d'Économiser peut être aussi fascinante que l'habitude de dépenser, mais pas avant qu'elle ne devienne une habitude régulière, bien ancrée et systématique. Nous sommes des êtres répétitifs, ce qui n'est qu'une autre manière de dire que nous sommes victimes de nos habitudes.

L'Habitude d'Économiser de l'argent demande plus de force de caractère car économiser signifie sacrifice de soi, sacrifice de distractions et sacrifice d'autres plaisirs.

C'est pour cela que celui qui développe l'Habitude d'Économiser acquiert en même temps beaucoup d'autres habitudes nécessaires qui mènent au succès, en particulier la maîtrise de soi, la confiance en soi, le courage, le calme, et la maîtrise de la peur.

Combien devriez-vous économiser ?

La première question qui se pose est : “Combien devrait-on économiser ?” La réponse ne peut pas être donnée en quelques mots, car la somme qu’on devrait économiser dépend de plusieurs conditions dont certaines peuvent être contrôlées et d’autres non.

D’une manière générale, quelqu’un qui travaille pour un salaire devrait répartir son revenu comme suit :

Compte d’épargne	20 %
Besoins vitaux – vêtements, aliments et logement	50 %
Éducation	10 %
Loisirs	10 %
Assurance-vie	10 %
	100 %

Une analyse appliquée de 178 personnes connues pour leur succès a montré que toutes avaient échoué plusieurs fois avant de réussir.

Cependant, ce qui suit indique la distribution approximative du revenu d’une personne moyenne :

Compte d’épargne	RIEN
Besoins vitaux – vêtements, aliments et logement	60%
Éducation	0%
Loisirs	35%
Assurance-vie	5%
	100%

Le terme “loisirs” inclut bien sûr de nombreuses dépenses qui ne sont pas vraiment “récréatives”, comme la somme déboursée pour

les boissons alcoolisées, les soirées et les autres divertissements similaires qui peuvent détruire notre santé et notre caractère.

Un psychanalyste expérimenté a affirmé qu'il pouvait dire avec précision le type de vie que mène une personne, juste en examinant le budget mensuel de celle-ci. En plus, il peut obtenir la plupart des informations à partir de la catégorie "loisirs". Il faut donc contrôler cette catégorie avec autant de soin que le propriétaire d'une serre surveille le thermomètre dont dépendent la vie et la mort de ses plantes.

En fait, ceux qui tiennent leurs comptes et qui font leur budget y incluent souvent une catégorie "loisirs", qui, dans la plupart des cas s'avère être mauvais car non seulement elle épuise une grande partie du revenu, mais aussi, en excès, elle détruit la santé.

Évitez les gaspillages inutiles à cause de l'alcool

Nous vivons dans une époque où les "loisirs" coûtent trop chers pour la plupart des budgets. Des dizaines de milliers de gens qui ne gagnent pas plus de 1 000 € par mois dépensent jusqu'à un tiers de leurs revenus pour ce qu'ils appellent "divertissements" et qui se présentent dans des bouteilles.

Non seulement ces gens manquent de sagesse en gaspillant ainsi l'argent qu'ils devraient économiser, mais, en plus, ils détruisent à la fois leur caractère et leur santé.

Cette leçon n'a pas pour but de vous faire un sermon sur la moralité ou sur n'importe quel autre sujet. Nous parlons ici des faits, qui, en grande partie, constituent les matériaux de constructions de base du SUCCÈS. Nous en profitons donc pour vous relater certains de ces FAITS que nous ne pouvons pas omettre car ils peuvent avoir une répercussion directe sur vos efforts pour atteindre le succès.

Ce qui est expliqué ici est une partie indispensable d'un cours de philosophie qui a pour but de vous aider à tracer un chemin sûr qui vous mène au succès.

Voici quelques exemples de gaspillage d'argent à cause de l'alcool :

L'un des cadres d'une grande société qui gagnait 60 000 € par an, dépensait en moyenne 3 000 € par mois pour de l'alcool. Sa femme participait à ces "divertissements", qui avaient lieu chez eux.

Un employé de banque, dont le salaire était de 1 500 € par mois, dépensait en moyenne 750 € par mois pour de l'alcool. En plus de ce gaspillage inutile d'argent et d'un salaire réduit, il faisait la fête régulièrement avec une foule et cela l'a ruiné plus tard.

Le chef de service d'une grande usine, dont le salaire était de 50 000 € par an, et qui aurait pu économiser au moins 1 250 € par mois n'en économisait rien. Pourtant, il payait en moyenne 1 500 € par mois pour des boissons alcoolisées.

Un policier qui gagnait 1 600 € par mois dépensait plus de 4 000 € par mois pour des dîners dans un restaurant du quartier. La source de ses revenus supplémentaires était une question qui ne donnait aucun crédit à cet agent de police.

Un cadre d'une banque dont le revenu était estimé à 80 000 € par an, payait pour de l'alcool plus de 5 000 € pendant les 3 mois où son activité a été contrôlée par les enquêteurs.

Un jeune lycéen dépensait des sommes importantes pour de l'alcool. Le montant exact n'a pas pu être obtenu car il payait en espèces et les enregistrements du contrebandier ne révélaient donc rien. Plus tard, ses parents l'ont enfermé "pour le protéger de lui-même."

On a découvert par la suite qu'il volait l'argent que sa mère économisait et cachait quelque part chez eux. Il avait dérobé et dépensé plus de 3 000 € quand il a été découvert.

Il existe de nombreux exemples comme ceux-là qui empêchent les gens d'atteindre l'indépendance financière.

Pourquoi les riches deviennent-ils de plus en plus riches et les pauvres de plus en plus pauvres ?

J'ai présenté ce cours dans 41 lycées. Les directeurs de ces lycées ont déclaré que moins de 2 % des élèves avaient l'Habitude d'Économiser de l'argent, et, une analyse à l'aide d'un questionnaire prévu à cet effet a montré que seulement 5 % des élèves sur un total de 11 000 considéraient que l'Habitude d'Économiser était l'un des éléments essentiels au succès.

Il ne faut donc pas s'étonner si les riches deviennent de plus en plus riches et les pauvres de plus en plus pauvres !

Vous pouvez appeler cette affirmation "socialiste" si vous le voulez, mais les faits sont la preuve de sa véracité. Il n'est pas difficile de devenir riche dans un pays de gaspilleurs comme le nôtre où des millions de personnes dépensent chaque centime qui est en leur possession.

Il y a plusieurs années, aux États-Unis, avant que cette manie de dépenser soit répandue, F. W. Woolworth avait imaginé une méthode très simple pour rattraper les centimes que des millions de personnes jetaient comme des ordures. Son système lui a rapporté plus d'UN MILLIARD DE DOLLARS quelques années plus tard. Woolworth est mort mais son système d'épargne perdure et sa fortune ne fait qu'augmenter.

**Tous les vendeurs
devraient se rappeler
que personne ne veut
ce dont quelqu'un**

d'autre essaie de se débarrasser.

Pourquoi faut-il inculquer très tôt aux enfants l'Habitude d'Économiser ?

De nos jours, il y a de plus en plus de magasins à bas prix. Cela prouve que l'un des principaux défauts de cette génération est l'HABITUDE DE DÉPENSER.

Nous sommes tous victimes de l'HABITUDE !

Malheureusement, la plupart d'entre nous ont été élevés par des parents qui n'ont aucune idée de la psychologie de l'habitude et qui n'ont jamais reçu de formation sur l'Habitude d'Économiser. Sans se rendre compte de leur erreur, la plupart aident et encouragent leurs enfants à développer l'habitude de dépenser de l'argent.

Les habitudes de notre tendre enfance nous accompagneront toute notre vie.

En effet, il est vraiment chanceux l'enfant dont les parents lui inculquent l'Habitude d'Économiser car ils ont compris que cette habitude est essentielle pour construire un caractère solide.

C'est un entraînement qui apporte de riches récompenses.

Donnez à une personne ordinaire 100 € qu'elle n'attendait pas à recevoir, et qu'en fera-t-elle ? Eh bien, elle commencera à réfléchir comment elle pourra DÉPENSER cet argent. Des dizaines de choses dont elle a besoin ou dont elle PENSE avoir besoin lui passeraient par la tête, mais il est presque sûr qu'elle ne pensera jamais à placer cette somme sur un compte d'épargne (à moins qu'elle n'ait déjà acquis l'Habitude d'Économiser). Avant la tombée de la nuit, elle aura dépensé les 100 €, ou, tout au moins, elle aura décidé comment les DÉPENSER, entretenant davantage ainsi la mauvaise Habitude de Dépenser.

Nos sommes gouvernés par nos habitudes !

Ouvrir un compte d'épargne et l'alimenter régulièrement exigent de la force de caractère, de la détermination et de la capacité à prendre une DÉCISION ferme.

Comment savoir à l'avance si vous pourrez ou non atteindre l'indépendance financière ?

Il existe une règle à partir de laquelle n'importe qui peut déterminer à l'avance si, un jour, il pourra ou non jouir de l'indépendance financière que tout le monde désire. Cette règle n'a absolument rien à voir avec la somme qu'on gagne.

Voici la règle en question :

Tous ceux qui adoptent l'Habitude d'Économiser systématiquement un pourcentage déterminé de leurs revenus sont quasiment sûrs d'atteindre l'indépendance financière. Par contre, ceux qui n'économisent rien ne connaîtront certainement jamais la liberté financière, quel que soit le montant de leurs revenus, à moins d'hériter d'une très grosse somme d'argent impossible à épuiser. Mais cette éventualité est très peu probable et vous ne pouvez pas compter sur le fait qu'un tel miracle puisse vous arriver.

Pendant près de 25 ans, j'ai analysé la vie de nombreuses personnes à travers la France et dans bien d'autres pays. J'ai alors découvert comment ils vivent, pourquoi certains d'entre eux ont échoué pendant que d'autres ont réussi, et les raisons de leur échec ou de leur réussite.

Parmi ces personnes, il y a des gens qui gèrent des millions ou des milliards d'euros et qui possèdent réellement beaucoup d'argent qu'ils ont acquis. Il y a également ceux qui avaient des millions mais qui ont tout perdu et se trouvent à présent sans un sou.

Nous allons décrire quelques-unes des habitudes de ces personnes afin de vous montrer à quel point la loi de l'habitude devient une sorte de pivot autour duquel tourne le succès ou l'échec, et pourquoi personne ne peut atteindre l'indépendance financière

sans développer l'habitude d'ÉCONOMISER
SYSTÉMATIQUEMENT.

Nous allons commencer par l'histoire d'un homme – racontée avec ses propres mots – qui avait gagné un million d'euros dans le domaine de la publicité, mais qui, aujourd'hui, n'a plus aucune preuve de ses efforts.

Cette histoire est vraie dans tous ses détails et nous l'avons incluse dans cette leçon parce que son auteur aimerait faire connaître ses erreurs afin que les autres puissent les éviter.

“J'ai gagné un million d'euros mais je n'en ai plus un seul centime”

Même s'il est difficile et humiliant d'admettre publiquement une telle erreur qui est la cause de beaucoup d'ennuis de ma vie actuelle, j'ai décidé de le faire car cela pourrait aider les autres.

Je vais vous avouer comment j'ai laissé s'échapper tout l'argent que j'avais gagné, environ un million d'euros. J'ai accumulé cette somme grâce à mon travail dans le domaine de la publicité, excepté quelques milliers d'euros obtenus jusqu'à l'âge de 25 ans en enseignant dans des écoles de campagne et en écrivant des articles dans des journaux et magazines hebdomadaires.

Je ne regrette pas une seule minute d'avoir dépensé énormément d'argent car cela m'a permis de passer beaucoup de moments heureux avec ma famille et mes amis.

Mon seul regret est que j'ai tout dépensé, et même plus. Pourtant, j'aurais pu économiser facilement 10 % de cette somme, soit 100.000 euros. Si j'avais placé 100.000 euros sur un compte d'épargne, j'aurais certainement le sentiment d'être riche aujourd'hui et je n'aurais pas de dettes.

En fait, je n'ai jamais souhaité accumuler de l'argent pour l'amour de l'argent.

Enseigner dans des écoles et écrire des articles m'ont apporté des soucis et des responsabilités, mais je les faisais avec optimisme.

Je me suis marié à l'âge de 21 ans, avec la bénédiction des 2 familles, qui croyaient profondément en la doctrine enseignée par Henry Ward Beecher, selon laquelle "les mariages précoces sont des mariages vertueux."

Seulement 1 mois et 1 jour après mon mariage, mon père est décédé tragiquement, asphyxié par le gaz de charbon. Il était éducateur toute sa vie – l'un des meilleurs – mais il n'avait rien amassé.

Après sa mort, notre famille a donc dû se débrouiller.

Ma femme et moi vivions ensemble avec ma mère et ma seule sœur. Excepté le vide laissé par la disparition de mon père, nous menions une vie heureuse, même s'il était difficile de joindre les deux bouts.

Ma mère, qui était exceptionnellement talentueuse et débrouillarde (elle avait enseigné avec mon père jusqu'à ma naissance), a décidé de partager notre maison avec un couple marié, amis de la famille. Ils sont venus vivre avec nous et leur loyer nous aidait à payer nos dépenses.

Plus tard, 2 autres amies riches se sont aussi installées chez nous, augmentant ainsi nos revenus.

Ma sœur contribuait très largement au revenu de la famille par l'enseignement d'une classe de maternelle dans le grand salon de notre maison. Ma femme apportait aussi sa contribution en prenant en charge la couture et la réparation des choses.

C'était une période heureuse. À la maison, personne n'était extravagant, sauf peut-être moi-même, car j'étais toujours tenté de dépenser de l'argent. J'aimais offrir des cadeaux à ma famille et divertir mes amis.



Réfléchissez bien avant de parler, car vos mots peuvent planter la semence soit du succès soit de l'échec dans l'esprit d'une autre personne.

Quand notre premier enfant est né – un garçon – nous avons tous pensé que le ciel nous avait ouvert ses portes.

Mes beaux parents qui s'intéressaient toujours à notre vie et qui étaient toujours prêts à nous aider, étaient aussi très heureux de l'arrivée de leur premier petit-fils. Mon beau-frère, beaucoup plus âgé que ma femme et encore célibataire, n'a pas compris au début pourquoi nous éprouvions tous autant de joie ; mais après quelque temps, il a aussi commencé à en être fier.

Quelle différence quand un enfant arrive dans une famille !

Je vous raconte ces détails pour vous montrer combien j'ai vécu au début de ma vie d'adulte. À l'époque, je n'ai pas eu la possibilité de dépenser beaucoup d'argent, et pourtant, j'étais plus heureux que jamais.

Ce qui est étrange, c'est que l'expérience de cette période-là ne m'a pas du tout enseigné la valeur de l'argent. Si quelqu'un avait reçu une leçon pratique pour le guider dans sa vie future, ç'aurait été moi.

Mais laissez-moi vous dire combien cette première expérience m'a affecté.

La naissance de mon fils m'a donné envie de faire quelque chose qui me rapporterait plus d'argent que je n'obtenais en enseignant dans des écoles et en écrivant pour des journaux. Je ne voulais pas que ma femme, ma mère et ma sœur se sentent obligées de travailler indéfiniment pour soutenir le ménage.

Pourquoi un jeune homme grand, fort et en bonne santé, comme je l'ai toujours été, avec pas mal de talents, devrait-il se contenter d'être un rayon dans une roue ? Pourquoi ne pas être la roue toute entière et fournir à ma famille tout ce dont elle avait besoin ?

Poussé par mon désir de gagner plus d'argent, j'ai commencé à vendre des livres en plus de l'enseignement et de l'écriture d'articles. Ainsi, j'ai gagné un peu d'argent supplémentaire.

Finalement, j'ai abandonné l'enseignement pour me concentrer sur la vente de livres et sur l'écriture d'articles.

Mon nouveau travail m'a amené à Lyon. C'est là que j'ai commencé à gagner les premières grosses sommes d'argent. Je devais être loin de chez moi pour faire ce travail, mais le sacrifice en valait la peine.

En seulement quelques semaines, j'ai gagné suffisamment et j'ai pu envoyer à ma famille une somme plus importante que ma contribution totale au cours d'une année entière à l'époque où j'étais enseignant et rédacteur pour des journaux.

Après avoir exploré Lyon et les alentours, je me suis intéressé à un journal local. J'ai trouvé que le rédacteur en chef de ce journal avait besoin d'aide, alors, je l'ai contacté. Il m'a dit :

– “Mon dieu, jeune homme, comment pourrais-je vous embaucher ? Je ne gagne même pas assez d'argent pour payer mes propres dépenses !”

– “Justement” lui ai-je dit. “Je crois qu'ensemble, nous pourrons écrire un journal à succès. Voici ce que je vous propose : je vais travailler pour vous pendant une semaine pour 10 € par jour. Si, à la fin de la première semaine, vous êtes satisfait de mon travail, vous me payerez 30 € par jour la deuxième semaine ; puis, si je continue à faire un bon travail, vous me payerez 60 € par jour la troisième semaine, et ainsi de suite jusqu'à ce que le journal soit assez rentable pour que vous me payiez 500 € par semaine.”

Le patron a accepté ma proposition.

Au bout de 2 mois, j'ai commencé à toucher 500 € par semaine, ce qui était un bon salaire. Je pensais alors que j'étais sur la bonne voie pour faire de l'argent car tout ce que je voulais était d'offrir le confort à ma famille. 500 € par semaine était 4 fois plus que ce que je gagnais à l'école.

Mon travail consistait à écrire des articles (pas très brillants), faire des reportages (ordinaires), écrire et vendre des annonces publicitaires (assez réussies), faire de la relecture, collecter les paiements, etc.

Je travaillais dur 6 jours par semaine. Je pouvais le faire parce que j'étais jeune et en bonne santé et, en plus, le travail était très intéressant.

J'étais également le correspondant de plusieurs journaux du pays, et cela me rapportait en moyenne 1 500 € par mois, comme j'exerçais dans une région riche en nouvelles.

Grâce à mon travail au journal local, j'ai appris une leçon qui, par la suite, a transformé le cours de ma vie. J'ai découvert qu'on pouvait gagner beaucoup plus d'argent en vendant de l'espace publicitaire pour des journaux qu'en écrivant des articles pour eux. La publicité est très profitable.

Un jour, j'ai placé une annonce publicitaire dans ce journal local – une présentation de l'industrie alimentaire du Sud, payée par les patrons des sociétés de ce domaine. Cela nous a rapporté 30 000 €, payés comptant, que l'éditeur et moi avons partagés moitié-moitié.

Je n'avais jamais vu autant d'argent de ma vie. Imaginez ! 15 000 €, 25 % de plus que ce que je gagnais en 2 ans auparavant lorsque j'enseignais et faisais des petits travaux occasionnels.

Est-ce que j'ai pensé à économiser tout cet argent ou au moins une partie ? Eh bien non, pourquoi l'aurais-je fait ? Je pouvais faire tellement de choses pour rendre heureux ma femme, mon fils, ma mère et ma sœur que je l'ai dépensé plus vite encore que je ne l'avais gagné.

Mais, n'aurait-il pas été mieux si j'avais mis cet argent de côté pour les mauvais jours ?

Mon travail à Lyon a attiré l'attention de Marc Marteau –un correspondant à Lyon du journal La Marseillaise – qui était un exemple parfait de journaliste dont le plus grand plaisir dans la vie était de rendre service aux autres.

Marc m'a dit qu'il était temps pour moi de m'installer dans une plus grande ville. Il pensait que c'était mon devoir de me réaliser. Il m'a dit qu'il me trouverait du travail à Marseille.

Il l'a fait, et je me suis installé dans un petit village pas loin de Marseille avec ma femme et mon fils. J'étais responsable du département publicitaire d'un journal hebdomadaire.

Au début, je ne gagnais pas autant qu'à Lyon, comme j'ai dû également renoncer à ma correspondance avec les autres journaux. Mais, très vite, j'ai commencé à percevoir 25 % de plus. Le journal hebdomadaire a triplé son volume pour faire place à la publicité, et à chaque fois, je recevais une augmentation de salaire substantielle.

En plus de cela, on m'a demandé de recueillir des nouvelles sociales pour l'édition du dimanche de La Marseillaise. Le directeur de rédaction de ce journal m'a attribué un grand territoire à couvrir.

Cela occupait toutes mes nuits de la semaine, sauf le samedi. On me payait 50 € pour chaque article, mais, en moyenne, je publiais 7 articles tous les dimanches, ce qui me rapportait 350 € de plus par semaine.

Cela signifiait pour moi plus d'argent à dépenser, alors, j'en profitais. J'étais incapable de gérer mes revenus. Je laissais l'argent s'envoler comme il était venu. Je ne faisais jamais attention à mes dépenses.

Un an plus tard, on m'a prié d'intégrer l'équipe de publicité de La Marseillaise, une grande opportunité pour un jeune comme moi car cela m'a permis de recevoir de bonnes formations. En même temps,

j'ai continué à collecter les nouvelles sociales et du coup, mon revenu était à peu près le même qu'au journal hebdomadaire.

Mais, très vite, mon travail a attiré l'attention de l'éditeur de la presse La Provence. Il m'a proposé de diriger le département de publicité de ce quotidien. J'ai accepté sur-le-champ.

Cela suscitait une augmentation importante de mes revenus.

Peu de temps après, ma famille s'est agrandie par la naissance de ma fille. J'ai réalisé tous mes désirs ardents depuis la naissance de mon fils et j'ai rassemblé toute ma famille sous le même toit – ma femme et nos 2 enfants, ma mère et ma sœur.

J'ai enfin réussi à soulager ma mère de ses soucis et responsabilités. Elle n'en avait plus tant qu'elle vivait. Elle est décédée à 81 ans, 25 ans après la mort de mon père. Je n'oublierai jamais ces derniers mots qu'elle m'a adressés : "Tu ne m'as jamais causé de souci depuis que tu es né, et je n'aurais jamais pu avoir plus que ce que tu m'as donné même si j'avais été la Reine d'Angleterre."

Je gagnais 4 fois plus que mon père, instituteur. Pourtant, tout mon argent s'en est allé aussi facilement que l'eau qui coule. Mes dépenses augmentaient à chaque augmentation de mon revenu, ce qui est, je pense, normal pour la plupart des gens. Mais il n'y avait aucune bonne raison pour laisser mes dépenses dépasser mes revenus, comme je l'ai fait.

Je suis content d'être né pauvre et de ne pas être venu, dans ce monde, chargé par les caprices de riches parents et un sac d'or autour du cou.

J'ai commencé à accumuler les dettes, et à partir de ce moment-là je n'arrive plus à m'en sortir. Cependant, je n'étais pas du tout préoccupé par mes dettes car je pensais que je pouvais les rembourser à tout moment. Je n'aurais jamais pensé – sauf 25 ans plus tard – que les dettes m'apporteraient des ennuis et du malheur et qu'elles me feraient perdre des amis ainsi que ma crédibilité.

Néanmoins, je dois quand même me féliciter d'une chose : c'est vrai que j'ai donné libre cours à mon plus grand défaut – dépenser l'argent aussi vite que je le gagnais, parfois même plus vite – mais je n'ai jamais cessé de travailler. J'essayais toujours de trouver plus de choses à faire et j'en ai toujours trouvées. Je passais très peu de temps avec ma famille. Chaque soir, je rentrais pour le dîner, je jouais avec les enfants jusqu'à l'heure du coucher et puis je retournais souvent au bureau pour travailler.

Des années se sont passées ainsi. Une autre fille est arrivée.

Puis, je voulais que mes filles aient un poney chacune et mon fils un cheval d'équitation.

Ensuite, j'ai pensé que j'avais besoin d'une grosse voiture de luxe pour transporter toute ma famille. J'ai alors acheté tout ça. Au lieu d'acheter une voiture simple mais spacieuse et à un prix raisonnable, j'ai dû déboursé une somme astronomique. Ce caprice m'a coûté presque un quart de mon revenu annuel.

Puis, j'ai commencé à jouer au golf, à 41 ans. Je jouais de la même manière que je travaillais : de tout mon cœur. J'ai appris à jouer assez bien. Mon fils et ma fille aînée jouaient avec moi. Ils ont appris à bien jouer eux aussi. Ils aimaient le golf et dépensaient beaucoup pour ce sport. Nous avons gagné 80 prix au total.

Un jour, j'ai calculé ce que ces prix m'avaient coûté exactement. J'ai découvert que chaque trophée m'avait coûté 25 000 €, ce qui faisait un total de 450 000 € sur une période de 15 ans, c'est-à-dire 30 000 € en moyenne par an. C'était ridicule, n'est-ce pas ?

Aussi, ma femme et mes enfants passaient leurs vacances dans les Alpes l'hiver et sur la Côte d'Azur l'été. Ils allaient dans des

hôtels luxueux.

Tout cela nécessitait beaucoup d'argent.

De plus, j'organisais souvent des fêtes somptueuses. Les gens pensaient que j'étais millionnaire. J'invitais souvent des groupes d'hommes d'affaires pour une journée de golf au club, puis un dîner chez moi. Ils se seraient contentés d'un dîner simple mais je préférais leur servir un repas élaboré par un grand traiteur.

Ces dîners ne coûtaient jamais moins de 100 € par personne, et il fallait également payer des musiciens pour divertir les invités. Notre salon pouvait recevoir confortablement 20 personnes et la plupart du temps, il était bien rempli.

Tout était très beau, et j'étais heureux d'être leur hôte. En effet, j'en étais très fier.

Malheureusement, mes dettes s'accumulaient très rapidement. Puis, le jour est venu où elles ont commencé à me tracasser énormément.

Un mois, j'ai invité tellement de monde au club de golf, payant leurs déjeuners, les cigares et les parcours, que ma note s'est élevée à 4 500 €.

Cela a attiré l'attention des dirigeants du club, qui étaient tous mes amis, et qui s'intéressaient à mon bien-être. Ils pensaient alors que c'était leur devoir de me dire que je dépensais beaucoup trop et ils m'ont conseillé de vérifier mes comptes.

J'étais complètement interloqué en découvrant la réalité. Du coup, j'ai envisagé sérieusement de me débarrasser de ma belle voiture – un grand sacrifice, bien sûr. Nous avons également renoncé à notre maison et avons déménagé, mais je n'ai laissé aucune dette là où j'habitais avant.

J'ai dû emprunter de l'argent pour payer mes dettes. Il était toujours facile pour moi d'obtenir tout l'argent que je voulais, en dépit de mes défauts financiers qui étaient bien connus.

Voici 2 côtés de mon expérience de la quarantaine.

En plus de dépenser de l'argent bêtement et imprudemment, j'en donnais de la même manière. Quand j'ai nettoyé mon bureau à la maison avant le déménagement, j'ai regardé le tas de factures à payer, dont le montant total s'élevait à plus de 400 000 €. C'était de l'argent donné à n'importe qui que nous avons rencontré. J'ai déchiré toutes ces factures mais je me suis rendu compte que si j'avais eu tout cet argent à ma disposition, je n'aurais pas eu un seul centime de dette.

L'un des hommes d'affaires prospères que j'avais diverti plusieurs fois a fini par m'annoncer un jour : "Michel, je ne peux plus venir à tes soirées. Tu dépenses beaucoup trop pour moi. Je ne peux pas te suivre." Et sachez que cette affirmation venait de quelqu'un qui gagnait plus que moi !

J'aurais dû rester chez moi après avoir entendu cela mais je ne l'ai pas fait. J'ai continué à dépenser comme avant et à m'amuser stupidement sans penser à l'avenir.

Cet homme-là est actuellement l'un des vice-présidents d'une grande institution financière à Paris. Sa fortune est évaluée à plusieurs millions d'euros.

J'aurais dû écouter son conseil.

Après ma démission de La Provence, suivie d'une expérience désastreuse de 6 mois dans un autre secteur d'activité, j'ai recommencé à travailler comme journaliste, en tant que directeur de publicité au journal Le Parisien.

Même si mes dettes me tracassaient beaucoup, j'ai réalisé le meilleur travail de ma vie au Parisien et j'ai gagné beaucoup plus qu'auparavant pendant les 5 années où j'y ai travaillé.

En plus, le patron m'a donné le privilège de publier dans son journal des articles sur la publicité pendant 1 000 jours consécutifs, ce qui m'a rapporté plus de 550 000 €.

C'était un patron très généreux. Il me donnait toujours des primes lorsque je faisais des travaux qu'il trouvait inhabituels pour développer les affaires.

Au cours de cette période, j'avais tellement de dettes que pour vivre aussi bien que possible sans réduire d'un sou mes dépenses, j'empruntais de l'argent à Pierre pour rembourser Paul et à Paul pour rembourser Pierre.

Avec les 550 000 €, j'aurais pu m'acquitter de toutes mes dettes et économiser une belle somme. Mais j'ai dépensé tout cet argent facilement comme si je n'avais aucun souci.

Après Le Parisien, j'ai créé ma propre affaire dans le domaine de la publicité. J'ai réalisé de gros chiffres d'affaires pendant 7 ans. Je gagnais plus que jamais et je dépensais tout aussitôt, jusqu'à ce que mes amis aient eu assez de me prêter.

Si j'avais diminué mes dépenses de seulement 10 %, ces hommes formidables auraient été prêts à les partager moitié-moitié avec moi, c'est-à-dire que j'aurais pu leur rendre seulement 5 % et économiser les autres 5 %, car ils voulaient surtout que je retrouve ma stabilité. Ils ne se souciaient pas du tout du remboursement de leur argent.

Il y a 5 ans, j'ai fait faillite. Deux amis qui m'avaient toujours soutenu loyalement sont devenus impatients et m'ont dit ouvertement que j'avais besoin d'une leçon sévère. Ils m'ont dit mes 4 vérités. J'ai été obligé de déposer le bilan, ce qui m'a brisé le cœur.

Toutes les personnes que je connaissais se moquaient de moi. C'était vraiment stupide. Mais les commentaires n'étaient pas du tout hostiles. Tout le monde regrettait qu'un homme qui avait obtenu tant de prestige dans sa profession et qui avait gagné tant d'argent, se soit laissé entraîner dans des difficultés financières.

**Il est heureux celui qui
a appris que le meilleur**

**moyen de “recevoir”
est d’abord de
“donner” en rendant un
service utile.**

Fier et sensible, j’avais tellement honte que j’ai décidé de déménager en Bretagne. C’était pour moi le prochain eldorado. J’ai pensé que je pouvais amasser beaucoup d’argent en quelques années puis revenir à Paris avec plus de compétences et assez d’argent pour payer toutes mes dettes.

Pendant un certain temps, cela semblait possible mais une crise immobilière a tout gâché. Je me suis alors retrouvé de nouveau dans la ville où j’avais un grand pouvoir financier et des centaines d’amis bienfaiteurs.

Cela a été une expérience étrange.

Une chose est certaine : j’ai enfin appris une leçon. Et je crois fermement qu’un jour, j’aurai des opportunités pour me libérer de mes dettes et que mon pouvoir d’achat sera rétabli. Et quand ce moment viendra, je sais que je serai capable de vivre aussi bien qu’avant, avec 40 % de mon revenu. Puis, je diviserai les 60 % restants en deux : 30 % pour payer mes créanciers et 30 % pour l’assurance et l’épargne.

Si je laisse des pensées déprimantes ou mes soucis envahir mon esprit, je ne serai jamais capable de lutter pour m’en sortir. En plus, je serai ingrat non seulement envers Dieu pour m’avoir donné une bonne santé toute ma vie, alors que c’est la plus grande bénédiction qui existe, mais aussi envers la mémoire de mes parents, dont la bonne éducation est ancrée profondément en moi.

C’est avec une bonne santé, une foi inébranlable, une énergie inépuisable, un optimisme incessant et une confiance illimitée qu’on peut gagner ce combat même si on se rend compte tard dans la vie par où commencer. Seule la mort pourrait nous arrêter à poursuivre la bataille...

L'histoire de cet homme est semblable à celle de milliers de personnes qui n'économisent rien. La seule différence est le montant de leurs revenus. Le mode de vie, la manière de gaspiller l'argent et les motifs de dépense sont les mêmes. Cette histoire nous montre la manière de penser des dépensiers.

Quelques conseils pour mieux gérer vos finances

J'ai analysé un rapport sur les revenus et les dépenses de plus de 16 000 familles. Le résultat a révélé des faits qui pourront aider ceux qui veulent mieux gérer leurs finances sur une base pratique, sûre et économique.

Le revenu moyen est compris entre 1 000 € et 3 000 € par mois.

Une famille de 2 personnes, dont le revenu est de 1 000 € par mois, devrait faire comme suit :

- Déposer au moins 100 € ou 120 € par mois sur son compte d'épargne.
- Le coût du logement ou le loyer ne devrait pas dépasser 250 ou 300 € par mois.
- Le budget d'alimentation devrait être compris entre 250 et 300 €.
- Les vêtements ne devraient coûter plus de 150 à 200 € par mois.
- Le budget de loisirs ne devrait pas excéder 80 à 100 € par mois.

Si le revenu d'une telle famille passe à 1 250 €, elle devrait économiser au moins 200 € par mois.

Une famille de 2 personnes, avec un revenu de 1 500 € par mois, devrait répartir cette somme comme suit :

- Économies : 250 €
- Logement ou loyer : 350 à 400 €
- Aliments : 350 à 400 €
- Vêtements : 200 à 300 €
- Loisirs : 100 à 150 €

Pour un salaire de 2 000 €, il faudrait :

- Économies : 500 €
- Logement ou loyer : 400 à 500 €
- Aliments : 350 à 450 €
- Vêtements : 300 à 350 €
- Loisirs : 150 à 200 €

Une famille de 2 personnes, avec un revenu de 3 000 € par mois, devrait distribuer son revenu de la manière suivante :

- Économies : 550 à 650 €
- Logement ou loyer : 450 à 600 €
- Aliments : 450 à 600 €
- Vêtements : 350 à 450 €
- Loisirs et éducation : 500 à 750 €

Certains pensent peut-être qu'une famille de 2 personnes qui gagne 3 000 € par mois pourrait aussi vivre à moindre coût que celle qui touche 1 000 ou 1 250 € par mois. Cela n'est pas tout à fait vrai car, souvent, quelqu'un qui gagne 3 000 € par mois fréquente des gens aisés et doit donc dépenser davantage pour soigner son apparence et pour ses loisirs.

Une personne seule qui gagne 1 000, 1 500 ou 3 000 € par mois devrait économiser plus que quelqu'un qui a une famille et qui

dispose du même montant.

En principe, un célibataire sans enfants et sans dettes devrait avoir un budget de 500 € par mois pour le logement et la nourriture, ne pas dépenser plus de 300 € par mois pour les vêtements et peut-être 100 € par mois pour les loisirs.

Ces montants pourraient être légèrement augmentés s'il gagne 1 500 ou 3 000 € par mois.

Un homme qui vit seul, avec un revenu mensuel de seulement 800 €, devrait économiser 200 € de ce montant. Le reste devrait couvrir le coût de la nourriture, du loyer et des vêtements.

Une femme qui vit seule, avec le même revenu, demanderait un peu plus de budget pour les vêtements car ceux-là coûtent plus chers et, en général, il est impératif qu'une femme prête plus d'attention à son apparence qu'un homme.

Une famille de 3 personnes peut économiser beaucoup moins qu'une famille de seulement 2 personnes. Toutefois, à moins d'avoir beaucoup de dettes qui absorbent une grande partie du revenu mensuel, chaque famille devrait économiser au moins 5 % de son revenu brut.

Attention aux paiements à crédit

C'est devenu une pratique courante de nos jours d'acheter une voiture à crédit. Pour certaines familles, cela entraîne une dépense mensuelle très importante par rapport à leurs revenus.

Une personne ayant un budget qui permet d'acheter une Ford ne devrait en aucun cas acheter une Mercedes. Il devrait contrôler ses désirs et se contenter d'une Ford. De nombreux célibataires dépensent la totalité de leurs revenus et doivent s'endetter pour des voitures. Cette habitude est fatale au succès car n'oubliez pas que l'indépendance financière en fait partie.

Les paiements échelonnés sont devenus ordinaires et il est vraiment facile d'acheter pratiquement tout ce qu'on désire. Du coup, les gens ont tendance à dépenser plus que ce qu'ils gagnent. Cette tendance doit être évitée par ceux qui désirent atteindre l'indépendance financière. Cela est possible pour ceux qui sont réellement prêts à essayer.

Dans un pays riche comme la France, l'argent rentre facilement, mais si l'on ne se surveille pas assez, il s'en ira très rapidement car les gens sont devenus insouciants et dépensent sans compter pour des choses inutiles.

Personne n'a intérêt à "suivre le rythme imposé par ses voisins" s'il faut pour cela sacrifier l'habitude d'économiser régulièrement. Il est, de loin, préférable, à long terme, d'être considéré comme démodé que d'arriver à la vieillesse sans argent faute d'avoir développé l'habitude d'épargner systématiquement.

Bref, il vaut mieux faire des sacrifices pendant sa jeunesse qu'à la vieillesse.

**Je suis reconnaissant
pour les obstacles qui
ont croisé mon chemin,
car ils m'ont appris la**

**tolérance, la sympathie,
la maîtrise de soi, la
persévérance et d'autres
vertus que je n'aurais
probablement jamais
connues autrement.**

Il n'y a rien d'aussi humiliant qui génère une telle agonie et une telle souffrance que la pauvreté pendant la vieillesse, quand nos services ne se vendent plus et qu'on doit faire appel à nos proches ou à une institution charitable pour subsister.

Chacun de nous devrait mettre en place un système d'économies, qu'on soit marié ou célibataire, mais aucun système ne marchera si l'on n'a pas le courage de limiter nos dépenses, surtout pour les loisirs.

Si votre volonté est tellement faible que vous jugez nécessaire de "suivre le style de vie des gens" que vous fréquentez et qui ont des revenus plus élevés que les vôtres ou qui dépensent bêtement tout ce qu'ils gagnent, alors, aucun système d'économies ne vous sera utile.

Se former l'Habitude d'Économiser signifie, au moins dans une certaine mesure, que vous devez vous éloigner de tout le monde sauf d'un groupe d'amis bien sélectionnés qui aiment votre compagnie sans que vous dépensiez pour eux.

Si vous manquez de courage pour limiter vos dépenses afin d'économiser, ne serait-ce qu'une petite somme, cela veut dire que vous n'avez pas le caractère qui permet d'atteindre le succès.

Cultivez l'Habitude d'Économiser si vous voulez occuper un poste important

Il a été démontré que, pour occuper un poste à responsabilités, les patrons préfèrent embaucher quelqu'un qui a réussi à développer l'Habitude d'Économiser.

Savoir économiser vous permet donc non seulement de décrocher un poste important et d'avoir un compte bancaire bien rempli, mais aussi d'accroître votre capacité à gagner.

Les hommes et les femmes d'affaires préfèrent employer des gens qui ont ce trait de caractère car cela est profitable pour leurs propres affaires.

Toutes les entreprises devraient exiger à leur personnel d'épargner régulièrement. Ce serait une bénédiction pour des milliers de personnes qui, autrement, n'auraient pas la volonté de le faire.

Henry Ford faisait tout son possible pour inciter ses employés non seulement à économiser tous les mois une partie de leur salaire mais aussi à utiliser leur argent à bon escient, puis à vivre sainement et à peu de frais.

Un tel patron est en quelque sorte un philanthrope.

Des opportunités viennent à ceux qui économisent de l'argent

Il y a quelques années, un jeune homme s'installa à Marseille et trouva un travail dans une imprimerie. Un de ses collègues détenait quelques actions dans une banque et avait l'habitude d'économiser 70 € par semaine. Il conseilla notre jeune homme d'ouvrir un compte d'épargne dans cette banque. Au bout de 3 ans, ce dernier économisa 9 000 €.

L'imprimerie pour laquelle il travaillait commença à avoir des difficultés financières et fut sur le point de faire faillite. Il la sauva grâce aux 9 000 € qu'il mettait de côté petit à petit, et, en retour, il obtint la moitié des actions de l'entreprise.

En prenant la décision ferme d'épargner, il eut la possibilité d'aider la société à rembourser ses dettes et à présent, il touche plus de 250 000 € de dividendes par an.

S'il n'avait pas formé l'Habitude d'Économiser, il n'aurait jamais pu saisir cette opportunité.

Quand la première voiture Ford fut perfectionnée, durant les premiers jours de son existence, Henry Ford avait besoin de capital pour promouvoir la fabrication et la vente de ses produits. Il faisait appel à des amis qui avaient économisé quelques milliers de dollars. Ces amis l'aidèrent en investissant leur argent dans l'affaire, et plus tard, ils gagnèrent des millions de dollars de profits.

De nombreux autres fondateurs de grands groupes développaient et promouvaient leurs produits grâce aux économies de leurs amis. Dans la plupart des cas, cela rendit riches tous les participants.

Les bâtisseurs de l'affaire El Producto Cigar avaient très peu de capital, mais ils avaient de l'argent qu'ils avaient mis de côté quand ils travaillaient chez un fabricant de cigares. Ils avaient une bonne idée et savaient comment fabriquer un bon cigare, mais ils n'auraient jamais pu concrétiser leur projet s'ils n'avaient pas économisé. Ils lancèrent le cigare avec leurs petites économies, et quelques

années plus tard, ils vendirent leur affaire pour un montant de 80 millions d'euros.

Toutes les grandes fortunes ont pratiquement commencé par l'Habitude d'Économiser bien développée.

John D. Rockefeller était un comptable ordinaire. Il eut l'idée de développer le secteur pétrolier qui n'était même pas considéré comme une affaire. Il avait besoin de capitaux et parce qu'il avait développé l'habitude d'épargner et avait de ce fait prouvé qu'il pouvait conserver les fonds des autres, il n'eut aucune difficulté à emprunter l'argent nécessaire.

On peut affirmer que la véritable base de la fortune Rockefeller est l'Habitude d'Économiser que M. Rockefeller avait formée quand il travaillait comme comptable pour un salaire de 400 dollars par mois.

James J. Hill était un jeune homme pauvre, travaillant comme télégraphiste pour un salaire de 300 dollars par mois. Il eut l'idée de développer la Compagnie des chemins de fer du Nord des États-Unis, mais son idée était trop grande par rapport à sa capacité de financement.

Cependant, il avait formé l'Habitude d'Économiser et malgré son maigre salaire, il avait mis de côté suffisamment pour payer ses frais relatifs à un voyage à Chicago où des capitalistes étaient intéressés pour financer son projet.

Le fait qu'il avait lui-même économisé de l'argent en dépit de son petit salaire était une bonne preuve qu'il serait un homme de sécurité et de confiance pour utiliser l'argent des autres.

La plupart des hommes d'affaires n'ont pas confiance en quelqu'un d'autre pour gérer leur argent, à moins que ce dernier démontre son habilité à gérer son propre argent et à l'utiliser à bon escient.

Le test, bien qu'il soit embarrassant pour ceux qui n'ont pas formé l'Habitude d'Économiser, est très pratique.

Un jeune homme voulut ouvrir une petite imprimerie à Paris pour être à son propre compte. Il se rendit dans un magasin d'équipements d'imprimerie, exposa son projet au directeur et lui demanda la possibilité de payer à crédit une presse à imprimer et d'autres équipements.

La première question posée par le directeur fut : "Avez-vous vous-même économisé de l'argent ?"

Il l'avait fait, oui ! Avec son salaire de 1 200 € par mois, il avait épargné 600 € par mois pendant presque 4 ans. Il obtint donc le paiement étalé qu'il voulait. Plus tard, il put contracter un crédit plus important et réussit à mettre en place l'une des plus importantes imprimeries à Paris.

Les opportunités sont partout, mais, pour pouvoir les saisir, il faut avoir de l'argent disponible, et pour cela, il faut d'abord former l'Habitude d'Économiser et développer d'autres "caractères" qui accompagnent cette habitude.

**L'amour et la justice
sont les vrais arbitres
de tous les différends.
Donnez-leur une
chance et vous ne
voudrez plus battre un
frère qui voyage avec
vous sur le chemin de
la vie.**

Le regretté J. P. Morgan a dit une fois qu'il préférerait prêter 1 million d'euros à quelqu'un qui a du caractère et qui a cultivé l'Habitude d'Économiser que de prêter 1 000 € à une personne dépourvue de caractère et dépensière.

D'une manière générale, c'est l'attitude de tout le monde envers tous ceux qui économisent de l'argent.

Il arrive souvent qu'un petit compte d'épargne de 2 000 € ou 3 000 € suffise pour ouvrir la voie vers l'indépendance financière.

Il y a quelques années, un jeune homme inventa un article ménager unique et pratique. Il avait un handicap, comme la plupart des inventeurs : il n'avait pas l'argent nécessaire pour commercialiser son invention. De plus, comme il n'avait pas formé l'Habitude d'Économiser, les banques refusaient de lui prêter de l'argent.

Son colocataire était un jeune mécanicien qui avait mis de côté 2 000 €. Il secourut l'inventeur avec cette somme, et l'aida à fabriquer assez d'articles pour démarrer l'affaire.

Ils vendirent le premier stock en faisant du porte-à-porte. Ensuite, ils fabriquèrent un autre stock et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'ils eurent accumulé un capital de 10 000 €.

Avec cette somme et un crédit accordé, ils achetèrent les outils nécessaires pour fabriquer leur propre produit.

6 ans plus tard, le jeune mécanicien vendit sa part – la moitié de l'affaire – pour 250 000 €. Il n'aurait jamais accumulé cet argent toute sa vie s'il n'avait pas formé l'Habitude d'Économiser. C'est cela qui lui permit de secourir son ami inventeur.

Il y a des milliers de cas comme celui-ci, avec une petite variation des détails. C'est ainsi que beaucoup de grandes fortunes ont été bâties et sont en train de se constituer en Europe, aux États-Unis et partout ailleurs.

Il peut paraître triste, mais c'est une RÉALITÉ que, si vous n'avez pas d'argent et si vous n'avez pas développé l'Habitude d'Économiser, vous n'aurez pas la "chance" de saisir les opportunités qui vous permettront de faire fortune.

La base réelle de presque toutes les fortunes

Je répète – et vous ne devriez jamais oublier – que la base réelle de presque toutes les fortunes, petites ou grandes, est l'Habitude d'Économiser !

Fixez fermement dans votre esprit ce principe fondamental et vous serez sur la bonne voie vers l'indépendance financière !

Il est triste de voir une personne âgée condamnée à travailler dur toute sa vie, juste parce qu'elle avait négligé de former l'Habitude d'Économiser durant sa jeunesse. Pourtant, il y a des millions de cas semblables de nos jours, même en France.

La chose la plus précieuse dans la vie est LA LIBERTÉ !

Il ne peut y avoir de véritable liberté sans un degré raisonnable d'indépendance financière.

Il est vraiment pénible de devoir rester à un seul endroit pour remplir toujours la même tâche (peut-être une tâche qui ne vous plaît même pas), pendant un certain nombre d'heures, chaque jour ouvrable de la semaine, et ce, toute votre vie.

C'est comme si vous étiez en prison en quelque sorte, car le choix d'action est toujours limité. Ce n'est pas mieux que d'être vraiment en prison en tant que "prisonnier privilégié" finalement. C'est même pire à certains égards puisque le vrai prisonnier est logé, nourri et chauffé aux frais de l'état.

Si vous voulez échapper à ce labeur qui limite votre liberté plus tard, votre seul espoir est de vous former l'Habitude d'Économiser et de vivre conformément à cette habitude, peu importe les sacrifices requis.

C'est la seule chance pour des millions de gens.

À moins que vous soyez l'une des rares exceptions, cette leçon et toutes ces affirmations sont pour VOUS et s'appliquent à votre cas.

Comme disait Shakespeare dans Hamlet :

Ne sois ni prêteur, ni emprunteur ;
Qui prête perd souvent argent et ami,
Et qui emprunte perd ses habitudes d'économie.
Mais, par-dessus tout, sois fidèle avec toi-même,
Et, aussi invariablement que la nuit suit le jour,
Tu ne manqueras de foi à aucun homme.

Toutes les choses sont également passagères, seule la vérité
demeure.

Tome 2

Les Lois du Succès

Napoleon Hill

Édition originale de 1928 - Domaine public

© 2008 IAB pour la traduction

Tome 2

Les Lois du Succès en 16 Leçons

Pour la première fois dans l'Histoire de l'Humanité, on enseigne la doctrine sur laquelle est fondé tout succès personnel

PAR NAPOLEON HILL

1928

Vous voici au deuxième Tome du livre de Napoleon Hill, livre qui présente l'ensemble des lois du succès, des lois qui non seulement vous amènent au Succès mais en plus vous permettent de vivre en accord avec vous-même, avec l'estime de soi et la réalisation personnelle que vous méritez.

Vous pouvez retrouver ici l'ensemble des lois abordées :

Tome 1

Le Cerveau collectif ou “Esprit Maître”, traduit en anglais par Mastermind est l'explication raisonnée du principe de collaboration que Napoleon Hill a déterminé. Ce principe vous permet d'aller plus loin en groupe que tout seul.

1. UN OBJECTIF BIEN DÉFINI vous permet d'économiser l'effort que la plupart des gens dépensent en essayant de trouver leur voie. Cette leçon vous révélera comment éviter l'inactivité et fixer votre cœur et votre esprit sur un but défini et bien conçu.

2. LA CONFIANCE EN SOI vous aide à combattre les 6 peurs fondamentales qui nous dominent souvent : la peur de la Pauvreté, la peur de la Maladie, la peur de la Vieillesse, la peur de la Critique, la peur de Perdre l'Objet de son Amour et la peur de la Mort. Dans cette leçon, vous allez apprendre la différence entre l'égotisme et la vraie confiance en soi qui est basée sur des connaissances pratiques.

3. L'HABITUDE D'ÉCONOMISER vous enseignera comment distribuer votre revenu systématiquement pour qu'un certain pourcentage s'accumule progressivement, formant l'une des plus grandes sources du pouvoir personnel. Personne ne peut réussir dans la vie sans économiser de l'argent. Il n'y a aucune exception à cette règle et personne ne peut y échapper.

Tome 2

4. L'INITIATIVE ET LE LEADERSHIP vous montrera comment devenir dirigeant au lieu de rester simple employé dans votre domaine d'activité. Cette leçon a pour but de développer en vous

l'instinct du leadership qui vous fera monter peu à peu vers le sommet dans toutes les activités que vous entreprenez.

5. L'IMAGINATION vous permet de stimuler votre esprit afin que vous puissiez concevoir de nouvelles idées et développer de nouveaux projets qui vous aideront à atteindre votre Objectif Défini. Cette leçon vous expliquera comment “bâtir de nouvelles maisons avec de vieilles pierres”, c'est-à-dire comment créer de nouvelles idées à partir d'anciennes idées et de concepts déjà connus, ou comment utiliser des idées anciennes pour de nouveaux usages. Cette seule leçon équivaut à un cours pratique de marketing. C'est une vraie mine d'or de connaissances.

6. L'ENTHOUSIASME vous permet d'inspirer tous ceux avec qui vous entrez en contact et qui s'intéressent à vous et à vos idées. L'enthousiasme est la fondation d'une Personnalité Agréable, et vous devez avoir une telle personnalité pour influencer les autres à coopérer avec vous.

7. LA MAÎTRISE DE SOI est le “contrepois” par lequel vous pouvez contrôler votre enthousiasme et le diriger là où vous voulez qu'il vous amène. Cette leçon vous enseignera d'une manière pratique comment devenir “le maître de votre destin et le Capitaine de votre vie”.

Tome 3

8. L'HABITUDE DE FAIRE PLUS QUE CE POUR LEQUEL ON EST PAYÉ est l'une des plus importantes leçons de ce cours sur les Lois du Succès. Elle vous démontrera comment profiter de la Loi des Rendements Croissants qui finit toujours par vous apporter des profits monétaires beaucoup plus importants pour les services que vous rendez. Personne ne peut devenir un vrai leader sans avoir cultivé cette habitude.

9. UNE PERSONNALITÉ MAGNÉTIQUE est le pivot sur lequel vous devez concentrer vos efforts pour pouvoir vaincre intelligemment les montagnes d'obstacles. Cette leçon, à elle seule, a déjà fait de nombreux Maîtres-Vendeurs. Elle a fait naître des leaders du jour au lendemain. Elle vous montrera comment

transformer votre personnalité afin que vous puissiez vous adapter à n'importe quel environnement et à n'importe quelle autre personnalité, tout en restant meneur.

10. LA PENSÉE CLAIRE est l'une des bases importantes de tout succès permanent. Cette leçon vous apprendra comment distinguer les "faits" des simples "informations". Elle vous expliquera également comment classer les faits connus en 2 catégories : faits "importants" et faits "futiles". Elle vous révélera aussi comment reconnaître un fait "important" et comment élaborer un plan précis, à partir des FAITS, afin d'atteindre un but défini.

11. LA CONCENTRATION vous enseignera comment fixer votre attention sur un seul objectif à la fois jusqu'à ce que vous trouviez un plan pratique pour sa réalisation. Elle vous montrera comment vous allier avec d'autres personnes de sorte que vous puissiez utiliser leurs connaissances pour vous aider à atteindre votre objectif. Elle vous fournira des connaissances pratiques sur les forces qui se trouvent autour de vous et vous expliquera comment exploiter et utiliser ces forces à votre profit.

Tome 4

12. LA COOPÉRATION vous enseignera la valeur du travail en équipe dans tout ce que vous entreprenez. Dans cette leçon, vous allez apprendre comment appliquer la loi du "Cerveau Collectif" décrite dans cette leçon et dans la leçon sur l'Objectif Principal Défini. Cette leçon sur la Coopération vous montrera aussi comment coordonner vos propres efforts avec ceux des autres de manière à ce que les tensions, la jalousie, les conflits, l'envie et l'avidité soient éliminés. Vous découvrirez également comment utiliser ce que les autres ont appris sur le travail que vous effectuez.

13. L'ÉCHEC vous apprendra comment tirer profit de toutes vos erreurs et de tous vos échecs passés et futurs, aussi bien que ceux des autres. Grâce à cette leçon vous découvrirez la différence entre "échec" et "défaite temporaire".

14. LA TOLÉRANCE va vous enseigner comment éviter les conséquences désastreuses des préjugés raciaux et religieux faisant

échouer des millions de gens qui se laissent entraîner dans des discussions insensées sur certains sujets et qui empoisonnent ainsi leurs esprits en fermant la porte à la raison et à l'investigation. Cette leçon est la sœur jumelle de celle sur la PENSÉE CLAIRE car personne ne peut devenir un Penseur Objectif sans être tolérant. L'intolérance clôt le livre du Savoir et écrit sur la couverture "C'est fini ! J'ai tout appris !" L'intolérance rend ennemis ceux qui devraient être nos amis. Elle détruit des opportunités et remplit l'esprit de doutes, de méfiance et de préjugés.

15. LA RÈGLE D'OR vous apprendra comment vous servir de cette grande loi universelle de conduite humaine pour coopérer harmonieusement avec n'importe quel individu ou groupe d'individus. Le manque de compréhension de la loi sur laquelle la Règle d'Or est basée est l'une des principales causes de l'échec de millions de personnes qui resteront dans la misère et la pauvreté toute leur vie. Cette leçon n'a absolument rien à voir avec la religion ou le sectarisme. Il en est de même pour toutes les autres leçons de ce cours sur les Lois du Succès.

Nous pouvons maintenant revenir au sujet principal de ce tome 2 : le leadership, l'imagination, l'enthousiasme et la maîtrise de soi.

5 - L'initiative et le leadership

L'initiative et le leadership

Quand vous ne savez pas quoi faire ou où donner de la tête, souriez. Cela détendra votre esprit et fera entrer le soleil du bonheur dans votre âme.

“Vous Pouvez le Faire si Vous y Croyez !”

Avant de commencer cette leçon, nous attirons votre attention sur l'organisation extraordinaire de la pensée tout au long de ce cours.

Vous remarquerez que toutes les 16 leçons sont complémentaires et constituent une chaîne parfaite fabriquée à partir des facteurs indispensables au développement du pouvoir, par l'intermédiaire de l'effort organisé.

Vous remarquerez également que les mêmes principes fondamentaux de la Psychologie Appliquée forment la base de chacune de ces 16 leçons, bien qu'on les applique différemment selon la leçon.

Cette leçon sur l'Initiative et le Leadership fait corps avec la leçon sur la Confiance en Soi, car personne ne peut devenir un bon leader ou prendre l'initiative dans n'importe quelle grande entreprise sans avoir confiance en soi-même.

L'Initiative et le Leadership sont des termes indissociables dans cette leçon car le Leadership est essentiel pour atteindre le Succès

tandis que l'Initiative est la base sur laquelle se construit le Leadership.

L'Initiative est aussi essentielle au succès qu'un moyeu à la roue d'un chariot.

Qu'est-ce que l'Initiative ?

L'Initiative est cette qualité très rare qui pousse une personne à faire ce qui doit être fait sans qu'on lui dise de le faire.

Elbert Hubbard s'est exprimé sur ce sujet en employant ces mots :

“Le monde accorde ses grands prix, en argent et en honneur, pour une seule chose : l'Initiative.

“Et qu'est-ce que l'initiative ? C'est prendre la décision de faire quelque chose sans qu'on vous le dise.”

“Mais à côté de ceux qui entreprennent volontairement les choses sans qu'on les leur demande, il y a aussi ceux qui font toujours volontiers les choses qu'on a déjà dites une seule fois, sans qu'on les leur répète. Ceux-là reçoivent un grand honneur même s'ils ne sont pas toujours bien payés par rapport aux services qu'ils offrent.

“Ensuite, il y a ceux qui font ce qu'il faut, uniquement quand ils sont contraints de le faire. Ceux-là reçoivent de l'indifférence à la place de l'honneur et ne gagnent qu'une somme dérisoire pour leurs services. Ce genre de personnes passe la plupart de leur temps à se lamenter sur leur sort.

“Enfin, encore plus bas sur cette échelle, il y a le type qui ne fait jamais rien même si quelqu'un lui montre comment faire et reste avec lui pour s'assurer qu'il agisse. Ce type sera toujours sans travail et recevra inévitablement le mépris qu'il mérite, à moins qu'il n'ait des parents riches. Mais dans ce cas, le destin l'attendra patiemment dans un coin pour prendre sa revanche.

“Et vous, vous faites partie de quelle classe ?”

Après l'étude de la leçon sur La Règle d'Or, vous devrez faire un inventaire de vous-même pour déterminer lequel des 15 facteurs de ce cours vous est le plus nécessaire. Mais je pense qu'il serait bien que vous commenciez à vous préparer à cette analyse dès maintenant, en répondant à cette question de Elbert Hubbard.

Le Leadership

L'une des particularités du Leadership est le fait qu'on ne le trouve jamais chez les gens qui n'ont pas acquis l'Habitude de prendre l'Initiative. Le Leadership est quelque chose que vous devez inviter en vous-même car il ne s'imposera jamais à vous tout seul.

Si vous analysez attentivement tous les leaders que vous connaissez, vous verrez que non seulement ils font preuve d'Initiative, mais ils ont aussi en permanence un objectif précis en tête. Vous verrez également qu'ils possèdent la qualité décrite dans la leçon sur la Confiance en soi.

Nous mentionnons ces faits dans cette leçon pour que vous puissiez observer que les gens prospères ont toutes les qualités traitées dans les 16 leçons de ce cours, et surtout, pour que vous arriviez à comprendre parfaitement le principe de l'effort organisé que l'étude de ce cours veut imposer dans votre esprit.

En revanche, je dois vous dire que ce cours n'est ni un raccourci pour atteindre le succès, ni une formule magique à utiliser pour accomplir de grands exploits sans effort.

La valeur réelle de ce cours se trouve dans l'usage que vous en ferez et non pas du cours lui-même.

Ce cours a pour but principal de vous aider à développer en vous-même les 15 qualités mentionnées dans les 16 leçons, dont l'une des plus importantes est l'Initiative qui constitue justement le sujet de cette leçon.

Mise en pratique de l'Initiative

Nous allons maintenant voir comment se servir de cette qualité qu'est l'Initiative pour effectuer une transaction commerciale que la plupart des gens trouveraient difficile.

En 1996, j'ai eu besoin de 250.000 € pour fonder un établissement d'enseignement, mais je n'avais ni la somme, ni une garantie suffisante pour pouvoir emprunter à la banque.

Alors, qu'est-ce que j'ai fait ? Pleurer sur mon sort ou penser à ce que je pourrais réaliser si un riche ou un bon Samaritain me prêtait cette somme ?

Eh bien, je n'ai rien fait de la sorte !

J'ai fait précisément tout ce dont ce cours vous conseille de faire :

– Tout d'abord, j'ai défini mon objectif principal : l'obtention de ce capital.

– Ensuite, j'ai élaboré un plan détaillé pour transformer cet objectif en réalité.

– Enfin, soutenu par une Confiance suffisante en moi et poussé par l'Initiative, j'ai passé à l'action en exécutant mon plan.

Mais, avant d'arriver à cette dernière étape, j'ai investi plus de 6 semaines d'études, d'efforts et de réflexions constants. Un bon plan doit être conçu à partir de plusieurs éléments soigneusement choisis.

Vous verrez ici l'application du principe de l'effort organisé. Cela consiste en l'association de 2 ou plusieurs personnes qui, dans un esprit d'entente, travaillent dans un but bien défini.

Je voulais ce capital de 250.000 € pour fonder une école de Publicité et de Commerce. Deux choses étaient nécessaires pour créer une telle école : le capital de 250.000 € dont je ne disposais pas et le programme scolaire adéquat que j'avais bien.

Mon problème était de trouver une ou plusieurs personnes avec qui m'associer, des personnes à la recherche de ce que je pouvais

offrir et qui, à leur tour, me fourniraient les 250.000 €. Cette alliance devait être basée sur un plan profitable pour tous les intéressés.

Après avoir été satisfait du plan équitable et solide que j'avais défini, je l'ai présenté au propriétaire d'un institut d'affaires très connu et réputé qui, à cette époque-là, avait beaucoup de concurrents et avait grand besoin d'un plan pour faire face à cette concurrence.

Voici comment à peu près j'ai présenté mon plan :

Considérant que vous avez l'un des plus réputés instituts d'affaires dans la ville ; et,

Considérant que vous avez besoin d'un plan pour faire face à la concurrence dans votre domaine ; et,

Considérant que votre bonne réputation vous a rendu aussi crédible que possible ; et,

Considérant que j'ai le plan qui vous aidera à faire face à cette concurrence, je vous propose une alliance qui vous donnera ce dont vous avez besoin et, en même temps, me fournira à moi quelque chose dont j'ai besoin.

Puis j'ai continué à exposer mon projet par ces mots :

J'ai écrit un cours très pratique sur la Publicité et l'Art de la Vente. Comme j'ai construit ce cours à partir de mes réelles expériences dans la formation et la gestion des commerciaux ainsi que dans l'organisation et la direction de beaucoup de campagnes publicitaires réussies, j'ai fait l'expérience de son efficacité.

L'espace que vous occupez et l'autorité que vous exercez peuvent être mesurés avec une précision mathématique

à travers le service que vous rendez.

Si vous employez votre crédit pour commercialiser ce cours, je l'introduirai dans votre institut d'affaires comme l'un des cours fondamentaux de votre programme scolaire et je me chargerai de ce nouveau département.

Aucun autre institut d'affaires dans la ville ne fera face à votre concurrence, parce qu'aucun autre institut n'aura un cours comme celui-ci.

De plus, la demande pour vos cours d'affaires habituels augmentera grâce à la publicité que vous allez faire pour commercialiser ce cours. Vous pouvez allouer à mon département toute la somme que vous dépensez pour cette publicité, et la facture de la publicité sera payée par ce département ; ce qui vous laissera l'avantage cumulatif qui reviendra sans frais aux autres départements.

Maintenant, je suppose que vous voudrez savoir quel est mon bénéfice à la suite de cette transaction. Je vous le dirai.

Je veux que nous fassions un contrat dans lequel il est stipulé qu'au moment où l'encaissement de mon département sera égal à la somme que vous aurez dépensée pour la publicité, ce département et mon cours sur la Publicité et l'Art de la Vente m'appartiendront. Ainsi, je pourrai avoir le privilège de séparer ce département de votre école et de le diriger sous mon propre nom.

Mon projet a été accepté et nous avons signé le contrat. (Gardez à l'esprit que mon objectif précis était d'obtenir les 250.000 € pour lesquels je n'avais aucune garantie à offrir.)

Il faut que toutes les parties intéressées tirent un bénéfice de l'effort organisé

En moins d'un an, l'Institut d'Affaires a dépensé un peu plus de 250.000 € pour la promotion et la commercialisation de mon cours,

ainsi que pour les autres frais annexes au fonctionnement de ce département récemment créé, tandis que le département a remboursé à l'Institut, sous la forme de frais de scolarité, une somme égale à celle que l'Institut avait dépensée. J'ai donc pris la direction du département qui est devenu une affaire profitable et indépendante, selon les termes de mon contrat.

En réalité, ce nouveau département n'a pas seulement amené des étudiants aux autres spécialités de l'Institut, mais en même temps, les frais de scolarité recueillis par son intermédiaire ont suffi pour le placer sur une base indépendante avant la fin de la première année.

Maintenant, vous pouvez voir que même si l'Institut n'a pas prêté un seul centime du capital réel qu'il me fallait, il m'a fourni néanmoins le crédit pour accomplir mon objectif.

Je disais que mon projet avait été fondé sur l'équité et qu'il avait envisagé des bénéfices pour toutes les parties intéressées.

Le bénéfice qui m'est revenu était une affaire fondée et indépendante, résultant de l'utilisation des 250.000 €.

Le bénéfice tiré par l'Institut était le suivant : il a réussi à attirer plus d'étudiants pour ses cours habituels d'affaires et de commerce grâce aux publicités de mon département, car toutes les annonces ont été publiées au nom de l'Institut.

Aujourd'hui, cet Institut d'affaires est l'une des écoles les plus réputées de son genre, et il se présente comme un monument de la preuve solide pour montrer la valeur de l'effort organisé.

J'ai raconté cet épisode, non seulement parce qu'il montre la valeur de l'Initiative et du Leadership, mais aussi parce qu'il est en relation avec le sujet traité dans la leçon sur l'Imagination.

L'Initiative est le passe-partout qui ouvre la porte à l'opportunité

Généralement, on envisage de nombreux plans pour obtenir un objet désiré et il arrive souvent que les méthodes évidentes et habituelles ne soient pas les meilleures pour le faire.

Dans le cas précédemment raconté, la solution habituelle aurait été celle de l'emprunt fait à une banque. Cependant, cette méthode m'était impossible car je ne pouvais présenter aucune garantie.

Un grand philosophe disait une fois : "L'Initiative est le passe-partout qui ouvre la porte à l'opportunité."

Je ne me rappelle plus de son nom, mais je sais qu'il était grand à cause du bon sens de son affirmation.

1ère étape pour acquérir l'Initiative et le Leadership : vaincre la procrastination

Voici la procédure exacte que vous devez suivre si vous voulez devenir une personne caractérisée par l'Initiative et le Leadership :

Premièrement, vous devez vaincre la procrastination, c'est-à-dire l'habitude de reporter inutilement à plus tard des tâches ou des activités. Cette mauvaise habitude peut avoir des conséquences négatives sur votre être et vous ne pourrez rien accomplir jusqu'à ce que vous arriviez à l'éliminer.

La méthode pour mettre fin à la procrastination est basée sur un principe psychologique bien connu et scientifiquement prouvé : l'Autosuggestion.

Copiez la formule suivante et affichez-la clairement dans votre chambre afin que vous puissiez la lire au moins 2 fois par jour : le matin au réveil et le soir avant de vous coucher.

Après avoir défini clairement mon objectif principal comme l'œuvre de toute ma vie, je comprends maintenant que c'est mon devoir de transformer cet objectif en réalité.

Par conséquent, chaque jour, je prends l'habitude de passer à des actions précises qui me conduiront petit à petit à la réalisation de mon objectif principal.

Je sais que la procrastination est un ennemi fatal pour tous ceux qui veulent devenir des leaders dans toute entreprise. Je vais éliminer cette habitude de mon caractère en :

(a) Faisant chaque jour une tâche précise qui devrait être faite, sans que personne ne me demande de la faire.

(b) Cherchant à faire au moins une chose extraordinaire et utile pour les autres chaque jour, sans attendre une rémunération en retour.

(c) Expliquant au moins à une personne, chaque jour, l'importance de développer l'habitude de faire ce qu'il faut faire sans qu'on nous le dise.

Je sais que les muscles se fortifient à mesure qu'on les utilise, donc je comprends que l'Habitude de l'Initiative se fixe à mesure qu'on la pratique.

Je me rends compte que le développement de l'Habitude de l'Initiative commence par les petites choses ordinaires liées à mon occupation quotidienne, donc, j'irai au travail chaque jour comme si je devais le faire uniquement dans le but de développer cette Habitude de l'Initiative si indispensable.

Je comprends que par la pratique de cette habitude de prendre l'initiative dans mon travail quotidien, je ferai plus que développer cette habitude car j'attirerai aussi l'attention de ceux qui attacheront plus d'importance à mes services.

Signature :

L'argent ne fait pas tout

En dépit de tout ce que vous faites, chaque jour vous donne l'occasion de rendre quelque service utile aux autres en dehors de vos devoirs habituels.

En rendant ce service supplémentaire, de votre propre initiative bien sûr, vous comprendrez que vous ne le faites pas dans le but de recevoir de l'argent. Vous rendez ce service parce qu'il vous offre des voies et des moyens d'exercer, de développer et de rendre plus puissant l'esprit d'Initiative que vous devez posséder avant de devenir une personnalité brillante dans votre domaine de prédilection.

Ceux qui travaillent uniquement pour gagner de l'argent, et qui ne reçoivent que de l'argent, sont toujours sous-payés, peu importe la somme qu'ils perçoivent. L'argent est nécessaire, bien sûr, mais le grand prix de la vie ne peut pas être mesuré en euros.

Aucune somme d'argent ne peut prendre la place du bonheur, de la joie et de la fierté de la personne qui creuse un fossé meilleur, ou qui bâtit un poulailler meilleur, ou qui nettoie mieux le parquet d'une maison, ou qui cuisine mieux.

Toute personne normale aime créer quelque chose qui soit meilleur que la moyenne. La joie de créer une œuvre d'art ne peut pas être remplacée par l'argent ou par toute autre forme de possession matérielle.

**Qu'est-ce qui vous a aidé
à surmonter les grands
obstacles de la vie ?
demanda-t-on à un
homme à succès.**

**“Les autres obstacles”,
répondit-il.**

Il faut d'abord donner avant de recevoir

J'ai embauché une jeune femme qui lit, trie et répond à une grande partie de mes courriers personnels. Elle a commencé à travailler pour moi il y a 3 ans. À cette époque-là, sa tâche était d'écrire sous la dictée quand je lui demandais de le faire. Son salaire était presque le même que celui que d'autres reçoivent pour des services similaires. Un jour, je lui ai dicté la devise suivante :

“Rappelez-vous que votre seule limite est celle que vous créez dans votre esprit.”

Quand elle m'a rendu la page tapée, elle m'a dit : "Votre devise m'a donné une idée qui vaudra cher pour tous les deux."

Je lui ai dit que j'étais heureux d'avoir été utile pour elle. L'incident ne m'a laissé aucune impression particulière, mais à partir de ce jour-là, j'ai pu voir que cette devise l'avait influencée de façon extraordinaire.

Elle a commencé à revenir au bureau après le dîner et rendre des services pour lesquels elle n'était ni payée ni sollicitée. Sans que personne ne lui demande, elle a commencé à traiter les courriers et les signer en mon nom.

Elle avait étudié mon style et s'est occupée de ces courriers aussi bien que moi-même je l'aurais fait ; et parfois beaucoup mieux. Elle a gardé cette habitude jusqu'à la démission de ma secrétaire personnelle.

Quand j'ai commencé à chercher quelqu'un pour la remplacer, quoi de plus naturel que de me tourner vers cette jeune femme. Mais avant d'avoir eu l'occasion de lui offrir ce poste, ce fut elle qui prit l'initiative.

J'ai commencé à recevoir des courriers personnels avec le nom d'une nouvelle secrétaire dessus, et c'était justement elle. Pendant son temps libre, après ses heures de travail, sans rémunération supplémentaire, elle s'était préparée pour occuper la meilleure position au sein de ma société.

Mais ce n'est pas tout. Cette jeune femme est devenue tellement efficace qu'elle a commencé à attirer l'attention des autres qui lui offraient des positions attrayantes.

J'ai augmenté son salaire plusieurs fois et maintenant elle gagne 4 fois plus que ce qu'elle avait perçu quand elle n'était qu'une simple dactylographe. Et honnêtement, je me sens inefficace sans elle parce qu'elle m'est devenue si utile que je n'arrive plus à me débrouiller seul.

Voilà l'Initiative transformée en termes pratiques et faciles à comprendre. Je faillirais à mon devoir si je n'avais pas attiré votre attention sur un autre avantage de l'Initiative de cette jeune femme et qui ne consiste pas en l'augmentation de son salaire.

L'initiative a développé en elle-même un esprit de gaîté qui lui apporte la joie que la plupart des dactylographes ne connaissent jamais. Son travail n'est pas un travail ordinaire – c'est un grand jeu intéressant qu'elle joue. Même si elle arrive au bureau bien avant les dactylographes ordinaires et y reste beaucoup plus tard que ceux qui quittent le bureau à 5h exacte, son temps à elle passe plus vite que celui des autres travailleurs.

Les heures de travail ne traînent pas en longueur pour ceux qui sont heureux dans leur travail.

Cela nous emmène à l'étape suivante de la procédure exacte que vous devez suivre dans le développement de l'Initiative et du Leadership.

2ème étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir inciter les autres à développer l'Initiative

Deuxièmement : Vous comprenez évidemment que le seul moyen de trouver le bonheur est d'en donner aux autres. Cela s'applique également au développement de l'Initiative.

Vous pouvez mieux développer cette qualité essentielle en encourageant votre entourage à avoir la même attitude. Vous devez savoir qu'on apprend mieux ce qu'on essaie d'enseigner aux autres.

Dans le domaine de la vente, nous savons très bien qu'un vendeur doit d'abord réussir à se convaincre lui-même avant de pouvoir convaincre ses clients.

Si une personne répète à l'infini une affirmation afin de persuader les autres, elle finira aussi par y croire, qu'elle soit vraie ou fausse.

Vous voyez maintenant l'avantage si vous prenez l'habitude de parler de l'initiative, de penser à l'initiative, de manger de l'initiative et de pratiquer l'initiative. En faisant ainsi, vous devenez une personne d'Initiative et de Leadership, car les gens suivront volontiers quelqu'un qui montre par ses actions qu'il est une personne d'initiative.

Au travail et partout où vous allez, vous entrez en contact avec des gens. Incitez chacun d'entre eux, ceux qui vous écouteront, à développer l'Initiative. Il n'est pas nécessaire de leur expliquer pourquoi le faire, ni de leur dire que vous le faites. Allez-y tout simplement et faites-le. Dans votre esprit, vous savez que vous le faites parce que cela vous aidera et ne fera aucun mal à ceux que vous poussez dans le même sens.

Si vous voulez faire une expérience qui s'avèrera à la fois intéressante et profitable, choisissez une de vos connaissances qui ne fasse jamais ce qu'on ne lui demande pas de faire, puis, commencez à l'entraîner dans votre idée d'Initiative.

Ne vous limitez pas à discuter de ce sujet une seule fois : parlez-en à chaque fois que vous en avez l'occasion. Traitez le sujet sous

un angle différent à chaque fois. Si vous faites cette expérience avec tact et énergie, vous remarquerez rapidement un changement chez la personne que vous avez choisie.

Et le plus important encore est que vous remarquerez également un changement en vous-même.

Ne manquez pas de faire cette expérience.

Vous ne pouvez pas parler de l'Initiative aux autres si vous n'avez pas développé préalablement le désir de l'appliquer vous-même.

Par la pratique du principe de l'autosuggestion, toute affirmation que vous faites aux autres laisse une empreinte dans votre subconscient, qu'elle soit vraie ou fausse.

“Quiconque se servira de l'épée périra par l'épée.” Cela signifie tout simplement qu'on attire constamment et qu'on tisse dans nos caractères et nos personnalités les mêmes qualités que notre influence crée chez les autres.

En aidant les autres à développer l'habitude de l'initiative, on développe à notre tour cette même habitude. En semant les germes de la haine, de l'envie et du découragement chez les autres, on les développe à notre tour en nous-même.

L'homme ressemble naturellement à ceux qu'il admire le plus.

Les 2 types de Leadership

Avant de continuer, il faut bien comprendre ce que signifie le terme “Leadership”, tel qu'il est employé dans ce cours sur la Loi du Succès.

Il y a 2 types de Leadership, et l'un est tout aussi néfaste et destructif que l'autre est utile et constructif.

Le type destructif, qui mène à l'échec absolu, est celui qu'adoptent les faux leaders qui imposent leur leadership aux disciples réticents. Il n'est pas nécessaire de décrire ici ce type de

leadership ou de souligner les domaines d'activité dans lesquels il est pratiqué, à l'exception du domaine de la guerre, et dans ce domaine, nous ne citerons qu'un seul exemple notable, celui de Napoléon.

Napoléon était un leader, il n'y a pas de doute. Mais il a conduit ses partisans et lui-même à la destruction. Les détails sont enregistrés dans l'histoire de la France et du peuple français, vous pouvez les étudier si vous voulez.

Ce n'est pas le type de leadership de Napoléon que je recommande dans ce cours bien que j'admette qu'il ait possédé tous les caractères fondamentaux d'un grand leadership, sauf un : il n'a jamais pensé aux autres.

Son désir de pouvoir qui résulte du leadership a été basé uniquement sur l'autoglorification. Son désir de leadership a été bâti sur l'ambition personnelle et non pas sur le désir de mener le peuple français à un niveau plus haut et plus noble parmi les autres nations.

Chérissez votre vision et vos rêves car ils sont les enfants de votre âme et les modèles de vos ultimes réalisations.

Le type de leadership qui est recommandé dans cette leçon est celui qui mène à l'autodétermination, à la liberté, au développement personnel, à l'instruction et à la justice. C'est le type de leadership durable.

Un exemple en opposition avec le type de leadership de Napoléon est celui du roturier américain Lincoln. L'objectif de son leadership a été d'établir la vérité, la justice et la compréhension parmi les habitants des États-Unis. Même s'il est mort comme un martyr pour avoir cru à ce type de leadership, son nom reste gravé au cœur du monde entier en termes de bienveillance et d'affection.

Lincoln et Napoléon ont tous les 2 dirigé des armées dans la guerre, mais leurs buts ont été aussi différents que la nuit et le jour.

Si vous comprenez les principes sur lesquels ce cours est basé, vous pourrez facilement citer des exemples actuels qui ressemblent à la fois au type employé par Napoléon et à celui préféré par Lincoln. Votre propre capacité à observer autour de vous et à analyser les gens qui jouent des rôles majeurs, dans tous les domaines d'activité, suffira pour vous aider à choisir entre le type Lincoln et le type Napoléon.

Votre propre jugement vous aidera à adopter le type que vous préférez imiter.

Vous ne devez pas avoir de doute sur le type de leadership recommandé dans cette leçon et sur celui que vous opterez.

Nous ne faisons pourtant aucune recommandation sur ce sujet car cette leçon a uniquement pour but de vous exposer les principes fondamentaux sur lesquels se développe le pouvoir, sans prêcher une certaine conduite éthique.

Nous présentons les possibilités constructives mais aussi destructives des principes énoncés dans ce cours pour que vous puissiez vous familiariser avec les 2, mais nous laissons à votre discrétion le choix et l'application de ces principes, car nous sommes convaincus que votre intelligence vous aidera à faire le bon choix.

La punition du leadership

Dans chaque domaine d'activité humaine, celui qui est le premier doit toujours affronter la publicité. Que le leadership prenne la forme d'un homme ou d'un produit fabriqué, l'émulation et l'envie sont toujours à l'œuvre.

Que ce soit dans l'art, la littérature, la musique ou l'industrie, la récompense et la punition sont toujours les mêmes. La récompense est la reconnaissance générale ; les punitions sont le déni et la détraction violents.

Quand l'œuvre d'un homme devient un modèle pour tout le monde, il devient aussi une cible pour les flèches des envieux. Si son œuvre est médiocre, il sera tout simplement délaissé ; mais, s'il crée une œuvre d'art, il fera couler beaucoup d'encre et de salive.

La jalousie ne sort pas sa langue fourchue à l'artiste qui peint un tableau ordinaire.

Quoi que vous écriviez, peigniez, jouiez, chantiez ou construisiez, personne n'essaiera de vous surpasser ou de vous calomnier, à moins que votre œuvre ne porte la marque d'un génie.

Longtemps après qu'une grande œuvre ou un bon travail ait été fait, ceux qui sont déçus ou envieux continuent à s'écrier que cette œuvre-là ou ce travail-là est "impossible".

Des voix méchantes se sont élevées contre moi avant que l'encre n'ait séché sur les premiers manuels de la Loi du Succès. Des anonymes ont versé leur colère sur moi ainsi que sur ma philosophie.

De petites voix rancunières dans le domaine de l'art ont versé leur colère sur Whistler comme s'il avait été un charlatan, longtemps après que tout le monde ait déjà acclamé son grand génie artistique.

Des foules sont allées en masse à Beyrouth pour vouer un culte au sanctuaire du musicien Wagner, lorsque le petit groupe qu'il a détrôné et déclassé a affirmé avec colère qu'il n'avait pas du tout été musicien.

Un petit monde a continué à protester que Fulton n'a jamais pu construire un bateau à vapeur, alors que tout le monde est allé en masse aux bords de la rivière pour voir son bateau à vapeur.

De petites voix étriquées se sont écriées que Henry Ford ne survivrait une seule année de plus, mais sans prêter l'oreille à leur jacasserie puérile, Ford a vaqué à ses occupations en silence et est devenu l'un des plus riches et puissants hommes de la Terre.

Le leader est assailli parce qu'il est un leader, et l'effort de l'égaliser est simplement une preuve ajoutée de son leadership.

À défaut de ne pas parvenir à l'égaliser ou à le surpasser, le suiveur cherche à le déclasser et à le détruire, mais il ne fait que confirmer la supériorité de celui qu'il essaie de supplanter.

Il n'y a rien de nouveau à cela. C'est aussi vieux que le monde et les passions humaines – l'envie, la peur, l'avidité, l'ambition et le désir de devancer.

Et tout cela ne sert à rien.

Si le leader dirige vraiment, il restera le LEADER !

Celui qui est bon ou grand se fait connaître, quelque que soient les fortes voix qui le nient.

Un vrai leader ne peut être calomnié ou détruit par les mensonges des envieux, parce que toutes ces tentatives ne font que mettre en avant sa capacité et la vraie capacité trouve toujours beaucoup de partisans.

Les tentatives de détruire le vrai Leadership sont de vains efforts, car celui qui mérite de vivre vivra toujours !

Nous allons maintenant découvrir l'étape suivante de la procédure que vous devez suivre pour développer l'Initiative et le Leadership. Cette 3ème étape s'appuie sur le principe de l'effort organisé.

3ème étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir coopérer

Troisièmement : Nul ne peut parvenir à des résultats durables, d'une portée considérable, sans l'aide et la coopération des autres.

Lorsque 2 ou plusieurs personnes s'allient dans toute entreprise, dans un esprit d'harmonie et de compréhension, chaque personne de cette alliance multiplie ses propres forces d'accomplir quelque chose.

Ce principe est parfaitement mis en évidence dans un bon travail d'équipe entre l'employeur et ses employés. Partout où il y a un excellent travail d'équipe, remarquez qu'il y a de la prospérité et de la bienveillance des 2 côtés.

On dit que la "coopération" est l'un des mots les plus importants en français. Il joue un rôle important dans les affaires intérieures, dans les relations entre l'époux et l'épouse, entre les parents et les enfants. Il joue également un rôle important dans les affaires de l'état.

Ce principe de la coopération est si important qu'aucun leader ne peut devenir puissant ou perdurer s'il ne le comprend pas et ne l'applique pas dans son leadership.

Le manque de coopération a détruit plus de sociétés que toutes les autres causes combinées. Pendant mes 25 années d'expérience dans les affaires et d'observation, j'ai été témoin de la destruction de toutes sortes de sociétés à cause du désaccord et du manque de pratique du principe de la coopération.

Dans l'exercice de la loi, j'ai observé la destruction des foyers et j'ai vu des affaires de divorce interminables à cause du manque de coopération entre les 2 époux.

**Le manque d'effort coopératif a été une
malédiction pour la race humaine**

Dans l'étude des histoires des nations, il est évident et alarmant que le manque d'effort coopératif a été une malédiction pour la race humaine tout au long des âges. Reprenez les pages de ces histoires, étudiez-les et vous apprendrez une leçon sur la coopération, qui laissera son empreinte dans votre esprit de façon indélébile.

Vous payez, et vos enfants et vos petits-enfants continueront à payer pour la guerre la plus chère et la plus destructive que le monde ait jamais connue, parce que les nations n'ont pas encore appris que si une partie du monde souffre, le monde entier en est affecté.

Le SERVICE, le Sacrifice et la Maîtrise de Soi sont 3 concepts que toute personne désireuse de faire quelque chose d'utile pour les autres doit comprendre.

La même règle s'applique également dans les affaires modernes et dans l'industrie. Lorsqu'une industrie se désorganise et se laisse déchirer par des grèves et d'autres formes de désaccord, les patrons ainsi que les employés souffrent de pertes irréparables. Mais le préjudice ne s'arrête pas là : cette perte devient une charge pour le public sous forme de hausse de prix et de pénurie.

Ceux qui louent leurs maisons ressentent cette charge en ce moment même, à cause du manque de coopération entre les entrepreneurs, les constructeurs et les travailleurs.

La relation entre les entrepreneurs et leurs employés est devenue si incertaine qu'ils ne veulent plus s'engager à construire des bâtiments sans ajouter au prix une somme arbitraire suffisante pour les protéger en cas de problèmes.

Ce montant supplémentaire augmente le prix des loyers. Cela charge inutilement des millions de gens. Dans cette instance, le manque de coopération entre quelques personnes accable des millions de personnes de manière insupportable.

Le même souci existe également dans le fonctionnement de nos chemins de fer. Le manque d'harmonie et de coopération, entre la direction des chemins de fer et les travailleurs, crée souvent des tensions.

Nous citons ces faits sans prétendre lancer des accusations pour manque de coopération, car le but de ce cours est de vous aider à découvrir les faits tels qu'ils sont.

L'état et l'industrie ne sont pas les seuls responsables de tous les maux du monde

Nous pouvons affirmer honnêtement que le coût élevé de la vie aujourd'hui est la conséquence du manque de l'application du principe du leadership coopératif. Ceux qui souhaitent condamner les systèmes actuels du gouvernement et de la gestion de l'industrie peuvent le faire, mais si vous analysez bien la situation, vous comprendrez vite que tous ces problèmes sont apparus à cause du manque de coopération. Cela est évident pour tous, excepté pour ceux qui ne cherchent pas la vérité.

L'état et l'industrie ne sont pas les seuls responsables de tous les maux du monde.

Toutes les églises du monde, par exemple, pourraient manier assez d'influence pour rendre la guerre impossible, et ce, par l'effort harmonisé et la coopération. Par ce même principe de l'effort coopératif, les églises et les leaders des affaires et de l'industrie pourraient éliminer les truands et les pratiques rusées.

Mon but n'est pas de critiquer les églises mais d'illustrer le pouvoir de la coopération. De plus, je crois au pouvoir potentiel des

églises du monde. S'il n'y avait pas eu l'influence des églises, personne n'aurait pu marcher dans la rue en toute sécurité.

Afin de bien comprendre le principe fondamental de l'effort coopératif, je vous conseille vivement de lire le livre La Science de Puissance de Benjamin Kidd.

Parmi les douzaines de livres écrits par quelques uns des plus grands penseurs du monde que j'ai lus, aucun autre livre ne m'a fait comprendre si bien les possibilités de l'effort coopératif. En vous recommandant de le lire, je n'ai pas l'intention d'approuver entièrement tout ce qui est écrit dedans, car il présente quelques théories avec lesquelles je ne suis pas d'accord. Si vous le lisez, faites-le avec un esprit ouvert et tirez-en seulement ce que vous trouvez utile pour accomplir votre objectif principal précis.

Discours sage d'un officier militaire sur le leadership

Pendant la Première Guerre Mondiale, j'ai eu la chance d'écouter l'analyse d'un grand soldat à propos du moyen de devenir un leader. Cette analyse a été présentée aux officiers étudiants du 2ème Camp d'Entraînement à Fort Sheridan, par le Commandant C. A. Bach, un officier militaire tranquille, réservé, ayant le titre d'instructeur. J'ai gardé une copie de ce discours parce que je pense que c'est l'une des leçons de première qualité sur le leadership que je n'aie jamais enregistrée.

La sagesse du discours du Commandant Bach est si importante pour tous ceux qui aspirent au leadership que je l'ai gardée comme une partie de ce cours.

J'espère vraiment que, par l'intermédiaire de ce cours, cet exposé remarquable sur le leadership finira par arriver dans les mains de tout employeur, de tout travailleur et de toute personne ambitieuse qui aspirent au leadership dans tous les domaines de la vie.

Les principes sur lesquels son discours est basé sont aussi applicables dans le leadership des affaires, de l'industrie et des finances que dans la conduite de succès de la guerre.

Voici le discours du Commandant Bach :

Dans peu de temps, chacun d'entre vous dirigera la vie d'un certain nombre de gens. Vous serez à la charge des citoyens loyaux mais non entraînés, qui se tourneront vers vous pour les instruire et pour les guider. Vous ferez la loi. Votre remarque faite en passant ne pourra pas être oubliée. Vos manies seront singées. Vos habits, votre voiture, votre vocabulaire, votre manière de commander seront imités.

Quand vous rejoignez votre organisation, vous y trouverez une masse de gens qui ne vous demandent rien de plus que les qualités qui commanderont leur respect, leur loyauté et leur obéissance.

Ils sont tout à fait prêts et impatients de vous suivre tant qu'ils sont convaincus que vous avez ces qualités. Mais, au moment où ils se rendent compte que vous ne les possédez pas, vous pourrez y faire une croix. Votre utilité dans cette organisation sera terminée.

Comme c'est extrêmement vrai pour tous les types de leadership.

Du point de vue de la société, le monde peut être divisé en leaders et en suiveurs. Les métiers ont leurs leaders, le monde des finances a ses leaders. Dans tout leadership, c'est difficile, sinon impossible, de séparer le leadership pur de cet élément égoïste du gain et de l'avantage personnel, sans lesquels tout leadership perdrait sa valeur.

C'est seulement dans le service militaire où les gens sacrifient leur vie volontiers pour une conviction, où les gens sont disposés à souffrir et à mourir pour la suppression ou la prévention d'un mal, que nous pouvons espérer réaliser le leadership dans son sens le plus élevé et désintéressé. Par conséquent, quand je dis leadership, je veux dire leadership militaire.

Dans quelques jours, la plupart d'entre vous recevront leurs brevets d'officier. Ces brevets ne vous feront pas des leaders ; ils vous feront tout simplement des officiers. Ils vous mettront dans une position d'où vous pouvez devenir des leaders si vous possédez les qualités nécessaires. Mais vous devez faire du bien, pas seulement à vos supérieurs mais aussi à vos subalternes.

Trouvez des excuses pour les défauts des autres, si vous voulez, mais tenez-vous-en à une responsabilité stricte si vous voulez atteindre le leadership dans une activité quelconque.

Des hommes doivent suivre et suivront dans la bataille des officiers qui ne sont pas des leaders, mais qui savent imposer la discipline et non pas l'enthousiasme. Ils y vont avec doute, s'interrogeant sur la question de "Qu'est-ce qu'il fera après ?" De tels hommes obéissent à leurs ordres, mais sans les comprendre. Ils ne savent rien du dévouement envers leur commandant, de l'enthousiasme exalté, ils ne sont pas prêts à encourir des risques, à se sacrifier pour assurer sa sécurité personnelle. Ils avancent parce que leur cerveau et leur entraînement leur disent qu'ils doivent y aller. Mais leur esprit ne va pas avec eux.

Les soldats froids, passifs et non réceptifs n'achèvent jamais de grands exploits. Ils ne vont pas très loin et ils s'arrêtent dès qu'ils peuvent. Le leadership ne se limite pas à demander, mais il reçoit aussi l'obéissance et la loyauté enthousiastes, sans faille et assurées des autres personnes ; ainsi qu'une dévotion qui leur fera suivre leur roi non couronné jusqu'en enfer si nécessaire.

Comment devenir un leader ?

Vous vous demanderez : “Alors, de quoi le leadership est-il fait au juste ? Qu’est-ce que je dois faire pour devenir un leader ? Quels sont les attributs du leadership, et comment est-ce que je peux les cultiver ?”

Le leadership est composé de plusieurs qualités – tout comme le succès comporte 15 facteurs qui forment ce cours. Parmi les plus importants, il y a : la Confiance en Soi, l’Ascendance Morale, le Sacrifice de Soi, le Paternalisme, l’Impartialité, l’Initiative, la Décision, la Dignité, le Courage.

La Confiance en Soi est d’abord le résultat des connaissances exactes ; ensuite de la capacité de transmettre ces connaissances ; et finalement, du sentiment de supériorité sur les autres, qui en découle naturellement. Tous ceux-ci constituent l’équilibre de l’officier. Pour diriger, il faut savoir ! Vous pouvez bluffer tous vos subalternes pour quelque temps, mais vous ne pouvez pas le faire tout le temps. Les gens n’auront pas de confiance en un officier que s’il connaît son métier, et il doit le connaître dès le début.

L’officier devrait savoir plus sur les tâches administratives que son sergent-chef et l’employé de la compagnie mis ensemble. Il devrait savoir plus sur la cantine que le sergent de la cantine, plus sur les maladies du cheval que le vanneur de la troupe. Il devrait être un tireur au moins tout aussi bon que tout autre homme dans sa compagnie.

Si l’officier ne connaît pas ses affaires et se montre qu’il ne le connaît point, c’est tout à fait humain pour le soldat de se dire, “Qu’il aille au diable ! Il n’en sait pas plus que moi” et de mépriser calmement les instructions reçues.

Rien ne peut remplacer les connaissances précises !

Informez-vous bien sur tous les aspects des choses pour que les hommes soient à la chasse de vos connaissances et de votre savoir

et vous posent des questions ; que vos frères officiers se disent les uns aux autres : “Demandez à Bernard – il le sait.”

Chaque officier ne devrait pas seulement connaître parfaitement les devoirs de son rang, mais il devrait aussi étudier les devoirs des 2 rangs au-dessus du sien.

Le bénéfice de le faire est double. D'une part, il se prépare pour des devoirs qui pourraient lui revenir à tout moment pendant la bataille ; d'autre part, il a l'avantage d'une perspective plus large qui lui permet de mieux comprendre la nécessité de donner des ordres et de participer plus intelligemment à leur exécution.

L'officier ne doit pas seulement savoir, mais il doit aussi être capable d'exprimer ce qu'il sait par des mots corrects du point de vue grammatical, intéressants et convaincants. Il doit apprendre à se tenir debout et à parler sans embarras.

On me dit que dans les camps d'entraînement britanniques, les étudiants officiers sont obligés de prononcer des discours de 10 minutes sur un sujet de leur choix. C'est une pratique excellente, car pour parler clairement, on doit d'abord penser clairement. La pensée logique et claire s'exprime par des ordres catégoriques et fermes.

Si la confiance en vous-même est le résultat du fait que vous savez plus que vos hommes, l'Ascendance Morale sur eux est basée sur votre conviction que vous êtes un homme meilleur.

Pour gagner et maintenir cette ascendance, il faut avoir une maîtrise de soi exemplaire et bénéficier de vitalité physique, d'endurance et de force morale. Vous devez avoir la situation bien en main de sorte que, même si dans la bataille vous avez une peur bleue, vous ne la montriez jamais. Car si vous laissez vos hommes voir votre état d'esprit à travers un mouvement hésitant, un tremblement des mains, un changement d'expression ou un ordre brusque révoqué sans réfléchir, cela se reflétera sur eux avec une très grande conséquence.

À la caserne ou sur le camp de bataille, de nombreuses situations mettront votre humeur à l'épreuve et briseront la douceur de votre

disposition. Si à ces moments-la vous perdez votre calme, alors, vous ne devez pas être à la charge des hommes. Car les gens en colère disent et font des choses qu'ils regrettent par la suite.

Un officier ne devrait jamais présenter des excuses à ses hommes. De plus, il ne devrait jamais se sentir coupable pour un acte pour lequel son sens de justice lui dit qu'il devrait présenter des excuses.

Un autre élément fondamental pour gagner de l'Ascendance Morale est la vitalité physique et l'endurance pour résister aux épreuves. Vos hommes et vous en serez soumis et l'esprit intrépide vous permettra non seulement de les accepter joyeusement, mais aussi de minimaliser leur ampleur.

Éclairez vos problèmes, rabaissez vos essais et vous aiderez, avec vitalité, à former dans votre organisation un esprit d'une valeur inestimable en temps de stress.

La force morale est le troisième élément nécessaire à l'Ascendance Morale. Pour exercer de la force morale, vous devez mener une vie bien honnête : vous devez avoir assez de ressources intellectuelles pour distinguer le bien du mal et pour avoir la volonté de faire la meilleure chose.

Soyez un exemple pour vos subordonnés

Un officier peut être une force du bien ou une force du mal. Ne leur faites pas de morale, ce sera inutile. Menez le type de vie que vous aimeriez qu'ils mènent et vous serez étonné de voir le nombre d'hommes qui vous imiteront.

Un capitaine profane, gueulard, qui néglige son apparence personnelle aura une compagnie sale, profane et gueularde. Rappelez-vous de ce que je vous dis ! Votre compagnie sera le reflet de vous-même ! Si vous avez une compagnie fichue, ce sera parce que vous êtes un capitaine fichu.

Le Sacrifice de Soi est essentielle pour le leadership. Vous donnerez, encore et encore, et tout le temps. Vous vous dédieriez physiquement, pendant de longues heures, le travail le plus dur et la responsabilité la plus grande sont le ressort du capitaine. Il est le premier qui se lève le matin et le dernier qui se couche le soir. Il travaille encore pendant que les autres dorment.

Vous vous adonnez aussi mentalement, en témoignant votre sympathie et votre appréciation pour les problèmes des hommes qui sont à votre charge. Si la mère d'un tel est morte ou si un tel a perdu toutes ses économies, ils pourraient désirer de l'aide, mais plus que toute autre chose, ils désirent de la sympathie.

Ne faites pas l'erreur de refuser en leur disant que vous aussi avez vos propres problèmes, car à chaque fois que vous le faites, vous faites tomber une pierre du fondement de votre maison.

Vos hommes sont votre base, et votre maison du leadership tombera sur vos oreilles si elle ne repose pas solidement sur eux.

Enfin, vous donnerez de vos ressources financières personnelles si réduites soient-elles. Vous dépenserez souvent votre argent pour préserver la santé et le bien-être de vos hommes ou pour les aider quand ils ont des problèmes. En général, vous récupèrerez votre argent. Très souvent vous devrez le mettre dans la catégorie des pertes et profits.

Pourtant, ça vaudra la peine.

Quand je dis que le paternalisme est essentiel pour le leadership, j'emploie le terme dans son meilleur sens. Je ne parle pas maintenant de cette forme de paternalisme qui prive les gens de l'initiative, de l'indépendance et du respect de soi. Je fais référence au paternalisme qui se manifeste dans un soin attentif pour le confort et le bien-être de ceux qui sont à votre charge.

Les soldats ressemblent beaucoup aux enfants. Vous devez veiller à ce qu'ils aient de l'abri, de la nourriture, des vêtements, le meilleur que vous pouvez leur fournir. Vous devez veiller à ce qu'ils aient à manger avant de penser à votre propre nourriture, que

chacun ait le meilleur lit possible avant de penser où vous allez dormir vous-même. Vous devez vous occuper beaucoup plus de leur confort que du vôtre. Vous devez prendre soin de leur santé. Vous devez préserver leurs forces et ne jamais leur demander de faire un travail inutile.

En faisant tout cela, vous insufflez de la vie à ce qui, dans d'autres conditions, ne serait qu'une simple machine. Vous créez une âme dans votre organisation qui fera que la masse vous réponde comme si elle était un seul homme. Et cela c'est l'esprit.

Quelqu'un de juste ne jugera jamais une autre personne selon ce que disent les ennemis de la personne en question.

Et lorsque votre organisation a cet esprit, vous vous réveillerez un matin et vous découvrirez qu'ils prennent leur revanche ; et au lieu de vous occuper d'eux constamment, ce sont eux qui, sans que vous fassiez la moindre allusion, ont pris la charge de s'occuper de vous.

Vous verrez qu'ils seront toujours prêts à veiller à ce que votre tente, si vous en avez une, soit montée rapidement, que la literie la plus propre soit portée à votre tente : que, mystérieusement, 2 œufs ont été ajoutés à votre dîner, tandis que personne d'autre n'en a ; qu'un homme de plus aide vos hommes à préparer votre cheval et à lui donner un aspect impeccable ; que vos désirs sont anticipés : que tout le monde est à sa place. Finalement, vous y êtes arrivé !

Il est impossible de traiter tout le monde de la même manière !

Une sanction donnée par quelqu'un qui hausse ses épaules est une angoisse mentale pour un autre. Si un commandant de compagnie punit tous ses hommes de la même manière, pour un

délictueux, soit il est trop indolent, soit il est trop stupide pour étudier la personnalité de ses hommes. Dans son cas, la justice est certainement aveugle.

Examinez vos hommes aussi soigneusement qu'un chirurgien qui examine un cas difficile. Et lorsque vous êtes sûr de votre diagnostic, appliquez le remède. Et rappelez-vous que vous appliquez le remède pour obtenir une guérison et non pas pour voir la victime se tortiller. Il se peut que vous deviez faire une coupure profonde, mais si vous êtes satisfait de votre diagnostic, ne détournerez pas votre attention de votre but et ne témoignerez pas une fausse sympathie à votre patient.

Sachez récompenser

L'impartialité pour accorder des sanctions va de pair avec l'impartialité pour attribuer une récompense. On déteste tous les imposteurs. Si l'un de vos hommes s'est acquitté particulièrement bien de ses tâches, assurez-vous qu'il reçoit la récompense appropriée. Remuez ciel et terre pour qu'il la reçoive. N'essayez pas de la lui enlever et de l'accaparer pour vous-même. Vous pourriez le faire librement, mais vous perdrez le respect et la loyauté de vos hommes. Tôt ou tard, vos collègues officiers apprendront et ils vous éviteront comme si vous étiez un lépreux. Dans la guerre, il y a assez de gloire pour tous. Donnez à vos subalternes ce qui leur est dû.

L'homme qui prend toujours et ne donne jamais n'est pas un leader. Il est un parasite.

Traitez vos subalternes avec le même respect

Il y a aussi un autre type d'impartialité – celui qui empêchera un officier d'abuser des privilèges de son rang. Lorsque vous attendez du respect de la part de vos soldats, assurez-vous de les traiter avec le même respect. Bâissez leur humanité et leur respect de soi. N'essayez pas de le détruire.

Pour un officier, être dominateur et injurieux envers ses soldats est un acte de lâcheté. Il attache l'homme à l'arbre avec les cordages de la discipline et puis il le frappe au visage sachant très bien que l'homme ne pourra pas riposter.

La considération, la courtoisie et le respect des officiers envers leurs soldats ne sont pas incompatibles avec la discipline. Ils font partie de notre discipline. Sans initiative et sans décision, personne ne peut diriger.

Mieux vaut prendre une décision, même si celle-ci n'est pas la bonne, que d'hésiter

Dans les manœuvres, vous verrez souvent, lorsqu'un cas d'urgence survient, certains hommes donnent tranquillement des ordres instantanés qui, plus tard, après analyse, s'avèrent être exactement la bonne chose à faire, si ce n'est presque pas la meilleure.

Vous verrez d'autres hommes qui, dans des situations critiques, perdent leur sang-froid. Leur cerveau refuse de travailler, ou il donne un ordre précipité et puis le révoque ; ensuite il donne un autre ordre qu'il révoque à nouveau. Bref, il montre tous les signes de la peur bleue.

En ce qui concerne le premier officier, vous pourriez dire : "Cet homme est un génie. Il n'a pas eu le temps de résoudre cette chose par la raison. Il a agi intuitivement."

Ça n'a aucune importance ! Le génie est tout simplement la capacité de se donner infiniment du mal. L'homme qui est prêt est l'homme qui s'est préparé. Il a étudié à l'avance les situations possibles qui pourraient apparaître : il a fait des plans provisoires pour couvrir de telles situations.

Quand il est confronté à une situation critique, il est prêt à y faire face. Il doit être assez vif mentalement pour comprendre le problème auquel il doit faire face et avoir le pouvoir de raisonner rapidement

pour modifier, si nécessaire, son plan déjà établi. Il doit aussi être extrêmement ferme quand il donne des ordres et à s'en tenir à leur exécution.

Tout ordre raisonnable dans une situation critique vaut mieux que rien. La situation est là. Affrontez-la. C'est mieux de faire quelque chose, même mauvaise, que d'hésiter, de chercher la meilleure solution et de finir par ne rien faire. Et, après avoir décidé quelle voie suivre, tenez-vous-en. N'hésitez pas. Les gens n'ont aucune confiance en un officier indécis.

De temps en temps, vous serez invité à faire face à une situation qu'aucun être humain ordinaire ne pourrait anticiper. Si vous vous êtes préparé à faire face à d'autres situations critiques que vous pourriez prévoir, l'entraînement mental que vous aurez gagné de cette façon vous permettra d'agir rapidement et calmement.

Vous devez fréquemment agir sans attendre les ordres de l'autorité supérieure. Le temps ne vous permettra pas de les attendre. Ici, on souligne à nouveau combien il est important d'étudier le travail de vos supérieurs. Si vous comprenez complètement toute la situation et si vous pouvez vous faire une idée de leur plan général, tout cela avec votre entraînement antérieur sur les situations critiques vous permettront de voir que la responsabilité est la vôtre et puis de donner les ordres nécessaires sans plus attendre.

Ayez une dignité personnelle

L'élément de la dignité personnelle est important dans le leadership militaire. Soyez l'ami de vos hommes, mais ne devenez pas leur ami intime. Vos hommes devraient éprouver un grand respect pour vous et non pas de la peur. Si vos hommes présument qu'ils peuvent être familiers avec vous, c'est de votre faute, non pas la leur. Vos actions les ont encouragés à agir ainsi.

Et en plus de tout cela, ne vous dépréciez pas en recherchant leur amitié ou en essayant de gagner leur faveur. Ils vous

mépriseront pour cela. Si vous êtes digne de leur loyauté, respect, et dévouement, ils vous donneront sûrement tout cela sans demander. Si vous n'en êtes pas digne, rien de ce que vous faites ne les conquerra.

C'est extrêmement difficile pour un officier d'être digne dans une uniforme sale, tachée et affichant une barbe de 3 jours sur le visage. Un tel homme manque de respect de soi, alors que le respect de soi est une qualité indispensable pour la dignité.

À certaines occasions, votre travail vous obligera de porter des vêtements sales et le visage non rasé. Tous vos hommes seront ainsi. À ce moment-là, il y a une raison solide pour votre apparence. En fait, ce serait une erreur d'être trop propre – ils pourraient penser que vous n'avez pas fait votre travail. Mais dès que cette occasion inhabituelle est passée, donnez l'exemple de la netteté personnelle.

Ayez du courage moral et mental

Et puis, je mentionnerais le courage. Vous avez besoin de courage moral ainsi que de courage mental – le type de courage moral qui vous permet d'adhérer sans hésiter à une certaine manière d'agir, que votre jugement vous a indiqué comme le plus approprié pour assurer les résultats désirés.

De nombreuses fois, vous verrez, surtout au combat, qu'après avoir donné vos ordres pour accomplir une certaine chose, vous serez assailli par des appréhensions et des doutes. Vous penserez ou vous croirez que vous avez d'autres meilleurs moyens pour atteindre vos objectifs. Vous serez fortement tenté de changer vos ordres. Ne le faites pas avant de vous assurer que vos premiers ordres ont été complètement erronés. Car, si vous le faites, vous serez à nouveau assailli par des doutes sur l'efficacité de vos seconds ordres.

Chaque fois que vous changez vos ordres sans aucune raison évidente, vous affaiblissez votre autorité et vous diminuez la

confiance de vos hommes. Ayez le courage moral de vous tenir à votre ordre et de le mener à bonne fin.

De plus, le courage moral demande que vous assumiez la responsabilité de vos propres actes. Si vos subalternes ont exécuté loyalement vos ordres et que le mouvement que vous avez dirigé est un échec, l'échec c'est le vôtre, non pas le leur. L'honneur vous aurait appartenu, si le mouvement avait été couronné de succès.

Supportez la responsabilité si le résultat est un désastre. N'essayez pas de la rejeter sur un subalterne ni de faire de lui le bouc émissaire. Ce serait un acte de lâcheté.

Ayez le sens de la justice

En outre, vous aurez besoin de courage moral pour déterminer le sort de vos subalternes. On vous demandera fréquemment votre avis concernant la promotion ou la destitution des officiers brevetés et non brevetés sous votre commande.

Gardez bien à l'esprit votre intégrité personnelle et le devoir que vous avez envers votre pays. Ne vous détournez pas du sens strict de la justice à cause des sentiments d'amitié personnelle. Si votre propre frère est votre 2ème lieutenant, et que vous le trouvez inapte à accomplir sa mission, éliminez-le. Si vous ne le faites pas, votre manque de courage moral peut dégénérer dans la perte de vies précieuses.

Si, d'autre part, vous êtes sollicité pour une recommandation concernant un homme que vous n'aimez pas du tout personnellement, ne manquez pas de le traiter justement. Rappelez-vous que votre objectif est l'intérêt général et non pas la satisfaction d'une rancune individuelle.

Il y a quelque chose qui ne va pas si, en rentrant chez lui, l'homme n'est pas accueilli affectueusement par sa femme et ses enfants.

Ne laissez aucune place à la peur

C'est un honneur pour moi que vous ayez du courage physique. Je n'ai pas besoin de vous dire combien c'est nécessaire. Le courage c'est plus que la bravoure. La bravoure c'est l'intrépidité – l'absence de la peur. Le simple idiot peut être brave, parce qu'il lui manque la capacité d'évaluation du danger ; il n'a pas assez de connaissance pour avoir peur.

Cependant, le courage c'est cette fermeté de l'esprit, c'est avoir le cran de continuer ce que l'on entreprend, même si on se rend très bien compte du risque encouru.

La bravoure est physique ; le courage est mental et moral. Vous pouvez avoir froid dans tout le corps ; vos mains peuvent frémir de peur ; vos jambes peuvent trembler ; vos genoux peuvent être prêts à céder – tout cela, c'est tout simplement la manifestation de la peur. Si, toutefois, vous avancez, si malgré cette défection physique, vous continuez à diriger vos hommes contre l'ennemi, c'est que vous avez du courage. Les manifestations physiques de la peur disparaîtront. C'est possible que vous ne les éprouviez qu'une seule fois. Elles sont le "trac" du chasseur qui essaie de tirer sur son premier cerf. Vous ne devez pas leur céder.

Il y a quelques années, lorsque je suivais un cours sur les démolitions, la classe dont je faisais partie maniait de la dynamite. L'instructeur nous a dit à propos de sa manipulation : "Je dois vous avertir, messieurs, d'être prudents quand vous utilisez ces explosifs. Un homme n'a qu'un seul accident." De même, je voudrais vous avertir que si vous faites place à la peur, celle-ci vous assaillira sans doute dès votre première action.

Si vous manquez de courage, si vous laissez vos hommes avancer pendant que vous chassez un trou d'obus, vous n'aurez plus jamais l'opportunité de les diriger.

Employez votre jugement lorsque vous affichez des preuves de courage physique ou de bravoure à vos hommes. Ne demandez à personne d'aller là où vous n'iriez pas vous-même. Si votre bon sens

vous dit que l'endroit est trop dangereux pour vous aventurer, alors c'est trop dangereux pour un autre aussi. Vous savez que sa vie est aussi précieuse que la vôtre l'est pour vous.

Étudiez vos subalternes, mettez-vous dans leur peau

De temps en temps, certains de vos hommes doivent être exposés à des dangers que vous ne pouvez pas partager. À ces moments-là, il faut transmettre un message à travers une zone balayée par le feu. Vous faites appel à des volontaires.

Si vos hommes vous connaissent et savent que vous êtes "juste", vous ne manquerez jamais de volontaires, car ils comprendront que vous travaillez de tout votre coeur, que vous donnez à votre pays le mieux que vous avez, que vous porteriez vous-même le message de plein gré si vous pouviez. Votre exemple et votre enthousiasme leur auront inspiré.

Et, finalement, si vous aspirez au leadership, je vous conseille vivement d'étudier vos hommes.

Mettez-vous dans leur peau et découvrez ce qu'il y a dedans. Quelques uns sont tout à fait différents de ce qu'ils semblent être à première vue. Déterminez ce qui se passe dans leur tête.

Par exemple, le succès du Général Robert E. Lee comme leader peut être attribué à sa capacité d'être un bon psychologue. Il connaissait la plupart de ses opposants depuis les jours passés à l'école militaire. Il savait ce qui se passait dans leur tête, et il croyait qu'ils feraient certaines choses dans certaines circonstances. Presque dans tous les cas, il pouvait prévoir leurs mouvements et entraver leur exécution.

Vous ne pouvez pas connaître votre adversaire dans cette guerre de la même manière. Mais vous pouvez connaître vos hommes. Vous pouvez examiner chacun d'eux pour voir d'où viennent sa force

et sa faiblesse et pour savoir sur qui vous pouvez compter jusqu'au dernier souffle et sur qui vous ne pouvez pas.

Connaissez vos hommes, connaissez vos affaires, connaissez-vous vous-même !

Dans toute la littérature, vous ne trouverez pas une description meilleure du leadership que cette phrase. Appliquez-la à vous-même, à vos affaires, à votre métier ou à votre travail et vous verrez qu'elle vous guidera bien.

Le discours du Commandant Bach pourrait être très bien prononcé devant tous les jeunes bacheliers et devant un public de diplômés. Il pourrait également devenir le règlement pour tout homme placé dans une position de leadership, quelle que soit sa vocation, son affaire ou sa profession.

Faites des efforts continus pour atteindre votre Objectif Principal

Dans la leçon sur la Définition de l'Objectif Principal, vous apprenez la valeur de l'objectif principal précis. Il faut souligner ici que votre objectif doit être actif et non pas passif. Un objectif précis ne sera jamais autre chose qu'un simple désir si vous ne prenez aucune initiative. Il faut poursuivre fermement et obstinément votre objectif jusqu'à sa réalisation.

Vous n'arriverez nulle part sans persévérance, on ne le répètera jamais assez.

La différence entre la persévérance et le manque de persévérance renvoie à la différence entre le désir d'avoir une chose et la décision ferme d'obtenir cette chose.

Pour devenir une personne d'initiatives, vous devez vous habituer à poursuivre fermement et obstinément l'objet de votre but principal précis jusqu'à l'obtenir, peu importe que cela prenne 1 an ou 20 ans. Cela ne sert à rien d'avoir un objectif principal précis si vous n'êtes pas disposé à faire des efforts continus pour l'atteindre.

Vous devez profiter de ce cours au maximum en faisant chaque jour un pas en avant pour arriver plus près de l'accomplissement de votre objectif principal précis.

Ne vous trompez pas en croyant que la patience suffit pour atteindre votre objectif principal précis. La concrétisation viendra de votre propre détermination, soutenue par vos plans soigneusement élaborés et par votre initiative concernant l'exécution de ces plans, sinon elle ne se produira pas du tout.

Les leaders sont des gens capables de prendre une décision rapidement

L'une des qualités essentielles d'un bon Leader est la capacité à prendre rapidement des DÉCISIONS fermes.

L'analyse de plus de 16 000 personnes a montré que les Leaders sont des gens qui prennent toujours rapidement des décisions, même dans des circonstances peu importantes, alors que les suiveurs ne se décident JAMAIS rapidement.

Retenez cela à l'esprit !

Quel que soit son domaine d'activité, le suiveur sait rarement ce qu'il veut. Il hésite, remet tout à plus tard, et finalement, ne prend aucune décision, même pour des questions mineures, à moins qu'un Leader ne l'incite à le faire.

Savoir que la plupart des gens ne peuvent pas et ne parviendront pas à prendre rapidement des décisions – pour ne pas dire jamais – aide énormément le Leader qui sait ce qu'il veut et qui a un plan pour y arriver.

Les lois à respecter pour devenir un Grand Leader

On observera ici les rapports entre les 2 lois traitées dans la leçon sur la Définition de l'Objectif Principal et celles décrites ici. Le Leader n'a pas seulement un OBJECTIF PRINCIPAL CLAIR, mais il a aussi un plan très précis pour l'atteindre. On verra, aussi, que la Loi de la Confiance en Soi devient une partie importante de l'équipement de travail du Leader.

En fait, le suiveur ne parvient pas à prendre des décisions parce qu'il manque principalement Confiance en Lui.

Chaque Leader emploie la Loi de l'Objectif Précis, la Loi de la Confiance en Soi et la Loi de l'Initiative et du Leadership. Et s'il est un exceptionnel Leader à succès, il emploie aussi les Lois de l'Imagination, de l'Enthousiasme, de la Maîtrise de Soi, de l'Amabilité, de la Pensée Juste, de la Concentration et de la Tolérance.

Sans l'emploi combiné de toutes ces lois, personne ne peut devenir un grand Leader. L'omission d'une seule de ces lois diminue proportionnellement le pouvoir du Leader.

La capacité de prendre une décision changera votre vie

Un représentant d'une grande école a contacté un agent immobilier d'une petite ville pour essayer de lui vendre un cours sur la Gestion de l'Entreprise et l'Art de la Vente.

Quand le représentant arriva au bureau de son potentiel étudiant, il trouva le monsieur en train de taper une lettre sur une vieille machine à écrire. Le représentant se présenta, puis il exposa ses activités et décrivit le cours qu'il était venu vendre.

L'agent immobilier l'écouta avec un intérêt manifeste.

Après avoir conclu son discours commercial, le représentant hésita, en attendant quelques signes de "oui" ou de "non" de la part du potentiel client. Pensant que, peut-être qu'il n'était pas trop

convaincant, il reprit en quelques mots les mérites du cours qu'il proposait.

Personne ne peut devenir un penseur juste avant de savoir dissocier les simples ragots des informations basées sur des faits.

Il n'y avait toujours pas de réponse de la part du potentiel client.

Alors, le représentant lui demanda directement "Vous voulez suivre ce cours, n'est-ce pas ?"

L'agent immobilier lui répondit d'une voix traînante et lente :

"Eh bien, je ne sais pas si je le veux ou pas."

Il disait sans doute la vérité, parce qu'il était l'un des millions de gens qui éprouvent des difficultés à prendre des décisions.

Comme il savait très bien juger la nature humaine, le représentant se leva, remit ses documents dans ses affaires et se prépara à partir. Puis, il recourut à des tactiques extrêmes et l'eut surpris par l'affirmation suivante :

"Je vais vous dire quelque chose que vous n'aimerez pas, mais qui vous sera utile.

"Regardez ce bureau dans lequel vous travaillez. Le plancher est sale, les murs sont poussiéreux, la machine à écrire que vous utilisez est antique, vos pantalons font des poches aux genoux, votre col est sale, votre visage est non rasé, et dans vos yeux vous avez un regard qui me dit que vous vous sentez vaincu.

"Allez de l'avant et bougez-vous, je vous en prie – c'est juste ce que je voulais que vous fassiez, je voulais vous faire réagir et vous

faire réfléchir sérieusement aux solutions qui vous aideront, vous-même et les autres qui sont à votre charge.

“J’imagine la maison dans laquelle vous vivez. Plusieurs enfants mal habillés et peut-être mal nourris ; une mère dont les vêtements sont démodés depuis 3 saisons et dont les yeux portent le même regard de défaite que les vôtres. Cette petite femme que vous avez épousée est restée près de vous, même si vous n’avez pas réussi comme elle l’avait espéré quand vous vous êtes mariés.

“Veuillez vous rappeler que je ne parle pas maintenant à un étudiant potentiel, car je ne vous vendrai pas ce cours en CE MOMENT PRÉCIS même si vous me payez la totalité à l’avance, parce que si je le faisais, vous n’auriez pas l’initiative de l’étudier. Et nous ne voulons pas d’échecs sur notre liste d’étudiants.

“L’exposé que je vous fais maintenant m’empêchera peut-être de vous vendre quoi que ce soit, mais, cela vous fera du bien à vous, pourvu qu’il vous fasse réfléchir.

“Maintenant, je vous dirai en quelques mots pourquoi exactement vous êtes vaincu et pourquoi vous tapez vos lettres sur une vieille machine à écrire, dans un bureau sale et vieux, dans une petite ville : C’EST PARCE QUE VOUS N’AVEZ PAS LA CAPACITÉ DE PRENDRE UNE DÉCISION !

“Toute votre vie, vous vous êtes habitué à éviter la responsabilité de prendre des décisions, jusqu’à maintenant, quand vous êtes arrivé au un point où il est presque impossible de continuer de la sorte.

“Si vous m’aviez dit que vous vouliez le cours ou que vous ne le vouliez pas, j’aurais pu vous comprendre, parce que j’aurais su que vous hésitez à cause du manque de ressources, mais vous, qu’est-ce que vous avez dit ? Eh bien, vous avez avoué que vous ne saviez pas si vous le vouliez ou non.

“Si vous réfléchissez à ce que je viens de vous dire, je suis sûr que vous admettrez que vous avez l’habitude d’éviter de prendre

des décisions claires, pratiquement sur toutes les questions qui vous affectent.”

L’agent immobilier resta collé à sa chaise, la mâchoire inférieure tombée, les yeux enflés d’étonnement, sans tenter de répondre à cette accusation incisive.

Le représentant lui dit au revoir et se dirigea vers la porte.

Après avoir fermé la porte derrière lui, il la rouvrit, entra à nouveau avec le sourire sur le visage, s’assit devant l’agent immobilier étonné, et lui expliqua sa conduite de la façon suivante :

“Je ne vous blâme pas du tout si vous vous sentez blessé par mes remarques. En fait, j’espérais que vous vous sentiriez offensé, mais permettez-moi de vous dire, d’homme à homme, que je crois que vous êtes intelligent et je suis sûr que vous avez du talent, mais vous êtes tombé dans la routine.

“On n’est pas totalement vaincu tant qu’on est en vie. Vous pouvez être temporairement déprimé, mais vous pouvez vous lever à nouveau, et je suis assez beau joueur pour vous donner un coup de main et pour vous remonter le moral, si vous acceptez mes excuses pour ce que je vous ai dit tout à l’heure.

“Vous n’avez pas votre place dans cette petite ville. Vous mourriez de faim dans cet endroit même si vous étiez un Leader dans les affaires immobilières. Achetez-vous une nouvelle gamme de vêtements, même si vous devez emprunter de l’argent pour le faire, puis venez à Paris avec moi et je vous présenterai à un agent immobilier qui vous donnera la chance de gagner de l’argent et en même temps, il vous apprendra des choses importantes sur ce travail, que vous pouvez mettre à profit plus tard.

“Si vous n’avez pas assez de crédit pour acheter les vêtements dont vous avez besoin, je les paierai pour vous dans un magasin de Paris où j’ai un compte ouvert. Je ne plaisante pas et mon offre de vous aider est sincère.

“J’ai du succès dans mon propre domaine, mais cela n’a pas toujours été le cas avant. Je suis passé par ce que vous êtes actuellement en train de passer, mais l’important est que JE SUIS PASSÉ PAR LÀ et j’en ai fini, TOUT COMME VOUS SI VOUS SUIVEZ MES CONSEILS.

“Est-ce que vous viendrez avec moi ?”

L’agent immobilier commença à se lever, mais ses pieds tremblaient et il s’écroula dans sa chaise. Même s’il était un grand gaillard, avec des qualités plutôt viriles et prononcées, du type “d’homme fort”, il fut saisi par ses émotions et se mit à pleurer.

Il essaya une 2ème fois de se lever, serra la main du représentant, le remercia pour sa gentillesse, et lui dit qu’il suivrait ses conseils, mais qu’il le ferait à sa manière.

Il demanda un formulaire d’inscription et signa pour le cours sur l’Art de la Vente et la Gestion de l’Entreprise, il fit le premier paiement en argent liquide et assura le représentant qu’il aurait de ses nouvelles.

Trois années plus tard, cet agent immobilier avait une structure de 60 vendeurs, et est devenu l’une des plus prospères agences immobilières à Paris.

Je l’ai observé sur une période de plus de 15 ans. Il est devenu complètement différent grâce à une chose qui VOUS rendra aussi différent : la capacité de prendre des DÉCISIONS, une qualité vraiment essentielle pour le Leadership.

Cet agent immobilier est maintenant un Leader sur le marché de l’immobilier. Il dirige les efforts des autres vendeurs et les aide à devenir plus efficaces. Ce changement dans sa philosophie a transformé la défaite temporaire en succès.

À chaque fois qu’il embauche un nouveau vendeur, il l’appelle dans son bureau privé pour lui raconter l’histoire de sa propre transformation, mot par mot, telle qu’elle s’est passée lors de la

première visite du représentant de la grande école dans son pauvre petit bureau.

Exécutez votre plan précis, passez à l'action

Il y a des années de cela, j'ai fait mon premier voyage dans la petite ville de Lumberport, dans l'ouest de Virginie. À ce temps-là, le seul moyen de transport de Clarksburg, le plus grand centre avoisinant à Lumberport était le train de Baltimore et de Ohio, et une ligne électrique interurbaine s'arrêtait à moins de 5 km de la ville. On pouvait faire les 5 km à pieds si l'on voulait.

Quand je suis arrivé à Clarksburg, j'ai appris que le seul train qui allait à Lumberport dans l'après-midi était déjà parti et ne souhaitant pas attendre le dernier train de l'après-midi, j'ai pris le tramway avec l'intention de parcourir les 5 km à pieds.

Sur ma route, il a commencé à pleuvoir et j'ai dû me frayer un chemin à travers la boue épaisse pour ces 5 km. Quand je suis arrivé à Lumberport, mes chaussures et mes pantalons étaient pleins de boue, et je n'étais pas d'humeur pour l'aventure.

**La maîtrise des Lois
du Succès est
l'équivalent d'un
contrat d'assurance
contre l'échec.**

- Samuel Gompers

La première personne que j'ai rencontrée a été V. L. Hornor ; il était à l'époque caissier à la Banque de Lumberport. Je lui ai demandé d'une voix plutôt irritée : "Pourquoi ne prolongez-vous pas la ligne de tramway de l'embranchement jusqu'à Lumberport pour que vos amis puissent entrer et sortir de la ville sans se noyer dans la boue ?"

“Est-ce que vous avez vu la rivière avec de hautes rives, au bord de la ville, quand vous y êtes entré ?”, demanda-t-il.

Je lui ai dit que je l’avais vue.

“Eh bien,” continua-t-il, “c’est pourquoi il n’y a pas de tramways qui aillent dans la ville. Un pont coûterait 100 millions d’euros et la société qui gère la ligne de tramway ne veut pas investir une telle somme. Depuis 10 ans, nous essayons de les convaincre de construire une ligne dans la ville.”

“Vous essayez !”, explosai-je. “Et de quels grands efforts avez-vous fait jusqu’à présent ?”

“Nous leur avons offert tous les avantages que nous nous sommes permis, tels que le droit de passer gratuitement de l’embranchement jusque dans la ville ainsi que l’utilisation gratuite des rues, mais le pont ne se fera jamais. Ils ne veulent pas du tout supporter les dépenses. Ils prétendent qu’ils ne peuvent pas se permettre de telles dépenses pour le petit montant qu’ils recevraient à partir de cette extension de 5 km.

Puis, la philosophie de la Loi du Succès est venue à mon rescousse !

J’ai demandé à M. Hornor s’il voulait m’accompagner jusqu’au bord de la rivière pour voir de visu l’endroit qui causait tant d’embarras. Il a accepté volontiers.

Quand nous sommes arrivés au bord de la rivière, j’ai commencé à faire l’inventaire de tout ce que je voyais. J’ai observé que les voies ferrées de Baltimore et Ohio montaient et descendaient les rives sur les 2 côtés ; que la route traversait la rivière sur un pont branlant en bois, dont les 2 approches étaient sur quelques chaînes de voie ferrée, car la société ferroviaire avait sa gare de triage à ce point-là.

Pendant que nous étions là, un train de fret a bloqué le passage et plusieurs équipes se sont arrêtées des 2 côtés du train, en

attendant une occasion de passer. Le train a bloqué le passage pendant environ 25 minutes.

Avec la combinaison de ces circonstances, j'ai compris aisément que 3 PARTIES DIFFÉRENTES étaient ou pouvaient être intéressées par la construction du pont qui devrait soutenir le poids d'un tramway.

Évidemment, la Compagnie Ferroviaire de Baltimore et de l'Ohio serait intéressée par un tel pont pour faire le triage et ainsi éviter un possible accident, sans parler de la grande perte de temps et des dépenses nécessaires pour permettre aux équipes de traverser.

L'administration locale serait aussi intéressée par un tel pont qui élèverait la route à un niveau supérieur et la rendrait plus utile au public. Et, évidemment la société de tramway était aussi intéressée mais ELLE NE VOULAIT PAS EN SUPPORTER LA TOTALITÉ DES COÛTS.

Je pensais à tout cela pendant que je regardais le train de fret qu'on devait séparer pour permettre le passage.

UN OBJECTIF PRINCIPAL PRÉCIS m'est venu à l'esprit, tout comme un plan précis pour l'atteindre.

Le jour suivant, j'ai réuni un comité de citoyens, constitué du maire, des conseillers municipaux et de quelques citoyens importants, et j'ai appelé l'Administrateur de Division de la Compagnie Ferroviaire de Baltimore et de l'Ohio.

Nous l'avons convaincu que cela valait un tiers du coût du pont pour enlever la route du comté des voies de sa société. Ensuite, nous sommes allés aux conseillers municipaux et nous les avons trouvés tout à fait enthousiastes quant à la possibilité d'avoir un nouveau pont en payant seulement le tiers de sa construction. Ils ont promis de verser leur tiers à condition que nous puissions obtenir les deux autres tiers.

Ensuite, nous sommes allés voir le président de la Société de Traction, qui détenait la ligne de tramway à Fairmont, et nous lui

avons proposé l'exclusivité de tous les droits de passage à condition qu'il paye les deux tiers du coût du pont et qu'il commence à construire la ligne en ville rapidement. Il a été tout aussi réceptif.

Trois semaines plus tard, un contrat a été signé entre la Compagnie Ferroviaire, la Société de Traction et les Conseillers Municipaux du Comté de Harrison, prévoyant la construction du pont et finalement, un tiers du coût est payé par chacun d'entre eux.

Deux mois plus tard, le droit de passage a été noté et on a démarré la construction du pont. Et trois mois plus tard, les tramways allaient à Lumberport selon un horaire régulier.

Cette histoire a eu un grand impact pour la ville de Lumberport, parce qu'il a offert aux gens le transport qui leur a permis d'entrer et de sortir de la ville sans trop d'effort.

Cela a aussi beaucoup signifié pour moi, parce que j'ai pu me présenter comme celui qui "avait tout démarré". J'ai eu 2 avantages concrets à la suite de cette affaire. Le Conseiller en Chef de la Société de Traction m'a offert le poste d'assistant, et plus tard, cela m'a servi pour ma nomination au poste de Chef de Publicité à l'Université de LaSalle Extension.

À cette époque-là, Lumberport était une petite ville et Chicago était une grande ville située à une distance considérable de là, mais les nouvelles sur l'Initiative et le Leadership avaient pris des ailes et voyageaient vite.

J'ai regroupé 4 des Lois du Succès dans l'opération précédente, à savoir : UN OBJECTIF PRINCIPAL PRÉCIS, LA CONFIANCE EN SOI, L'IMAGINATION, L'INITIATIVE et LE LEADERSHIP.

La Loi de FAIRE PLUS QUE POUR CE QU'ON EST PAYÉ a eu sa part d'action dans l'affaire, parce qu'on ne m'a rien offert et en fait, je ne me suis pas attendu à être payé pour ce que j'ai fait.

Pour être tout à fait franc, je me suis proposé de faire construire le pont plutôt comme une sorte de défi lancé à tous ceux qui disaient que c'était impossible. Par mon attitude, j'ai plutôt laissé M. Hornor

voir que je pouvais m'en occuper, et il n'a pas tardé à me mettre à l'épreuve.

Faites preuve d'imagination

Il serait utile d'attirer l'attention sur la part que l'IMAGINATION a joué dans cette affaire. Depuis longtemps, les citoyens de Lumberport avaient essayé de construire une ligne de tramway dans la ville. On ne doit pas conclure que la ville manquait de gens compétents, parce que ce serait une erreur. En fait, il y avait beaucoup de gens qualifiés mais ils ont fait l'erreur si fréquente, d'essayer de résoudre leur problème par une seule source, alors qu'il y avait en fait 3 SOURCES possibles pour eux.

Les 100 millions d'euros nécessaires pour la construction du pont étaient trop élevés pour une seule compagnie mais quand le coût a été partagé entre les 3 parties intéressées, tout est devenu plus raisonnable.

On pourrait se demander : "Pourquoi les citoyens locaux n'ont pas pensé à cette solution des 3 sources ?"

En premier lieu, ils étaient tellement pressés par leur problème qu'ils ont manqué d'avoir une perspective plus large sur l'affaire, qui aurait suggéré la solution. C'est une erreur fréquente, mais les grands Leaders l'évitent toujours.

Travaillez en équipe et dans un esprit de coopération

En second lieu, ces citoyens n'ont jamais coordonné leurs efforts ou n'ont jamais travaillé comme un groupe organisé ayant à l'esprit le seul but de faire construire une ligne de tramway dans leur ville.

Et voici une autre erreur commune commise partout : l'incapacité à travailler en équipe, dans un esprit de coopération.

Puisque j'étais étranger, j'ai eu moins de mal à les faire coopérer que si je faisais partie de leur groupe. Dans les petites communautés, il y a trop souvent un esprit d'égoïsme qui suscite chaque individu à penser que ses idées devraient prévaloir contre celles des autres.

Maîtrisez l'art de la persuasion

C'est une partie importante de la responsabilité du Leader de persuader les gens de subordonner leurs propres idées et leurs intérêts au bien de tous, et cela s'applique en matière de civisme, commerce, sociale, politique, finance ou industrie.

Le succès, quelle que soit la conception de ce terme, suppose presque toujours l'habileté de faire les autres subordonner leurs propres individualités et de suivre un Leader.

Le Leader qui a de la Personnalité et de l'Imagination, pour persuader ses suiveurs d'accepter ses plans et de les mener avec exactitude, est toujours un Leader capable.

Le TEMPS est la main puissante qui fait balancer le berceau éternel du progrès et nourrit l'humanité en difficulté à l'époque où l'homme a besoin de protection contre sa propre ignorance.

La leçon sur l'IMAGINATION vous mènera encore plus loin dans la maîtrise de l'art du Leadership et du tact. En fait, le Leadership et l'Imagination sont si étroitement unis et si essentiels pour la réussite

qu'aucun d'entre eux ne peut être appliqué avec succès sans l'autre.

L'initiative est la force mouvante qui pousse le Leader en avant, et l'Imagination est l'esprit directeur qui lui dit quel chemin suivre.

Coupez le problème en plusieurs morceaux faciles à régler

L'imagination m'a permis d'analyser le problème du pont de Lumberport, de le séparer en 3 éléments, et d'assembler ces pièces dans un plan pratique qui fonctionne.

Presque tout problème peut être divisé en plusieurs parties plus faciles à gérer et à résoudre.

L'un des plus importants avantages de l'Imagination est peut-être celui-ci : elle permet de séparer tous les problèmes en "pièces détachées" et de les réunir à nouveau en des combinaisons plus favorables.

On dit que toutes les batailles dans la guerre sont gagnées ou perdues, non pas dans la ligne de feu, après le début de la bataille, mais derrière les tranchées, grâce à la stratégie intelligente ou le manque de celle-ci, employée par les généraux qui organisent les batailles.

Ce qui s'applique à la guerre fonctionne également dans les affaires et dans la plupart des autres problèmes auxquels nous devons faire face. Nous gagnons ou nous perdons selon la nature des plans que nous établissons et exécutons, ce qui met en évidence la valeur des Lois de l'Initiative et du Leadership, de l'Imagination, de la Confiance en Soi et de la Définition d'un Objectif Principal.

Par l'emploi intelligent de ces 4 lois, on peut bâtir des plans, quelque soit l'objectif, qui ne peuvent être vaincu par une personne ou un groupe de personnes qui n'emploient ou ne comprennent ces lois.

Il n'y a pas de moyen de nier cette affirmation.

L'EFFORT ORGANISÉ est l'effort qui est dirigé selon un plan conçu avec l'aide de l'Imagination, guidée par un Objectif Principal Précis et stimulée par l'Initiative et la Confiance en Soi. Ces 4 lois fusionnent et deviennent un pouvoir entre les mains d'un Leader. Le leadership est impossible sans leur aide efficace.

Relisez cette leçon en pensant à tout ce qu'on a dit et elle acquerra un sens plus profond.

**La vie n'est pas une
coupe à vider, mais
une mesure à remplir.**

– Hadley

L'intolérance : Un entretien après la leçon avec l'auteur

Si vous devez exprimer le préjugé, la haine et l'intolérance, n'en parlez pas mais écrivez-les ; écrivez-les sur du sable, au bord de l'eau.

Lorsque l'aube de l'Intelligence se sera répandue sur l'horizon du Levant du progrès humain, et l'Ignorance et la Superstition auront laissé leurs dernières empreintes sur les sables du temps, il sera écrit dans le dernier chapitre du livre sur les crimes de l'homme que l'Intolérance a été son péché le plus terrible.

D'où vient l'Intolérance ?

La plus amère intolérance naît des préjugés de nature religieuse, raciale et économique, et des différences d'opinion.

Combien de temps passera, ô mon Dieu, jusqu'à ce que nous comprenions, nous les pauvres mortels, que c'est de la folie d'essayer de nous détruire les uns les autres parce que nous avons des croyances religieuses différentes et des tendances raciales ?

Le temps qu'on nous accorde sur cette terre n'est que l'espace d'un instant. Comme la lueur d'une bougie, on est enflammé, on brille pour un instant et on vacille. Pourquoi ne peut-on pas vivre cette courte visite terrestre de sorte qu'au moment où la grande Caravane de la Mort s'arrête et nous annonce que la visite est finie, on soit prêt à plier nos tentes et à la poursuivre en silence dans l'inconnu sans trembler de peur ?

J'espère que je ne trouverai pas de Juifs ou de Gentils, de Catholiques ou de Protestants, d'Allemands, d'Anglais ou de Français quand je franchirai la barrière de l'autre côté. J'espère que j'y trouverai seulement des Esprits humains, des Frères et des Sœurs, non marqués par la race, le credo ou la couleur, car je voudrai en finir avec l'intolérance pour pouvoir me reposer en paix durant toute l'éternité.

Les 3 principales sources de compétition

Deux cerfs se sont engagés dans une bataille jusqu'au bout car chacun croit qu'il sera le vainqueur. Puis, à côté, la femelle attend le victorieux, ignorant que le lendemain les os des 2 combattants blanchiront au soleil.

“Pauvres animaux fous”, dira quelqu'un. Peut-être que c'est bien vrai, mais ils ne sont pas très différents de la gent humaine. L'homme engage un combat mortel avec ses frères à cause de la compétition. Les 3 formes majeures de compétition sont de nature sexuelle, économique et religieuse.

Il y a quelques années, une grande institution d'enseignement faisait des affaires prospères et rendait des services louables à des milliers d'étudiants. Les 2 propriétaires de l'école ont épousé 2 belles et talentueuses demoiselles qui étaient extrêmement douées pour jouer du piano. Les 2 femmes se sont disputées quant à laquelle des 2 était la plus douée dans cet art. Leur désaccord a contaminé les 2 maris. Ils sont devenus farouchement des ennemis. Maintenant les os de cette école-là, qui autrefois était prospère, “blanchissent au soleil.”

Imaginez 2 mâles qui se mettent à lutter cornes contre cornes pour attirer l'attention de la biche. Les 2 “mâles humains” se sont disputés à cause de la même impulsion.

Dans l'une des plus grandes usines industrielles, 2 chefs d'équipe jeunes “ont eu une prise de bec”, parce que l'un d'entre eux a été promu, alors que l'autre pensait que c'était son tour d'être promu. Après plus de 5 années, la tension silencieuse de la haine et de l'intolérance s'est manifestée.

Les subalternes des 2 chefs d'équipe ont été inoculés avec l'esprit d'aversion qu'ils ont vu surgir chez leurs supérieurs. Petit à petit, l'esprit des représailles s'est répandu dans toute l'usine. Les gens se sont divisés dans de petites bandes. La production a

diminué. Puis, la compagnie a connu des difficultés financières et, finalement, la faillite.

Maintenant les os de l'affaire qui jadis était prospère "blanchissent au soleil" et les 2 chefs d'équipe et quelques milliers de gens ont été contraints à se spécialiser dans d'autres domaines.

Les querelles ne servent à rien

Dans les montagnes de Virginie de l'Ouest vivaient 2 familles tranquilles de montagnards – les Hatfields et les McCoys. Ils s'entendaient très bien comme de bons voisins jusqu'au jour où un cochon sauvage appartenant à la famille McCoys est entré par la clôture du champ de maïs de la famille Hatfields. Alors, les Hatfields ont lâché leur chien de meute sur le cochon. Les McCoys se sont vengés en tuant le chien. Ainsi a éclaté une querelle qui a duré pendant 3 générations et qui a coûté beaucoup de vies aux familles Hatfields et McCoys.

Dans une banlieue chic de Philadelphie, quelques hommes riches ont construit leurs maisons. Le mot "INTOLÉRANCE" est écrit devant chaque maison.

Un homme bâtit une clôture bien haute en acier devant sa maison. Son voisin d'à côté bâtit une clôture 2 fois plus haute pour ne pas paraître plus pauvre.

Un autre achète une voiture neuve ; alors le voisin va encore plus loin et achète 2 voitures neuves.

L'un décore sa maison en ajoutant une véranda de style colonial. Le voisin ajoute aussi une nouvelle véranda et un garage de style espagnol pour "faire face à la concurrence".

Les habitants du grand manoir au sommet de la colline donnent une réception qui fait venir une longue suite de voitures remplies de gens qui n'ont rien en commun et en particulier avec les hôtes. Après quoi, il y a toute une série de "réceptions" le long de "la côte d'or", car chacun essaie de surpasser tous les autres.

Pour aller au travail, le “Monsieur” (mais on ne l’appelle pas ainsi dans les quartiers chics) s’installe sur la banquette arrière d’une Rolls-Royce conduite par un chauffeur et un valet de pied. Pourquoi va-t-il au travail ? Pour faire de l’argent, bien sûr. Pourquoi veut-il plus d’argent s’il a déjà des millions d’euros ? Pour pouvoir continuer à l’emporter sur ses voisins riches.

La pauvreté a quand même quelques avantages : elle ne pousse jamais ceux qui sont miséreux à “avoir une prise de bec” pour l’emporter sur leurs voisins en termes de pauvreté.

Là où des gens sont engagés dans un conflit, vous pouvez en découvrir la cause parmi l’une des 3 sources de l’intolérance, à savoir : la différence d’opinion de nature religieuse, la compétition économique ou la compétition sexuelle.

La prochaine fois que vous observerez 2 hommes se livrer à toute sorte d’hostilité l’un envers l’autre, fermez vos yeux tout simplement, RÉFLÉCHISSEZ un instant et vous verrez qu’ils ressemblent aux cerfs racontés plus haut. À côté, vous pouvez voir l’objet du combat : une pile d’argent, un emblème religieux ou une femme (ou des femmes).

Rappelez-vous que le but de cette histoire est de dire une partie de la VÉRITÉ sur la nature humaine, en faisant RÉFLÉCHIR ses lecteurs.

Andrew Carnegie et Henry C. Frick ont fait plus que d’autres pour l’industrie de l’acier. Tous les 2 ont fait des millions d’euros pour eux-mêmes. Puis, vint le jour où l’intolérance économique les a divisés. Pour montrer son mépris envers Frick, Carnegie a bâti un gratte-ciel haut et l’a nommé “Carnegie Building”. Frick s’est vengé et en a également construit un beaucoup plus haut qu’il a appelé “Frick Building”, juste à côté de celui de Carnegie.

Ces 2 hommes “ont eu une prise de bec” jusqu’au bout, jusqu’à ce que Carnegie soit devenu fou. Quant à Frick, on ignore ce qu’il est devenu et ce qu’il a perdu par la suite. Tout ce que l’on sait c’est que leurs “os ont blanchi au soleil”.

La Tolérance et l'Amour sont nécessaires pour atteindre le succès

Les hommes et les femmes puissants d'aujourd'hui gèrent les conflits différemment. Au lieu d'avoir une prise de bec, ils "forment des conseils d'administration", avec le résultat que chacun d'entre eux est une unité puissante et solide pour l'ensemble de l'industrie.

Ces hommes et ces femmes puissants d'aujourd'hui comprennent la différence de sens entre les mots COMPÉTITION et COOPÉRATION ; une différence que chacun d'entre nous ferait bien de comprendre également.

En Angleterre, les propriétaires des mines et les dirigeants des syndicats "ont eu une prise de bec." Si les plus calmes n'avaient pas réussi à résoudre la dispute, les os de l'empire britannique (y compris les propriétaires de l'industrie et des syndicats) "auraient bientôt blanchi au soleil."

Une année de combat ouvert entre les syndicats et les propriétaires de l'industrie, en Grande-Bretagne, aurait signifié l'anéantissement de l'empire britannique.

15 facteurs entrent dans l'accomplissement du SUCCÈS. L'un de ces facteurs est la TOLÉRANCE. Les 14 autres sont mentionnés plusieurs fois dans cette série de leçons.

L'intolérance attache les pieds de l'homme avec les chaînes de l'IGNORANCE et couvre ses yeux avec les écailles de la PEUR et de la SUPERSTITION. L'intolérance ferme le livre de la connaissance et écrit sur la couverture "Ne plus jamais ouvrir ce livre. Le dernier mot a été écrit ci-dessus."

**Ce n'est pas votre DEVOIR d'être tolérant ;
c'est votre PRIVILÈGE !**

Rappelez-vous que la seule et unique activité de certaines personnes est de semer des graines de l'INTOLÉRANCE. Toutes les guerres, toutes les grèves et toutes les autres formes de souffrance humaine apportent du profit à QUELQUES-UNS. Si cela n'était pas vrai, il n'y aurait pas de guerres ni de grèves ni d'autres formes similaires d'hostilité.

Actuellement, en France, il existe un système bien organisé de campagne dont le but est de provoquer des conflits entre les patrons et les salariés.

Imaginez encore une fois l'image des 2 cerfs et vous verrez ce qui pourra arriver à tous ceux qui se querellent à propos de leur travail, et n'oubliez pas que ce sont toujours les os des travailleurs (et non pas ceux des leaders, soit des syndicats, soit des industries) qui "blanchissent au soleil" à la fin du combat.

Quand vous sentez que vous êtes sur le point de vous disputer avec quelqu'un, rappelez-vous que ce serait plus profitable de vous SERRER LES MAINS ! Une poignée de main cordiale et chaleureuse ne laisse pas les os blanchir au soleil.

"L'AMOUR est le seul arc-en-ciel au-dessus des nuages sombres de la vie. C'est l'étoile du matin et du soir. Il brille sur le berceau du bébé et répand son éclat sur le tombeau silencieux. Il crée de l'Art et inspire le poète, le patriote et le philosophe. C'est l'air et la lumière de tout cœur, le constructeur de toute maison, celui qui allume tout feu dans tout foyer. Il a été le premier à rêver à l'immortalité. Il remplit le monde de chant, car la Musique est la voix de l'Amour. L'amour est le magicien, l'enchanteur qui change les choses insignifiantes en joie et fait les meilleurs rois et reines en argile ordinaire. C'est le parfum de la fleur merveilleuse – le cœur – et, sans cette passion sacrée, sans cette ivresse divine, on est inférieurs aux bêtes ; mais avec lui, c'est le paradis sur terre et on est des dieux."

– INGERSOLL

Cultivez l'AMOUR envers votre prochain et vous ne voudrez plus jamais vous disputer avec lui dans un combat inutile. C'est grâce à l'amour que tout homme devient le gardien de son frère.

Oui, l'amour est une clarté du ciel ;
Une étincelle de ce feu immortel
Que nous partageons avec les anges,
Et que le Créateur nous donna
Pour détacher nos désirs de la terre.
La piété élève l'âme vers le ciel,
Mais le ciel lui-même descend dans nos âmes avec l'amour ;
C'est un sentiment qui vient de la Divinité,
Pour détruire toutes nos grossières pensées ;
C'est un rayon de Celui qui a tout créé ;
Une auréole brillante qui illumine l'âme.

– BYRON

**Personne ne vous a
donné une chance ?
Est-ce que vous
n'avez jamais pensé à
créer vous-même
cette chance ?**

6 - L'imagination

L'imagination

Je nomme paresseux non seulement celui qui ne fait rien mais aussi celui qui pourrait être mieux employé.

Socrate

“Vous pouvez y arriver si vous y croyez !”

Définitions de l'imagination

L'IMAGINATION est l'œuvre maîtresse de l'esprit humain car c'est grâce à elle que les idées anciennes et les faits préétablis peuvent être rassemblés dans de nouvelles combinaisons et mises à profit pour de nouvelles fins. Les dictionnaires modernes définissent l'imagination comme suit :

“L'acte d'intelligence constructive qui suppose le regroupement des matériaux de la connaissance ou de la pensée dans des systèmes nouveaux, originaux et rationnels ; la faculté constructive ou créatrice susceptible de se manifester dans le domaine poétique, artistique, philosophique, scientifique et éthique.

“La puissance de conception de l'esprit ; la formation d'images ou de représentations mentales des objets ou des idées, particulièrement des objets perceptibles par les sens et de ceux qui impliquent le raisonnement mathématique ! À cela s'ajoutent la reproduction et la combinaison, généralement alliées à des modifications plus ou moins irrationnelles ou anormales, des images et des idées de la mémoire ou des faits d'expérience.”

L'imagination a été nommée la puissance créatrice de l'âme, mais cette définition est assez abstraite et s'éloigne en quelque sorte de l'éventuel intérêt matériel des étudiants de ce cours.

Dans les autres leçons de ce cours, nous expliquons que les matériaux dont vous construisez votre objectif bien défini sont rassemblés et combinés dans votre imagination et que la confiance en vous-même, tout comme l'initiative et le leadership, doivent aussi exister dans votre imagination avant d'être rendus réels. Nous montrons également que c'est dans l'œuvre accomplie par votre imagination que vous mettrez en pratique le principe de l'Autosuggestion pour créer toutes ces qualités indispensables.

Tout commence dans votre imagination

Cette leçon sur l'Imagination pourrait être considérée comme "le centre" de ce cours puisque toutes les autres leçons y convergent et emploient les principes sur lesquels elle est fondée, tout comme les câbles téléphoniques convergent vers la centrale d'où ils puisent leur pouvoir.

Vous n'aurez jamais d'objectif défini dans la vie, vous n'aurez jamais de confiance en vous-même, vous ne ferez jamais preuve d'initiative et de leadership avant de forger toutes ces qualités dans votre imagination et de sentir qu'elles vous appartiennent.

Tout comme le chêne pousse du grain qui gît dans le gland et tout comme l'oiseau se développe du germe dormant dans l'œuf, vos accomplissements matériels naîtront des projets organisés que vous créez dans votre imagination. D'abord la naissance de la pensée ; ensuite l'organisation de cette pensée pour la transformer en idées et projets ; enfin, la transformation de ces projets en réalités.

Comme vous le voyez, tout commence dans votre imagination.

L'imagination est à la fois interprétative et créative dans la nature. Elle peut examiner des faits, des concepts et des idées et peut créer

des combinaisons nouvelles et des projets qui naissent de ces combinaisons.

Grâce à sa capacité interprétative, l'imagination a une puissance qui, généralement, ne lui est pas attribuée ; à savoir le pouvoir d'enregistrer les vibrations et les vagues de la pensée qui sont mises en mouvement à partir de sources extérieures, tout comme le récepteur radio capte les vibrations du son.

Le principe de fonctionnement de cette capacité interprétative de l'imagination est appelée "télépathie". C'est en fait la communication de la pensée d'un esprit à l'autre, à des distances courtes ou longues, sans l'aide des dispositifs physiques ou mécaniques.

Pourquoi la télépathie est-elle essentielle si vous désirez profiter de votre imagination ?

La télépathie est un facteur essentiel pour un étudiant qui se prépare à profiter pleinement de l'imagination, grâce au fait que cette capacité télépathique de l'imagination s'imprègne constamment de vagues de pensées et de vibrations de toutes sortes.

Les soi-disant "jugements à l'emporte-pièce" et les "pressentiments", qui aident les gens à se former une opinion ou à se décider sur le cours d'une action qui n'est pas en harmonie avec la logique et la raison, sont généralement le résultat des vagues de pensées errantes qui sont enregistrées dans l'imagination.

À l'époque de son développement, l'appareil radio nous a aidés à comprendre que les éléments de l'éther sont tellement sensibles et présents que les vagues sonores parviennent à traverser l'espace à la vitesse de la foudre.

Il suffit de comprendre le dispositif radio pour appréhender aussi le principe sur lequel repose la télépathie. Il s'agit d'un principe si bien établi, par des recherches psychologiques, que nous disposons de multiples preuves que 2 esprits qui sont branchés et harmonisés réciproquement peuvent émettre et recevoir des pensées à distance sans bénéficier de l'aide d'un appareil mécanique.

Ces occasions sont assez rares mais il y a eu des cas où des segments organisés de pensées ont pu être interceptés.

Le principe de la télépathie et la loi de l'attraction

Pour comprendre l'étroite interconnexion des 15 facteurs sur lesquels est fondé ce cours, imaginez ce qui se passerait lorsqu'un vendeur, dépourvu de confiance en lui-même et en ses produits, se dirige vers un potentiel client. Que le client potentiel en soit conscient ou non, son imagination "saisit" immédiatement le manque de confiance dans l'esprit du vendeur. En fait, les efforts du vendeur sont sapés par ses propres pensées. Ainsi s'explique, d'un autre point de vue, pourquoi la confiance en soi-même est l'un des plus importants facteurs qui entrent dans le grand combat vers le succès.

Le principe de la télépathie et la loi de l'attraction, par laquelle les semblables s'attirent, expliquent bien d'échecs. Si l'esprit a la tendance d'attirer de l'éther les vibrations de pensée qui s'harmonisent avec les pensées dominantes d'un esprit donné, vous comprendrez facilement pourquoi un esprit négatif, forgé sur l'échec et auquel manque la force vitale de la confiance en soi, ne peut aucunement attirer un esprit positif qui est dominé par l'idée du succès.

Peut-être que ces explications sont en quelque sorte abstraites pour l'étudiant qui ne s'est pas encore penché sur l'étude des processus fonctionnels de l'esprit, mais il semble nécessaire de les introduire dans cette leçon justement pour permettre à l'étudiant de comprendre et de profiter pleinement des informations y présentées.

L'imagination est l'unique chose sur laquelle vous avez le contrôle absolu

Trop souvent, l'imagination est considérée comme quelque chose d'indéfini, de flou, d'indescriptible qui ne sert à rien, excepté à créer

de la fiction. C'est justement ce mépris populaire envers les pouvoirs de l'imagination qui a rendu nécessaires ces références plus ou moins abstraites à l'un des plus importants sujets de ce cours.

Non seulement l'imagination est-elle considérée comme un facteur essentiel dans ce cours, mais elle est parmi les plus intéressants sujets, comme vous le verrez dès que vous observez la façon dont elle affecte tout ce que vous faites pour atteindre votre objectif défini.

Vous comprendrez l'importance de l'imagination quand vous verrez que c'est l'unique chose dans le monde sur laquelle vous avez le contrôle absolu. Les autres peuvent vous priver de vos biens matériels et peuvent vous trahir 100 fois, mais personne ne peut vous enlever le contrôle et l'emploi de votre imagination. Les gens peuvent vous traiter injustement, comme c'est souvent le cas ; ils peuvent vous priver de liberté, mais ils ne peuvent pas vous enlever le privilège d'employer votre imagination comme vous le voulez.

Le plus inspiré poème littéraire a été écrit par Leigh Hunt, à l'époque où il était un prisonnier frappé par la pauvreté dans une prison anglaise, où il avait été injustement jeté à cause de ses opinions politiques trop avancées. Ce poème s'intitule Abou Ben Adhem et il est cité ici pour rappeler le fait que l'une des choses les plus remarquables qu'on peut faire c'est de pardonner à ceux qui se sont portés injustement envers nous :

Abou Ben Adhem (bénie soit sa tribu)
Se réveilla une nuit d'un rêve profond de paix,
Et vit, dans le clair de lune qui donnait
à sa chambre la splendeur d'un lis épanoui,
Un ange écrivant dans un livre d'or,
Ben Adhem, rendu brave par un long repos, demanda à la présence
dans la chambre :
"Qu'écris-tu ?" La vision leva la tête,
Et le regard rayonnant de douceur, répondit :
"Les noms de ceux qui aiment le Seigneur."
"Le mien est-il entre eux ?" dit Abou
"Non, il ne l'est pas", répondit l'ange.

Abou parla alors d'une voix plus sourde
Mais encore enjouée. "Je te prie, alors, de m'inscrire comme
quelqu'un qui aime le hommes."
L'ange écrivit son nom et disparut.
La nuit suivante il revint entouré de lumière
Et montra les noms bénis par l'amour de Dieu.
Miracle ! le nom de Ben Adhem précédait tous les autres !

**Celui qui diffame son
prochain dévoile sans le
vouloir la nature
profonde
de sa propre personne.**

Que pourrait-on éliminer grâce à l'imagination ?

La civilisation, elle-même, doit son existence à des personnalités comme Leigh Hunt, dont l'imagination fertile a illustré les plus hauts et nobles standards des relations interhumaines. Abou Ben Adhem est un poème qui ne mourra jamais grâce à l'homme qui a forgé dans son imagination l'espoir d'un idéal constructif.

Le problème majeur du monde actuel c'est notre manque de compréhension de la puissance de l'imagination, car si on comprenait cette grande force, on pourrait l'utiliser comme une arme avec laquelle on éliminerait la pauvreté et la misère, l'injustice et la persécution. Et il suffirait d'une seule génération pour le faire.

C'est une affirmation assez vaste qui impose naturellement une explication pratique.

Pour bien comprendre cette description, nous devons accepter comme étant réel le principe de la télépathie, par l'intermédiaire duquel chaque pensée que nous émettons s'enregistre dans l'esprit d'autres gens. Nous n'insisterons plus sur l'existence de la télépathie car cette leçon sur l'imagination ne servirait à rien à l'étudiant qui n'accepte pas la télépathie comme un principe établi. Nous partons de la prémisse que vous êtes parmi ceux qui acceptent et comprennent ce principe.

La psychologie des foules, qu'est-ce que c'est ?

Vous avez sans doute entendu parler de "la psychologie des foules" qui suppose l'implantation d'une idée dominante dans l'esprit d'une ou plusieurs personnes, qui s'enregistre dans les esprits de plusieurs personnes à travers le principe de la télépathie.

La puissance de la télépathie est si évidente que si 2 hommes se battent au milieu de la rue, les gens qui passent par là n'hésiteront pas à s'engager eux aussi dans la bagarre sans même savoir pourquoi ils le font ou avec qui ils se battent.

Le jour de l'armistice de 1918, on a eu plein de preuves de manifestation du principe de la télépathie à une échelle impressionnante. Je me rappelle distinctement l'impression laissée dans mon esprit par ce jour mémorable. Cette impression a été si puissante que je me suis réveillé à 3 heures du matin, aussi brusquement que si on m'avait réveillé par une force physique. Quand je me suis levé de mon lit, je pressentais que des choses extraordinaires s'étaient passées et l'effet de cette expérience était si étrange et puissant que je me suis levé, je me suis habillé et je suis sorti dans les rues de Chicago où j'ai rencontré des milliers d'autres personnes qui avaient senti la même chose que moi-même. Tout le monde se demandait : "Que s'est-t-il passé ?"

Voilà ce qui s'était passé :

Des millions de gens avaient reçu des instructions pour cesser la lutte et leur joie combinée avait mis en mouvement une vague de pensées qui avait balayé le monde entier et se trouvait à présent dans tout esprit normal, capable de l'enregistrer. Jamais dans l'histoire de l'humanité on n'avait vu tant de millions de gens unis par la même pensée, de la même manière et dans le même temps. Pour une fois dans l'histoire de l'humanité tout le monde a vécu une expérience commune et l'effet de cette pensée harmonisée a été due à "la psychologie des foules", manifestée notamment ce jour-là.

Comment un seul "râleur" peut-il influencer tout son entourage ?

Dans la leçon sur l'Esprit Maître de ce cours, nous parlons de la manière de former un "Esprit Maître" à travers l'harmonisation de la pensée de 2 ou plusieurs personnes.

Nous allons rendre plus facile l'application de ce principe en vous montrant comme c'est facile de créer ou bien de détruire les relations de travail harmonieuses qui régissent une société ou une compagnie industrielle.

Vous êtes d'accord qu'une personne toujours mécontente dérange tous les gens avec lesquels elle entre en contact. Il est bien connu que ce type de personne risque fort de perturber le bon fonctionnement de la société entière si on l'embauche pour occuper n'importe quel poste.

Généralement, ni les employés ni les employeurs ne tolèrent le "râleur" typique pour la simple raison que son état d'âme s'enregistre dans l'esprit de son entourage, engendrant de la méfiance, des soupçons et un manque d'harmonie. Il arrive maintes fois que le "râleur" typique soit considéré par ses collègues de travail comme un serpent vénéneux.

Appliquez le même principe en sens inverse :

Placez parmi un groupe de travailleurs quelqu'un qui a une personnalité positive, optimiste et qui s'efforce de semer les germes de l'harmonie autour de lui. Son influence se reflètera aussi sur toutes les personnes qui travaillent avec lui. Si chaque compagnie est "l'ombre étendue d'un seul homme", comme disait Emerson, il en découle que si cet homme projette une ombre de confiance, de bonne humeur, d'optimisme et d'harmonie, ces qualités se reflètent à leur tour sur tous ceux qui travaillent dans la société.

La vie sur terre comparée à un grand kaléidoscope

Pour l'étape suivante de l'application de la puissance de l'imagination dans l'atteinte du succès, nous allons citer quelques exemples de son utilisation dans l'accumulation du bien-être matériel et de la perfection dans les inventions majeures de ce monde.

Pour approcher cette étape, vous devez tenir compte du fait qu'"il n'y a rien de nouveau sous le soleil". La vie sur cette Terre peut être comparée à un grand kaléidoscope dont les scènes, les faits et les substances matérielles sont toujours en mouvement et subissent toujours des modifications inouïes.

Le processus par lequel se fait tout cela est nommé "Imagination".

Nous avons affirmé que l'imagination est à la fois créative et interprétative par sa nature. Elle peut recevoir des impressions ou des idées pour en forger de nouvelles combinaisons.

L'origine du premier libre-service et du premier supermarché en France

La première illustration de la puissance de l'imagination dans les affaires sera le cas de la société Goulet-Turpin qui est à l'origine de 2 révolutions commerciales en France : la création du premier libre-service en 1948 et du premier supermarché français en 1958.

Modeste Goulet était employé dans une épicerie, dans un petit magasin à Reims. Un jour, il faisait la queue, sa boîte en fer blanc dans la main, attendant son tour pour manger dans une cafétéria. Il n'avait jamais gagné plus de 200 euros par semaine et personne n'avait remarqué une chose particulière chez lui mais à ce moment-là quelque chose se passa dans son esprit qui mit en marche son imagination.

À l'aide de son imagination, il emprunta l'idée d'auto-assistance : il n'eut pas besoin de la créer lui-même mais la mit tout simplement en pratique dans son épicerie. Il suffit d'un instant pour créer le projet de la chaîne de magasins Goulet-Turpin et Modeste Goulet, l'épicier qui touchait à peine 800 euros par mois, devint l'épicier le plus riche de France.

Qui vous empêche d'imiter la performance atteinte par l'application de cette idée ?

Vous serez traité différemment si vous vous portez en personne qui transmet un message ou en personne qui porte une plainte.

Analysez ce projet et mesurez-le en fonction de la leçon sur l'Objectif Principal Défini de ce cours pour vous rendre compte que Modeste Goulet s'est forgé un objectif bien défini. Il a soutenu cet objectif par une dose suffisante de confiance en lui-même qui l'a aidé à prendre l'initiative de l'accomplir. Son imagination a été l'œuvre qui a réuni 3 facteurs : l'Objectif Défini, la Confiance en Soi et l'Initiative. C'est également elle qui l'a aidé à trouver le bon moment pour mettre en pratique son projet.

C'est ainsi que les grandes idées deviennent réalités.

L'invention de l'ampoule électrique par Edison

Quand Thomas A. Edison a inventé l'ampoule électrique, il n'a fait qu'associer 2 principes anciens et extrêmement bien connus. M. Edison et pratiquement tous les autres qui étaient instruits en matière d'électricité savaient qu'on pouvait produire de la lumière en réchauffant un petit fil à l'aide de l'électricité, mais le problème était de le faire sans brûler le fil. Dans ses recherches et pendant ses expériences, M. Edison a essayé toutes sortes de fils, espérant trouver la substance qui pourrait résister à l'échauffement nécessaire pour générer la lumière.

Son invention était à moitié complète mais cela n'aurait pratiquement servi à rien s'il n'avait pas trouvé le lien qui manquait et qui lui aurait fourni l'autre moitié.

Après des milliers d'essais et de combinaisons d'idées dans son imagination, Edison a fini par trouver le lien manquant. Pendant ses études de physique, il avait appris, comme le font tous les étudiants, qu'il ne peut y avoir de combustion en absence de l'oxygène. Il savait aussi que le problème de son appareil de lumière électrique était l'absence d'une méthode de contrôle de la chaleur. Quand il se rendit compte du fait qu'il n'y a pas de combustion en absence de l'oxygène, il plaça un petit fil de son appareil de lumière électrique à l'intérieur d'une sphère de glace, en élimina tout l'oxygène et voilà, la lumière incandescente devint une réalité.

Après le coucher du soleil, vous vous dirigez vers le mur, vous appuyez sur un bouton et vous refaites une expérience qui aurait émerveillé les gens des générations passées. Pas de mystère pour nous. Grâce au fait qu'Edison a su employer son imagination, vous réunissez 2 principes qui étaient connus depuis toujours.

Comment Carnegie, qui n'avait rien d'un génie, avait-il fait pour amasser sa fortune ?

Tous ceux qui connaissaient intimement Andrew Carnegie savaient qu'il n'avait rien d'un génie mais qu'il avait une grande capacité à choisir les bonnes personnes qui pourraient et sauraient coopérer dans un esprit d'harmonie pour accomplir ses désirs.

Mais de quelle autre aptitude avait-il besoin pour rassembler sa fortune de plusieurs millions de dollars ?

Toute personne qui comprend le principe de l'effort organisé, comme Carnegie l'a compris, et qui connaît assez bien les gens pour être capable d'en sélectionner uniquement ceux qui sont utiles pour accomplir une tâche donnée, peut atteindre le même succès que Carnegie.

Carnegie était un homme doué d'imagination. Il fixait d'abord un objectif défini ; ensuite, il s'entourait de gens qui avaient la formation, la vision et la capacité nécessaires pour transformer son objectif en réalité.

Carnegie n'était pas le seul à élaborer les plans nécessaires pour la réalisation de son objectif. Il avait compris qu'après avoir défini clairement ce qu'il voulait, il devait trouver des gens qui pouvaient concevoir les plans à suivre, permettant d'atteindre son but. Il n'était pas seulement doué d'imagination mais c'était également un génie de premier rang.

Ce que vous devez savoir c'est que les gens de ce type ne sont pas les seuls à pouvoir profiter pleinement des fruits de leur imagination. Cette grande puissance est à la disposition de tous, qu'ils soient débutants en affaires ou déjà au sommet de la réussite.

Son imagination lui a permis d'avoir une “promotion”

Un matin, la voiture personnelle du directeur d'une importante compagnie s'est arrêtée devant l'une de ses usines. Quand il sortit de sa voiture, il fut accueilli par un jeune dactylographe qui lui annonça qu'il était là pour s'occuper sur-le-champ de toute lettre et de tout message que

M. le directeur désirerait écrire. Personne n'avait demandé à ce jeune homme de faire ainsi mais il avait assez d'imagination pour voir que sa présence à cet endroit ne l'empêcherait aucunement d'avancer.

Ce jour-là, le directeur décida de lui accorder une “promotion” parce qu’il avait fait ce que les 12 autres dactylographes de la compagnie auraient pu faire mais n’ont pas fait.

Aujourd’hui, ce jeune homme est le directeur de l’une des plus grandes compagnies pharmaceutiques internationales et profite de tous les biens et les bonheurs de ce monde.

L’imagination les a aidés à obtenir l’occasion dont ils rêvaient

Il y a quelques années, j’ai reçu une lettre d’un jeune homme qui venait de terminer ses études de Commerce, et qui voulait décrocher un emploi dans ma société.

Il m’a envoyé, avec sa lettre, un billet craquant de 100 euros qui n’avait jamais été plié.

Voici le contenu de sa lettre :

“Je viens de terminer mes études de Commerce dans une Grande École de Commerce et j’aimerais occuper un poste dans votre société car je me rends compte que ce serait un véritable privilège pour un jeune homme au début de sa carrière de travailler sous la direction d’un homme comme vous.

Si le billet de 100 euros ci-joint suffit pour payer le temps que vous dépenserez pour me donner les premières instructions, veuillez l’accepter. Je travaillerai le premier mois sans demander de salaire et vous pourrez par la suite établir le niveau de ma rémunération, en fonction de mes mérites.

Je suis si décidé à obtenir ce travail que je suis prêt à faire n’importe quel sacrifice raisonnable pour l’obtenir.

Bien cordialement,”

Ce jeune homme a remporté la chance de travailler dans ma société. Son imagination l’a aidé à obtenir l’occasion dont il rêvait et,

3 semaines plus tard, le directeur d'une compagnie d'assurances, qui avait entendu parler de cet épisode, a offert au jeune homme un poste d'assistant privé pour un salaire important.

Il est aujourd'hui le directeur de l'une des plus grandes compagnies d'assurance-vie au monde.

Il y a quelques années, un autre jeune homme écrivit à Thomas A. Edison pour lui demander du travail. Pour une raison ou pour une autre, M. Edison ne lui répondit pas. Sans être découragé, le jeune homme s'obstina non seulement d'obtenir une réponse de la part de M. Edison mais aussi de s'assurer la position à laquelle il songeait. Il vivait loin de West Orange, dans le New Jersey, où se trouve le siège de la compagnie Edison et il n'avait même pas l'argent nécessaire pour payer son voyage en train. Mais il était doué d'imagination. Il décida de faire le voyage au moyen d'un train de marchandises, obtint son entretien et finalement, le travail tant désiré.

Quelques années plus tard, il s'est retiré des affaires car il avait gagné tout l'argent qu'il souhaitait. Son nom est Edwin C. Barnes au cas où vous voudriez en savoir plus sur son histoire.

En utilisant son imagination, M. Barnes comprit l'avantage de l'association avec un homme comme Thomas A. Edison. Il comprit que c'était le meilleur moyen d'étudier M. Edison et, en même temps, cela l'aiderait à connaître les amis de M. Edison qui étaient parmi les gens les plus influents du monde.

Ce que je viens de citer ne sont que quelques cas de personnes vous montrant combien il est possible d'escalader des montagnes et d'accumuler des richesses juste en utilisant correctement l'Imagination.

Roosevelt : un homme doué d'imagination

Le nom de Theodore Roosevelt est resté dans la mémoire par une seule action entreprise pendant son mandat de Président des

États-Unis et qui lui valut le mérite d'être considéré comme un homme doué d'imagination.

Ce fut lui qui commença à faire travailler les pelles à vapeurs sur le Canal de Panama.

Chaque président, à partir de Washington et jusqu'à Roosevelt, aurait pu commencer les travaux au Canal Panama mais il semblait une action si colossale, qui demandait non seulement un effort d'imagination mais aussi de courage.

Roosevelt avait les 2 et c'est ainsi que les Américains ont eu leur canal.

Une idée devient une réalité dans votre propre imagination d'abord

À 40 ans – c'est-à-dire à l'âge quand la plupart des gens pensent qu'ils sont trop vieux pour entreprendre des actions nouvelles – James J. Hill, le grand industriel ferroviaire américain, travaillait dans un service de télégraphe et touchait un salaire de 700 euros par mois.

Il n'avait pas de capital. Il n'avait pas d'amis influents mais il avait quelque chose de plus important : il était doué d'imagination.

Il envisagea dans son esprit un grand système de chemin de fer qui pourrait passer jusqu'aux régions sous-développées du Nord-Ouest des États-Unis et relier les océans Atlantique et Pacifique.

Son imagination était si puissante qu'il parvint à convaincre d'autres personnes des avantages d'un tel système de chemin de fer.

Même si beaucoup connaissent son histoire, j'aimerais souligner un fait moins connu, à savoir que l'impressionnant système de chemin de fer était devenu une réalité d'abord dans sa propre imagination.

Les voies ferrées furent construites en acier et bois comme toutes les autres voies ferrées et bénéficièrent des mêmes sources de financement, mais le plus extraordinaire dans l'histoire du succès de James J. Hill réside dans le fait qu'il travaillait dans une petite gare de province pour un salaire infime, mais que ce fut là qu'il s'inspira pour tisser les fils d'un grand projet ayant comme matériaux les pensées organisées par sa propre imagination.

Comme elle est grande la puissance de l'imagination, l'atelier de l'âme dans laquelle les pensées construisent des voies ferrées, des gratte-ciels, des moulins, des usines et d'autres formes de richesse matérielle.

Si votre imagination est le miroir de votre âme, alors, vous avez parfaitement le droit de vous mettre devant ce miroir et de voir la personne que vous voulez être. Vous avez le droit de voir se refléter dans ce miroir magique la maison dans laquelle vous voulez vivre, la société ou la banque que vous avez l'intention de diriger, la position que vous voulez occuper dans la vie. Votre imagination vous appartient ! Utilisez-la ! Plus vous l'employez, plus efficacement elle vous servira.

**La raison pour laquelle
la plupart des gens
n'aiment pas écouter le
récit de vos peines c'est
qu'ils en ont les leurs
propres.**

À l'extrémité du grand pont de Brooklyn, à New York, un vieil homme dirigeait une cordonnerie. Quand les ingénieurs se mirent à emmener des piquets et à marquer la place de la fondation pour construire cette immense structure en acier, le cordonnier secoua la tête et dit : "C'est impossible à faire !"

Plus tard, il regarda dehors par la fenêtre de son petit magasin et se demanda : "Comment est-ce qu'ils ont pu le faire ?"

Il vit le pont s'élever devant ses propres yeux et il manqua toujours d'imagination pour analyser ce qui s'était passé.

L'ingénieur qui a conçu le pont l'avait vu dans son esprit avant d'enlever une seule particule de poussière des pierres de la fondation. Le pont est devenu une réalité dans son imagination parce qu'il l'avait habituée à tisser de nouvelles combinaisons faites d'idées anciennes.

Un moyen d'endormir et de réveiller les fleurs : fruit de l'imagination

Grâce à des expériences réalisées dans le département d'électricité de l'une des grandes institutions de recherche des États-Unis, on a découvert un moyen d'endormir les fleurs et de les réveiller à l'aide d'une source électrique de "lumière du soleil". Cette découverte a rendu possible la culture des fleurs et des légumes en absence de la lumière du soleil.

Maintenant, les citoyens peuvent cultiver des légumes sur leurs balcons à l'aide de quelques pots remplis de terre et de plusieurs sources de lumière électrique. Et les légumes mûrissent à n'importe quel mois de l'année.

À cette découverte s'ajoute une petite dose d'imagination plus les découvertes de l'horticulteur Luther Burbank ! Et voilà ! Non seulement les citoyens peuvent cultiver des légumes sur leurs balcons toute l'année, mais en plus, les légumes qu'ils cultivent sont plus gros que ceux qui poussent dans les jardins traditionnels en plein soleil.

Il a fait fortune dans l'immobilier, grâce à son imagination

Dans l'une des villes située sur la côte californienne, tous les terrains destinés aux constructions avaient été divisés en lots et mis en utilisation. D'un côté de la ville, il y avait quelques collines trop

abruptes qui ne pouvaient pas être utilisées à cet effet, et de l'autre côté, le terrain était si bas que la marée le couvrait une fois par jour.

Heureusement, un homme doué d'imagination est venu dans cette ville. Les gens doués d'imagination ont généralement l'esprit ouvert et tel était aussi le cas de cet homme.

Dès le premier jour de son arrivée, il vit les possibilités de faire de l'argent dans l'immobilier. Il proposa une solution pour les collines qui étaient trop pentues pour les constructions. Puis, une autre solution pour les terrains trop bas. Il offrit ces solutions à un prix symbolique, vu que les terrains étaient supposés être dépourvus de valeur.

À l'aide de quelques tonnes d'explosif, il transforma les collines abruptes en poussière. Ensuite, quelques tracteurs et plusieurs décapeuses lui suffirent pour niveler le terrain et le transformer en de beaux lots de constructions. Il utilisa aussi des fourches à poteau et des chariots pour élever les terrains trop bas au-dessus du niveau de la mer à l'aide du surplus de terre.

Comment a-t-il fait pour faire fortune ?

Il n'a fait qu'enlever la terre de certains endroits où elle était inutile pour la transporter là où elle manquait ! Et pour ce faire, il a employé son imagination.

Les habitants de cette petite ville ont commencé à considérer cet homme comme un génie. Pourtant, chacun d'entre eux aurait pu être ce génie s'ils avaient utilisé leur imagination qui est vraiment à portée de tous.

Quel est l'ingrédient le plus précieux qu'il vous faut pour réussir ?

Dans le domaine de la chimie, il est possible de mélanger 2 ou plusieurs ingrédients chimiques dans de telles proportions que le simple fait de les mélanger donne à chacun des ingrédients une source impressionnante d'énergie. Il est aussi possible de mélanger

les ingrédients de façon à leur imprégner une nature complètement différente, comme c'est le cas du H₂O qui est en fait un atome d'eau issu à la suite de la combinaison de 2 parties d'hydrogène et d'une partie d'oxygène.

La chimie n'est pas le seul domaine où une combinaison de plusieurs substances physiques diverses peut, soit accroître la valeur des ingrédients, soit modifier complètement leur nature. L'homme qui a fait sauter les collines inutiles de poussière et de pierres, et qui a, ensuite, transporté le surplus de terre sur les terrains trop bas a donné une valeur ajoutée à la poussière et aux pierres, que celles-ci n'avaient pas auparavant.

Une tonne de fonte brute vaut très peu. Mais si vous y ajoutez du carbone, du silicium, du manganèse, du soufre et du phosphore, dans des proportions correctes, vous la transformerez en acier. Si vous ajoutez plus de substances et d'efforts soutenus, cette même tonne d'acier peut être transformée en des ressorts de montre qui valent une petite fortune. Mais dans tous ces processus de transformation, l'ingrédient le plus précieux est celui qui n'a pas de forme matérielle : l'imagination !

Ici se trouvent des tas de briques, des pièces de bois, des clous et des verres. Dans sa forme actuelle, cet ensemble ne sert à rien. Mais, ajoutez-y l'imagination de l'architecte et un effort soutenu, et vous verrez s'élever tout d'un coup une belle villa valant le palais d'un roi.

Transformez vos échecs en richesses grâce à l'imagination

Sur l'une des plus grandes autoroutes reliant Paris et Marseille se trouvait un hangar agricole rongé par le temps et qui ne valait pas plus de 5 000 euros. Mais à l'aide de quelques pièces de bois et de ciment, plus l'imagination bien évidemment, cet ancien hangar fut transformé en une station-service qui s'est avérée très profitable pour son investisseur doué d'imagination

En face de mon bureau, il y a une petite imprimerie dont le profit permet à peine de payer le café de son propriétaire et de son assistant. Quelques immeubles plus loin, il y a l'une des imprimeries les plus modernes au monde, dont le propriétaire passe la plupart de son temps à voyager et à dépenser l'argent qu'il ne saurait jamais épuiser.

Je sais que je me trouve ici. Je sais que je n'ai eu rien à faire avec mon arrivée et que je saurai très peu de choses sur mon départ, c'est pourquoi je ne me ferai pas de soucis, car les soucis sont inutiles.

Il y a quelques années, les 2 imprimeurs se sont mis d'accord pour travailler ensemble. Celui qui possède la grande imprimerie a eu la bonne idée de collaborer avec l'homme qui mélangeait l'imagination avec l'imprimerie.

Cet homme imaginatif est un rédacteur publicitaire. Il apporte à l'imprimerie à laquelle il est associé plus de commandes qu'elle ne peut traiter grâce à l'analyse des activités de ses clients, permettant à la fois de leur proposer de la publicité attractive et de leur fournir tous les documents imprimés nécessaires pour promouvoir leurs produits et services.

Cette imprimerie réalise un chiffre d'affaires important tous les mois car l'imagination, ajoutée aux services qu'elle propose, donnent un produit que la plupart des imprimeurs ne peuvent pas fournir.

Pendant que vous lisez ces lignes, rappelez-vous de tout ce qui a été dit au début de cette leçon, en particulier le fait que la chose la plus importante et la plus profitable que vous puissiez faire avec votre imagination est l'acte de remodeler de vieilles idées pour obtenir de nouvelles combinaisons.

Si vous utilisez correctement votre imagination, elle vous aidera à transformer vos échecs et erreurs en biens d'une valeur inestimable. Elle vous conduira vers la découverte d'une vérité connue seulement par ceux qui utilisent leur imagination, à savoir que les plus grands échecs et malheurs de la vie ouvrent souvent la porte à des opportunités en or.

L'imagination vous apporte toute la richesse matérielle que vous désirez

L'un des graveurs français les plus appréciés et mieux payés avait été un facteur auparavant. Un jour, il a eu un accident lors d'un voyage en train et ses 2 jambes ont dû être amputées. La SNCF l'a dédommagé avec 50.000 euros, et avec cet argent, il a payé ses études pour devenir graveur.

Le produit de ses mains, plus son imagination, valent beaucoup plus qu'il n'aurait pu gagner en utilisant ses jambes en tant que facteur. Il a découvert qu'il faisait preuve d'imagination quand il devait rediriger ses efforts à la suite de cet accident.

Vous découvrirez votre réelle capacité à réussir uniquement quand vous aurez appris à mélanger vos efforts avec l'imagination.

Les produits de vos mains, moins l'imagination, ne vous apporteront qu'un petit profit, mais les mêmes mains, guidées par l'imagination, peuvent vous apporter toute la richesse matérielle que vous désirez.

2 moyens de profiter de votre imagination

Il existe 2 moyens de profiter de votre imagination :

- soit vous développez cette faculté dans votre propre esprit,
- soit vous vous alliez à ceux qui l'ont déjà développée.

Andrew Carnegie a fait les 2. Il a non seulement fait usage de sa propre imagination fertile, mais il s'est également entouré d'un groupe d'hommes qui possédaient cette qualité essentielle, car son objectif défini demandait des spécialistes dans de nombreux domaines.

Ce groupe d'hommes qui composaient "l'esprit maître" de M. Carnegie était composé de gens dont l'imagination était dirigée vers le domaine de la chimie, de la finance et de la vente – dont l'un d'eux était Charles M. Schwab, connu comme le plus habile de tous les vendeurs de M. Carnegie.

Si vous pensez que votre propre imagination est insuffisante, vous devez former une alliance avec quelqu'un ayant une imagination suffisamment développée pour compenser votre déficit.

Il existe diverses formes d'alliance. Il y a, par exemple, l'alliance par le mariage, l'alliance d'affaires, l'alliance par l'amitié et l'alliance de l'employeur et de l'employé.

Tous n'ont pas la capacité de servir leurs propres intérêts en tant qu'employeurs, et ceux qui n'ont pas cette capacité peuvent la compenser en s'alliant avec des gens imaginatifs qui la détiennent.

On dit que M. Carnegie a rendu millionnaires un grand nombre de ses employés et plus que tout autre employeur dans l'industrie de l'acier.

Parmi eux, il y avait Charles M. Schwab qui avait une imagination saine lui permettant d'avoir la bonne idée de s'allier avec M. Carnegie.

Il n'y a aucune honte à servir en tant qu'employé. Au contraire, celle-ci est souvent la position la plus rentable d'une alliance pour ceux qui ne sont pas faits pour diriger des gens.

Le rôle de l'imagination dans la vente

À mon avis, c'est surtout dans le domaine de la vente que l'imagination joue un rôle capital. Le vendeur habile doit connaître les mérites des produits qu'il vend ou des services qu'il propose grâce à sa propre imagination. Si tel n'est pas le cas, il ne vendra rien.

Il y a quelques années, une vente a eu lieu, et on a dit qu'elle a été la plus ambitieuse et importante vente de ce type, de tous les temps. L'objet de cette vente n'était pas une marchandise, mais la liberté d'un homme détenu dans la prison de l'Ohio, aux États-Unis, et le développement d'un système de réforme des prisons qui promet un changement dans la façon de traiter les malheureux hommes et femmes pris dans le treillis de la loi.

Pour que vous puissiez observer comment l'imagination joue un rôle essentiel dans la vente, j'analyserai cette vente pour vous en vous demandant des excuses pour les références personnelles qui n'auraient pas pu être évitées sans détruire une grande partie de la valeur de l'illustration.

Il y a quelques années, on m'a invité à parler devant les détenus de la prison de l'Ohio. Quand je suis monté sur la plateforme, j'ai vu dans le public, devant moi, un homme que je connaissais et qui avait été un homme d'affaires plus de 10 ans auparavant. Cet homme était B., et plus tard, je l'ai aidé à retrouver sa liberté.

Sa libération a fait la une de pratiquement tous les journaux américains, à l'époque. Peut-être que vous avez déjà entendu parler de cette histoire.

Lorsque j'ai terminé mon discours, j'ai interviewé M. B. et j'ai appris qu'il avait été condamné pour des falsifications, pour une période de 20 ans.

Après m'avoir raconté son histoire, je lui ai dit :

“Je vais vous sortir d'ici dans moins de 60 jours !”

Avec un sourire forcé, il m'a répondu : “J'admire votre courage mais je doute de votre jugement. Savez-vous qu'au moins une

vingtaine d'hommes influents ont essayé par tous les moyens de me libérer, mais sans succès ? C'est impossible !”

Cette dernière remarque – “C'est impossible” – m'a frappé et j'ai été déterminé à lui prouver le contraire.

Je suis retourné à New York et j'ai demandé à ma femme de faire ses bagages et de se préparer pour un séjour indéfini à Columbus, la capitale de l'État de l'Ohio.

J'avais un objectif défini dans mon esprit ! Cet objectif était de libérer B. de la prison de l'Ohio. Je voulais non seulement assurer sa liberté, mais également faire en sorte que sa libération efface l'appellatif de “condamné” associé à sa personne et en même temps fasse connaître tous ceux qui ont contribué à sa libération.

Je n'ai jamais douté une seule seconde de la réussite de cette libération car aucun vendeur ne peut vendre s'il doute de sa capacité.

Ma femme et moi avons regagné Columbus et y avons établi domicile.

Le lendemain, je suis allé voir le gouverneur de l'État de l'Ohio et lui ai présenté l'objet de ma visite en ces mots :

“M. le Gouverneur, je suis venu vous prier de libérer M. B. de la prison de l'Ohio. J'ai de bonnes raisons pour vous demander sa libération et j'espère que vous allez la lui accorder tout de suite. Je suis prêt à rester ici jusqu'à ce qu'il soit libéré, peu importe le temps que ça prendra.

“Au cours de sa détention, B. a créé un système d'éducation par correspondance dans la prison de l'Ohio, comme vous le savez sans doute déjà. Il a convaincu 1.729 des 2.518 prisonniers de s'instruire. Il a réussi à obtenir assez de manuels et de fournitures pour faire travailler ces hommes, et il l'a fait sans aucune dépense de l'État de l'Ohio. Le directeur et le gardien de la prison m'ont assuré qu'il a strictement respecté les règles de la prison. Il est certain qu'un

homme capable de convaincre 1.729 personnes à diriger leurs efforts vers l'auto-amélioration ne peut être un homme mauvais.

Si vous avez été sage et que vous avez eu du succès, je vous félicite ; mais si vous n'êtes pas capable d'oublier votre succès, je m'apitoie sur vous.

“Je suis venu vous demander de libérer B. parce que j'aimerais qu'il soit à la tête de l'école des prisons qui offrira aux 160.000 détenus des autres prisons des États-Unis une chance de profiter de son influence. Je suis prêt à assumer la pleine responsabilité pour son comportement après sa libération.

“Avant de me donner votre réponse, je veux que vous sachiez que je suis conscient du fait que, si vous le libérez, vos ennemis vous critiqueront probablement. En effet, si vous le libérez, cela pourrait bien vous coûter des voix lors des prochaines élections dans le cas où vous vous présenteriez à nouveau.”

Les poings et la mâchoire serrés, le gouverneur m'a répondu :

“Si c'est ce que vous voulez de B., je vais le libérer même si cela me coûte 5 000 voix. Toutefois, avant de signer l'ordonnance de libération, j'exige que vous voyiez le Conseil de Clémence pour obtenir une recommandation favorable. J'exige aussi que vous obteniez les recommandations favorables du directeur et du gardien de la prison de l'Ohio. Vous savez qu'un gouverneur est soumis à la Cour de l'Opinion Publique et que ces gens en sont les représentants.”

La vente a été faite ! Et l'ensemble de la transaction s'est fait en moins de 5 minutes.

Le lendemain, je suis retourné au bureau du gouverneur, accompagné du directeur de la prison, et j'ai annoncé au gouverneur que le Conseil de Clémence, le gardien et le directeur ont tous donné leur recommandation pour la libération de B. Trois jours plus tard, l'ordonnance a été signée et B. est sorti par les portes en fer, en homme libre.

Pourquoi nous échouons ?

J'ai présenté tous les détails pour vous montrer que cette transaction n'a pas du tout été difficile. Le terrain pour la libération avait été préparé avant que je n'entre en scène. C'était B. lui-même qui avait fait cela grâce à son bon comportement et au service qu'il avait rendu aux 1.729 prisonniers. En créant le premier système d'éducation par correspondance en prison, il a fabriqué la clé qui allait ouvrir les portes de sa prison.

Alors, pourquoi les autres qui avaient demandé sa libération auparavant avaient-ils échoué ?

Ils ont échoué parce qu'ils n'avaient pas utilisé leur imagination !

Ils ont peut-être demandé au gouverneur de libérer B. parce que les parents de ce dernier étaient des gens importants ou parce qu'il avait un diplôme universitaire et donc avait du potentiel. Ils n'ont pas réussi à donner suffisamment de motifs convaincants au gouverneur pour justifier l'intérêt de sa libération, autrement, il aurait sans doute libéré B. bien avant que je ne sois entré en scène pour lui demander de le faire.

Avant d'aller voir le gouverneur, j'ai analysé tous les faits dans ma propre imagination, je me suis vu à la place du gouverneur et j'ai pensé au type de discours qui pourrait avoir le plus grand impact sur moi si j'étais réellement à sa place.

Quand j'ai demandé la libération de B., je l'ai fait au nom des 160.000 malheureux détenus dans les prisons des États-Unis à l'époque, et qui pourraient bénéficier du système d'éducation qu'il avait créé.

Je ne lui ai pas dit que les parents de B. étaient des gens importants. Je n'ai pas non plus parlé de mon amitié avec lui des années auparavant. Je n'ai pas du tout indiqué non plus le fait qu'il était un homme bien. Tous ces aspects auraient pu être utilisés comme motifs pour sa libération, mais ils semblaient insignifiants en comparaison avec la plus puissante raison que sa libération serait utile à 160.000 autres détenus qui pourraient ressentir l'influence de son système d'éducation.

B. avait certainement une importance secondaire dans la prise de décision du gouverneur. Ce dernier y a sans doute vu un avantage possible, non pour B. seul, mais surtout pour les 160.000 hommes et femmes qui avaient besoin de l'influence que B. pourrait avoir s'il était libéré.

Et ça, c'était de l'imagination !

Ça démontrait également l'art de la vente !

Pratiquement toutes les tâches difficiles sont faciles à réaliser si on les approche sous le bon angle

Par la suite, en parlant de cet événement, un homme qui avait travaillé assidûment pendant plus d'un an pour tenter de faire libérer B. m'a demandé :

“Comment avez-vous fait pour y parvenir ?”

Je lui ai répondu : “Cela a été la tâche la plus facile que j'aie jamais effectuée car la plupart du travail avait déjà été fait avant que je ne commence. En effet, ce n'est pas moi qui ai réussi, mais B. lui-même.”

L'homme m'a regardé, perplexe. Il n'a pas compris ce que je vais essayer de vous expliquer le plus clairement possible :

Pratiquement toutes les tâches difficiles sont faciles à réaliser si on les approche sous le bon angle.

Deux facteurs importants ont contribué à la libération de B. :

1. Il avait fourni le matériel nécessaire pour une bonne cause avant que je ne m'en occupe ;

2. Avant mon audience auprès du gouverneur de l'Ohio, je me suis convaincu que j'avais le droit de demander la libération de B. et, du coup, je n'ai eu aucune difficulté à plaider ma cause d'une manière efficace.

Relisez ce qu'on a dit au début de cette leçon à propos de la télépathie et appliquez ces idées à ce cas.

Bien avant que je ne présente ma mission, le gouverneur savait que je luttais pour une bonne cause. Si mon esprit n'avait pas envoyé cette idée dans le sien, au moins la confiance qui se lisait dans mes yeux et le ton positif de ma voix reflétaient ma conviction dans les mérites de ma cause.

Encore une fois, je m'excuse pour ces références personnelles. Je les ai citées seulement parce que beaucoup de gens sont au courant du cas de B. que je viens de décrire. Je ne prends aucun crédit pour le rôle insignifiant que j'ai joué dans l'histoire, parce que je n'ai rien fait à part utiliser mon imagination comme un atelier pour rassembler tous les éléments indispensables à la vente. Je n'ai fait que ce que tout autre vendeur imaginatif aurait fait.

Il faut beaucoup de courage pour convaincre quelqu'un d'utiliser sa propre expérience aussi librement que je l'ai fait en présentant des faits liés à cette cause, mais la justification provient de la valeur de l'application du principe de l'imagination pour une cause que presque tout le monde connaît.

Je ne me rappelle d'aucun autre événement de ma vie, lié aux bien-fondés des 15 facteurs qui forment ce cours, qui se soit manifesté plus clairement que lors de la libération de B.

Mais ce n'est qu'un maillon d'une longue chaîne de preuves du pouvoir de l'imagination dans l'art de la vente.

Il existe un nombre infini de solutions pour tous les problèmes, mais il n'y a qu'une seule meilleure solution. Trouvez cette unique solution qui soit la meilleure et votre problème sera résolu. Peu importe la valeur de vos produits ou services, il y a des millions de manières erronées de les vendre. Seule votre imagination vous aidera à trouver le meilleur moyen.

L'une des caractéristiques de l'être humain à ne pas oublier lors d'une négociation

Pendant que vous cherchez le meilleur moyen de proposer vos produits ou services, rappelez-vous de cette caractéristique particulière de l'être humain :

Les gens vous accorderont plus facilement les faveurs que vous leur demandez pour une tierce personne, mais ils seront plus hésitants si vous le faites pour votre propre avantage.

Vous avez sans doute remarqué que j'ai pris en compte cette affirmation lorsque j'ai demandé au gouverneur de l'Ohio de libérer B. Je lui ai prié de le faire, non pas pour moi-même, ni pour B., mais au profit des 160.000 malheureux prisonniers des États-Unis à l'époque.

Les vendeurs qui ont de l'imagination proposent toujours leurs produits ou services en insistant sur les avantages que les acheteurs potentiels en tireront.

Il est rare qu'une personne achète un produit ou un service juste pour faire plaisir au vendeur. Un trait de la nature de l'humanité nous pousse à ne penser qu'à ce qui est le mieux pour nos propres intérêts d'abord. C'est un fait indiscutable, et les opinions des idéalistes qui le contredisent ne sont pas fondées.

En clair, les gens sont égoïstes !

Comprendre la vérité signifie comprendre comment présenter votre cause, que ce soit pour demander la libération d'un condamné ou pour vendre un produit.

Dans votre propre imagination, planifiez la présentation de votre cause de sorte que les avantages les plus intéressants et les plus convaincants pour l'acheteur soient exposés le plus clairement possible.

C'est cela l'imagination !

Je n'ai jamais vu quelqu'un essayant de divulguer les stigmates d'un autre sans que je ne me demande si celui-ci ne porte lui-même la marque d'une disgrâce qui l'aurait ruiné s'il avait été confronté à la justice.

Comment éviter d'attirer les échecs ?

Un fermier s'installa dans une ville avec son chien berger bien dressé. Très vite, il constata que le chien était mal à l'aise dans cette ville, alors, il décida de s'en "débarasser". (Observez le mot entre guillemets.)

Il emmena le chien dans un village. Il frappa à la porte d'une ferme, un homme en béquilles ouvrit la porte en boitant. L'homme avec le chien le salua et lui demanda :

– "Ne voudriez-vous pas acheter un beau chien berger dont je veux me débarrasser ?"

– L'homme en béquilles lui répondit : "Non !" et referma la porte.

L'homme avec le chien frappa aux portes d'une douzaine d'autres fermes en posant la même question et reçut la même réponse. Il fut alors convaincu que personne ne voulait son chien et décida de rentrer chez lui, en ville.

Le soir, il raconta son malheur à un homme d'imagination. Celui-ci entendit la façon utilisée par le premier pour "se débarrasser" du chien.

– "Laissez-moi résoudre votre problème avec le chien", lui proposa l'homme d'imagination.

Le propriétaire fut d'accord. Le lendemain matin, l'homme d'imagination emmena le chien à la campagne. Il s'arrêta à la première ferme où le propriétaire du chien se fut présenté la veille. Le même vieillard en béquilles ouvrit la porte, en boitillant toujours. L'homme d'imagination lui dit :

– "Je vois que vous boitez à cause du rhumatisme. Vous avez besoin d'un chien bien dressé pour faire vos courses. J'ai ici un chien qui avait été entraîné pour ramener les vaches à la ferme, chasser les animaux sauvages, rassembler les troupeaux de moutons et rendre d'autres services utiles. Vous pouvez avoir ce chien pour 1.000 euros."

– "D'accord," dit l'homme en béquilles, "je le prends !"

Cela aussi c'était de l'imagination !

Personne ne veut un chien dont quelqu'un d'autre veut se "débarrasser" mais presque tout le monde aimerait bien en avoir un qui sait rassembler les moutons et les vaches et qui rend des services utiles.

Le chien était le même que celui que l'acheteur en béquilles avait refusé la veille, mais l'homme qui l'a vendu ce jour-là n'était pas celui qui avait essayé de "s'en débarrasser".

Si vous utilisez votre imagination, vous saurez que personne ne veut quelque chose dont quelqu'un d'autre essaie de se "débarrasser".

Rappelez-vous de la Loi de l'Attraction à travers laquelle "ce qui se ressemble s'assemble". Si vous montrez et mettez en scène le rôle d'un échec, vous n'attirez que des échecs.

L'emploi de l'imagination est nécessaire dans tout ce que vous entreprenez

Peu importe votre activité, elle a besoin de l'emploi de l'imagination.

La chute de Niagara n'était rien d'autre qu'une grande masse d'eau coulante jusqu'à ce qu'un homme d'imagination l'ait exploitée et a transformé l'énergie perdue en courant électrique qui fait tourner les roues de l'industrie. Avant l'apparition de cet homme d'imagination, des millions de personnes avaient vu et entendu rugir les chutes mais n'avaient pas eu l'idée de l'exploiter.

Le premier Rotary Club du monde est né de l'imagination fertile de Paul Harris, de Chicago. Il a vu dans ce fruit de son cerveau un moyen efficace de trouver des clients potentiels et de développer son activité d'avocat. Le code d'éthique de la profession juridique interdit la publicité habituelle, mais l'imagination de Paul Harris a conçu un système qui lui a permis de promouvoir son activité sans passer par la publicité habituelle.

Si le vent de la Fortune souffle temporairement contre vous, rappelez-vous que vous pouvez l'exploiter et l'utiliser pour vous transporter vers votre objectif défini, à l'aide de votre imagination. Un cerf-volant s'élève contre le vent, et non avec lui !

Le docteur Frank Crane était un prédicateur sans trop de succès jusqu'à ce que les salaires trop bas du clergé l'aient forcé à utiliser son imagination. Très vite, il gagnait 1 million d'euros par an en travaillant une heure par jour pour écrire des essais.

Bud Fischer travaillait jadis pour un salaire de misère, mais il a réussi à gagner 750.000 euros par an en faisant sourire les gens à

travers ses bandes dessinées. L'art ne fait pas partie de ses dessins et il doit donc vendre son imagination.

Woolworth était un employé mal payé dans un magasin – mal payé, peut-être, car il n'avait pas encore découvert qu'il avait de l'imagination. Avant de mourir, il a construit le plus grand immeuble de bureaux du monde, et a offert aux États-Unis des centaines de magasins grâce à l'utilisation de son imagination.

En analysant ces exemples, vous allez observer qu'une étude attentive de la nature humaine a joué un rôle important dans les réussites mentionnées. Afin d'utiliser votre imagination d'une manière profitable, vous devez étudier les raisons qui poussent les gens à faire ou ne pas faire une action quelconque. Si votre imagination vous fait comprendre que les gens répondent rapidement à vos demandes quand celles-ci sont dans leurs propres intérêts, vous pouvez obtenir pratiquement tout ce que vous désirez.

J'ai vu ma femme faire une vente très intelligente à notre enfant un jour. Celui-ci martelait la table d'acajou de notre bibliothèque avec une cuillère. Quand ma femme a voulu la lui prendre, il a refusé de la lui donner. Comme elle a de l'imagination, elle a offert à l'enfant un bonbon rouge. Il a immédiatement abandonné la cuillère et a concentré son attention sur l'objet plus intéressant.

C'était de l'imagination mais c'était également l'art de la vente. Elle a obtenu ce qu'elle voulait sans recourir à la force.

Arrêté pour excès de vitesse mais sauvé grâce à son imagination

Un jour, j'ai été en voiture avec un ami qui dépassait la limite de vitesse. Un gendarme en moto a arrêté mon ami pour excès de vitesse. Ce dernier a souri gentiment au gendarme et lui a dit :

– “Je regrette de vous avoir causé des problèmes mais je voulais prendre le train de 10 h avec mon ami ci-présent, c'est pour cela que j'ai dû rouler à 110 kilomètres à l'heure.”

– “Non, vous avez été à 100 kilomètres à l’heure,” a répliqué le gendarme, “et parce que vous êtes si honnête, je vous laisse passer cette fois-ci, mais faites plus attention à l’avenir.”

Cela, aussi, c’était de l’imagination ! Même un gendarme écoute les motifs si ceux-ci sont présentés d’une manière convaincante, mais malheur à l’automobiliste dont l’indicateur de vitesse ne marche pas et qui essaie de convaincre ce même gendarme.

Quelques mises en garde contre certaines formes d’imagination

Il y a une forme d’imagination contre laquelle je vous mets en garde. Certaines personnes s’imaginent qu’ils peuvent obtenir quelque chose sans rien donner en échange ou qu’ils peuvent vivre dans ce monde sans respecter les droits des autres. Il y a plus de 60 000 prisonniers en France et la plupart d’entre eux en sont arrivés là à cause de leur imagination qui les a poussés à vivre leur vie sans se soucier des droits des autres.

À la prison de Fresnes, un homme avait été condamné à 35 ans de prison pour contrefaçon, et le plus gros montant qu’il ait jamais gagné de sa mauvaise application de l’imagination était de 120 euros.

Il y a aussi des gens qui dirigent leur imagination vers une tentative absurde qui consiste à trouver un moyen de voir ce qui se passe quand “un corps immobile entre en contact avec une force irrésistible”. Mais ces types-là sont internés dans des hôpitaux psychiatriques.

Encore une autre forme erronée de l’emploi de l’imagination : celle du jeune garçon ou de la jeune fille qui croit connaître plus de choses sur la vie que ses propres “parents”. Mais cette forme-là peut changer avec le temps. Mes propres fils m’ont appris des tas de choses que mon père avait essayé en vain de m’enseigner quand j’avais leur âge.

Comment deviner à l'avance ce que pensent vos clients ?

Le temps et l'imagination (qui n'est souvent que le produit du temps) nous enseignent beaucoup de choses, dont la plus importante est la suivante :

Tous les hommes sont très semblables à bien des égards.

Chers vendeurs, si vous voulez savoir ce que pensent vos clients, il vaut mieux vous analyser vous-mêmes et voir ce que vous penseriez si vous étiez à leur place.

Étudiez-vous vous-même, essayez de comprendre quelles sont les raisons qui vous poussent à faire ou à ne pas faire un acte quelconque. En faisant ainsi, vous améliorerez largement votre capacité à employer votre imagination dans le bon sens.

Le principal atout d'un détective est l'imagination. La première question qu'il pose lorsqu'il est appelé pour résoudre un crime est : "Quelle a été le motif ?". S'il trouve motif, généralement il trouve aussi le coupable du crime.

Nous aimons tous les approbations et beaucoup d'entre nous aiment la flatterie mais il faut voir si ces tendances renforcent ou non le caractère, la force et l'individualité.

Apprenez à connaître à l'avance comment une personne réagira

Un homme avait perdu un cheval. Il passa une annonce pour le retrouver et proposa une récompense de 100 euros.

Quelques jours plus tard, un garçon, qui avait l'air naïf, vint ramener le cheval et exigea la récompense. Le propriétaire fut curieux de savoir comment ce petit garçon avait fait pour trouver le cheval :

– “Comment as-tu eu l'idée d'aller là où tu l'as trouvé ?” demanda-t-il.

– “Eh bien, j'ai pensé que je serais allé là si j'étais un cheval et j'y suis allé, et je l'ai trouvé”, répondit le petit garçon.

Pas mal pour un petit considéré comme naïf.

Combien d'entre nous, qui n'ont pas l'air naïfs, traversent la vie sans faire preuve d'autant d'imagination que ce petit garçon ?

Si vous voulez savoir ce qu'une personne fera ou comment elle réagira, faites travailler votre imagination, mettez-vous à sa place et vous aurez les réponses. C'est ça l'imagination !

Comment transformer votre objectif défini en réalité physique ?

Chacun de nous devrait être un peu rêveur. Toute entreprise a besoin de rêveurs, ainsi que toute industrie et toute profession. Mais le rêveur doit être également un homme d'action, sinon, il doit s'allier avec quelqu'un qui peut transformer ses rêves en réalités.

La plus grande nation au monde – les États-Unis – est le résultat de l'imagination de plusieurs esprits ayant combiné leurs rêves à l'action !

Votre esprit est capable de trouver de nouvelles idées utiles à partir des combinaisons d'anciennes idées, mais la chose la plus importante qu'il puisse créer est votre objectif principal qui vous permettra d'obtenir tout ce que vous souhaitez le plus au monde.

Votre objectif défini peut se transformer rapidement en réalité après avoir été façonné dans l'atelier de votre imagination.

Si vous savez exactement ce que vous voulez et que vous avez un plan précis pour atteindre votre objectif, vous êtes sur la bonne route vers le succès.

La bataille pour le succès est à moitié gagnée lorsqu'on sait exactement ce que l'on veut. La lutte est presque finie lorsqu'on décide d'exécuter un plan précis pour atteindre notre objectif défini, peu importe le prix à payer.

Le choix d'un objectif principal nécessite à la fois l'imagination et la décision ! Le pouvoir de la décision se développe avec la pratique. Une décision rapide qui force l'imagination à créer un objectif bien défini rend plus puissante la capacité à prendre des décisions dans d'autres circonstances.

Comment l'imagination vient-elle à notre secours dans les moments d'urgence ?

Les obstacles et défaites temporaires sont généralement des bénédictions déguisées puisqu'ils nous forcent à employer en même temps l'imagination et la prise de décision. C'est pourquoi, on lutte mieux lorsqu'on est mis au pied du mur et que l'on sait qu'il est impossible de se retirer. C'est alors qu'on prend la décision de lutter au lieu de fuir.

L'imagination n'est jamais aussi active que lorsque l'on se retrouve confronté à une urgence qui exige la prise d'une décision rapide et précise suivie d'une action.

Dans ces moments d'urgence, les gens ont pris des décisions, élaboré des plans et employé leur imagination d'une manière qui

leur a valu le nom de génies.

Bien des génies sont nés de la stimulation inhabituelle de l'imagination à la suite de quelque expérience éprouvante qui a occasionné une réflexion et une décision rapides.

Tout le monde sait que c'est uniquement en le forçant à être autonome qu'un enfant trop choyé le devient. Cela demande en même temps l'emploi de l'imagination et de la décision, et il n'y arrivera qu'en cas d'urgence.

Il a pu gérer la même église pendant 25 ans au lieu de 3 ans, comment a-t-il fait ?

Le Révérend P. W. Welshimer est le pasteur d'une église située en Canton, en Ohio, où il prêche depuis presque 25 ans. Généralement les pasteurs ne restent pas dans la même église pour si longtemps et le Révérend Welshimer n'aurait pas été l'exception à cette règle s'il n'avait pas allié l'imagination à ses devoirs pieux.

Habituellement, au bout de 3 ans, les pasteurs changent d'église. L'église du Révérend Welshimer bénéficie d'une École de Dimanche de presque 5 000 membres.

Aucun pasteur n'aurait pu gérer une église pendant un quart de siècle, avec l'accord de tous ses membres, et construire une École de Dimanche semblable, sans faire appel aux Lois de l'Initiative et du Leadership, de l'Objectif Défini, de la Confiance en Soi et de l'Imagination.

Je me suis penché sur l'étude des méthodes employées par le Révérend Welshimer, décrites ci-dessous pour le bénéfice des étudiants de cette philosophie.

On sait tous que les diverses factions de l'église mènent souvent à des désaccords qui rendent indispensable le changement de leader. Le Révérend Welshimer a évité cet obstacle en appliquant la Loi de l'Imagination. Lorsqu'un nouveau membre entre dans son église, il lui assigne immédiatement une tâche PRÉCISE – en fonction de son tempérament, de sa formation et de ses

compétences professionnelles, dans la mesure du possible – de sorte à “maintenir chaque membre de l’église occupé à faire une chose utile plutôt qu’à se disputer avec les autres”, comme le dit le Révérend lui-même.

Ce n’est pas une mauvaise politique à adopter dans le domaine des affaires ou autres. Le vieux dicton selon lequel “les paresseux sont les meilleurs outils du diable” est plus qu’un simple jeu de mots.

Assignez à n’importe quelle personne des tâches qu’elle aime faire, maintenez-la occupée et elle ne risquera pas de dégénérer dans une force désorganisée.

Si un membre de l’École de Dimanche est absent 2 fois de suite, un comité désigné par l’église l’appelle pour connaître la raison de son absence.

Pratiquement tous les membres de l’église font partie d’un “comité”. De cette manière, le Révérend Welshimer délègue aux membres eux-mêmes la responsabilité de rassembler les délinquants et de les intéresser aux affaires de l’église.

C’est un organisateur de premier rang. Ses efforts ont attiré l’attention de plusieurs hommes d’affaires américains. Des banques, des usines, des entreprises commerciales, etc. ont reconnu ses qualités de véritable Leader et lui ont proposé des postes à responsabilités très bien payés.

Dans le sous-sol de l’église, le Révérend Welshimer gère une imprimerie de première classe qui édite une revue hebdomadaire distribué à tous les membres. La production et la distribution de cette revue est une autre source d’emplois qui occupent les membres de l’église, car ils s’intéressent pratiquement tous à sa publication. Le document est exclusivement consacré aux affaires de l’église et de ses membres. Il est lu par chaque membre, ligne par ligne, car il y a toujours une chance que le nom de chaque membre soit mentionné dans la rubrique “Actualités locales”.

L'église a une chorale et un orchestre très doués dignes de certains des plus grands théâtres du monde. Ainsi, le Reverend Welshimer remplit le double objectif de fournir du divertissement et, en même temps, d'attirer les membres artistes en leur offrant l'occasion de faire ce qu'ils aiment le plus dans la vie.

Rassembler un million de dollars en très peu de temps ? C'est possible...

Le feu Dr Harpeur, ancien Président de l'Université de Chicago a été l'un des plus compétents présidents d'université de son époque. Il a eu un véritable talent de rassembler des fonds (et c'étaient des montants considérables). Il a même incité John D. Rockefeller à octroyer des millions de dollars pour soutenir l'Université de Chicago

Cela pourrait vous être utile d'étudier la technique du Dr Harpeur car il était un Leader parfait. De plus, son leadership n'était pas dû à la chance ou au hasard mais c'était le résultat d'une procédure soigneusement planifiée.

L'anecdote suivante illustre la manière dont il a su employer son imagination pour rassembler des sommes considérables :

Il est impossible de récolter des trèfles si l'on a semé des chardons. La nature ne fait pas les choses de cette manière. Elle fonctionne selon le principe de la Cause et de l'Effet.

Il avait besoin d'un million de dollars pour construire un nouvel édifice.

Après avoir dressé une liste de tous les riches de Chicago, pouvant lui accorder cette somme importante, il pensa à 2 millionnaires qui étaient des ennemis jurés.

L'un d'entre eux dirigeait à l'époque le Système des Voies Ferrées de Chicago. Après avoir choisi l'heure du déjeuner pour être sûr que ni le gardien, ni la secrétaire n'est présent au bureau, le Dr Harpeur pénétra nonchalamment dans le bureau de sa "victime" qui fut surprise de son apparition inattendue.

"Je m'appelle Harpeur, dit le médecin, et je suis le président de l'Université de Chicago. Vous excuserez ma visite mais comme je n'ai trouvé personne dans le bureau à l'extérieur (ce qui ne fut pas du tout par accident), je me suis permis d'entrer.

J'ai pensé à vous et à votre système de voies ferrées bon nombre de fois. Vous avez construit un système merveilleux et je comprends que vous avez gagné beaucoup d'argent grâce à vos efforts.

Tout en pensant à vous, je ne peux m'empêcher d'imaginer le jour où vous passerez dans le Grand Inconnu, vous partirez sans laisser derrière vous aucun monument qui soit associé à votre nom, parce que les autres prendront le contrôle de votre argent, et l'argent perd très rapidement son identité dès qu'il change de mains.

J'ai pensé maintes fois vous offrir l'occasion de perpétuer votre nom en vous autorisant à construire une nouvelle salle qui portera votre nom au rez-de-chaussée de l'Université. Je vous aurais offert cette occasion il y a longtemps si l'un de nos directeurs n'avait pas souhaité voir M. X (le nom de l'ennemi). Personnellement, j'avoue que je vous préfère et, si vous le permettez, j'essaierai de faire tourner le sort en votre faveur.

Je ne suis pas venu pour vous demander de prendre une décision aujourd'hui même. En passant dans le quartier, j'ai tout simplement pensé que c'était le bon moment de vous rencontrer. Réfléchissez-y. Si vous voulez me revoir, rappelez-moi, à n'importe quelle heure.

Je vous souhaite une excellente journée, monsieur ! Je suis enchanté d'avoir eu la chance de vous rencontrer."

En prononçant ces mots, il s'inclina sans donner au directeur de la compagnie ferroviaire la chance de dire oui ou non. En fait, le

directeur n'avait même pas eu l'occasion de parler. Ce fut le Dr Harpeur qui parla tout le temps. C'est ainsi qu'il avait tout planifié. Il alla au bureau simplement pour semer les germes, convaincu qu'elle allait fleurir bientôt.

Ses convictions n'étaient pas dépourvues de fondement. À peine était-il retourné à l'Université quand le téléphone sonna. Le directeur de la compagnie ferroviaire était à l'autre bout du fil. Il souhaita rencontrer le Dr Harpeur à l'université. Les 2 hommes se réunirent le lendemain matin et, une heure plus tard, le Dr Harper tenait entre ses mains un chèque d'un million de dollars

Malgré le fait que le Dr Harpeur n'était pas très grand en taille et avait une apparence ordinaire, on disait de lui qu'"il avait une façon particulière d'obtenir tout ce qu'il désirait".

Quelle était cette "façon particulière d'obtenir ce qu'il désirait ?"

C'était ni plus ni moins que sa compréhension de la puissance de l'Imagination.

Supposons qu'il aurait d'abord téléphoné au bureau du directeur de la société ferroviaire pour demander un rendez-vous. Beaucoup de temps se serait écoulé entre cette prise de rendez-vous et l'instant où il aurait rencontré cet homme-là. Évidemment, cela aurait permis à ce dernier d'anticiper les raisons de son appel et d'avoir le temps de formuler des prétextes logiques pour refuser sa demande.

Supposons aussi qu'il aurait commencé son discours par :

"L'Université a grandement besoin de fonds et je suis venu pour vous demander de nous aider. Vous avez gagné beaucoup d'argent et vous devez quelque chose à la communauté qui vous a permis d'y parvenir (ce qui était peut-être vrai). Si vous nous donnez un million de dollars, nous placerons votre nom sur une nouvelle salle que nous voulons construire."

Quel aurait été le résultat ?

Premièrement, il n'y aurait eu aucun motif suffisamment attrayant pour influencer le directeur. Bien qu'il soit peut-être vrai qu'il devait

quelque chose “à la communauté qui lui avait permis de faire fortune”, il ne l’aurait jamais admis.

Deuxièmement, il aurait préféré la position offensive plutôt que la position défensive au moment de la proposition.

Mais le Dr Harpeur employa son imagination et s’adapta parfaitement à la situation.

D’abord, il plaça le directeur sur la position défensive en l’informant qu’il (M. Harper) n’était pas certain de pouvoir obtenir l’accord de son conseil d’administration d’accepter l’argent en échange de son nom donné à la salle.

Ensuite, il insista sur l’honneur qu’éprouverait le directeur en voyant son nom inscrit sur cet édifice, surtout que le nom de son rival aurait pu y être inscrit à sa place. En outre, le Dr Harpeur a fait grand appel à l’une des plus communes faiblesses humaines, en montrant au directeur la manière de perpétuer son nom.

Tout cela requérait une application pratique de la Loi de l’Imagination.

Dr Harpeur était un Maître Vendeur. Quand il demandait des fonds, il en obtenait toujours les montants nécessaires en implantant dans l’esprit des gens auxquels il s’adressait une bonne raison de donner de l’argent, de sorte que ces parrains finissaient par avoir l’impression de recevoir un cadeau.

Souvent, cela prenait la forme d’un avantage commercial. Mais dans l’anecdote qu’on vient de raconter, c’était un appel à ce côté de la nature humaine qui rêve de perpétuer son nom après sa mort.

Mais les demandes de dons ont toujours été effectuées en suivant un plan précis soigneusement mis au point, embelli et adapté à l’aide de l’Imagination.

**Simple commercial devenu Directeur Général
d’une multinationale grâce à la Loi de**

l'Imagination

Quand la philosophie de la Loi du Succès se trouvait encore à l'état embryonnaire, longtemps avant d'être organisée dans un cours divisé en plusieurs leçons, j'avais donné des cours sur cette philosophie dans une petite ville de l'Illinois.

L'un des auditeurs était un jeune vendeur d'assurances-vie qui venait à peine de démarrer sa carrière dans ce domaine. Après avoir écouté ce que je disais sur le thème de l'Imagination, il mit en pratique ce qu'il avait appris pour résoudre son propre problème lié à la vente d'assurances-vie. Au cours de mon discours, je parlai de la valeur des efforts alliés grâce auxquels les gens ont plus de succès, et de la coopération qui "accroît" les profits de chaque partie.

À partir de cette suggestion, le jeune élabora immédiatement un plan par lequel il obtint la coopération d'un groupe d'hommes d'affaires qui n'avaient rien à voir avec le domaine des assurances.

Il alla voir le directeur de la plus importante grande surface de la ville et lui proposa d'offrir une police d'assurance de 10.000 euros à chaque client qui effectuait au moins 500 euros d'achats chaque mois. Ensuite, il fit le maximum pour informer les gens de cet arrangement et gagna ainsi de nombreux nouveaux clients.

Devant son magasin, le directeur du supermarché plaça une grande affiche pour annoncer cette offre d'assurance gratuite à ses clients et les inciter à effectuer TOUS LEURS ACHATS dans son magasin.

Le jeune commercial se dirigea ensuite vers la principale station-service de la ville et s'arrangea avec le patron pour assurer tous les clients qui achetaient de l'essence, de l'huile et d'autres produits d'entretien des véhicules.

Enfin, il se rendit dans le plus grand restaurant de la ville et conclut un accord similaire avec son propriétaire. Cette alliance s'avéra être très rentable pour le patron du restaurant qui lança une campagne publicitaire dans laquelle il déclara que ses plats étaient

si délicieux, purs et sains que les clients réguliers pouvaient être sûrs de vivre plus longtemps, c'est pourquoi il offrait une assurance de 10.000 euros à chaque client régulier.

**Charles Chaplin gagnait un million de dollars par an pour exécuter une drôle de marche et pour porter une paire de pantalons bouffants. C'est parce qu'il faisait quelque chose de différent.
Empruntez la méthode et personnalisez-la en fonction de votre domaine d'activité.**

Par la suite, le vendeur d'assurances-vie conclut des accords similaires avec un constructeur immobilier afin d'assurer la vie de chaque personne qui achetait l'une de ses propriétés, pour un montant suffisant pouvant couvrir la totalité du reste du crédit d'achat de la propriété en cas de décès de l'acheteur avant le règlement de la dernière échéance.

Quelques années plus tard, ce jeune homme devint le Directeur Général de l'une des plus grandes compagnies d'assurances internationales et gagna plus de 250.000 euros annuel.

Sa vie a changé au moment où il a découvert la manière de mettre en pratique la Loi de l'Imagination.

Son plan n'a pas été breveté. Il peut donc être copié à l'infini par d'autres conseillers commerciaux en assurance qui connaissent la valeur de l'imagination. Si je devais vendre des assurances-vie, je m'allierais certainement avec un groupe de distributeurs automobiles de plusieurs villes. Cela leur permet de vendre plus de voitures et

donc davantage de clients pour mes assurances-vie, grâce à leurs efforts.

Utilisez votre imagination créative pour atteindre la réussite financière

Vous pouvez atteindre facilement la réussite financière si vous maîtrisez l'utilisation de l'imagination créative.

Si vous faites preuve d'initiative et de leadership, et si vous avez assez d'imagination, vous saurez développer votre propre système de commercialisation pour vendre toutes sortes de produits, par exemple à l'aide d'Internet. Cela vous épargne des coûts de personnel, d'assurance contre le vol et vous permet de réduire les frais généraux de fonctionnement de votre boutique.

L'e-commerce a autant de succès que les distributeurs automatiques de nourritures et de boissons. C'est même plus rentable si vous maîtrisez bien tous les outils nécessaires.

Les germes de cette idée ont été semés. C'est à vous d'en profiter !

Quelqu'un doué d'un esprit inventif pourrait faire fortune et, en même temps, sauver des centaines de vies chaque année, en France, en mettant au point un autre système qui remplacerait ou viendrait en complément des barrières et du feu qui clignote à l'arrivée d'un train, devant les passages à niveau.

L'imagination alliée à quelques aptitudes mécaniques pourrait créer ce système extrêmement utile, et rendre riche son inventeur.

Tout fermier ayant suffisamment d'imagination se procurerait une liste des automobilistes de sa région et les inviterait à venir acheter directement à sa ferme les produits fermiers qu'il leur faut. Cela lui épargnerait l'effort d'aller les vendre en ville et, en faisant ainsi, il pourrait constituer un fichier de clientèle. De cette manière, les clients auraient l'avantage d'acheter des produits naturels, vendus

directement par le producteur, à un prix inférieur à celui proposé par les revendeurs locaux.

Permettre aux automobilistes d'acheter des goûters, sandwiches, souvenirs, et plein d'autres choses en même temps que le carburant, à la station-service, est un fruit de l'imagination.

Ce sont de simples suggestions, pas du tout compliquées à mettre en pratique et, c'est justement de telles utilisations de l'imagination qui apportent la réussite financière.

La création du premier libre-service Goulet-Turpin qui a compensé son inventeur de plusieurs millions d'euros était une idée très simple que n'importe qui aurait pu concevoir dans son esprit, mais il a fallu une dose d'imagination pour transformer cette idée en réalité.

Plus une idée est simple et adaptée à un besoin, plus elle est précieuse, car personne n'est intéressé par des projets trop compliqués ou qui comportent beaucoup trop de détails.

Que se passe-t-il quand un vendeur ne fait pas du tout appel à son imagination ?

L'Imagination est le plus important facteur qui contribue à l'art de la vente.

Un Maître Vendeur fait appel systématiquement à son imagination. Un commerçant extraordinaire compte sur l'imagination pour trouver les idées qui rendent son affaire plus prospère.

L'Imagination peut être utilisée efficacement pour vendre tous produits, même petits tels que cravate, chemise, bonnet, etc. Nous allons voir comment le faire.

Un jour, j'entrai dans l'une des plus célèbres boutiques de vêtements pour hommes, à Paris, pour acheter quelques chemises et cravates.

Quand je m'approchai des cravates, un jeune homme intervint et me demanda :

“Est-ce que vous voulez quelque chose ?”

Si j'avais été ce jeune homme, je n'aurais jamais posé cette question. Il aurait dû savoir, par le simple fait que je m'étais approché du comptoir, que je voulais regarder les cravates.

J'en choisis 2 ou 3, je les examinai brièvement, puis je les remis toutes à leur place à l'exception d'une bleue qui eut attiré mon attention. Finalement, je la remis à sa place également et je décidai de regarder les autres vêtements.

Le jeune homme eut alors une bonne idée. Il prit une cravate jaune criarde, l'enroula autour de son doigt et me demanda :

“Comme elle est belle, n'est-ce pas ?”

Je déteste les cravates jaunes et ce vendeur ne devina pas mes goûts en me suggérant qu'elle était belle. Si j'avais été à sa place, j'aurais choisi la cravate bleue à laquelle mon client s'était intéressé et je l'aurais enroulée autour de mes doigts pour lui montrer son aspect après être nouée. J'aurais appris les préférences de mon client d'après les types de cravates examinées par lui-même. En plus, j'aurais su celle qu'il aurait préférée grâce au temps qu'il avait passé à la tenir entre ses mains. Personne ne s'arrête pour regarder un article qui ne lui plaît pas.

Je me dirigeai ensuite au rayon des chemises. Là, je fus accueilli par un vieil homme qui me demanda :

“Que puis-je faire pour vous aujourd'hui ?”

Je me dis à moi-même que s'il devait faire quelque chose pour moi, cela devrait être ce jour-même, car j'avais l'intention de ne plus jamais revenir dans ce magasin.

Je lui dis que je voulais regarder quelques chemises et je lui décrivis le style et la couleur que je cherchais.

L'homme devina très bien mes goûts et me répondit :

“Je suis désolé, monsieur, mais on ne porte pas ce style pendant cette saison, c'est pourquoi nous n'en exposons pas.”

Je lui dis que je savais qu'“on” ne portait pas le style que j'avais demandé et que c'était justement pour cette raison, entre autres, que je voulais m'habiller de la sorte, pourvu que j'en trouve en stock.

Quoi de plus embêtant pour un homme, et spécialement pour celui qui sait exactement ce qu'il veut et le décrit dès son entrée dans un magasin, que d'entendre dire qu'on ne porte pas le style qu'il veut pendant la saison.

Une telle déclaration est une insulte pour l'intelligence du client et, dans la plupart des cas, fatale pour une vente.

Si je devais vendre des marchandises, je penserais d'abord aux préférences du client, sans manquer aucunement de tact et de diplomatie. Je montrerais avec tact le produit que je trouverais plus approprié par rapport à celui qu'il chercherait, si ce dernier n'était pas en stock.

L'un des plus célèbres écrivains du monde a construit sa fortune sur la simple découverte qu'il est rentable d'écrire sur ce que les gens savent déjà et avec lequel ils sont déjà d'accord. La même règle pourrait très bien s'appliquer à la vente de marchandises.

Le vieil homme sortit finalement plusieurs boîtes de chemises qui ne ressemblaient absolument pas à celle que j'avais demandée.

Je lui dis qu'aucune ne me plaisait et comme je m'apprêtais à partir, il me demanda si j'aimerais regarder quelques jolies paires de bretelles. Vous imaginez ? Tout d'abord je ne porte pas de bretelles et, en plus, rien n'indiquait que je voulais regarder des bretelles.

C'est très bien qu'un vendeur essaie d'éveiller l'intérêt du client pour des produits qu'il ne demande pas à voir, mais, il faut avoir la sagesse de proposer quelque chose qui réponde au goût du client.

Je quittai le magasin sans avoir acheté ni chemise ni cravate, et j'étais un peu agacé d'avoir été si terriblement sous-estimé à cause de mes styles vestimentaires.

Celui qui a peur de donner crédit à ceux qui l'aident à faire un travail honorable est si mesquin que l'Opportunité passera un jour à côté de lui sans le voir.

L'imagination et l'art de vendre

Un peu plus loin, dans la même rue, j'entrai dans un petit magasin où il y avait des chemises et des cravates exposées dans la vitrine.

Là, je fus accueilli si différemment !

Le vendeur ne me posa aucune question inutile ou automatique. Il me regarda quand j'entrai par la porte, me jaugea précisément et m'accueillit par un aimable : "Bonjour, monsieur !"

Ensuite, il me demanda : "Qu'est-ce que vous voulez que je vous montre en premier : les chemises ou les cravates ?"

Je lui dis que j'aimerais regarder d'abord les chemises. Puis, il jeta un œil au style de chemise que je portais, demanda ma taille et commença à me montrer des chemises de tous les types et les couleurs que je cherchais, sans que j'eusse besoin de prononcer un mot de plus.

Il me proposa 6 styles différents et observa attentivement celui je choisis en premier. Je regardai en détails chaque chemise, puis, je les déposai sur le comptoir.

Cependant, le vendeur remarqua que j'avais examiné plus longuement l'une des chemises. Dès que je l'eus posée sur le comptoir, le vendeur la prit et se mit à m'expliquer comment elle avait été fabriquée. Ensuite, il alla au rayon des cravates et en revint avec 3 belles cravates bleues, exactement du type que je cherchais, toutes nouées. Il les mit devant la chemise, en attirant mon attention sur l'harmonie parfaite entre la couleur des cravates et celle de la chemise.

Cela faisait à peine 5 minutes que j'étais entré dans ce magasin et j'avais déjà acheté 3 chemises et 3 cravates. En plus, quand je fus sorti de là, je savais que j'allais revenir dès que j'aurais besoin de chemises et de cravates.

J'ai appris par la suite que le propriétaire de ce petit magasin paie un loyer mensuel de 5 000 euros mais gagne une petite fortune juste en vendant des chemises, des cravates et des boutons de manchette. Son entreprise n'aurait pas résisté sur le marché s'il n'était pas un fin connaisseur de la nature humaine, ce qui lui permet d'accroître son chiffre d'affaires et de fidéliser ses clients.

Pourquoi perdez-vous des clients ?

Observez les gens lorsqu'ils essaient des lunettes de soleil, par exemple. Je me demande souvent pourquoi certains vendeurs ne lisent pas dans l'esprit de leurs clients potentiels, juste en regardant la manière dont ils essaient les lunettes.

Une personne entre dans un magasin et demande de voir plusieurs lunettes de soleil. Le vendeur lui sort celles qu'elle voudrait essayer. Si un modèle lui convient, elle le gardera plus longtemps sur son nez ; sinon, elle l'enlèvera immédiatement.

En fin de compte, quand un client trouve quelque chose qui lui plaît, il le montre par des gestes faciles à saisir pour tout vendeur habile. D'abord, il se regarde longtemps dans le miroir : face, profils ; et même parfois, il les met sur la tête pour voir ce que cela donne. Les signes d'admiration sont évidents. Puis, il les enlève et les examine de très près. Ensuite, il les met probablement de côté pour pouvoir en essayer d'autres. À ce moment-là, le vendeur intelligent gardera les lunettes qui plaisent le plus à son client et, au bon moment, il les ressortira et lui proposera de les réessayer.

Grâce à l'observation attentive des préférences et des goûts des clients, un bon vendeur peut vendre jusqu'à 2 ou 3 lunettes au même client, car il concentre ses efforts sur la vente des modèles qui plaisent aux clients.

La même règle s'applique à la vente de toute marchandise. Le client lui-même indiquera ce qu'il désire. Il suffit de l'observer et, si l'indice est suivi, le client ne sortira pas du magasin sans avoir acheté quelque chose.

Je pense que l'estimation selon laquelle 75 % des "acheteurs perdus", c'est-à-dire les clients qui partent sans rien acheter, sont dus au manque de tact lors de la présentation des produits.

Prenez le temps d'étudier la personnalité de vos clients

Un jour d'automne, je suis entré dans un magasin de chapeaux pour acheter un chapeau feutre. C'était un samedi après-midi, il y avait beaucoup de monde, et j'ai été abordé par un jeune vendeur "hyper" pressé qui n'avait pas encore appris comment juger les gens en un clin d'œil.

Sans aucune raison, ce jeune a pris un chapeau melon marron et me l'a tendu. J'ai pensé qu'il essayait d'être drôle et j'ai refusé de prendre le chapeau en lui disant, et en essayant de retourner son compliment et d'être amusant à mon tour : "Est-ce que vous

racontez aussi des histoires le soir, au lit ?” Il m’a regardé avec stupeur, mais n’a pas pris la réplique que je lui avais offerte.

Si je n’avais pas observé le jeune homme de plus près, et si je ne l’avais pas jugé comme étant un jeune homme sérieux mais sans aucune expérience, je me serais vraiment senti insulté, car je déteste toutes sortes de chapeau melon, un melon marron en plus.

L’un des vendeurs confirmés a vu par hasard ce qui s’était passé, s’est approché et a saisi le melon marron des mains du jeune homme, avec un sourire au visage comme pour me ramener à de meilleures dispositions, tout en lui disant : “Mais qu’est-ce que tu essaies de montrer à ce monsieur en fait ?”

Cela a gâché mon plaisir et le vendeur qui m’avait reconnu tout de suite comme étant un homme important m’a vendu le premier chapeau qu’il a sorti.

En général, le client se sent flatté quand un vendeur prend le temps d’étudier sa personnalité et présente les marchandises appropriées à cette personnalité.

La différence entre un bon et un mauvais vendeur

Les impétueux vont de pair avec les hésitants. Celui qui se met en colère est habituellement un bluffeur, et quand il est pris au mot, il est un velléitaire.

Il y a quelques années, je suis entré dans l'un des plus grands magasins de vêtements à Paris et j'ai demandé un costume, en décrivant précisément ce que je voulais, mais sans mentionner le prix.

Le jeune homme, qui s'est présenté comme étant le vendeur, a dit qu'il ne croyait pas avoir un tel costume, mais comme j'ai vu exposé sur un mannequin ce que je voulais exactement, j'ai attiré son attention sur ce costume. Puis, il s'est exclamé : "Ah, c'est celui-là ? C'est un costume qui coûte cher !"

Sa réponse m'a amusé et énervé en même temps, alors, je lui ai demandé ce qu'il voyait sur moi et qui lui faisait croire que je ne suis pas venu pour acheter ce costume cher ?

Embarrassé, il a essayé de m'expliquer, mais ses explications étaient aussi mauvaises que l'insulte initiale, et j'ai commencé à me diriger vers la porte, en marmonnant quelque chose sur les "ignorants".

Avant d'arriver à la porte, j'ai été abordé par un autre vendeur qui a remarqué que je n'étais pas du tout content. En faisant preuve de tact qui mérite bien d'être rappelé, ce vendeur m'a engagé dans une conversation pendant laquelle je me suis déchargé de mes malheurs et il a réussi à me faire revenir avec lui et voir le costume.

Avant de sortir du magasin j'ai acheté le costume que je voulais ainsi que 2 autres que je n'avais pas l'intention d'acheter.

Telle est la différence entre un bon vendeur et un autre qui fait fuir les clients. De plus, plus tard j'ai présenté 2 autres amis au même vendeur et il a fait des ventes considérables à chacun des 2.

Si vous voulez vendre, présentez à vos clients des produits qui sont en harmonie avec leur personnalité

Toujours à Paris, je marchais sur les Champs-Élysées quand mon attention a été attirée par un beau manteau gris dans la vitrine d'un magasin de vêtements pour hommes. Je n'avais aucune intention de l'acheter mais j'étais curieux de connaître le prix, alors, j'ai ouvert la

porte, et sans y entrer, j'ai simplement enfoncé la tête à l'intérieur pour demander au premier homme que j'ai vu combien coûtait le manteau dans la vitrine.

Puis, a suivi l'une des plus intelligentes techniques de ventes que j'aie jamais observée.

Le vendeur savait qu'il ne pouvait vendre le manteau que si j'entrais dans le magasin, alors, il m'a proposé : "Pourquoi n'entrez-vous pas, monsieur, pendant que je cherche le prix de ce manteau ?"

Il connaissait le prix, évidemment, mais c'était sa manière de me désarmer de la pensée qu'il avait l'intention de me vendre le manteau.

Je devais être aussi poli que le vendeur, naturellement, alors, je lui ai répondu : "Bien sûr," et j'y suis entré.

Le vendeur a dit : "Venez par ici, monsieur, et je trouverai cette information pour vous."

En moins de 2 minutes, je me suis trouvé devant une vitrine, mon manteau à la main, me préparant pour essayer un manteau similaire à celui que j'ai vu sur la vitrine.

Quand j'ai essayé le manteau, j'ai trouvé qu'il m'allait presque parfaitement (ce qui n'était pas un hasard, grâce à la précision de l'observation du vendeur attentif). Mon attention a été attirée par le toucher doux et plaisant de la matière. J'ai caressé la manche du manteau de haut en bas – comme l'avait fait le vendeur pendant qu'il décrivait la matière – et j'étais convaincu que c'était une très belle pièce.

À ce moment-là, j'ai à nouveau demandé le prix, et quand il m'a annoncé que le manteau ne coûtait que 500 euros, j'ai été agréablement surpris, car il m'avait fait croire qu'il coûtait bien plus cher. Pourtant, la première fois que je l'ai vu dans la vitrine, à mon avis il coûtait environ 350 euros, et je doute que je l'aurais payé

beaucoup plus si je n'étais pas tombé sur un homme qui savait présenter le manteau le plus avantageusement possible.

Si le manteau faisait deux tailles au-dessus ou une taille en-dessous, je ne crois pas que je l'aurais acheté même si le magasin s'occupait des retouches.

En fait, j'ai acheté ce manteau "sur l'impulsion du moment", comme diraient les psychologues, et je ne suis pas le seul à faire ainsi.

Une seule erreur de la part du vendeur l'aurait fait perdre la vente de ce manteau-là. S'il avait tout de suite répondu "500 euros", au moment où j'ai ouvert la porte juste pour demander le prix, j'aurais certainement dit "Merci" et continué mon chemin sans voir le manteau.

Plus tard dans la saison, j'ai acheté 2 costumes du même vendeur, et si j'habitais maintenant à Paris, il y a de grandes chances que je revienne le voir pour acheter d'autres habits, parce qu'il m'a toujours présenté des vêtements en harmonie avec ma personnalité.

Quelques techniques pour que les gens préfèrent acheter plus cher chez vous plutôt que moins cher ailleurs

Le magasin Marshall Field de Chicago – l'équivalent du Harrods de Londres ou des Galeries Lafayette de Paris – gagne plus d'argent que tout autre magasin du même type aux États-Unis. Les gens préfèrent payer plus chers et se sentir plus satisfaits au lieu d'acheter les mêmes articles ailleurs, même moins chers.

Pourquoi cela ?

Eh bien, il y a de nombreuses raisons dont la possibilité d'échanger tout article acheté dans le magasin Marshall Field, ou de

se faire rembourser en totalité en cas de non satisfaction. C'est le client qui décide. Tout article vendu dans le magasin est garanti.

Une autre raison pour laquelle les gens sont prêts à payer davantage dans le magasin Marshall Field est le fait que tous les articles sont beaucoup mieux disposés que ceux de la plupart des autres magasins, afin de mettre en évidence leurs avantages. Les vitrines du magasin sont de vraies œuvres d'art, comme si elles étaient créées pour l'art et pas seulement pour vendre des marchandises. Même chose pour les articles exposés à l'intérieur. Il y a de l'harmonie et un style propre à l'établissement Marshall Field dans la façon de regrouper les articles et dans l'aménagement général du magasin, ce qui crée une "atmosphère" beaucoup plus qu'imaginaire.

Encore une autre raison pour laquelle le magasin Marshall Field vend plus que la plupart des autres commerçants est due à la sélection et la surveillance attentives des employés. Ils sont tous aimables et accueillants. Il est rare qu'un vendeur ou une vendeuse de ce magasin soit distant ou distante. D'ailleurs, de nombreux hommes ayant fait connaissance avec les vendeuses du magasin Marshall Field les ont épousées plus tard.

Les articles achetés dans le magasin Marshall Field sont emballés très soigneusement et plus artistiquement que dans les autres magasins. C'est également pour cette raison que les gens n'hésitent pas à venir, quitte à payer plus cher.

L'emballage artistique augmente considérablement la valeur de vos marchandises, pensez-y

Puisque nous parlons de l'emballage artistique des marchandises, j'aimerais vous raconter l'histoire de l'un de mes amis qui aidera ceux qui travaillent dans le commerce à comprendre comment l'imagination peut être utilisée, même dans l'emballage des marchandises.

Mon ami avait un étui à cigarettes très beau qu'il avait porté depuis des années, et dont il était très fier parce que c'était un cadeau de sa femme.

L'usage continu avait pas mal détérioré l'étui. Il avait été déformé, cabossé, les charnières abîmées, etc., jusqu'à ce qu'il se soit décidé de l'emmener à Caldwell, le bijoutier, pour le réparer. Il a laissé l'étui et leur a demandé de l'envoyer à son bureau lorsqu'il était prêt.

Environ 2 semaines plus tard, une nouvelle camionnette de livraison splendide portant l'inscription Caldwell s'est arrêtée devant son bureau, et un beau jeune homme habillé d'un uniforme propre en est sorti avec un paquet artistiquement emballé et attaché avec un joli ruban.

Le paquet a été livré à mon ami le jour de son anniversaire. Il ne se rappelait plus qu'il avait laissé l'étui à cigarettes à la bijouterie pour être réparé. En observant la beauté et la dimension du paquet qu'il venait de recevoir, il a évidemment pensé que quelqu'un lui avait envoyé un cadeau pour son anniversaire.

Sa secrétaire et ses autres employés se sont rassemblés autour de son bureau pour le regarder ouvrir son "cadeau". Il a coupé le ruban et a enlevé l'emballage extérieur. Il y avait ensuite un autre emballage en papier de soie, attaché avec de beaux plombs dorés portant les initiales et la marque Caldwell. Ce papier a été enlevé et voilà ! la plus belle boîte en peluche qu'il ait jamais vue. Il a ouvert la boîte et après avoir enlevé le papier de soie, il y avait l'étui à cigarettes qu'il a reconnu, après une inspection attentive, similaire à celui qu'il avait laissé pour être réparé, mais qui ne ressemblait pas au même étui grâce à l'imagination du directeur de Caldwell.

Chaque bosse avait été attentivement redressée. Les charnières avaient été centrées et l'étui avait été poli et nettoyé de sorte qu'il brillait de la même manière que lorsqu'il était tout neuf.

Simultanément, un long "O-o-o-o-o-o-Oh" d'admiration venait des spectateurs, y compris le propriétaire de l'étui à cigarettes.

Et la facture ! C'était énorme, et pourtant, le prix de la réparation ne semblait pas trop élevé. En fait, tout ce qui composait la transaction – le premier emballage, le ruban, l'emballage en papier de soie, les plombs dorés, la livraison du paquet par un jeune homme en uniforme avec une nouvelle camionnette bien aménagée – a été basé sur une psychologie soigneusement étudiée qui bannissait toute impression de payer cher pour la réparation.

E.M. Statler était devenu le directeur d'hôtel le plus réputé du monde en rendant plus de services et d'une qualité meilleure que ceux pour lesquels ses clients payaient.

Généralement, les gens ne se plaignent pas des prix élevés, à condition que le "service" ou l'embellissement des marchandises les justifie. Ce dont les gens détestent, et à juste titre, ce sont les prix élevés avec un service "négligé".

Cet incident de l'étui à cigarettes a représenté une leçon importante pour moi, et je pense qu'il en est de même pour tous ceux qui vendent des marchandises, quelles qu'elles soient.

Les produits que vous vendez pourraient bien valoir tout ce que vous demandez pour eux. Mais pour cela, vous devez étudier attentivement la meilleure façon de les présenter et de les emballer artistiquement, sinon, vos clients penseront que vous leur demandez un prix excessif.

Quand l'imagination est utilisée dans la vente de fruits

À Broad Street, New York, il y a un magasin de fruits où les clients rencontrent un homme en uniforme qui leur ouvre la porte. Il ne fait qu'ouvrir la porte mais il le fait avec un sourire (même si c'est un sourire soigneusement étudié et répété) qui fait bon accueil aux clients avant même d'y entrer.

Ce commerçant de fruits est spécialisé dans les corbeilles à fruits spécialement préparées.

Juste devant le magasin, il y a un grand tableau noir qui affiche les dates de départ de divers paquebots en destination de plusieurs pays du monde.

Ce commerçant s'adresse aux personnes qui souhaitent faire livrer leurs corbeilles à fruits à leurs amis à bord des bateaux.

S'il arrive que la petite amie d'un homme, sa femme, ou une amie très chère, part en bateau à une certaine date, celui-ci veut naturellement que la corbeille à fruits qu'il va lui offrir soit ornée de fioritures et "garnie". De plus, il ne cherche pas nécessairement quelque chose de "bon marché" ou de qualité inférieure.

Tout cela fait que le commerçant de fruits en tire profit ! Il gagne entre 50 et 125 € pour une corbeille à fruits que l'on peut acheter entre 15 et 20 € au coin de la rue, sauf que la dernière n'est pas ornée de 3 euros de fioritures comme la première.

C'est un petit magasin pas plus grand que les étals ordinaires de fruits mais son propriétaire paie un loyer d'au moins 75.000 € par an pour l'endroit, et il gagne plus d'argent que la moitié d'une centaine d'étals de fruits combinés, tout simplement parce qu'il sait comment présenter et embellir ses produits afin qu'ils fassent appel à la vanité des acheteurs.

Ce n'est qu'une autre preuve de la valeur de l'imagination.

Les gens aiment acheter "l'apparence" ou l'ambiance

Les Américains – et c’est réellement tous les Américains et non pas seulement les soi-disant riches – sont les plus dépensiers sur terre, mais ils insistent sur la “classe” quand il s’agit de l’apparence comme l’emballage, la livraison et d’autres embellissements qui n’ajoutent aucune valeur réelle aux marchandises qu’ils achètent.

Le commerçant qui comprend cet aspect, et qui a appris comment associer l’IMAGINATION avec ses marchandises, pourrait récolter une riche moisson en récompense de ses connaissances.

Et il y en a beaucoup qui le font.

Le vendeur qui comprend la psychologie de la présentation, de l’emballage et de la livraison adéquats aux marchandises, et qui sait comment les mettre en valeur pour satisfaire les caprices et les caractéristiques de ses clients, peut rendre très rentables les marchandises ordinaires, et ce qui est plus important encore c’est qu’il peut ainsi fidéliser plus facilement ses clients que s’il vendait les mêmes marchandises sans se soucier de l’emballage artistique et du service de livraison.

Dans un restaurant “bon marché” où le café est servi dans de grandes tasses lourdes et l’argenterie est ternie ou sale, un sandwich au jambon est juste un sandwich au jambon et si le patron du restaurant gagne 1,50 euros pour cela, il se débrouille bien.

Mais juste en face où le café est servi dans de petites tasses délicates, sur des tables couvertes soigneusement, par des jeunes femmes bien habillées et propres, un sandwich au jambon beaucoup plus petit rapportera un tiers, pour ne pas dire plus, du salaire de la serveuse.

La seule différence entre ces 2 sandwiches se trouve tout simplement dans leurs apparences. Le jambon vient du même boucher et le pain du même boulanger, soit que l’on achète dans le premier ou le dernier restaurant.

La différence de prix est tout à fait considérable, mais la différence entre les 2 marchandises n’est pas tant une différence de qualité ou de quantité que d’“ambiance” ou d’apparence.

Les gens aiment acheter “l'apparence” ou l'ambiance, ce qui est simplement une manière raffinée de dire ce que P. T. Barnum a dit : “L'une étant née toutes les minutes.”

Devenez expert en psychologie de la vente et vous réussirez à coup sûr

Il n'y a aucune exagération lorsqu'on dit qu'un maître en psychologie de la vente pourrait entrer dans le magasin d'un commerçant ordinaire où le stock de marchandises s'élève à, disons, 50.000 €, et avec très peu de dépenses supplémentaires, il pourrait augmenter la valeur du stock entre 60.000 et 75.000 €. Il ne ferait rien de plus que de former les vendeurs sur la bonne présentation des marchandises, après avoir acheté une petite quantité de mobiliers appropriés peut-être, et sur l'emballage artistique dans des papiers et des boîtes assortis.

Une chemise emballée dans une jolie boîte, avec un morceau de ruban et une feuille de papier de soie pour l'embellir, peut rapporter au moins 10 euros de plus que la même chemise ne rapporterait sans l'emballage plus artistique.

Je sais que cela est vrai, et je l'ai démontré plusieurs fois pour convaincre quelques commerçants sceptiques qui n'avaient pas étudié l'effet d'une “bonne présentation”.

À l'inverse, j'ai prouvé à maintes reprises que, la plus belle chemise du monde ne peut être vendue pour la moitié de sa valeur si elle est retirée de sa boîte et accrochée à côté de plusieurs chemises laides. Ces 2 exemples témoignent que les gens ne savent pas ce qu'ils achètent. Ils jugent plutôt en fonction des apparences et non de l'analyse concrète des marchandises qu'ils achètent.

Cela est particulièrement vrai dans l'achat de voitures. La plupart des gens veulent et DEMANDENT du style dans l'apparence de leurs voitures. Ils ne savent pas ce qui est sous le capot ou dans

l'essieu arrière, et ils ne s'en soucient vraiment pas tant qu'elles ressemblent à l'apparence qu'ils recherchent.

Henry Ford avait besoin de presque une vingtaine d'années d'expérience pour apprendre la vérité que je viens de vous révéler, et malgré ses capacités d'analyse, il n'a reconnu l'exactitude de cette réalité qu'au moment où il a été obligé de le faire à cause de ses concurrents.

S'il n'était pas vrai que les gens achètent plus d'"apparence" que de "réalité", les fabricants d'automobiles ne sortiraient pas de nouveaux modèles tous les ans. Ils sont toujours en train de concevoir et de créer de nouvelles voitures qui font appel à la tendance que les gens ont d'acheter "l'apparence," bien que dans la plupart des cas, la valeur réelle de ces voitures existe vraiment.

La grande réussite est généralement née d'un grand sacrifice, et n'est jamais le résultat de l'égoïsme.

7 - L'enthousiasme

L'ENTHOUSIASME

J'ai donné un billet de 10 euros à un mendiant tout en lui suggérant de l'investir dans un livre d'Elbert Hubbard, Un message pour Garcia.

“Vous pouvez le faire si vous croyez que vous le pouvez !”

L'enthousiasme est un état d'esprit qui nous inspire et une force motrice vitale qui nous pousse à l'action. De plus, il est contagieux et affecte assurément tous ceux qui entrent en contact avec lui.

Les plus grands leaders sont ceux qui savent comment susciter l'enthousiasme de leurs disciples.

L'enthousiasme est le facteur le plus important de l'art de la vente. Il est, de loin, l'élément le plus essentiel dans la prise de parole en public.

Le discours le plus réussi demeurerait sans écho s'il n'était pas soutenu par l'enthousiasme de l'orateur.

Comment l'enthousiasme vous influencera-t-il ?

Mettez de l'enthousiasme dans votre travail et il ne vous semblera pas dur ou monotone. L'enthousiasme redynamisera tellement l'ensemble de votre corps que vous arriverez à vous débrouiller avec moins de la moitié de la quantité de sommeil habituelle. En même temps, il vous permettra d'accomplir 2 à 3 fois plus de travail que d'habitude, sans fatigue.

Pendant des années, j'ai rédigé la plupart de mes écrits pendant la nuit. Une nuit, lorsque je travaillais avec enthousiasme sur mon ordinateur, j'ai regardé par la fenêtre de mon bureau la place juste en face de la tour Métropolitaine, à New York, et j'ai vu ce qui paraissait être le plus surprenant reflet de la lune sur la tour. Il était d'une nuance grise argentée comme je n'avais jamais vu auparavant.

En regardant de plus près, j'ai vu que le reflet était celui du soleil du petit matin, et non pas celui de la lune. Il faisait jour. J'avais travaillé toute la nuit, mais j'étais tellement absorbé par mon travail que la nuit s'écoulait comme si elle n'avait duré qu'une heure seulement. J'ai travaillé toute cette journée-là et toute la nuit suivante sans arrêt, sauf pour la pause que j'ai prise pour un léger repas.

Deux nuits et une journée entière sans sommeil, et avec peu de nourriture, sans le moindre signe de fatigue n'auraient pas été possibles si je n'avais pas conservé mon corps envahi par un enthousiasme pour le travail que j'avais à faire.

L'enthousiasme n'est pas simplement une figure de style ; c'est une force vitale à exploiter et utiliser avantageusement. Sans ce dernier, vous ressembleriez à une batterie d'accumulateurs sans électricité.

L'enthousiasme est une force vitale qui recharge votre corps dans le but d'épanouir une personnalité dynamique.

Comment développer l'enthousiasme ?

Certaines personnes sont dotées d'enthousiasme inné, alors que d'autres doivent le développer.

La procédure à suivre pour parvenir à son développement est simple : exercer une activité ou un travail que vous aimez le plus.

S'il se trouve que, pour le moment, vous êtes dans une situation où vous ne pourriez pas exercer le travail que vous aimez bien, vous

pouvez vous assurer que vous serez capable de faire quelque chose de très efficace dans le futur si vous avez un objectif précis qui reflète votre engagement dans ce travail particulier.

Le manque de capital et bien d'autres circonstances dont vous n'avez pas le contrôle immédiat peuvent vous obliger à vous engager dans un travail qui ne vous plaît pas, mais, personne ne peut vous empêcher de fixer dans votre esprit un objectif précis, ni vous interdire d'avoir des projets et de les concrétiser, ni vous défendre d'avoir de l'enthousiasme dans vos actions.

Le bonheur, qui est le but final de tout effort humain, est un état d'esprit qui ne peut être gardé qu'avec l'espoir d'un accomplissement futur.

Le bonheur réside toujours dans le futur mais jamais dans le passé. La personne heureuse est celle qui rêve d'arriver au sommet de la réussite qu'elle n'a pas encore atteint.

La maison dont vous rêvez de posséder, l'argent que vous avez l'intention de gagner et de déposer à la banque, le voyage dont vous envisagez de faire quand vous aurez les moyens nécessaires, la position dans la vie que vous espérez occuper lorsque vous serez fin prêt – ce sont autant de choses qui causent le bonheur. Ce sont même ces matériels qui forment vos objectifs. Ce sont des choses qui pourraient vous enthousiasmer, quelle que soit votre place actuelle dans la société.

L'enthousiasme est une force vitale

Il y a plusieurs années, j'ai été enthousiasmé par une idée. Quand l'idée a pris forme la première fois dans mon esprit, je n'étais même pas préparé à faire le premier pas pour l'accomplir. Mais je l'avais couvée dans mon esprit – j'étais enthousiasmé par l'idée lorsque, dans mon imagination, je visualisais le moment où je serais disposé à la réaliser.

L'idée était la suivante : je voulais devenir rédacteur d'un magazine, dont la Règle d'Or était de pouvoir encourager les gens, les aider à garder courage et se comporter avec honnêteté.

Finalement, ma chance tourna et en 1918, le jour de l'Armistice, j'écrivis mon premier éditorial, qui allait devenir la réalisation matérielle d'un espoir couvé dans mon esprit depuis plus d'une vingtaine d'années.

Avec enthousiasme j'ai mis dans cet éditorial tous les sentiments que j'avais cumulés dans mon cœur pendant plus de 20 ans. Mon rêve devint réalité : j'étais le rédacteur en chef d'un magazine national.

Comme je l'avais mentionné, cet article a été écrit avec enthousiasme. Je l'avais soumis à une de mes connaissances et, avec enthousiasme, je lui avais demandé de le lire.

L'article finissait par ces quelques phrases :

“Enfin mon rêve depuis 20 ans est sur le point de se réaliser. Publier un magazine national demande de l'argent, beaucoup d'argent. Pourtant je n'ai pas la moindre idée où je pourrai obtenir cet élément essentiel. Mais cela ne m'inquiète pas parce que je sais que je le trouverai quelque part !”

En écrivant ces lignes, j'y ai mis de l'enthousiasme et de la confiance.

À peine avais-je fini de lire l'article à la personne de ma connaissance – la première et la seule à qui je l'ai montré – qu'elle s'exclama :

“Je peux te dire où tu trouveras l'argent : je vais te le donner.”

Et il l'a fait !

Oui, l'enthousiasme est une force vitale ; si vitale qu'aucun être humain ne pourra se rapprocher de son pouvoir d'accomplissement sans l'avoir auparavant développé intensément en lui.

Avant de passer à la prochaine étape de cette leçon, j'aimerais répéter et insister sur le fait que vous pourriez développer l'enthousiasme pour les objectifs de votre vie, peu importe si vous êtes en ce moment en mesure ou non d'atteindre ces buts.

Il se peut que vous soyez loin de l'accomplissement de vos objectifs, mais si vous allumez le feu de l'enthousiasme dans votre cœur et que vous le gardez toujours enflammé, les obstacles qui entravent le chemin de votre réussite disparaîtront en très peu de temps comme par magie, et vous vous trouverez doté d'un pouvoir que vous n'aviez jamais soupçonné.

Comment votre enthousiasme influencera-t-il les autres ?

Nous arrivons, maintenant, à la discussion de l'un des plus importants sujets de cette lecture, à savoir, la suggestion.

Dans les autres leçons, nous parlons de l'autosuggestion, qui est la suggestion par soi-même. Nous comprenons dans la leçon sur la Confiance en Soi le rôle important que joue l'autosuggestion.

La suggestion est le principe par lequel vos mots, vos actions et même votre état d'esprit influencent les autres.

L'une des choses les plus précieuses que tout homme peut apprendre est l'art d'utiliser la connaissance et l'expérience des autres.

Pour que vous puissiez comprendre l'immense pouvoir de la suggestion, pensez au principe de la télépathie. Si vous comprenez et acceptez comme une réalité le principe de la télépathie (la communication par la pensée venant d'un esprit à un autre sans l'aide de signes, de symboles ou de sons), vous admettez certainement que l'enthousiasme est contagieux et qu'il influence tout ce qui l'entoure par son rayonnement.

Quand votre esprit vibre à un degré élevé car stimulé par l'enthousiasme, cette vibration est captée par l'esprit de tous ceux qui sont autour de vous, et particulièrement par l'esprit de ceux que vous aimeriez entrer en contact.

Quand un orateur "sent" que son auditoire est "en rapport" avec lui, il reconnaît simplement que son propre enthousiasme a influencé l'esprit de son auditoire jusqu'à ce que cet esprit vibre en harmonie avec le sien.

Quand un vendeur "sent" que le moment "psychologique" pour conclure une vente est arrivé, il perçoit juste l'effet de son propre enthousiasme influencer l'esprit de son futur client et mettre cet esprit "en diapason" avec le sien.

Le thème de la Suggestion constitue une partie très importante dans cette leçon et dans l'ensemble de ce cours, car elle opère généralement dans ces 3 points :

- dans ce que vous dites,
- dans ce que vous faites,
- dans ce que vous pensez !

Quand la Suggestion opère dans ce que vous dites

Quand vous êtes enthousiasmé par les articles que vous vendez, par les services que vous proposez, ou par le discours que vous

prononcez, votre état d'esprit devient clair pour tous ceux qui vous écoutent, grâce au ton de votre voix.

C'est par le ton de votre voix, plus que votre déclaration elle-même, que vous pouvez convaincre ou non. Aucune suite de mots ne peut remplacer la grande confiance venant d'une déclaration exprimée avec un enthousiasme intense. Les mots ne sont que des sons affaiblis s'ils ne sont pas animés par des sentiments issus de l'enthousiasme.

Ici, le mot me manque, car je ne peux jamais étaler sur papier la différence entre les mots qui sortent de la bouche sans aucune émotion ni aucune ferveur d'enthousiasme, et les mots qui déversent abondamment venant d'un cœur impatient de s'exprimer. Cependant, la différence est là.

Ainsi, ce que vous dites – et la manière dont vous le dites – peut évoquer un sens différent de ce que vous avez l'intention de dire.

Cela explique les nombreux échecs du vendeur qui présente ses arguments par des mots qui semblent assez logiques, mais manquent d'artifices émanant d'enthousiasme issu de la sincérité et la confiance en ses produits qu'il essaie de vendre. Si ses mots disent une chose mais le ton de sa voix en suggère une autre complètement différente, aucune vente ne sera conclue.

Ce que vous dites est un facteur important en matière de suggestion, mais pas aussi important que ce que vous faites. Vos actions auront plus de valeur que vos mots et malheur à vous si ces 2 actions n'arrivent pas à se concilier.

Si un homme prêche la Règle d'Or comme une rigide règle de conduite, son discours ne sera écouté que s'il ne l'applique. Le plus efficace sermon que tout homme peut prêcher sur le bon sens de la Règle d'Or est qu'il prêche par la suggestion, et qu'il applique cette règle dans ses relations avec ses semblables.

Quand la Suggestion opère dans ce que vous faites et ce que vous pensez

Si un vendeur de voitures Ford arrive chez son futur client avec une voiture Renault ou autre, tous les arguments qu'il présente au nom de Ford seront sans effet.

Une fois, je suis allé à un des bureaux de la Société Dictaphone pour voir un dictaphone. Le vendeur m'a exposé une argumentation logique sur les mérites de l'appareil alors que le sténographe à côté de lui transcrivait des lettres à partir d'un carnet de sténo. Ses arguments en faveur d'un appareil de dictée, comparés à la vieille méthode de dicter à un sténographe, ne m'ont pas impressionné parce que ses actions n'étaient pas en harmonie avec ses paroles.

Vos pensées constituent le plus important des 3 points d'application du principe de suggestion, parce qu'elles peuvent contrôler le ton de votre voix, mais un peu moins vos actions.

Si vos pensées, actions et paroles s'harmonisent, il est certain que vous aurez de l'influence sur les personnes que vous désirez entrer en contact et qu'elles adopteront plus ou moins votre manière de penser.

Que devez-vous faire avant d'influencer l'esprit d'une autre personne ?

Nous allons maintenant analyser la suggestion et vous démontrer comment appliquer exactement le principe sur lequel elle agit.

Comme nous l'avons déjà vu, la suggestion se distingue de l'autosuggestion seulement par un seul aspect : nous l'utilisons, consciemment ou inconsciemment, quand nous influençons les autres, tandis que nous utilisons l'autosuggestion comme un moyen de nous influencer nous-mêmes.

Avant d'influencer une autre personne par la suggestion, l'esprit de cette personne doit être dans un état de neutralité : être ouvert et

réceptif à votre méthode de suggestion. C'est ici que la plupart des vendeurs échouent : ils essaient de conclure une vente avant que l'état d'esprit du futur acheteur soit réceptif ou neutre.

Cela est un point très important dans cette leçon et je préfère m'attarder sur ce sujet pour que vous compreniez parfaitement le principe que je décris.

Quand je dis que le vendeur doit "neutraliser" l'esprit de son futur client avant de conclure une vente, je veux dire par là que l'esprit de cet acheteur éventuel doit être crédule. La confiance doit avoir été établie et il est évident qu'il ne peut y avoir aucune règle pour son instauration ou pour rendre ouvert l'esprit du futur client. Ici, le vendeur, par son ingéniosité, doit arriver à fournir ce qui ne peut être défini comme une règle.

Je connais un courtier d'assurance-vie qui ne vend que de coûteuses polices d'assurances, dont le montant s'élève jusqu'à 1 million d'euros et même plus. Avant même de présenter ses produits au futur client, il s'informe d'abord sur tout ce qui le caractérise, à savoir : son éducation, sa situation financière, ses excentricités s'il en a, sa religion, et d'autres caractéristiques qui sont trop nombreuses pour être citées ici. Muni de ces informations, il se démène pour se faire connaître par son futur client par voie sociale ou économique. Il ne parle pas d'assurance-vie lors de la première visite, ni la deuxième, et parfois il n'engage même pas le sujet sur les assurances avant d'être très bien familier avec le futur client.

Pourtant, pendant tous ces temps, il ne gaspille pas ses efforts. Il profite de ces visites amicales pour "neutraliser" l'esprit de son futur client, c'est-à-dire qu'il établit une relation de confiance de sorte qu'au moment opportun – où il lui parlera d'assurance-vie – le client l'écouterait volontiers.

Utilisation de la suggestion et de l'enthousiasme lors de la rédaction d'une lettre

Il y a quelques années j'ai écrit un livre intitulé Comment Vendre Vos Services. Juste avant d'envoyer le manuscrit à la maison d'édition, l'idée m'est venue de demander à quelques personnes célèbres d'écrire des lettres d'approbation que je publierais dans le livre.

L'imprimerie attendait le manuscrit. Je m'empressais alors d'écrire une lettre à 8 ou 10 personnes dans laquelle j'ai exposé en peu de mots ce que je voulais exactement. Mais je n'ai reçu aucune réponse, car je n'ai pas tenu compte des 2 conditions importantes préalables qui conduisent au succès.

J'ai écrit la lettre dans une telle hâte que j'ai manqué d'y insuffler de l'enthousiasme, et je l'ai rédigée sans penser à "neutraliser" l'état d'esprit des destinataires. Par conséquent, je n'ai pas adopté le principe de suggestion.

Après avoir découvert mon erreur, j'ai écrit une deuxième lettre basée sur l'application du principe de suggestion. Résultat : non seulement j'ai reçu de nombreuses réponses de la part de ceux à qui je l'ai envoyée, mais en plus, plusieurs d'entre elles étaient des vrais chefs-d'œuvre qui donnaient de la valeur supplémentaire au livre. C'était beaucoup plus que ce que j'avais espéré.

Tout cela pour vous montrer comment le principe de suggestion pourrait être utilisé dans la rédaction d'une lettre et quel rôle important y joue l'enthousiasme.

Les 2 lettres sont reproduites ci-après. Il ne sera pas nécessaire d'indiquer laquelle des 2 a échoué, elle sera complètement évidente.

**Un minutieux
inventaire de toutes
vos expériences
passées peut vous
dévoiler le fait**

**surprenant que tout
se soit passé pour le
mieux.**

Comparez ces 2 lettres

Cher Monsieur Ford,

Je viens de terminer la rédaction d'un nouveau livre intitulé Comment Vendre Vos Services. Je compte vendre quelques centaines de milliers d'exemplaires de ce livre et je crois que ceux qui l'achèteront apprécieront l'opportunité de recevoir un message de votre part pour une meilleure méthode de commercialisation de services.

Aussi, je vous suis reconnaissant de bien vouloir prendre quelques minutes de votre temps pour écrire un court message qui sera publié dans mon livre. Vous me rendrez un immense service, qui sera également très apprécié par les lecteurs.

En vous remerciant par avance pour la considération que vous daigniez m'accorder.

Bien sincèrement

....

L'honorable Thomas R. Marshall,

Vice-président des États-Unis,

Washington, D. C.

Cher Monsieur Marshall,

Voulez-vous saisir l'occasion d'envoyer un message d'encouragement, et peut-être un conseil, à quelques centaines de

milliers de vos semblables qui n'ont pas réussi à se faire un nom, comme vous l'avez fait avec succès ?

Je viens de terminer la rédaction d'un livre intitulé Comment Vendre Vos Services. Le principal point souligné dans ce livre est une relation de cause à effet : le service rendu est la cause, et la rémunération est l'effet, et que le second varie proportionnellement selon l'efficacité du premier.

Le livre serait incomplet sans quelques petits mots de la part des personnalités qui, comme vous, ont commencé en bas de l'échelle et sont arrivées dans des positions vraiment enviables. De ce fait, je vous invite à m'envoyer vos opinions concernant les points les plus importants que doivent retenir ceux qui veulent vendre leurs services. Je mettrai votre message dans mon livre qui tombera certainement entre les mains des personnes qui luttent sérieusement pour obtenir leurs places dans le monde du travail.

Je sais que vous êtes un homme très occupé, Monsieur Marshall, mais rien que par un simple coup de fil à votre secrétaire pour lui dicter une courte lettre, vous enverrez un message important à au moins 500.000 personnes. Le timbre que vous mettrez sur la lettre ne vaut pas beaucoup, mais si l'on tient compte du bien qu'il pourrait faire aux autres qui sont moins chanceux que vous, il pourrait valoir le succès ou l'échec de beaucoup de personnes qui liront votre message, y croiront et seront guidées par lui.

Bien cordialement

Quelles sont les raisons de l'échec de l'une ?

Maintenant, passons à l'analyse des 2 lettres pour découvrir les raisons de l'échec de l'une et la réussite de l'autre. Cette analyse doit commencer par l'une des plus importantes bases de l'art de la vente, qui est la raison.

Dans la première lettre, il est évident que la raison est l'intérêt personnel. La lettre affirme d'une manière précise ce qu'elle veut

exactement, mais sa formulation laisse à se demander pourquoi la demande a été faite ou “à qui profite-t-elle”.

Remarquez la phrase dans le 2ème paragraphe : “Vous me rendrez un immense service, etc.”. Cette phrase a un sens particulier, car en vérité, actuellement, la plupart des personnes n’accordent plus de faveur juste pour satisfaire les autres. Si je vous demande de me rendre un service qui me fera du bien sans qu’il vous apporte aucun avantage, vous ne montrerez pas beaucoup d’enthousiasme pour cette faveur, vous pourrez même le refuser en inventant une excuse valable. Mais si je vous demande de rendre un service qui fera du bien à une tierce personne, par mon intermédiaire, et que par ce fait votre générosité puisse être démontrée et reconnue, il y a de grandes chances à ce que le service soit exécuté avec de la bonne volonté.

Cette psychologie est illustrée par l’image d’un homme qui lance une pièce de 50 centimes ou même rien du tout au mendiant de la rue, mais qui fait volontairement un don de 1.000 ou même de 10.000 euros aux associations humanitaires qui demandent de l’aide au nom des autres.

Mais la pire suggestion se trouve dans le dernier paragraphe qui est pourtant le plus important de la lettre : “En vous remerciant par avance pour la considération que vous daigniez m’accorder.”

Cette phrase suggère fortement que l’auteur de la lettre s’attend déjà à un refus à sa demande. Elle montre clairement un manque d’enthousiasme. Elle ouvre la voie à un refus. Il n’y a pas un seul mot dans toute la lettre indiquant au destinataire une bonne raison pour répondre favorablement à la sollicitation.

D’autre part, le destinataire peut voir clairement que le but de la lettre est d’obtenir une lettre d’approbation qui aidera à vendre le livre. Le plus important argument de vente – en fait, le seul argument de vente possible pour cette demande – est perdu parce qu’il n’a pas été mis en valeur et n’a pas démontré la raison réelle de la demande.

Cet argument a été quand même mentionné mais très discrètement dans la phrase, “je crois que ceux qui l’achèteront apprécieront l’opportunité de recevoir un message de votre part pour une meilleure méthode de commercialisation de services.”

Le premier paragraphe de la lettre ne respecte pas la règle fondamentale de l’art de vente parce qu’il suggère clairement que le but de la lettre est de faire gagner quelque avantage à l’auteur, et ne fait aucune allusion à un quelconque profit qui pourrait revenir au destinataire de la lettre.

Au lieu de neutraliser l’esprit du destinataire, la lettre n’a fait qu’entraîner l’effet contraire : son esprit s’est tout de suite opposé à l’argument proposé, son état d’esprit a été modulé à tout refuser.

Ce cas me rappelle un vendeur – ou peut-être que je devrais plutôt dire un homme qui voulait être un vendeur – qui m’a abordé une fois pour me soumettre un abonnement au Saturday Evening Post.

L’histoire d’un homme qui voulait être un vendeur

Tenant une copie du journal devant moi, il m’a tout de suite suggéré la réponse que je lui donnerais à la question qu’il m’a posée :

“ Vous ne vous abonneriez pas au Post pour m’aider, n’est-ce pas ?”

Bien sûr que j’ai dit non ! En réalité, il m’a aidé à refuser. Il n’y avait aucun enthousiasme derrière ses mots, et la mélancolie et le découragement s’affichaient sur son visage. Il voulait juste la commission qu’il aurait gagnée par mon abonnement si j’avais accepté, c’est évident, mais il ne m’avait rien suggéré qui aurait éveillé mon intérêt personnel. Par conséquent, il n’a pas conclu la vente.

Mais la perte de cette seule vente n'a pas été la plus triste de sa mésaventure. Le plus malheureux a été que cette même attitude lui a fait perdre toutes les autres ventes qu'il aurait pu conclure s'il avait changé son approche.

Comment une vendeuse talentueuse a-t-elle fait pour neutraliser mon esprit ?

Quelques semaines plus tard, une autre vendeuse d'abonnement m'a abordé. Elle vendait une collection de 6 journaux, dont l'un était le Saturday Evening Post, mais combien différente a été son approche ! Elle a jeté un coup d'œil à ma table de travail où j'ai posé quelques journaux, puis à ma bibliothèque, et elle s'est exclamée avec enthousiasme : "Ah, je vois que vous aimez les livres et les journaux."

J'ai fièrement plaidé coupable à son "accusation". Remarquez le mot "fièrement", car il joue un rôle important dans cet événement. J'ai posé à côté le manuscrit que je lisais quand cette vendeuse est entrée, car j'avais tout de suite remarqué qu'elle était une femme intelligente. Comment j'étais arrivé à avoir cette conclusion ? Je vous laisse deviner. L'important c'est d'avoir posé le manuscrit à côté et j'avais éprouvé le vif désir d'écouter ce qu'elle avait à dire.

Par ces 11 mots, avec un sourire aimable, et un ton vraiment enthousiaste, elle a suffisamment rendu neutre mon esprit pour me donner envie de l'écouter. Elle a réussi la tâche la plus difficile avec ces quelques mots, parce que si j'avais décidé de garder le manuscrit dans mes mains quand elle est arrivée, ç'aurait été comme lui signifier, même le plus courtoisement possible, que j'étais occupé et que je ne voulais pas être interrompu.

Comme j'étudiais moi-même l'art de la vente et de la suggestion, je guettais attentivement ses gestes. Elle avait une pile de journaux sous le bras et je m'attendais à ce qu'elle la déroulait sous mes yeux et allait commencer à me convaincre à les acheter, mais ce ne fut

pas le cas. Rappelez-vous qu'elle vendait une collection de 6 journaux, mais qu'elle n'essayait pas de les vendre.

Les premières impressions comptent vraiment. Habillez-vous comme il faut pour le rôle que vous avez l'intention de jouer dans la vie, mais prenez soin de ne pas exagérer.

Elle se dirigea vers ma bibliothèque, en sortit une copie du recueil d'essais d'Emerson, et pendant 10 bonnes minutes elle parla de l'essai d'Emerson sur la Compensation d'une manière si intéressante que j'ai perdu de vue la pile de journaux qu'elle portait. (Elle continuait à rendre mon esprit neutre.)

Elle m'a procuré, sans vraiment le vouloir, de nombreuses nouvelles idées sur l'œuvre d'Emerson qui pourraient être utilisées comme des données nécessaires à un excellent éditorial.

Elle me demanda ensuite quels journaux je recevais régulièrement, et après lui avoir répondu, elle souriait et commença à dérouler la pile de journaux et les étaler sur la table devant moi.

Elle analysa un par un les journaux, et m'expliqua pourquoi je devrais avoir chacun d'entre eux :

Le Saturday Evening Post m'apporterait la fiction la plus pure ; Literary Digest m'informerait en résumé les nouvelles du monde, tout comme aurait besoin un homme aussi occupé que moi ; American Magazine m'apporterait les plus récentes biographies des personnes leaders dans les affaires et l'industrie, et ainsi de suite, jusqu'à ce qu'elle ait fini la liste de tous les journaux.

Mais ma réponse à son argument n'était pas aussi libre comme elle l'avait espéré, et elle laissa échapper cette gentille suggestion :

“Un homme de votre position a l'obligation d'être bien informé et, s'il ne l'est pas, cela se verra dans son travail !”

Elle a dit la vérité ! Sa remarque était en même temps un compliment et aussi une gentille réprimande. Je me sentais un peu penaud parce qu'elle a fait l'inventaire de mes lectures – et 6 des principaux journaux n'étaient pas dans ma liste (les 6 qu'elle vendait, précisément.)

Puis j'ai essayé de me “dérober” en lui demandant le coût des 6 journaux. Elle est arrivée à la phase finale d'une bonne discussion commerciale en répondant avec tact : “Le coût ? Eh bien, le coût des 6 journaux est moindre par rapport à ce que vous percevez pour une seule page du manuscrit qui était dans vos mains quand je suis arrivée.”

Elle a de nouveau dit la vérité. Et comment a-t-elle pu deviner combien je gagnais pour mon manuscrit ? La réponse est qu'elle ne l'a pas deviné – elle le savait ! Elle s'est chargée de me faire parler avec tact de la nature de mon travail (ce qui ne m'a pas du tout mis en colère). Elle a commencé par s'intéresser au manuscrit que j'ai mis de côté quand elle était entrée qu'elle m'a poussé à en parler maintenant. (Je veux dire, bien sûr, que cela n'a pas demandé beaucoup d'habileté, car je ne lui ai pas dit qu'il s'agissait de mon manuscrit).

Dans mes remarques concernant le manuscrit, je crois que j'ai reconnu recevoir 2.500 € pour 15 pages : oui, je suis sûr que j'étais assez négligent de reconnaître que j'étais bien payé pour mon travail.

Elle m'a peut-être persuadé de reconnaître ce fait. De toute façon, l'information lui a été précieuse et elle l'a utilisée efficacement au moment psychologique opportun.

Tout ce que je sais c'est que cela a fait partie de son plan d'observer attentivement tout ce qu'elle voyait et entendait afin

d'apprendre mes faiblesses et ce qui m'intéressait le plus dans les discussions. Certains commerciaux mettent du temps à le faire, d'autres non. Elle faisait partie des premiers.

Oui, elle était partie avec ma commande de 6 journaux et mes 120 euros évidemment. Mais ce ne fut pas son seul bénéfice issu de la suggestion pleine de tact et d'enthousiasme qu'elle a utilisée ; elle a également reçu mon accord pour prospecter au bureau, et avant de partir, elle a remporté 5 autres commandes de mes employés.

Pendant sa visite, elle n'a pas laissé l'impression que je lui ai rendu service en achetant ses journaux. Au contraire, elle m'a donné réellement le sentiment que c'était elle qui m'a rendu service. C'était une suggestion pleine de tact.

Avant d'aller plus loin, je veux faire un aveu : quand elle m'a entraîné dans la conversation, elle l'a fait d'une telle manière qu'elle m'a convaincu de parler avec enthousiasme. Il y avait 2 raisons à cela : elle était l'une des 2, et l'autre était le fait qu'elle a réussi à me faire parler de mon propre travail !

Bien sûr, je ne dirai pas que vous devriez fourrer votre nez partout et rire de mes négligences quand vous lisez cela, ou que vous devriez conclure que cette vendeuse pleine de tact a réussi à me faire parler de mon propre travail pour rendre mon esprit neutre afin que je puisse l'écouter lorsqu'elle serait prête à parler de ses journaux aussi patiemment qu'elle m'a écouté. Pourtant, si vous êtes assez intelligent pour tirer une leçon de sa méthode, je ne peux pas du tout vous en empêcher.

Comme je l'ai mentionné, lorsque je parlais, je mêlais l'enthousiasme à ma conversation. J'ai peut-être acquis la notion d'enthousiasme avec cette intelligente vendeuse, quand elle a fait cette première remarque lorsqu'elle est entrée dans mon bureau.

Oui, je suis sûr que c'était à ce moment-là que je l'ai acquis et, je suis tout aussi sûr que son enthousiasme n'a pas été un hasard. Elle a appris à trouver quelque chose dans le bureau de son futur client –

ou dans son travail ou dans sa conversation – qui lui permettait d’exprimer son enthousiasme.

N’oubliez pas que suggestion et enthousiasme vont de pair !

Je me rappelle, comme si c’était hier, le sentiment que j’ai eu quand le soi-disant vendeur a poussé le Saturday Evening Post devant moi en disant : “Vous ne vous abonneriez pas au Post pour m’aider, n’est-ce pas ?”

Ses mots étaient froids, sans vie, manquaient d’enthousiasme. Ces mots ont laissé une impression glaciale dans mon esprit. Je voulais voir l’homme sortir par la porte où il était entré. Attention, je ne suis pas de nature antipathique, mais le ton de sa voix, l’expression de son visage, son allure générale suggéraient qu’il était là pour demander une faveur et non pour en offrir.

Par l’utilisation de suggestion négative, la vie pourrait s’éteindre

La suggestion est l’un des principes les plus subtils et puissants de la psychologie. Vous l’employez dans tout ce que vous faites, dites et pensez, mais, si vous ne comprenez pas la différence entre la suggestion négative et la suggestion positive, vous risquez d’aboutir à une défaite au lieu du succès.

La science a conclu que par l’utilisation de suggestion négative, la vie pourrait s’éteindre.

Il y a quelques années, en France, un criminel fut condamné à mort, mais avant son exécution, on a réalisé une expérience sur lui qui a définitivement démontré qu’on pouvait provoquer la mort par le principe de suggestion.

Le criminel était amené à la guillotine et on mettait sa tête sous le couperet, après lui avoir bandé les yeux. Une planche lourde, bien

aiguisée était tombée sur son cou, en produisant un choc similaire à celui d'un couperet. Ensuite, on a versé de l'eau chaude sur son cou qui s'est dégoulinée doucement le long de son dos pour imiter l'écoulement du sang chaud. En 7 minutes, les médecins ont constaté la mort de l'homme. Son imagination, par le principe de suggestion, a vraiment transformé la planche bien aiguisée en un couperet, et cela a fait arrêter le battement de son cœur.

Dans la petite ville où j'ai grandi, il y avait une vieille femme qui se plaignait tout le temps qu'elle a peur de mourir du cancer. Lors de son enfance, elle a vu une femme qui avait le cancer et la vue de cette femme a tellement impressionné son esprit qu'elle a commencé à chercher des symptômes du cancer dans son propre corps. Elle était sûre que toutes ses petites douleurs, tous ses petits maux étaient le début des symptômes de son cancer longuement recherché. Je l'ai vu mettre sa main sur son sein et s'exclamer "Ah, je suis sûre qu'un cancer se développe ici. Je le sens." Quand elle se plaignait de cette maladie imaginaire, elle posait toujours la main sur son sein gauche où elle croyait que le cancer l'attaquait.

Elle continuait ainsi pendant une vingtaine d'années.

Il y a quelques semaines, elle était décédée – à la suite d'un cancer du sein gauche !

Si la suggestion transforme vraiment le tranchant d'une planche en un couperet, et les cellules saines du corps en des parasites développant le cancer, vous pouvez vous imaginer ce qu'elle peut faire pour détruire les germes de maladies si elle est correctement dirigée ?

La suggestion est la loi par laquelle les guérisseurs mentaux agissent pour faire surgir ce qui paraît être des miracles. J'ai personnellement assisté à l'ablation, en 48 heures, de tumeurs parasitaires connues sous le nom de verrues, grâce à la suggestion.

Si quelque étoile avait guidé la moitié des épaves qui s'éparpillent sur l'océan de la vie, elles auraient navigué en sûreté maintenant. Mais elles sont allées à la dérive en suivant le courant.

Vous qui lisez cette leçon, on peut vous envoyer au lit, par suggestion, dans un délai de 2 heures ou moins, à cause d'une maladie imaginaire de la pire espèce dont vous êtes victime.

Si vous croisez dans la rue 3 ou 4 personnes à qui vous faites confiance et que chacun d'eux s'exclame que vous avez l'air malade, il est certain que vous consulterez un médecin.

La suggestion intelligente qui a permis d'enlever toute barrière d'indécision

Cela me rappelle une expérience que j'ai eue une fois avec un courtier d'assurance-vie. Je voulais une assurance, mais je n'arrivais pas à décider sur le montant à engager, 100.000 ou 200.000 euros. Pendant ce temps, le courtier m'a demandé de consulter le médecin de la société d'assurances. Le lendemain j'ai été appelé pour une autre visite médicale. Cette deuxième visite a été très minutieuse et le médecin avait l'air soucieux. Le troisième jour j'ai été appelé à nouveau, et cette fois-ci il y avait 2 médecins qui m'examinaient. Ils ont fait la plus méticuleuse visite médicale que j'aie jamais eue ou dont j'aie jamais entendu parler.

Le lendemain, le courtier m'a appelé en disant :

“Je ne veux pas vous alarmer, mais les médecins qui vous ont examiné n'ont pas le même avis sur votre analyse. Et comme vous n'avez pas encore décidé du montant de l'assurance à engager, 100.000 ou 200.000 euros, je crois qu'il n'est pas juste de ma part de vous donner le rapport de votre visite médicale avant que vous ne preniez une décision, parce que si je le fais, vous pourrez penser que je vous incite à prendre le montant élevé.”

Puis je lui ai répondu sincèrement : “Eh bien, j'ai déjà décidé de prendre le montant élevé.” C'était assez vrai : j'ai décidé de prendre les 200.000 euros de police d'assurance.

En fait, j'ai pris cette décision dès le moment où le courtier m'a suggéré que j'ai peut-être quelques petites maladies qui pourraient

m'empêcher de contracter l'assurance que je voudrais.

“Très bien,” dit le courtier, “maintenant que vous avez pris une décision, il est de mon devoir de vous informer que 2 des médecins croient que vous avez le germe de la tuberculose alors que les 2 autres ne sont pas d'accord avec eux.” La combine a marché. La suggestion intelligente m'a poussé à enlever toute barrière d'indécision, et tout le monde était satisfait.

À quel moment l'enthousiasme a-t-il agi, vous demandez-vous ? Ne vous inquiétez pas, il “a beaucoup agi” mais si vous voulez savoir qui l'a introduit, vous devriez demander au courtier d'assurances et à ses 4 médecins complices, car je suis sûr qu'ils ont bien ri à mes dépens. Mais le tour était joué. De toute façon, j'avais besoin d'une bonne assurance.

Bien sûr, si vous étiez un courtier d'assurances, vous ne saisissez pas cette idée pour l'appliquer au prochain futur client qui met du temps à se décider pour prendre une police. Bien sûr que vous ne le ferez pas !

Une phrase très suggestive

Il y a quelques mois, j'ai reçu l'une des plus saisissantes brochures de publicité que j'aie jamais vue. C'était un joli petit livre dans lequel un malin courtier d'assurance voiture avait rassemblé et réimprimé toutes les dépêches de presse de tout le pays, où il était illustré que 65 voitures ont été volées en une seule journée. Au dos de la brochure, il y avait cette phrase très suggestive :

“Votre voiture pourrait être la suivante. Est-ce qu'elle est assurée ?”

En bas de la page se trouvaient le nom, l'adresse et le numéro de téléphone du courtier. N'ayant même pas fini de lire les 2 premières pages du livre, je l'ai appelé pour m'informer des primes d'assurance. Il est venu immédiatement me voir et vous connaissez le reste de l'histoire.

Quelles sont les raisons de la réussite de la seconde lettre ?

Revenons maintenant aux 2 lettres et analysons la deuxième qui a apporté les réponses espérées venant de ceux qui l'avaient reçue. Étudiez attentivement le premier paragraphe et vous verrez qu'il y a une question posée dont on ne peut répondre que d'une seule manière.

Comparez ce premier paragraphe à celui de la première lettre et demandez-vous laquelle des 2 vous aurait fait une impression favorable.

Ce paragraphe est formulé comme s'il a un double objectifs : le premier est de rendre l'esprit du lecteur neutre de sorte qu'il lise le reste de la lettre avec l'esprit ouvert ; le deuxième pose une question à laquelle on ne peut répondre que d'une seule façon, ceci afin d'engager le lecteur d'avoir un point de vue qui se conforme à la nature du service demandé dans les paragraphes suivants de la lettre.

Ce premier paragraphe est également formulé de façon à affirmer le but de la lettre, et en même temps, à pratiquement contraindre le destinataire à l'accepter comme étant solide et raisonnable.

Toute personne qui répondra négativement à la question posée dans ce paragraphe de la lettre, reconnaîtra par la même réponse, qu'elle a fait preuve d'égoïsme, et personne ne veut se confronter à une coupable conscience pour une telle accusation.

Tout comme le fermier qui, pour être sûr d'avoir de la bonne récolte, laboure d'abord sa terre, puis la fertilise, et peut-être la passe sous herse et la prépare pour la semence. Le premier paragraphe fertilise aussi l'esprit du lecteur et le prépare pour la semence grâce à la subtile suggestion que ce paragraphe contient.

Étudiez attentivement le deuxième paragraphe de la lettre et vous remarquerez que le lecteur ne peut ni mettre en doute ni nier ! Il ne

lui donne aucune raison d'argumenter parce qu'il est évident qu'il est basé sur un fondement solide.

Ceci l'emmène à la prochaine étape du voyage psychologique qui le conduit tout de suite à la demande bien étoffée et couverte dans le troisième paragraphe de la lettre. Vous noterez que ce troisième paragraphe commence par complimenter agréablement le lecteur, et cela ne risque pas de le mettre en colère. " De ce fait, je vous invite à m'envoyer vos opinions concernant les points les plus importants que doivent retenir ceux qui veulent vendre leurs services, etc."

Examinez la formulation de cette phrase ainsi que le contexte dans lequel elle a été placée, et vous verrez qu'elle ne semble guère être une sollicitation et rien ne suggère que l'auteur de la lettre demande une faveur pour son intérêt personnel. Tout au plus, elle peut être interprétée comme une simple demande de service pour les autres.

Maintenant, étudiez le dernier paragraphe et observez comment la suggestion est dissimulée avec tact : que si le lecteur refusait la demande, il se mettrait dans une situation embarrassante de ne pas se soucier de ceux qui sont moins chanceux que lui, de dépenser 50 centimes pour un timbre et quelques minutes de son temps à leur bénéfice.

Du début jusqu'à la fin, la lettre transmet ses plus profondes impressions par simple suggestion, une suggestion tellement cachée qu'elle n'est évidente que par une minutieuse analyse de la lettre.

Toute la rédaction de la lettre est faite ainsi. Si le lecteur la met de côté sans considérer la demande qui y est énoncée, il aura à se justifier avec sa propre conscience ! Cet effet est renforcé par la dernière phrase du dernier paragraphe et surtout par les 11 derniers mots de cette phrase, "qui liront votre message, y croiront et seront guidés par lui."

Cette lettre impressionne le lecteur, et de son plein gré, il devient un allié de l'auteur. Elle l'accapare, tout comme un chasseur acculant un lièvre vers un piège soigneusement préparé.

La meilleure preuve que cette analyse est correcte est que la lettre a reçu de nombreuses réponses venant de ses destinataires, malgré le fait que chacun de ces hommes appartient à la classe de personnes considérées généralement comme hommes d'affaires – le type de personne qui, en général, est trop occupé pour répondre à une lettre de ce genre.

Non seulement cette lettre a apporté les réponses espérées, mais les personnes à qui elle était envoyée ont personnellement répondu, à l'exception du feu Theodore Roosevelt, qui a répondu sous la signature de sa secrétaire.

John Wanamaker et Frank A. Vanderlip ont écrit les 2 lettres les plus excellentes que j'aie jamais lues. Chaque lettre est un chef-d'œuvre qui aurait bien pu orner les pages d'un volume plus digne que celui dont ces lettres ont été demandées.

La vanité est un brouillard qui enveloppe le caractère réel de l'homme au-delà de sa propre reconnaissance. Elle affaiblit la capacité innée en lui et accentue tous ses défauts.

Andrew Carnegie a aussi écrit une lettre qui mérite toute la considération de ceux qui ont des produits ou services à vendre.

William Jennings Bryan a écrit une lettre exceptionnelle, tout comme le feu Seigneur Northcliffe. Aucun de ces hommes n'a rédigé la lettre pour me faire plaisir, car j'étais un inconnu pour eux, sauf pour 4 d'entre eux. Ils n'ont pas écrit pour me faire plaisir – ils ont

écrit pour faire plaisir à eux-mêmes et pour rendre un service louable.

Peut-être que la formulation de la lettre leur a un peu influencé, mais à part cela, je souligne que toutes les personnes que j'ai mentionnées ci-dessus et les autres du même type sont généralement des gens qui sont toujours disponibles et courtois quand il s'agit de rendre service aux autres. C'est peut-être pour cette raison qu'ils sont véritablement importants.

Toute pensée dans l'esprit tend à attirer d'autres pensées similaires

L'esprit humain est comme un disque dur !

L'une de ses remarquables caractéristiques est le fait que toutes les impressions qui y parviennent – par la suggestion extérieure ou par l'autosuggestion – sont classées dans des répertoires qui s'harmonisent naturellement. Toutes les impressions négatives sont conservées dans une partie du cerveau et les impressions positives dans une autre.

Quand l'une de ces impressions (ou expériences passées) est consciemment présente dans l'esprit grâce à la mémoire, on a tendance à se souvenir de toutes les autres impressions de la même nature. C'est comme si l'on soulève un anneau d'une chaîne et les autres anneaux se soulèvent avec lui.

Par exemple, tout acte qui fait naître un sentiment de doute dans l'esprit d'une personne suffit pour lui rappeler toutes les expériences qui l'ont fait douter.

Si une personne que vous ne connaissez pas vous demande d'échanger son chèque contre un certain montant d'argent liquide, vous vous rappelez tout de suite, si ce fut le cas, que vous aussi vous avez demandé du liquide contre un chèque sans provision ou, d'autres cas similaires vécus par d'autres.

Selon la loi d'association, toutes émotions, expériences et impressions similaires qui reviennent dans l'esprit sont classées ensemble de sorte que si le souvenir de l'une d'entre elles surgisse, toutes les autres reviennent également à la mémoire.

Éveiller un sentiment de méfiance dans l'esprit d'une personne tend à émerger toutes les expériences qui lui ont suscité de doute. C'est pourquoi, les vendeurs à succès font tout pour éviter de parler des sujets qui pourraient éveiller la "chaîne de sentiments de doute" que l'acheteur a conservée quelque part en lui lors de ses expériences passées.

Un bon vendeur comprend rapidement que "critiquer" un concurrent ou un article concurrent pourrait éveiller dans l'esprit de l'acheteur des émotions négatives issues de ses expériences passées et cela pourrait empêcher le vendeur de "neutraliser" l'esprit de l'acheteur.

Ce principe contrôle et s'applique à toutes sensations enfouies dans l'esprit humain. Prenez le sentiment de la peur, par exemple. Dès qu'un sentiment lié à la peur monopolise notre esprit, toutes les autres émotions déplaisantes de même type y font surface également. Le courage n'arrive pas à occuper l'esprit si un sentiment de peur y règne. Seul, l'un ou l'autre domine. Ils ne peuvent pas cohabiter, parce qu'ils ne s'harmonisent pas naturellement. Ce qui se ressemble s'assemble. Toute pensée dans l'esprit tend à attirer d'autres pensées similaires.

Voyez, par conséquent, que ces sentiments, pensées et émotions venant des expériences passées et qui réclament l'attention de l'esprit sont soutenus par une armée de soldats professionnels de même nature, qui sont prêts à les aider à accomplir leurs tâches.

Semez profondément et avec enthousiasme dans votre esprit une suggestion de succès

Placez intentionnellement dans votre esprit, par le principe de l'autosuggestion, l'ambition de réussir à l'aide d'un objectif précis, et

remarquez combien votre capacité latente ou sous-développée s'éveillera rapidement à l'action, stimulée par vos expériences passées.

Introduisez dans l'esprit d'un garçon, par le principe de suggestion, l'ambition de devenir un avocat, un médecin, un ingénieur, un homme d'affaires ou un financier réputé, et si vous enfoncez cette suggestion assez profondément et la maintenez par la répétition, elle commencera à diriger ce garçon vers l'accomplissement de cette ambition.

Si vous semez "profondément" une suggestion, assaisonnez-la généreusement d'enthousiasme, parce que l'enthousiasme est le fertilisant qui assurera son développement rapide et permanent.

Quand ce vieux monsieur chaleureux a semé dans mon esprit la suggestion que j'étais un "brillant garçon" et que je pourrais m'imposer dans le monde si je m'éduquais, ce n'était pas tellement ce qu'il a dit mais la manière par laquelle il l'a dit qui a laissé une impression profonde et durable dans mon esprit. C'était sa manière de saisir mes épaules et son regard plein de confiance qui ont planté sa suggestion si profondément dans mon subconscient que je n'ai pu retrouver la paix jusqu'à ce que j'aie commencé à gravir les étapes de l'accomplissement de cette suggestion.

C'est un point que je voudrais souligner de toutes mes forces. Ce n'est pas tellement la teneur de ce que vous dites mais plutôt le TON et la MANIÈRE dont vous le dites qui donnent grande impression.

Il en résulte donc que la sincérité, l'honnêteté et le sérieux de l'objectif doivent se trouver derrière tout ce qu'on veut dire pour faire une bonne et grande impression.

Parlez toujours du fond du cœur avec beaucoup de conviction

Quel qu'il soit le produit que vous voulez vendre aux autres avec succès, vous devez d'abord réussir à le vendre à vous-même !

Un jour, j'ai été contacté par un agent du gouvernement de Mexique qui a demandé mes services pour faire de la propagande écrite pour l'administration à cette époque-là. Son approche était la suivante :

“Vu que Monsieur a la réputation d'être un représentant de la Règle d'Or, et vu que Monsieur est connu partout aux États-Unis comme un indépendant qui n'est pas allié à aucune partie politique ; de ces faits, est-ce que Monsieur aurait la bonne volonté de venir au Mexique pour étudier les questions économiques et politiques de ce pays, et revenir ensuite aux États-Unis pour écrire de nombreux articles qui seront publiés dans les journaux, tout en recommandant au peuple américain la reconnaissance immédiate du Mexique par le gouvernement des États-Unis, etc.”

Pour ce service, on m'a proposé une somme d'argent que, peut-être, je ne posséderai jamais durant toute ma vie, mais j'ai refusé la mission, et cela pour une raison qui ne manquera pas d'impressionner – sauf ceux qui comprennent le principe de rester en bons termes avec sa propre conscience vis-à-vis de l'influence des autres.

Je ne pouvais pas écrire d'une manière convaincante sur la cause de Mexique parce que je n'y croyais pas. Par conséquent, je ne pouvais pas impliquer assez d'enthousiasme dans mes écrits pour les réussir, même si j'étais prêt à profaner mon talent et à tremper ma plume dans de l'encre que je savais trouble.

Je ne vais plus expliquer ma philosophie sur ce point parce que ceux qui sont assez avancés dans l'étude de l'autosuggestion n'auront pas besoin d'informations supplémentaires, tandis que ceux qui ne le sont pas ne voudraient ni ne pourraient comprendre.

Personne ne peut se permettre d'exprimer, ni par des mots ni par des gestes, ce qui n'est pas conforme à sa propre croyance. Et si la personne persiste à le faire, elle doit s'attendre à perdre sa capacité d'influence sur les autres.

S'il vous plaît, lisez à haute voix le précédent paragraphe ! Il mérite d'être souligné plusieurs fois, parce que l'inobservation du principe de base entraîne les obstacles et les pièges sur lesquels de nombreux objectifs d'une personne se brisent en 1.000 morceaux.

Je ne crois pas que je puisse me permettre d'essayer de décevoir quelqu'un à propos de quelque chose, mais je sais que je ne peux pas me permettre de me décevoir moi-même. Agir ainsi pourrait détruire le pouvoir de ma plume et rendre mes écrits sans effets. Ce n'est que quand j'écris avec la flamme d'enthousiasme venant de mon cœur que mes écrits impressionnent les autres favorablement ; et ce n'est que quand je parle du fond de cœur et avec beaucoup de conviction que je peux inciter mes auditeurs à accepter mon message.

J'aimerais aussi vous faire lire, à haute voix, le paragraphe précédent. Oui, j'aimerais que vous l'appreniez par cœur. Plus encore, j'aimerais que vous le recopiez et l'affichiez à un endroit où il puisse vous rappeler quotidiennement la loi aussi immuable que la loi de la gravitation, sans laquelle vous ne pourrez jamais acquérir le pouvoir dans vos activités.

Est-ce que le fait qu'aucun journal n'a jamais publié de commentaires sur "les Parties de Beuveries Sauvages", ou sur d'autres scandales similaires ayant un rapport avec des noms tels que Edison, Ford, Rockefeller ou d'autres personnalités vraiment importantes, ne vous fait-il pas réfléchir ?

Celui qui nuit sa réputation avec le mensonge ne deviendra jamais un grand vendeur

Il y a eu des fois – et il y en a eu beaucoup – où il semblait que si je respectais ce principe, cela signifierait la famine !

Il y a des fois où mes amis intimes et mes conseillers d'affaires m'ont recommandé avec insistance de renoncer à ma philosophie afin de gagner quelques avantages qui me seraient nécessaires de temps en temps. Mais je m'y accroche toujours, car je pense que je

préfère surtout avoir la paix et l'harmonie dans mon intérieur que d'obtenir du gain matériel résultant d'un compromis forcé qui va à l'encontre de ma conscience.

Aussi étrange que cela puisse paraître, mes réflexions et conclusions sur le sujet de mon refus d'étouffer ma propre conscience sont presque basées sur ce qu'on appelle en général "l'honnêteté".

M'abstenir d'écrire ou de dire quelque chose auquel je n'y crois pas est une question d'honneur entre ma conscience et moi-même. J'ai essayé d'exprimer ce que mon cœur dictait de faire parce que je me suis promis de dire des choses "vérifiables". On pourrait dire que ma motivation a été plutôt basée sur l'intérêt personnel que sur le souhait de rester correct envers les autres, même si je n'ai jamais essayé d'être déloyal avec les autres, aussi longtemps que je puisse m'analyser.

Celui qui nuit sa réputation avec le mensonge ne deviendra jamais un grand vendeur. Tôt ou tard, la vérité s'éclatera, et même si personne ne l'a jamais surpris en flagrant délit exprimer ce qu'il ne croit même pas, les mots qu'il dit n'atteindront jamais leurs buts, car ils ne viennent pas de son cœur et par conséquent ne sont pas imprégnés de vrai et pur enthousiasme.

J'aimerais aussi vous faire lire, à haute voix, le paragraphe précédent, car il renferme une importante loi que vous devez comprendre et appliquer avant de devenir une personne influente dans tout ce que vous entreprenez.

Il est impossible de suggérer à une autre personne ce que vous ne croyez pas

En vous demandant cela avec insistance, je ne pense pas abuser de votre liberté. Je reconnais que vous êtes un adulte, un penseur, une personne intelligente, pourtant, je sais que même si vous comprenez ces lois vitales, elles ne vous impressionnent pas suffisamment pour faire partie de votre philosophie quotidienne. Je

connais votre faiblesse parce que c'est aussi la mienne. Il a fallu près de 25 années de hauts et de bas, surtout de bas, pour graver ces vérités fondamentales dans mon esprit et pour que j'en sois vraiment influencé. J'ai essayé ces vérités et aussi leurs contraires, alors, je peux parler, non comme quelqu'un qui croit tout simplement en leur fiabilité, mais comme quelqu'un qui les connaît.

Et qu'est-ce que je veux dire par "ces vérités" ?

Afin que vous me compreniez bien et pour que la signification de ces mots ne vous semble pas abstraite, permettez-moi de vous expliquer ce que j'entends par "ces vérités" :

Vous ne pouvez pas vous permettre de suggérer à une autre personne, à travers ce que vous dites ou par vos actes, ce que vous ne croyez pas.

C'est tout à fait évident. Et la raison pour laquelle vous ne pouvez pas vous permettre de le faire est la suivante :

Si vous acceptez un compromis avec votre propre conscience, vous vous rendrez bientôt compte que vous n'avez plus du tout de conscience, car celle-ci ne vous guidera plus, c'est comme un réveille-matin qui manquera de vous réveiller si vous n'y prenez pas garde.

Cela est également évident.

Vous vous demandez peut-être comment se fait-il que je suis un expert sur ce sujet essentiel ?

Je suis devenu expert parce que j'ai expérimenté ce principe jusqu'à ce que j'aie bien compris comment il fonctionne !

"Mais", vous pouvez aussi vous demander "comment saurais-je que vous dites la vérité ?"

La réponse est que vous le saurez seulement en expérimentant par vous-même et en observant ceux qui appliquent fidèlement ou n'appliquent pas ce principe.

Si vous avez besoin de preuve, consultez une personne que vous connaissez et qui "a essayé de s'en sortir" sans prendre en considération ce principe. Si cette personne ne veut ou ne peut pas vous dire la vérité, vous pouvez néanmoins l'apprendre en l'analysant.

Quelle est cette chose qui donne un pouvoir réel et durable à l'homme ?

Il y a une seule chose dans la vie qui donne un pouvoir réel et durable à l'homme, c'est le caractère ! Souvenez-vous que réputation ne signifie pas caractère. La réputation est ce qu'on croit que les gens sont ; le caractère est ce que les gens sont ! Si vous voulez être une personne très influente, alors soyez une personne de caractère.

Le caractère est la magnétite du philosophe par laquelle ceux qui la possèdent peuvent transformer les métaux de base de leur vie en or pur. Sans caractère vous n'avez rien, vous n'êtes rien, et vous ne pouvez être rien qu'un tas de chair, d'os et de cheveux, qui ne vaut même pas 250 euros.

Le caractère est quelque chose que vous ne pouvez ni mendier, ni voler, ni acheter. Vous ne pouvez l'obtenir qu'en le créant, et vous pouvez le créer par vos propres pensées et actes, et non par d'autres moyens.

À l'aide de l'autosuggestion, toute personne peut se créer un caractère solide, quelque soit son passé. Comme conclusion à cette leçon, j'aimerais insister sur le fait que tous ceux qui ont du caractère ont assez d'enthousiasme et de personnalité pour attirer vers eux des gens qui leur sont semblables.

Les étapes à suivre pour acquérir l'enthousiasme

Maintenant, vous allez apprendre les processus pour acquérir l'enthousiasme, au cas où vous ne posséderiez pas encore cette

qualité rare.

Les instructions sont simples, mais ce serait dommage de ne pas tenir compte de leur valeur à cause de leur simplicité.

1. Étudiez les autres leçons de ce cours, parce que d'autres instructions importantes qui doivent être coordonnées avec celle-ci s'y trouvent.

2. Si vous ne l'avez pas encore fait, notez clairement sur un bloc-notes, vos objectifs précis ainsi que le plan exact que vous allez suivre pour transformer vos buts en réalités.

3. Relisez vos objectifs le matin en vous réveillant et le soir avant de vous coucher. Pendant ce temps, imaginez-vous (dans votre esprit) en pleine possession de ce que vous convoitez.

Faites cela avec beaucoup de confiance en votre capacité à transformer vos objectifs en réalités.

Lisez-le à haute voix, avec tout l'enthousiasme dont vous êtes capable, en soulignant chaque mot. Relisez jusqu'à ce qu'une petite voix venant de votre for intérieur vous dise que vos objectifs seront réalisés.

Parfois, vous sentirez les effets de cette voix dès la première lecture de vos objectifs ; d'autres fois, vous devez le relire une douzaine ou même une cinquantaine de fois avant d'en être convaincu, mais ne vous arrêtez pas avant de l'éprouver.

Si vous le voulez, vous pouvez réciter vos objectifs comme une prière.

Pour réussir, il faut mettre ses connaissances en action et avoir une foi inébranlable

Le reste de cette leçon s'adresse aux personnes qui n'ont pas encore appris le pouvoir de la foi et qui savent peu ou rien sur le principe de l'Autosuggestion.

À tous ceux qui sont concernés, je vous conseille de lire les 7^e et 8^e versets du 7^e chapitre ainsi que le 20^e verset du 17^e chapitre de l'Évangile de St Matthieu.

L'un des plus grands pouvoirs du bien sur terre est la FOI. À ce merveilleux pouvoir s'ajoutent les miracles les plus incroyables. Elle offre la paix à tous ceux qui l'adoptent.

La foi suppose un principe dont l'effet a une immense portée qu'aucun homme ne peut dire quelles sont ses limites, ni affirmer si elle a des limites.

Écrivez dans la description précise de vos objectifs une liste de qualités que vous voulez développer en vous-même ainsi que la position sociale que vous avez l'intention d'occuper, et ayez la foi, en les lisant au moins 2 fois par jour, le matin au réveil et le soir avant de vous coucher, que vous pouvez transformer vos objectifs en réalités.

Certes, vous ne pouvez pas manquer de suivre la suggestion contenue dans cette leçon.

Pour réussir, vous devez être une personne d'action. Le simple "savoir" ne suffit pas. Il est nécessaire de savoir et d'agir.

L'enthousiasme est le moteur qui pousse une personne à mettre ses connaissances en action.

Si vous croyez que ce que vous avez vécu n'a pas été facile, lisez "Up from Slavery" de Booker T. Washington, et vous verrez quelle chance vous aviez !

L'enthousiasme est vraiment essentiel pour un vendeur

Billy Sunday est l'évangéliste le plus réputé que les États-Unis n'aient jamais connu. Afin d'étudier sa technique et de vérifier ses méthodes psychologiques, j'ai assisté à 3 campagnes de ce Révérend.

Son succès est basé en grande partie sur un seul mot :
ENTHOUSIASME.

Pour utiliser efficacement la loi de la suggestion, Billy Sunday transmet son propre enthousiasme dans l'esprit de ses disciples qui, par conséquent, en sont influencés. Il vend ses sermons en employant exactement la même stratégie que beaucoup de vendeurs professionnels utilisent.

L'enthousiasme est aussi essentiel pour un vendeur que l'eau pour un canard !

Tous les grands responsables de vente adoptent la psychologie de l'enthousiasme et l'utilisent, par diverses manières, comme un moyen pratique pour aider les commerciaux à conclure plus de ventes.

Pratiquement tous les organismes de ventes se réunissent régulièrement pour revitaliser l'esprit de tous les membres de la force de vente, et leur transmettre de l'enthousiasme. Les séances se font mieux en masse, et par système de psychologie en groupe.

Les réunions de ventes pourraient être aussi appelées les réunions de "renaissance", parce que leur but est de renouveler l'intérêt et de susciter l'enthousiasme qui permettra au vendeur de reprendre la lutte avec une nouvelle ambition et plus d'énergie.

La réussite dépend du degré d'enthousiasme

Pendant son mandat de Directeur Commercial de National Cash Register Company, Hugh Chalmers (qui, plus tard, est devenu célèbre dans l'industrie automobile) s'est trouvé face à une situation très embarrassante qui menaçait sa place et aussi celle des milliers de vendeurs sous sa direction.

La société était en difficulté financière. Tous les commerciaux étaient au courant de la situation, et de ce fait, ils ont perdu leur Enthousiasme. Les ventes ont commencé à baisser jusqu'à ce que finalement les conditions soient devenues si alarmantes qu'une

assemblée générale des forces de ventes a été organisée à l'usine de la société à Dayton, Ohio. Des commerciaux venant de tout le pays y assistaient.

M. Chalmers présidait la réunion. Il commença en demandant à ses meilleurs vendeurs de se lever et de dire ce qui se passait, car les ventes ont vraiment chuté. Ils se levèrent un par un et chacun exposa ses propres raisons : les mauvaises conditions de travail, l'argent se faisait rare, les gens attendaient l'après élection présidentielle pour acheter, etc.

Quand le 5^e homme commença à énumérer les difficultés qui l'empêchaient de faire son chiffre d'affaires habituel, M. Chalmers se leva d'un bond, sauta sur une table, leva la main pour faire silence et dit "Arrêtez ! Je demande à ce que cette réunion soit suspendue pendant 10 minutes le temps de cirer mes chaussures."

Puis, se tournant vers un petit garçon noir à proximité, il lui ordonna d'apporter son outillage de cirage et de lui cirer les chaussures, précisément là où il se tenait – sur la table.

Les commerciaux dans la salle n'en croyaient pas leurs yeux ! Quelques-uns d'entre eux pensaient même que M. Chalmers aurait soudainement perdu la raison. Ils commençaient à se chuchoter entre eux.

Pendant ce temps, le petit garçon noir cira l'une des chaussures, puis l'autre, en prenant beaucoup de temps et d'application afin de fournir un service de première qualité.

Après avoir fini son travail, M. Chalmers donna 1 euro au garçon, et il continua son discours :

"Je veux que chacun d'entre vous regarde bien ce petit garçon noir", dit-il. "Il est réduit à cirer les chaussures dans toute l'usine et dans tous les bureaux. Son prédécesseur était un garçon blanc, beaucoup plus âgé que lui, et même si la société lui a subventionné un salaire de 50 euros par semaine, il n'a pas pu gagner sa vie dans cette usine où des milliers de personnes sont employées.

“Non seulement ce petit garçon noir gagne bien sa vie, sans aucune subvention venant de la société, mais grâce à son salaire hebdomadaire, il peut mettre de l’argent de côté, en travaillant dans les mêmes conditions, dans la même usine, pour les mêmes personnes.

“Maintenant, j’aimerais vous poser une question : À qui attribuer la faute si le boulot du garçon blanc n’a pas marché ? À lui ou à ses clients ?

Tous les employés répondirent en même temps :

“C’ÉTAIT LA FAUTE DU GARÇON, BIEN SÛR !”

“Tout à fait”, répliqua Chalmers, “et maintenant, j’aimerais vous dire ceci, vous êtes des commerciaux de Cash Registers, vous vendez sur le même territoire, aux mêmes personnes, et exactement dans les mêmes conditions qu’il y a un an, et actuellement, vous n’arrivez plus à réaliser les chiffres que vous faisiez. Maintenant, à qui est la faute ? À vous ou à vos clients ?”

Et ils répondirent fort en même temps, encore une fois :

“C’EST NOTRE FAUTE, BIEN SÛR !”

“Je suis heureux que vous ayez sincèrement reconnu vos fautes,” continua Chalmers, “et je vais maintenant vous dire quel est votre problème : vous avez entendu des rumeurs que notre société rencontre des difficultés financières. Cela a détruit votre enthousiasme de sorte que vous ne fournissiez plus les mêmes efforts qu’auparavant. Si vous prospectez de nouveau dans vos territoires et que chacun de vous accepte avec détermination d’apporter 5 commandes au cours des 30 prochains jours, cette compagnie n’aura plus de difficultés financières, car ces opérations supplémentaires nous aideront grandement. Est-ce que vous le ferez ?”

Ils ont été d’accord et effectivement ils l’ont fait !

Cet incident est inscrit dans les archives de National Cash Register Company sous le nom de “ Le Cirage de 10 Millions de

dollars de Hugh Chalmers”, car il est dit que cela a fait tourner la chance des affaires de la société et lui a valu des millions de dollars.

L’enthousiasme ne connaît pas la défaite ! Le Directeur Commercial a su comment faire pour motiver les nombreux vendeurs enthousiastes, il a pu également imposer le prix de ses services, et le plus important de tout cela, il a pu augmenter les revenus de ceux qui travaillaient sous sa direction. Ainsi, il n’est pas le seul à gagner grâce à son enthousiasme, mais également des centaines de personnes.

Les plus importants facteurs qui provoquent l’enthousiasme

L’enthousiasme n’est jamais une question de chance. Il y a quelques facteurs qui le provoquent, les plus importants sont :

1. L’exercice d’un métier que l’on aime le plus.
2. L’environnement où l’on peut entrer en contact avec d’autres personnes plus enthousiastes et optimistes.
3. Le succès financier.
4. La maîtrise et l’application parfaites des 15 Lois du Succès, en une journée de travail.
5. La bonne santé.
6. La reconnaissance d’avoir rendu des services utiles aux autres.
7. Les beaux vêtements, appropriés aux exigences de son emploi.

Ces 7 facteurs sont auto-explicatifs, à l’exception du dernier. Peu de gens comprennent la psychologie des beaux habits, et c’est pour cette raison qu’elle va être expliquée ici en détail.

Les vêtements constituent la partie la plus importante d'une bonne apparence que chaque personne doit avoir pour se sentir indépendante, enthousiaste et pleine d'espoir.

La psychologie des beaux habits

Quand j'ai reçu la bonne nouvelle de la fin de la Première Guerre Mondiale le 11 novembre 1918, mes biens dans ce monde étaient presque aussi inexistantes que le jour de ma naissance.

La guerre avait ruiné mes affaires et j'ai dû recommencer à zéro !

Ma garde-robe comprenait juste 3 costumes bien coupés et 2 uniformes dont je ne m'en servais plus.

Sachant très bien que les premières impressions durables sur une personne dépendent des vêtements qu'elle porte, je m'empressais alors de rendre visite à mon tailleur.

Heureusement que celui-ci me connaissait depuis plusieurs années, et n'avait pas, par conséquent, à me juger en fonction des vêtements que je portais. S'il l'avait fait, j'aurais été "fichu".

Avec moins de 10 euros en poche, j'ai choisi pour mes costumes 3 tissus les plus chers, que je n'ai jamais eus de ma vie, et j'ai demandé à ce qu'ils seraient tout de suite assemblés et cousus.

Les 3 costumes coûtaient 3.750 euros !

Je n'oublierai jamais la remarque faite par le tailleur lorsqu'il prenait mes mesures. Il jetait d'abord un coup d'œil aux 3 rouleaux d'onéreux tissus que j'ai choisis, ensuite il est venu vers moi et m'a demandé :

"Vous êtes bien payé, hein ?"

Tout ce dont on a vraiment besoin comme capital pour commencer une carrière réussie est un esprit sain, un corps sain et un vrai désir d'être toujours utile à autant de personnes que possible.

“Non,” lui ai-je répondu, “si j’avais la chance d’être bien payé, j’aurais assez d’argent pour régler ces costumes maintenant.”

Le tailleur m’a regardé avec étonnement. Je ne pense pas qu’il ait compris ma plaisanterie.

L’un des costumes avait une belle couleur gris foncé, l’un était bleu foncé et l’autre était bleu clair à fines rayures.

Heureusement que j’étais en bon terme avec le tailleur et il ne m’a pas demandé quand j’allais payer ces costumes très onéreux.

Je savais que je pouvais payer ces costumes en temps et en heure, mais est-ce que j’arriverais à le convaincre de cet argument ? C’était la pensée qui trottait dans ma tête et j’espérais qu’il n’allait pas me poser la question.

Ensuite, je suis allé dans un magasin de prêt-à-porter où j’ai acheté 3 costumes un peu moins chers et j’ai fait une réserve complète de belles chemises, faux-cols, cravates, chaussettes et sous-vêtements.

La facture s’élevait à un peu plus de 3.000 euros.

D’un air prospère, j’ai signé avec nonchalance la note de débit et l’ai retourné au vendeur, en lui donnant pour instructions de livrer mes achats le lendemain matin.

Le sentiment d’une nouvelle indépendance et de succès a commencé à me saisir, avant même de porter mes beaux habits.

Je venais de sortir de la guerre et j’avais déjà 6.750 euros de dettes, tout cela en moins de 24 heures.

Le jour suivant, l’un des 3 costumes commandés au magasin a été livré. Je l’ai immédiatement mis, avec une pochette en soie à la poche extérieure de ma veste. J’ai mis les 500 euros que j’ai empruntés – avec ma bague comme gage – dans les poches de mon pantalon, et j’ai descendu le Boulevard Michigan, à Chicago, me sentant aussi riche que Rockefeller.

Tous les vêtements que je portais, jusqu'au sous-vêtement, étaient de très bonne qualité. Et personne – sauf moi-même, mon tailleur et le vendeur du magasin de prêt-à-porter – ne savait que tout cela n'était pas encore payé.

Chaque matin, je portais un nouveau costume, et je descendais la même rue, à la même heure précise.

Exactement à cette heure-là, un riche éditeur descendait toujours la même rue, il était sur son chemin pour aller déjeuner.

Je m'étais fait un devoir de lui parler chaque jour, et de temps en temps je m'arrêtais une minute pour discuter avec lui.

Après presque une semaine de rencontre quotidienne, je l'ai encore rencontré mais j'ai décidé de voir s'il allait me laisser passer sans lui adresser la parole.

Je l'ai regardé du coin de l'oeil, ensuite j'ai regardé tout droit devant moi en passant près de lui. Il s'est arrêté et m'a fait signe au bord du trottoir. Puis, il a posé sa main sur mon épaule, m'a regardé de la tête aux pieds, et m'a dit : "Vous avez l'air sacrément prospère pour un homme qui vient d'abandonner son uniforme. Qui crée vos vêtements ?"

"Eh bien," lui ai-je répondu, "Wilkie & Sellery ont fabriqué ce costume particulier."

Ensuite, il a voulu savoir dans quelle branche d'activités je me suis engagé. Cet air "désinvolte" de prospérité que j'ai adopté, avec de nouveau et différent costume chaque jour, tout cela a aiguïté sa curiosité. (C'était ce que j'avais espéré d'ailleurs !)

En donnant un petit coup à mon perfecto de La Havane pour débarrasser de ses cendres, je lui ai dit : "Oh, je suis en train de préparer la copie d'un nouveau magazine que je vais publier."

"Un nouveau magazine ?" a-t-il demandé, "et quel nom allez-vous lui donner ?"

"Je vais l'appeler Hill's Golden Rule."

“N’oubliez pas,” a dit mon ami l’éditeur, “que je suis dans le secteur de l’impression et de la distribution des magazines. Peut-être que je pourrais également vous être utile.”

C’était le moment que j’avais attendu. Au moment où j’avais acheté ces nouveaux costumes, j’avais déjà imaginé ce moment, presque au même endroit où nous étions.

Mais, est-il nécessaire de vous rappeler que cette conversation n’aurait jamais eu lieu même si cet éditeur m’avait vu tous les jours descendre la rue si j’avais l’air d’un “chien battu”, dans un costume froissé et avec un regard de pauvre.

Un air prospère attire toujours l’attention, sans exception. Et une allure de prospérité attire “favorablement l’attention”, car le souhait dominant de tout être humain est d’être prospère.

En soignant votre apparence, il vous est aussi possible d’atteindre le sommet de la réussite

Mon ami l’éditeur m’a invité à son club pour déjeuner. Avant le café et les cigares, il “a mis au point” le contrat d’impression et de distribution de mon magazine. Je lui ai même “permis” de fournir le capital, avec aucun intérêt.

Pour ceux qui ne connaissent pas bien le monde de l’édition, sachez que le lancement d’un nouveau magazine national requiert un capital considérable.

Il est difficile d’obtenir un capital aussi important, même avec les meilleures garanties du monde.

Le capital nécessaire pour lancer le magazine “ Hill’s Golden Rule”, a bien dépassé 300.000 euros, et chaque centime a été rassemblé pour construire une “façade” provenant surtout des beaux habits.

Il est vrai que des talents peuvent se cacher derrière ces habits, mais il existe des millions de personnes qui ont des talents mais qui

ne possèdent rien, et qu'on n'a jamais entendu parler au-delà de la limite de la communauté où ils vivent. C'est une vérité plutôt triste !

Pour quelques-uns, s'endetter jusqu'à 6.750 € pour des vêtements est d'une impardonnable extravagance surtout de la part d'une personne "pauvre" ; mais la psychologie derrière cet investissement est vraiment plus que justifiée.

Mon apparence de prospérité a non seulement donné une impression favorable à ceux à qui j'ai recherché des faveurs, mais le plus important était l'effet des vêtements que j'ai portés sur moi.

Non seulement je sais que porter des vêtements corrects donne toujours une impression favorable, mais je sais aussi que porter de beaux vêtements procure une sensation d'assurance, sans laquelle je ne pouvais pas espérer regagner mes fortunes perdues.

J'ai reçu ma première formation en psychologie des beaux habits de mon ami Edwin C. Barnes, qui était un associé proche de Thomas A. Edison. Les employés d'Edison riaient de Barnes quand il était venu à West Orange dans un train de marchandises (n'ayant pas eu assez d'argent pour un billet de voyageurs) et avait annoncé dans les bureaux d'Edison qu'il était venu pour s'associer avec M. Edison.

Presque tout le monde de l'usine Edison ont ri de Barnes, sauf Edison lui-même. Il a vu, par la mâchoire carrée et le visage déterminé du jeune Barnes, quelque chose que la plupart des autres n'ont pas vu, et malgré le fait que le jeune homme ressemblait plutôt à un vagabond, il a vu en lui un futur associé du plus grand inventeur sur terre.

Barnes a débuté comme balayeur des bureaux d'Edison.

C'était tout ce qu'il cherchait – juste la chance d'avoir un pied dans la Compagnie Edison. À partir de là, il a fait son histoire qui mérite bien d'être imitée par d'autres jeunes gens qui veulent se faire une place dans la société.

Quelques années plus tard, Barnes a pris sa retraite, même s'il était encore un homme relativement jeune, et il passait la plupart de son temps dans ses 2 belles demeures à Bradenton, en Floride, et à Damariscotta, à Maine. Il était devenu multimillionnaire, il était prospère et heureux.

J'avais fait la connaissance de Barnes durant ses premiers jours d'association avec Edison, avant qu'il "ait réussi".

En ces temps-là, il avait la plus grande et la plus chère collection de vêtements que je n'avais jamais vue ni entendue parler. Sa garde-robe comprenait 31 costumes ; un pour chaque jour du mois. Il ne portait jamais le même costume 2 jours de suite.

De plus, tous ses costumes étaient des plus chers. (À propos, ses vêtements étaient faits par les mêmes tailleurs qui ont fait mes 3 costumes.)

Il portait des chaussettes qui coûtaient 60 euros la paire.

Il y a une juste récompense pour toute vertu et une punition appropriée pour tout péché commis par l'homme. La récompense et la punition sont des conséquences dont nul n'a le contrôle, car elles lui tombent volontairement.

Les prix de ses chemises et de ses autres vêtements étaient dans les mêmes proportions. Ses cravates, qui étaient faites spécialement pour lui, coûtaient entre 50 à 70 euros la pièce.

Un jour, pour plaisanter, je lui ai demandé de me donner quelques vieux costumes qu'il ne met plus.

Il m'a dit qu'il n'a pas un seul costume dont il n'a pas besoin !

Puis, il m'a appris la leçon de la psychologie des vêtements qui mérite d'être retenue, il m'a dit : "Je ne porte pas 31 costumes juste pour impressionner les autres, je les mets surtout pour l'impression qu'ils font sur moi."

Ensuite, Barnes m'a raconté le jour où il s'est présenté à l'usine Edison pour y trouver un emploi. Il m'a dit qu'il a tourné autour de

l'usine une douzaine de fois avant d'avoir assez de courage pour se présenter, parce qu'il savait qu'il ressemblait plutôt à un vagabond qu'à un employé désiré.

On dit que Barnes est le plus compétent vendeur qui ait jamais été rattaché au grand inventeur de West Orange. Toute sa fortune a été faite grâce à sa compétence commerciale, mais, souvent, il déclarait qu'il n'aurait jamais pu atteindre les résultats qui l'ont rendu riche et célèbre s'il n'avait pas compris la psychologie des vêtements.

Les meilleurs vendeurs sont ceux qui adoptent la psychologie des beaux habits

J'ai rencontré beaucoup de commerciaux dans ma vie. Pendant 10 ans, j'ai personnellement formé et guidé plus de 3.000 commerciaux, aussi bien des hommes que des femmes, et j'ai observé que, sans une seule exception, les meilleurs sont ceux qui comprennent et appliquent la psychologie des vêtements.

J'ai constaté que ceux qui sont bien vêtus ont toujours réalisé des chiffres d'affaires remarquables ; mais je n'ai pas encore vu un homme pauvrement vêtu qui est devenu un vendeur à succès.

J'ai étudié la psychologie des vêtements pendant si longtemps et j'ai vu ses effets sur les personnes de tous milieux sociaux que je suis complètement convaincu qu'il y a une étroite relation entre les vêtements et le succès.

Personnellement, je pense que je n'ai pas besoin de porter 31 costumes, mais si ma personnalité avait exigé une garde-robe de cette envergure, je me serais débrouillé pour l'avoir, peu importe son coût.

Les indispensables d'une garde-robe d'homme

Pour être bien habillé, un homme doit avoir au moins 10 costumes. Il doit en porter un différent pour chacun des 7 jours de la semaine, une tenue de cérémonie et un smoking pour les grandes soirées.

Pour les tenues d'été, il doit avoir au moins une collection appropriée de 4 costumes légers, et quelques tenues pour les soirées de cérémonie. S'il joue au golf, il doit avoir au moins une tenue de golf.

Cela est, bien sûr, pour l'homme qui a un ou deux crans au-dessus de la classe "médiocre". L'homme qui se contente de la médiocrité n'a besoin que de peu de vêtements.

Il peut être vrai, comme a dit un poète bien connu, que "l'habit ne fait pas le moine", mais personne ne peut nier que les beaux habits procurent un avantage considérablement favorable.

En général, une banque prêterait tout l'argent que voudrait son client – même si celui-ci n'en a pas besoin – s'il est prospère. Mais n'allez jamais à votre banque pour faire un emprunt si vous êtes vêtu d'un costume usé et si vous avez avec un regard plein de pauvreté dans vos yeux ; car si vous le faites, votre demande vous sera refusée.

Le succès attire le succès ! On ne peut pas échapper à cette grande loi universelle. Aussi, si vous voulez attirer le succès, assurez-vous d'avoir une apparence de prospérité, même si votre métier est celui d'un ouvrier.

Dans l'intérêt des étudiants plus "dignes" qui désapprouvent cette philosophie en la qualifiant de "trucs publicitaires" ou de "manies vestimentaires" comme moyens d'arriver au succès, il est préférable de leur expliquer que pratiquement tout homme prospère sur terre a découvert des moyens par lesquels il a pu réussir.

Et vous, quel stimulant avez-vous besoin pour réveiller votre enthousiasme ?

Il peut être choquant pour les membres de la Ligue Anti-Saloon (anti-alcool), mais il semble que James Whitcomb Riley écrivait ses meilleurs poèmes sous l'influence de l'alcool. Son stimulus était la liqueur. (Je ne vous recommande surtout pas l'emploi de stimuli alcooliques ou narcotiques pour atteindre vos objectifs, car tous 2 détruiront éventuellement le corps et l'esprit de ceux qui les utilisent.) Sous l'influence de l'alcool, Riley devenait plus imaginaire, plus enthousiaste et devenait une personne tout à fait différente, selon les dires de ses proches amis.

Edwin Barnes a eu le courage d'agir et d'obtenir des résultats remarquables à l'aide des vêtements.

Il y a des hommes qui ont atteint le sommet de la réussite grâce à une histoire d'amour vécu avec une femme.

Des personnages du milieu qui sont engagés dans des affaires dangereuses de vol ou de cambriolage, etc. "se droguent" au moment de leurs opérations, avec de la cocaïne, de la morphine et d'autres stupéfiants. La leçon qu'on peut en tirer est qu'en fait pratiquement toutes les personnes ont besoin de stimuli, temporaire ou artificiel, pour les conduire à un effort plus important que celui utilisé dans la vie de tous les jours.

Les personnes qui ont réussi ont découvert les manières et les moyens qu'ils croient être les plus adaptés à leurs propres besoins pour produire les stimulants qui leur donnent la force de fournir beaucoup plus d'effort que d'ordinaire.

Un des écrivains les plus célèbres du monde emploie un orchestre de jeunes femmes bien habillées qui jouent pour lui lorsqu'il écrit. Assis dans une chambre qui a été artistiquement décorée à son goût, sous les jeux de lumières, les belles jeunes femmes, maquillées et douces, vêtues de superbes robes de soirée, jouent sa musique préférée. Pour reprendre ses propres mots : "Je deviens enivré d'enthousiasme, sous l'influence de cet environnement, et j'arrive à une extase que je ne connais ni senti lors d'autres occasions. C'est à ce moment-là que je fais mon travail.

Les inspirations arrivent de toutes parts comme si elles étaient commandées par un pouvoir invisible et inconnu.”

Cet auteur gagne beaucoup de son inspiration grâce à la musique et l’art. Une fois par semaine, il passe au moins une heure dans un musée d’art, en regardant les œuvres des maîtres.

Lors de ces occasions, en utilisant à nouveau ses mots : “Je gagne assez d’enthousiasme à utiliser pour 2 jours grâce à une heure de visite dans le musée d’art.”

Il est dit que quand Edgar Allan Poe a écrit “The Raven” il était plus qu’à moitié ivre.

Oscar Wilde a écrit ses poèmes sous l’influence d’un stimulant qu’on ne peut pas mentionner dans un cours de cette nature.

Henry Ford a eu son bon début grâce à l’amour qu’il portait à sa charmante compagne (c’est ce que je crois et ce n’est que mon opinion). C’était elle qui l’inspirait, qui lui donnait confiance en lui-même, et qui le gardait surexcité, pour qu’il puisse continuer à faire face à toutes les adversités qui auraient tué une douzaine d’hommes ordinaires.

Ces faits sont cités comme preuves pour vous montrer que les personnes qui avaient remarquablement réussies ont découvert, par hasard ou intentionnellement, des manières et des moyens de se stimuler pour avoir un peu plus d’enthousiasme.

Rappelez-vous : l’Enthousiasme ne connaît pas la défaite

Associez ce qui est dit ici avec ce qui est dit dans une autre leçon concernant le principe de “l’Esprit Maître”, et vous aurez une conception tout à fait nouvelle du mode de fonctionnement par lequel on peut appliquer cette loi.

Vous allez comprendre également, mais d’une manière un peu différente, le vrai but de “l’effort organisé dans un esprit de parfaite

harmonie ”, qui constitue la meilleure méthode de mise en application du principe de l’Esprit Maître.

Votre employeur ne vérifie pas le genre de service que vous rendez. C’est vous qui le contrôlez, et c’est ce qui vous forme ou vous détruit.

Maintenant, il me semble être le bon moment d’attirer votre attention sur la manière dont les leçons de ce cours se fusionnent. Vous remarquez que chaque leçon porte sur un sujet destiné à être traité, et en plus de cela les leçons s’entremêlent entre elles et vous donnent une meilleure compréhension du cours.

Pour illustrer ce qui a été dit dans cette leçon, par exemple, vous comprenez mieux, le vrai objectif du principe de l’Esprit Maître. Il s’agit, en général, d’une méthode pratique pour stimuler l’esprit de ceux qui ont participé à la constitution du groupe d’Esprit Maître.

J’ai assisté de trop nombreuses fois à des conférences où j’ai rencontré des personnes avec des visages pleins de soucis et un air soucieux qui sautait aux yeux, mais ensuite qui ont pu redresser leurs épaules, relever leurs mentons, adoucir leurs visages avec des sourires de confiance et se mettre au travail avec cette sorte d’ENTHOUSIASME qui ne connaît pas la défaite.

Ayez toujours un objectif précis

Le changement a eu lieu au moment où un objectif précis a été défini.

Si un homme traîne sa vie de tous les jours avec le même esprit apathique, vulgaire, nonchalant, dépourvu d’enthousiasme, il est voué à l’échec. Rien ne peut le sauver avant qu’il ne change son attitude et n’apprenne comment stimuler son esprit et son corps pour avoir un immense et inhabituel enthousiasme À VOLONTÉ !

Je ne veux pas terminer ce sujet sans avoir formulé le principe décrit à maintes reprises et qui doit être compris mais aussi respecté par les étudiants de ce cours, qui, tous se souviendront qu’ils sont

des hommes et des femmes de différentes natures, qui ont des expériences différentes et un degré d'intelligence différent. C'est pour cette raison que beaucoup de répétitions sont essentielles.

Votre but dans la vie, on vous le rappelle encore une fois, est d'atteindre le succès !

Avec le stimulus que vous aurez expérimenté en étudiant cette philosophie et à l'aide des idées que vous en récolterez, plus la coopération personnelle que je vous adresserai par un inventaire exact de vos qualités remarquables, vous pourrez créer un PLAN DÉFINI qui vous élèvera à la tête de la réussite. Toutefois, il n'existe aucun plan qui puisse aboutir à ce résultat sans l'aide de quelque influence qui, avec enthousiasme, vous stimulera à déployer plus d'effort que d'ordinaire là où vous devriez exercer vos occupations quotidiennes.

Une visite après la leçon avec l'auteur

Les “7 chevaliers” sont classés par ordre comme suit : l'Intolérance, l'Avidité, la Vengeance, l'Égoïsme, la Méfiance, la Jalousie et “?”

Le pire ennemi de l'homme est celui qui trotte dans sa tête.

Si vous pouvez vous voir comme les autres vous voient, vous pourriez découvrir les ennemis que vous gardez dans votre propre personnalité et les expulser.

Les 7 Ennemis mentionnés dans cet article sont les plus communs de ceux qui sont toujours à l'intérieur des millions d'hommes et de femmes et qui les mènent à l'échec s'ils ne sont pas découverts.

Analysez-vous attentivement et voyez combien des 7 chevaliers vous avez en vous.

Vous voyez dans cette image 7 chevaliers mortels ! De la naissance jusqu'à la mort, tout être humain doit lutter contre ces ennemis. Votre succès sera surtout mesuré par la manière dont vous luttez contre ces rapides chevaliers.

Quand vous regardez l'image, vous allez dire “bien sûr que ce ne sont que des imaginations.” C'est vrai, l'image est fictive, mais les rapides chevaliers de la destruction sont RÉELS.

Si ces ennemis montaient librement sur de vrais chevaux, ils ne seraient pas dangereux, parce qu'ils pourraient être rassemblés et désarmés. Mais, ils galopent invisiblement dans l'esprit. Ils travaillent si silencieusement et subtilement que la plupart des gens ne s'aperçoivent même pas de leur présence.

Analysez-vous vous-même et découvrez combien de ces 7 chevaliers vous avez en vous.

L'intolérance

Au premier plan, vous trouvez le chevalier le plus dangereux et le plus populaire. Vous serez heureux si vous le découvrez et si vous vous protégez contre lui. Ce cruel guerrier, l'INTOLÉRANCE, a tué plusieurs personnes, a détruit plusieurs amitiés, a apporté beaucoup de misère et de souffrance dans le monde et a causé plus de guerres que les 6 autres chevaliers que vous voyez dans cette image.

Vous ne deviendrez jamais un bon penseur avant de maîtriser l'INTOLÉRANCE. Cet ennemi de l'humanité ferme l'esprit, annule la raison et la logique et les MET à l'arrière-plan. S'il vous arrive de haïr les personnes dont le point de vue religieux est différent du vôtre, vous pouvez être sûr que le plus dangereux des 7 chevaliers galope encore dans votre cerveau.

La vengeance et l'avidité

Vous remarquez, ensuite, dans l'image la VENGEANCE et l'AVIDITÉ !

Ces chevaliers voyagent côte à côte. Là où l'on rencontre l'un, se trouve toujours l'autre. L'AVIDITÉ pervertit et déforme le cerveau de l'homme pour qu'il bâtit une clôture autour de son monde et laisse les autres à l'extérieur. C'est l'ennemi qui entraîne l'homme à accumuler des millions et des millions dont il n'a pas besoin et qu'il ne dépensera jamais. C'est l'ennemi qui pousse l'homme à tordre le cou de ses semblables jusqu'à lui extorquer sa dernière goutte de sang.

Et, par la VENGEANCE qui trotte près de l'AVIDITÉ, la malheureuse personne qui donne place à ces 2 cruelles jumelles dans son cerveau ne se contente pas de prendre les biens matériels de ses semblables, elle veut également détruire leur réputation.

“La vengeance est une épée nue –
Elle n'a ni poignée ni garde.
Brandiriez-vous ce glaive du Seigneur :
Est-ce que votre poigne est ferme et dure ?

Mais plus votre poigne est proche du fer,

Plus le coup que vous portez est mortel,
Plus la blessure est profonde dans votre main –
C'est votre sang qui rend rouge l'acier.

Et quand vous avez porté le coup –
Quand le fer a volé de votre main –
Au lieu du cœur de l'ennemi
Vous pouvez le trouver rengainé dans le vôtre.”

Si vous voulez savoir jusqu'à quel point la JALOUSIE et l'AVIDITÉ sont mortelles, étudiez l'histoire de tout homme qui n'a pour but que de devenir le DIRIGEANT DE CE MONDE !

Si vous ne voulez pas vous charger d'une telle ambitieuse recherche, alors, regardez les gens autour de VOUS : ceux qui ont essayé et ceux qui essaient de “s'engraisser aux dépens des autres”. L'AVIDITÉ et la VENGEANCE se trouvent au carrefour de la vie où elles détournent vers l'échec et la misère tous ceux qui ont choisi de suivre la voie qui mène au succès. C'est à vous de ne pas leur permettre d'intervenir auprès de vous lorsque vous approchez ces carrefours.

Les individus et les nations déclinent rapidement quand l'AVIDITÉ et la JALOUSIE règnent dans l'esprit de ceux qui dominent.

Ceci est très important : regardez-vous VOUS-MÊME et assurez-vous que ces 2 ennemis mortels ne trottent pas dans votre tête !

L'égoïsme et la méfiance

Maintenant, prêtez votre attention à 2 autres jumeaux de la destruction : l'ÉGOÏSME et la MÉFIANCE. Remarquez qu'ils galopent côte à côte également. Il n'y a aucune chance de réussite pour une personne qui souffre d'amour excessif de soi-même ou de manque de confiance aux autres.

Si vous n'avez aucune CONFIANCE envers les autres, vous n'aurez pas un brin de succès en vous. La MÉFIANCE est un germe

prolifère. Si vous l'autorisez à entrer en vous, elle se multipliera rapidement jusqu'à ne plus laisser aucune place à la FOI.

Sans confiance, il n'y a pas de succès durable.

Il faut courir après la FOI. Avant que la civilisation ne soit perdue dans la folle ruée vers l'argent, les gens comprenaient le pouvoir de la FOI.

“Car je vous le dis en vérité, si vous aviez de la foi comme une graine de moutarde, vous diriez à cette montagne : Déplace-toi d'ici à là, et elle se déplacera, car rien ne vous sera impossible.”

L'auteur de ce passage, qui est dans la Bible, a compris une grande loi que seulement peu de gens d'aujourd'hui comprennent.

Faites confiance aux gens si vous voulez qu'ils croient en vous. Détruisez la MÉFIANCE. Si vous ne le faites pas, c'est elle qui vous détruira.

Si vous voulez avoir du pouvoir, cultivez la FOI en l'humanité !

L'ÉGOÏSME règne là où elle est la MÉFIANCE. Intéressez-vous aux autres et vous serez trop occupé pour satisfaire votre narcissisme. Observez les gens autour de vous qui commencent chaque phrase avec le pronom personnel “Je” et vous remarquerez qu'ils sont méfiants à l'égard des autres.

L'homme qui oublie son propre intérêt en rendant service aux autres n'est jamais affligé par la méfiance. Étudiez ceux qui sont méfiants et égoïstes et voyez combien d'entre eux – vous pouvez citer leurs noms – ont réussi dans leurs activités.

Et, quand vous étudiez les autres, étudiez-vous vous-même aussi !

Assurez-vous que vous n'êtes pas lié à l'ÉGOÏSME et la MÉFIANCE.

La jalousie et...

Au dernier rang de ce groupe de chevaliers mortels, vous voyez la JALOUSIE et le nom de l'autre a été intentionnellement omis.

Chacun des étudiants de ce cours peut dresser une liste et donner au 7^e chevalier le nom qui lui traverse l'esprit.

Certains le nommeront la MALHONNÉTÉTÉ, d'autres la PROCRASTINATION. Peu auront le courage de le nommer le DÉsir INCONTROLÉ DE SEXE.

Quant à vous, nommez-le comme vous le voulez, mais donnez-lui un nom.

Votre imagination donnera peut-être le nom de compagnon de voyage de la JALOUSIE.

Vous serez mieux préparé à donner au chevalier anonyme un nom si vous savez que la JALOUSIE est une forme de démence ! Les faits sont parfois cruels à regarder en face. C'est un fait que la JALOUSIE est une forme de démence, que les médecins appellent la "démence précoce".

“Oh jalousie,
Toi, le pire démon de l'enfer ! Ton venin mortel
Ronge tout mon corps, tourne la saine teinte
De ma douce joue en un blême teint jaunâtre,
Et boit mon esprit !”

Remarquez que la JALOUSIE galope juste derrière la MÉFIANCE. Certains lecteurs vont dire que la JALOUSIE et la MÉFIANCE auraient dû galoper côte à côte, car l'une amène souvent l'autre dans l'esprit de l'homme.

La JALOUSIE est la plus commune forme de démence. Elle trotte dans l'esprit des hommes et des femmes, parfois pour une cause réelle, mais le plus souvent pour aucune raison du tout.

Ce chevalier mortel est un grand ami des avocats de divorce !
Il fait aussi travailler jour et nuit les agences de détectives.

Il a sérieusement fait augmenter le crime. Il détruit les foyers et rend des mères veuves et des innocents enfants orphelins. Vous ne pourrez jamais avoir la paix ou être heureux tant que ce chevalier reste attaché dans votre esprit.

L'homme et son épouse peuvent vivre ensemble dans la pauvreté et être très heureux, si les 2 ne sont pas les proies de cette

démence qu'est la JALOUSIE.

Étudiez-vous attentivement et si vous trouvez des signes de JALOUSIE en vous, mettez-vous immédiatement à les maîtriser.

La JALOUSIE règne sous plusieurs formes.

Au début, quand elle commence à pénétrer dans votre esprit, elle se manifeste en quelque sorte de cette façon :

“Je me demande où est-ce qu'elle est et qu'est-ce qu'elle fait lorsque je ne suis pas là.”

Ou : “Je me demande s'il ne voit pas une autre femme quand il est loin de moi.”

Quand ces questions commencent à surgir dans votre esprit, n'appellez pas un détective. Allez plutôt dans un hôpital psychiatrique pour vous faire examiner, parce qu'il est plus que probable que vous souffriez de la folie sous une forme bénigne.

Vous devez réagir avant de tomber sous la griffe de la JALOUSIE.

Après avoir lu cet article, mettez-le de côté et pensez-y.

Au début, vous pouvez dire “Cela ne me concerne pas. Je n'ai pas de chevaliers imaginaires dans mon esprit.” Et, vous avez raison, peut-être – 1 SUR 10 MILLIONS POURRAIT DIRE CELA ET AVOIR RAISON ! Les autres 9.999.999 auraient tort.

Ne vous trompez pas ! Peut-être que vous faites partie de ces derniers. Le but de cet article est de vous faire voir tel que VOUS ÊTES ! Si vous souffrez d'échec, de pauvreté et de misère sous n'importe quelle forme, vous découvrirez sûrement un ou plusieurs de ces cavaliers mortels dans votre esprit.

Ne vous méprenez pas. Ceux qui possèdent tout ce qu'ils veulent, y compris le bonheur et la bonne santé, ont chassé les 7 chevaliers de leur esprit.

Revenez à cet article dans un mois, après avoir eu le temps de vous analyser attentivement. Relisez-le et il pourrait vous mettre en tête-à-tête avec les FAITS qui vous libéreront d'une foule de cruels ennemis qui galopent dans votre esprit sans que vous le sachiez.

8 - La maîtrise de soi

Personne ne peut atteindre un grand succès sans accepter de faire des sacrifices personnels.

“Vous pouvez le faire si vous croyez que vous le pouvez !”

Dans la leçon sur l'Enthousiasme, vous avez appris la valeur de celui-ci. Vous avez aussi appris comment générer de l'enthousiasme et comment transmettre son influence aux autres, par le principe de la suggestion.

Maintenant vous allez étudier la Maîtrise de Soi, par l'intermédiaire de laquelle vous pouvez diriger votre enthousiasme vers des buts constructifs. Sans Maîtrise de Soi, l'enthousiasme ressemble aux foudres sauvages d'une tempête : il peut survenir n'importe où et peut détruire des vies et des biens.

Que devez-vous faire pour devenir une personne bien équilibrée ?

L'enthousiasme est la qualité vitale qui vous pousse à l'action, tandis que la Maîtrise de Soi est l'équilibre qui dirige vos actions afin de construire et non de détruire.

Pour être une personne bien “équilibrée”, vous devez unir en vous l'enthousiasme et la Maîtrise de Soi.

Un sondage que je viens de terminer, appliqué à 160.000 adultes prisonniers des pénitenciers français, a révélé le fait surprenant que 92 % de ces hommes et femmes malheureux sont en prison parce qu'ils n'avaient pas la Maîtrise de Soi nécessaire pour diriger leurs énergies d'une manière constructive.

Lisez le paragraphe précédant encore une fois. C'est un fait authentique et choquant !

Nous savons bien que la plupart des malheurs des gens proviennent du manque de Maîtrise de Soi. Les Évangiles sont pleins de conseils concernant la Maîtrise de Soi. Ils nous poussent même à aimer nos ennemis et à pardonner ceux qui nous offensent. La loi de la non-résistance fonctionne comme un cordon d'or à travers la Bible.

Étudiez la vie de ceux que le monde considère comme “grands” et vous verrez que chacun d'entre eux possède cette qualité qui est la Maîtrise de Soi !

Étudiez, par exemple, le caractère de l'inoubliable Lincoln. Même dans ses moments les plus difficiles il a fait preuve de patience, de sang-froid et de Maîtrise de Soi. Ce sont les qualités qui ont fait de lui le grand homme qu'il était. Il trouvait déloyaux certains membres de son cabinet, mais puisque cette déloyauté était dirigée vers lui personnellement et que ces gens déloyaux avaient des qualités qui les rendaient utiles pour le pays, Lincoln a fait preuve de Maîtrise de Soi et n'a pas tenu compte des caractères indésirables.

Combien de gens connaissez-vous qui aient une telle Maîtrise de Soi ?

Dans un langage plutôt dur que poli, Billy Sunday a exclamé de son pupitre : “Il y a quelque chose de tout aussi pourri que l'enfer chez celui qui essaie toujours de s'imposer aux autres !” Je me demande si le “diable” n'a pas crié “Amen, mon frère !” quand Billy a fait cette affirmation.

Que se passera-t-il si vous ne possédez pas la Maîtrise de Soi ?

La Maîtrise de Soi devient un facteur important dans ce cours sur la Loi du Succès, non seulement parce que son absence cause des problèmes à ses victimes, mais surtout parce que ceux qui en manquent perdent un grand pouvoir dont ils ont besoin dans leur lutte pour atteindre leurs objectifs.

Si vous ne faites pas preuve de Maîtrise de Soi, vous pourrez faire du mal non seulement aux autres mais aussi à vous-même !

Au début de ma carrière publique, j'ai découvert les dommages que le manque de Maîtrise de Soi faisait dans ma vie et cette découverte a eu lieu à la suite d'un incident ordinaire. (Je pense que ce n'est pas déplacé de faire une digression en affirmant que la plupart des grandes vérités de la vie sont enveloppées dans des événements ordinaires et communs de notre vie quotidienne.)

Cette découverte m'a enseigné l'une des leçons les plus importantes que j'aie jamais apprises. Voici l'incident :

Un jour, à mon bureau, j'ai eu une dispute avec le gardien. Cela a mené à une aversion réciproque presque violente. Pour montrer son mépris envers moi, le gardien éteignait les lumières quand il savait que j'étais seul au bureau. Cela s'est passé à plusieurs reprises jusqu'à ce que j'aie enfin pris la décision de me "venger." L'opportunité s'est présentée un dimanche quand j'étais venu au bureau pour écrire un courrier que je devais envoyer le lendemain. Je venais de m'asseoir quand les lumières se sont éteintes.

Je me suis levé d'un saut et j'ai couru au sous-sol du bâtiment où j'allais sûrement trouver le gardien. Quand j'y suis arrivé, je l'ai trouvé occupé à engouffrer du charbon dans la fournaise, en sifflotant comme si rien d'inhabituel ne s'était passé.

Sans aucune formalité, je m'en suis pris à lui et j'ai commencé à hurler des adjectifs plus vifs que le feu qu'il entretenait. Enfin, j'ai épuisé mes mots et j'ai dû me taire. Alors il s'est redressé, a regardé par-dessus son épaule, et d'une voix calme et douce qui reflétait du sang-froid et de la Maîtrise de Soi, un sourire large sur le visage, il m'a dit :

"Vous êtes un peu nerveux ce matin, n'est-ce pas ?"

Cette remarque m'a frappé.

Imaginez mes sentiments tandis que je me tenais devant un analphabète qui, en dépit de son incapacité, m'avait vaincu dans un duel qui avait eu lieu sur le terrain et avec les armes que j'avais choisies moi-même.

Ma conscience me montrait d'un doigt accusateur. Je savais que non seulement je venais d'être vaincu, mais, ce qui était encore

pire, je savais que j'avais été l'agresseur et que la faute m'appartenait, ce qui ne faisait qu'intensifier mon humiliation.

En plus de me montrer du doigt, ma conscience m'a apporté des pensées très embarrassantes, elle s'est moqué de moi et m'a ridiculisé. Me voilà, un étudiant éminent en psychologie avancée, un représentant de la Philosophie de la Règle d'Or, qui connaissais assez bien les œuvres de Shakespeare, Socrate, Platon, Emerson et la Bible, et devant moi un homme qui ne savait rien sur la littérature ou la philosophie, mais qui, en dépit de son manque de connaissances, m'avait vaincu dans un duel verbal.

J'ai fait demi-tour et je suis revenu dans mon bureau aussi vite que j'ai pu. C'était la seule chose que je pouvais faire. J'ai commencé à analyser l'incident et je me suis rendu compte de mon erreur, mais, par ma nature, j'avais du mal à faire ce que je devais pour la corriger. Je savais que j'aurais dû m'excuser auprès de cet homme pour que je sois de nouveau en harmonie avec moi-même, plutôt qu'avec lui.

Finalement, j'ai décidé de redescendre au sous-sol et de souffrir cette humiliation que je devais subir. Il ne m'a pas été facile de prendre cette décision, et j'y ai mis du temps.

J'y suis descendu plus lentement que lors de ma première descente. J'ai essayé de penser comment l'approcher pour souffrir le moins possible de cette humiliation.

En arrivant au sous-sol, j'ai appelé le gardien à la porte. D'une voix calme et polie, il m'a demandé :

“Que voulez-vous cette fois ?”

Je l'ai informé que j'étais venu pour m'excuser, s'il me le permettait. De nouveau, un sourire a illuminé son visage et il m'a dit :

“Pour l'amour de Dieu, vous n'avez pas à vous excuser. Personne ne vous a entendu sauf ces quatre murs et vous et moi. Je ne vais pas raconter cette histoire et vous non plus, alors oubliez-la.”

Cette remarque m'a touché plus que la première, car il avait exprimé non seulement sa volonté de me pardonner mais aussi de

m'aider à tenir l'incident secret pour ne pas me causer des problèmes.

**Celui qui sait vraiment
ce qu'il veut dans la vie
a déjà parcouru un long
chemin vers l'atteinte de
son but.**

Je me suis approché de lui et je lui ai pris la main. Je l'ai serrée fort – avec mon cœur – et en retournant à mon bureau, j'étais content d'avoir eu le courage de corriger le mal que j'avais fait.

Ce n'est pas la fin de mon histoire. Ce n'est que le début ! Après cet incident, j'ai pris la décision de ne plus jamais me mettre dans une position où un autre individu – gardien analphabète ou homme culte – puisse m'humilier à cause de ma perte de Maîtrise de Soi.

À la suite de cette décision, un changement important a commencé à se produire en moi. Mon stylo avait pris plus de pouvoir. Les mots que je disais pesaient plus. Je me suis fait plus d'amis et moins d'ennemis parmi les gens que je connaissais.

L'incident a marqué l'un des plus importants tournants de ma vie. Il m'a enseigné qu'on ne peut contrôler les autres à moins qu'on sache se contrôler soi-même d'abord. Il m'a fait découvrir la philosophie derrière ces mots : "Celui que les dieux veulent détruire, ils le rendent d'abord furieux." Il m'a donné aussi une conception plus claire de la loi de la non-résistance et m'a aidé à interpréter certains passages des Évangiles sur ce sujet, d'une manière dont je ne les avais jamais interprétés.

Cet incident m'a offert la clé d'un dépôt de connaissances éclairantes et utiles dans tout ce que j'entreprends et, plus tard dans

la vie, quand mes ennemis ont essayé de me détruire, il m'a offert une arme puissante de défense qui ne m'a jamais déçu.

Pourquoi les vendeurs doivent-ils faire preuve de Maîtrise de Soi à tout moment ?

Le manque de Maîtrise de Soi est la faiblesse destructrice d'un vendeur. L'acheteur potentiel dit des choses que le vendeur ne veut pas entendre et s'il n'a pas cette qualité de Maîtrise de Soi, il répondra avec une remarque fatale pour ses ventes.

Dans l'un des plus grands magasins de Lyon, j'ai été témoin d'un incident qui illustre l'importance de la Maîtrise de Soi. Devant le bureau de "réclamations" s'étendait une longue queue de gens qui racontaient leurs histoires et présentaient les problèmes du magasin à la jeune femme en charge du bureau. Quelques-uns étaient furieux et certains faisaient des remarques très désagréables. La jeune femme du bureau recevait les clients mécontents sans montrer le moindre signe de ressentiment envers leurs remarques. Un sourire sur le visage, elle dirigeait ces gens vers les rayons appropriés avec une telle grâce et sang-froid que j'ai été étonné par sa Maîtrise de Soi.

Juste derrière elle se tenait une autre jeune femme qui prenait des notes sur des feuilles de papier et les mettait devant la première, à mesure que les gens présentaient leurs problèmes. Ces feuilles comportaient l'essentiel de ce que disaient ces gens mais sans leurs mots durs ni leur colère.

La femme qui souriait au bureau et qui "écoutait" les réclamations était complètement sourde ! Son assistante lui fournissait tous les faits nécessaires par ces feuilles de papier.

J'ai été si impressionné par ce plan que je suis allé chercher le directeur du magasin et l'ai interrogé. Il m'a informé qu'il avait choisi une femme sourde pour faire ce travail important mais pénible parce qu'il n'avait pas réussi à trouver quelqu'un d'autre qui ait assez de Maîtrise de Soi pour l'accomplir.

En observant les gens qui faisaient la queue, j'ai remarqué l'effet positif qu'avait sur eux le sourire de la jeune femme du bureau. Ils arrivaient devant elle hurlant comme des loups et partaient tranquilles comme des brebis. En effet, quelques-uns avaient l'air penaud en partant, car la Maîtrise de Soi de la jeune femme leur faisait avoir honte d'eux-mêmes.

Depuis que j'ai vu cette scène, j'ai pensé au sang-froid et à la Maîtrise de Soi de cette jeune femme du bureau des réclamations chaque fois que j'étais irrité et que je pensais que tout le monde devrait avoir une paire de "protège-oreille mentales" qu'on puisse mettre quand il était nécessaire.

Personnellement, j'ai développé l'habitude de "fermer" mes oreilles aux conversations fades qui me déplaisaient. La vie est trop courte et il y a beaucoup de travail constructif à faire pour justifier nos réponses à ceux qui disent des choses que nous ne voulons pas entendre.

Dans la pratique de cette loi, j'ai observé une ruse très utile que les avocats utilisent quand ils veulent obtenir une présentation des faits d'un témoin réfractaire qui répond aux questions posées par le proverbiale "je ne me souviens pas" ou "je ne sais pas." Quand toute autre chose échoue, ils réussissent à rendre ces témoins nerveux, et dans cet état d'esprit, ils les font perdre leur Maîtrise de Soi et faire des affirmations qu'ils n'auraient jamais faites s'ils avaient gardé la tête froide.

La plupart d'entre nous traversent la vie en regardant le ciel à la recherche de problèmes. Et habituellement nous trouvons ce que nous cherchons.

9 personnes sur 10 ont peu de Maîtrise de Soi

Durant mes voyages, j'ai observé les gens qui discutaient et j'ai constaté que pratiquement 9 sur 10 ont si peu de Maîtrise de Soi qu'ils s'invitent eux-mêmes à une conversation sur n'importe quel sujet évoqué. Très peu de gens se contentent de fumer leurs cigarettes dans un wagon pour fumeurs et d'écouter une conversation sans intervenir afin de donner leurs points de vue.

Un jour, j'ai pris le train de Nantes à Paris. Durant le voyage, le "club du wagon-fumeurs" a commencé une conversation sur le regretté Roland Barthes, qui, à l'époque, travaillait au Ministère des Affaires étrangères. La discussion est devenue lourde et tendue. Tous se sont enflammés sauf un vieux monsieur qui conduisait la conversation et qui s'y est vraiment intéressé. Il est resté calme et semblait se réjouir de tout ce que les autres disaient sur le "Tigre" du Ministère des Affaires étrangères. Bien sûr, j'ai supposé qu'il était un opposant de Barthes, mais il ne l'était pas !

C'était Roland Barthes lui-même !

C'était une ruse des plus intelligentes par laquelle il avait appris ce que les gens pensaient de lui et quels étaient les plans de ses ennemis.

Roland Barthes avait peut-être eu beaucoup de qualités mais la plus grande d'entre elles était la Maîtrise de Soi. C'est peut-être la raison pour laquelle il avait été choisi pour travailler au Ministère des Affaires étrangères. Ceux qui savent se contrôler dirigent les autres, quel que soit leur travail.

Relisez la dernière phrase du paragraphe précédent, car elle contient une suggestion qui peut vous être utile. C'est un incident habituel, mais c'est dans de tels incidents que se cachent les grandes vérités de la vie, car les décors sont communs et ordinaires.

La Maîtrise de Soi peut changer immédiatement la mauvaise attitude de votre interlocuteur

Une fois j'ai accompagné mon épouse à une "séance de shopping." Notre attention a été attirée par un groupe de femmes qui se bousculaient devant une boutique où il y avait des soldes. Une dame qui semblait avoir environ 45 ans s'est fait place par la foule et est arrivée devant une cliente qui parlait déjà à la vendeuse. Elle a demandé son attention d'une voix aiguë. La vendeuse était très diplomate et comprenait la nature humaine ; en plus, elle avait de la

Maîtrise de Soi, car elle a souri gentiment à l'intruse et lui a dit : "Oui, mademoiselle, je serai à vous dans un instant !"

L'intruse s'est calmée instantanément !

Je ne sais pas si c'était le "Oui, mademoiselle" ou le ton doux de la voix de la vendeuse qui lui a fait changer d'attitude. Peut-être les 2. Mais je sais que la vendeuse a été récompensée pour sa Maîtrise de Soi par la vente de 3 tailleurs, et l'heureuse "demoiselle" est partie se sentant plus jeune à la suite de cette remarque.

PERSONNE ne peut faire fortune et devenir célèbre sans entraîner d'autres gens avec lui. C'est tout simplement impossible.

Le manque de Maîtrise de Soi fait perdre beaucoup d'argent

Le rôti de dinde est un plat très apprécié mais consommé en excès, elle a coûté une commande de plus de 100.000 euros à l'un de mes amis qui travaille dans l'industrie de l'imprimerie. C'était le lendemain de Noël quand je l'ai appelé pour le présenter à un Russe important venu en France pour publier un livre. Le Russe parlait mal le français et il lui était donc difficile de se faire comprendre. Pendant l'interview, il a posé à mon ami imprimeur une question qui a été mal comprise, comme une réflexion sur sa qualification en tant qu'imprimeur. Dans un moment irréfléchi, il a répondu :

"Le problème avec vous, les bolcheviks, est que vous regardez avec suspicion le reste du monde simplement à cause de vos visions limitées."

Mon ami “bolchevik” m’a donné un coup de coude et m’a chuchoté :

“Ce monsieur semble malade. Nous reviendrons quand il se sentira mieux.”

Mais il n’est jamais revenu. Il a donné sa commande à un autre imprimeur et, plus tard, j’ai appris que le profit de cette commande s’élevait à plus de 100.000 euros !

100.000 euros semblent un prix très élevé pour un rôti de dinde, mais c’est le prix que mon ami l’imprimeur a payé. Il m’a présenté ses excuses pour son comportement, prétextant que son repas de Noël lui avait provoqué une indigestion et c’est ainsi qu’il avait perdu sa Maîtrise de Soi.

Le manque de Maîtrise de Soi éloigne les opportunités

L’une des plus grandes chaînes de magasins au monde a adopté une méthode unique et efficace d’employer des gens qui avaient développé la qualité essentielle de la Maîtrise de Soi que tous les vendeurs à succès doivent posséder.

Dans cette chaîne travaille une femme très intelligente qui visite des magasins et d’autres endroits où travaillent des vendeurs et elle en choisit certains qu’elle met à l’épreuve pour s’assurer qu’ils ont du tact et de la Maîtrise de Soi.

Pour être sûre de son jugement, elle demande à ces vendeurs de lui présenter leurs marchandises. Elle pose toute sorte de questions dans le but de vérifier leur patience. S’ils passent le test, elle leur offre un meilleur emploi ; s’ils échouent, ils manquent une opportunité sans le savoir.

Sans aucun doute, tous ceux qui refusent ou négligent d’exercer leur Maîtrise de Soi éloignent les opportunités qui se présentent à eux sans le savoir.

Un jour, j’ai voulu acheter des gants dans un grand magasin et j’ai parlé au jeune vendeur. Il m’a dit qu’il y travaillait depuis 4 ans,

mais qu'à cause de la "vision limitée" du magasin, ses services n'étaient pas appréciés et qu'il aimerait trouver un autre emploi.

Au milieu de la conversation, un client s'est approché de lui et lui a demandé de lui montrer quelques chapeaux. Le vendeur n'a prêté aucune attention au client avant de finir de me raconter son histoire, en dépit du fait que le client perdait patience. Il s'est enfin tourné vers ce client et lui a dit : "Ce n'est pas le rayon des chapeaux." Et quand le client lui a demandé où se trouvait ce rayon, le jeune homme lui a répondu : "Demandez-le au chef de rayon, il vous l'indiquera."

Pendant 4 années, cet homme avait été devant une bonne opportunité et il ne le savait point. Il aurait pu se faire des amis parmi les employés de ce magasin et ces amis auraient pu le rendre la personne la plus importante du magasin parce qu'ils auraient fait des affaires avec lui. Les réponses brusques données aux clients ne les font jamais revenir.

La courtoisie attire les opportunités

Un après-midi pluvieux, une vieille dame est entrée dans un magasin de Lille et s'y promenait sans but, comme le font souvent les gens qui n'ont aucune intention d'acheter quelque chose. La plupart des vendeurs l'ont regardée et ensuite ont commencé à ranger les marchandises sur les étagères pour qu'elle ne les dérange pas. Un jeune homme l'a vue et lui a demandé poliment s'il pouvait lui être utile. Elle lui a répondu qu'elle ne faisait qu'attendre que la pluie cesse et qu'elle ne voulait rien acheter. Le jeune homme l'a rassurée qu'elle était la bienvenue, et en lui parlant il l'a fait sentir qu'il disait la vérité. Lorsqu'elle était prête à partir, il l'a raccompagnée dehors et lui a tenu le parapluie. Elle lui a demandé sa carte de visite et est partie.

Le jeune homme avait oublié l'incident quand, un jour, il a été appelé dans le bureau du directeur du magasin qui lui a montré une lettre envoyée par une dame qui voulait qu'un vendeur allât en Écosse et prît une commande de mobiliers pour un manoir.

Cette dame était la mère d'un grand homme d'affaires connu. Elle était la même femme que le jeune homme avait raccompagné si poliment dans la rue quelques mois auparavant.

Dans sa lettre, cette dame a mentionné qu'elle préférait que ça soit ce vendeur-là qui soit envoyé en Écosse pour s'occuper de sa commande. Cette commande s'élevait à une somme exorbitante et l'incident a offert au jeune homme une opportunité d'avancer comme il n'en avait jamais connue auparavant et qui était due simplement à sa courtoisie envers une vieille dame qui n'avait pas semblé être une cliente potentielle.

Comment créer des opportunités ?

Tout comme les grandes lois fondamentales de la vie sont enveloppées dans les expériences les plus communes, de sorte que la plupart d'entre nous ne les reconnaissent pas, les vraies opportunités se cachent souvent dans les transactions apparemment futiles de la vie.

Demandez aux 10 prochaines personnes que vous allez rencontrer pourquoi elles ne sont pas arrivées plus loin dans leurs domaines d'activité respectifs et vous verrez qu'au moins 9 d'entre elles vous diront que l'opportunité ne semble pas croiser leur chemin. Allez encore plus loin et analysez chacune de ces 9 personnes attentivement, en observant leurs actions pendant une seule journée, et très probablement vous découvrirez que chacune d'entre elles passe à côté de plusieurs opportunités pendant ce temps-là.

Un jour, j'ai rendu visite à un ami associé à une École de Commerce en tant que solliciteur. Quand je lui ai demandé comment il allait, il m'a répondu : "Très mal ! Je rencontre beaucoup de gens mais je ne fais pas assez de ventes pour gagner ma vie convenablement. En effet, mon compte de l'école est à découvert et je songe à changer d'emploi parce qu'il n'y a aucune opportunité ici."

J'étais en vacances à ce moment-là et j'avais 10 jours à occuper comme je voulais, alors, je l'ai contredit et je lui ai dit que je pouvais le faire gagner 2 500 euros en une semaine, qu'il allait

garder son emploi et que j'allais lui montrer comment gagner cette somme chaque semaine dorénavant.

Il m'a regardé d'un air surpris et m'a demandé de ne pas plaisanter sur un sujet si grave. Quand il a été enfin convaincu que j'étais sérieux, il m'a demandé comment j'allais accomplir ce "miracle".

Je lui ai demandé s'il avait déjà entendu parler de l'effort organisé, et il m'a répondu : "Qu'entends-tu parler par effort organisé ?" Je lui ai expliqué que cela signifiait diriger ses efforts de manière à ce qu'il puisse inscrire 5 à 10 étudiants avec le même effort qu'il mettait pour inscrire un seul ou aucun.

Il m'a dit qu'il était impatient que je le lui montre et alors je lui ai donné des instructions pour m'arranger un discours devant les employés d'un magasin local. Il a marqué le rendez-vous et j'ai présenté mon discours.

Dans mon exposé, j'ai esquissé un plan par lequel les employés pouvaient non seulement développer leurs qualités pour gagner plus d'argent dans leurs positions actuelles, mais je leur ai aussi offert une opportunité de se préparer pour des responsabilités plus grandes et pour des emplois meilleurs. À la suite de mon discours, qui était bien sûr organisé dans ce but, mon ami a inscrit 8 de ces employés aux cours du soir de l'École de Commerce qu'il représentait.

Le lendemain, j'ai tenu un discours similaire devant les employés d'une laverie et à la suite de ma présentation, il a inscrit plusieurs étudiants dont 2 étaient des jeunes femmes qui faisaient des travaux laborieux dans cette laverie.

2 jours plus tard, j'ai tenu le même discours devant les employés d'une banque locale, et par la suite, il a inscrit 4 étudiants en plus, arrivant à un total de 15 étudiants, et le temps dépensé ne dépassait pas 6 heures, y inclus le temps requis par la présentation des discours et par l'inscription des étudiants.

La commission que mon ami a obtenue à la suite de ces transactions dépassait 4 000 euros !

Ces commerces sont situés à seulement 15 minutes à pied de l'école de cet homme, mais il n'avait jamais pensé à y aller. Il n'avait jamais pensé non plus à s'allier avec un orateur qui pouvait l'aider à "vendre en groupe."

À présent, cet homme possède sa propre École de Commerce et j'ai été informé que son revenu pour l'année passée avait dépassé 100.000 euros.

**Ne crains personne, ne
hais personne, ne
souhaite le malheur à
personne et tu auras plus
que probablement
beaucoup d'amis.**

Vous ne voyez "aucune opportunité" ? Peut-être qu'elles sont là mais que vous ne les voyez pas. Peut-être que vous allez les découvrir prochainement, comme vous vous préparez à l'aide de ce cours sur la Loi du Succès de sorte que vous puissiez identifier une opportunité quand elle se présente à vous.

L'Imagination est un facteur important dans l'histoire que je viens de raconter. L'Imagination, plus un Plan Défini, plus la Confiance en Soi, plus l'Action, ont été les facteurs principaux qui ont contribué au succès de cet homme.

À présent, vous savez comment les utiliser tous, et avant la fin de cette leçon vous comprendrez comment diriger ces facteurs à l'aide de la Maîtrise de Soi.

**Comment reconnaître une personne qui
possède une Maîtrise de Soi ?**

Maintenant, examinons le sens du terme Maîtrise de Soi, tel qu'il est employé dans ce cours, en décrivant le comportement général d'une personne qui possède cette qualité.

Une personne ayant une Maîtrise de Soi bien développée ne connaît pas la haine, l'envie, la jalousie, la peur, la vengeance ou d'autres émotions destructives.

Une personne ayant une Maîtrise de Soi bien développée ne s'extasie pas facilement et ne se laisse pas conduire par l'enthousiasme incontrôlé à propos de n'importe quoi ou de n'importe qui.

L'avarice, l'égoïsme et l'orgueil qui dépassent la limite de l'auto-analyse et de l'appréciation objective des qualités personnelles indiquent un manque de Maîtrise de Soi sous une de ses formes les plus dangereuses.

La confiance en soi est l'un des éléments essentiels pour atteindre le succès mais quand elle se développe au-delà des limites raisonnables, elle devient très dangereuse.

Le sacrifice de soi est une qualité admirable, mais quand il devient extrême, il devient lui aussi une forme dangereuse du manque de Maîtrise de Soi.

C'est votre devoir envers vous-même de ne pas laisser vos émotions placer votre bonheur entre les mains de quelqu'un d'autre. L'amour est essentiel pour le bonheur mais celui ou celle qui aime si profondément que son bonheur entier dépend d'une autre personne ressemble à la petite brebis qui est entrée dans la tanière du "loup gentil" et lui a demandé la permission d'y dormir, ou au canari qui veut jouer avec les moustaches du chat.

Une personne ayant une Maîtrise de Soi bien développée ne se laissera pas influencer par les cyniques ou les pessimistes, ni ne permettra à un autre de penser à sa place.

Une personne ayant une Maîtrise de Soi bien développée stimulera son imagination et son enthousiasme jusqu'à ce qu'ils produisent de l'action, mais ensuite, elle contrôlera cette action et ne lui permettra pas de la contrôler.

Une personne ayant une Maîtrise de Soi bien développée ne calomnierait pas quelqu'un d'autre pour quelque raison que ce soit et ne se vengera pas quelle qu'en soit la cause.

Une personne ayant une Maîtrise de Soi ne haïra pas ceux qui ne sont pas d'accord avec elle. Par contre, elle essaiera de comprendre la raison de ce désaccord et d'en profiter.

Quelques formes dangereuses du manque de Maîtrise de Soi

Nous allons maintenant découvrir une forme du manque de Maîtrise de Soi qui cause plus de malheur que toutes les autres formes combinées. C'est l'habitude de se former des opinions avant d'étudier les faits. Nous ne l'analyserons pas en détail dans cette leçon, car c'est un sujet qui est expliqué amplement dans la leçon sur la Pensée Claire, mais le thème de la Maîtrise de Soi ne peut être couvert sans au moins une référence passagère à ce mal commun dont nous sommes tous plus ou moins dépendants.

Personne n'a le droit de se former une opinion qui ne soit pas entièrement basée sur des faits ou sur une hypothèse raisonnable, mais si vous vous observez attentivement, vous remarquerez que vous-même vous formez des opinions sur rien de plus substantiel que votre désir qu'une chose soit d'une certaine manière ou d'une autre.

Une autre forme dangereuse du manque de Maîtrise de Soi est l'habitude de dépenser. Je pense, bien sûr, à l'habitude de dépenser plus qu'on a besoin. Cette habitude est devenue si commune depuis la fin de la guerre froide que la situation est alarmante. Un économiste de renom avait prédit qu'après 3 générations, la France deviendra l'un des pays les plus pauvres d'Europe si ses habitants n'acquièrent pas l'habitude d'économiser comme une partie de leur formation dans les écoles aussi bien qu'à la maison.

Partout, nous voyons des gens qui achètent des voitures à crédit au lieu d'acheter des maisons. Depuis quelques années, la "folie" des voitures est devenue si populaire que littéralement des

dizaines de milliers de gens hypothèquent leurs biens pour posséder une voiture.

Un homme scientifique célèbre, qui a un sens aigu de l'humour, avait annoncé que cette habitude donnera naissance à des comptes bancaires à découvert et en plus elle donnera naissance à des bébés qui auront des roues à la place des jambes.

**Pour penser clairement,
nous devons nous arranger
des périodes régulières de
solitude pour nous
concentrer et laisser errer
notre imagination
sans en être distraits.
(Thomas A. Edison)**

Nous vivons à une époque de la vitesse et des dépenses, et la plupart d'entre nous sont obsédés par l'idée de vivre plus vite que nos voisins.

Il n'y a pas très longtemps, le directeur d'une compagnie avec 600 employés est devenu préoccupé par le grand nombre de gens qui s'endettaient et a décidé à mettre fin à ce mal. Lorsqu'il a terminé son investigation, il a découvert que seuls 9 % de ses employés avaient des comptes d'épargne, et les autres 91% n'avaient pas mis d'argent de côté, 75 % étaient endettés d'une forme ou d'une autre, quelques-uns étant dans une situation financière sans espoir. Sur toutes les personnes endettées, 210 possédaient des voitures.

Nous sommes des créatures qui aiment imiter. Il nous est difficile de résister à la tentation de faire ce que font les autres. Si notre voisin achète une Mercedes, nous devons l'imiter, et si nous n'avons pas assez d'argent pour nous payer une Mercedes, nous devons au moins avoir la dernière Renault. Entre temps, nous ne

pensons pas au lendemain. Mettre de l'argent de côté est une habitude périmée. Nous vivons au jour le jour. Nous achetons des patates au kilogramme et de la farine en sachets d'un kilo, en payant un tiers de plus que ce qu'elle devrait coûter, parce qu'elle est distribuée en petites quantités.

Bien sûr, ce signal d'alarme ne s'applique pas à vous !

Il s'adresse uniquement à ceux qui s'attachent par les chaînes de la pauvreté en vivant au-dessus de leurs moyens et qui n'ont pas encore appris qu'il y a des lois définies qui doivent être respectées par tous ceux qui veulent atteindre le succès.

Certes, la voiture est l'un des miracles modernes du monde, mais c'est plutôt un luxe qu'une nécessité, surtout pour ceux qui habitent en ville, et des dizaines de milliers de gens qui roulent en vitesse dérapent quand le "mauvais temps" arrive.

Il faut une Maîtrise de Soi considérable pour utiliser les bus, métros et tramways comme moyens de transport quand tout le monde autour se déplace en voiture, mais tous ceux qui ont cette Maîtrise de Soi sont pratiquement sûrs de voir le jour où ceux qui conduisent actuellement se déplaceront en bus ou à pied.

C'est cette tendance moderne à dépenser tout le revenu qui a déterminé Henry Ford à imposer certaines restrictions à ses employés quand il a établi son fameux salaire quotidien minimum de 50 dollars.

Autrefois, si un garçon voulait une voiture, il modelait des roues en bois et la construisait lui-même. Aujourd'hui, si un garçon veut une voiture, il pleure, crie – et l'obtient !

Le manque de Maîtrise de Soi se développe chez les nouvelles générations à cause de leurs parents qui sont devenus les victimes de l'habitude de dépenser. Il y a 6 générations, pratiquement n'importe quel jeune homme pouvait réparer ses chaussures en utilisant des instruments qu'il trouvait chez ses parents. Aujourd'hui le jeune homme va à un atelier et paie 20 euros pour remplacer ses talons ou ses semelles et cette habitude n'est pas du tout réservée aux classes riches et aisées.

L'habitude de dépenser appauvrit

Je le répète : l'habitude de dépenser appauvrit la France !

Je suis sûr que vous luttez pour atteindre le succès, car si ce n'était pas le cas, vous ne liriez pas ce cours. Je vous rappelle alors qu'un petit compte d'épargne attirera vers vous de nombreuses opportunités qui, autrement, vous échapperont. La taille du compte n'est pas si importante que le fait que vous avez acquis l'habitude d'économiser, car cette habitude vous rend une personne qui exerce une forme importante de Maîtrise de Soi.

La tendance moderne de ceux qui travaillent pour un salaire est de le dépenser en entier. Si une personne qui gagne 30.000 euros par an et se débrouille raisonnablement reçoit une prime de 2.000 euros par an, est-ce qu'elle continue à vivre des 30.000 euros et place l'augmentation sur un compte d'épargne ? Non, sauf si elle fait partie du groupe peu nombreux de ceux qui ont développé l'habitude d'économiser. Alors, que fait-elle avec ces 2.000 euros supplémentaires ? Elle vend sa voiture et achète une voiture plus chère, et à la fin de l'année elle a perdu 5.000 euros et se trouve plus pauvre que lorsqu'elle avait un revenu annuel de 30.000 euros.

J'ai décrit ici un "modèle français moderne du 21^e siècle" et vous serez chanceux si, après une analyse détaillée, vous observez que vous n'appartenez pas à cette classe.

Entre le pauvre qui économise chaque sou qu'il reçoit dans une vieille chaussette et celui qui dépense chaque sou qu'il peut gagner ou emprunter, il y a une "moyenne heureuse" et si vous profitez de la vie avec une liberté et un contentement raisonnables, vous devez trouver ce point moyen et l'adopter comme une partie de votre programme de Maîtrise de Soi.

Quelle attitude devez-vous adopter face aux gens qui essaient de vous détruire ?

L'autodiscipline est un facteur essentiel pour le développement du pouvoir personnel parce qu'elle vous permet de contrôler votre

appétit et votre tendance à dépenser plus que ce que vous gagnez ainsi que votre habitude à répondre à ceux qui vous offensent et aux autres habitudes destructrices qui vous font dissiper vos énergies par des efforts non-productifs, qui prennent des formes trop nombreuses pour être cataloguées dans cette leçon.

Très tôt dans ma carrière publique, j'ai été choqué quand j'ai appris combien de gens dédient la plupart de leur énergie à détruire ce que d'autres construisent. Par un tour de la roue du destin, l'un de ces destructeurs a croisé mon chemin et s'est proposé de détruire ma réputation.

Demandez à un sage ce qu'il désire le plus et, plus que probablement, il vous dira : "plus de sagesse."

Au début, j'ai été tenté à "contre-attaquer", mais pendant que j'étais assis devant mon ordinateur un soir, une pensée m'est venue à l'esprit, qui a changé complètement mon attitude vis-à-vis de cet homme. J'ai retiré la feuille de papier de mon imprimante et j'y ai mis une nouvelle, où j'ai écrit cette pensée dans ces mots :

Vous avez un avantage immense par rapport à celui qui vous blesse. Vous avez le pouvoir de lui pardonner, tandis qu'il n'a pas cet avantage par rapport à vous.

Lorsque j'ai fini d'écrire ces lignes, je me suis dit que je suis arrivé à un point où je devais me décider à adopter une règle qui guide mon attitude vis-à-vis de ceux qui critiquent mon travail ou qui essaient de détruire ma réputation. Je suis arrivé à cette décision après le raisonnement suivant :

Je pouvais choisir entre 2 cours d'action. Je pouvais gaspiller beaucoup de mon temps et de mon énergie pour contre-attaquer

ceux qui essayaient de me détruire ou bien je pouvais dédier cette énergie à continuer mon travail et laisser le résultat de ce travail servir comme mon unique réponse à tous ceux qui critiquaient mes efforts ou mes raisons.

J'ai trouvé que la dernière solution était la meilleure et je l'ai adoptée.

“Vous les connaîtrez d'après leurs actes !”

Si vos actions sont constructives et que vous êtes en paix avec vous-même, dans votre esprit, vous ne jugerez pas nécessaire d'expliquer vos motivations, car elles s'expliqueront elles-mêmes.

Le monde oublie rapidement ses destructeurs. Il construit ses monuments et rend ses honneurs uniquement à ses bâtisseurs. Gardez ce fait à l'esprit et vous adopterez plus facilement la politique de refus de gaspiller vos énergies en “contre-attaquant” ceux qui vous offensent.

Chaque personne qui a un rôle dans ce monde arrive tôt ou tard à un moment où elle doit régler ce problème avec ses ennemis et si vous voulez une preuve qu'il est utile d'exercer assez de Maîtrise de Soi pour arrêter de dissiper vos énergies vitales en “ripostant”, étudiez les exploits de tous ceux qui ont obtenu des positions importantes dans la vie et observez comment ils ont soigneusement évité cette habitude destructrice.

Comment libérer les émotions négatives que vous accumulez ?

C'est un fait bien connu que personne n'a jamais réussi à occuper une position importante dans la vie sans l'opposition violente de la part des ennemis jaloux et envieux.

L'ancien président François Mitterrand, le président Nicolas Sarkozy ainsi que beaucoup d'autres personnalités ont été les victimes de cette tendance cruelle des gens dépravés qui ont essayé de détruire leurs réputations. Mais ces personnalités n'ont pas perdu leur temps à s'expliquer ou à “contre-attaquer” leurs ennemis. Elles ont fait preuve de Maîtrise de Soi.

Je sais bien que ces attaques sur les gens de la vie publique, souvent cruelles, injustes et fausses, servent un but positif.

Dans mon cas, je sais que j'ai fait une découverte d'une très grande importance pour moi, à la suite d'une série d'attaques amères lancées par un journaliste contre moi. Je n'ai pas fait attention à ces attaques pendant 4 ou 5 ans, jusqu'à ce qu'enfin elles sont devenues si vives que j'ai décidé d'oublier ma politique et de "contre-attaquer" mon antagoniste.

Je me suis installé devant mon ordinateur et j'ai commencé à écrire. Dans toute mon expérience en tant qu'écrivain, je n'ai jamais assemblé une telle collection d'adjectifs incisifs que ceux que j'ai utilisés à cette occasion. Plus j'écrivais, plus je me mettais en colère, jusqu'à ce que j'aie écrit tout ce que je pouvais penser sur le sujet.

Quand j'ai tapé le dernier point, un sentiment étrange m'a envahi. Ce n'était pas le sentiment de colère envers celui qui avait essayé de me calomnier, c'était un sentiment de compassion, de sympathie et de pardon.

Je m'étais inconsciemment psychanalysé moi-même en libérant, à l'aide du clavier de mon ordinateur, les émotions réprimées que j'avais accumulées sans en avoir l'intention dans mon esprit subconscient, pendant de longues années.

Maintenant, si je deviens très furieux, je m'assieds devant mon ordinateur et je libère ces émotions en les écrivant, puis, je jette le manuscrit ou je le garde dans un dossier pour le relire plus tard après que les processus évolutifs m'amènent plus loin sur la voie de la compréhension.

Les émotions réprimées, surtout la haine, ressemblent à une bombe qui contient des substances très explosives et deviennent très dangereuses si elles ne sont pas manœuvrées avec le soin requis par leur nature. Une bombe peut être rendue inoffensive par une explosion sur un terrain vide ou par la désintégration dans un endroit sûr. De même, la colère ou la haine peuvent être rendues inoffensives si on les exprime d'une manière qui soit en harmonie avec le principe de la psychanalyse.

Avant que vous puissiez atteindre le succès, dans son sens le plus élevé et le plus large, vous devez avoir une maîtrise complète de vous-même et avoir du sang-froid.

D'autres peuvent dévier vos ambitions bien des fois, mais rappelez-vous que le découragement vient souvent de vous-même.

Vous avez le pouvoir de contrôler vos pensées et de les diriger selon votre volonté

Vous êtes le produit d'au moins un million d'années de changements évolutifs. Pendant d'innombrables générations avant vous, la Nature a modelé et raffiné les matériaux qui entrent dans votre composition. Pas à pas, elle a retiré des générations précédentes les instincts animaux et les passions basiques pour produire, en vous, le meilleur spécimen de l'animal qui ait jamais vécu. Par ce lent processus évolutif, elle vous a doté de raison, de sang-froid et d'"équilibre" nécessaires pour que vous soyez capable de vous contrôler vous-même et de faire ce que vous voulez.

Aucun autre animal n'a jamais été doté d'une Maîtrise de Soi telle que la vôtre. Vous avez été doté du pouvoir d'utiliser la forme d'énergie la plus organisée connue par l'homme : la pensée. Il n'est pas improbable que la pensée soit le lien le plus étroit qui connecte les choses matérielles et physiques de ce monde avec le monde de la Divinité.

Vous avez non seulement le pouvoir de penser, mais, ce qui est 1000 fois plus important encore c'est que vous avez le pouvoir de

contrôler vos pensées et de les diriger selon votre volonté !

Maintenant, nous arrivons à la partie la plus importante de cette leçon. Lisez-la attentivement et méditez là-dessus ! J'aborde cette partie de la leçon presque avec peur et tremblement, car elle nous confronte avec un sujet dont très peu de gens ont la capacité nécessaire pour en discuter intelligemment.

Je le répète :

Vous avez le pouvoir de contrôler vos pensées et de les diriger selon votre volonté !

Votre cerveau peut être comparé à une dynamo, parce qu'il génère ou met en mouvement l'énergie mystérieuse appelée pensée.

Vous avez le pouvoir de choisir le matériel qui constitue les pensées dominantes de votre esprit

Il existe 2 types de stimulus qui mettent votre cerveau en action : l'Autosuggestion et la Suggestion.

Vous pouvez sélectionner le matériel à partir duquel créer votre pensée, c'est l'Autosuggestion. Ou bien vous pouvez permettre aux autres de choisir à votre place le matériel à partir duquel former votre pensée, c'est de la Suggestion.

Il est humiliant de savoir que la plupart de nos pensées sont produites par les suggestions des autres et il est encore plus humiliant de devoir admettre que la plupart d'entre nous acceptent ces suggestions sans les examiner et sans tester leur fiabilité.

Nous lisons les journaux comme si chaque mot était basé sur des faits réels. Nous nous laissons impressionner par les commérages et les discussions fades des autres, comme si chaque mot était vrai.

La pensée est la seule chose sur laquelle vous avez un contrôle absolu, à moins que vous ne soyez l'exception proverbiale qui est de 1 sur 10.000, vous permettez aux autres de pénétrer la demeure sacrée de votre esprit et y déposer par la suggestion leurs

problèmes et leurs souffrances, leurs adversités et leurs faussetés, comme si vous n'aviez pas le pouvoir de fermer la porte et les tenir dehors.

Vous avez le pouvoir de choisir le matériel qui constitue les pensées dominantes de votre esprit, et tout aussi sûrement que vous lisez ces lignes, ces pensées qui dominent votre esprit vous apporteront le succès ou l'échec, selon leur nature.

À l'aide de la pensée, vous pouvez façonner votre destin selon votre propre volonté

Le fait que la pensée soit la seule chose sur laquelle vous avez le contrôle absolu a en soi une signification profonde, car cela suggère fortement que c'est votre pensée qui vous amène au plus près de la Divinité sur cette terre.

Ce fait porte une autre signification impressionnante : la pensée est votre instrument le plus important à l'aide duquel vous pouvez façonner votre destin suivant votre propre volonté. Certainement, la Providence Divine n'a pas fait de la pensée le seul pouvoir sur lequel vous avez un contrôle absolu sans associer à ce pouvoir d'autres forces potentielles qui, une fois comprises et développées, stupéfieront l'imagination.

La Maîtrise de Soi dépend exclusivement du contrôle de la pensée !

Lisez à haute voix la phrase précédente. Lisez-la attentivement et méditez là-dessus avant de continuer votre lecture parce qu'elle est sans doute la phrase la plus importante de l'ensemble de ce cours.

Que signifie “contrôler sa pensée” ?

Vous étudiez ce cours, probablement parce que vous êtes à la recherche de la vérité et que vous désirez comprendre comment atteindre une position plus importante dans la vie.

Vous cherchez la clé magique qui ouvrira la porte de la source du pouvoir, mais vous avez déjà cette clé entre vos propres mains et vous pourrez l'utiliser quand vous aurez compris comment contrôler vos pensées.

Placez dans votre esprit, à l'aide du principe de l'Autosuggestion, des pensées positives et constructives qui s'harmonisent avec votre objectif défini et votre esprit transformera ces pensées en une réalité physique. Il vous les rendra comme un produit fini.

C'est ça contrôler sa pensée !

Lorsque vous choisissez délibérément les pensées qui dominent votre esprit et que vous refusez fermement l'entrée des suggestions extérieures, vous faites preuve de Maîtrise de Soi dans sa forme la plus élevée et la plus efficace. L'homme est le seul animal vivant qui puisse faire cela.

Combien de millions d'années ont été nécessaires à la Nature pour produire cet animal ? Personne ne le sait, mais chaque étudiant intelligent en psychologie sait que les pensées dominantes déterminent les actions et la nature de cet animal.

Le processus par lequel on peut penser clairement est un sujet réservé à la leçon sur la Pensée Claire de ce cours. L'idée que nous voulons présenter clairement dans cette leçon-ci est que la pensée, qu'elle soit claire ou non, est le pouvoir le mieux organisé qui fonctionne dans votre esprit, et que vous n'êtes que la somme totale de vos pensées dominantes.

Comment reconnaître un grand vendeur ?

Si vous voulez être un grand vendeur, qu'il s'agisse de vendre des biens, des marchandises ou des services, vous devez faire preuve d'assez de Maîtrise de Soi pour tenir à distance tous les arguments et toutes les suggestions adverses.

La plupart des vendeurs ont si peu de Maîtrise de Soi qu'ils entendent le client potentiel dire "non" avant même qu'il ne le dise. De nombreux vendeurs entendent ce mot fatal "non" avant même de

se trouver devant lui. Ils ont si peu de Maîtrise de Soi qu'ils suggèrent à eux-mêmes que leur client potentiel dira "non" quand ils lui auront demandé d'acheter leurs produits.

Comme il est différent celui qui fait preuve de Maîtrise de Soi ! Il suggère à lui-même que ce client potentiel dira "oui" et en plus si ce "oui" désiré n'apparaît pas, il continue à faire son travail jusqu'à détruire l'opposition et forcer un "oui". Si son client potentiel dit "non", il ne l'entend pas. Si son client potentiel dit "non" une deuxième, une troisième et une quatrième fois, il ne l'entend pas parce qu'il possède la Maîtrise de Soi et il ne permet à aucune suggestion de pénétrer son esprit sauf à celle dont il désire l'influence.

Le grand vendeur, qu'il vende des marchandises, des services, des sermons ou des discours publics, sait comment contrôler ses propres pensées. Au lieu d'être une personne soumise qui accepte les suggestions des autres, il convainc les autres à accepter ses suggestions. En se contrôlant et en plaçant dans son esprit uniquement des idées positives, il devient une personnalité dominatrice, un grand vendeur.

C'est cela aussi la Maîtrise de Soi !

Un grand vendeur est celui qui prend la part offensive et jamais la part défensive dans une discussion, s'il y a le cas.

Relisez encore une fois la précédente affirmation !

Si vous êtes un grand vendeur, vous savez qu'il est nécessaire de maintenir le client potentiel sur la défensive et vous savez aussi qu'il sera fatal pour vos ventes si vous lui permettez de vous placer sur la défensive et de vous y maintenir.

Bien sûr, à l'occasion, vous pouvez vous trouver dans une position où vous devrez assumer la partie défensive de la conversation pendant un certain temps, mais vous avez le devoir de faire preuve de sang-froid et de Maîtrise de Soi pour changer de place avec votre client potentiel sans qu'il observe que vous l'avez fait, en le plaçant de nouveau sur la défensive.

Cela requiert beaucoup de talent et de Maîtrise de Soi !

La plupart des vendeurs oublient ce point essentiel en se mettant en colère et en essayant d'effrayer le client potentiel pour le

faire se soumettre mais le grand vendeur reste calme et serein et, généralement, sort gagnant.

Les gens aiment dépenser leur excès d'énergie à se morfondre. M. Wrigley a utilisé ce trait humain en leur donnant du chewing-gum.

Le mot “vendeur” concerne tous ceux qui essaient de persuader ou de convaincre les autres par des arguments logiques ou en faisant appel à leurs intérêts.

Nous sommes tous des vendeurs, quel que soit le service que nous rendons et quels que soient les biens que nous proposons.

L'art de la négociation

L'habileté de négocier avec les autres sans frictions et disputes est la qualité la plus importante de tous les gens qui ont réussi. Observez ceux qui vous entourent ! Et remarquez combien peu nombreux sont ceux qui comprennent cet art de la négociation délicate. Observez aussi le succès qu'ont ceux qui comprennent cet art, en dépit du fait qu'ils peuvent être moins bien éduqués que ceux avec qui ils négocient.

C'est une qualité qui peut être cultivée.

L'art de la négociation réussie se développe à partir d'une Maîtrise de Soi patiente et assidue. Observez comme il est facile pour un grand vendeur d'exercer sa Maîtrise de Soi quand il discute avec un client impatient. À l'intérieur, ce vendeur pourrait bien déborder, mais vous n'en verrez aucun signe sur son visage ni dans son comportement ou dans ses mots.

C'est parce qu'il a acquis l'art de la négociation pleine de tact !

Un seul froncement de sourcils ou un seul mot qui reflète l'impatience peuvent souvent faire perdre une vente et personne ne le sait mieux qu'un bon vendeur. Alors, il fait tout pour contrôler ses sentiments et, comme récompense, il fait augmenter son salaire et choisit lui-même sa position.

Analyser une personne qui a acquis l'art de la négociation représente une éducation libérale en soi.

Analysez l'orateur public qui a acquis cet art : observez la sûreté de ses pas quand il monte sur la tribune ; remarquez la sûreté de sa voix quand il commence à parler ; étudiez l'expression de son visage quand il séduit son audience avec l'art de son discours.

Il a appris comment négocier sans friction.

Analysez le médecin qui a acquis cet art quand il entre dans la salle d'attente et salue ses patients en souriant. Son attitude, le ton de sa voix, l'air sûr de ses traits, tout cela indique qu'il fait partie de ceux qui ont acquis l'art de la négociation et le patient commence à se sentir mieux dès qu'il le voit.

Analysez le chef d'équipe qui a acquis cet art et observez comment sa présence pousse son équipe à faire plus d'efforts et lui inspire de la confiance et de l'enthousiasme.

Analysez l'avocat qui a acquis cet art et observez comment il inspire le respect et l'attention de la cour, du jury et de ses collègues. Il y a quelque chose sur le ton de sa voix, la posture de son corps et l'expression de son visage qui fait que son adversaire semble moins important que lui. Non seulement il connaît très bien son cas, mais en plus, il sait convaincre la cour et le jury, et comme récompense, il gagne ses procès et a des honoraires plus élevés.

Tout cela est le résultat de la Maîtrise de Soi !

Et la Maîtrise de Soi est le résultat du Contrôle des pensées !

Placez délibérément dans votre esprit le type de pensées que vous désirez avoir et éloignez-en les pensées que les autres y mettent par la suggestion et vous ferez preuve de Maîtrise de Soi.

Ce privilège de stimuler votre esprit par des suggestions et des pensées que vous choisissez vous-même est la prérogative que la Providence Divine vous a offerte et, si vous exercez ce droit divin, vous réaliserez tous vos désirs raisonnables.

“Perdre votre calme”, et avec lui votre procès ou votre vente vous démarque comme une personne qui n’est pas encore devenue familière avec les fondements de la Maîtrise de Soi et le plus important de ces fondements-là est le privilège de choisir les pensées qui dominent votre esprit.

Tout doit commencer par un désir ardent

Un de mes étudiants m’a demandé un jour comment faire pour contrôler ses pensées quand on est en colère et je lui ai répondu : “Exactement de la même manière dont vous changeriez votre comportement et le ton de votre voix si vous meniez une discussion vive avec un membre de votre famille et que vous entendiez la sonnette qui vous avertirait que vous avez une visite. Vous vous contrôleriez parce que vous le voudriez ainsi.”

Si vous avez déjà été dans une situation similaire où vous avez dû cacher vos sentiments réels et changer rapidement l’expression de votre visage, vous savez comme il est facile de le faire et vous savez aussi que cela peut être fait parce que vous le voulez !

Derrière toute réussite, derrière la Maîtrise de Soi et derrière le contrôle de la pensée, il y a cette chose magique appelée DÉSIR !

Il n’est pas incorrect d’affirmer que vous êtes limité seulement par l’ardeur de vos désirs !

Quand votre désir est assez fort, vous aurez des pouvoirs presque surhumains pour réussir. Personne n’a pu encore expliquer ce phénomène étrange de l’esprit et peut-être que personne ne pourra jamais l’expliquer, mais si vous doutez de son existence, vous n’avez qu’à l’expérimenter pour vous convaincre.

Si vous étiez dans un bâtiment qui prenait feu et que toutes les portes et les fenêtres étaient fermées, vous développeriez

probablement assez de force pour briser une porte en raison de votre désir ardent de vous libérer.

Si vous voulez acquérir l'art de la négociation, ce qui sera certainement le cas quand vous aurez compris sa signification par rapport à la réalisation de votre objectif défini, vous pourrez le faire uniquement si votre désir est assez intense.

Napoléon voulait être empereur de France et l'est devenu. Lincoln voulait libérer les esclaves et l'a fait. Edison voulait produire de la lumière à l'aide de l'électricité et il en a produit – même s'il a mis plusieurs années à le faire.

Roosevelt voulait unifier l'Atlantique et le Pacifique par le Canal du Panama et il l'a fait. Démosthène voulait devenir un grand orateur public, et malgré ses difficultés à parler, il a transformé son rêve en réalité.

Helen Keller voulait parler et en dépit du fait qu'elle était sourde, muette et aveugle, elle a parlé. Alphonse Kahn voulait être le plus important commerçant de son époque et l'est devenu.

Shakespeare voulait devenir un grand dramaturge et, malgré le fait qu'il était un pauvre acteur itinérant, il a accompli son désir. Billy Sunday voulait renoncer à jouer du base-ball pour devenir un prêcheur de renom et il l'a fait.

James J. Hill voulait construire un empire et, en dépit du fait qu'il n'était qu'un simple opérateur de télégraphe, a transformé son rêve en réalité.

Ne dites jamais "cela ne peut pas se réaliser" et ne vous dites jamais que vous êtes différent de ces personnalités et des autres milliers de gens qui ont accompli des succès extraordinaires dans tous les domaines.

Ce qui peut vous rendre "différent", c'est seulement le fait qu'ils avaient désiré plus ardemment et plus intensément l'objet de leur réussite que vous désirez le vôtre.

Quels sont les principes que vous devez adopter ?

Semez dans votre esprit le germe d'un désir constructif en adoptant les principes suivants comme base de votre code éthique :

“Je veux servir les autres dans mon voyage à travers la vie. Pour ce faire, j'adopte ces principes comme un guide à suivre dans mes rapports avec les autres :

“M'entraîner pour que jamais, en aucune circonstance, je ne trouve des fautes aux autres, même si je suis en désaccord avec eux ou que leur travail est inférieur, tant que je sais qu'ils sont sincères et essaient de faire de leur mieux.

“Respecter mon pays, ma profession et moi-même. Être honnête et sincère envers les autres, tout comme j'attends qu'ils soient honnêtes et sincères envers moi. Être un citoyen loyal de mon pays, le louer et agir toujours comme un gardien digne de son bon nom. Être une personne dont le nom ait une valeur où que j'aille.

“Baisser mes attentes quant aux récompenses pour les services que je rends. Être prêt à payer le prix du succès pour un effort honnête. Regarder mon travail comme une opportunité à saisir avec joie et en profiter autant que possible, et non pas comme une besogne à accomplir à contrecœur.

“Me rappeler que le succès est en moi-même, dans mon propre esprit. M'attendre à des difficultés et forcer mon chemin au-delà d'elles.

“Éviter la procrastination sous toutes ses formes et jamais, dans aucune circonstance, ne remettre au lendemain les devoirs que je dois accomplir le jour-même.

“Enfin, profiter pleinement des joies de la vie, pour que je sois courtois avec les autres, loyal envers mes amis, sincère devant Dieu – pour laisser une trace sur mon chemin.”

C'est un trait spécial de la nature humaine, mais c'est vrai que les gens qui ont le plus de succès travaillent plus dur pour rendre un service utile que pour gagner simplement de l'argent.

Ne gaspillez plus votre énergie

L'énergie que la plupart des gens gaspillent à cause du manque de Maîtrise de Soi, pourrait, si elle était organisée et utilisée de manière constructive, leur apporter toutes les nécessités et les luxes qu'ils désirent.

Le temps que la plupart des gens consacrent aux commérages sur les autres pourrait, s'il était contrôlé et dirigé de manière constructive, suffire pour atteindre leur objectif défini (pourvu qu'ils en aient un).

Tous les gens qui ont réussi ont un degré élevé de Maîtrise de Soi ! Tous ceux qui "échouent" ont un degré bas, généralement égal à zéro, de cette loi importante de la conduite humaine.

Observez ceux qui vous entourent et remarquez que tous les gens qui réussissent font preuve de Maîtrise de Soi, tandis que ceux qui sont "en échec" laissent errer leurs PENSÉES, MOTS et FAITS !

Une forme très commune et très destructive du manque de Maîtrise de Soi est l'habitude de parler trop. Les gens sages, qui savent ce qu'ils veulent et se dédient à l'obtenir, prennent soin de leurs conversations. Rien d'utile ne peut être obtenu d'un volume de mots intrus, incontrôlés et incohérents.

Il est presque toujours plus profitable d'écouter que de parler. Un bon écouteur peut, de temps à autre, entendre quelque chose qui contribuera à ses connaissances. Il faut de la Maîtrise de Soi pour devenir un bon écouteur, mais les bénéfices qui en peuvent être obtenus valent la peine.

"Prendre brusquement la parole à quelqu'un" est une forme commune du manque de Maîtrise de Soi, qui n'est pas impolie mais qui prive les autres de beaucoup d'opportunités précieuses d'apprendre des choses.

Personne ne peut accumuler des richesses sans avoir la Maîtrise de Soi

La Maîtrise de Soi a été l'une des caractéristiques marquées des leaders que j'ai analysés en accumulant le matériel pour ce cours.

Vincent Descombes disait que, dans son opinion, la Maîtrise de Soi était la plus importante des 15 Lois du Succès. Pendant toutes ses années d'études philosophiques, il a dû faire preuve de Maîtrise de Soi malgré le fait qu'il travaillait avec des choses abstraites.

Le naturaliste Théodore Monod a dit pratiquement la même chose : que la Maîtrise de Soi est en tête de la liste des 15 Lois du Succès.

Celui qui fait preuve d'une Maîtrise de Soi parfaite ne peut pas être complètement vaincu, comme l'a dit Emerson dans son essai sur la Compensation, parce que les obstacles et les oppositions ont tendance à disparaître quand ils se confrontent à un esprit guidé vers un but défini et parfaitement contrôlé.

Tous les gens aisés que j'ai analysés (c'est-à-dire ceux qui sont devenus riches par leurs propres efforts) ont montré qu'ils ont la Maîtrise de Soi, ce qui m'a fait conclure que personne ne peut accumuler des richesses et les préserver sans avoir cette qualité essentielle.

Pour économiser de l'argent, il faut beaucoup de Maîtrise de Soi, comme je l'ai expliqué dans la leçon sur l'Habitude d'Économiser de ce cours.

La pauvreté est l'expérience la plus riche qu'on puisse vivre

Je suis reconnaissant à Edward W. Bok pour la description expressive de la manière dont il a utilisé la Maîtrise de Soi pour atteindre le succès et devenir l'un des plus grands journalistes d'Amérique :

Pourquoi je crois que la pauvreté est l'expérience la plus riche qu'un jeune garçon puisse vivre

“Je gagne ma vie en éditant le magazine Ladies Home Journal, aux États-Unis. Et parce que le public a été très généreux en

acceptant ce magazine, une partie de ce succès me revient, bien sûr. Alors, certains de mes lecteurs adoptent une opinion que j'ai eu l'intention de corriger, mais je ne l'ai pas fait. Mes correspondants expriment cette conviction de manières différentes, mais cet extrait d'une lettre est un bon exemple :

“Il est très facile pour vous de nous prêcher l'économie quand vous n'en connaissez pas la nécessité – nous dire comment, ce qui est par exemple mon cas, vivre avec le revenu de mon mari, qui s'élève à 10.000 dollars par an seulement, quand vous n'avez jamais vécu avec moins de quelques millions. Avez-vous jamais pensé, vous qui êtes né dans le luxe, que l'écriture théorique est assez froide et futile en comparaison avec la lutte réelle quotidienne que mènent beaucoup d'entre nous, chaque année – une expérience que vous n'avez jamais connue ?”

“Une expérience que vous n'avez jamais connue !”

Maintenant, quelle est la différence entre la réalité et cette affirmation ?

La question de savoir si je suis né ou non avec une cuillère en argent dans la bouche, je ne peux pas le dire. Il est vrai que je suis né dans une famille aisée. Mais à l'âge de 6 ans, mon père a perdu tous ses moyens et a dû faire face à une vie très dure, à l'âge de 45 ans, dans un pays étranger – les États-Unis –, sans avoir de quoi vivre. Il y a des gens qui savent ce que cela signifie pour une personne de 45 ans de tout recommencer dans un pays étranger !

J'avais le handicap de ne pas parler un mot d'anglais. Je fréquentais une école publique et j'apprenais ce que je pouvais. Et c'était très peu ! Les garçons étaient cruels, comme ils le sont à cet âge. Les professeurs étaient impatients, comme le sont les enseignants fatigués.

Mon père ne pouvait pas trouver sa place dans le monde. Ma mère, qui avait toujours eu des domestiques à sa disposition, a dû se confronter à des problèmes de ménage qu'elle n'avait jamais appris comment résoudre. Et on n'avait pas d'argent.

Alors, après l'école, mon frère et moi rentrions chez nous mais pas pour jouer. Les après-midi après les cours, nous aidions notre

mère, qui devenait de plus en plus faible de jour en jour pour accomplir ses devoirs.

Non pas pendant des jours mais des années, nous, 2 petits garçons, nous levons de bonne heure les jours froids d'hiver pour trier les cendres du feu du jour afin de trouver un petit morceau de charbon non brûlé pour rallumer le feu et chauffer la chambre. Puis, nous prenions le petit déjeuner frugal, allions à l'école et, juste après les cours, nous faisons la vaisselle et balayions les chambres.

Nous vivions dans un logement avec 2 autres familles, ce qui signifiait que toutes les 3 semaines nous balayions les 3 escaliers, le seuil et le trottoir devant notre porte. Ce travail était le plus dur parce que nous le faisons le samedi, tandis que les garçons du voisinage se moquaient de nous, et nous entendions le son du jeu de foot sur le terrain du quartier.

Le soir, quand les autres garçons pouvaient regarder la télé ou apprendre leurs leçons, nous sortions avec une corbeille pour apporter du bois et du charbon que nos voisins n'utilisaient plus dans un endroit que nous découvrions tôt le matin, en espérant que personne d'autre ne le prendra avant nous.

“Une expérience que vous n'avez jamais connue !” Est-ce vraiment le cas ?

À l'âge de 10 ans, j'ai eu mon premier emploi : laver les fenêtres d'une boulangerie pour 5 dollars par jour. Après une semaine, j'ai eu la permission de vendre du pain et des gâteaux après l'école, pour 50 dollars par semaine – j'offrais des gâteaux frais et du pain chaud qui sentait très bon, sans avoir mangé presque rien toute la journée !

Nos doutes sont des traîtres et nous privent de ce que nous pourrions souvent gagner de bon, parce que nous avons peur d'essayer.

- Shakespeare -

Puis, les samedi matins, je vendais un journal hebdomadaire dans la rue. Je gagnais ainsi entre 6 et 7 dollars par jour.

Je vivais à Brooklyn, New York, et à l'époque, pour aller de là à Coney Island, il n'y avait que le bus comme moyen de transport collectif.

Il y avait un arrêt près de chez nous, et l'été les hommes qui voyageaient faisaient une petite pause à une brasserie dans le coin, mais les femmes n'y entraient pas.

Un jour j'ai eu l'idée de prendre un seau, de le remplir avec de l'eau et de la glace, et les samedis et dimanches j'ai commencé à vendre des verres d'eau fraîche pour 2,50 dollars le verre. Très vite j'ai eu des concurrents car les autres garçons avaient vu qu'on pouvait gagner quelques dollars en vendant de l'eau, mais à ce moment-là j'ai ajouté un peu de citron dans mon seau, et mon liquide est devenu de la "limonade" et j'ai augmenté le prix.

Plus tard, j'ai commencé à travailler le soir comme journaliste, et comme secrétaire le jour, tandis que la nuit j'apprenais la sténographie.

Ma correspondante disait que sa famille – elle, son mari et leur enfant – vivait avec 10.000 dollars par an, et que je n'ai jamais su ce que cela signifiait. Mais moi j'entretenais une famille de 3 personnes avec la moitié de son revenu. Mon frère et moi ensemble gagnions 5.500 dollars par an et nous nous sentions riches !

J'ai écrit tous ces détails pour la première fois pour que vous sachiez enfin que le directeur de Ladies Home Journal n'est pas un théoricien de l'économie qui ignore la lutte quotidienne des gens ayant des revenus très modestes.

Il n'y a aucun pas, aucun centimètre du chemin de la pauvreté que je ne connaisse pas ou que je n'aie pas vécu. Et, puisque j'ai vécu toutes les idées dont j'écris, tous les sentiments et toutes les difficultés que vivent ceux qui ont parcouru ce chemin, j'affirme

aujourd'hui que je suis content quand un garçon passe par la même expérience que la mienne.

Je n'ignore ni n'oublie les difficultés d'une telle lutte. Aujourd'hui, je ne changerais pas ces années dures que j'ai vécues quand je n'étais qu'un garçon, ni aucune expérience que j'ai accumulée pendant cette période.

Maintenant je sais ce que signifie de gagner non pas quelques dollars, mais quelques centimes. Je connais la valeur de l'argent d'une façon dont je ne l'aurais pas apprise autrement. Rien d'autre ne m'aurait formé mieux pour la vie. Sans cette expérience, je n'aurais jamais compris ce que c'est que de vivre sans un sou dans la poche, sans un morceau de pain dans le placard ni un morceau de bois pour le feu – et être un petit garçon affamé, de 9 ou 10 ans, avec une mère faible et découragée !

“Une expérience que vous n'avez jamais connue !” Est-ce bien vrai ?

Et je suis quand même content d'avoir eu cette expérience et je le répète :

J'envie chaque garçon qui vit dans ces conditions et qui passe par ces expériences. Mais – et c'est ça le pivot de ma croyance que la pauvreté est une bénédiction pour un garçon – je crois que la pauvreté est une condition à expérimenter, à traverser et puis à échapper. Ce n'est pas un état dans lequel on devrait s'enfoncer à jamais.

“C'est très bien”, diraient certains, “c'est facile à dire, mais comment peut-on s'en sortir ?”

Personne ne peut vraiment le dire à un autre. Personne ne me l'a dit. Il n'y a pas 2 personnes qui en trouvent la même sortie. Cela dépend de l'individu.

J'étais décidé à sortir de la pauvreté parce que ma mère n'était pas née dans ces conditions, ne pouvait pas la supporter et n'y appartenait point. Cela m'a donné la première impulsion : un but. Puis j'ai soutenu ce but par l'effort et la volonté de travailler et de saisir toute opportunité que je rencontrais, quelle qu'elle fût, autant qu'elle représentait une “sortie”. Je n'ai pas choisi : j'ai saisi ce qui

se présentait et je l'ai fait le mieux que j'ai pu ; et quand je n'aimais pas mon travail je le faisais quand même bien, mais je prenais soin à ne pas le faire plus longtemps qu'il ne le fallait.

J'ai utilisé chaque marche de l'échelle pour arriver plus haut. J'ai fait beaucoup d'efforts mais c'était grâce à ces efforts et au travail que j'ai acquis l'expérience, l'édification, le développement, la capacité de comprendre. Le plus grand héritage qu'un garçon puisse avoir. Et rien au monde ne peut le lui offrir à part la pauvreté.

C'est pourquoi, je crois si fermement que la pauvreté est la plus grande bénédiction en ce qui concerne l'expérience complète et profonde qu'un garçon puisse avoir. Mais, je le répète : à condition de s'en sortir au plus vite et de ne pas y rester.”

Appliquez correctement la Loi de Rétorsion

Avant que vous ne puissiez développer l'habitude d'une Maîtrise de Soi parfaite, vous devez comprendre le besoin réel d'avoir cette qualité. En plus, vous devez comprendre les avantages que la Maîtrise de Soi apporte à ceux qui ont appris à l'utiliser.

En développant la Maîtrise de Soi, vous développez en même temps d'autres qualités qui contribueront à votre pouvoir personnel. L'une des lois qui sont à portée de celui qui sait faire preuve de Maîtrise de Soi est la Loi de Rétorsion.

Vous savez ce que cela signifie !

Dans le sens que nous employons ici, cela signifie “répondre de même” et non pas simplement se venger, ce que ce mot signifie habituellement.

Si je vous blesse, vous vous vengerez à la première occasion. Si je dis des choses injustes à propos de vous, vous répondrez en utilisant des mots même plus durs !

Inversement, si je vous rends une faveur, vous répondrez avec une faveur plus importante même, si possible.

En appliquant correctement cette loi, je peux vous faire faire tout ce que je veux que vous fassiez. Si je veux ne pas vous plaire et vous influencer à me faire du mal, je peux obtenir ce résultat en vous

infligeant le même traitement que je veux obtenir de vous par la Loi de Rétorsion.

Si je désire votre respect, votre amitié et votre coopération, je peux les obtenir en vous offrant mon amitié et ma coopération.

Je sais que vous êtes d'accord avec ces affirmations. Vous pouvez les comparer avec votre propre expérience pour voir comment elles s'harmonisent.

Combien de fois avez-vous entendu la remarque "Quel caractère merveilleux elle a cette personne !"

Combien de fois avez-vous rencontré des gens dont vous envie le caractère ?

Celui qui vous attire par sa personnalité agréable ne fait qu'utiliser la Loi de l'Attraction Harmonieuse ou la Loi de Rétorsion, et si vous analysez les 2, elles signifient la même chose, que "ce qui se ressemble s'attire."

Si vous étudiez, comprenez et utilisez intelligemment la Loi de Rétorsion, vous deviendrez un vendeur efficace. Si vous maîtrisez cette loi simple et que vous savez comment l'utiliser, cela signifie que vous avez assimilé tout ce qu'il faut savoir sur les ventes.

Le premier pas et probablement le plus important à entreprendre pour maîtriser cette loi est de cultiver une Maîtrise de Soi parfaite. Vous devez apprendre à accepter toutes sortes de châtiments et d'abus sans répondre de même. Cette Maîtrise de Soi fait partie du prix que vous devez payer pour la maîtrise de la Loi de Rétorsion.

Lorsqu'une personne furieuse commence à vous dénigrer et à abuser de vous, à juste titre ou non, rappelez-vous que si vous répondez d'une manière similaire vous serez réduit au niveau mental de cette personne-là, et alors cette personne vous dominera !

D'autre part, si vous refusez de devenir furieux, que vous gardez votre sang-froid et restez calme et serein, vous garderez toutes vos qualités habituelles et vous pourrez raisonner. Vous surprendrez l'autre. Vous répondrez avec une arme à laquelle il n'est pas habitué et alors ce sera vous qui le dominerez.

Ce qui se ressemble s'attire ! Cela ne peut pas être nié !

Littéralement parlant, chaque personne avec laquelle vous entrez en contact est un miroir mental dans lequel vous pouvez voir un reflet parfait de votre propre attitude mentale.

Exemple d'une application de la Loi de Rétorsion

Comme exemple d'une application directe de la Loi de Rétorsion, je citerai une expérience que j'ai eue avec mes 2 petits garçons Napoleon Junior et James.

Il vaut la peine de vous rappeler que le client est le facteur le plus important dans n'importe quelle affaire. Si vous n'êtes pas de cet avis, essayez de vous débrouiller sans lui pour un temps.

Nous allions dans un parc pour nourrir les oiseaux et les écureuils. Napoléon Junior avait apporté un paquet de cacahuètes et James un paquet de biscuits. Ce dernier a voulu goûter aux cacahuètes. Sans demander la permission, il a voulu saisir le paquet. Il n'a pas réussi et Napoléon Junior a "rétorqué" avec son poing gauche qui a atterri sur la mâchoire de James.

J'ai dit à James : "Tu vois, mon fils, tu n'as pas adopté la bonne stratégie pour t'emparer des cacahuètes. Je te montrerai comment les saisir."

Tout s'était passé si rapidement que je n'avais eu la moindre idée, quand j'ai dit ces mots, sur ce que j'allais suggérer à James. Mais j'ai pris le temps d'analyser l'événement et de trouver une meilleure modalité qu'il pourrait adopter, si c'était possible.

Puis j'ai pensé aux expériences que j'avais faites en connexion avec la Loi de Rétorsion, alors je lui ai dit : "Ouvre ton paquet de biscuits, offres-en un à ton frère et vois ce qui se passe."

J'ai insisté et après un moment je l'ai convaincu de le faire. Puis une chose extraordinaire s'est passée, un événement qui m'a appris la plus importante leçon sur les ventes !

Avant que Napoléon ne touche aux biscuits, il a insisté pour verser quelques cacahuètes dans la poche du manteau de James. Il a "répondu gentiment" !

À partir de cette simple expérience avec mes 2 petits garçons, j'ai appris plus que jamais sur la méthode de les éduquer. Par la suite, mes garçons ont commencé à apprendre comment manipuler cette Loi de Rétorsion qui les fait éviter un combat physique.

Aucun d'entre nous n'est plus avancé que Napoléon Junior et James en ce qui concerne l'opération et l'influence de la Loi de Rétorsion. Nous ne sommes que des enfants adultes et sommes influencés par ce même principe. L'habitude de répondre "de même" est pratiquée si universellement que nous pouvons appeler cette habitude la Loi de Rétorsion. Si quelqu'un nous fait un cadeau, nous ne serons pas satisfaits jusqu'à ce que nous ne répondions avec quelque chose d'au moins tout aussi beau que ce qu'on a reçu. Si quelqu'un parle bien de nous, notre admiration pour cette personne augmente et nous répondons de la même manière !

Par le principe de la rétorsion, nous pouvons en effet transformer nos ennemis en des amis loyaux. Si vous avez un ennemi que vous voulez transformer en un ami, vous pouvez prouver la vérité de cette affirmation si vous oubliez ce lourd fardeau qui vous gêne, appelé "fierté" (ou obstination). Formez l'habitude de parler à cet ennemi avec une cordialité exceptionnelle. Faites de votre mieux pour lui faire du bien à chaque occasion. Au début, il

peut paraître réticent mais petit à petit, il s'abandonnera à votre influence et répondra de la même manière !

Luttez en utilisant la bonté comme arme

Ce qui "brûle" le plus l'esprit de ceux qui vous ont fait du mal c'est la bonté que vous leur montrez en retour.

Un matin, un jeune prêtre a été attaqué en pleine nuit. Le malfaiteur voulait le tuer. Cet homme était impatient. Le prêtre, bien réveillé, était horrifié par ce qui se passait. Il est sorti de son lit et le cambrioleur lui a demandé son argent et sa montre, et lui a interrogé s'il avait quelque chose contre les immigrants. Le prêtre tremblait, mais il a décidé que s'il devait mourir à cet instant-là, au moins ce ne devrait pas être en mentant. Alors, il a répondu oui et a continué sa réponse avec une remarque qui a dirigé l'événement vers une autre voie.

Le prêtre et le cambrioleur se sont assis et ont discuté. Ensuite, le cambrioleur a rendu au prêtre son argent et ses biens. Puis, il lui a demandé pardon pour l'avoir dérangé et lui a souhaité une belle journée.

Ce prêtre a vécu pendant de nombreuses années après cet incident. Mais qu'est-ce qu'il aurait pu dire au malfaiteur ? Qu'est-ce qui, dans sa personnalité, a convaincu l'autre de s'asseoir et de discuter ? Sur quoi ont-ils discuté ?

"Es-tu contre les immigrants ?" a demandé le cambrioleur. "Oui, je le suis", a été la réponse, "et vous devriez avoir honte pour ce que vous faites."

Cela a suscité un problème moral. La réponse a fait réfléchir le cambrioleur. Le prêtre était très jeune en comparaison avec le cambrioleur. Mais il lui a posé un problème éthique dans un moment où l'autre essayait de démontrer qu'il était meilleur que n'indiquaient les circonstances.

Après avoir réveillé ce jeune homme pour le tuer à cause de ses visions politiques, il a passé 20 minutes à la "barre des témoins" en essayant de démontrer son alibi. Il a raconté son histoire en

détail. Il a expliqué des choses qui s'étaient passées quand il était petit et ne disait pas ses prières et est devenu sentimental en se rappelant comment une chose avait mené à une autre et puis à quelque chose de pire jusqu'à se trouver dans cette situation dure.

En s'éloignant, il a demandé au jeune prêtre : "Ne soyez pas trop dur envers moi, je vous en prie !"

Le prêtre avait employé la Loi de Rétorsion, qu'il le sache à l'époque ou non. Imaginez ce qui aurait pu se passer s'il était descendu avec un pistolet et qu'il avait essayé d'utiliser la force physique contre le cambrioleur !

Mais il ne l'a pas fait ! Il a maîtrisé le cambrioleur parce qu'il a lutté contre lui avec une force que l'autre ne connaissait point.

Celui qui a, recevra encore...

Pourquoi est-ce que, quand on commence à gagner de l'argent, tout le monde semble bâtir un sentier vers notre porte ?

Pensez à n'importe qui que vous connaissez et qui a du succès financier, et cette personne vous dira qu'elle est recherchée constamment et que des opportunités de gagner de l'argent se présentent l'une après l'autre !

"Celui qui a recevra encore, et il sera dans l'abondance. Mais celui qui n'a rien se fera enlever même ce qu'il paraît avoir."

Cette citation me semblait ridicule auparavant, mais comme elle est vraie quand elle est réduite à son sens concret !

Oui, "celui qui a recevra encore !"

S'il "a" de l'échec, du manque de confiance en soi, de la haine ou du manque de Maîtrise de Soi, ces traits seront intensifiés ! Mais s'il "a" du succès, de la confiance en soi, de la Maîtrise de Soi, de la patience, de la persévérance et de la détermination, ces qualités seront renforcées !

Nous recevons ce que nous offrons

Parfois, il peut être nécessaire de confronter la force avec de la force pour vaincre ses adversaires, mais quand ils sont vaincus, c'est le moment parfait de compléter la "réponse" en les prenant par la main et en leur montrant une meilleure modalité de résoudre les disputes.

Ce qui se ressemble s'attire ! L'Allemagne a voulu baigner son épée dans du sang humain, dans une escapade de conquêtes impitoyables. Comme résultat, elle a attiré la réponse correspondante de la plupart du monde civilisé.

C'est à vous de décider ce que vous voulez que les autres fassent et c'est à vous de les convaincre à le faire par la Loi de Rétorsion.

"L'Économie Divine est automatique et très simple : nous recevons seulement ce que nous offrons."

C'est si commun de recevoir seulement ce qu'on offre ! Ce que nous recevons n'est pas ce que nous souhaitons, mais ce que nous offrons.

Je vous supplie d'utiliser cette loi, non pas seulement pour obtenir des gains matériels, mais, mieux encore, pour atteindre le bonheur et avoir de la bonté envers les autres.

Après tout, c'est ça le seul succès réel pour lequel nous luttons tous.

Résumé

Dans cette leçon, nous avons appris un grand principe – probablement le principe le plus important de la psychologie ! Nous avons appris que nos pensées et nos actions envers les autres ressemblent à un aimant électrique qui attire vers nous le même type de pensées et le même type d'actions que nous créons nous-mêmes.

Un bon rire vaut dix mille “gémissements” et un million de “soupirs” dans n’importe quel marché de la terre.

Nous avons appris que “ce qui se ressemble s’attire”, que ce soit au niveau des pensées ou de l’expression de ces pensées par une action corporelle.

Nous avons appris que l’esprit humain répond de même à toutes les impressions mentales qu’il reçoit.

Nous avons appris que l’esprit humain ressemble à la terre-mère dans la mesure où il produira une “récolte” de l’action musculaire qui correspond à la nature des impressions sensorielles plantées en lui.

Nous avons appris que la bonté engendre de la bonté et la cruauté et l’injustice engendrent de la cruauté et de l’injustice.

Nous avons appris que nos actions envers les autres, qu’elles soient bonnes ou mauvaises, justes ou injustes, se retournent contre nous. Elles sont même amplifiées !

Nous avons appris que l’esprit humain répond d’une manière similaire à toutes les impressions sensorielles qu’il reçoit et, donc,

nous savons ce que nous devons faire pour influencer toute action désirée de la part des autres.

Nous avons appris que la “fierté” et l’“obstination” doivent être éliminées pour que nous puissions utiliser la Loi de Rétorsion d’une manière constructive.

Nous n’avons pas appris ce que c’est que la Loi de Rétorsion mais nous avons appris comment elle fonctionne et ce qu’elle peut faire, alors, il ne nous reste plus qu’à appliquer intelligemment ce grand principe.

**Si vous avez du succès,
rappelez-vous que parfois,
quelque part, quelqu’un
vous a donné un coup de
main ou une idée qui vous a
mis sur la bonne voie.
Rappelez-vous aussi que
vous êtes redevable à la vie
jusqu’à ce que vous aidiez
quelqu’un de moins
chanceux, tout comme vous
avez été aidé.**

Rien n'est permanent sauf le changement. La vie ressemble à un grand kaléidoscope où le Temps change et réarrange continûment les décors et les acteurs. De nouveaux amis remplacent constamment les anciens. Tout est dans un état de flux.

Dans chaque cœur il existe la semence de l'injustice aussi bien que de la justice. Chaque être humain est à la fois un malfaiteur et un saint, en fonction des opportunités du moment. L'honnêteté et la malhonnêteté dépendent largement du point de vue individuel. Les forts et les faibles, les riches et les pauvres, les ignorants et les bien-éduqués changent de place continûment.

Connaissez-vous vous-même et vous connaîtrez toute la race humaine. Il n'y a qu'une seule réussite réelle : c'est la capacité de PENSER CLAIREMENT. Nous avançons avec la foule ou derrière elle, mais nous ne pouvons pas rester immobiles.

Rien n'est permanent sauf le changement !

Dans l'image ci-dessus, vous voyez la preuve que la loi de l'évolution améliore les moyens de transport. Rappelez-vous, en étudiant cette image, que tous ces changements ont lieu tout d'abord dans les esprits des gens.

À l'extrême gauche, vous voyez le premier moyen de transport. L'homme n'a pas été satisfait avec ce lent système. Ces 2 mots "pas satisfait" ont été le point de départ de tous les progrès. Pensez-y pendant que vous lisez cet article.

Puis, sur l'image, vous voyez l'histoire du transport pas à pas, à mesure que le cerveau humain s'est développé. Ça a été un pas important quand l'homme a découvert comment attacher un bœuf à un chariot et ne plus tirer la charge lui-même. C'était une utilité pratique. Mais quand la diligence a été inventée, elle s'est montrée à la fois pratique et élégante. Malgré cela, l'homme n'en a pas été satisfait, et ce manque de satisfaction a créé la première locomotive que vous voyez sur l'image.

Maintenant, tous ces moyens ne sont plus employés que dans certains pays non-civilisés (ou non-commercialisés) du monde. Le

chariot, la diligence et la locomotive à vapeurs appartiennent à des époques révolues.

À droite, vous voyez les moyens de transport du présent. Comparez-les avec ceux du passé et vous aurez une idée de l'expansion énorme qui a eu lieu dans le cerveau humain. À présent, l'homme voyage beaucoup plus vite que dans le passé. Du premier type de locomotive, il a passé à une machine puissante qui a la force de plusieurs wagons. Des voitures qui roulent à 200 km/h sont à présent si communes que les chariots des âges passés. En plus, tous ceux qui en désirent peuvent s'en permettre.

Et en dépit de cela, l'esprit humain n'a pas été satisfait. Voyager sur la terre a été trop lent. En levant son regard vers le ciel, il a regardé les oiseaux s'envoler et a pris la "DÉCISION" de les dépasser.

Étudiez également le mot "décision", car tout ce que l'homme décide de faire, il le fait. En seulement quelques années, l'homme a maîtrisé l'air et à présent il voyage en avion à des vitesses surprenantes.

Mais l'homme a fait plus que voyager dans le ciel à grandes vitesses, il a aussi réussi à maîtriser l'éther et l'a fait porter ses paroles tout autour de la terre en une fraction de seconde.

Quelles sont les 2 influences qui poussent l'esprit de l'homme à se développer ?

Nous avons décrit le PASSÉ et le PRÉSENT !

En bas de l'image, vous pouvez voir l'étape suivante que l'homme est en train d'améliorer concernant les moyens de transport : un appareil qui vole dans l'air, qui roule sur terre et qui flotte sur l'eau.

Le but de cet essai et de l'image ci-dessus est justement de nourrir les PENSÉES !

Toute influence qui engendre une pensée nous aide également à nous développer mentalement. Stimuler l'esprit est essentiel pour le développement.

Depuis le temps des chariots jusqu'à la maîtrise actuelle de l'air, le progrès que l'homme a fait a été le résultat d'une influence qui a stimulé son esprit à entreprendre des actions qui dépassent la moyenne.

Les 2 influences principales qui poussent l'esprit de l'homme à se développer sont la nécessité et le désir de créer.

Certains esprits se développent seulement après avoir connu l'échec, la défaite et d'autres formes de châtiments qui les poussent à agir. D'autres esprits se fanent et dépérissent à la suite de ces châtiments, mais s'élèvent à des hauteurs incroyables quand ils ont l'opportunité d'utiliser la force de leur imagination d'une manière créative.

Étudiez l'image de l'évolution des moyens de transport et vous remarquerez un fait important à vous rappeler : c'est que toute l'histoire a été celle du développement et du progrès qui ont résulté de la nécessité. Toute la période décrite sur l'image, comme "LE PASSÉ", a été une époque de nécessité.

Durant la période décrite sur l'image comme "LE PRÉSENT", le moteur a été une combinaison de la nécessité et du désir de créer. La période décrite comme "LE FUTUR" sera une époque où le désir ardent de créer sera le seul moteur qui poussera l'esprit humain à des hauteurs qu'il ne s'imagine même pas à présent.

L'évolution des moyens de transport a créé d'autres problèmes que l'esprit humain a dû résoudre. L'automobile a obligé l'homme à construire plus de belles routes. L'automobile et le train, combinés, ont créé des intersections dangereuses qui ont fait beaucoup de victimes. Alors, l'homme a répondu à cette "nécessité" urgente et a construit des passages.

Gardez bien cet essai et rappelez-vous de cette prévision :

Dans quelques années, toutes les voies ferrées seront protégées contre les accidents avec des automobiles et ces dernières pourront gérer elles-mêmes le système de protection qui sera un système infallible et efficace et qui fonctionnera sans l'aide du chauffeur.

Analysons maintenant le mécanisme de l'imagination humaine et voyons comment il fonctionne lorsqu'il est stimulé par le désir de créer.

Quelqu'un d'imaginatif peut être quelqu'un qui n'a jamais rien fait de notable et qui ne fera jamais quelque chose d'important, mais il peut inventer un système permettant d'éviter les accidents sur les passages à niveau.

Si vous avez un esprit très imaginatif, VOUS pourrez être celui qui créera ce système et qui récoltera les profits résultant de sa vente.

Pour être pratique, l'esprit imaginatif doit toujours être en alerte, cherchant des modalités et des moyens de diriger l'action et la puissance gaspillées vers des canaux utiles.

Rappelez-vous que le but de cet essai est simplement de vous offrir la semence de la suggestion, et non pas le produit fini prêt à l'emploi d'une invention. Pour vous, la valeur de cette suggestion réside dans la possibilité de PENSER à ces possibilités, en développant et en élargissant votre propre esprit.

Analysez-vous et trouvez lequel des 2 moteurs principaux pousse votre esprit à agir naturellement – la nécessité ou le désir de créer.

Si vous avez des enfants, analysez-les et déterminez à laquelle de ces 2 raisons ils répondent plus naturellement. L'imagination de beaucoup d'enfants a été réduite et retardée par des parents qui ont éliminé autant que possible le moteur de la nécessité. En "rendant les choses faciles" pour votre enfant, vous pourrez priver le monde d'un génie. Rappelez-vous que la plus grande partie du progrès que l'homme a fait a été le résultat d'une NÉCESSITÉ pressante !

La loi de l'évolution s'applique toujours et partout

Vous n'avez besoin d'aucune preuve que les moyens de transport ont subi un processus continu d'évolution. Le changement a été si grand que même les voitures anciennes font rire dans la rue.

La loi de l'évolution s'applique toujours et partout, en changeant, en détruisant et en reconstruisant chaque élément matériel de cette terre et de tout l'univers. Les villages, les villes et les communes subissent des changements continus. Revenez à l'endroit ou vous avez vécu il y a 20 ans et vous ne reconnaîtrez ni l'endroit ni les gens. De nouveaux visages sont apparus. Les visages du passé ont changé. De nouveaux bâtiments ont remplacé les anciens. Tout semblera différent parce que tout sera différent.

L'esprit humain subit lui aussi des changements continus. Si cela n'était pas vrai, nous ne sortirions jamais de l'enfance. Tous les 7 ans, l'esprit d'une personne normale se développe d'une manière visible. C'est pendant ces changements périodiques que les mauvaises habitudes peuvent être abandonnées et de meilleures habitudes cultivées. Il est chanceux celui dont l'esprit subit un processus continu de changements ordonnés.

L'esprit, conduit par le moteur de la nécessité ou par l'impulsion de créer, se développe plus rapidement que l'esprit qui n'est jamais stimulé à entreprendre plus que ce que l'existence lui demande.

La faculté imaginative de l'esprit humain est la plus grande machine jamais créée. C'est elle qui a permis à l'homme d'inventer toutes les machines et tous les objets qui existent.

Derrière toutes les grandes industries, voies ferrées, banques et entreprises commerciales, il y a la force toute-puissante de l'IMAGINATION !

Forcez votre esprit à PENSER ! Continuez en combinant vos idées anciennes avec des nouveaux plans. Chaque grande invention, chaque entreprise à succès, chaque exploit industriel que vous connaissez n'est finalement que l'application d'une combinaison de plans et d'idées qui ont été déjà utilisés d'une autre façon.

“Derrière le marteau de l'atelier,
Celui qui cherche peut trouver la Pensée,
Qui est le maître absolu du fer, de la vapeur et de l'acier,
Qui les façonne à sa volonté.

Le tâcheron peut se plaindre
Ou par contre travailler avec des coups durs,
Mais derrière son travail il y a le Penseur,
Celui qui voit clair
Et qui sait que chaque charrue et chaque épée, chaque partie et
chaque tout,
Doivent être manœuvrés en pensant.

Derrière les moteurs qui ronronnent,
Derrière les cloches qui sonnent,
Derrière les grues qui se balancent,
Il y a l'œil qui les conduit ;
Comme un guide à travers les difficultés
Il y a l'esprit qui planifie tout – le cerveau.

Nous avons confiance en la puissance de la fournaise
Et en la force du moteur,
Mais derrière elles se trouve le constructeur,
Le Penseur qui planifie tout.
Derrière le travail il y a le Rêveur
Qui transforme les rêves en réalité.”

Après 6 mois ou 1 an, relisez à nouveau cet essai et vous
verrez que vous aurez compris plus de choses que lors de la
première lecture. Le TEMPS donne à la loi de l'évolution une
opportunité de développer votre esprit pour qu'il voie et comprenne
davantage.

**Je n'ai pas encore trouvé la
première personne qui ait eu
un grand succès et qui n'eût
pas le courage d'assumer sa
responsabilité pour ses**

**propres erreurs sans en être
accusée.**

Tome 3

Les Lois du Succès

Napoleon Hill

Édition originale de 1928 - Domaine public

© 2008 IAB pour la traduction

Tome 3

Les Lois du Succès en 16 Leçons

Pour la première fois dans l'Histoire de l'Humanité, on enseigne la doctrine sur laquelle est fondé tout succès personnel

PAR NAPOLEON HILL

1928

Vous voici au troisième Tome du livre de Napoleon Hill, livre qui présente l'ensemble des lois du succès, des lois qui non seulement vous amènent au Succès mais en plus vous permettent de vivre en accord avec vous-même, avec l'estime de soi et la réalisation personnelle que vous méritez.

Vous pouvez retrouver ici l'ensemble des lois abordées :

Tome 1

Le Cerveau collectif ou “Esprit Maître”, traduit en anglais par Mastermind est l'explication raisonnée du principe de collaboration que Napoleon Hill a déterminé. Ce principe vous permet d'aller plus loin en groupe que tout seul.

1. UN OBJECTIF BIEN DÉFINI vous permet d'économiser l'effort que la plupart des gens dépensent en essayant de trouver leur voie. Cette leçon vous révélera comment éviter l'inactivité et fixer votre cœur et votre esprit sur un but défini et bien conçu.

2. LA CONFIANCE EN SOI vous aide à combattre les 6 peurs fondamentales qui nous dominent souvent : la peur de la Pauvreté, la peur de la Maladie, la peur de la Vieillesse, la peur de la Critique, la peur de Perdre l'Objet de son Amour et la peur de la Mort. Dans cette leçon, vous allez apprendre la différence entre l'égotisme et la vraie confiance en soi qui est basée sur des connaissances pratiques.

3. L'HABITUDE D'ÉCONOMISER vous enseignera comment distribuer votre revenu systématiquement pour qu'un certain pourcentage s'accumule progressivement, formant l'une des plus grandes sources du pouvoir personnel. Personne ne peut réussir dans la vie sans économiser de l'argent. Il n'y a aucune exception à cette règle et personne ne peut y échapper.

Tome 2

4. L'INITIATIVE ET LE LEADERSHIP vous montrera comment devenir dirigeant au lieu de rester simple employé dans votre domaine d'activité. Cette leçon a pour but de développer en vous

l'instinct du leadership qui vous fera monter peu à peu vers le sommet dans toutes les activités que vous entreprenez.

5. L'IMAGINATION vous permet de stimuler votre esprit afin que vous puissiez concevoir de nouvelles idées et développer de nouveaux projets qui vous aideront à atteindre votre Objectif Défini. Cette leçon vous expliquera comment “bâtir de nouvelles maisons avec de vieilles pierres”, c'est-à-dire comment créer de nouvelles idées à partir d'anciennes idées et de concepts déjà connus, ou comment utiliser des idées anciennes pour de nouveaux usages. Cette seule leçon équivaut à un cours pratique de marketing. C'est une vraie mine d'or de connaissances.

6. L'ENTHOUSIASME vous permet d'inspirer tous ceux avec qui vous entrez en contact et qui s'intéressent à vous et à vos idées. L'enthousiasme est la fondation d'une Personnalité Agréable, et vous devez avoir une telle personnalité pour influencer les autres à coopérer avec vous.

7. LA MAÎTRISE DE SOI est le “contrepois” par lequel vous pouvez contrôler votre enthousiasme et le diriger là où vous voulez qu'il vous amène. Cette leçon vous enseignera d'une manière pratique comment devenir “le maître de votre destin et le Capitaine de votre vie”.

Tome 3

8. L'HABITUDE DE FAIRE PLUS QUE CE POUR LEQUEL ON EST PAYÉ est l'une des plus importantes leçons de ce cours sur les Lois du Succès. Elle vous démontrera comment profiter de la Loi des Rendements Croissants qui finit toujours par vous apporter des profits monétaires beaucoup plus importants pour les services que vous rendez. Personne ne peut devenir un vrai leader sans avoir cultivé cette habitude.

9. UNE PERSONNALITÉ MAGNÉTIQUE est le pivot sur lequel vous devez concentrer vos efforts pour pouvoir vaincre intelligemment les montagnes d'obstacles. Cette leçon, à elle seule, a déjà fait de nombreux Maîtres-Vendeurs. Elle a fait naître des leaders du jour au lendemain. Elle vous montrera comment

transformer votre personnalité afin que vous puissiez vous adapter à n'importe quel environnement et à n'importe quelle autre personnalité, tout en restant meneur.

10. LA PENSÉE CLAIRE est l'une des bases importantes de tout succès permanent. Cette leçon vous apprendra comment distinguer les "faits" des simples "informations". Elle vous expliquera également comment classer les faits connus en 2 catégories : faits "importants" et faits "futiles". Elle vous révélera aussi comment reconnaître un fait "important" et comment élaborer un plan précis, à partir des FAITS, afin d'atteindre un but défini.

11. LA CONCENTRATION vous enseignera comment fixer votre attention sur un seul objectif à la fois jusqu'à ce que vous trouviez un plan pratique pour sa réalisation. Elle vous montrera comment vous allier avec d'autres personnes de sorte que vous puissiez utiliser leurs connaissances pour vous aider à atteindre votre objectif. Elle vous fournira des connaissances pratiques sur les forces qui se trouvent autour de vous et vous expliquera comment exploiter et utiliser ces forces à votre profit.

Tome 4

12. LA COOPÉRATION vous enseignera la valeur du travail en équipe dans tout ce que vous entreprenez. Dans cette leçon, vous allez apprendre comment appliquer la loi du "Cerveau Collectif" décrite dans cette leçon et dans la leçon sur l'Objectif Principal Défini. Cette leçon sur la Coopération vous montrera aussi comment coordonner vos propres efforts avec ceux des autres de manière à ce que les tensions, la jalousie, les conflits, l'envie et l'avidité soient éliminés. Vous découvrirez également comment utiliser ce que les autres ont appris sur le travail que vous effectuez.

13. L'ÉCHEC vous apprendra comment tirer profit de toutes vos erreurs et de tous vos échecs passés et futurs, aussi bien que ceux des autres. Grâce à cette leçon vous découvrirez la différence entre "échec" et "défaite temporaire".

14. LA TOLÉRANCE va vous enseigner comment éviter les conséquences désastreuses des préjugés raciaux et religieux faisant

échouer des millions de gens qui se laissent entraîner dans des discussions insensées sur certains sujets et qui empoisonnent ainsi leurs esprits en fermant la porte à la raison et à l'investigation. Cette leçon est la sœur jumelle de celle sur la PENSÉE CLAIRE car personne ne peut devenir un Penseur Objectif sans être tolérant. L'intolérance clôt le livre du Savoir et écrit sur la couverture "C'est fini ! J'ai tout appris !" L'intolérance rend ennemis ceux qui devraient être nos amis. Elle détruit des opportunités et remplit l'esprit de doutes, de méfiance et de préjugés.

15. LA RÈGLE D'OR vous apprendra comment vous servir de cette grande loi universelle de conduite humaine pour coopérer harmonieusement avec n'importe quel individu ou groupe d'individus. Le manque de compréhension de la loi sur laquelle la Règle d'Or est basée est l'une des principales causes de l'échec de millions de personnes qui resteront dans la misère et la pauvreté toute leur vie. Cette leçon n'a absolument rien à voir avec la religion ou le sectarisme. Il en est de même pour toutes les autres leçons de ce cours sur les Lois du Succès.

Nous pouvons maintenant revenir au sujet principal de ce tome 3 : l'habitude de faire plus que ce pour lequel on est payé, la personnalité magnétique, la pensée claire et la concentration.

9 - L'habitude de faire plus que ce pour quoi on est payé

L'habitude de faire plus que ce pour quoi on est payé

Il y a 10 faiblesses contre lesquelles la plupart d'entre nous doivent prendre garde.

L'une d'entre elles est l'habitude de vouloir récolter avant d'avoir semé et les 9 autres sont la coutume de ne penser qu'à créer des alibis pour couvrir chaque erreur commise.

“Vous pouvez y arriver si vous y croyez !”

Commencer cette leçon par un débat sur l'amour pourrait donner l'impression qu'on s'éloigne un peu de notre sujet, mais, si vous êtes disposé à garder votre opinion jusqu'à la fin, vous serez sans doute d'accord que si on avait omis de parler de l'amour, on aurait diminué la valeur de la leçon.

Pourquoi l'amour est-il si important dans tout ce que vous entreprenez ?

Le mot “amour” est employé ici dans un sens exhaustif !

Il y a de nombreux objets, motifs et personnes qui éveillent notre nature sentimentale.

Il y a des types de travail qu'on n'aime pas ou qu'on aime plus ou moins, et, dans de certaines conditions, il peut y avoir un travail qu'on AIME vraiment.

Les grands artistes, par exemple, aiment leur travail, en général. Par contre, la plupart des ouvriers qui ont une routine quotidienne n'aiment pas leur travail, il arrive même qu'ils le détestent.

On aime rarement le genre de travail qu'on fait uniquement pour gagner sa vie. Dans la plupart des cas, on ne l'apprécie pas ou on le déteste.

Lorsqu'on est engagé dans une activité qu'on aime, on est capable de travailler pendant de longues heures d'affilée sans éprouver de la fatigue. En revanche, le travail qu'on n'aime pas nous épuise rapidement.

La résistance d'une personne dépend donc en grande partie du point auquel elle apprécie ou déteste son activité.

Vous allez, bien sûr, remarquer qu'ici, on va poser les fondations de l'une des plus importantes lois de cette philosophie, à savoir :

On est plus efficace et on réussit plus vite et plus facilement quand on s'engage dans un travail qu'on aime ou qu'on fait pour quelqu'un qu'on aime.

Quand l'amour intervient dans la tâche qu'on doit accomplir, la qualité du travail est immédiatement améliorée et la quantité accrue, sans accumulation de fatigue provoquée par le travail.

Vous devez chercher jusqu'à ce que vous trouviez votre voie

Il y a quelques années, un groupe de socialistes – ou peut-être qu'ils se nommaient eux-mêmes "coopérateurs" – ont organisé une colonie en Louisiane. Ils ont acheté quelques centaines d'hectares de terrain agricole et ont commencé à y construire un idéal qui, croyaient-ils, allait les rendre plus heureux dans la vie et moins soucieux, grâce à un système qui assurerait à chaque individu le genre de travail qu'il aime le plus.

Ils ont eu l'idée de ne pas donner de salaire à personne. Chaque individu faisait le travail qu'il aimait le plus ou ce pour lequel

il était le mieux doué, et les produits de leurs efforts communs devenaient la propriété commune de tous.

Ils avaient leur propre laiterie, leur propre fabrique de briques, leurs propres bétails, volailles, etc. Ils avaient leurs propres écoles et une imprimerie à l'aide de laquelle ils publiaient un journal.

Un homme suédois de Minnesota rejoignit la colonie et, à sa demande, on lui donna un poste à l'imprimerie. Très vite, il râla car il n'aimait pas son travail, alors, on lui proposa de travailler comme opérateur de tracteur à la ferme. Au bout de 2 jours seulement, il ne supporta plus ce travail et demanda un nouveau transfert. On l'affecta alors à la laiterie.

Puisqu'il n'eut pas réussi à s'entendre avec les vaches, il changea d'emploi une fois de plus, on lui attribua un poste à la blanchisserie où il ne tint qu'un seul jour. Il essaya chaque travail disponible, l'un après l'autre, mais il n'en aima aucun.

Il commença à croire que l'idée de vie coopérative ne lui convenait pas, et il fut prêt à s'en retirer quand quelqu'un pensa par hasard à un boulot qu'il n'avait pas encore essayé – dans la fabrique de briques. Alors, on lui donna une brouette, son rôle était de sortir les briques du four et de les empiler dans la cour.

Une semaine passa sans aucune plainte de sa part. Quand on lui demanda s'il aimait son travail, il répondit : "C'est exactement le travail que j'aime."

Vous imaginez ? Il préférerait s'occuper des briques !

Pourtant, cet emploi convenait très bien à la nature du Suédois. Il accomplissait seul une tâche qui ne demandait pas de réflexion et qui ne le chargeait d'aucune responsabilité, ce qui était justement ce qu'il désirait.

Il resta au poste jusqu'à ce que toutes les briques aient été transportées et empilées.

Plus tard, il dut se retirer de la colonie car ils cessèrent de fabriquer des briques. "Le travail tranquille est fini, alors je rentre en Minnesota" et il fut vraiment rentré en Minnesota.

Quand on s'engage dans une activité qu'on aime, il n'est pas difficile de faire du travail supplémentaire et meilleur que celui pour lequel on est payé. C'est pour cette raison qu'on a le devoir de faire tout notre possible pour trouver le type de travail qu'on aime le plus.

Cela vaut la peine de faire plus et mieux que ce que l'on attend de vous

J'ai tout le droit de donner ce conseil aux étudiants de cette philosophie pour la simple raison que je l'ai suivie moi-même sans regret.

Le moment est venu de parler un peu de mon histoire personnelle et de la philosophie de la Loi du succès pour vous montrer que le travail fait par amour n'a jamais été une perte de temps et ne le sera jamais.

L'ensemble de cette leçon vous démontrera que cela vaut vraiment la peine de rendre plus de services de meilleure qualité pour le salaire perçu.

Ce serait un effort inutile et dépourvu de sens si je n'avais pas moi-même appliqué cette règle assez longtemps pour être en mesure d'expliquer son fonctionnement.

Pendant plus d'un quart de siècle, j'ai travaillé par amour et c'était de là que cette philosophie s'est développée. Je suis tout à fait sincère quand je dis, quelque part dans ce cours, que j'ai été largement bien payé pour mes efforts par le plaisir que j'ai eu au cours de cette période, même si je n'ai reçu rien de plus.

Les obstacles que vous risquez de rencontrer lorsque vous choisissez le travail que vous aimez le plus

Mes efforts sur cette philosophie m'ont aidé, il y a de nombreuses années, à choisir entre revenus monétaires immédiats que j'aurais pu bénéficier si je m'étais concentré sur la vente, et rémunération plus tardive, représentée à la fois par les normes

financières habituelles et d'autres formes de rémunération pouvant être mesurées uniquement en terme d'accumulation de connaissances et nous permettant de bien profiter du monde autour de nous.

L'individu qui s'engage dans le travail qu'il aime le plus n'a pas toujours le soutien de ses amis et des membres les plus proches de sa famille.

J'ai dû dépenser une quantité alarmante de mon énergie pour combattre les suggestions négatives de mes amis et de ma famille durant les années passées à recueillir, organiser, classer et tester les matériaux nécessaires pour ce cours.

J'ai cité ces références personnelles pour vous montrer qu'on peut rarement, ou même jamais, espérer faire le travail qu'on aime le plus sans rencontrer certains obstacles.

Généralement, l'obstacle principal est le fait que ce travail ne soit pas toujours celui qui apporte la plus grande rémunération au départ.

Cependant, pour pallier cet inconvénient, celui qui choisit le type de travail qu'il aime réellement est généralement récompensé par 2 bénéfices évidents :

1. Il trouve dans son travail la plus importante récompense, à savoir le BONHEUR, qui n'a pas de prix.

2. Sa récompense monétaire réelle, calculée au cours d'une carrière entière, est généralement plus significative, car le travail qu'on fait avec plaisir est supérieur en quantité et qualité par rapport à celui qu'on fait uniquement pour gagner de l'argent.

Le plus dur obstacle que j'ai rencontré

La plus embarrassante et la plus catastrophique opposition à mon option de travail venait de mon épouse. Je le dis sans aucune intention de mépris. Cela explique peut-être pourquoi, dans plusieurs leçons de ce cours, j'ai fait de nombreuses références au fait que l'épouse d'un homme peut l'aider soit à réussir, soit à échouer, en

fonction de sa coopération et de l'encouragement qu'elle apporte à son conjoint dans le choix professionnel de ce dernier.

**La plus dangereuse
personne
– pour elle-même et
pour les autres – est
celle qui émet des
jugements sans
connaître d'abord les
faits.**

Mon épouse aurait voulu que j'accepte un poste de salarié qui nous aurait assuré un revenu mensuel régulier et stable, car j'avais montré à travers mes fonctions antérieures de commercial que j'étais doué pour la vente, ce qui nous aurait apporté un revenu annuel entre 60.000 et 100.000 euros, sans grand effort de ma part.

En un sens, je comprenais le point de vue de ma femme et j'étais d'accord avec elle parce que nous avons des enfants qui avaient besoin de vêtements et d'éducation, et par conséquent, toucher un salaire régulier semblait être une nécessité même s'il n'était pas grand.

Malgré cet argument logique, j'ai choisi d'ignorer l'avis de ma femme. Alors, les forces combinées de sa famille et de la mienne sont venues à son secours, ils m'ont attaqué ensemble, me donnant l'ordre de me contenter d'un salaire fixe assuré tous les mois.

Ils m'ont dit qu'étudier les autres était peut-être une activité adéquate pour un homme qui pouvait gaspiller son temps dans un travail "non rentable", mais pour un jeune homme marié avec des enfants, cela ne semblait guère le meilleur choix.

Je restai quand même inflexible ! J'avais déjà fait mon choix et j'étais déterminé à le maintenir.

L'opposition n'a pas cédé à mon point de vue, mais elle s'est affaiblie peu à peu. Pendant ce temps, le fait de savoir que mon choix allait causer des difficultés au moins temporaires à ma famille en plus du sentiment que mes chers amis et parents n'étaient pas en harmonie avec moi, intensifiaient ma lutte.

Pourquoi n'ai-je pas abandonné mon objectif malgré les obstacles ?

Heureusement que ce n'étaient pas tous mes amis qui trouvaient mon choix imprudent !

Non seulement certains d'entre eux croyaient que je poursuivais un chemin qui allait finalement m'emmener près du sommet de mon accomplissement personnel, mais en plus, ils ont fait tout leur possible pour m'encourager à ne pas abandonner face à l'opposition de ma famille.

Parmi mes amis fidèles qui m'ont encouragé au moment où j'en avais énormément besoin, un certain homme mérite la plus grande reconnaissance de ma part, à savoir Edwin C. Barnes, un associé d'affaires de Thomas A. Edison. M. Barnes s'est intéressé à mon choix de travail et je dois avouer que s'il n'avait pas eu une foi inébranlable en la philosophie de la Loi du succès, j'aurais cédé aux pressions de mes amis et j'aurais choisi le chemin de la résistance minimale : redevenir salarié.

Cela m'aurait épargné de beaucoup de chagrin et d'une quantité presque infinie de critiques, mais cela aurait surtout détruit mes espoirs d'une vie entière et j'aurais probablement perdu la chose la plus belle et désirable, c'est-à-dire le Bonheur, car j'ai été vraiment heureux dans mon travail, même durant les périodes où ma rémunération n'était pas suffisante pour payer les dettes que j'avais accumulées.

D'ailleurs, c'était peut-être pour cette raison que, dans la leçon sur l'Habitude d'Économiser, j'ai beaucoup parlé du sujet de la dette, car je voulais que vous reteniez bien cette leçon-là.

Ma conviction au sujet du succès

Edwin Barnes n'a pas seulement cru en la fiabilité de la philosophie des Lois du succès. Sa propre réussite financière alliée à son étroite collaboration avec le plus grand inventeur du monde ont démontré qu'il était un expert pour parler de ces lois qui nous permettent d'atteindre le succès.

J'ai commencé mon travail de recherche avec la conviction que le succès pouvait être atteint par tout individu ayant une intelligence raisonnable et un certain désir de réussir, en respectant certaines règles de procédure (que je ne connaissais pas à ce moment-là). Je voulais savoir quelles étaient ces fameuses règles et comment les appliquer.

M. Barnes était du même avis. De plus, il était en mesure de savoir que l'incroyable succès de son associé, M. Edison, était entièrement dû à l'application de quelques principes qui allaient être plus tard testés et inclus dans cette philosophie.

De sa manière de penser, il semblait que la richesse matérielle, la tranquillité d'esprit et le bonheur pouvaient être atteints grâce à l'application de certaines lois invariables que tout le monde pourrait maîtriser et mettre en pratique.

C'était également ma conviction. Cette conviction a été transformée en une réalité non seulement prouvable, mais aussi prouvée, comme je l'espère également pour tous les étudiants de ce cours après l'avoir bien maîtrisé.

Gardez à l'esprit que, pendant toutes ces années de recherche, j'ai non seulement appliqué la loi décrite dans cette leçon, EN FAISANT PLUS QUE CE POUR LEQUEL J'AI ÉTÉ PAYÉ, mais je suis aussi allé beaucoup plus loin en effectuant du travail pour lequel je n'ai jamais espéré recevoir de l'argent.

C'est ainsi que, après des années de chaos, d'adversité et d'opposition, cette philosophie fut finalisée et réduite aux manuscrits prêts à être publiés.

Dieu agit de manière mystérieuse pour accomplir ses merveilles !

Pendant quelques temps, rien ne se passa !

Je m'endormais sur mes lauriers, pour ainsi dire, avant de passer à la prochaine étape qui était de placer la philosophie entre les mains des gens qui – j'avais raison de croire –l'auraient accueillie chaleureusement.

“Dieu agit de manière mystérieuse pour accomplir Ses merveilles !”

Durant les premières années de mon expérience, j'ai pensé que ces mots-là étaient dépourvus de sens, mais depuis, j'ai changé considérablement ma conviction.

L'échec total

J'ai été invité à donner un discours à Canton, en Ohio. On avait fait beaucoup de publicité pour ma venue et il était donc normal de m'attendre à un public nombreux. Mais les réunions conflictuelles organisées par 2 grands groupes d'hommes d'affaires ont réduit mon public au nombre porte-bonheur de “13”.

Comme j'ai toujours été convaincu qu'il faut sans arrêt faire de son mieux sans se soucier ni de la somme qu'on reçoit pour son service, ni du nombre ou de la classe des gens que l'on sert, je commençai à parler comme si j'avais une audience impressionnante. Pourtant, quelque part en moi, j'ai éprouvé une sorte de ressentiment à cause de la manière dont “la roue du destin” s'était retournée contre moi et, si j'ai jamais donné un discours convaincant, ce fut ce soir-là.

Au plus profond de mon âme, j'ai été convaincu que j'avais échoué !

Après avoir terminé mon discours, je me suis glissé par la porte arrière et je suis rentré à l'hôtel, car je ne voulais rencontrer aucune de mes “13” victimes.

Le vrai résultat de mon discours

Mais le lendemain, j'ai appris qu'en fait, ce soir-là, j'avais fait l'histoire et que cela allait donner un premier véritable élan à la philosophie des Lois du succès.

L'une des personnes présentes dans la salle était le défunt Don R. Mellett, publiciste du journal Quotidien de Canton à l'époque.

Au lendemain de mon discours, il m'invita à son bureau.

Dans la mesure où c'était lui qui avait pris cette initiative, le laissai faire la plupart de la conversation. Il commença de la manière suivante :

“Pourriez-vous me raconter l'histoire entière de votre vie, depuis votre plus tendre enfance jusqu'à présent ?”

Je lui dis que j'allais le faire s'il était disposé à écouter un récit tellement long. Il dit qu'il l'était, mais, avant de commencer, il m'avertit de ne pas omettre le côté défavorable.

“Ce que je voudrais que vous fassiez,” dit-il, “c'est de mêler le bien avec le mal et de me laisser regarder dans votre âme, non pas du côté le plus favorable, mais de toutes les perspectives.”

M. Mellett m'écouta pendant 3 heures !

Je n'ai rien omis. Je lui ai raconté mes efforts, mes erreurs, mes impulsions d'être malhonnête si le destin m'enlève ma fortune trop rapidement, et surtout le fait que ma raison avait finalement gagné mais seulement après que ma conscience et moi nous étions engagés dans un combat prolongé.

**PARMI les autres choses
que vous voulez éliminer
pour la
Nouvelle Année, veuillez
inclure
le mot “IMPOSSIBLE !”**

Je lui ai relaté comment j'avais conçu l'idée de bâtir la philosophie des Lois du succès, comment j'avais rassemblé les données pour construire cette philosophie. Je lui ai aussi parlé des tests que j'avais faits et qui ont permis d'éliminer certaines données et de garder celles que vous trouvez dans ce cours.

Pourquoi n'ai-je pas encore accumulé de l'argent à ce moment précis ?

Quand j'ai terminé mon récit, Mellett m'a dit : "J'aimerais vous poser une question très personnelle et j'espère que vous allez y répondre aussi franchement que lorsque vous avez raconté le reste de votre histoire. Avez-vous accumulé de l'argent grâce à vos efforts et, sinon, savez-vous pourquoi ?"

"Non", ai-je répondu. "Je n'ai accumulé que de l'expérience, des connaissances et un peu de dettes. La raison s'explique facilement, même si elle n'est pas très bonne. La vérité est que, durant toutes ces années, j'ai été tellement occupé à essayer d'éliminer une partie de ma propre ignorance afin de pouvoir rassembler et organiser intelligemment les données à intégrer dans la philosophie des Lois du succès, que je n'ai eu ni l'opportunité, ni l'envie de diriger mes efforts vers l'accumulation de l'argent."

La mine sérieuse de Don Mellett s'est adoucie, à ma grande surprise, dans un sourire au moment où il a posé sa main sur mon épaule et m'a dit :

"Je connaissais déjà la réponse mais je me demandais si vous en étiez vous-même conscient. Vous savez probablement que vous n'êtes pas le seul homme qui ait dû sacrifier la rémunération monétaire immédiate au nom de l'acquisition de connaissances, car votre expérience est celle de tout philosophe depuis l'époque de Socrate jusqu'à présent."

Ces mots sonnèrent dans mes oreilles comme une musique !

La défaite temporaire n'est pas un échec

J'avais fait l'une des plus embarrassantes confessions de ma vie ; j'avais mis mon âme à nu, admettant la défaite temporaire devant presque chaque obstacle que j'avais rencontré dans mes luttes et j'ai achevé tout cela en admettant que moi-même, en tant qu'exposant des Lois du succès, j'avais temporairement échoué !

Cela semblait tellement absurde ! Je me suis senti stupide, humilié et embarrassé, assis devant la plus pénétrante paire d'yeux et l'homme le plus curieux que j'aie jamais rencontré.

L'absurdité de cette situation me frappa comme un éclair – **la philosophie du succès, créée et diffusée par un homme qui était de toute évidence un échec !**

Cette pensée me frappa si fort que je l'ai exprimée à haute voix.

“Comment ?”, s'exclama Mellett, “un échec ?”

“Je suis sûr que vous connaissez la différence entre l'échec et la défaite temporaire”, poursuivit-il. “Un homme qui crée une idée n'est pas un échec, et encore moins lorsqu'il s'agit de toute une philosophie qui sert à atténuer les déceptions et à minimiser les difficultés des générations à venir.”

Le doute persiste...

Je me suis demandé quel était l'objet de cette entrevue.

Ma première hypothèse fut que Mellett voulait quelques faits sur lesquels il pourrait initier une attaque sur la philosophie des lois du succès, dans son journal. Cette pensée est peut-être née d'une de mes expériences antérieures avec les journalistes : quelques-uns d'entre eux avaient été hostiles envers moi.

En tout cas, au début de l'entretien, j'ai décidé de lui donner les faits, sans embellissement, quelles que soient les conséquences.

Avant de quitter le bureau de Mellett, nous étions devenus associés et il m'avait promis qu'il allait démissionner du poste de publiciste du Quotidien de Canton pour prendre en charge la gestion de mes affaires le plus vite possible.

La roue de la fortune a enfin commencé à tourner en ma faveur

Pendant ce temps, j'ai commencé à écrire une série d'éditoriaux spéciaux basés sur la philosophie des Lois du succès, et qui ont été publiés le dimanche dans le Quotidien de Canton.

L'un de ces éditoriaux (intitulé "L'Échec", qui est l'une des leçons de ce cours) attira l'attention du juge Elbert H. Gary, Président du Conseil d'Administration d'une importante usine d'acier aux États-Unis à l'époque.

Ce fut l'origine de la communication entre Mellett et le juge Gary qui, à son tour, fit une offre pour acquérir le cours sur les Lois du succès, afin que les employés de l'usine d'acier puissent les mettre en pratique.

La roue de la fortune a commencé à tourner en ma faveur !

Les graines de service que j'avais semées pendant une longue période d'années de labeur, en FAISANT PLUS QUE CE POUR LEQUEL J'AVAIS ÉTÉ PAYÉ, commençaient enfin à germer !

Malgré le fait que mon associé fut assassiné avant que nos projets communs n'aient réellement avancé, et que le juge Gary mourut avant que la philosophie des Lois du succès ne soit réécrite conformément à ses exigences, mes efforts que je pensais inutiles le soir où j'avais parlé devant un public de 13 personnes à Canton, en Ohio ont engendré une chaîne d'événements qui ont évolué rapidement en ma faveur, et ce, sans réflexion ni effort de ma part.

Un travail accompli avec amour n'est jamais vain

Vous pouvez me croire quand je vous dis qu'un travail accompli avec amour n'est jamais vain, car d'après mes expériences, ceux qui rendent plus de services et de qualité supérieure par rapport à la somme qu'ils reçoivent gagneront, tôt ou tard, plus que ce qu'ils font réellement.

Pendant que je m'apprêtais à envoyer cette leçon à la maison d'édition, quelques grandes compagnies – Compagnie de raffinerie, de pétrole, d'assurance-vie, d'automobiles et une cinquantaine d'autres sociétés – ont envisagé sérieusement d'acquérir ce cours sur les Lois du succès pour tous leurs employés. D'autres ont déjà fait les démarches nécessaires pour l'achat de cette formation.

En outre, une association de jeunes a signé un contrat pour utiliser ce cours comme base de son programme éducatif. En 2 ans, elle a distribué plus de 100 000 cours de cette philosophie sur les Lois du Succès.

À part ces sources de distribution, la maison d'édition avec laquelle j'ai travaillé a signé un accord pour publier et distribuer ce cours pour le grand public partout dans le monde.

Quelques millions de personnes à la recherche du succès et de la réussite en ont fait l'acquisition.

Il était peut-être inutile que je vous raconte tout cela mais en rapportant toutes ces histoires ici, mon seul but est de vous montrer comment, en pratique, la loi sur laquelle cette leçon est fondée fonctionne dans la vie quotidienne. Ainsi, vous êtes mieux préparé à accepter son bien-fondé.

Pour quelles raisons devrions-nous faire plus et mieux que ce pour lequel on est payé ?

Il y a plus d'une vingtaine de bonnes raisons de faire ainsi même si la plupart des gens ne le font pas. Cependant, 2 raisons ont beaucoup plus d'importance que toutes les autres :

1. La première raison est que si vous gagnez une réputation comme étant une personne qui rend toujours plus de services et de meilleure qualité que ce pour lequel vous êtes payé, vous gagnerez toujours plus de profits par rapport à ceux qui ne le font pas car le contraste sera tellement grand qu'il y aura une compétition acerbe pour bénéficier de vos services, peu importe votre domaine d'activité.

Ce serait une insulte à votre intelligence de prétendre offrir une preuve de la véracité de cette affirmation alors qu'elle est indiscutablement vraie.

Que vous soyez prêtre, avocat, écrivain, enseignant ou ouvrier, vous augmenterez considérablement votre valeur personnelle et vos revenus une fois que vous aurez gagné la réputation de faire toujours plus que ce pour lequel vous êtes payé.

2. La deuxième raison, et de loin la plus importante, est simple mais fondamentale. Elle pourrait être décrite de la manière suivante : Supposons que vous voulez muscler vos bras et que vous essayez de le faire en les attachant à votre corps avec une corde afin de ne plus les utiliser et de leur donner une longue période de repos. Est-ce que le manque d'activité musclera-t-il vos bras ou bien est-ce que cela les affaiblira, ce qui vous obligera à les amputer ?

Vous savez que si vous désirez muscler vos bras, vous pourrez y parvenir uniquement en les faisant faire des exercices durs.

Observez les bras d'un forgeron si vous voulez savoir comment on peut les muscler. La force vient de la résistance. Le chêne le plus solide de la forêt n'est pas celui qui est à l'abri de la tempête et caché du soleil, mais celui qui se dresse en plein air où il est contraint de lutter contre les vents, les pluies et le soleil brûlant pour survivre.

**Si vous avez de la foi
grosse comme un grain
de moutarde, vous
pourrez dire à cette
montagne : "Déplace-toi",
et elle se déplacera, car
rien ne vous sera
impossible.**

C'est par le biais de l'opération de l'une des lois constantes de la Nature que la lutte et la résistance développent la puissance, et le but de cette leçon est justement de vous montrer comment maîtriser cette loi et comment l'utiliser pour qu'elle vous aide dans votre lutte pour le succès.

Un moyen d'établir une précieuse réputation

En faisant plus et mieux que ce pour lequel vous êtes payé, non seulement vous exercez votre habileté de rendre des services et développez ainsi vos compétences d'une manière extraordinaire, mais en plus vous construisez une précieuse réputation.

Si vous prenez l'habitude de rendre de tels services, vous deviendrez tellement compétent dans votre domaine que vous pourrez exiger une rémunération plus élevée que ceux qui ne font pas pareil. Vous développerez également une force suffisante qui vous permettra de vous retirer de toute situation indésirable de votre vie et personne ne pourra ni ne désirera vous arrêter.

Si vous êtes employé et que vous vous rendez précieux en ayant l'habitude de faire plus de travail et mieux que ce pour lequel vous êtes payé, vous pourrez pratiquement établir vous-même votre salaire et aucun employeur honnête n'essaiera de vous arrêter. Si ce n'est pas le cas de votre employeur et s'il essaie de retenir la compensation à laquelle vous avez droit, vous n'en serez pas longtemps affecté car d'autres employeurs découvriront votre qualité rare et vous offriront un poste plus important et donc mieux payé.

Le fait même que la plupart des gens rendent le moins de services possible est un avantage pour ceux qui font le contraire, car ces derniers sont plus intéressants après comparaison.

Que se passe-t-il lorsque vous rendez le moins de services possible ?

Vous pouvez vous en sortir en rendant le moins de services possible mais c'est tout ce que vous obtiendrez ; et lorsqu'il n'y a

plus assez de travail et que le patron décide de réduire les dépenses, vous serez le premier licencié.

Pendant plus de 25 ans, j'ai soigneusement analysé les gens afin de déterminer les raisons pour lesquelles certains ont atteint un succès remarquable tandis que d'autres, avec autant de capacité, n'arrivent pas à réussir. Et ce que j'ai toujours constaté est que ceux qui rendent plus de services occupent une meilleure position et reçoivent en conséquence un salaire plus élevé par rapport à ceux qui font uniquement le travail qu'on leur demande pour s'en sortir.

Le secret pour obtenir une promotion

En ce qui me concerne, il n'y a aucune promotion dans ma vie que je ne puisse lier directement à la bonne réputation que j'ai acquise grâce à mon habitude de faire plus et mieux que ce pour lequel j'ai été payé.

Je souligne l'importance de faire de ce principe une habitude, comme moyen de permettre à un employé de se promouvoir lui-même afin d'atteindre une position plus importante, avec un salaire plus élevé, car des milliers de jeunes qui travaillent pour d'autres personnes étudient ce cours. Toutefois, ce principe est tout aussi valable pour l'employeur ou le professionnel qu'il l'est pour l'employé.

Le respect de ce principe apportera une double récompense.

Tout d'abord, il apporte un gain plus élevé que celui des gens qui ne le respectent pas. Ensuite, il apporte le bonheur et la satisfaction qui ne viennent qu'à ceux qui rendent de tels services. Si l'on ne reçoit rien d'autres que le paiement qu'on encaisse, on n'est pas suffisamment payé, quelle que soit la somme perçue.

Vous êtes votre propre université

Si vous lisez l'anglais et si vous arrivez à vous procurer le livre de Russell H. Conwell intitulé "Observation : Every Man His Own University" (Observation : Chaque personne sa propre université), je vous recommande de le lire et de le relire même une centaine de

fois car il couvre le sujet de cette leçon comme si celle-ci avait été écrite à cet effet. Il le traite même d'une manière plus impressionnante que je ne pourrais le faire moi-même.

L'extrait suivant du chapitre "L'Université de chacun" vous donnera une idée de la pépite d'or de vérité qui se trouve dans l'ensemble du livre :

"L'intellect peut regarder beaucoup plus loin que ce que les hommes et les femmes voient ordinairement, mais les universités seules ne peuvent conférer ce pouvoir – c'est la récompense de l'auto-culture ; chacun doit l'acquérir pour soi-même ; et c'est peut-être pour cette raison qu'on retrouve le sens de l'observation plus souvent chez des gens qui n'ont jamais mis les pieds dans aucune autre université que celle "des coups durs".

Si vous avez la possibilité, lisez ce livre comme s'il faisait partie de cette leçon. Il vous préparera à profiter de la philosophie et de la psychologie sur lesquelles cette leçon est fondée.

Nous allons maintenant analyser la loi sur laquelle cette leçon entière est basée, à savoir : La Loi de l'Accroissement des Rendements.

Observez comment cette loi fonctionne pour récompenser les agriculteurs

Nous allons commencer notre analyse en montrant comment la Nature emploie cette loi au profit des agriculteurs.

L'agriculteur prépare la terre soigneusement, puis sème son blé et ensuite attend que la Loi de l'accroissement des rendements transforme les graines qu'il a semées en un profit multiple.

Sans cette Loi de l'accroissement des rendements, l'homme périrait car il ne peut ordonner à la terre de produire suffisamment de nourriture pour sa subsistance. Quel est l'intérêt d'ensemencer un champ de blé si l'on ne pouvait récolter plus que ce que l'on a semé ?

Avec ce "tuyau" vital de la Nature que nous pouvons trouver dans les champs de blé, nous allons approfondir cette Loi de l'accroissement des rendements et apprendre comment l'appliquer dans notre travail quotidien afin d'obtenir des revenus largement supérieurs aux efforts fournis.

Tout d'abord, nous affirmons qu'aucune tromperie ou chicanerie n'est liée à cette loi même si bon nombre de gens semblent ne pas avoir appris cette grande vérité, à en juger le nombre de personnes qui consacrent tous leurs efforts à essayer d'obtenir quelque chose soit gratuitement, soit à un prix plus bas que sa valeur réelle.

Ce n'est pas dans un tel but que nous recommandons l'emploi de la Loi de l'accroissement des rendements, car un tel but n'est pas possible dans le sens large du terme "succès".

Étudiez comment Ford a exploité cette loi pour s'enrichir encore plus

Une autre caractéristique remarquable de cette Loi est le fait qu'elle peut également être utilisée par ceux qui achètent des services, même s'ils ont déjà des revenus élevés, et non seulement par ceux qui rendent des services.

Pour démontrer cela, il suffit d'analyser les effets de la fameuse échelle du salaire minimum de 50 dollars par jour de Henry Ford, qu'il avait mise en place à l'époque.

**Enfin, rien n'est grave.
La défaite qui semble vous faire souffrir aujourd'hui ne sera qu'une ondulation entre les vagues des autres expériences dans l'océan de votre vie à venir.**

Ceux qui connaissent les faits disent que M. Ford ne jouait pas le rôle d'un généreux bienfaiteur au moment où il avait créé cette échelle du salaire minimum, mais, au contraire, il ne faisait que profiter d'un bon principe d'affaires qui lui a probablement rapporté un meilleur rendement, à la fois en dollars et en bonne volonté, que tout autre système jamais établi dans sa compagnie.

En payant des salaires plus élevés que la moyenne, il a obtenu des services quantitativement et qualitativement supérieurs à la moyenne !

Grâce à l'application de cette politique du salaire minimum, Ford a attiré, d'un seul coup, la meilleure force de travail et placé un bonus sur le privilège de travailler dans son entreprise.

Je n'ai pas de chiffres authentiques concernant ce sujet, mais j'ai de bonnes raisons de spéculer que chaque 50 dollars investis, selon cette politique, lui aurait rapporté des services d'une valeur d'au moins 80 dollars.

J'ai aussi de bonnes raisons de croire que cette politique lui a permis de réduire les coûts de supervision, car les postes dans son entreprise étaient devenus tellement convoités qu'aucun employé n'aurait risqué de perdre sa place en négligeant son travail ou en rendant des services médiocres.

Là où d'autres employeurs étaient obligés de dépendre d'une supervision coûteuse pour obtenir les services auxquels ils avaient droit et pour lesquels ils payaient des gens, Ford a obtenu des services similaires, ou même meilleurs, grâce à une méthode moins onéreuse qui était de mettre en place une prime dans son entreprise.

Voyez comment un grand magasin a augmenté le nombre de sa clientèle grâce à cette loi

Marshall Field était probablement le principal marchand de son époque, et le grand magasin Field de Chicago – équivalent du Harrods de Londres ou des Galeries Lafayette de Paris – se dresse aujourd'hui comme un monument grâce à son habileté d'appliquer la Loi de l'accroissement des rendements.

Une cliente acheta un sac à main très cher, en cuir, au magasin Field, mais elle ne le porta jamais. Deux ans après, elle l'offrit à sa nièce en guise de cadeau d'anniversaire. La nièce rendit le sac au magasin Field et voulut l'échanger contre un autre produit, malgré le fait qu'il eût été vendu depuis plus de 2 ans et était donc démodé à ce moment-là.

Non seulement le magasin Field a repris le sac, mais en plus, ce qui est très important, il l'a fait sans problème !

Bien sûr, le magasin n'avait aucune obligation morale ou juridique d'accepter le retour d'un produit longtemps après son achat. C'est ce qui rend plus significative cette transaction.

Le sac coûtait à la base 500 dollars et il devait être vendu soldé pour une somme plus modeste, mais l'analyste attentif de la nature humaine comprendra que non seulement le magasin Field n'a rien

perdu sur le sac, mais il a profité de la transaction jusqu'à un point qu'on ne peut pas mesurer en dollars.

La femme qui avait rendu le sac savait qu'elle n'avait pas droit à un remboursement, alors, quand le magasin lui donna ce qu'elle ne s'attendait pas à recevoir, elle devint une cliente permanente.

L'effet de cette transaction ne s'arrêta pas là. Il ne fit que commencer car cette femme répandit partout la nouvelle du "meilleur traitement" qu'elle avait reçu au magasin Field. Ce fut le sujet principal de conversation des femmes de sa classe pendant plusieurs jours, et le magasin Field reçut ainsi plus de publicité qui équivaut à 10 fois la valeur du sac.

Le succès de ce magasin a été du, en grande partie, à la compréhension que Marshall Field avait de la Loi de l'accroissement des rendements, ce qui l'a amené à adopter le slogan "Le client a toujours raison".

Lorsque vous faites uniquement le travail pour lequel vous êtes payé, il n'y a rien d'extraordinaire qui puisse attirer des commentaires favorables au sujet de votre service, tandis que si vous faites volontairement plus que ce pour lequel on vous paie, cette action attire favorablement l'attention de tous ceux qui sont affectés par l'opération, ce qui constitue une autre étape vers l'établissement d'une réputation qui fera travailler pour vous la Loi de l'accroissement des rendements, car votre réputation générera une demande massive de vos services.

Comment attirer l'attention de ceux qui pourraient vous aider à réussir ?

Carol Downes trouva un boulot chez W. C. Durant, le constructeur d'automobiles, dans une position mineure. Il devint ensuite le bras droit de M. Durant et le président de l'une de ses sociétés de distribution d'automobiles. Il se promut lui-même dans cette position profitable grâce à la Loi de l'accroissement des rendements qu'il eut mise en pratique en rendant systématiquement des services supplémentaires et meilleurs par rapport à sa paie.

Lors de ma rencontre avec M. Downes, je l'ai prié de me dire comment il avait réussi à obtenir la promotion si rapidement. Il m'a raconté toute l'histoire en quelques mots :

“Lorsque j'ai commencé à travailler avec M. Durant,” dit-il, “j'ai remarqué qu'il restait toujours au bureau longtemps après que les autres soient rentrés chez eux et j'ai décidé d'y rester moi aussi. Personne ne m'avait demandé de le faire, mais j'ai pensé que quelqu'un devrait être là pour assister M. Durant en cas de besoin.”

**Aimer le louange mais
sans le vénérer, et
craindre la condamnation
mais sans s'en laisser
vaincu est la preuve
d'une personnalité bien
équilibrée.**

“Souvent, il regardait autour pour voir si quelqu'un pouvait lui apporter un dossier ou lui rendre quelque service banal, et il me trouvait toujours là, prêt à le servir. Il a pris l'habitude de m'appeler. C'est à peu près toute l'histoire.”

“Il a pris l'habitude de m'appeler !”

Lisez à nouveau cette phrase car elle renferme une signification essentielle.

Pourquoi M. Durant a-t-il pris l'habitude d'appeler M. Downes ? Parce que M. Downes a pris l'habitude de se mettre à un endroit où il pourrait être vu. Il s'installait délibérément dans le champ visuel de M. Durant afin de lui rendre des services qui pouvaient l'aider à profiter de la Loi de l'accroissement des rendements.

Est-ce qu'on lui avait demandé de le faire ? Non !

Est-ce qu'il a été payé pour ce service ? Oui ! Il a gagné l'opportunité d'attirer l'attention de l'homme qui avait le pouvoir de le

promouvoir.

Vous avez aussi la chance d'appliquer cette loi et d'en tirer profit

Nous arrivons maintenant à la partie la plus importante de cette leçon, car c'est le moment approprié pour suggérer que vous avez la même chance que M. Downes d'exploiter la Loi de l'accroissement des rendements, et vous pouvez appliquer cette loi de la même manière que lui en étant disponible et prêt à offrir vos services pour faire un travail que les autres évitent parce qu'ils ne sont pas payés pour le faire.

Arrêtez ! Ne le dites pas, ne le pensez même pas si vous avez la moindre intention d'énoncer la formule vétuste "Mais mon employeur est différent."

Bien sûr qu'il est différent. Tous les hommes sont différents à presque tous égards. Cependant, ils sont très similaires sous l'aspect suivant : ils sont, quelque peu, égoïstes. En fait, ils sont suffisamment égoïstes pour ne pas laisser un homme comme Carol Downes offrir ses services aux concurrents. Et cet égoïsme peut être transformé en un atout pour vous et non un danger si :

Vous avez la bonne idée de vous rendre tellement utile que la personne à laquelle vous vendez vos services ne peut plus s'en sortir sans vous.

Attention ! Votre succès pourrait se cacher derrière un incident qui vous semble insignifiant

L'une des plus avantageuses promotions que j'aie jamais reçues s'est produite grâce à un incident qui semblait vraiment insignifiant.

Un samedi après-midi, un avocat qui avait son bureau au même étage que mon employeur entra et me demanda si je savais où il pouvait trouver un dactylographe pour faire quelque travail qu'il était obligé de finir ce jour-là.

Je lui dis que tous nos dactylographes étaient partis voir un match de foot et que j'aurais été déjà parti aussi s'il était venu 5 minutes plus tard, mais que j'étais enchanté de rester et de faire son travail car je pouvais assister à un match de foot n'importe quand alors que son travail devait être fait à la fin de la journée.

Je fis son travail et, quand il me demanda combien il me devait, je lui répondis : "Oh, environ 10 000 euros puisqu'il s'agit de vous ; s'il s'agissait de quelqu'un d'autre, je n'aurais rien demandé." Il sourit et me remercia.

Au moment où j'avais dit cette plaisanterie, j'ai pensé qu'il n'allait jamais me payer 10 000 euros pour cet après-midi de travail, mais il l'a fait. 6 mois plus tard, alors que j'avais déjà complètement oublié cet incident, il m'appela à nouveau et me demanda le montant de mon salaire. Je lui répondis, puis il m'informa qu'il était prêt à me donner les 10 000 euros que je m'étais amusé à le faire payer pour le service que je lui avais rendu. Et il m'a vraiment payé en m'offrant un poste avec une augmentation de salaire de 10 000 euros par an.

J'avais employé inconsciemment la Loi de l'accroissement des rendements à mon avantage cet après-midi-là, en renonçant au match de foot et en rendant un service évidemment issu du désir d'aider et non pas dans l'espoir d'une contrepartie monétaire.

Ce n'était pas mon devoir de renoncer à mon samedi après-midi, mais c'était mon privilège !

De plus, c'était un privilège profitable car il m'a rapporté 10 000 euros en liquide et un poste beaucoup plus important que celui que j'avais occupé auparavant.

C'était le devoir de Carol Downes d'être disponible jusqu'à l'heure de sortie du bureau, mais c'était son privilège de rester à son poste après que les autres employés soient partis, et ce privilège-là, exercé d'une manière adéquate, lui a apporté des responsabilités plus grandes et un salaire annuel plus important que ce qu'il aurait gagné toute sa vie avec le poste qu'il avait occupé précédemment.

Rendre un meilleur service gratuitement une heure par jour peut vous rapporter gros

Pendant plus de 25 années, j'ai étudié ce privilège de faire plus et mieux que ce pour lequel on est payé, et voici ma conclusion : une seule heure chaque jour, consacrée à rendre un meilleur service gratuitement, peut produire un plus gros revenu que ce qu'on gagnerait toute notre vie quand on se limite à ne faire que son devoir.

**Un homme instruit est
celui qui
a appris comment
obtenir tout ce dont il a
besoin sans violer les
droits de
ses semblables.
L'éducation vient de
l'intérieur ; on la gagne
par la lutte, l'effort et la
réflexion.**

(Nous sommes toujours dans la partie la plus importante de cette leçon, alors réfléchissez-y et assimilez-la pendant que vous parcourez ces pages.)

La Loi de l'accroissement des rendements n'est pas mon invention et je ne prétends pas avoir découvert le principe de rendre des services supérieurs au salaire comme moyen de mettre en pratique cette Loi. Je n'ai fait que me les approprier après plusieurs années d'observation attentive des forces qui participent à l'accomplissement du succès, tout comme vous allez vous les approprier vous-même après avoir compris leur signification.

Quelle est cette montagne que vous devez déplacer avant de pouvoir construire votre temple du succès ?

Vous pouvez commencer ce processus d'appropriation maintenant, par une expérience qui pourrait facilement vous ouvrir les yeux et vous rendre conscient des pouvoirs qui gisent en vous mais que vous ignoriez l'existence jusqu'à présent.

Toutefois, permettez-moi de vous mettre en garde de ne pas tenter la même expérience qu'une certaine femme qui avait expérimenté le passage biblique disant que "si vous avez de la foi grosse comme un grain de moutarde, vous pourrez dire à cette montagne : "Déplace-toi", et elle se déplacera car rien ne vous sera impossible." Cette femme habitait près d'une haute montagne qu'elle pouvait voir de sa porte d'entrée. Alors, un soir, avant d'aller se coucher, elle ordonna à la montagne de se déplacer.

Le lendemain matin, elle sauta du lit, se précipita vers la porte et regarda dehors, mais la montagne était toujours là. Après quoi, elle s'exclama : "Je m'en doutais ! Je savais que je la retrouverais au même endroit !"

Je vais vous demander d'aborder cette expérience avec la foi absolue, qu'elle marquera l'un des plus importants tournants de l'ensemble de votre vie. Je vais vous demander de faire l'objet de cette expérience le déplacement d'une montagne qui se trouve là où votre temple du succès devrait être construit, mais où il ne pourra jamais se dresser avant que vous n'ayez bougé la montagne.

Vous n'avez probablement jamais remarqué la montagne dont je vous parle, mais elle est là sur votre chemin tout de même, à moins que vous ne l'ayez déjà découverte et déplacée.

Vous vous demandez peut-être quelle est cette montagne ?

C'est le sentiment d'avoir été trompé si vous ne recevez pas la compensation matérielle pour tous les services que vous rendez.

Ce sentiment-là peut s'exprimer inconsciemment et détruire la fondation-même de votre temple de succès de plusieurs manières

que vous n'avez pas remarquées.

Chez les gens d'origine modeste, ce sentiment s'exprime généralement de la manière suivante :

“Je ne suis pas payé pour faire cela et que je sois maudit si je le fais !”

Vous connaissez le genre de personnes auxquelles je fais référence. Vous les avez rencontrées de nombreuses fois mais vous n'avez jamais trouvé une seule personne prospère de ce type et vous n'allez jamais en trouver.

Le succès doit être attiré par la compréhension et l'application des lois qui sont aussi immuables que la loi de la gravitation. Il ne peut être chassé dans un coin et capturé de la même manière qu'on capture un sanglier. C'est pour cette raison que je vous demande d'entamer l'expérience suivante en vous familiarisant avec l'une des plus importantes de ces lois, soit la Loi de l'accroissement des rendements.

L'expérience que vous devriez faire pour vous familiariser avec cette loi

Pendant les 6 mois à venir, efforcez-vous de rendre un service utile à au moins une personne par jour, pour lequel vous n'attendez pas et vous n'acceptez pas de contrepartie monétaire.

Approchez cette expérience avec la conviction qu'elle vous révélera l'une des plus puissantes lois qui contribuent à l'accomplissement du succès, et vous n'en serez pas déçu.

Il existe plusieurs façons de rendre un service. Vous pouvez, par exemple, le faire personnellement à une ou à plusieurs personnes spécifiques ; ou alors à votre employeur sous forme de travail supplémentaire que vous faites en dehors des heures de travail.

Encore une fois, vous pouvez le faire à des personnes complètement inconnues que vous ne pourrez jamais revoir.

Il n'est pas important de choisir les personnes à qui vous rendez un service. L'essentiel est de le faire volontiers et uniquement dans le but d'aider les autres.

Si vous réalisez cette expérience dans un bon état d'esprit, vous découvrirez ce que tous les autres qui se sont familiarisés avec cette loi ont découvert, à savoir que :

Vous ne pouvez rendre un service sans recevoir une compensation, tout comme vous ne pouvez vous retenir de le faire sans souffrir du manque de récompense.

“La cause et l'effet, les moyens et les buts, les graines et les fruits ne peuvent être séparés”, dit Emerson “car l'effet fleurit déjà dans la cause, le but préexiste dans les moyens et les fruits dans les graines.”

“Si vous servez un chef ingrat, servez-le davantage. Laissez Dieu se charger de ses dettes. Chaque coup que vous recevez sera récompensé. Plus le paiement est ajourné, mieux c'est pour vous, car les intérêts composés sur intérêts composés sont le taux d'intérêt et d'utilisation de ces finances.”

**La personne qui sème
une seule belle pensée
dans l'esprit d'une autre
rend plus de service au
monde
que tous les critiqueurs
réunis.**

“La loi de la Nature est : faites ce qu'il faut et vous aurez le pouvoir car ceux qui ne font pas ce qu'il faut n'ont pas le pouvoir.”

“Les gens souffrent durant toute leur vie à cause de la superstition insensée qui peuvent les tromper. Mais il est impossible qu'un homme soit trompé par quelqu'un d'autre que lui-même, tout

comme il est impossible qu'une chose existe et n'existe pas en même temps. Il y a un tiers caché dans toutes nos affaires. La nature et l'âme des choses assurent elles-mêmes l'accomplissement de tout contrat, de sorte que le service honnête ne puisse pas conduire à une perte."

Avant de commencer l'expérience que je vous ai demandée de faire, lisez l'essai d'Emerson sur la Compensation, car il vous aidera énormément à comprendre pourquoi vous faites cette expérience. Peut-être avez-vous déjà lu l'essai sur la Compensation. Lisez-le encore une fois ! L'un des phénomènes étranges que vous allez remarquer dans cet essai peut être le fait que, chaque fois que vous le lisez, vous découvrirez des nouvelles vérités que vous n'aviez pas remarquées pendant vos lectures antérieures.

Comment atteindre le succès rapidement ?

Un jour, j'ai été invité à prononcer le discours de la cérémonie de remise de diplômes devant les étudiants d'une université. Pendant mon discours, j'ai longuement insisté sur l'importance du fait de rendre des services supplémentaires et meilleurs que ceux pour lesquels on est payé.

Après le discours, le directeur et le secrétaire de l'université m'ont invité à déjeuner. Pendant le repas, le secrétaire se tourna vers le directeur et dit :

"Je viens de comprendre ce que fait ce monsieur. Il s'engage dans le monde pour d'abord aider les autres à réussir."

Dans cette brève déclaration, il avait exprimé la partie la plus importante de ma philosophie au sujet du succès.

Il est littéralement vrai que vous pouvez atteindre une grande réussite rapidement en aidant les autres à réussir.

Que se passe-t-il lorsque vous rendez service à une personne malhonnête ?

Il y a quelques années, lorsque j'ai travaillé dans le domaine de la publicité, j'ai formé toute ma clientèle en appliquant les principes sur lesquels est basée cette leçon.

Comme mon nom figurait sur les listes de suivi de chaque société de vente par correspondance, je recevais leurs offres commerciales. Au moment où je recevais une lettre de vente, une brochure ou un dossier que je pensais pouvoir améliorer, je travaillais immédiatement là-dessus, puis je renvoyais le document à la société qui me l'avait envoyé en y joignant une lettre affirmant que ce n'était qu'une petite partie de ce que je pouvais faire – que j'avais beaucoup d'autres bonnes idées – et que je serais heureux de leur rendre service régulièrement contre une rémunération mensuelle.

Cette méthode m'a toujours apporté des commandes pour mes services.

Une fois, je me rappelle que la société avait été assez malhonnête pour s'approprier mon idée et l'utiliser sans me payer, mais cela s'est avéré être un avantage pour moi car un membre de la société qui était au courant de la transaction fonda une autre entreprise et, comme le résultat du travail que j'avais fait pour ses anciens associés et pour lequel je n'avais pas été payé était satisfaisant, il m'engagea pour un salaire 2 fois plus élevé que ce que j'aurais perçu de l'autre entreprise.

C'est ainsi que la Loi de la Compensation m'a donné, avec des intérêts composés, ce que j'avais perdu lorsque j'avais rendu service aux gens malhonnêtes.

Si je cherchais un domaine d'emploi rentable aujourd'hui, j'utiliserais à nouveau ce plan de réécriture de lettres de vente pour créer un fichier client pour mes services. Peut-être qu'à nouveau, des sociétés s'approprieraient de mes idées sans me payer, mais croyez-moi, la majorité des gens ne le feraient pas pour la simple raison qu'il serait plus profitable pour eux de me traiter honnêtement afin de bénéficier continuellement de mes services.

**Comment j'ai fait pour amasser 60 000 euros
en seulement 4 jours et en investissant**

juste 1 000 euros ?

Un jour, j'ai été invité à prononcer un discours devant les étudiants de l'École Palmer de Davenport, en Iowa. J'ai accepté l'invitation et mon manager leur a donc fait part de mes tarifs en vigueur à ce moment-là, c'est-à-dire 1 000 euros pour le discours et mes frais de déplacement.

À mon arrivée à Davenport, un comité d'accueil m'attendait, et ce soir-là, j'ai reçu l'un des plus chaleureux accueils que j'aie jamais reçus au cours de ma carrière publique jusqu'à ce jour-là.

J'ai rencontré beaucoup de gens charmants desquels j'ai recueilli de nombreuses informations précieuses. Alors, quand on m'a prié de libeller mes frais de représentation à l'ordre de l'école afin qu'ils puissent me faire un chèque, je leur ai dit que j'avais déjà reçu mon paiement multiplié par ce que j'avais appris pendant mon séjour. J'ai refusé d'être payé pour ce voyage.

Le lendemain matin, M. Palmer est sorti devant les 2 000 étudiants de son école et a annoncé ce que j'avais dit, que je me sentais récompensé par ce que j'avais appris, et il a ajouté :

“Cela fait 20 ans que je dirige cette école et j'ai connu des centaines d'orateurs qui se sont adressés aux étudiants mais c'est la première fois que quelqu'un refuse d'être payé parce qu'il estime qu'il a déjà été payé par d'autres moyens pour ses services. Cet homme est l'éditeur d'un magazine national et je vous recommande de vous y abonner tous car un tel homme pourra vous offrir ce dont vous aurez besoin quand vous serez sur le terrain pour vendre vos services.”

4 jours plus tard, les abonnements au magazine que j'étais m'ont rapporté plus de 60 000 euros et, durant les 2 années suivantes, ces mêmes 2 000 étudiants et leurs amis ont envoyé pour plus de 500 000 euros d'abonnements.

À votre avis, est-ce que j'aurais pu mieux investir les 1 000 euros que j'ai refusés pour mettre à profit la Loi de l'accroissement des rendements et la faire travailler en ma faveur ?

Soyez toujours prêt et désireux de rendre service aux autres

Nous parcourons 2 étapes importantes dans notre vie : l'une pendant laquelle nous rassemblons, classifions et organisons nos connaissances et l'autre pendant laquelle nous nous efforçons d'être reconnus.

Nous devons d'abord apprendre quelque chose qui exige plus d'efforts, que la plupart d'entre nous sont prêts à fournir, mais après avoir appris comment nous rendre utiles aux autres, nous sommes toujours confrontés à la difficulté de les convaincre que nous pouvons les servir.

Nous devrions toujours être non seulement prêts mais aussi désireux de rendre service aux autres, notamment parce qu'à chaque fois que nous le faisons, nous avons la chance de prouver que nous sommes compétents et, ainsi, nous faisons un pas en avant pour gagner la reconnaissance dont nous devrions tous bénéficier.

Au lieu de dire au monde : "Montrez-moi la couleur de votre argent et je vous montrerai ce que je peux faire pour vous", inversez la règle et dites : "Permettez-moi de vous montrer la couleur de mon service pour que je puisse ensuite jeter un regard à la couleur de votre argent si vous êtes satisfait de mon service."

L'histoire d'une femme qui a accumulé 100 000 euros en 5 ans alors qu'elle ne gagnait que 150 euros par semaine

Une femme près de la cinquantaine travaillait comme dactylographe et ne gagnait que 150 euros par semaine. À en juger son salaire, elle ne doit pas avoir été très compétente dans son travail.

Notez maintenant ce qui a changé :

5 ans après, cette même femme gagnait plus de 100 000 euros pour tenir des conférences.

Vous vous demandez sûrement quel pont a pu unir ces 2 domaines si différents en termes de gain ? La réponse est :

L'habitude de rendre plus de services et de meilleure qualité que ceux pour lesquels on l'avait payée. Elle a su profiter de la Loi de l'accroissement des rendements.

Cette femme est bien connue car elle enseigne aujourd'hui la psychologie appliquée.

Aucun homme ne peut devenir célèbre et fortuné sans entraîner d'autres personnes avec lui. C'est tout simplement impossible.

Laissez-moi vous montrer comment elle a su tirer profit de la Loi de l'accroissement des rendements. D'abord, elle est allée dans une ville et a tenu une série de 15 conférences gratuites. Tous ceux qui voulaient l'écouter pouvaient y assister gratuitement.

Au cours de ces 15 conférences, elle a eu l'occasion de "se vendre elle-même" à son public et, lors de la dernière conférence, elle a annoncé la formation d'une classe pour laquelle elle demandait 250 euros par élève.

C'est tout ce qu'elle avait comme plan !

Elle est parvenue à rassembler une petite fortune après une année entière de travail, alors que d'autres conférenciers, peut-être plus compétents, gagnaient à peine suffisamment pour subsister, tout simplement parce qu'ils ignoraient les principes de base de cette leçon.

La question essentielle à laquelle vous devez absolument répondre si vous voulez réussir

Maintenant, arrêtez-vous un instant et répondez à la question suivante :

Si une femme de 50 ans qui n'avait pas de compétence extraordinaire a su tirer profit de la Loi de l'accroissement des rendements et passer de la position de dactylographe à 150 euros par semaine à celle d'une conférencière à plus de 1 million d'euros par an, pourquoi ne pourriez-vous pas appliquer cette même loi pour en tirer les avantages que vous ne possédez pas à présent ?

Avant de continuer, répondez d'abord à cette question, vous devez y répondre CORRECTEMENT !

Vous luttez sérieusement pour vous faire une place dans ce monde. Peut-être que vous faites beaucoup d'efforts pour atteindre le succès à son plus haut degré mais il faut que vos efforts soient soutenus et renforcés par la Loi de l'accroissement des rendements.

C'est pourquoi, vous vous devez de trouver le moyen d'appliquer cette loi à votre meilleur avantage.

Revenons à nouveau à cette question essentielle car je suis déterminé à ne pas vous laisser la prendre à la légère sans vous donner au moins le bénéfice d'essayer d'y répondre.

En d'autres termes, vous devez vous confronter à cette question si vitale pour votre avenir et, si vous essayez d'y échapper, vous devrez assumer votre erreur.

Vous pouvez laisser de côté cette leçon après l'avoir lue, vous avez le droit de ne pas essayer d'en profiter, mais si vous le faites, vous ne pourrez plus jamais vous regarder dans un miroir sans être hanté par le sentiment que :

**VOUS AVEZ DÉLIBÉRÉMENT TROMPÉ
VOUS-MÊME !**

C'est peut-être une manière peu diplomatique de dire la vérité mais lorsque vous avez acquis ce cours sur la Loi du Succès, vous

l'avez fait parce que vous vouliez des faits et c'est justement ce que je vous offre.

Devenez une nouvelle personne

Après l'étude de cette leçon, si vous relisez les leçons sur L'Initiative et le Leadership et celle sur L'Enthousiasme, vous les comprendrez beaucoup mieux.

Ces 2 leçons, tout comme celle-ci, soulignent clairement l'importance de prendre l'initiative, d'entreprendre des actions fermes et de faire plus que ce pour lequel vous êtes payé.

Si vous fixez les principes de base de ces 3 leçons dans votre conscience, vous serez une nouvelle personne, et je fais cette déclaration peu importe qui vous êtes ou quelle est votre vocation.

Si cette façon un peu brusque de dire les choses vous a mis en colère, tant mieux. Car cela veut dire que vous pouvez changer ! Maintenant, si vous voulez profiter du conseil de quelqu'un qui a fait plus d'erreurs que vous et, par-là même, a appris certaines vérités fondamentales de la vie, profitez de cette colère et concentrez-la sur vous-même jusqu'à ce qu'elle vous pousse à avancer et à rendre le service dont vous êtes capable.

Si vous y parvenez, vous recevrez une récompense digne d'un roi !

Vous avez le droit de rendre plus de services sans l'accord de personne

À présent, focalisons notre attention sur un autre aspect important de cette habitude de faire plus que ce que l'on attend de nous, soit le fait que nous pouvons développer cette habitude sans demander la permission de personne.

Nous pouvons rendre un service de notre propre initiative, sans le consentement de personne. Vous n'avez pas à consulter les gens à qui vous voulez rendre service car c'est un privilège que vous contrôlez entièrement.

Il existe de nombreux moyens pour promouvoir vos intérêts, mais la plupart exigent la coopération ou l'accord des autres.

Si vous faites moins que ce pour lequel vous êtes payé, vous devez demander la permission de la personne qui achète votre service et, rapidement les gens cesseront de vous solliciter.

J'aimerais que vous compreniez parfaitement la signification de ce droit de prérogative que vous avez de rendre plus de services que ceux pour lesquels on vous paie, car cela place sur vos épaules la responsabilité de rendre de tels services et, si vous ne le faites pas, vous ne pourrez offrir aucune excuse plausible et aucun "alibi" pour vous justifier de ne pas avoir atteint votre objectif défini dans la vie.

Ceci est très important : Apprenez la vérité sur vous-même

L'une des plus essentielles et cependant des plus dures vérités que j'aie dû apprendre est que chaque personne devrait être son propre chef pour les tâches les plus difficiles.

Nous savons tous présenter des "alibis" pour justifier nos erreurs.

Nous ne cherchons pas les faits et les vérités tels qu'ils sont mais tels qu'on aimerait qu'ils soient. Nous préférons la flatterie mielleuse à la vérité froide et directe, et c'est ainsi que s'explique la faiblesse de l'homme-animal.

En plus, nous levons le bras contre ceux qui osent révéler la vérité pour notre bénéfice.

Pendant les premières années de ma carrière publique, j'ai été choqué d'apprendre que des gens continuent à être crucifiés pour le grand crime de dire la vérité.

Je me souviens d'une expérience que j'ai vécue il y a quelques années avec un homme qui avait écrit un livre pour faire connaître son école de commerce. Il m'a présenté son livre et m'a payé pour le réviser et lui donner mon opinion sincère sur son travail. J'ai corrigé

le livre attentivement et, ensuite, j'ai fait mon devoir de lui montrer les points que je considérais faibles.

Et là j'ai appris une leçon formidable car cet homme s'est mis en colère et il ne m'a jamais pardonné de lui avoir permis de regarder le livre à travers mes yeux.

Lorsqu'il m'a demandé de lui dire franchement en quoi je pouvais "critiquer" son ouvrage, j'ai compris qu'il voulait en fait que je lui dise ce que je voyais "de bon" dans le livre.

Vous voyez ainsi le fonctionnement de la nature humaine !

Nous préférons la flatterie à la vérité. Je le sais parce que je suis moi-même un être humain.

Tout cela vous prépare à "la plus dure rupture possible" que j'ai le devoir de vous infliger, c'est-à-dire que je pense que vous n'avez pas complètement réussi dans la vie parce que vous n'avez pas suffisamment appliqué la vérité énoncée dans la leçon sur la Maîtrise de Soi pour vous assumer vos propres erreurs et défauts.

Il faut une bonne dose de Maîtrise de Soi pour faire cela.

Si vous payiez 1 000 euros une personne qui aurait la capacité et le courage de vous guérir de la vanité et de l'amour de la flatterie afin que vous soyez conscient de vos réels points faibles, le prix serait assez raisonnable.

Nous passons notre vie à surmonter des obstacles, à tomber et à nous efforcer de poursuivre notre chemin, même à genoux, à tomber encore jusqu'à la défaite, principalement parce que nous négligeons ou bien nous refusons d'apprendre la vérité sur nous-mêmes.

Ne fuyez pas les obstacles à franchir et les problèmes à résoudre

Comme je viens de découvrir certains de mes propres points faibles pendant que j'aidais d'autres personnes à découvrir les leurs, j'ai honte quand je regarde en arrière et je me rends compte

combien j'ai été ridicule aux yeux de ceux qui m'ont vu mieux que je ne m'étais vu moi-même.

Nous nous cachons derrière les ombres de notre vanité et nous imaginons que ces ombres-là remplacent notre identité tandis que les quelques âmes connaisseuruses que nous rencontrons sur notre chemin restent derrière et nous regardent avec pitié ou mépris.

Attendez, je n'ai pas encore fini de vous gronder.

Vous m'avez payé pour fouiller dans les profondeurs de votre vrai "Moi" et pour vous offrir un inventaire introspectif de ce qui s'y trouve, c'est pourquoi, je compte faire mon travail jusqu'au bout.

Non seulement vous vous êtes trompé quant à la cause réelle de vos échecs passés, mais en plus, vous avez essayé d'accrocher ces causes-là à la porte de quelqu'un d'autre.

Tout vendeur obtiendra des profits tant qu'il garde à l'esprit que personne ne veut quelque chose dont quelqu'un d'autre essaie de se débarrasser.

Lorsque les choses n'allaient pas comme vous le vouliez, au lieu d'accepter que vous étiez l'unique responsable de la situation, vous vous êtes dit : "Oh, j'arrête ce travail. Je n'aime pas du tout la manière dont ils me traitent, alors je vais partir."

Ne le niez pas !

Maintenant laissez-moi vous révéler un secret – secret que j'ai moi-même découvert à la suite de plusieurs chagrins, peines de cœur et punitions inutiles :

Au lieu de "partir" parce qu'il y avait des obstacles à franchir et des problèmes à résoudre, vous auriez dû vous confronter aux faits et vous auriez ainsi appris que la vie elle-même est une longue série

d'épisodes à travers lesquels on apprend à maîtriser les difficultés et à vaincre les obstacles.

Il est facile de mesurer la capacité de quelqu'un selon son degré d'adaptation à son environnement et sa faculté à accepter sa responsabilité pour chaque problème qu'il rencontre sur son chemin, peu importe si ce problème est causé par une circonstance qu'il peut ou non contrôler.

Maintenant si vous avez l'impression que j'ai été trop dur avec vous, veuillez me pardonner, car vous devriez certainement savoir que j'ai dû d'abord me blâmer moi-même avant d'apprendre la vérité que je vous transmets ici, vérité qui vous est certainement utile pour vous guider.

Notre force naît de notre faiblesse

J'ai quelques ennemis – pour lesquels je remercie Dieu ! – qui disaient des choses vulgaires et impitoyables sur moi. Mais cela m'a obligé à me débarrasser de quelques-uns de mes plus sérieux défauts, notamment de ceux que j'ignorais. J'ai profité alors de leurs critiques sans devoir les payer en euros pour les services qu'ils m'ont rendus, car je leur ai déjà payé par d'autres moyens.

Cependant, ce n'est qu'il y a quelques années que j'ai découvert certains de mes plus graves défauts, pendant que j'étudiais l'essai d'Emerson sur la Compensation, notamment la partie suivante :

“Notre force naît de notre faiblesse.”

“Tant que nous ne sommes pas frappés, brûlés et torturés douloureusement, nous n'éprouvons pas l'indignation nécessaire pour découvrir nos forces secrètes. Un grand homme est toujours prêt à être petit. S'il reste assis dans son fauteuil confortable, il va s'endormir. En revanche, s'il est poussé, tourmenté et vaincu, il a la chance d'apprendre quelque chose, il remet en question son intelligence et sa virilité, il tire un avantage des faits, il découvre son ignorance, il est guéri de la folie de la vanité, il devient modéré et a un réel savoir-faire.

“Le sage se jette toujours sur le côté de ses agresseurs car c’est plutôt de son intérêt et pas le leur de trouver son propre point faible. Le blâme est plus sûr que la flatterie. Je déteste qu’on me défende dans un journal car tant que tout ce qui est dit est contre moi, j’éprouve une certaine assurance de réussite, mais dès qu’on dit des mots d’éloge sur moi, j’ai le même sentiment que celui qui n’a aucune protection contre ses ennemis.”

Étudiez la philosophie de l’immortel Emerson car elle peut vous servir comme force transformatrice qui calme votre nature profonde et vous prépare pour la bataille de la vie.

Si vous êtes encore très jeune, vous devez l’étudier encore plus car il faut plusieurs années d’expérience avant de pouvoir l’assimiler et l’appliquer correctement.

Il vaut mieux que vous compreniez ces grandes vérités à la suite de ma présentation peu diplomatique plutôt que d’être obligé de les rassembler à partir de sources moins sympathiques de dures expériences. L’expérience est un professeur qui n’a pas de préférés.

Quand je vous permets de tirer profit des vérités que j’ai rassemblées des enseignements de ce professeur dur et désagréable appelé “expérience”, je fais de mon mieux pour vous montrer le favoritisme qui me rappelle en quelque sorte le temps où mon père “faisait son devoir” envers moi, à l’aide d’un bâton, et il commençait toujours par cette philosophie encourageante :

“Cela me fait plus mal qu’à toi, mon fils.”

Développez la force de caractère, de détermination et de volonté

Nous nous approchons ainsi de la fin de cette leçon sans avoir épuisé les possibilités de notre sujet. En effet, nous l’avons juste traité superficiellement.

Je vais graver dans votre mémoire les points essentiels de cette leçon à travers une histoire qui s’était passée il y a longtemps. Cette histoire se déroulait dans la ville d’Antioche, dans la Rome Antique, il

y a plus de 2 000 ans, quand la grande cité de Jérusalem et tous les territoires juifs étaient sous l'oppression des Romains.

Le personnage principal de cette histoire était un jeune Juif, appelé Ben Hur, accusé d'un crime qu'il n'avait pas commis et condamné à une peine de travaux forcés, à bord d'une galère – un type de navire à voiles et rames.

Enchaîné à un banc dans la galère et contraint de tirer péniblement sur la rame, Ben Hur développait un corps puissant. Il devint très fort.

Ses bourreaux ne se doutaient point que son châtiment allait augmenter sa force, laquelle lui permettrait de retrouver la liberté un jour. Peut-être que Ben Hur lui-même n'avait plus de tels espoirs.

Puis vint le jour de la course de chars : jour destiné à briser les chaînes qui attachaient Ben Hur à un banc de la galère pour lui donner sa liberté.

Un char n'avait pas de conducteur. Désespéré, le propriétaire demanda l'aide du jeune esclave aux bras musclés et lui pria de prendre la place du conducteur qui manquait.

Quand Ben Hur prenait les rênes, il y eut un cri puissant venant des spectateurs :

“Regardez, regardez ses bras ! Comment avez-vous fait pour qu'ils soient si musclés ?”

Ils hurlaient et Ben Hur répondit :

“Avec la rame de la galère !”

La course démarra. Avec ses bras puissants, Ben Hur conduisit calmement le char jusqu'à remporter la victoire ; et cette même victoire lui valut sa liberté.

La vie elle-même est une grande course de chars et la victoire est remportée par ceux qui ont développé la force de caractère, de détermination et de volonté pour gagner.

Le plus important est que nous développons cette force grâce aux traitements cruels que nous subissons avec notre propre galère. Nous devons persévérer jusqu'à ce que cela nous amène, enfin, à la victoire et à la liberté.

C'est une loi immuable que la force naît de la résistance. Si nous avons pitié du pauvre forgeron qui passe sa journée à manier un lourd marteau, nous devons aussi admirer ses magnifiques bras musclés.

La récompense réelle du travail est la connaissance et la vertu

“En raison de la double constitution de toutes choses, dans le travail comme dans la vie, il ne peut y avoir de tromperie”, dit Emerson. “Le voleur se vole lui-même. L’escroc s’arnaque lui-même. La récompense réelle du travail est la connaissance et la vertu, tandis que la richesse et la reconnaissance des autres en sont les signes extérieurs.”

“Les signes comme les billets de banque peuvent être contrefaits ou volés, mais ce qu’ils représentent, à savoir la connaissance et la vertu, ne peuvent pas l’être.”

Henry Ford recevait 15 000 lettres par semaine de la part des gens qui mendiaient une partie de sa fortune. Mais combien de ces âmes malheureuses comprenaient que la véritable richesse de Ford n’était pas l’argent qu’il avait en banque, ni les usines qu’il possédait mais la réputation qu’il avait acquise pour avoir rendu des services aux autres à un prix raisonnable.

Et comment avait-il gagné cette réputation ?

Certainement pas en rendant le moins de services possible ou en dépouillant ses acheteurs autant qu’il pouvait.

La base même de la philosophie commerciale de Ford est la suivante :

“Donnez aux gens le meilleur produit au prix le plus bas possible.”

Quand d’autres fabricants d’automobiles haussaient leurs prix, Ford baissait les siens. Quand d’autres patrons réduisaient les salaires de leurs employés, Ford les augmentait.

Que s’est-il passé ?

La loi de l'accroissement des rendements a si bien fonctionné qu'elle a rendu Ford l'un des hommes les plus riches et les plus puissants du monde.

Ô vains chercheurs de richesse bornés qui rentrez de la chasse les mains vides chaque jour, pourquoi n'avez-vous pas appris la leçon de Ford ? Pourquoi n'inversez-vous pas votre philosophie en donnant davantage que ce que l'on attend de vous ?

Il y a plus de bonheur à donner qu'à recevoir

Je termine la rédaction de cette leçon la veille de Noël !

Dans la pièce à côté de mon bureau, nos enfants décorent le sapin et le rythme de leurs voix tombent comme de la musique à mes oreilles. Ils sont heureux, non seulement parce qu'ils s'attendent à recevoir mais surtout parce qu'ils ont leurs propres cadeaux cachés à offrir.

De la fenêtre de mon bureau, je vois les enfants du voisin, qui, eux aussi, sont en train de préparer joyeusement cet événement merveilleux.

Il n'y a pas de gens paresseux. Quelqu'un qui semble paresseux est tout simplement une malheureuse personne qui n'a pas encore trouvé le travail qu'elle aime faire le plus.

Partout dans le monde, des millions de gens s'apprêtent à célébrer la naissance de ce Prince de la Paix qui, plus que toute autre personne, nous a montré les raisons pour lesquelles il y a plus

de bonheur à donner qu'à recevoir, et que le bonheur durable ne vient pas des biens matériels que l'on possède mais des services que l'on rend à l'humanité.

Cela semble être une coïncidence que j'achève cette leçon particulière la veille de Noël, mais je suis heureux car cela me donne l'occasion de vous rappeler que les fondements de cette leçon se trouvent dans le Sermon de la Montagne de l'Évangile selon Matthieu.

Le christianisme est l'une des plus grandes et plus importantes influences dans le monde actuel et je n'ai pas besoin de vous rappeler que les bases de la philosophie du Christ sont en harmonie absolue avec celles de cette leçon.

Quand je vois les visages heureux des enfants et la foule pressée de gens qui achètent des cadeaux de Noël à la dernière minute, les regards pétillants de la joie de donner, je ne peux m'empêcher de désirer que chaque jour soit Noël, car on vivrait alors dans un monde meilleur, et la lutte pour l'existence serait réduite au minimum ainsi que la haine et les conflits.

La vie n'est qu'une longue succession d'instant. Tout comme la lueur d'une bougie, on est enflammé, on brille un instant et on vacille ! Si nous étions placés ici pour trouver les trésors utiles pour la vie qui nous attend au-delà de l'ombre de la Mort, il est possible que nous nous mettions facilement à rassembler tous ces trésors en rendant tous les services possibles à tous les gens possibles, dans un esprit d'amour, de bonté et de sympathie.

J'espère que vous êtes d'accord avec cette philosophie.

À vous de développer et d'employer vos forces

Cette leçon doit prendre fin mais elle n'est pas complète. Je vous ai donné une chaîne d'idées et, à présent, c'est à vous de les développer à votre propre façon et pour votre propre bénéfice.

Par la nature même de l'objet de cette leçon, elle ne peut jamais être achevée car elle affecte le cœur de toutes les activités

humaines. Son objectif est de vous faire emprunter les principes sur lesquels elle est fondée et de les utiliser comme un stimulus qui contribuera au développement de votre esprit et libèrera ainsi les forces latentes qui gisent en vous.

Cette leçon n'a pas été écrite dans le but de vous enseigner des choses. Son objectif est de vous faire apprendre vous-même l'une des plus grandes vérités de la vie. Elle a été conçue comme une source d'éducation, dans le vrai sens du mot éduquer c'est-à-dire développer en vous les forces spirituelles qui sont prêtes à être employées.

Lorsque vous offrez le meilleur service dont vous êtes capable en vous efforçant à chaque fois de faire mieux que précédemment, vous mettez en pratique la plus haute forme d'éducation. Par conséquent, lorsque vous faites plus que ce pour lequel vous êtes payé, vous profitez plus que les autres de votre propre effort.

C'est uniquement en rendant de tels services que vous deviendrez un expert dans votre domaine d'activité. C'est pour cette raison que vous devriez inclure dans votre objectif défini la résolution de dépasser tous vos records antérieurs dans tout ce que vous faites. Transformez cette habitude en une partie de votre routine quotidienne et suivez-la avec la même régularité que vos heures de repas.

Prenez l'habitude de rendre des services supérieurs à votre paie et de meilleure qualité, et vous verrez avant de vous rendre compte de ce qui va se passer que :

**LE MONDE VOUS PAIE VOLONTIERS
PLUS QUE CE QUE VOUS FAITES !**

L'intérêt composé sera le prix que vous recevrez pour vos services. C'est à vous de déterminer comment rassembler tous ces gains.

Adoptez et appliquez les connaissances que vous avez acquises

Maintenant, qu'est-ce que vous allez faire de ce que vous avez appris dans cette leçon ? Et quand ? Et comment ? Et pourquoi ?

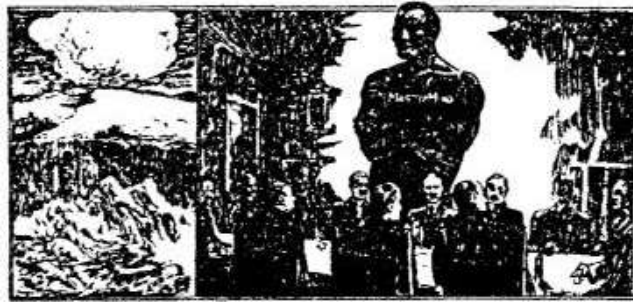
Cette leçon n'aura aucune valeur pour vous si elle ne vous pousse pas à agir en adoptant et en appliquant les connaissances que vous en avez acquises.

Gardez à l'esprit que la connaissance devient PUISSANCE à condition qu'elle soit organisée et employée !

Vous ne deviendrez jamais un Leader sans avoir fait plus que ce pour lequel vous êtes payé et vous n'atteindrez pas le succès sans avoir d'abord développé le leadership dans votre activité.

**Il y a toujours de la
place pour celui sur qui
on peut compter pour
livrer les marchandises
quand il dit
qu'il le ferait.**

L'Esprit Maître



Une FORCE qui peut vous apporter tout ce que vous voulez sur cette Terre

Le SUCCÈS est assuré par l'application de cette force.

Dans l'image ci-dessus, vous voyez 2 types de FORCES !

À gauche, vous voyez la force physique, produite par la Nature, à l'aide des gouttes de pluie organisées sur les cascades de Niagara. L'homme a exploité cette force.

À droite, vous en voyez une autre qui est beaucoup plus intense et qui est produite par la coordination harmonieuse de la PENSÉE des gens. Remarquez que le mot "harmonieuse" a été souligné.

Sur cette image, vous voyez un groupe d'hommes assis à la table des Directeurs dans un bureau moderne. La figure puissante qui domine l'assemblée représente "l'Esprit Maître", qui peut être créé partout où les gens associent leurs pensées, dans un esprit de parfaite harmonie, avec quelque objectif DÉFINI en commun en vue.

Étudiez bien cette image car elle interprète la plus grande PUISSANCE connue par l'homme !

Les découvertes réalisées par l'homme

À l'aide de son ESPRIT, l'homme a découvert beaucoup de faits intéressants au sujet de la Terre sur laquelle il vit, l'air et l'éther qui remplissent l'espace infini autour de lui, les planètes et les millions d'autres corps célestes qui flottent dans l'espace.

À l'aide d'un petit outil mécanique (conçu par son esprit) appelé "spectroscope", l'homme a découvert, à une distance de 150 000 000 km la nature des substances qui composent le Soleil.

Nous avons vécu l'âge de pierre, l'âge de fer, l'âge de cuivre, l'âge des fanatiques religieux, l'âge de la recherche scientifique et nous avons commencé à entrer dans l'âge de la PENSÉE.

De tous ces âges ténébreux que l'homme a connus, il a extrait beaucoup de choses pour nourrir sa PENSÉE. Puisque le combat entre l'IGNORANCE, la SUPERSTITION et la PEUR d'un côté et l'INTELLIGENCE de l'autre a duré plus de 10 000 ans, l'homme a pu en acquérir des connaissances utiles.

Parmi d'autres fragments de connaissances utiles rassemblées par l'homme, il a découvert et classifié les 83 éléments qui composent l'ensemble de la matière physique. Par l'étude, l'analyse et la comparaison, l'homme a découvert "la grandeur" des choses matérielles dans l'univers telles qu'elles sont représentées par le soleil et les étoiles, dont certains sont 10 millions de fois plus grands que notre Terre.

D'autre part, l'homme a découvert "la petitesse" des choses, en réduisant la matière à des molécules, des atomes et finalement à la plus petite particule connue, l'électron. Un atome est tellement petit qu'un seul grain de sable en contient des millions.

La molécule est constituée de plusieurs atomes, qui sont de petites particules de matière qui tournent l'un autour l'autre dans un circuit continu, à la vitesse de la lumière, tout comme la Terre et d'autres planètes tournent autour du Soleil dans un circuit infini.

L'atome, lui, est composé de plusieurs électrons qui sont constamment en mouvement extrêmement rapide. Ainsi, on dit que dans chaque goutte de pluie et dans chaque grain de sable, tout le principe sur lequel repose et opère l'univers est dupliqué.

Combien c'est merveilleux ! Combien c'est magnifique !
Comment savons-nous que ces choses-là sont réelles ? Grâce à l'ESPRIT.

Vous pouvez vous faire une idée approximative de la grandeur de tout cela la prochaine fois que vous mangerez un bifteck, en vous

rappelant que le bifteck dans votre assiette, l'assiette elle-même, la table sur laquelle vous êtes en train de manger ainsi que les couverts sont exactement fabriqués à partir du même matériel, les électrons.

Dans le monde physique ou matériel, que l'on regarde la plus grande étoile qui flotte sur le ciel ou le plus petit grain de sable trouvé sur la Terre, l'objet observé n'est qu'une collection organisée de molécules, d'atomes et d'électrons. (Un électron est une forme de force inséparable, composé d'un pôle positif et d'un autre négatif).

L'homme connaît beaucoup de choses sur les réalités physiques de l'univers !

Comment l'homme a-t-il fait pour réunir ces connaissances ?

La grande découverte scientifique de l'avenir sera le fait, qui existe déjà, que chaque cerveau humain est à la fois une station de transmission et de réception ; que chaque vibration de pensée libérée par le cerveau peut être recueillie et interprétée par d'autres cerveaux qui sont en harmonie avec le taux de vibration du cerveau émetteur.

Comment l'homme a-t-il acquis les connaissances qu'il possède sur les lois physiques de cette Terre ? Comment a-t-il fait pour savoir ce qui s'était passé avant son époque et pendant la période non-civilisée ?

Il a rassemblé ces connaissances en tournant les pages de la Bible de la Nature où il a vu des preuves indéniables de millions d'années de lutte entre les animaux d'une intelligence inférieure. En fouillant les pages de la préhistoire, l'homme y a découvert des ossements, des squelettes, des empreintes et d'autres preuves incomparables gardées par Mère Nature pour être inspectées des millions d'années plus tard.

Qu'est-ce que la "Chimie de l'esprit" ?

Depuis quelques années, l'homme est en train de tourner son attention vers une autre section de la Bible de la Nature, celle dans laquelle avait été écrite l'histoire du grand combat mental qui avait eu lieu dans le royaume de la PENSÉE. Cette page est représentée par l'immense éther qui capte et transmet chaque vibration de pensée libérée par l'esprit de l'homme.

Cette grande page de la Bible de la Nature en est une qu'aucun être humain n'avait pu falsifier. Les inscriptions sont incontestables et peuvent être interprétées clairement. Aucune interpolation de l'homme n'a été autorisée. Il n'y a aucun doute sur l'authenticité de l'histoire écrite sur cette page.

Grâce à l'analyse réalisée par l'esprit humain, la Bible de la Nature est à présent interprétée.

L'histoire du long et dangereux combat de l'homme vers l'évolution a été écrite sur les pages de cette grande Bible.

Tous ceux qui ont partiellement surmonté les 6 Craintes Fondamentales décrites dans une des leçons de ce cours et qui ont vaincu avec succès la SUPERSTITION et l'IGNORANCE peuvent lire les inscriptions écrites dans la Bible de la Nature. Ce privilège est interdit à tous les autres. C'est pour cette raison qu'il y a probablement moins de 1 000 personnes concernées dans le monde entier.

Aujourd'hui, dans le monde entier, moins d'un millier de personnes savent quelque chose sur ou qui ont déjà entendu parler de la chimie de l'esprit, à travers laquelle 2 ou plusieurs esprits **peuvent être mêlés, dans un esprit de parfaite harmonie, afin de générer un troisième esprit qui possède le pouvoir surhumain de lire l'histoire de la vibration de la pensée telle qu'elle a été écrite et enregistrée dans le disque dur impérissable de l'éther.**

La découverte du principe de la radio a convaincu, même les plus sceptiques, et a ouvert de nouveaux champs d'expérimentation aux scientifiques. Quand ils auront terminé leurs recherches, ils nous montreront que comparer l'esprit, tel que nous le comprenons aujourd'hui, avec l'esprit de demain, est comme comparer l'intelligence d'un têtard à celle d'un professeur de biologie qui

connaît l'ensemble de l'évolution animale depuis l'amibe jusqu'à l'homme.

Comment l'Esprit Maître fonctionne-t-il ?

Voyons un peu combien cela fonctionnait – et cela continue à fonctionner aujourd'hui – pour quelques-uns des hommes PUISSANTS qui savaient déjà utiliser la puissance créée par le mélange et l'harmonisation de 2 ou plusieurs esprits.

Nous allons commencer par 3 grands hommes, qui sont tous bien connus pour avoir atteint de grandes réussites dans leurs domaines d'activité respectifs : Henry Ford, Thomas A Edison et Harvey Firestone.

De ces 3 hommes, Henry Ford a été le plus PUISSANT, compte tenu de sa puissance économique. Il y a de fortes raisons de dire que M. Ford a été l'un des hommes les plus puissants du monde de son époque. Sa puissance était telle qu'il pouvait avoir tout objet matériel qu'il désirait ou son équivalent. Les millions de dollars n'étaient pour lui que des jouets, pas plus difficiles à acquérir que les grains de sable à l'aide desquels les enfants construisent leurs châteaux au bord de la mer.

M. Edison possédait une grande connaissance de la Bible de la Nature qu'il a exploitée et combinée pour le bien de l'homme. Ce fut lui qui inventa le phonographe, premier appareil qui permettait d'enregistrer des sons grâce à une aiguille qui gravait les sonorités sur un cylindre recouvert de feuille d'étain, en fonction des vibrations. Ce fut encore lui qui imagina l'ampoule électrique à incandescence qui nous permet d'éclairer nos maisons et nos rues. Il développa également le kinétographe, une caméra novatrice pour son époque, et le kinétoscope, l'un des premiers appareils de visualisation cinématographique.

Le succès industriel de M. Firestone n'a plus besoin d'être commenté. Il a fait fortune si rapidement que son nom est devenu synonyme de pneus partout dans le monde.

Ces 3 hommes ont commencé leurs activités commerciales et professionnelles sans capital et avec très peu d'éducation scolaire.

M. Ford était probablement le plus humble d'entre eux. Condamné à la pauvreté et dépourvu de la scolarisation la plus élémentaire, il a malgré tout réussi à combler son ignorance et maîtriser tous ces aspects en une période incroyablement courte de 25 ans.

C'est ainsi que nous pourrions décrire brièvement le succès de 3 hommes célèbres qui ont atteint la PUISSANCE !

Mais nous avons seulement traité l'EFFET !

Le vrai philosophe veut aussi comprendre la cause qui a produit ces EFFETS désirables.

Il est bien connu que M. Ford, M. Edison et M. Firestone étaient des amis proches. Ils partaient ensemble en vacances en forêt une fois par an afin de se reposer et de récupérer.

Mais peu de gens savent – il est fort possible qu'eux 3 l'ignoraient aussi – **qu'entre les 3 hommes, il existait un lien d'harmonie duquel était né un esprit maître utilisé par chacun d'entre eux, un esprit d'une puissance surhumaine qui avait la capacité d'éveiller des forces que la plupart des gens ignorent.**

Permettez-moi de répéter que l'harmonisation de 2 ou de plusieurs esprits (12 ou 13 esprits semblent être le nombre le plus chanceux) génère un esprit capable de "capter" les vibrations de l'éther et d'en recueillir les pensées émises concernant n'importe quel sujet.

Par le principe de l'harmonisation des esprits, Ford, Edison et Firestone ont créé un Esprit Maître qui complétait les efforts de chacun d'entre eux et, **consciemment ou inconsciemment, cet esprit maître est la cause de leur succès.**

Il n'y a pas d'autre réponse au fait qu'ils ont atteint une grande puissance et un succès remarquable dans leurs domaines d'activité respectifs, et cela est tout à fait vrai bien qu'aucun d'entre eux ne fût conscient de la puissance qu'ils ont créée ni de la manière dont ils l'ont provoquée.

1. Vous pouvez aussi trouver des gens avec qui harmoniser votre esprit pour former un Esprit Maître

Dans la ville de Chicago vivaient, il y a plusieurs années, 6 hommes puissants connus sous le nom de Grand Six. Ces 6 hommes étaient considérés comme les plus puissants de l'Ouest de la ville. Leurs revenus combinés atteignaient plus de 250 millions de dollars par an.

Chaque homme de ce groupe a commencé sa carrière dans les plus humbles circonstances.

C'étaient :

– William Wrigley Jr., propriétaire de la fabrique de chewing-gum Wrigley dont les revenus dépassaient 150 millions de dollars annuel.

– John R. Thompson, propriétaire de la chaîne de restaurants Thompson.

– M. Lasker, propriétaire de l'Agence de Publicité Lord & Thomas.

– M. McCullough, propriétaire de Business Express, l'un des plus grands commerces au monde

– M. Ritchie et M. Hertz, propriétaires des taxis jaunes partout aux États-Unis.

Généralement, il n'y a rien d'extraordinaire à propos de quelqu'un qui ne fait rien d'autre que de devenir millionnaire. Cependant, la chose la plus extraordinaire en rapport avec la réussite financière de tous ces millionnaires est le fait qu'ils faisaient tous partie du même cercle d'amis et que cela leur a permis d'harmoniser leurs esprits pour produire un Esprit Maître.

Volontairement ou non, ces 6 hommes ont harmonisé leurs esprits de sorte que l'esprit de chacun d'entre eux fût complété par une puissance surhumaine connue comme "l'Esprit Maître", qui leur a apporté plus de gains que personne ne pourrait dépenser.

Le pouvoir du nombre “13”

La loi sur laquelle opère l'Esprit Maître a été découverte par le Christ lorsqu'il s'est fait entourer de 12 disciples et a créé ainsi le premier Club des 13 du monde.

Malgré le fait que l'un des 13 (Judas) a rompu la chaîne de l'harmonie, il y avait déjà eu suffisamment de graines semées au cours de la période d'harmonie, qui avait existé initialement, pour assurer la poursuite de **la plus grande et la plus répandue philosophie au monde.**

Beaucoup de gens croient posséder la SAGESSE. Certains d'entre eux l'ont en effet mais à des niveaux élémentaires, car personne ne peut posséder la vraie sagesse sans l'aide de la puissance connue sous le nom de l'Esprit Maître, et un tel esprit ne peut être créé que par l'harmonisation de 2 ou plusieurs esprits.

Des années d'expérimentation pratique ont prouvé que, 13 esprits mélangés dans une parfaite harmonie, produisent des résultats impressionnants.

Le secret si vous voulez réussir et devenir un grand Leader

Tous les grands succès industriels et commerciaux, si fréquents de nos jours, sont basés sur ce principe, que ce soit consciemment ou inconsciemment

Le mot “fusion” devient de plus en plus populaire. On entend parler souvent de fusion entre quelques grosses entreprises industrielles, commerciales ou financières. Le mot éveille de plus en plus l'idée (seulement dans quelques esprits) que, par l'alliance amicale et la coopération, on peut développer une grande PUISSANCE.

Les entreprises industrielles, commerciales et financières à succès sont celles dirigées par des leaders qui appliquent, consciemment ou inconsciemment, le principe des efforts coordonnés décrits dans cet article.

Si vous voulez devenir un grand leader dans votre entreprise, entourez-vous d'autres esprits pouvant être fusionnés avec le vôtre, dans un esprit de coopération, afin qu'ils agissent et fonctionnent comme un seul.

Si vous comprenez et appliquez ce principe, vous obtiendrez tout ce que vous voulez sur cette Terre !

**J'aime voir un homme
fier de son pays et j'aime
le voir si vivant que son
pays est aussi fier de lui.**

Lincoln

10 - La personnalité Magnétique

LA PERSONNALITÉ MAGNÉTIQUE

Les employeurs sont toujours à la recherche d'une personne qui fasse mieux que d'habitude toute sorte de travail, qu'il s'agisse d'emballer un paquet ou d'écrire une lettre de vente.

LA PERSONNALITÉ MAGNÉTIQUE

“Vous pouvez le faire si vous croyez que vous le pouvez !”

Qu'est-ce qu'une personnalité magnétique ?

La réponse est bien sûr : une personnalité qui attire.

Mais qu'est-ce qui fait qu'une personnalité attire ?

Nous allons voir cela.

Votre personnalité est la somme totale de votre caractère et apparence qui vous distinguent de tous les autres. Les vêtements que vous portez, les lignes de votre visage, le ton de votre voix, les idées qui vous viennent à l'esprit, le caractère que vous avez développé à travers ces idées-là, tout cela fait partie de votre personnalité.

Si votre personnalité est attirante ou non en est une autre question.

La plus importante partie de votre personnalité est de loin celle représentée par votre caractère. C'est donc la partie qui n'est pas visible.

Votre style vestimentaire et sa convenance constituent sans doute une autre partie très importante de votre personnalité, car il est vrai que les gens forment leurs premières impressions selon votre apparence extérieure.

Même la façon dont vous serrez la main forme une partie importante de votre personnalité et explique en grande partie l'attraction ou la répulsion des gens à qui vous serrez la main.

Cet art peut être cultivé.

L'expression de vos yeux forme également une partie importante de votre personnalité, car il y a des gens – et il y en a bien plus qu'on ne l'imagine – qui sont capables de lire le fond de vos pensées les plus secrètes à travers vos yeux.

La vitalité de votre corps – appelée parfois le magnétisme personnel – constitue également une partie importante de votre personnalité.

Comment faire pour que notre personnalité attire les autres ?

Nous allons voir maintenant comment arranger ces moyens extérieurs qui expriment la nature de notre personnalité, afin qu'elle attire les autres plutôt que de les repousser.

Il y a une façon qui vous permet d'exprimer l'ensemble de votre personnalité afin qu'elle soit toujours attirante, même si, physiquement, vous êtes aussi peu attrayant que la "grosse femme" du cirque : C'est en manifestant un vif intérêt pour ce que votre interlocuteur fait dans la vie, ses loisirs, etc.

Permettez-moi d'illustrer exactement ce que cela signifie en vous racontant un événement qui a eu lieu il y a quelques années et qui m'a appris une leçon sur la maîtrise de l'art de la vente.

Un jour, une vieille femme appela à mon bureau et envoya sa carte avec un message disant qu'elle devait me voir en personne. Aucune des secrétaires ne réussit à la convaincre de dévoiler la raison de sa visite, du coup, je pensai qu'elle était une pauvre vieille qui voulait me vendre un livre. Puis, en me souvenant que ma propre mère était une femme, j'acceptai de la voir dans la salle de réception et d'acheter son livre, quel qu'il fût.

Suivez attentivement tous les détails car, vous aussi, vous pourriez apprendre une leçon sur la maîtrise de l'art de la vente à la suite de cet événement.

La magie du sourire

Lorsque je traversai le couloir de mon bureau personnel, cette vieille femme qui se trouvait juste à l'extérieur du garde-corps menant à la salle de réception principale, commença à sourire.

J'ai vu beaucoup de gens sourire, mais je n'ai jamais vu personne sourire aussi gentiment que cette femme. C'était un de ces sourires contagieux qui captura immédiatement mon esprit et je commençai à sourire moi aussi.

La poignée de main magnétique

Quand j'arrivai devant elle, la vieille femme tendit sa main pour serrer la mienne. Généralement, je ne me montre jamais chaleureux envers une personne que je rencontre pour la première fois, surtout lorsque je me sens obligé de la voir uniquement parce qu'il m'était très difficile de lui dire "non" au moment où elle m'avait prié de faire quelque chose que je ne voulais pas.

Pourtant, cette aimable vieille femme me semblait si innocente et inoffensive que je lui tendis ma main et elle commença à la serrer ! Après quoi, je découvris que non seulement elle avait un sourire attirant, mais aussi une poignée de main magnétique. Elle prit ma main fermement, mais pas trop, et mon cerveau comprit tout de suite qu'elle me faisait les honneurs. Elle me fit sentir qu'elle était vraiment heureuse de serrer ma main et je crois qu'elle l'était en effet. Je crois que sa poignée de main vint du fond du cœur, tout comme sa main.

J'ai serré la main de plusieurs milliers de gens durant ma carrière mais je ne me souviens pas avoir déjà rencontré quelqu'un qui ait compris l'art de le faire aussi bien que cette vieille dame.

Au moment où elle toucha ma main, je me laissai "glisser" et je sus que quelle qu'elle fût la raison de sa visite, elle repartirait avec et que je l'aiderais et l'encouragerais de mon mieux pour atteindre son but.

Autrement dit, le sourire pénétrant et cette poignée de main chaleureuse m'ont désarmé et ont fait de moi une "victime pleine de bonne volonté".

D'un seul coup, cette vieille dame m'a dépouillé de cette fausse coquille dans laquelle je m'enferme quand les vendeurs viennent me vendre ou essaient de me vendre quelque chose que je ne veux pas acheter.

En gros, cette gentille visiteuse a "neutralisé" mon esprit et m'a donné envie de l'écouter.

Voici la pierre d'achoppement sur laquelle la plupart des vendeurs trébuchent et se rompent le cou, métaphoriquement parlant, car essayer de vendre quelque chose à quelqu'un avant de l'avoir d'abord convaincu de vous écouter est un peu comme obliger la terre d'arrêter de tourner, c'est totalement inutile.

Remarquez bien que cette vieille dame a utilisé le sourire et la poignée de main comme outils pour ouvrir la fenêtre de mon cœur. Continuez à suivre l'histoire pour connaître la plus importante partie de la transaction.

Le pouvoir du compliment

Lentement et délibérément, comme si elle avait tout le temps du monde (elle l'avait bien en ce qui me concernait à ce moment-là), elle commença à concrétiser la première étape de sa victoire en me disant :

“Je suis venue juste pour vous dire (ce qui m'a paru être une longue pause) que je pense que vous faites le travail le plus merveilleux du monde.”

Chaque mot fut souligné par une douce mais ferme pression de ma main, et elle regardait le fond de mon esprit à travers mes yeux lorsqu'elle parlait.

Après avoir repris connaissance (mes collaborateurs s'amusaient beaucoup à ce moment-là car ils m'ont trouvé complètement hypnotisé), je descendis les pieds sur terre, j'ouvris la porte et je lui dis : “Entrez, chère madame, entrez dans mon bureau personnel”, et avec une révérence galante qui aurait fait grand honneur aux chevaliers d'antan, je lui priai d'entrer et d'y “rester un moment”.

Lorsqu'elle entra dans mon bureau, je lui fis signe de s'asseoir dans le grand fauteuil confortable et je m'assis dans la petite chaise dure qui, dans des circonstances ordinaires, servait à décourager le vendeur inopportun de prendre son temps.

Pendant trois quarts d'heure, j'écoutai l'une des plus brillantes et charmantes conversations que j'aie jamais entendue et il faut dire

que mon visiteur faisait toute la conversation. Elle prit l'initiative dès le début et jusqu'à la fin de ces premiers trois quarts d'heure, elle ne vit aucune envie de ma part de lui contester ce droit. Je l'écoutais de mon plein gré donc !

Ne jamais vendre directement

Maintenant vient la partie de l'histoire qui m'aurait fait rougir d'embarras si nous n'étions pas séparés par les pages de ce cours. Mais je dois rassembler tout mon courage pour vous raconter les faits, car l'ensemble de l'incident perdra son importance si je ne fais pas ainsi.

Si vous avez essayé et que vous avez échoué, si vous avez planifié et que vos projets sont tombés à l'eau, rappelez-vous tout simplement que les plus grands hommes de l'histoire ont été les produits du courage, et le courage, vous le savez, est né dans le berceau de l'adversité.

Comme je l'ai déjà dit, ma visiteuse m'a passionné avec une conversation brillante et captivante pendant trois quarts d'heure. Maintenant, à votre avis, de quoi a-t-elle parlé pendant tout ce temps ?

Non ! Vous avez tort.

Elle n'a pas essayé de me vendre un livre, et d'ailleurs elle n'a pas employé une seule fois le pronom personnel "Je".

Pourtant, même si elle n'a pas essayé, elle a réussi à me vendre quelque chose, et cette chose était moi-même, ma propre personne.

À peine s'était-t-elle assise dans ce grand fauteuil rembourré qu'elle étala un paquet que j'avais pris pour un livre qu'elle était venue me vendre. Et effectivement, il y avait un livre dans le paquet. Il y en avait plusieurs en réalité car elle avait un dossier d'une année entière de la revue dont j'étais le rédacteur en chef à cette époque-là (La Règle d'Or de Hill).

Elle tourna les pages de ces revues et lit ce qu'elle avait marqué un peu partout, tout en m'assurant qu'elle avait toujours cru à la philosophie sur laquelle était basé tout ce qu'elle était en train de lire.

Ensuite, après m'avoir complètement séduit et rendu entièrement réceptif à ses mots, ma visiteuse détourna la conversation avec tact sur un sujet dont elle avait probablement l'intention de discuter avec moi bien avant son passage à mon bureau, mais – et cela est un autre point sur lequel se trompent la plupart des vendeurs – si elle avait inversé l'ordre de sa conversation et avait commencé par là où elle avait terminé, elle n'aurait jamais eu l'opportunité de rester assise dans ce grand fauteuil.

Au cours des 3 dernières minutes de sa visite, elle me présenta habilement les avantages de quelques valeurs qu'elle vendait. Elle ne me demanda pas d'en acheter, mais sa manière d'en parler (en plus de la manière avec laquelle elle m'avait parlé si remarquablement des qualités de mon propre "jeu") eut pour effet psychologique de me donner envie d'acheter, et, même si je n'achetai pas ses valeurs, elle conclut une vente parce que je donnai un coup de fil et je la présentai à un homme à qui, plus tard, elle vendit 5 fois le montant qu'elle avait eu l'intention de me vendre.

Toujours parler d'un sujet étroitement lié au cœur de l'interlocuteur

Si cette même femme – ou une autre, ou un homme, ayant le même tact et la même personnalité qu'elle – me rendait visite, je m'assiérais à nouveau et j'écouterais pendant trois quarts d'heure.

Nous sommes tous des êtres humains et nous sommes tous plus ou moins vaniteux !

Nous sommes tous pareils à cet égard, nous écouterons avec grand intérêt ceux qui ont le tact de nous parler de ce qui est le plus étroitement lié à nos cœurs, et ensuite, par un sentiment de réciprocité, nous écouterons aussi avec intérêt celui ou celle qui détournera finalement la conversation vers le sujet le plus étroitement lié à son cœur ; et, à la fin, nous ne nous limiterons pas à “signer sur la ligne pointillée” mais en plus, nous dirons “Quelle personnalité extraordinaire !”.

Quel est le secret pour vendre sans vendre ?

Dans la ville de Chicago, il y a quelques années, je dirigeais une école de vente pour une société de valeurs mobilières qui employait plus de 1 500 vendeurs. Pour garder remplis les rangs de cette grande organisation, on devait former et employer 600 nouveaux vendeurs chaque semaine. Des milliers d'hommes et de femmes sont passés par cette école mais seul un homme a compris immédiatement l'importance du principe que je décris ici la première fois où il a entendu l'explication.

Cet homme n'avait jamais essayé de vendre des valeurs mobilières et il avait franchement reconnu, quand il a été admis au cours sur l'art de la vente, qu'il n'était pas un vendeur. Voyons s'il l'était ou non.

Après avoir terminé sa formation, l'un des vendeurs “vedette” décida de lui faire une farce, en lui faisant croire qu'il était une personne naïve qui croirait tout ce qu'il entendait. Alors, cette “vedette” lui “donna un tuyau” sur un endroit où il pourrait vendre quelques valeurs sans gros effort. Ce vendeur vedette lui dit qu'il

irait bien conclure la vente lui-même mais que le client à qui il a fait référence n'était qu'un artiste ordinaire qui achèterait si facilement qu'en tant que "vendeur vedette", il ne voulait pas perdre son temps avec lui.

Le nouveau vendeur fut enchanté d'avoir reçu le "tuyau" et il partit voir ce client immédiatement pour conclure une vente. Dès qu'il sortit du bureau, la "vedette" rassembla les autres vendeurs vedettes autour de lui et leur raconta la farce qu'il avait faite, car en réalité l'artiste était un homme très riche et le vendeur "vedette" lui-même avait passé près d'un mois à essayer de lui vendre des valeurs, mais sans succès. Nous avons appris par la suite que tous les vendeurs "vedettes" de ce groupe particulier avaient tous rendu visite à ce même artiste mais n'avaient pas réussi à l'intéresser.

Le nouveau vendeur était parti depuis une heure et demie. À son retour, il trouva les "vedettes" qui l'attendaient, les sourires sur leurs visages.

À leur grande surprise, le nouveau vendeur eut également un large sourire au visage. Les vendeurs "vedettes" se regardèrent les uns les autres d'un air interrogateur, car ils s'attendaient à ce que cet homme inexpérimenté en revienne déçu.

"Alors, as-tu conclu la vente avec ton client ?" demanda l'initiateur de cette "farce".

"Bien sûr", répondit l'inexpérimenté, "et j'ai trouvé que cet artiste était tout à fait comme tu m'avais dit : un homme gentil et une personne très intéressante."

Puis, il sortit de sa poche une commande et un chèque de 20 000 euros.

Les "vedettes" voulaient savoir comment il avait fait pour y arriver.

"Oh, ça n'a pas été difficile", dit le nouveau vendeur, "je suis entré tout simplement, je lui ai parlé pendant quelques minutes puis c'est lui-même qui a mentionné les valeurs et a dit qu'il voulait en acheter. Donc, je n'ai vraiment pas eu besoin de vendre, c'est lui qui a acheté de lui-même."

Quand j’entendis parler de la transaction, j’appelai le nouveau vendeur et je lui demandai de décrire en détails la façon dont il avait procédé pour conclure la vente. Je vais vous raconter exactement comme il l’a dit.

Quand il arriva à l’atelier de l’artiste, il le trouva en train de travailler sur une peinture. L’artiste était si absorbé par son travail qu’il n’entendit pas le vendeur entrer. Alors, le vendeur se dirigea vers un endroit d’où il pouvait voir le tableau et il y resta pour le regarder, sans dire un mot.

Finalement, l’artiste l’aperçut. Le vendeur s’excusa de l’avoir dérangé et commença à parler – du tableau que l’artiste était en train de peindre ! Il avait assez de connaissances en art pour pouvoir parler intelligemment des mérites du tableau, et il était réellement intéressé par ce sujet.

Il aima le tableau et le dit franchement, ce qui, bien sûr, mit l’artiste en colère !

Pendant près d’une heure, les 2 hommes ne parlèrent de rien d’autre que de l’art, et en particulier de ce tableau qui restait sur le chevalet de l’artiste.

Finalement, l’artiste demanda le nom et l’activité du vendeur, et celui-ci (oui, le maître-vendeur) lui répondit :

“Oh, peu importe mon activité ou mon nom, c’est vous et votre art qui m’intéressent le plus !”

Le visage de l’artiste rayonna de joie.

Ces mots furent comme de la musique douce pour ses oreilles. Mais, pour ne pas paraître impoli envers son visiteur, il insista pour savoir quelle mission l’avait fait venir à son atelier.

Puis, d’un air peu enthousiaste, ce maître-vendeur – la vraie “vedette” – se présenta et dit sa fonction.

Présenter les choses différemment

Il décrit brièvement les valeurs qu’il vendait, et l’artiste l’écoua comme s’il appréciait chaque mot prononcé. Après que le vendeur eut fini, l’artiste déclara :

“Eh bien, j’ai été vraiment stupide. Les autres vendeurs de votre entreprise sont déjà venus ici pour me vendre quelques-unes de ces valeurs, mais ils n’ont parlé que de leurs affaires. En fait, ils m’ont tellement énervé que j’ai dû demander à l’un d’entre eux de partir. Je ne me souviens plus quel était le nom de ce type. Ah oui, c’était M. Perkins (Perkins était la “vedette” qui avait pensé faire cette farce astucieuse au nouveau vendeur). Mais vous présentez le sujet si différemment et je me rends compte maintenant combien j’ai été stupide. Je vous prie de me faire parvenir pour 20 000 euros de ces valeurs.”

Pensez-y : “Vous présentez le sujet si différemment.”

Et comment est-ce que ce nouveau vendeur a pu présenter le sujet si différemment ? Autrement dit, qu’est-ce que ce maître-vendeur a vendu réellement à l’artiste ? Est-ce qu’il lui a vendu des valeurs ?

Non ! Il lui a vendu son propre tableau qu’il peignait sur sa propre toile.

Les valeurs étaient juste un incident.

N’omettez jamais ce point. Ce maître-vendeur m’a rappelé l’histoire de la vieille femme que j’avais reçue pendant trois quarts d’heure et qui m’avait parlé du sujet le plus étroitement lié à mon cœur. Il était impressionnant de voir qu’il s’était décidé à étudier son acheteur potentiel et de découvrir le sujet qui l’intéressait le plus pour pouvoir en parler.

Ce nouveau vendeur “inexpérimenté” a gagné 70 900 euros de commissions le premier mois, et il était vraiment triste de voir qu’aucun des 1500 vendeurs de toute l’organisation n’avait trouvé le temps d’apprendre comment et pourquoi il était devenu la vraie “vedette” de l’organisation.

**Je préfère plutôt
commencer en bas et
monter vers le haut que**

**de commencer en haut
et devoir y rester.**

Quel est le caractère commun des gens qui ont réussi ?

Un Carnegie, un Rockefeller, un James J. Hill ou un Marshall Field amassent une fortune grâce à l'application des mêmes principes qui sont à la disposition de nous tous, mais nous envions leur richesse sans jamais penser à étudier leur philosophie et à nous l'approprier.

Nous regardons un homme de succès au moment de son triomphe et nous nous demandons comment il a fait, mais nous oublions d'analyser ses méthodes et le prix qu'il a dû payer pour préparer, planifier et organiser ses projets avant qu'il puisse cueillir les fruits de ses efforts.

Tout au long de ce cours sur la Loi du Succès, vous ne trouverez aucun principe nouveau. Chacun d'eux est aussi vieil que la civilisation elle-même. Pourtant, vous ne trouverez que peu de gens qui semblent comprendre comment les appliquer.

Le vendeur qui a vendu ces valeurs à cet artiste n'était pas seulement un maître-vendeur, mais il était également un homme avec une personnalité attirante. Il n'était même pas très beau. C'est à cause de cela peut-être que la "vedette" a conçu l'idée de lui faire cette farce cruelle (?); mais, sachez qu'une personne peu attirante physiquement peut avoir une personnalité très attirante aux yeux de ceux dont il a loué l'œuvre.

Il y en a certainement qui vont mal interpréter le principe que j'essaie de clarifier en concluant que toute forme de basse flatterie pourrait remplacer le véritable centre d'intérêt. J'espère que vous n'en faites pas partie. J'espère que vous faites plutôt partie de ceux qui comprennent la vraie psychologie sur laquelle est basée cette

leçon et que, dorénavant, vous prendrez le temps d'étudier les gens attentivement afin de trouver quelque chose sur eux ou sur leur travail que vous admirez réellement. C'est seulement ainsi que vous pourrez développer une personnalité irrésistiblement attirante.

La basse flatterie provoque un effet inverse. Elle repousse au lieu d'attirer. Elle est si superficielle que même le plus naïf peut la détecter facilement.

Vous avez peut-être observé – si ce n'est pas le cas, je vous demande de le faire – que cette leçon souligne entièrement l'importance de vous intéresser vivement aux autres personnes, à leur travail, à leurs affaires ou à leurs loisirs. Cet accent n'est pas du tout dû au hasard.

Quelques idées rentables à exploiter

Vous remarquerez rapidement que les principes sur lesquels est fondée cette leçon sont étroitement liés à ceux qui constituent la base de la leçon sur l'Imagination.

Vous remarquerez aussi que cette leçon est fondée sur les mêmes principes généraux que ceux qui forment la plus importante partie de la leçon sur la Coopération.

Permettez-moi d'introduire quelques suggestions très pratiques quant à la manière dont les lois de l'Imagination, de la Coopération et de la Personnalité Magnétique peuvent être alliées ou coordonnées à des buts profitables, grâce à la création d'idées utiles.

Tout penseur sait que les "idées" représentent le début de toute entreprise lucrative. La question la plus souvent posée, pourtant, est : "Comment puis-je apprendre à créer des idées qui me permettront de gagner de l'argent ?"

Nous répondrons partiellement à cette question dans cette leçon en vous suggérant quelques idées dont chacune d'elles peut être développée et rendue profitable par n'importe qui et pratiquement partout où vous voulez.

Idée n° 1 : Inventer ou améliorer un jouet

Les jouets sont toujours très recherchés, pas seulement en France, mais aussi à l'étranger. Notre seul concurrent est la Chine, cependant, de nombreux jouets fabriqués là-bas sont d'une mauvaise qualité.

Vous vous demandez peut-être quelle sorte de jouets vous pourrez fabriquer et où trouver le capital pour démarrer ?

Premièrement, allez chez un marchand de jouets local et demandez tout simplement le type de jouets qui se vend le plus rapidement. Si vous ne vous sentez pas capable d'améliorer certains jouets qui se trouvent déjà sur le marché, publiez une annonce pour trouver un inventeur "ayant une idée pour rendre un jouet facile à commercialiser" et vous trouverez immédiatement le génie mécanique qui fournira le chaînon manquant dans votre entreprise. Demandez-lui de créer un modèle fonctionnel, puis allez chez un petit fabricant, menuisier, atelier d'usinage ou n'importe quel atelier de la sorte pour faire fabriquer vos jouets.

Vous savez précisément maintenant combien coûte votre jouet, donc vous êtes prêt à aller voir quelque grand ouvrier, marchand en gros ou distributeur pour organiser la vente de votre produit.

Si vous êtes un bon vendeur, vous pouvez financer l'ensemble de votre projet à partir de la petite somme requise pour faire paraître l'annonce pour trouver l'inventeur. Quand vous aurez trouvé cet homme, vous pourrez probablement le convaincre de créer le modèle pendant ses soirées libres, avec la promesse que vous lui offrirez un meilleur emploi quand vous pourrez fabriquer vos propres jouets. Il vous offrira probablement tout le temps que vous voulez pour le payer pour son travail, ou alors, il vous proposera de faire le travail en échange d'une part dans l'entreprise.

Ensuite, vous pouvez convaincre le fabricant de le payer une fois que vous serez payé par la société qui distribue les jouets, et, si nécessaire, vous pouvez lui assigner les factures pour les jouets vendus et lui faire parvenir l'argent directement.

Si vous avez une personnalité exceptionnellement magnétique et convaincante, ainsi qu'une capacité considérable d'organisation,

vous serez, bien sûr, capable de porter le modèle fonctionnel de votre jouet à un homme fortuné et, en échange de quelque intérêt commercial, il vous proposera le capital pour ouvrir votre propre fabrique de jouets.

Si vous voulez savoir ce qu'il faudra vendre, observez une foule d'enfants jouer, étudiez ce qu'ils aiment et ce qu'ils n'aiment pas, découvrez ce qui les amuse et vous aurez probablement une idée de base de votre jouet.

Il n'est pas nécessaire d'être un génie pour inventer ! Le bon sens est tout ce dont vous avez besoin. Découvrez tout simplement ce que les gens veulent et fabriquez-le. Faites-le bien, mieux que tous les autres. Donnez-lui une touche de particularité. Personnalisez-le.

Nous dépensons des milliers d'euros chaque année pour des jouets qui distraient nos enfants. Faites en sorte que votre nouveau jouet soit à la fois utile et intéressant, mais aussi éducatif si possible. S'il amuse et enseigne en même temps il se vendra facilement et le restera pour toujours.

Si votre jouet est de type "console", inventez des jeux qui permettent à l'enfant d'apprendre plein de choses sur le monde dans lequel il vit, la géographie, les mathématiques, l'anglais, la physiologie, etc., ou mieux encore, fabriquez un jeu qui le fera courir, sauter ou faire des exercices. Les enfants aiment bouger et cela les aide beaucoup, surtout quand ils sont stimulés par le jeu.

Un jeu de base-ball intérieur, par exemple, se vendrait facilement, surtout en ville. Mettez au point un dispositif de fixation de la balle à une corde qui sera suspendue au plafond de manière à ce que l'enfant puisse lancer la balle contre le mur pour ensuite reculer et la frapper avec une batte quand elle revient en bondissant. Autrement dit, un jeu de base-ball pour un seul enfant.

**Mieux vaut être un
grand homme dans une
petite ville qu'un petit**

**homme dans une
grande ville et d'ailleurs
c'est tellement plus
facile.**

Idée n° 2 : Devenir copywriter et gérer le budget de marketing de plusieurs sociétés

Cela intéressera uniquement l'homme ou la femme ayant la confiance en soi et l'ambition de "courir le risque" de gagner de l'argent, ce que la plupart des gens n'ont pas.

C'est une suggestion qui pourrait être mise en pratique par au moins 40 ou 50 personnes dans chaque grande ville partout en France, et par un nombre plus réduit dans les plus petites villes.

Elle est destinée à l'homme ou à la femme qui peut écrire ou apprendre à écrire des textes publicitaires, des brochures, des lettres de vente, des lettres de suivi, etc., en utilisant la capacité d'écrire que nous supposons que vous possédez déjà – le copywriting.

Pour rendre pratique et profitable cette suggestion, vous aurez besoin de la coopération d'une bonne agence de publicité et d'1 à 5 sociétés ou entreprises individuelles qui font assez de publicité pour être acceptées par les agences.

En premier lieu, vous allez voir une agence de publicité pour négocier un accord selon lequel vous toucherez une commission de 7 % sur l'ensemble du chiffre d'affaires brut que vous lui aurez apporté. Cette commission est donc votre rémunération d'avoir apporté le compte, rédigé le texte et servi le client dans la gestion de son budget publicitaire. En principe, toute agence digne de confiance acceptera de vous donner cette commission sur toute l'affaire que vous lui amènerez.

Ensuite, vous allez voir une par une les sociétés ou entreprises individuelles dont vous souhaitez gérer le budget de publicité, et vous leur dites que vous voulez travailler avec eux sans compensation. Dites-leur ce que vous avez l'intention de faire pour leur permettre d'augmenter leurs chiffres d'affaires.

Si une société emploie déjà un directeur de marketing, dites que vous souhaitez devenir son assistant, et ce, sans rémunération, mais à une seule condition : que le budget de publicité soit confié à l'agence avec laquelle vous allez travailler.

Grâce à cet accord, la société ou l'entreprise individuelle bénéficiera de vos prestations de services, sans frais. Elle ne paiera pas plus pour faire sa publicité en passant par votre agence plutôt que par une autre.

Si votre démarche est convaincante et si vous prenez vraiment le temps de bien préparer vos arguments, vous obtiendrez ce que vous désirez sans beaucoup de discussions.

Vous pouvez répéter cette transaction jusqu'à ce que vous rassembliez le plus grand nombre de comptes que vous pouvez gérer de façon avantageuse. Généralement, vous pouvez aller jusqu'à 10 ou 12, sans doute moins si l'un ou plusieurs de vos clients dépensent plus de 250.000 euros par an en publicité.

Si vous êtes un rédacteur publicitaire compétent et que vous avez la capacité de créer de nouvelles idées lucratives pour vos clients, vous serez capable de gérer leurs affaires d'une année à l'autre.

Vous comprenez, bien sûr, que vous ne devez pas accepter plus de comptes que vous ne pouvez gérer individuellement.

Vous devriez passer une partie de votre temps au bureau de chacun de vos clients, mais vous devriez également avoir votre bureau personnel, bien équipé, pour recevoir les informations et les consignes venant de tous vos clients.

Par cette sorte d'effort, vous donnerez à l'agence de publicité une réputation pour des services efficaces qu'elle n'obtiendrait pas autrement, et vous enchanterez vos clients parce qu'ils obtiendront des bénéfices satisfaisants grâce à vos efforts.

Aussi longtemps que vous satisferez l'agence et les clients que vous servez, vous aurez un emploi sûr et vous gagnerez de l'argent.

Une attente raisonnable en matière de rendement à la suite de ce plan serait un chiffre d'affaires brut de 2.500.000 euros par an, et vos 7 % de commission s'élèveraient à 175.000 euros.

Un homme ou une femme ayant une capacité hors du commun pourrait faire plus et atteindre jusqu'à 250.000 euros de revenu annuel, alors que l'homme ou la femme "ordinaire" s'attend à gagner entre 50.000 et 75.000 euros par an.

Vous verrez que cette idée est réalisable. Il vous permet de travailler en indépendant et vous donne 100 % de rentabilité. Il est meilleur qu'un poste de directeur de publicité, même si le salaire est le même, parce que vous avez pratiquement votre propre affaire – grâce à laquelle votre nom développe constamment une valeur de survie.

Idée n° 3 : Améliorer les imprimés existants

Cette idée peut être mise en application par n'importe quel homme ou femme ayant une intelligence moyenne et avec peu de préparation.

Allez voir n'importe quel imprimeur de qualité et convenez avec lui de gérer toutes les affaires que vous lui apportez contre une commission, disons, de 10 % du montant brut. Puis prospectez les plus grands utilisateurs d'imprimés et obtenez tous les échantillons qu'ils utilisent.

Formez un partenariat ou une joint-venture avec un créateur publicitaire qui examinera tous ces imprimés et améliorera les illustrations, si nécessaire, ou en créera d'autres.

Ensuite, si vous n'êtes pas un rédacteur publicitaire, trouvez-en un et associez-vous avec. Demandez-lui de vérifier les textes des imprimés et de les améliorer le mieux possible.

Lorsque le travail est terminé, retournez à l'entreprise qui vous a confié ses imprimés afin de montrer ce qui peut être amélioré. Toutefois, ne parlez pas de vos devis avant d'avoir démontré

combien vous pourriez améliorer ces imprimés. Vous allez probablement décrocher tous les contrats de cette entreprise en rendant ce service.

Si vous faites votre travail correctement, vous remporterez rapidement de nombreux contrats qui vous permettront de bien gagner votre vie – vous, votre créateur publicitaire et votre rédacteur publicitaire. Ce serait pas mal si vous gagnez chacun environ 50.000 euros par an.

Tout bénéfice que vous gagnez du travail des autres en suivant ces idées sera un bénéfice légitime – un bénéfice auquel vous aurez droit en échange de votre capacité à organiser et à rassembler les talents nécessaires et la capacité à rendre des services satisfaisants.

Savoir diriger les autres intelligemment est l'un des secrets de la réussite

Si vous vous lancez dans les affaires de jouets, vous aurez droit à un profit sur le travail de ceux qui fabriquent les jouets parce qu'ils auront du travail grâce à votre capacité de bien gérer les choses.

Il est plus que probable que votre intelligence et votre capacité, alliées à celles des personnes qui travaillent avec vous ou pour vous, augmentent considérablement leur capacité à gagner leur vie. Même s'ils voient bien que vous gagnez une petite somme grâce à leurs efforts, ils sont conscients qu'eux aussi gagnent davantage qu'ils ne le feraient sans vos idées !

Vous êtes prêt à suivre l'une de ces idées et gagner beaucoup plus, n'est-ce pas ? Vous n'y voyez rien de mal, n'est-ce pas ? Si vous êtes un salarié qui travaille pour une entreprise, est-ce qu'il ne serait pas possible que le chef de cette entreprise, avec sa capacité à organiser, à financer, etc., augmente de plus en plus votre capacité à gagner votre vie en ce moment ?

Voulez-vous sortir de la classe des employés pour devenir vous-même un employeur ? Vous avez parfaitement raison. Presque toute personne normale désire la même chose. La meilleure

première mesure à prendre est de servir l'entreprise pour laquelle vous travaillez tout comme vous voudriez être servi si vous étiez le chef de cette entreprise.

Qui sont les grands employeurs de nos jours ? Sont-ils tous des enfants d'hommes riches qui ont hérité de la gestion du personnel ?

Pas du tout ! Ce sont des hommes et des femmes sortis des rangs les plus modestes travailleurs ; des hommes et des femmes qui n'ont pas eu plus de grande opportunité que vous. Ils se trouvent dans les positions qu'ils occupent grâce à leur capacité supérieure qui leur a donné la possibilité de diriger les autres intelligemment. Si vous voulez, vous pouvez vous aussi acquérir cette capacité.

**L'ASPIRATION est
meilleure que
l'accomplissement,
parce qu'elle nous fait
viser éternellement
quelque but qui n'a pas
été atteint.**

Mettre en contact les gens pourrait aussi générer un grand bénéfice

Juste là où vous habitez, des gens pourraient probablement avoir des privilèges en faisant votre connaissance et, réciproquement, vous pourriez sans doute obtenir des avantages en faisant leur connaissance.

Dans un quartier d'une ville vit Jean qui veut vendre son épicerie et ouvrir un cinéma alors que dans un autre quartier de la

même ville habite un homme qui a un cinéma qu'il voudrait échanger contre une épicerie.

Pouvez-vous les mettre en contact ?

Si vous y arrivez, vous rendrez un service aux 2 hommes et, en plus, vous gagnerez une belle rémunération.

Dans votre ville, il y a des gens qui veulent des produits bios. Dans les fermes, les fermiers qui cultivent ces produits bios veulent les faire arriver jusqu'aux consommateurs qui vivent en ville. Si vous pouvez trouver un moyen pour distribuer ces produits bios en ville, sans passer par beaucoup d'intermédiaires afin de réduire le coût, vous permettrez aux fermiers de gagner plus pour ses produits et aux consommateurs d'obtenir les produits qu'ils recherchent à des prix raisonnables. Ce sera une nouvelle source de revenus car vous serez payé pour votre ingéniosité d'avoir facilité le contact entre les producteurs et les consommateurs.

Dans les affaires, il existe, en gros, 2 classes de gens : les Producteurs et les Consommateurs. La tendance de nos jours est de trouver quelque moyen de mettre en contact ces 2 classes sans trop d'intermédiaires. Trouvez un moyen de raccourcir la route entre les producteurs et les consommateurs et vous aurez créé un plan qui aidera les 2 et qui sera tout aussi profitable pour vous.

Tout travail mérite salaire. Si vous pouvez concevoir un tel projet, vous aurez droit à un pourcentage mérité de ce que vous évitez aux consommateurs et de ce que vous faites pour les producteurs.

Permettez-moi de vous avertir que quel que soit le plan que vous concevez pour gagner de l'argent, vous devriez vous assurer qu'il réduise un peu les prix que les consommateurs vont payer au lieu de l'augmenter.

L'idée de mettre en contact les producteurs et les consommateurs pourrait être une activité rentable si elle est menée d'une manière équitable et sans un désir avide de tout avoir !

Il y a des gens qui ont trop de patience envers les profiteurs qui abusent d'eux, mais il y a un point essentiel au-delà duquel même les plus astucieux d'entre eux n'osent pas franchir.

Il pourrait être bien d'accaparer le marché de diamants et d'augmenter énormément le prix de ces pierres blanches qui sont déterrées sans trouble du sol africain, mais quand il s'agit d'augmenter les prix de la nourriture, des vêtements et d'autres premières nécessités, nous sommes tout de suite mal vus par le public.

Quels sont ces principes de Ford qui permettent de faire plus de profits sur le long terme ?

Si vous avez soif de richesse et si vous êtes vraiment assez courageux pour assumer les fardeaux qui vont avec, changez la méthode habituelle pour l'acquérir en proposant vos biens et vos marchandises au moindre bénéfice possible au lieu d'exiger tout ce que vous prétendez dès le début.

Ford a jugé rentable de donner à ses employés non pas le salaire minimum pour les faire travailler, mais le salaire maximum que ses bénéfices lui permettaient. Il a également trouvé lucratif de baisser le prix de ses voitures pour les consommateurs alors que les autres fabricants (dont beaucoup ont fait faillite depuis longtemps) n'ont pas cessé d'augmenter leur prix.

Il peut y avoir quelques plans qui permettraient de presser les consommateurs sans aller en prison pour escroquerie, mais si votre plan est basé sur les principes de Ford, vous vous sentirez beaucoup mieux en ayant la tranquillité d'esprit et vous ferez probablement plus de bénéfices sur le long terme.

Vous avez entendu que John D. Rockefeller a fait des abus considérables, mais la plupart de ces abus ont été provoqués par l'envie de ceux qui voulaient avoir son argent sans faire aucun effort. Quelle que soit votre opinion sur Rockefeller, n'oubliez pas qu'il a démarré comme simple comptable et qu'il a constamment accumulé de l'argent grâce à sa capacité à organiser et à diriger intelligemment d'autres personnes moins habiles.

À un moment donné, les gens ont dû payer 2,50 euros pour un gallon de pétrole lampant et faire plusieurs kilomètres à pied, sous le soleil brûlant, pour l'amener chez eux dans un bidon en fer. Puis, plus tard, le wagon de Rockefeller a livré le produit tout près de chez eux, en ville ou à la ferme, pour un prix à peine plus élevé que la moitié de cette somme.

Qui a le droit d'en vouloir à Rockefeller pour ses millions du moment qu'il a réduit le prix d'un produit de base ? Il aurait pu augmenter tout simplement le prix du pétrole lampant à 2 euros, mais je doute sérieusement qu'il soit devenu multimillionnaire s'il avait fait ainsi.

Beaucoup d'entre nous veulent de l'argent, mais 99 sur les 100, qui commencent à élaborer un plan pour en gagner, ne réfléchissent pas une seule seconde aux moyens pour y parvenir et au service qui doit être rendu en échange.

Comment reconnaître une personne qui n'a pas une personnalité magnétique ?

Une Personnalité Magnétique est celle qui emploie l'Imagination et la Coopération. Nous avons cité des exemples précédemment pour vous montrer comment coordonner les lois de l'Imagination, de la Coopération et une Personnalité Magnétique.

Analysez tout homme qui n'a pas une Personnalité Magnétique et vous verrez qu'il ne possède pas non plus de facultés d'imagination et de coopération.

Cela nous amène à l'une des plus grandes leçons sur la personnalité. Elle est aussi l'une des plus efficaces leçons sur l'art de la vente, car la personnalité attirante et l'art de la vente doivent toujours aller de pair. Ils sont inséparables.

Quelques leçons à tirer du discours de Marc Antoine lors des funérailles de César

Je vais faire référence à Shakespeare, plus précisément au discours de Marc Antoine lors des funérailles de César. Vous avez peut-être lu cette oraison funèbre, mais elle est présentée ici avec des interprétations entre parenthèses, qui pourraient vous aider à en tirer un nouveau sens.

La mise en scène de cette oraison était à peu près la suivante :

César est mort, et Brutus, le chef des conjurés, est appelé pour dire à la foule romaine, qui s'est recueillie devant la dépouille de César, pourquoi il s'est débarrassé de celui-ci. Imaginez une foule hurlante qui n'aimait pas du tout César, et qui pensait déjà que Brutus avait fait un haut exploit en le tuant.

Brutus monte à la tribune et fait une courte déclaration sur les raisons pour lesquelles il avait tué César. Confiant d'avoir remporté la victoire, il retourne à sa place. Tout son comportement est celui d'une personne qui croit que ses mots seront acceptés sans questions. Il se montre arrogant.

Marc Antoine monte maintenant à la tribune, sachant que la foule est hostile à lui parce qu'il est un ami de César. D'une voix basse et humble, Antoine commence à parler :

ANTOINE : Au nom de Brutus, je vous suis obligé.

QUATRIÈME CITOYEN : Que dit-il de Brutus ?

TROISIÈME CITOYEN : Il dit qu'au nom de Brutus, il se reconnaît comme notre obligé à tous.

QUATRIÈME CITOYEN : Il fera bien de ne pas dire de mal sur Brutus ici.

PREMIER CITOYEN : Ce César était un tyran.

TROISIÈME CITOYEN : Oui, ça, c'est certain. Nous sommes bienheureux que Rome se soit débarrassée de lui.

DEUXIÈME CITOYEN : Silence. Écoutons ce qu'Antoine pourra dire.

Neutraliser l'esprit de l'auditoire

(Ici, vous pourrez observer dans la phrase d'ouverture d'Antoine, sa méthode intelligente de "neutraliser" l'esprit de ses auditeurs.)

ANTOINE : Généreux Romains... (Il parle de "généreux" comme d'une bande bolchevique à une réunion des travailleurs révolutionnaires.)

LES CITOYENS : Paix ! Holà ! Écoutons-le. (Si Antoine avait commencé son discours en "jetant Brutus à terre", l'histoire de Rome aurait été différente.)

S'allier avec l'état d'esprit de l'auditoire et l'encourager à parler

ANTOINE : Amis, Romains, compatriotes, prêtez-moi l'oreille. Je viens pour ensevelir César, non pour le louer. (Il s'allie avec ce qu'il savait être l'état d'esprit de son auditoire.)

Le mal que font les hommes vit après eux ; le bien est souvent enterré avec leurs os : qu'il en soit ainsi de César. Le noble Brutus vous a dit que César était ambitieux : si cela était, c'était un tort grave et César l'a gravement expié. Ici, avec la permission de Brutus et des autres – car Brutus est un homme honorable et ils sont tous des hommes honorables –, je suis venu pour parler aux funérailles de César.

Il était mon ami fidèle et juste ; mais Brutus dit qu'il était ambitieux, et Brutus est un homme honorable. Il a ramené à Rome nombre de captifs, dont les rançons ont rempli les coffres publics : est-ce là ce qui a paru ambitieux dans César ? Quand le pauvre a gémi, César a pleuré : l'ambition devrait être de plus rude étoffe. Pourtant, Brutus dit qu'il était ambitieux ; et Brutus est un homme honorable.

Vous avez tous vu qu'aux Lupercales, je lui ai 3 fois présenté une couronne royale, qu'il a refusée 3 fois : était-ce là de l'ambition ? Pourtant Brutus dit qu'il était ambitieux ; et assurément, c'est un homme honorable. Je ne parle pas pour contester ce qu'a déclaré Brutus, mais je suis ici pour dire ce que je sais. Vous l'avez tous

aimé naguère, et non sans motif ; quel motif vous empêche donc de le pleurer ?

O jugement, tu as fui chez les bêtes brutes et les hommes ont perdu leur raison !... Excusez-moi : mon cœur est dans le cercueil, là, avec César, et je dois m'interrompre jusqu'à ce qu'il me soit revenu.

(À ce point-ci Antoine a fait une pause pour donner à ses auditeurs la chance de discuter rapidement, entre eux, de ses affirmations initiales. Il voulait observer l'effet de ses mots, tout comme un maître-vendeur encourage toujours son client potentiel à parler pour savoir ce qu'il pense.)

Félicitez-vous lorsque vous atteignez ce degré de sagesse qui vous pousse à voir moins les faiblesses des autres et plus les vôtres, car vous marcherez alors à côté des grands hommes.

PREMIER CITOYEN : Il me semble qu'il y a beaucoup de raison dans ce qu'il dit.

DEUXIÈME CITOYEN : Si tu considères bien la chose, César a été traité fort injustement.

TROISIÈME CITOYEN : N'est-ce pas, mes maîtres ? Je crains qu'il n'en vienne un pire à sa place.

QUATRIÈME CITOYEN : Avez-vous remarqué ses paroles ? Il n'a pas voulu prendre la couronne : donc, il est certain qu'il n'était pas ambitieux !

PREMIER CITOYEN : Si cela est prouvé, quelques-uns le paieront cher.

DEUXIÈME CITOYEN, désignant Antoine : Pauvre âme ! Ses yeux sont rouges comme du feu à force de pleurer.

TROISIÈME CITOYEN : Il n'y a pas dans Rome un homme plus noble qu'Antoine.

QUATRIÈME CITOYEN : Maintenant, attention ! Il recommence à parler.

Faire appel à la vanité de l'auditoire

ANTOINE : Hier encore, la parole de César pesait plus lourd que l'univers : maintenant le voilà gisant, et nul, il n'est pas un misérable qui daigne lui faire honneur ! Ô mes maîtres ! (Il fait appel à leur vanité) Si j'étais disposé à exciter vos cœurs et vos esprits à la révolte et à la fureur, je ferais tort à Brutus et tort à Cassius, qui, vous le savez tous, sont des hommes honorables.

(Observez combien de fois Antoine a répété le mot "honorable". Observez, aussi, comme il introduit intelligemment la première suggestion que, peut-être, Brutus et Cassius ne sont pas assez honorables comme la foule romaine le pense. Cette suggestion se trouve dans les mots "révolte" et "fureur", qu'il emploie ici pour la première fois, après la pause qui lui a donné le temps d'observer que la foule changeait d'opinion à la suite de ses arguments. Observez attentivement la manière dont il "sent" sa méthode et fait ses mots correspondre à ce qu'il sait être l'état d'esprit de ses auditeurs.)

Faire appel à la curiosité de l'auditoire

ANTOINE : Je ne veux pas leur faire tort ; j'aime mieux faire tort au mort, vous faire tort à vous-mêmes et à moi, que de faire tort à des hommes si honorables.

(En cristallisant sa suggestion de haine à Brutus et Cassius, il fait ensuite appel à leur curiosité et commence à s'approcher de son

point culminant, lequel il sait qu'il gagnera la foule parce qu'il y est arrivé si intelligemment que la foule pense que c'est sa propre conclusion.)

Éveiller l'intérêt de l'auditoire

ANTOINE : Mais, voici un parchemin avec le sceau de César : je l'ai trouvé dans son cabinet ; ce sont ses volontés dernières. Si seulement le peuple entendait ce testament – pardon ! Je n'ai pas l'intention de le lire (Il renforce son appel à leur curiosité en leur faisant croire qu'il n'a pas l'intention de lire le testament.) – tous accourraient pour baiser les plaies de César mort, pour tremper leurs mouchoirs dans son sang sacré, pour implorer même, en souvenir de lui, un de ses cheveux qu'ils mentionneraient en mourant dans leurs testaments et transmettraient, comme un précieux legs, à leur postérité !

(La nature humaine veut toujours ce qui est difficile à obtenir, ou ce qu'on est sur le point de lui enlever. Observez comment Antoine a habilement éveillé l'intérêt de la foule et l'a fait vouloir écouter la lecture du testament avec un esprit ouvert. Cela marque la deuxième étape du processus de "neutralisation" de leur esprit.)

QUATRIÈME CITOYEN : Nous voulons entendre le testament : lisez-le Marc-Antoine.

LES CITOYENS : Le testament ! Le testament ! Nous voulons entendre le testament de César.

ANTOINE : Ayez patience, chers amis. Je ne dois pas le lire : il ne convient pas que vous sachiez combien César vous aimait. Vous n'êtes pas de bois ni de pierre, vous êtes hommes ; et, étant hommes, pour peu que vous entendiez le testament de César, vous vous enflammerez, vous deviendrez furieux (C'est précisément ce qu'il veut faire). Il n'est pas bon que vous sachiez que vous êtes ses héritiers : car, si vous le saviez, oh ! Qu'en arriverait-il !

QUATRIÈME CITOYEN : Lisez le testament : nous voulons l'entendre, Antoine. Vous nous lirez le testament : le testament de César !

Préparer l'esprit de l'auditoire pour recevoir une suggestion

ANTOINE : Voulez-vous patienter ? Voulez-vous attendre un peu ? Je me suis laissé aller trop loin en vous parlant. Je crains de faire tort aux hommes honorables dont les poignards ont frappé César ; je le crains.

(Les "poignards" et "frappé" suggèrent un meurtre cruel. Observez de quelle manière intelligente Antoine introduit cette suggestion dans son discours, et voyez aussi, de quelle manière rapide la foule comprend sa signification, parce que, même s'ils l'ignorent, Antoine a préparé attentivement leur esprit pour recevoir cette suggestion.)

QUATRIÈME CITOYEN : C'étaient des traîtres ; eux, des hommes honorables !

LES CITOYENS : Le testament ! Le testament !

Placer l'idée dans l'esprit de l'auditoire et le laisser l'exprimer lui-même

DEUXIÈME CITOYEN : C'étaient des scélérats, des meurtriers. Le testament ! Lisez le testament !

(C'est précisément ce qu'Antoine voulait dès le début, mais il savait qu'il serait plus convainquant s'il plaçait l'idée dans l'esprit de la foule et lui permettait de l'exprimer elle-même.)

ANTOINE : Vous voulez donc me forcer à lire le testament ! Alors faites cercle autour du cadavre de César, et laissez-moi vous montrer celui qui fit ce testament. Descendrai-je ? Me le permettez-vous ?

(C'est à ce moment-là que Brutus aurait dû commencer à chercher une porte pour s'échapper.)

LES CITOYENS : Venez, venez.

DEUXIÈME CITOYEN : Descendez.

Antoine descend de la tribune

TROISIÈME CITOYEN : Libre à vous !

QUATRIÈME CITOYEN : En cercle : Plaçons-nous en rond.

PREMIER CITOYEN : Écartons-nous de la bière, écartons-nous du corps.

DEUXIÈME CITOYEN : Place pour Antoine ! Le très noble Antoine !

ANTOINE : Ah ! Ne vous pressez pas ainsi sur moi ; tenez-vous plus loin !

(Il savait que cette commande les ferait vouloir s'approcher un peu plus, et c'est exactement ce qu'il prétendait.)

LES CITOYENS : En arrière ! Place ! Reculons !

ANTOINE : Si vous avez des larmes, préparez-vous à les verser à présent. Vous connaissez tous ce manteau. Je me rappelle de la première fois où César le mit ; c'était un soir d'été, dans sa tente ; ce jour-là il vainquit les Nerviens.

Regardez ! À cet endroit a pénétré le poignard de Cassius ; voyez quelle déchirure a faite l'envieux Casca ; c'est par là que le bien-aimé Brutus a frappé, et quand il a arraché la lame maudite, voyez comment le sang de César l'a suivie ! On eût dit que ce sang se ruait au dehors pour s'assurer si c'était bien Brutus qui avait porté ce coup cruel. Car Brutus, vous le savez, était l'ange de César ! Ô vous, dieux, jugez avec quelle tendresse César l'aimait !

Cette blessure fut pour lui la plus cruelle de toutes. Car, dès que le noble César le vit frapper, l'ingratitude, plus forte que le bras des traîtres, l'abattit ; alors se brisa son cœur puissant ; et enveloppant sa face dans son manteau, au pied même de la statue de Pompée, qui ruisselait de sang, le grand César tomba ! Oh ! Quelle chute ce fut, mes concitoyens !

Alors vous et moi, nous tous, nous tombâmes, tandis que la trahison sanglante s'ébattait au-dessus de nous.

Oh ! Vous pleurez, à présent ; et je vois que vous ressentez l'atteinte de la pitié ; ce sont de gracieuses larmes. Bonnes âmes, quoi !

Vous pleurez, quand vous n'apercevez encore que la robe blessée de notre César ! Regardez donc, le voici lui-même mutilé, comme vous voyez, par des traîtres.

(Observez comment Antoine emploie maintenant le terme "traîtres", assez librement, parce qu'il sait qu'il est en accord avec l'esprit de la foule romaine.)

Le mot "éduquer" a ses racines dans le mot latin "educō", ce qui signifie faire sortir, se développer de l'intérieur. L'homme le mieux instruit est celui dont l'esprit a été le plus développé.

PREMIER CITOYEN : Ô lamentable spectacle !

DEUXIÈME CITOYEN : Ô noble César !

TROISIÈME CITOYEN : Ô jour funeste !

QUATRIÈME CITOYEN : Ô traîtres ! Scélérats !

PREMIER CITOYEN : Ô sanglant, sanglant spectacle !

DEUXIÈME CITOYEN : Nous serons vengés. Vengeance !
Marchons ! Cherchons, brûlons, incendions, tuons, égorgeons ! Que pas un traître ne vive !

(Si Brutus avait été un homme sage au lieu d'un fanfaron, il se serait déjà éloigné de cette scène.)

Ne pas essayer de forcer

(Ici Antoine fait le pas suivant pour cristalliser la frénésie de la foule en action ; mais, comme il est un vendeur habile, il n'essaie

pas de forcer cette action.)

ANTOINE : Arrêtez, concitoyens !

PREMIER CITOYEN : Paix, là. Écoutons le noble Antoine.

Le signe que le moment attendu est venu

DEUXIÈME CITOYEN : Nous l'écouterons, nous le suivrons, nous mourrons avec lui.

(Par ces mots, Antoine sait qu'il a la foule de son côté. Observez comment il profite de ce moment psychologique, le moment que tous les maîtres-vendeurs attendent.)

ANTOINE : Bons amis, doux amis, que ce ne soit pas moi qui vous provoque à ce soudain débordement de révolte. Ceux qui ont commis cette action sont honorables ; je ne sais pas, hélas ! quels griefs personnels les ont fait agir : ils sont sages et honorables, et ils vous répondront, sans doute, par des raisons.

Je ne viens pas, amis, pour enlever vos cœurs ; je ne suis pas un bon orateur comme l'est Brutus, mais, comme vous le savez tous, un homme simple et franc, qui aime son ami ; et c'est ce que savent fort bien ceux qui m'ont donné la permission de parler de lui publiquement. Car je n'ai ni l'esprit, ni le mot, ni le mérite, ni le geste, ni l'expression, ni la puissance de parole pour agiter le sang des hommes. Je ne fais que parler net : je vous dis ce que vous savez vous-mêmes : je vous montre les blessures du doux César, pauvres, pauvres bouches muettes, et je les charge de parler pour moi.

Mais si j'étais Brutus et que Brutus fût Antoine, il y aurait un Antoine qui remuerait vos esprits et donnerait à chaque plaie de César une voix capable de soulever les pierres de Rome et de les jeter dans la révolte.

LES CITOYENS : Nous nous révolterons.

PREMIER CITOYEN : Nous brûlerons la maison de Brutus.

TROISIÈME CITOYEN : En marche donc ! Allons, cherchons les conspirateurs.

ANTOINE : Mais écoutez-moi, concitoyens, mais écoutez ce que j'ai à dire.

LES CITOYENS : Holà ! Silence ! Écoutons Antoine, le très noble Antoine.

Garder pour la fin la plus importante affirmation

ANTOINE : Eh ! Amis, vous ne savez pas ce que vous allez faire. En quoi César a-t-il ainsi mérité votre amour ? Hélas ! Vous ne le savez pas : il faut donc que je vous le dise. Vous avez oublié le testament dont je vous ai parlé.

(Antoine est maintenant prêt à jouer son atout. Il est prêt à atteindre son point culminant. Observez la façon dont il a organisé ses suggestions, étape par étape, en gardant pour la fin la plus importante affirmation, celle sur laquelle il a compté pour générer l'action. Dans le grand domaine de l'art de la vente et dans l'art oratoire, beaucoup de gens essaient d'arriver à ce point trop tôt. Ils essaient de "précipiter" l'auditoire ou le client potentiel, et par conséquent ils perdent leur charme.)

LES CITOYENS : Très vrai !... Le testament ! Arrêtons et écoutons le testament !

ANTOINE : Voici le testament, revêtu du sceau de César. Il donne à chaque citoyen romain, à chaque homme séparément, 75 drachmes.

DEUXIÈME CITOYEN : Très noble César !... Nous vengerons sa mort.

TROISIÈME CITOYEN : Ô royal César !

ANTOINE : Écoutez-moi avec patience.

LES CITOYENS : Paix, holà !

ANTOINE : En outre, il vous a légué tous ses jardins, ses bosquets réservés, ses vergers récemment plantés en deçà du Tibre ; il vous les a légués, à vous, et à vos héritiers, pour toujours, comme lieux d'agrément public, destinés à vos promenades et à vos

divertissements. C'était là un César ! Quand en viendra-t-il un pareil ?

PREMIER CITOYEN : Jamais ! Jamais. Allons, en marche, en marche ! Nous allons brûler son corps à la place consacrée et avec les tisons nous allons incendier les maisons des traîtres ! Enlevons le corps.

DEUXIÈME CITOYEN : Allons chercher du feu.

TROISIÈME CITOYEN : Jetons bas les bancs.

QUATRIÈME CITOYEN : Jetons bas les sièges, les fenêtres, tout !

Cela a été la fin de Brutus !

Pourquoi Brutus a-t-il perdu ?

Il a perdu parce qu'il n'avait pas la personnalité et le bon jugement pour présenter son argument du point de vue de la foule romaine, comme l'a fait Marc Antoine. Toute son attitude a montré clairement qu'il a bien pensé à lui-même, qu'il était fier de son exploit. Nous avons tous vu des gens, à notre époque, qui ressemblent en quelque sorte à Brutus, mais, si nous les regardons de près, nous remarquerons qu'ils n'accomplissent pas grand-chose.

Supposons que Marc Antoine soit monté sur la plateforme avec un air arrogant et ait commencé son discours de cette manière : "Chers Romains, permettez-moi maintenant de vous dire quelque chose sur Brutus : c'est un véritable meurtrier", il ne serait pas arrivé plus loin, car la foule l'aurait hué.

Comme il était un vendeur intelligent et un psychologue accompli, Marc Antoine a présenté son cas de façon à convaincre la foule romaine que c'était elle-même qui avait conçu l'idée de tuer Brutus.

Relisez la leçon sur l'Initiative et le Leadership encore une fois, et au fur et à mesure de votre lecture, comparez sa psychologie avec celle du discours de Marc Antoine. Observez comment nous avons insisté sur le "vous" et non pas sur le "moi" lorsqu'il faut s'adresser aux autres. Remarquez comment le même point est

souligné dans ce cours, notamment dans la leçon, sur l'Enthousiasme.

Shakespeare a été, de loin, le meilleur psychologue et écrivain que la civilisation ait connu. C'est pour cette raison que toutes ses œuvres sont fondées sur la connaissance infaillible de l'esprit humain. Tout au long du discours qu'il a mis dans la bouche de Marc Antoine, vous pourrez observer comment soigneusement il a assumé le "vous" attitude de sorte que la foule romaine soit convaincue d'avoir pris la décision toute seule.

Cependant, je dois attirer votre attention sur le fait que l'appel de Marc Antoine à l'intérêt personnel de la foule romaine a été malin et basé sur la discrétion avec laquelle les personnes malhonnêtes emploient souvent en faisant appel à la cupidité et à l'avarice de leurs victimes. Même si Marc Antoine a fait preuve d'une grande maîtrise de soi en assumant, au début de son discours, une fausse attitude envers Brutus, il est évident en même temps qu'il a toujours été conscient des moyens d'influencer les esprits de la foule romaine par la flatterie.

La valeur de "vous" et la fatalité du "moi"

Les 2 lettres présentées dans la leçon sur l'Enthousiasme de ce cours montrent, d'une manière très concrète, la valeur de "vous" et la fatalité du "moi". Relisez ces lettres à nouveau et observez comment la meilleure des 2 suit de près l'appel de Marc Antoine, alors que l'autre est basée sur un appel différent.

Que vous écriviez une lettre de vente ou que vous prononciez un sermon ou que vous rédigez une annonce publicitaire ou un livre, suivez les mêmes principes employés par Marc Antoine dans son fameux discours.

**J'ai une grande
richesse qui ne peut
jamais m'être enlevée,
que je ne peux jamais
dissiper ni perdre à
cause des valeurs en
baisse ou des mauvais
investissements ; j'ai la
fortune d'être content
de mon sort dans la vie.**

Les méthodes et les moyens pour développer une personnalité magnétique

Concentrons-nous maintenant sur les méthodes et les moyens qui permettent de développer une personnalité magnétique.

Le premier élément essentiel d'une personnalité magnétique

Commençons par le premier élément essentiel qui est le caractère, car personne ne peut avoir une personnalité magnétique sans le fondement solide : un caractère positif.

Grâce au principe de la télépathie, vous “télégraphiez” la nature de votre caractère à ceux que vous rencontrez. C'est ce qui explique le fait que, parfois, vous avez “l'intuition” que la personne que vous venez de rencontrer n'est pas digne de confiance.

Vous pouvez avoir une belle apparence en portant des vêtements soignés et tendances, et en vous comportant d'une manière très agréable, mais s'il y a de l'avidité, de l'envie, de la haine, de la jalousie, de l'avarice et de l'égoïsme dans votre cœur, vous n'attirerez que ceux dont le caractère s'harmonise avec le vôtre. Qui se ressemble s'assemble ; vous pouvez donc être sûr d'attirer les gens qui ont une nature intérieure semblable à la vôtre.

Vous pouvez vous embellir d'un sourire artificiel qui dément vos sentiments et vous pouvez pratiquer l'art de serrer la main pour imiter parfaitement la poignée de main sincère ; mais, si ces manifestations extérieures d'une personnalité attirante sont dépourvues de ce facteur essentiel appelé la sincérité, elles repousseront plutôt que d'attirer.

Comment modeler votre caractère selon vos choix ?

Alors, comment former le caractère ?

La première étape dans la formation du caractère est l'autodiscipline rigoureuse.

Voici la formule qui vous permet de modeler votre caractère selon vos propres choix :

1. Sélectionnez ceux dont le caractère comporte les qualités que vous souhaitez intégrer dans le vôtre, puis appropriez-vous ces qualités à l'aide de l'autosuggestion.

Pour cela, créez, dans votre imagination, une table ronde et réunissez autour d'elle chaque soir les personnages des qualités que vous voulez acquérir. Ces qualités doivent être notées auparavant, dans un carnet, d'une manière claire et précise.

Puis, mettez-vous à affirmer et à vous suggérer, dans des mots francs et audibles, que vous développez en vous-même ces qualités que vous désirez.

Pendant ce temps, fermez les yeux et imaginez les personnages assis autour de votre table imaginaire.

2. À travers les principes décrits dans la leçon sur la Maîtrise de Soi, contrôlez vos pensées et animez votre esprit de pensées positives. Faites en sorte que la pensée dominatrice de votre esprit soit l'image de la personne que vous voulez devenir : la personne que vous construisez délibérément à l'aide de cette procédure.

Au moins une douzaine de fois par jour, quand vous avez quelques minutes pour vous, fermez les yeux et dirigez vos pensées vers les images des qualités que vous avez choisies de s'asseoir autour de votre table ronde imaginaire ; et éprouvez, avec une FOI SANS LIMITES, que vous ressemblez de plus en plus à ces images et donc à la personne que vous avez l'intention de devenir.

3. Trouvez au moins une personne par jour, et plus si possible, qui possède quelque bonne qualité digne de louange et complimentez-la. Rappelez-vous, cependant, que cela ne doit pas être une flatterie basse ou hypocrite. Elle doit être sincère.

Dites vos mots d'admiration d'un ton sérieux qui impressionnera les gens à qui vous vous adressez, puis, observez leur réaction. Pour eux, vous leur aurez donné un avantage de grande valeur, ainsi, vous aurez encore fait un pas dans le développement de l'habitude de rechercher et de trouver de bonnes qualités chez les autres.

Je n'insisterai jamais assez sur les effets de cette habitude de complimenter les autres ouvertement et avec enthousiasme, pour leurs bonnes qualités, car cette habitude vous récompensera immédiatement avec un sentiment de dignité et la gratitude des autres qui changeront l'ensemble de votre personnalité.

Ici encore, la loi de l'attraction apparaît, et ceux que vous complimentez verront en vous les qualités que vous voyez en eux.

Votre succès dans l'application de cette formule sera directement proportionnel à votre foi en sa fiabilité.

Non seulement je crois qu'elle est sûre, mais je le sais, parce que je l'ai utilisée avec succès et j'ai aussi appris aux autres à l'employer avec succès ; donc, j'ai le droit de vous promettre que vous atteindrez vous aussi le même succès.

En outre, à l'aide de cette formule, vous pouvez développer une personnalité attirante si rapidement que vous surprendrez tous ceux qui vous connaissent. Le développement d'une telle personnalité est entièrement sous votre propre contrôle, ce qui vous donne un avantage extraordinaire et en même temps vous rend responsable si vous échouez ou négligez l'application de ce privilège.

Pourquoi faut-il prononcer les suggestions à haute voix ?

J'aimerais maintenant vous expliquer pourquoi vous devriez prononcer à haute voix l'affirmation disant que vous développez les qualités que vous avez sélectionnées afin de développer une personnalité attirante.

Cette procédure a 2 effets désirables :

- D'abord, elle enclenche la vibration par laquelle la pensée qui soutient vos mots arrive dans votre subconscient où elle prend racine et croît jusqu'à devenir une grande force motrice dans vos activités physiques et extérieures, pour finalement transformer la pensée en réalité.

- Ensuite, elle développe en vous la capacité de parler avec force et conviction, ce qui vous conduira finalement à une grande compétence d'orateur. Quelle que soit votre vocation dans la vie, vous devriez être capable de rester debout et parler d'une manière convaincante, car c'est l'un des moyens les plus efficaces de développer une personnalité attirante.

Quel ton de voix une personnalité attirante doit-elle avoir ?

Mettez du sentiment et de l'émotion dans vos mots quand vous parlez, et développez un ton de voix fort et grave. Si votre voix a tendance à être aiguë, adoucissez-la jusqu'à ce qu'elle soit douce et plaisante. Vous ne pouvez jamais exprimer une personnalité

attirante avec une voix aiguë ou perçante. Vous devez cultiver votre voix jusqu'à ce qu'elle devienne rythmée et agréable à l'oreille.

Il faut développer la capacité de parler avec force et conviction

Rappelez-vous que la parole est la principale méthode d'exprimer votre personnalité. C'est pour cette raison que vous avez vraiment intérêt à cultiver un style à la fois vigoureux et agréable.

Je ne me rappelle d'aucune personnalité attirante qui ne soit capable de s'exprimer avec force et conviction. Étudiez les grands hommes et les grandes femmes d'aujourd'hui, où que vous les trouviez, et observez le fait significatif que plus ils sont importants, plus ils sont efficaces dans leur capacité à parler avec force.

Étudiez les figures remarquables du passé dans la politique et dans l'habileté politique, et vous constaterez que ceux qui ont eu le plus de succès sont ceux qui avaient été connus pour leur capacité à parler avec force et conviction.

Dans le domaine des affaires, de l'industrie et des finances, il est aussi important que les plus grands leaders soient des hommes et des femmes qui possèdent ce don d'orateur.

En réalité, personne ne peut espérer devenir un grand leader sans développer la capacité de parler avec force et conviction.

Il est possible qu'un vendeur ne donne jamais de discours public. Néanmoins, il aura des avantages s'il développe la capacité de le faire, parce que cette capacité renforce son talent de parler d'une manière convaincante dans une conversation ordinaire.

**L'enthousiasme est le
moteur de l'âme.
Gardez-le remonté et
vous ne manquerez
jamais d'obtenir ce dont**

**vous avez vraiment
besoin.**

Résumé des principaux facteurs qui entrent dans le développement d'une personnalité attirante

Nous allons maintenant résumer les principaux facteurs qui entrent dans le développement d'une personnalité attirante :

1. Prenez l'habitude de vous intéresser aux autres et chargez-vous de trouver leurs bonnes qualités et d'en parler dans de bons termes.

2. Développez la capacité de parler avec force et conviction, à la fois dans les conversations ordinaires et les réunions publiques où vous devez employer plus de volume.

3. Adoptez un style vestimentaire adéquat à la personne que vous voulez devenir et au travail dans lequel vous êtes engagé.

4. Développez un caractère positif à l'aide de la formule décrite dans cette leçon.

5. Apprenez comment serrer la main afin d'exprimer votre enthousiasme et votre sentiment de chaleur à travers cette forme de salut.

6. Attirez les autres à vous en vous rendant attirant pour eux.

7. Rappelez-vous que votre seule limite est celle que VOUS créez dans VOTRE PROPRE esprit.

Ces 7 points couvrent les plus importants facteurs qui entrent dans le développement d'une personnalité attirante, mais c'est évident qu'une telle personnalité ne se développera pas toute seule. Elle se développera, si vous vous soumettez à la discipline qui y est décrite, avec une ferme détermination de vous transformer en la personne que vous désirez être.

En étudiant cette liste de 7 facteurs importants, je vous invite à diriger votre attention sur le deuxième et le quatrième car ce sont les plus importants.

Quel est le plus grand avantage de ceux qui ont un caractère positif ?

Si vous cultivez ces pensées positives, ces sentiments, et actions qui forment le caractère positif, et si vous apprenez à vous exprimer avec force et conviction, vous aurez développé une personnalité attirante, car nous verrons que les autres qualités déjà soulignées apparaîtront à la suite de cette réalisation.

La personne qui a un caractère positif bénéficie d'un grand pouvoir d'attraction, et ce pouvoir se manifeste à travers des sources visibles et invisibles. Au moment où vous êtes tout près d'une telle personne, même si elle ne prononce aucun mot, l'influence "du pouvoir invisible à l'intérieur" se fait sentir.

Toute transaction "louche" dans laquelle vous vous engagez, toute idée négative que vous concevez et tout acte destructif auquel vous vous livrez, détruisent ce "quelque chose de subtil" à l'intérieur de vous qui est connu comme caractère.

"Il y a des aveux complets dans nos regards, dans nos sourires, dans nos salutations, et dans notre façon de serrer la main des autres. Son péché le barbouille et gâte toute sa bonne impression. Les hommes ne savent pas pourquoi ils n'ont pas confiance en lui, ils savent tout simplement qu'ils ne peuvent pas lui faire confiance. Son vice est présent dans son regard, rabaisse sa joue, pince son nez et écrit "Ô, imbécile ! Imbécile !" sur le front d'un roi." (Emerson.)

Quels sont les avantages de ceux qui ont acquis l'art d'être agréable ?

Maintenant, j'aimerais attirer votre attention sur le premier des 7 facteurs qui entre dans le développement d'une personnalité attirante. Vous avez remarqué que tout au long de cette leçon, je

suis entré dans beaucoup de détails pour vous montrer les avantages matériels d'être agréable envers les autres.

Pourtant, le plus grand avantage de tous reste lié non à la possibilité du gain monétaire ou matériel que cette habitude offre, mais à l'effet embellissant qu'elle a sur le caractère de tous ceux qui la pratiquent.

Acquérez l'habitude de vous rendre agréable et vous obtiendrez des bénéfiques matériels et mentaux, car vous ne serez jamais aussi heureux qu'au moment où vous saurez que vous rendez les autres heureux.

Cessez d'être maussade et éloignez-vous des gens difficiles qui vous engagent dans des arguments inutiles !

Retirez les lunettes de soleil à travers lesquelles vous voyez ce que vous croyez être "le bleu" de la vie, et admirez plutôt la lumière du soleil de l'amitié. Jetez votre marteau et cessez de frapper, car vous devez certainement savoir que les grands prix de la vie appartiendront aux constructeurs et non aux destructeurs.

L'homme qui construit une maison est un artiste ; l'homme qui la démolit est un casseur. Si vous avez un grief, le monde écouterait vos "délires" mordants, à condition qu'il ne "s'y attende pas" ; mais, si vous avez un message d'amitié et d'optimisme, le monde vous écouterait parce qu'il le veut.

Une personne qui se plaint tout le temps ne peut développer une personnalité attirante !

L'art d'être agréable, ce simple trait qui est le fondement même du succès de toutes les ventes.

Je préfère faire 8 kilomètres en voiture pour acheter de l'essence que je peux acheter à une distance de 2 blocs de mon garage parce que l'homme qui gère la station est un artiste, il se charge d'être toujours agréable. J'y vais, non pas parce qu'il a de l'essence moins chère, mais parce que j'aime l'effet vivifiant de sa personnalité attirante !

J'achète mes chaussures dans le même magasin depuis des années, non pas parce que je ne peux trouver ce que je veux ailleurs, au même prix, mais parce que le directeur de ce magasin a

une personnalité attirante. Pendant qu'il me met les chaussures que je voudrais essayer, il se charge aussi de me parler de sujets liés étroitement à mon cœur.

J'ai choisi de placer tout mon argent dans une banque qui se trouve un peu plus loin de mon bureau et de mon habitation, non pas parce qu'il n'y a pas d'autres bonnes banques plus proches, mais parce que tous les employés de cette banque se chargent d'être agréables. Même quand mon compte était petit, ils m'accueillaient comme s'il était grand.

J'admire beaucoup John D. Rockefeller Jr., non pas parce qu'il est le fils de l'un des plus riches hommes du monde, mais pour la meilleure raison qu'il ait acquis, lui aussi, l'art d'être agréable.

Dans la petite ville de Lancaster, en Pennsylvanie, vit M. T. Garvin, un marchand plein de succès. Je fais des centaines de kilomètres pour lui rendre visite, non pas parce qu'il est un marchand riche, mais parce qu'il se charge d'être agréable. Je n'ai aucun doute que sa réussite matérielle est étroitement liée à cet art noble de l'amabilité qu'il a acquis.

J'ai dans la poche de ma veste un stylo-plume Parker, ma femme et mes enfants ont également des stylos de la même marque, non pas parce qu'il n'y a pas d'autres bons stylos, mais parce que j'ai été attiré par George S. Parker grâce à son habitude d'être agréable.

Ma femme est abonnée à un seul magazine de décoration, non pas parce que les autres magazines similaires sont nuls, mais parce que nous avons été impressionnés par son rédacteur qui avait lui aussi acquis l'art d'être agréable.

Si vous avez beaucoup de mal à trouver le domaine de vos rêves ou si vous devez faire un travail pénible pour survivre, prenez un moment de réflexion et remarquez que des hommes et des femmes ont réussi parce qu'ils ont acquis l'art d'être agréable.

Vous pouvez amasser de l'argent, pour un certain temps, par cruauté et à la dérobée ; vous pouvez accumuler plus de biens que vous n'en avez besoin, par la force pure et la stratégie rusée, sans prendre le temps ou la peine d'être agréable, mais, tôt ou tard, vous

arriverez à ce point où vous sentirez les affres du remord et le vide de votre sac bien rempli.

Méditez sur l'histoire de Napoléon qui a toujours utilisé la force

Je ne peux jamais penser au pouvoir, à la position ou à la richesse, obtenus par la force, sans partager très profondément le sentiment exprimé par un homme, dont je n'ose pas prononcer le nom, lorsqu'il se tenait devant la tombe de Napoléon :

“Un jour, je me tenais devant la tombe de Napoléon – une tombe magnifique dorée et presque digne d'un dieu mort – et je regardais le sarcophage en marbre rare où reposaient les cendres de cet homme agité. Je me suis penché sur la balustrade et j'ai pensé à la carrière du plus grand soldat du monde contemporain.

“Je l'ai vu à Toulon. Je l'ai vu marcher sur les rives de la Seine contemplant le suicide. Je l'ai vu réprimer la foule dans les rues de Paris. Je l'ai vu à la tête de l'armée en Italie. Je l'ai vu traverser le pont de Lodi, le tricolore à la main. Je l'ai vu en Égypte, dans l'ombre des pyramides. Je l'ai vu conquérir les Alpes et mêler les aigles de France avec les aigles des rochers escarpés. Je l'ai vu à Marengo, à Ulm et à Austerlitz. Je l'ai vu en Russie, quand l'infanterie de la neige et la cavalerie de la nature ont mis en déroute ses légions comme les feuilles fanées de l'hiver. Je l'ai vu à Leipzig, défait et ravagé – mené par un million de baïonnettes vers Paris, empoigné comme ne bête sauvage – exilé sur l'île d'Elbe.

“Je l'ai vu s'échapper et reprendre l'empire par la force de son génie. Je l'ai vu sur le champ épouvantable de Waterloo, où la chance et le sort se sont alliés pour briser la fortune de cet ancien empereur. Et je l'ai vu à Sainte Hélène, les mains croisées au dos, en train de regarder la mer triste et solennelle.

“J'ai pensé aux veuves et orphelins qu'il avait laissés, aux larmes qu'on avait versées pour sa gloire, et à la seule femme qui l'ait jamais aimé et qu'il avait éloignée de son cœur par la main froide de l'ambition.

“Et je me suis dit que j’aurais aimé mieux être un paysan français et porter des chaussures en bois ; j’aurais aimé mieux vivre dans une cabane avec une vigne au-dessus ma porte et des raisins qui seraient devenus pourpres sous les caresses amoureuses du soleil d’automne ; j’aurais aimé mieux être ce pauvre paysan, avec ma femme à côté tricotant au soleil couchant, mes enfants sur les genoux et leurs bras autour de moi ; j’aurais aimé mieux être cet homme et j’aurais aimé mieux descendre dans le silence muet de la poussière sans rêves que d’avoir été cette personne impériale de la force et du meurtre, connue sous le nom du Grand Napoléon.”

**Personne n’a le droit de
mettre à rude épreuve
une amitié pour voir ce
qui pourrait s’avérer être
insupportable pour cet
ami.**

Comme conclusion à cette leçon, je vous laisse méditer sur cette dissertation immortelle concernant un homme qui s’est toujours servi de l’épée et de la force dans sa vie, et qui est mort d’une mort ignoble, qui a été un maudit aux yeux de ses semblables, une plaie à la mémoire de la civilisation, un échec parce qu’il n’a pas acquis l’art d’être agréable ! Parce qu’il n’a pas su ou n’a pas voulu subordonner son égo pour le bien de ses hommes.

11 - La pensée claire

LA PENSÉE CLAIRE

Par des suggestions pleines de tact, il est excusable de faire part à vos amis de vos besoins, mais prenez soin de ne pas leur demander carrément leur aide si vous voulez préserver leur amitié.

LA PENSÉE CLAIRE

“Vous pouvez le faire si vous croyez que vous le pouvez !”

Cette leçon est à la fois la plus importante, la plus intéressante et la plus difficile de tout ce cours sur les Lois du Succès.

Elle est importante parce qu'elle traite d'un principe qui se répète tout au long de ce cours. Elle est intéressante pour la même raison. Elle est difficile à présenter parce qu'elle poussera l'étudiant moyen bien au-delà des limites de ses expériences habituelles, vers un univers de la pensée qu'il n'a peut-être pas l'habitude d'explorer.

1. D'abord, ayez l'esprit ouvert

Étudiez cette leçon avec l'esprit ouvert, sinon vous raterez tous les points-clés de ce cours sans lesquels vous ne pourrez jamais parfaire votre Temple du Succès.

Cette leçon vous apprendra une conception de la pensée qui vous amènera loin au-dessus du niveau où vous vous êtes élevé.

La plupart d'entre nous ne croient pas ce que nous ne pouvons comprendre. Comme je suis conscient de cette tendance humaine, je vous conseille de ne pas vous enfermer même si vous ne saisissez pas tout le contenu de cette leçon dès la première lecture.

Pendant des milliers d'années, les hommes ont construit des bateaux en utilisant du bois uniquement. Ils ont utilisé du bois parce qu'ils croyaient que c'était la seule matière qui flotterait, mais aussi parce qu'ils n'avaient pas assez avancé dans leur processus cognitif pour comprendre le fait que l'acier flotte aussi et qu'il est de loin supérieur au bois en ce qui concerne la construction des bateaux.

Ils ne savaient pas que tout ce qui est plus léger que la quantité d'eau déplacée peut flotter, et, avant d'apprendre cette grande vérité, ils ont continué à construire des bateaux en bois.

Avant, la plupart des gens pensaient que seuls les oiseaux pouvaient voler, mais à présent, nous savons tous que l'homme peut non seulement égaler le vol des oiseaux mais aussi le dépasser.

Il y a longtemps, les hommes ne savaient pas que le grand vide connu sous le nom de l'air est plus vivant et plus sensible que toute autre chose sur terre. Ils ne savaient pas qu'un mot prononcé à haute voix pourrait voyager à travers l'éther avec la vitesse d'un éclair, sans l'aide de câbles.

Comment pouvaient-ils le savoir alors que leur esprit n'avait pas été suffisamment ouvert pour leur permettre de comprendre tout cela ?

Le but de cette leçon est justement de vous aider à ouvrir et à élargir votre esprit de façon à ce que vous soyez capable de penser d'une manière claire, car cette ouverture d'esprit vous ouvrira aussi une porte qui conduit vers toute la force nécessaire pour parfaire votre Temple du Succès.

1. À qui s'adresse cette leçon ?

Dans les autres leçons de ce cours, nous traitons des principes que tout le monde peut aisément comprendre et appliquer. Ces principes sont présentés de façon à ce qu'ils mènent au succès mesuré en euros. Cela semble nécessaire étant donné que, pour la plupart des gens, le mot succès rime avec le mot argent.

Ainsi, la majorité des leçons de ce cours ont été écrites pour ceux qui considèrent que le succès se limite à la richesse matérielle.

Que ceux qui se contentent d'atteindre ce niveau puissent le faire, mais il y en a d'autres certainement qui veulent monter plus haut sur l'échelle à la recherche du succès qui se mesure différemment qu'en euros, et c'est spécialement pour eux que cette leçon et les leçons sur La Concentration, La Coopération, L'Échec, La Tolérance et La Règle d'Or sont écrites.

1. Les 2 principes de bases à respecter

La pensée claire comporte 2 principes de base que tous ceux qui veulent l'appliquer doivent respecter :

1. Pour penser d'une manière claire, vous devez séparer les faits des simples informations. Il y a beaucoup d' "informations" à votre disposition qui ne sont pas basées sur des faits.

2. Vous devez séparer les faits en 2 catégories : les faits importants et les faits futiles ou les faits pertinents et les faits impertinents.

C'est de cette manière seulement que vous pouvez arriver à penser clairement.

Tous les faits que vous pouvez utiliser pour atteindre votre objectif précis sont importants et pertinents ; tous ceux que vous ne pouvez pas utiliser sont futiles et impertinents.

Certains négligent de faire cette distinction, et c'est principalement pour cette raison qu'il y a une grande différence entre les gens même s'ils semblent avoir les mêmes capacités et ont eu les mêmes opportunités.

Observez votre cercle de connaissances et vous trouverez une ou plusieurs personnes qui n'ont pas eu de grandes opportunités comme vous, qui ne semblent pas avoir plus d'aptitude que vous –

qui sont peut-être moins habiles que vous – mais qui ont atteint un succès bien plus grand.

Et vous vous demandez pourquoi !

Cherchez bien et vous découvrirez que tous ces gens ont acquis l'habitude de combiner et d'utiliser des faits importants liés à leur domaine d'activité. Loin de travailler plus que vous, ils travaillent peut-être moins et plus facilement.

Comme ils ont appris le secret de séparer les faits importants des faits futiles, ils se sont fournis une sorte de pivot et un levier à l'aide desquels ils peuvent avancer avec beaucoup moins d'effort que vous.

Celui qui forme l'habitude de focaliser son attention sur les faits importants sur lesquels il bâtit son Temple du Succès acquiert un pouvoir qui peut être comparé à un marteau ayant une force de 10 tonnes !

Si cette comparaison vous semble élémentaire, vous devez vous rappeler que certains étudiants de ce cours n'ont pas encore acquis la capacité de penser en termes plus complexes, ainsi, essayer de les forcer à le faire serait les laisser à la traîne sans aucun espoir d'avancer.

1. Pourquoi faut-il faire la distinction entre faits et simples informations ?

Afin que vous puissiez comprendre l'importance de faire la distinction entre faits et simples informations, étudiez les gens qui se laissent guider entièrement par ce qu'ils entendent, qui se laissent influencer par tous les commérages, qui acceptent sans analyser tout ce qu'ils lisent dans les journaux et qui jugent les autres à travers ce que leurs ennemis et concurrents disent à leur propos.

Dans votre cercle d'amis, choisissez une personne de ce type à qui vous allez penser pendant que vous étudiez ce sujet.

Remarquez que cette personne commence généralement ses conversations avec des mots du genre : “J’ai appris dans les journaux que” ou “ils disent que”.

Par contre, le penseur clair sait que les reportages des journaux ne sont pas toujours exacts et que la plupart du temps, ce qu’ils disent” comporte plus de mensonge que de vérité.

Si vous faites partie de ceux qui disent tout le temps “j’ai appris dans les journaux que” ou “ils disent que”, vous avez encore un long chemin à faire avant de devenir un penseur clair.

Bien sûr, beaucoup de vérités et de nombreux faits circulent sous forme de commérages ordinaires et de reportages de journaux, mais en aucun moment, le penseur clair n’accepte sans analyse tout ce qu’il voit et entend.

Je vais mettre un accent particulier sur ce point parce qu’il représente les rochers et les récifs contre lesquels tant de gens se heurtent et s’enfoncent dans la défaite de l’océan sans fond de fausses conclusions.

**Le grand Edison a échoué
10 000 fois avant qu’il ait
perfectionné l’ampoule
électrique. Ne vous
découragez pas et
n’abandonnez pas si vous
échouez 1 ou 2 fois avant
de trouver les plans qui
marchent.**

1. L'importance de la loi de la preuve

Dans une procédure judiciaire, il existe un principe que l'on appelle "la loi de la preuve" dont l'objectif est de rassembler tous les faits. Tout juge peut juger avec justice toutes les personnes concernées s'il dispose des faits sur lesquels baser son jugement, mais, il peut détruire des innocents s'il contourne la loi de la preuve et tire une conclusion ou émet une décision fondée sur des informations inexactes.

La loi de la Preuve varie en fonction du sujet et des circonstances avec lesquels elle est utilisée, mais, à défaut de ce que vous considérez être des faits, vous pouvez former vos jugements à l'aide de l'hypothèse que seules les preuves qui vous sont disponibles et servant vos propres intérêts sans nuire aux autres sont basées sur des faits.

C'est un point crucial et important dans cette leçon. Vous ne devez pas le traiter à la légère. Beaucoup de gens prennent, consciemment ou non, les informations pour des faits et font une chose ou s'abstiennent de la faire pour la seule raison que cette action est dans leur intérêt, sans analyser si elle interfère ou non avec les droits des autres.

C'est absolument regrettable mais il est vrai que la plupart des réflexions actuelles, loin d'être exactes, sont basées uniquement sur l'opportunisme.

Combien y a-t-il de gens "honnêtes" quand cela est profitable pour eux, mais qui trouvent des quantités de faits (?) pour justifier leurs choix malhonnêtes quand cette voie leur semble plus avantageuse.

Vous connaissez sans doute des gens de ce genre.

1. La règle adoptée par le penseur clair

Le penseur clair adopte une règle précise qui le guide et qu'il respecte continuellement, qu'elle le conduise toujours à un avantage immédiat ou qu'elle le mène de temps en temps vers l'ennui (comme ce sera sans doute le cas).

Le penseur clair traite des faits quelle que soit la façon dont ceux-ci affectent ses propres intérêts, car il sait qu'en fin de compte, cette politique le mènera au sommet et l'aidera à atteindre ses objectifs dans la vie.

Il comprend le bien-fondé de la philosophie que le vieux philosophe Crésus avait en tête lorsqu'il disait :

“Il y a une roue sur laquelle les affaires des gens tournent et son mécanisme empêche que chaque personne ait toujours de la chance.”

Le penseur clair n'a qu'une seule règle de conduite dans ses relations avec ses semblables. Il respecte et applique loyalement cette règle aussi bien quand il se heurte à un échec temporaire que lorsqu'il obtient un avantage important ; car il sait que par la loi de la moyenne, dans un temps futur, il obtiendra plus que tout ce qu'il a perdu.

Préparez-vous à comprendre que devenir un penseur clair requiert un caractère loyal et inébranlable, vous pouvez voir que c'est dans cette optique que va le raisonnement de cette leçon.

Il y a, certes, des pénalités temporaires liées à la pensée claire, on ne peut pas nier ce fait ; mais, bien que cela soit vrai, il est tout aussi vrai que la récompense de compensation, dans l'ensemble, est largement supérieure à tout ce que vous pourriez payer comme pénalité.

1. Comment chercher des faits ?

Quand on cherche des faits, il est souvent nécessaire de les rassembler par la seule source des connaissances et de l'expérience des autres.

Il devient ensuite nécessaire d'examiner attentivement les éléments de preuves présentés et la personne qui en est la source. Et lorsque les preuves sont d'une telle nature qu'elles affectent l'intérêt du témoin qui les a fournies, il vaut mieux les scruter en détail car les témoins ayant un intérêt pour les preuves qu'ils apportent tombent souvent dans la tentation de les colorier et de les transformer pour protéger leurs propres intérêts.

Si une personne calomnie une autre, on devrait accepter ses remarques si elles sont pertinentes, mais avec au moins un petit grain de doute, car c'est une tendance humaine commune de ne trouver que du mal chez ceux qu'on déteste.

Celui qui a réussi à atteindre un certain degré de pensée claire lui permettant de parler de son ennemi sans exagérer ses erreurs et sans minimiser ses qualités est une exception et non pas la règle.

Des gens très compétents ne se sont pas élevés au-dessus de cette habitude vulgaire et autodestructive de rabaisser leurs ennemis et concurrents.

1. Méfiez-vous des calomniateurs qui veulent toujours détruire

Je voudrais attirer votre attention sur cette tendance commune et la souligner autant que possible parce qu'elle est vraiment fatale pour la pensée claire.

Avant de devenir un penseur clair, vous devez d'abord comprendre et admettre le fait qu'au moment où un homme ou une femme commence à assumer une fonction importante dans un domaine de la vie, les calomniateurs émettent aussitôt des "rumeurs" et des réflexions subtiles à son endroit.

Peu importent les qualités d'une personne et les services qu'elle rendrait au monde, elle ne pourra échapper aux remarques de ces gens malencontreux qui se plaisent à détruire au lieu de construire.

Les ennemis politiques de Lincoln ont fait circuler un rapport disant qu'il vivait avec une femme de couleur.

Les ennemis politiques de Washington ont fait circuler un rapport similaire à son propos.

Étant donné que Lincoln et Washington étaient tous les 2 originaires du sud des États-Unis, ce rapport était sans doute considéré par ceux qui l'avaient publié comme étant le plus approprié et le plus dégradant possible.

Mais nous ne devons pas remonter si loin dans l'histoire pour trouver des preuves sur ce propos de nature diffamatoire, car ces gens sont allés encore plus loin en suggérant que le président Harding avait des racines noires.

Quand Woodrow Wilson est revenu de Paris avec ce qu'il considérait comme plan solide pour abolir la guerre et résoudre les différends internationaux, tous sauf le penseur clair auraient pu croire, selon les "on-dit", qu'il était le mélange de Néron et de Judas l'Iscaïote. Les petits politiciens, les politiciens bon marché, les politiciens intéressés et les simples ignorants irréfléchis, ont formé un seul groupe puissant pour détruire le seul homme dans l'histoire du monde qui ait proposé un plan pour abolir la guerre.

Les calomniateurs ont tué Harding aussi bien que Wilson – ils les ont assassinés par des mensonges malveillants. Ils en ont fait de même avec Lincoln, seulement d'une manière plus spectaculaire, en incitant un fanatique à accélérer sa mort avec une balle.

La présidence et la politique ne sont pas les seuls domaines où le penseur clair doit faire attention face au groupe des "calomniateurs".

Au moment où une personne commence à se faire une place dans le monde de l'industrie ou des affaires, ce groupe devient actif.

Si quelqu'un fabrique un meilleur produit que celui de son voisin, le monde bâtira un chemin jusqu'à sa porte ; et parmi la foule, il y aura certainement des gens qui viendront non pas pour le féliciter mais pour le condamner et pour détruire sa réputation.

Le regretté John H. Patterson, président de la compagnie National Cash Register, est un exemple remarquable de ce qui

pourrait arriver à quelqu'un qui construit une meilleure caisse enregistreuse que celle de son voisin, mais, dans l'esprit du penseur clair, il n'y a aucune preuve qui soutienne les rapports vicieux que les concurrents de M. Patterson faisaient circuler à son propos.

Quant à Wilson et Harding, nous ne pouvons juger que la perception qu'en aura la postérité à partir de la manière dont elle a immortalisé les noms de Lincoln et de Washington. Seule la vérité perdure. Tout le reste doit disparaître avec le Temps.

L'objectif de ces références est d'attirer votre l'attention sur le fait que les "on-dit" doivent toujours être soumis à une analyse détaillée surtout lorsqu'ils sont d'une nature négative ou destructive.

Il n'y a aucun mal à accepter comme faits des rumeurs constructives, mais avant d'accepter leurs opposés, il faut d'abord les soumettre à une inspection la plus approfondie possible avec les moyens de l'application de la loi de la preuve.

Vous êtes bien sur la route vers le succès si vous avez une conception si vive de la vie que vous n'élaborez jamais un plan qui prévoit la sollicitation d'une autre personne pour faire quelque chose qui ne lui apporte pas un avantage correct en échange du service que vous lui demandez.

1. Ne sous-estimez pas les qualités de vos concurrents

En tant que penseur clair, vous avez à la fois le privilège et le devoir d'utiliser des faits, même si vous devez vous éloigner de votre chemin pour les obtenir.

Si vous vous laissez contrôler par les diverses informations qui attirent votre attention, vous ne deviendrez jamais un penseur clair ; et si vous ne pensez pas d'une manière claire, vous ne pourrez pas être sûr d'atteindre un jour votre objectif principal.

Beaucoup de gens ont échoué parce qu'ils ont sous-estimé les qualités de leurs ennemis ou concurrents, à cause de leurs préjugés et de leur haine. Le penseur clair voit les faits – et non pas l'illusion des préjugés, de la haine et de l'envie.

Un penseur clair doit être comme un bon sportif – assez honnête (au moins avec lui-même) pour chercher les qualités ainsi que les défauts des autres, car on a de bonnes raisons pour supposer que tout le monde a quelques qualités.

“Je ne crois pas que je puisse me permettre de décevoir les autres – Je sais que je ne peux pas me permettre de me décevoir moi-même !”

Ceci est le slogan du penseur clair.

1. Travaillez avec des faits importants pour être vraiment efficace

En supposant que ces “indications” suffisent pour imprégner dans votre esprit l'importance de la recherche de faits jusqu'à ce que vous soyez raisonnablement sûr de les avoir trouvés, nous allons traiter la question de l'organisation, du classement et de l'utilisation de ces faits.

Observez une fois de plus votre cercle d'amis et trouvez quelqu'un qui semble accomplir davantage de choses que ses collègues avec moins d'effort. Étudiez-le et vous découvrirez que c'est un stratège qui avait appris comment organiser les faits de sorte qu'ils lui apportent de l'aide selon la Loi des Revenus Croissants décrite dans une autre leçon.

Celui qui sait qu'il travaille avec des faits accomplit sa tâche avec un sentiment de confiance qui lui permet d'éliminer la procrastination, l'hésitation ou l'attente d'être sûr de ses décisions. Il sait à l'avance quel sera le résultat de ses efforts, alors, il avance plus rapidement et accomplit plus de choses que celui qui doit "analyser son chemin" parce qu'il n'est pas sûr de travailler avec des faits.

Celui qui a pris l'habitude de rechercher des faits comme la base de sa pensée a parcouru un long chemin vers le développement de la pensée claire, mais celui qui a appris comment séparer les faits importants des faits futiles est allé encore plus loin.

Ce dernier peut être comparé à celui qui utilise un grand marteau et accomplit d'un seul coup ce que le premier fait à l'aide d'un petit marteau et par 10.000 coups.

1. Exemples de grands hommes qui ont su exploiter les faits importants

Analysons brièvement quelques hommes qui ont décidé de traiter des faits importants et pertinents liés à leur travail.

Si ce cours n'avait pas été adapté aux besoins pratiques des hommes et des femmes du monde du travail actuel, nous aurions dirigé votre attention sur les grands hommes du passé – Platon, Aristote, Épictète, Socrate, Salomon, Moïse et Jésus-Christ – et vers leur habitude de traiter des faits. Mais nous pouvons trouver des exemples plus proches de notre génération pour expliquer ce point particulier.

Puisque nous vivons à une époque où l'argent est considéré comme la preuve la plus concrète du succès, nous allons étudier un homme qui en a amassé plus que n'importe qui dans l'histoire du monde : J. D. Rockefeller.

M. Rockefeller avait une qualité qui se distinguait plus que toutes les autres, comme une étoile brillante : l'habitude de s'occuper uniquement des faits pertinents liés à son travail.

Quand il était jeune (un jeune homme très pauvre en effet), M. Rockefeller avait défini comme objectif principal d'accumuler une grande fortune.

Nous n'allons pas analyser en détail la méthode qu'il a utilisée pour accumuler sa fortune. Nous allons juste souligner que sa qualité la plus marquée était son insistance de baser sa philosophie d'entreprise sur des faits.

Il y en a qui disent que M. Rockefeller n'a pas toujours été juste avec ses concurrents. Cela peut ou non être vrai (puisque nous sommes des penseurs exacts, nous ne toucherons pas ce point), mais personne (ni même ses concurrents) n'a jamais accusé M. Rockefeller d'avoir émis des jugements irréfléchis ou d'avoir sous-estimé la force de ses concurrents.

Non seulement il reconnaissait les faits liés à ses affaires, où et quand il les trouvait, mais en plus il s'appliquait à les rechercher lui-même jusqu'à ce qu'il soit certain de les avoir trouvés.

Thomas A. Edison est un autre exemple de personnalité devenue importante grâce à l'organisation, au classement et à l'utilisation de faits pertinents. M. Edison s'est appuyé dans son travail sur les lois naturelles, alors il a dû être sûr de ses faits avant de maîtriser ces lois.

Chaque fois que vous appuyez sur un bouton pour allumer ou éteindre la lumière, rappelez-vous que cela est possible grâce à la capacité d'Edison à organiser des faits pertinents.

Chaque fois que vous écoutez un CD, n'oubliez pas que M. Edison était celui qui l'a rendu réalité grâce à son habitude persistante de traiter des faits pertinents.

Chaque fois que vous voyez un film, rappelez-vous que c'est le résultat de l'habitude d'utiliser des faits importants et pertinents de M. Edison.

Dans le domaine de la science, les faits pertinents sont des instruments avec lesquels les scientifiques travaillent.

Les simples informations et les rumeurs n'ont eu aucune valeur pour M. Edison. S'il avait travaillé avec – comme le font des millions de personnes – il aurait gaspillé toute sa vie.

Les rumeurs n'auraient jamais pu produire l'ampoule électrique, le phonographe ou le film, et si c'était le cas, le phénomène aurait été un "accident."

Dans cette leçon, nous essayons de vous former à éviter les "accidents".

1. Qu'est-ce qui constitue un fait important et pertinent ?

À présent, le problème est de savoir ce qui constitue un fait important et pertinent.

La réponse dépend entièrement de ce qui constitue votre objectif principal précis dans la vie, car un fait important et pertinent est tout fait que vous pouvez utiliser pour atteindre cet objectif et qui n'interfère pas avec les droits des autres.

Tous les autres faits sont superflus et sont peu importants la plupart du temps.

Néanmoins, vous pouvez travailler tout aussi dur pour organiser, classer et utiliser des faits futiles et sans importance, mais vous n'accomplirez pas grand-chose.

1. La Pensée Créatrice

Jusqu'à présent, nous n'avons parlé que d'un seul facteur de la pensée claire, celui basé sur le raisonnement déductif.

C'est peut-être le moment où certains étudiants de ce cours devront se concentrer sur les termes qui ne leur sont pas familiers, car nous allons maintenant parler de la pensée qui fait beaucoup plus que recueillir, organiser et combiner les faits.

Appelons-la la pensée créatrice !

Pour que vous puissiez comprendre pourquoi on l'appelle la pensée créatrice, il est nécessaire d'étudier brièvement le processus d'évolution à travers lequel l'homme qui pense a été créé.

1. Les étapes d'évolution de l'homme qui pense

L'homme qui pense a été longtemps sur la voie de l'évolution et il a parcouru un très long chemin. Pour citer les mots du juge T. Troward (dans "Le Mystère et la Signification de la Bible"), "l'homme perfectionné est le sommet de la Pyramide Évolutive et ce par une séquence nécessaire."

Suivons les traces de l'homme qui pense à travers les 5 étapes évolutives par lesquelles nous pensons qu'il est passé, en commençant par le primitif :

1. La Période Minérale. Ici nous trouvons la vie dans sa forme la plus élémentaire, immobile et inerte ; une masse de substances minérales qui n'a pas la force de bouger.

2. Puis vient la Période Végétale. Ici nous trouvons la vie sous une forme plus active, avec assez d'intelligence pour cueillir de la nourriture, grandir et se reproduire, mais encore incapable de se déplacer.

3. Ensuite vient la Période Animale. Ici nous trouvons la vie sous une forme encore plus élevée et plus intelligente, avec la capacité de passer d'un endroit à un autre.

4. Après arrive la Période Humaine ou Période de l'Homme qui Pense, où nous trouvons la vie dans son état le plus connu et le plus

élevé, parce que l'homme peut penser et parce que la pensée est la plus haute forme d'énergie organisée.

En ce qui concerne la pensée, l'homme ne connaît pas de limites. Il peut envoyer ses pensées vers les étoiles à la vitesse de l'éclair. Il peut recueillir des faits et les réunir dans des combinaisons nouvelles et différentes. Il peut créer des hypothèses et les traduire en réalité physique par la pensée. Il peut raisonner à la fois d'une façon inductive et déductive.

5. Enfin, vient la Période Spirituelle. À ce niveau, les formes de vie inférieures décrites dans les 4 périodes mentionnées précédemment se réunissent et deviennent une nature infinie. À ce stade, l'homme qui pense s'est développé et s'est élevé jusqu'à projeter sa capacité de penser dans une intelligence infinie.

Pour l'instant, l'homme qui pense n'est encore qu'un enfant dans cette cinquième période, car il n'a pas encore appris comment utiliser cette intelligence infinie appelée "Esprit".

En plus, avec quelques rares exceptions, l'homme n'a pas encore reconnu la pensée comme le lien qui lui donne accès au pouvoir de l'intelligence infinie.

Ces exceptions ont été des hommes comme Moïse, Salomon, Jésus-Christ, Platon, Aristote, Socrate, Confucius et un nombre relativement restreint d'autres hommes de ce type.

Depuis leur époque, beaucoup ont découvert partiellement cette grande vérité ; mais, la vérité elle-même est aussi disponible aujourd'hui qu'elle l'était à cette époque-là.

**Les qualités d'un vendeur
consistent en grande partie
à CONNAÎTRE et à
MONTRER à l'acheteur
potentiel les vrais mérites**

**des biens ou des services
qu'il essaie de vendre.**

1. L'intelligence infinie

Pour utiliser la pensée créatrice, il faut travailler en grande partie sur la foi qui est la raison principale pour laquelle la plupart d'entre nous ne se livrent pas à ce genre de pensée.

Le plus ignorant peut penser en termes de raisonnement déductif, dans le cadre des questions d'ordre purement physique et matériel, mais le fait de faire un pas de plus et de penser en termes d'intelligence infinie est une autre question.

L'homme moyen est complètement perdu dès qu'il arrive au-delà de ce qu'il peut comprendre à l'aide de ses 5 sens physiques – la vue, l'ouïe, le toucher, l'odorat et le goût.

L'intelligence infinie ne fonctionne avec aucun de ces sens et nous ne pouvons demander l'aide d'aucun d'entre eux.

Alors, comment peut-on s'approprier du pouvoir de l'intelligence infinie ? Ce n'est qu'une question naturelle.

Et la réponse est : Par la pensée créatrice !

Pour clarifier la manière exacte dont cela se fait, j'attirerai maintenant votre attention sur quelques-unes des leçons de ce cours par lesquelles vous pouvez comprendre le sens de la pensée créatrice.

1. Les rôles importants de l'autosuggestion et de l'esprit subconscient

Dans la leçon sur la Définition de l'Objectif Précis, et, dans une certaine mesure, dans la plupart des leçons de ce cours, vous remarquez l'introduction fréquente du terme "autosuggestion". (Toute suggestion que l'on s'adresse à soi-même.)

Revenons à ce terme, parce que l'autosuggestion est la ligne télégraphique par laquelle vous pouvez enregistrer dans votre esprit subconscient une description ou un plan de ce que vous voulez réaliser ou acquérir concrètement.

C'est un processus que vous pouvez facilement apprendre à utiliser.

L'esprit subconscient est l'intermédiaire entre l'esprit pensant conscient et l'intelligence infinie et vous pouvez demander l'aide de l'intelligence infinie uniquement par l'intermédiaire de l'esprit subconscient, en lui donnant des instructions claires sur ce que vous voulez. Ici, vous vous familiarisez avec la raison psychologique d'avoir un objectif précis.

Si vous n'avez pas encore compris combien il est important de définir un objectif principal précis comme le but de votre vie, vous le ferez sans doute avant de bien maîtriser cette leçon.

Lorsque j'étais débutant dans l'étude de cette question et des sujets connexes, je comprenais peu les termes tels que "Esprit Subconscient", "Autosuggestion" et "Pensée Créatrice".

J'ai pris la liberté, tout au long de ce cours, de décrire ces termes à travers chaque comparaison et illustration compréhensible, afin de rendre leur signification et la méthode de leur application si claires qu'aucun étudiant ne manquera de les comprendre.

Cela explique la répétition des termes partout dans les leçons et en même temps cela sert d'excuses pour les étudiants qui sont déjà assez en avance pour saisir le sens de beaucoup de choses que le débutant ne comprendra pas à la première lecture.

1. Les caractéristiques exceptionnelles de notre esprit subconscient

L'esprit subconscient a une caractéristique majeure sur laquelle je vais maintenant attirer votre attention. Il s'agit du fait qu'il enregistre les suggestions que vous lui transmettez par l'autosuggestion et il demande l'aide de l'intelligence infinie pour transformer ces suggestions en leur équivalence physique, grâce à des moyens naturels qui ne sont pas du tout hors du commun.

Il est important que vous compreniez la phrase précédente car si vous n'y parvenez pas, vous ne comprendrez probablement non plus l'importance de la fondation même sur laquelle tout ce cours est bâti – cette fondation étant le principe de l'intelligence infinie que nous pouvons atteindre et que nous pouvons nous approprier à l'aide de la loi de l'“Esprit Maître”, décrite dans la leçon correspondante.

Étudiez en entier attentivement, judicieusement et d'une manière méditative le paragraphe précédent.

L'esprit subconscient a une autre caractéristique exceptionnelle : il accepte et agit sur toutes les suggestions qui l'atteignent, qu'elles soient constructives ou destructives, et qu'elles viennent de l'extérieur ou de votre esprit conscient.

C'est pour cela qu'il est essentiel que vous observiez la loi des preuves et que vous suiviez attentivement les principes présentés au début de cette leçon en ce qui concerne la sélection de ce qui passera par votre esprit subconscient à travers l'autosuggestion.

Vous comprenez pourquoi vous devez chercher les faits diligemment et pourquoi vous ne pouvez pas vous permettre de prêter une oreille réceptive aux calomniateurs et aux diffamateurs – car le faire signifierait nourrir l'esprit subconscient d'aliments toxiques qui nuisent à la pensée créatrice.

1. Les processus de la pensée créatrice

L'esprit subconscient peut être comparé au film sensible sur lequel l'image de tous les objets placés devant un appareil photo sera enregistrée. Le film ne choisit pas le type d'image à enregistrer, il enregistre tout ce qui l'atteint par l'objectif.

L'esprit conscient peut être comparé à l'obturateur qui protège le film de la lumière et qui ne laisse pénétrer jusqu'au film que les éléments que l'opérateur souhaite enregistrer.

L'objectif de l'appareil photo peut être comparé à l'autosuggestion, car c'est le moyen qui porte l'image de l'objet à enregistrer vers le film de l'appareil.

Et l'intelligence infinie peut être comparée à celui qui développe le film après qu'une image ait été enregistrée là-dessus, et qui transforme ainsi l'image en une réalité physique.

L'appareil photo à pellicules est un instrument extraordinaire pour illustrer l'ensemble du processus de la pensée créatrice.

Tout d'abord, il faut sélectionner l'objet à poser devant l'appareil photo. Cela représente la définition d'un objectif précis dans la vie.

Vient ensuite l'opération réelle d'enregistrer un plan clair de cet objectif sur le film de l'esprit subconscient, à l'aide des lentilles de l'autosuggestion.

Puis, l'intelligence infinie intervient et transforme le modèle de cet objectif en son équivalent physique. Le rôle que vous devez jouer est clair !

Vous choisissez l'image que vous voulez enregistrer, c'est à dire votre objectif précis. Ensuite, vous concentrez profondément votre esprit conscient sur cet objectif afin qu'il le transmette à votre esprit subconscient – grâce à l'autosuggestion – qui enregistre cette image. Puis, vous pouvez commencer à surveiller et à vous attendre à des manifestations de la réalisation physique de l'objet de cette image.

En attendant, vous n'allez pas rester les bras croisés ou vous endormir en espérant qu'au réveil l'intelligence infinie aura concrétisé votre objectif. Continuez à vaquer à vos occupations quotidiennes habituelles tout en croyant fermement et en ayant confiance que les moyens et les voies naturelles pour la réalisation

de votre objectif s'ouvriront pour vous au moment opportun et d'une manière appropriée.

1. Saisissez toutes les occasions qui se présentent à vous pour atteindre vos objectifs

Il se peut que la voie ne s'ouvre pas en grand soudainement, mais elle pourrait s'ouvrir progressivement.

Alors, quand une opportunité se présente à vous, saisissez-la sans hésiter et faites de même avec la deuxième, la troisième et avec toutes les opportunités qui s'offrent à vous. Cela est essentiel pour atteindre votre objectif précis.

N'importe qui peut devenir grand en faisant des choses ordinaires dans la vie dans un grand esprit et avec un désir sincère de rendre des services utiles aux autres en plus de sa vocation.

L'intelligence infinie ne vous bâtira pas une maison et ne vous offrira pas une maison toute prête à être habitée. L'intelligence infinie vous ouvrira la voie et vous fournira les moyens nécessaires pour construire votre propre maison.

L'intelligence infinie ne demandera pas à votre banquier de placer une certaine somme d'argent sur votre compte juste parce que vous avez suggéré cela à votre subconscient. L'intelligence

infinie vous ouvrira la voie par laquelle vous pourrez gagner ou emprunter cet argent et le placer sur votre compte.

L'intelligence infinie ne mettra pas à la porte le locataire actuel de l'Élysée pour que vous preniez sa place de Président de la République. Si vous voulez devenir Président, l'intelligence infinie commencera plutôt, dans les circonstances appropriées, par vous influencer et vous préparer à remplir cette fonction avec succès, puis il vous aidera à y arriver par la procédure habituelle.

Ne comptez pas sur la performance des miracles pour la réalisation de votre objectif précis ; comptez plutôt sur le pouvoir de l'intelligence infinie qui vous guide – à l'aide des voies et des lois naturelles – vers sa concrétisation.

Ne vous attendez pas à ce que l'intelligence infinie vous propose l'objet précis de votre objectif. Attendez-vous plutôt à ce que l'intelligence infinie vous dirige vers cet objet.

1. Soyez patient, surtout si vous êtes débutant

En tant que débutant, ne vous attendez pas à ce que l'intelligence infinie agisse rapidement en votre faveur, mais, au fur et à mesure que vous devenez plus habile dans l'utilisation du principe de l'autosuggestion et que vous développez la FOI et la compréhension nécessaires pour sa réalisation rapide, vous pourrez créer un objectif principal précis et assister à sa transformation immédiate en une réalité physique.

Quand vous étiez enfant, vous n'avez pas réussi à marcher tout de suite la première fois où vous avez essayé, mais maintenant, comme vous êtes adulte – et capable de marcher – vous le faites sans effort.

Maintenant, quand vous regardez un petit enfant qui vacille en essayant de marcher, vous riez de ses efforts. En tant que débutant dans l'utilisation de la pensée créatrice, vous pouvez être comparé au petit enfant qui apprend à faire ses premiers pas.

J'ai de bonnes raisons de savoir que cette comparaison est exacte mais je ne vais pas les présenter ici. Je vous laisse découvrir vos propres raisons, à votre façon.

1. Le principe de l'évolution

Gardez toujours à l'esprit le principe d'évolution par l'opération duquel toute chose physique s'élève continûment et essaie de terminer le cycle entre les intelligences finies et infinies.

L'homme lui-même est l'exemple le plus élevé et le plus remarquable du fonctionnement du principe de l'évolution.

D'abord, nous le trouvons parmi les minéraux de la terre, où il y a de la vie mais non pas de l'intelligence.

Ensuite, nous le trouvons relevé du sol par la pousse de la végétation (évolution) vers une forme plus haute de vie où il a assez d'intelligence pour se nourrir.

Puis, nous le voyons fonctionner dans la période animale où il a un degré d'intelligence assez élevé, avec la capacité de se déplacer d'un endroit à un autre.

Enfin, nous le trouvons levé plus haut que les autres espèces du royaume animal, là où il fonctionne comme une entité qui pense, avec la capacité de s'approprier et d'utiliser l'intelligence infinie.

Notez qu'il n'est pas arrivé à ce stade élevé d'un seul saut. Il est monté progressivement, peut-être en passant par de nombreuses réincarnations.

Retenez cela et vous comprendrez pourquoi il n'est pas raisonnable d'espérer que l'intelligence infinie contourne les lois naturelles et transforme l'homme en un dépôt de toutes les connaissances et de tous les pouvoirs avant qu'il ne soit prêt à utiliser ces connaissances et ces pouvoirs sur quelque chose de beaucoup plus supérieur que l'intelligence finie.

1. Pourquoi est-il essentiel de ne pas sauter les étapes ?

Si vous voulez un exemple clair de ce qui peut arriver à quelqu'un qui devient fortuné brusquement, étudiez quelques nouveaux riches ou quelqu'un qui a hérité d'une fortune.

La fortune entre les mains de John D. Rockefeller n'est pas seulement entre de bonnes mains, mais elle est aussi entre des mains qui servent l'humanité à travers le monde pour éliminer l'ignorance, détruire les maladies contagieuses et régler des milliers d'autres problèmes que l'individu ordinaire ignore complètement.

Par contre, confiez la fortune de M. Rockefeller aux mains d'un jeune garçon qui n'a pas encore terminé le lycée et vous aurez une autre histoire à raconter dont les détails seront fournis par votre propre imagination et par vos connaissances de la nature humaine.

Ce sujet est un peu plus développé dans la Leçon sur l'Échec.

Si vous avez déjà fait de l'agriculture, vous savez que quelques préparations sont nécessaires avant qu'une récolte puisse se produire du sol.

Vous savez, bien sûr, que le blé ne poussera pas dans la forêt, qu'il lui faut du soleil et de la pluie pour sa croissance. De même, vous comprenez que l'agriculteur doit labourer le sol et planter correctement le blé.

Après avoir accompli toutes ces tâches, il doit attendre que la Nature fasse son travail ; et elle le fait réellement sans aucune aide extérieure.

C'est une comparaison parfaite qui illustre la méthode qui vous permet d'atteindre un objectif précis.

Tout d'abord, vous devez préparer le sol pour recevoir la semence. Cette action est représentée par la foi, l'intelligence infinie, la compréhension du principe de l'autosuggestion et de l'esprit subconscient, grâce auxquelles la semence de votre objectif précis peut être plantée.

Vient ensuite une période d'attente et de travail pour la réalisation de l'objet de votre but. Au cours de cette période, vous devez avoir constamment une foi intense qui sert comme le soleil et la pluie sans lesquels la semence pourrira et mourra dans le sol.

Puis arrive la réalisation, le temps de la récolte.

Et vous pouvez vraiment obtenir une magnifique récolte.

1. Maîtrisez d'abord tous les principes

Je suis tout à fait conscient du fait que la plupart de ce que je viens de dire ne sera pas compris par le débutant, à la première lecture, car je me rappelle de mes propres expériences au début.

Toutefois, comme le processus évolutif fait son travail (et il le fera, ne vous en doutez pas), tous les principes décrits dans cette leçon et dans toutes les autres leçons de ce cours vous deviendront familiers, tout comme les tables de multiplication, une fois que vous les aurez maîtrisés. Et, le plus important encore, c'est que ces principes fonctionneront avec la même certitude inébranlable que le principe de la multiplication.

Chacune des leçons de ce cours vous offre des instructions précises à suivre.

Ces instructions ont été simplifiées autant que possible pour que tout le monde puisse les comprendre. Rien n'a été laissé à la charge de l'étudiant excepté la mise en pratique de ces instructions et l'acquisition de la foi nécessaire sans laquelle elles seraient inutiles.

1. Familiarisez-vous avec les 4 facteurs majeurs

Dans cette leçon, vous avez appris 4 facteurs majeurs sur lesquels je voudrais à nouveau attirer votre attention en vous

demandant de vous familiariser avec eux. Ce sont : l'autosuggestion, l'esprit subconscient, la pensée créatrice et l'intelligence infinie.

Ce sont les 4 voies que vous devez prendre dans votre ascension vers le haut, en quête de connaissances. Assurez-vous de contrôler 3 d'entre elles. Remarquez également – et ceci est particulièrement important – que c'est de la manière dont vous traversez ces 3 voies que dépendront le moment et l'endroit où elles convergeront vers la quatrième, c'est-à-dire l'intelligence infinie.

Vous comprenez ce que l'on entend par "autosuggestion" et "esprit subconscient". Faisons en sorte que vous compreniez également ce que signifie la "Pensée Créatrice". Cela signifie une pensée positive, non destructive, de nature créatrice.

Permettez-moi de répéter une comparaison déjà utilisée en disant que votre subconscient est comme le terrain ou le sol où vous semez les semences de votre objectif précis.

La Pensée Créatrice est l'engrais que vous utilisez pour fertiliser et préparer ce sol afin que la semence pousse et arrive à maturité.

Votre esprit subconscient ne germera pas la semence de votre objectif précis et l'intelligence infinie ne transformera pas cet objectif en son équivalent physique si vous remplissez votre esprit de haine, d'envie, de jalousie, d'égoïsme et d'avarice.

Ces pensées négatives ou destructives sont les mauvaises herbes qui anéantiront la semence de votre objectif précis.

Rappelez-vous que votre véritable richesse se mesure non pas par ce que vous avez mais par ce que vous êtes.

La pensée créatrice présuppose que vous gardez votre esprit dans un état d'espérance dans la réalisation de votre objectif

précis et que vous avez une foi inébranlable et la confiance que vous atteindrez cet objectif en temps voulu et dans l'ordre approprié.

Si cette leçon remplit son objectif, elle vous apportera une compréhension plus complète et plus profonde de la leçon sur la Confiance en Soi.

Lorsque vous commencez à apprendre comment planter la semence de vos désirs dans le sol fertile de votre subconscient et comment fertiliser cette semence jusqu'à la faire jaillir dans votre vie et dans votre action, vous aurez raison de croire en vous-même.

Et, après avoir atteint ce point dans le processus de votre évolution, vous aurez une connaissance suffisante de la vraie source de votre pouvoir et vous serez convaincu du rôle que joue l'intelligence infinie dans tout ce que vous attribuez auparavant à la confiance en vous-même.

L'autosuggestion est une arme puissante qui nous aide à accomplir de grands exploits lorsqu'elle est utilisée d'une manière constructive. Mais, par contre, si elle est utilisée d'une manière destructive, elle pourra non seulement anéantir toutes les possibilités de succès mais aussi nuire à la santé.

1. Pourquoi près de 75 % des malades souffrent-ils d'hypochondrie ?

Une comparaison soigneuse des expériences d'éminents médecins et psychiatres a révélé l'information surprenante que près de 75 % des malades souffrent d'hypochondrie, qui est un état morbide de l'esprit, provoquant l'anxiété inutile au sujet de la santé de la personne qui en souffre.

En d'autres termes, l'hypochondriaque est une personne qui croit qu'elle souffre d'une sorte de maladie imaginaire, et souvent, ces gens malheureux croient qu'ils souffrent de toutes les maladies dont ils n'ont jamais entendu le nom.

Les conditions de l'hypochondrie sont généralement induites par l'auto-intoxication ou l'empoisonnement par l'incapacité du système intestinal à éliminer les déchets.

La personne qui souffre d'une telle toxicité n'est pas seulement incapable de penser clairement, mais elle souffre aussi de toutes sortes de pensées perverses, destructives et illusives.

De nombreux malades se font retirer les amygdales, les dents ou l'appendice alors que leur mal aurait pu être guéri à l'aide d'un lavage interne et une bouteille de Citrate de Magnésium (je remercie un de mes amis médecins qui est l'un des meilleurs dans ce domaine et qui m'avait fourni cette information).

L'hypochondrie est le début de la plupart des cas de démence !

1. Exemples prouvant le pouvoir de l'autosuggestion

Dr Henri R. Rose, expert, a fourni un exemple typique du pouvoir de l'autosuggestion :

“Si ma femme meurt, je ne croirai plus en Dieu !”

Sa femme était malade de pneumonie et c'est de cette façon qu'il m'a salué quand je suis arrivé chez lui.

Elle m'avait fait appeler parce que le médecin lui avait dit qu'elle ne pouvait s'en sortir. (La plupart des médecins savent qu'il ne faut pas faire une déclaration comme celle-là en présence d'un patient.)

Elle avait appelé son mari et ses 2 fils à son chevet pour leur dire adieu. Puis, elle avait demandé son curé – c'est-à-dire moi.

À mon arrivée, j'ai trouvé son mari sanglotant dans le salon et les fils faisant de leur mieux pour le soutenir. Quand je suis entré dans sa chambre, elle respirait avec difficulté et l'infirmière m'a dit qu'elle était très faible.

J'ai constaté rapidement que Mme N. m'avait fait appeler pour que je prenne soin de ses 2 fils après sa disparition. Puis, je lui ai

dit : “Vous ne devez pas renoncer. VOUS N’ALLEZ PAS MOURIR ! Vous avez toujours été une femme forte et en bonne santé et je ne crois pas que Dieu veuille que vous mouriez en laissant vos fils à ma charge ou à celle de quelqu’un d’autre.”

Je lui ai parlé de cette idée, puis je lui ai lu le Psaume 103 et j’ai fait une prière pour la préparer à guérir plutôt qu’à entrer dans l’éternité.

Je lui ai dit d’avoir foi en Dieu et de chasser de son esprit et de sa volonté toute pensée liée à sa mort. Puis, je suis parti en lui disant : “Je reviendrai après la messe et je vous trouverai beaucoup mieux.”

C’était un dimanche matin. Je suis revenu plus tard dans l’après-midi. Son mari m’a ouvert la porte en souriant. Il m’a dit qu’après mon départ, sa femme l’a appelé avec les garçons dans sa chambre et leur a dit : “Le Dr Rose m’a dit que je ne vais pas mourir ; que je vais guérir ; et là je vais bien.”

Effectivement, elle était guérie. Mais comment ? Grâce à 2 choses : d’un côté l’autosuggestion, induite par la suggestion que je lui avais faite, et de l’autre côté sa foi.

Je suis arrivé juste à temps et sa foi en moi a été si grande que j’ai pu lui inspirer la confiance en elle-même.

C’est cette foi qui a renversé la balance et qui l’a fait guérir de la pneumonie.

Aucun médicament ne peut soigner la pneumonie. Les médecins le savent bien. Il y a des cas de pneumonie incurables.

Malheureusement, nous sommes tous d’accord avec cela, mais il y a aussi des cas comme celui-ci où l’esprit peut changer la situation s’il est soumis à la volonté et si on le dirige dans le bon sens.

Là où il y a de la vie, il y a de l’espoir ; mais l’espoir doit être le maître suprême et faire tout le bien possible.

Voilà un autre cas remarquable qui montre le pouvoir de l’esprit humain quand il est utilisé d’une manière constructive.

Un médecin m'a demandé de voir Mme H. Il m'a dit que du point de vue organique, tout allait bien pour elle, mais elle ne mangeait plus.

Comme elle était convaincue qu'elle ne pouvait rien retenir dans son estomac, elle avait renoncé à manger et mourait lentement de faim.

Je suis allé la voir et premièrement j'ai appris qu'elle n'avait aucune foi religieuse. Elle avait perdu sa foi en Dieu.

J'ai appris aussi qu'elle n'avait aucunement confiance en son pouvoir de retenir la nourriture.

La première chose que j'ai faite a été de rétablir sa foi dans le Tout-Puissant et de l'obliger à croire qu'il était avec elle et lui donnerait son pouvoir.

Puis, je lui ai dit qu'elle pouvait manger tout ce qu'elle voulait.

En effet, sa confiance en moi était grande et ma déclaration l'a impressionnée. Elle a commencé à manger dès ce jour-là ! Elle a réussi à descendre de son lit 3 jours plus tard, pour la première fois depuis des semaines. Aujourd'hui, elle est une femme normale, heureuse et en bonne santé.

Qu'est-ce qui a fait cela ? Les mêmes forces que celles décrites dans le cas précédent : la suggestion extérieure (qu'elle a acceptée avec la foi et qu'elle a appliquée par l'autosuggestion) et la confiance en elle-même.

1. Il faut renforcer l'esprit pour guérir le corps

Il y a des moments où l'esprit est malade et rend le corps malade. C'est pourquoi, il faut renforcer l'esprit pour guérir le corps, en lui donnant des instructions et surtout de la confiance et de la foi en lui-même.

Cela s'appelle la suggestion. C'est transmettre votre confiance et votre pouvoir à quelqu'un d'autre avec une telle force qu'il croie ce que vous dites et fasse ce que vous désirez.

Il n'a pas forcément besoin d'être hypnotisé. Vous pouvez obtenir des résultats magnifiques même si le patient est bien éveillé et parfaitement rationnel. Le patient doit croire en vous et vous devez comprendre le fonctionnement de l'esprit humain pour répondre aux arguments et aux questions du patient.

Chacun d'entre nous peut être un guérisseur et aider ainsi les autres.

Il est du devoir de chacun d'entre nous de lire quelques bons livres sur les pouvoirs de l'esprit humain et d'apprendre des choses extraordinaires que l'esprit peut accomplir pour aider les autres à être heureux et en bonne santé.

1. Comptez sur le pouvoir de votre esprit plus souvent

Nous voyons les conséquences terribles d'une mauvaise pensée sur les gens, allant même jusqu'à les rendre complètement fous. Il est grand temps de trouver les bonnes choses que l'esprit peut faire non seulement pour soigner les troubles mentaux mais aussi les maladies physiques.

Vous devriez approfondir ce sujet.

Je ne dis pas que l'esprit peut tout guérir. Il n'y a pas de preuves fiables que certaines formes de cancer aient été guéries par la pensée, la foi ou une procession mentale ou religieuse quelconque.

Si vous voulez guérir d'un cancer, vous devez commencer le traitement dès son apparition par une opération chirurgicale. Il n'y a pas d'autres traitements et ce serait criminel de suggérer le contraire. Néanmoins, l'esprit peut faire beaucoup pour de nombreux types de troubles et de maladies et nous devrions compter sur lui plus souvent.

1. Il est possible d'éviter d'attraper une maladie grâce à l'autosuggestion

Au cours de sa campagne en Égypte, Napoléon est allé rendre visite à ses soldats qui mouraient par centaines à cause de la peste. Il a touché l'un d'entre eux et a attendu une seconde pour inspirer les autres à ne pas en avoir peur, car la maladie horrible semblait se propager plus à l'aide de l'imagination que par n'importe quelle autre manière.

Goethe nous raconte que lui aussi est allé à un endroit où des gens avaient de la fièvre maligne mais il n'en a jamais attrapé parce qu'il a utilisé sa volonté.

Ces grands hommes savaient quelque chose que NOUS COMMENÇONS LENTEMENT À APPRENDRE : le pouvoir de l'autosuggestion, c'est-à-dire l'influence que nous avons sur nous-mêmes en nous convainquant que nous ne pouvons attraper une maladie ou être malades.

Nous montons au ciel, principalement sur les ruines de nos chers plans, et découvrons que les échecs n'étaient que les guides qui nous ont conduits vers le succès.

Il y a quelque chose dans le fonctionnement de l'esprit subconscient qui nous permet de nous élever au-dessus des germes de maladies et de les vaincre quand nous décidons de ne pas laisser la pensée de maladie nous effrayer ou quand nous sommes en contact avec des malades, même contagieux, sans en avoir peur.

1. La mauvaise utilisation de l'autosuggestion peut réellement tuer

“L’imagination tuera un chat” dit un vieil adage. Elle peut sans doute tuer un homme ou, tout au contraire, l’élever vers des exploits tout à fait merveilleux s’il l’utilise comme la base de la confiance en lui-même.

Il y a des cas authentiques d’hommes morts après avoir imaginé que leur veine jugulaire était coupée par un couteau, alors qu’en réalité, on employait un morceau de glace et de l’eau coulante, pour qu’ils puissent l’entendre et s’imaginer que c’était leur sang qui coulait.

On avait bandé leurs yeux au début de l’expérience.

Même si vous êtes en pleine forme le matin en allant au travail, s’il vous arrive de rencontrer des gens qui vous disent “Comme tu sembles malade ! Tu devrais voir un médecin”, il ne passera pas longtemps avant que vous commenciez à vous sentir malade, et si cela dure plusieurs heures, vous rentrerez chez vous le soir en vous sentant très mal et prêt à voir un médecin.

Tel est le pouvoir de l’imagination ou de l’autosuggestion.

1. Soyez le maître de votre imagination

La faculté imaginative de l’esprit humain est une pièce merveilleuse du mécanisme mental, mais elle pourrait aussi nous jouer des tours – et c’est souvent le cas – si nous ne restons pas constamment sur nos gardes et si nous ne la contrôlons pas.

Si vous permettez à votre imagination “de s’attendre au pire”, elle vous jouera des mauvais tours.

Les jeunes étudiants en médecine ont souvent peur et croient qu’ils ont toutes les maladies du calendrier médical à la suite des cours et des discussions sur les différentes maladies.

Cela a été déjà dit que l’hypochondrie peut souvent être induite par l’intoxication, par une mauvaise élimination des déchets du corps. Elle peut aussi bien être induite par une fausse alarme, par la mauvaise utilisation de l’imagination.

En d'autres termes, l'état hypochondriaque peut être causé par une base physique réelle ou survenir à la suite d'un excès d'imagination.

Tous les médecins sont d'accord sur ce point !

1. La femme qui avait une tumeur imaginaire

Dr Schofield décrit le cas d'une femme qui avait une tumeur. On l'a mise sur la table d'opération et on lui a fait l'anesthésie quand, tout à coup, la tumeur a disparu et l'opération ne s'avérait plus nécessaire.

Mais quand la femme est redevenue consciente, sa tumeur était de retour. Le médecin a ensuite appris qu'elle vivait avec un parent qui avait une tumeur réelle et son imagination était si vive qu'elle s'était imaginée elle-même souffrir de cette tumeur.

Elle a été de nouveau mise sur la table d'opération, anesthésiée, puis bandée de sorte que la tumeur ne puisse pas revenir de manière artificielle.

Quand elle s'est réveillée, le médecin lui a dit que l'opération avait été un succès mais qu'elle devait porter le pansement pendant plusieurs jours.

Elle l'a cru et quand le pansement a finalement été retiré, la tumeur n'est pas revenue. Aucune opération n'a été faite.

Elle avait tout simplement libéré son esprit subconscient de la pensée qu'elle avait une tumeur et son imagination ne pensait à rien d'autre qu'à la santé et donc, comme elle n'avait jamais été vraiment malade, elle est bien sûr restée normale.

L'esprit peut être guéri des maladies imaginaires exactement de la même manière que lorsqu'il attrapait cette maladie par l'autosuggestion.

1. Quand et comment corriger votre imagination défectueuse ?

Le meilleur moment pour corriger une imagination défectueuse est la nuit, juste avant de vous endormir, car votre esprit subconscient est dans sa meilleure forme et les pensées ou les suggestions que vous lui soumettez – pendant que votre esprit conscient est sur le point de s'endormir – seront prises et travaillées pendant la nuit.

Cela peut sembler impossible mais vous pouvez facilement tester ce principe en essayant avec cet exemple :

– Vous voulez vous réveiller à 7 h demain matin, ou à n'importe quelle heure mais autre que votre heure de réveil habituelle.

– Dites-vous, quand vous êtes prêt à vous endormir : “Demain, je dois me réveiller à 7 h exacte.”

– Répétez cette affirmation plusieurs fois et imprimez bien dans votre esprit l'idée que vous devez vraiment vous réveiller à ce moment exact.

– Transmettez cette idée à votre subconscient, avec une confiance absolue que vous allez vous réveiller à 7 h, et vous verrez qu'à 7 h, votre subconscient vous réveillera.

Ce test a été fait avec succès des milliers de fois. Votre esprit subconscient vous réveillera à n'importe quelle heure que vous lui demandez, tout comme si quelqu'un venait près de votre lit et vous touchait l'épaule.

Mais vous devez lui donner cet ordre d'une manière directe et affirmative.

De même, vous pouvez donner à votre esprit subconscient tout autre ordre et il l'accomplira tout aussi facilement que le réveil à une heure donnée.

Par exemple, demandez-lui, juste avant d'aller vous coucher chaque soir, de développer la confiance en vous, le courage, l'initiative ou toute autre qualité, vous constaterez qu'il le fera réellement.

Si l'imagination humaine peut créer des maladies imaginaires qui nous envoient au lit alors que tout va bien, elle peut également, et tout aussi facilement, éliminer la cause de ces maladies.

L'homme est une combinaison d'éléments chimiques dont la valeur est estimée à environ 260 euros, à l'exception, bien sûr, de ce pouvoir extraordinaire appelé "l'esprit humain".

Dans l'ensemble, l'esprit semble être une machine complexe, mais en réalité, au moins en ce qui concerne la manière dont il peut être utilisé, il est le plus proche du mouvement perpétuel que l'on connaît.

Il fonctionne automatiquement quand nous dormons. Il fonctionne à la fois automatiquement et en conjonction avec la volonté ou la section volontaire de notre cerveau quand nous sommes éveillés.

L'esprit mérite l'analyse la plus détaillée dans cette leçon car il est l'énergie qui fait naître toutes les pensées.

1. 6 points essentiels que vous devez comprendre

Pour savoir comment PENSER CLAIREMENT, qui est le seul objectif de cette leçon, il faut bien comprendre :

1. Que l'esprit peut être contrôlé, guidé et dirigé vers des fins créatives et constructives.
2. Que l'esprit peut être dirigé vers des fins destructrices et qu'il pourrait détruire volontairement s'il n'est pas contrôlé, dirigé et pris en charge d'une manière constructive.
3. Que l'esprit exerce un pouvoir sur toutes les cellules du corps et peut ordonner à chaque cellule d'accomplir sa fonction parfaitement ou, au contraire, à cause de la négligence ou des ordres erronés, il peut détruire le fonctionnement normal de toutes les cellules.

4. Que tous les succès de l'homme sont le résultat de la pensée et le rôle joué par le corps physique a une importance secondaire. Dans bien des cas, ce dernier n'a aucune autre importance que d'abriter l'esprit.

5. Que la plus grande de toutes les réalisations, que ce soit dans le domaine de la littérature, de l'art, des finances, de l'industrie, du commerce, du transport, de la religion, de la politique ou des découvertes scientifiques, est généralement le résultat des idées conçues dans le cerveau d'une personne mais TRANSFORMÉES EN RÉALITÉ PAR D'AUTRES PERSONNES grâce à l'utilisation combinée de leur esprit et de leur corps.

Cela signifie que la conception d'une idée est beaucoup plus importante que la transformation de cette idée en une réalité matérielle, car peu de gens peuvent concevoir des idées utiles tandis que des centaines de millions peuvent les transformer en des réalités physiques.

6. Que la plupart des idées conçues dans l'esprit des gens ne sont pas CLAIRES et qu'elles ressemblent plus à des "opinions" ou à des "jugements irréfléchis".

1. L'esprit humain est un grand espace à explorer

La désolation d'Alexandre le Grand quand il a vu qu'il n'y avait plus de mondes à conquérir (selon lui) ressemble à l'état d'esprit des "Alexandre" actuels dans les domaines de la science, de l'industrie, des inventions etc. dont les "pensées claires" ont conquis l'air et la mer, ont exploré pratiquement chaque kilomètre carré de cette petite terre où nous vivons et ont arraché à la Nature des milliers de "secrets" qui, il y a quelques générations, auraient été pris pour des "miracles" étranges et impondérables.

**Quand quelqu'un arrive
réellement au sommet de
l'Échelle du Succès, il n'est
jamais seul, parce que
personne ne peut arriver au
vrai succès sans avoir
emporté d'autres
personnes avec lui.**

Avec toutes ces découvertes et avec la maîtrise des substances purement physiques, n'est-il pas étrange en effet qu'on ait pratiquement négligé et oublié le plus magnifique de tous les pouvoirs qu'est l'esprit humain !

Tous les scientifiques qui ont étudié l'esprit humain sont d'accord que la surface n'a pas encore été grattée dans l'étude du pouvoir magnifique qui y sommeille et qui attend – tout comme le chêne attend dans le gland – d'être réveillé et mis au travail.

Ceux qui ont exprimé leurs opinions à ce propos sont d'avis que le prochain grand cycle de découvertes sera dans le domaine de l'esprit humain.

La nature possible de ces découvertes a été suggérée de plusieurs manières différentes dans pratiquement toutes les leçons de ce cours.

Si ces suggestions semblent vous mener plus loin que d'habitude, rappelez-vous que vous avez le privilège de vous arrêter là où vous voulez jusqu'à ce que vous vous sentiez prêt – grâce à la méditation et à l'étude de cette philosophie – à aller plus loin.

J'ai préféré prendre l'initiative d'amener assez loin l'étudiant de ce cours pour qu'il soit en avance par rapport à la moyenne en ce qui concerne la pensée humaine.

1. Utilisez cette philosophie si vous voulez réussir dans votre vie

Il ne faut pas s'attendre à ce qu'un débutant puisse assimiler et appliquer tout ce qui est inclus dans cette philosophie. Mais, si ce cours réussit à planter des semences de pensées constructives dans l'esprit de l'étudiant, alors, mon travail sera accompli. Le temps et le désir de connaissance de l'étudiant feront le reste.

De nombreuses suggestions transmises à travers ce cours, si elles sont suivies à la lettre, vont conduire l'étudiant bien au-delà des limites nécessaires et des besoins présents de ce qu'on appelle habituellement la philosophie des affaires.

Autrement dit, ce cours va beaucoup plus loin dans l'analyse des processus de fonctionnement de l'esprit humain et il est nécessaire d'utiliser cette philosophie pour atteindre le succès financier ou commercial.

Toutefois, je suppose que de nombreux étudiants de ce cours veulent apprendre plus que ce qu'il faut pour un succès purement matériel, à propos du pouvoir de l'esprit, et j'ai pensé à eux quand j'ai organisé et rédigé ce cours.

1. Résumé des principes impliqués dans la pensée claire

Nous avons découvert que le corps humain n'est pas singulier, mais pluriel, c'est-à-dire qu'il est constitué de plusieurs milliards de cellules individuelles vivantes et intelligentes qui accomplissent un travail bien défini et organisé de construction, de développement et du maintien du corps humain.

Nous avons également découvert que ces cellules sont dirigées par l'action subconsciente ou automatique de l'esprit dans leurs fonctions respectives, et que l'esprit subconscient peut être en très grande partie contrôlé et dirigé par l'esprit conscient ou volontaire.

Nous avons constaté que toute idée ou pensée fixée dans l'esprit – par la répétition – a tendance à diriger le corps physique vers la transformation de cette pensée ou idée en son équivalent matériel.

Nous avons également constaté que tout ordre **CONVENABLEMENT** donné à l'esprit subconscient (à l'aide de l'autosuggestion) sera accompli, à moins qu'il ne soit annulé ou détourné par un autre ordre plus puissant.

Nous avons appris que l'esprit subconscient ne remet en question ni la source, ni le bien-fondé de ces ordres, il ordonnera tout simplement au système musculaire du corps d'accomplir tous les ordres qu'il reçoit. D'où la nécessité de surveiller rigoureusement l'origine des suggestions ainsi que ce qui nous influence subtilement et discrètement à certains moments et à travers des manières que notre esprit conscient ne perçoit pas.

Nous avons également appris que chaque mouvement du corps humain est contrôlé soit par l'esprit conscient, soit par l'esprit subconscient et qu'aucun muscle ne peut bouger sans l'ordre donné par l'un ou l'autre.

Si nous saisissons parfaitement ce principe, nous comprenons également l'effet puissant de toute idée ou pensée que nous créons à l'aide de l'**IMAGINATION** et que nous gardons dans notre esprit conscient jusqu'à ce que notre subconscient ait le temps de prendre le contrôle de cette pensée et commence à la transformer en son équivalent matériel.

Si nous saisissons le principe selon lequel toute idée est d'abord placée dans l'esprit conscient et y est stockée jusqu'à ce que le subconscient la prenne et se l'approprie, nous avons une connaissance pratique de la Loi de la Concentration, développée dans la leçon sur la Concentration (et l'on pourrait ajouter que nous comprenons aussi pourquoi la Loi de la Concentration est nécessairement une partie essentielle de cette philosophie).

Si nous comprenons cette relation de travail entre l'imagination, l'esprit conscient et le subconscient, nous admettons que la toute

première étape vers la réalisation de n'importe quel objectif défini est de créer une image précise de ce que nous désirons.

Cette image est ensuite placée dans l'esprit conscient, par la Loi de la Concentration, et y est fixée (grâce aux formules décrites dans la leçon sur la Concentration) jusqu'à ce que le subconscient la capte et la transforme en son équivalent réel désiré.

Vous avez certainement bien compris ce principe car il a été dit et exposé à plusieurs reprises, non seulement dans le but de le décrire en détail mais surtout pour que VOTRE ESPRIT IMPRIME BIEN LE RÔLE QU'IL JOUE DANS TOUTE RÉUSSITE HUMAINE.

1. L'importance d'adopter un objectif précis

Cette leçon sur la Pensée Claire fait plus que décrire le but réel d'un objectif bien défini, elle explique en termes simples les principes par lesquels un tel objectif peut être atteint.

D'abord, nous créons l'objectif que nous désirons atteindre en utilisant notre imagination.

Puis, nous transcrivons cette image sur du papier en employant des phrases claires et précises pour décrire cet objectif précis.

Si, chaque jour, nous lisons à haute voix cet objectif précis écrit sur papier, notre esprit conscient l'adoptera et le transmettra à notre subconscient qui, à son tour, dirigera les énergies du corps de façon à transformer le désir en son équivalent matériel.

1. Le désir

Un désir ardent et bien ancré est le point de départ de tout succès. Tout comme l'électron est la dernière couche de la matière visible pour les scientifiques, le DÉSIR est la semence de tout

succès, le point de départ derrière lequel il n'y a plus rien, ou au moins il n'y a rien de ce que nous connaissons.

Un objectif principal précis, qui est un autre nom du DÉSIR, n'aurait aucun sens s'il n'était pas basé sur un désir ardent et bien ancré de l'objet de ce but précis.

Beaucoup de gens "souhaitent" bien des choses, mais un souhait n'est pas un DÉSIR ARDENT et, par conséquent, les souhaits ont peu ou pas de valeur s'ils ne se cristallisent pas sous forme de DÉSIR PRÉCIS.

**W. M. Wrigley Jr a amassé
une immense fortune en
concentrant tous ses
efforts sur la manufacture
et la distribution des
"meilleurs" paquets de
chewing-gum, prouvant une
fois de plus que les
semences du succès se
trouvent enveloppées dans
les petites choses de la vie.**

Des gens qui ont consacré des années de recherche à ce sujet croient que toute l'énergie et la matière de l'univers répondent et sont contrôlées par la Loi de l'Attraction qui entraîne les éléments et les forces d'une nature similaire à se rassembler autour de certains centres d'attraction.

C'est grâce à l'action de cette même Loi universelle de l'Attraction qu'un DÉSIR constant, ardent et bien ancré attire l'équivalent physique ou la contrepartie de la chose désirée ou les moyens d'y arriver.

Si cette hypothèse est correcte, nous apprenons alors que tous les cycles du succès humain fonctionnent à peu près de la manière suivante :

– D’abord, nous imaginons dans notre esprit conscient un objectif précis (basé sur un désir ardent), un certain but.

– Puis, nous concentrons notre esprit conscient sur cet objectif, en y pensant constamment et en croyant très fort en sa réalisation, jusqu’à ce que notre subconscient prenne l’image de cet objectif et nous pousse à entreprendre les actions physiques nécessaires pour transformer cette image en réalité.

1. La suggestion et l’autosuggestion

Grâce à cette leçon et d’autres leçons de ce cours sur les Lois du Succès, vous avez appris que les impressions sensuelles qui proviennent de notre environnement, ou des déclarations et actions d’autres personnes, s’appellent des “suggestions”, tandis que les impressions sensuelles que nous introduisons dans notre propre esprit y sont fixées par l’Autosuggestion.

Toutes les suggestions venant des autres ou de notre environnement nous influencent seulement après que nous les avons acceptées dans notre subconscient à travers le principe de l’autosuggestion. Ainsi, une suggestion devient, et doit devenir une autosuggestion avant d’influencer l’esprit de la personne qui la reçoit.

Autrement dit, personne ne peut influencer quelqu’un d’autre sans le consentement de celui-ci, car l’influence est produite par notre propre pouvoir d’autosuggestion.

Pendant la période d’éveil, l’esprit conscient est comme un soldat qui garde le subconscient et le protège contre toutes suggestions extérieures qui tentent de l’atteindre. L’esprit conscient examine et analyse d’abord ces suggestions avant de les accepter et de les laisser entrer jusqu’au subconscient.

C'est le mode de protection utilisé par la Nature pour protéger les êtres humains contre les intrus qui, autrement, contrôleraient à volonté l'esprit qu'ils veulent.

C'est une sage organisation.

1. Le rôle de l'autosuggestion dans la réalisation de votre objectif principal précis

Nous pouvons utiliser le pouvoir de l'autosuggestion pour nous aider à atteindre notre objectif précis dans la vie.

La procédure à suivre est très simple :

- Rédigez une présentation claire et précise de ce que vous avez l'intention d'accomplir – votre objectif précis –, couvrant une période de 5 ans par exemple.
- Faites au moins 2 copies de votre déclaration : mettez-en une à un endroit où vous pouvez la lire plusieurs fois par jour quand vous êtes au travail, et affichez l'autre dans votre chambre à coucher afin que vous puissiez la lire le soir avant de vous endormir et le matin en vous réveillant.

L'influence suggestive de cette procédure (même si elle peut sembler peu pratique) enregistrera bientôt votre objectif précis dans votre subconscient et, comme par magie, vous commencerez à remarquer que les événements qui se manifestent vous conduiront de plus en plus près de la réalisation de votre objectif.

À partir du jour où, dans votre propre esprit, vous prenez la décision ferme d'atteindre un but précis – condition ou position dans la vie – que vous désirez ardemment, vous observerez, si vous lisez des livres, des journaux et des magazines, que d'importants sujets d'actualité et d'autres informations liées à votre objectif précis commenceront à attirer votre attention. Vous verrez aussi que des opportunités commenceront à se présenter à vous et si vous les saisissez, elles vous conduiront de plus en plus près de votre but.

1. Expérimentez ce principe pour qu'il vous semble évident, même si vous êtes sceptique

Je suis conscient que cela pourrait sembler impossible et peu pratique pour celui qui n'est pas convaincu du fonctionnement de l'esprit, mais, ce n'est pas le moment de douter ou d'être sceptique. La meilleure chose à faire est d'expérimenter ce principe jusqu'à ce que son aspect pratique vous semble évident.

La génération actuelle croit qu'il n'y a plus de mondes à conquérir dans le domaine des inventions mécaniques, mais tous les penseurs (même ceux qui ne sont pas des penseurs clairs) admettent que nous sommes entrés dans une nouvelle ère de l'évolution, de l'expérimentation et de l'analyse des pouvoirs de l'esprit humain.

Aujourd'hui, on entend moins que jamais le mot "impossible". Il y en a qui ont même éliminé ce mot de leur vocabulaire car ils pensent qu'on peut réaliser tout ce qu'on peut imaginer et CROIRE QU'ON PEUT ACCOMPLIR !

1. L'énergie : c'est le commencement et la fin de toute chose

Nous avons appris, bien sûr, que l'univers est composé de 2 substances : la matière et l'énergie.

Grâce à des recherches scientifiques patientes, on a découvert ce qu'on croit être une preuve évidente que tout ce qui est ou a jamais été de la matière peut être tracé jusqu'à l'électron, qui n'est autre qu'une forme d'énergie.

D'autre part, toutes les choses matérielles que l'homme a créées ont commencé sous la forme d'énergie, par la semence d'une idée qui a été libérée grâce à la faculté imaginative de l'esprit humain.

En d'autres mots, le début de toute chose matérielle est l'énergie et la fin aussi est l'énergie.

Toute la matière obéit à la commande d'une forme ou d'une autre d'énergie.

La plus haute forme d'énergie connue est celle qui fonctionne en tant qu'esprit humain. L'esprit humain est donc la seule force directrice de tout ce que l'homme crée, et avec laquelle il peut créer.

Dans le futur, cette force fera ses réalisations passées sembler petites et insignifiantes.

1. Agissez, ayez la foi et persévérez

Nous ne devons pas attendre les découvertes futures sur les pouvoirs de l'esprit humain pour prouver qu'il est la plus grande force connue de l'humanité.

Nous savons maintenant que toute idée, but ou objectif qui est fixé dans l'esprit et qui y est maintenu avec une volonté de parvenir à sa transformation en son équivalent physique, met en mouvement des pouvoirs qui ne peuvent être conquis.

Buxton a dit : "Plus je vis, plus je suis profondément convaincu que ce qui fait la différence entre un homme et un autre, entre le faible et le puissant, entre l'intelligent et l'insignifiant, c'est l'énergie, une détermination invincible, une décision prise et maintenue jusqu'à la mort ou la victoire. Cette qualité accomplira tout ce qui peut être fait dans ce monde. Sans elle, aucun talent, aucune circonstance et aucune opportunité ne fera d'une créature à 2 jambes un homme."

Donald G. Mitchell a bien affirmé : "La résolution est ce qui fait agir une personne. Non pas la faible résolution, ni la simple détermination, ni les buts errants – mais la résolution forte et infatigable qui dépasse les difficultés et les dangers. LA VOLONTÉ TRANSFORME LES ÊTRES HUMAINS EN GÉANTS !"

Le grand Disraeli a dit : "Par de longues méditations, je me suis amené moi-même à la conviction qu'un être humain imbu d'un but

défini doit y arriver et que rien ne peut résister à une volonté qui mise même son existence sur la réalisation de ce but.”

Sir John Simpson a déclaré : “Un DÉSIR passionné et une volonté infatigable peuvent accomplir l’impossible ou ce qui semble impossible pour les gens froids, timides et faibles.”

Et John Foster a ajouté son témoignage en affirmant :

“Il est merveilleux comment même les accidents de la vie semblent s’incliner devant un esprit qui ne s’inclinera pas devant eux, et produisent un plan utile qui, au début, paraît être une menace. Quand l’esprit d’une personne est ferme et déterminé, c’est curieux de voir comment l’espace se libère autour d’elle et lui laisse la liberté d’agir.”

Abraham Lincoln disait à propos du Général Grant : “Ce qui est formidable chez Grant, c’est sa persévérance pour atteindre son but. Il n’est pas facilement distrait et il a la prise d’un bulldog. Une fois qu’il y a mis ses dents, rien ne peut l’en détacher.”

Les médecins qui ont le plus de succès sont ceux qui allient l’espoir et la foi aux médicaments qu’ils prescrivent.

Pour qu’un désir ardent puisse se transformer en réalité, il doit être soutenu avec persévérance jusqu’à ce qu’il soit pris en charge par le subconscient.

Il ne suffit pas d’éprouver un désir profond d’atteindre un objectif précis pendant quelques heures ou quelques jours et ensuite tout oublier.

Le désir doit être enraciné et maintenu dans l’esprit, avec une PERSÉVÉRANCE INVINCIBLE, jusqu’à ce que l’esprit subconscient s’en occupe.

Avant ce moment, c'est vous qui devez soutenir et cultiver ce désir. Après, c'est lui qui vous soutiendra et vous poussera vers la réussite.

On pourrait comparer la persévérance aux gouttes d'eau qui finissent par ronger la plus dure des pierres.

Quand le chapitre final de votre vie sera terminé, on constatera que votre persévérance – ou le manque de cette qualité exceptionnelle – a joué un rôle important dans votre succès – ou votre échec.

1. La victoire est toujours pour celui qui sait profiter du pouvoir de la pensée

J'ai regardé le match entre Carpentier et Nils, à Paris. J'ai également étudié leur comportement avant et pendant le combat. J'ai alors constaté que 2 choses ont aidé Carpentier à battre Nils même si ce dernier était plus fort et, comme beaucoup le pensent, le meilleur boxeur.

Voici les 2 choses qui ont marqué la défaite de Nils : d'abord, son manque de confiance en lui – la peur que Carpentier puisse le vaincre –, ensuite, Carpentier a eu une totale confiance en lui et une foi absolue qu'il allait battre Nils.

Carpentier est entré dans le ring la tête haute, un air de confiance et de certitude se reflétaient dans chacun de ses mouvements. Nils est arrivé, avec un air incertain, observant Carpentier comme s'il lui demandait : "Que vas-tu me faire ?"

Nils a été vaincu dans son propre esprit avant d'entrer dans le ring. Les agents de presse et les propagandistes ont atteint leurs buts grâce au pouvoir de la pensée de Carpentier.

Et l'histoire est la même, il y a toujours un combat professionnel, de la fonction la plus médiocre et la plus dure à la profession la plus haute et la plus respectée. La victoire est toujours

remportée par celui qui comprend comment utiliser son pouvoir de la pensée.

1. Éveillez et stimulez votre esprit

Tout au long de ce cours, nous avons insisté sur l'importance de l'environnement et des habitudes d'où proviennent les stimulants qui actionnent les "roues" du cerveau humain.

Il est chanceux celui qui a trouvé comment éveiller ou stimuler son esprit pour que les pouvoirs de cet esprit fonctionnent de manière constructive, comme ils le font quand ils sont soutenus par un désir ardent et profondément implanté.

La pensée claire est la pensée qui utilise intelligemment tous les pouvoirs de l'esprit humain et qui ne s'arrête pas simplement à l'analyse, classification et organisation des idées. La pensée claire crée des idées qu'elle peut ensuite transformer en leur forme la plus profitable et constructive.

Vous serez peut-être mieux disposé à analyser les principes décrits dans cette leçon, sans aucun sentiment de scepticisme ou de doute, si vous vous rappelez que les conclusions et les hypothèses énumérées ici ne sont pas seulement les miennes.

J'ai eu la chance de coopérer de près avec quelques-uns des plus importants investigateurs dans le domaine des phénomènes mentaux et les conclusions tirées, telles qu'elles sont présentées à travers ce cours, proviennent de nombreux esprits différents.

Dans la leçon sur la Concentration, vous apprendrez plus en détail comment appliquer le principe de l'autosuggestion.

1. Ces connaissances s'acquièrent uniquement par l'expérience

La maîtrise de ce cours sera pour vous une source de connaissances que vous ne pourrez partager à d'autres personnes, mais qu'elles pourront aussi acquérir si elles le souhaitent, grâce uniquement à l'ouverture, l'exploration et le développement de leur propre esprit.

La raison principale pour laquelle ces connaissances ne peuvent être partagées est la même que celle qui rend impossible la description des couleurs à une personne aveugle qui n'en a jamais vu.

Les connaissances dont je traite m'étaient devenues évidentes seulement après avoir suivi activement et scrupuleusement les instructions que j'ai présentées dans ce cours pour vous guider et vous éclairer. Donc, je parle de ma propre expérience quand je dis qu'il n'y a pas d'illustrations, de comparaisons ou de mots pour décrire ces connaissances de manière appropriée. Elles ne peuvent venir que de l'intérieur.

1. Ayez des pensées positives et constructives

Avec cette vague "allusion" sur la récompense qui attend celui qui recherche sérieusement et intelligemment le passage secret vers les connaissances auxquelles je fais référence, nous allons à présent examiner la phase de la pensée claire qui peut vous mener aussi haut que vous le pouvez – grâce à la découverte et l'utilisation du passage secret que je viens de mentionner.

Les pensées sont des choses !

Beaucoup de gens croient que chaque pensée complète forme une vibration infinie que la personne qui l'a libérée devra faire face dans un moment futur. Cette personne elle-même n'est que le reflet physique de la pensée qui a été mise en mouvement par l'intelligence infinie.

"La parole a été faite chair et elle a habité parmi nous, pleine de grâce et de vérité. Et nous avons contemplé sa gloire, une gloire

comme celle du Fils unique, venu du Père.” (St. Jean 1 : 14)

Le seul espoir offert à l’humanité dans toute la Bible est celui d’une récompense qui ne peut être obtenue d’aucune autre façon que par la pensée constructive.

C’est une déclaration surprenante, mais même si vous êtes à la fois un étudiant débutant et un interprète de la Bible, vous comprenez que c’est une véritable affirmation.

Si la Bible est claire sur un sujet plus que sur tous les autres, c’est sur le fait que la pensée est le début de toutes les choses de nature matérielle.

Au début de chaque leçon de ce cours, il y a cette devise :

“Vous pouvez le faire si vous y CROYEZ vraiment !”

Cette phrase est basée sur une grande vérité qui est pratiquement le principe fondamental de tous les enseignements de la Bible.

Observez l’accentuation du mot CROYEZ.

Derrière ce mot “croyez” se trouve le pouvoir avec lequel vous pouvez dynamiser et donner vie aux suggestions que vous transmettez à votre subconscient à travers le principe de l’autosuggestion et avec l’aide de la loi de l’Esprit Maître.

Retenez bien cela. Vous ne pouvez pas vous permettre de l’oublier, car c’est le début, le milieu et la fin de tout pouvoir que vous aurez jamais.

Toute pensée est créatrice ! Toutefois, toutes les pensées ne sont pas constructives ou positives.

Si vous avez des pensées de misère et de pauvreté et ne voyez aucune solution pour éviter ces conditions, alors, vos pensées créeront ces conditions et vous maudiront avec elles. Mais inversez l’ordre et ayez des pensées positives et optimistes et vous verrez que vos pensées créeront ces conditions-là.

La pensée magnétise toute votre personnalité et attire vers vous les choses extérieures et physiques qui s’harmonisent avec la nature de vos pensées. Ce fait est clairement exposé et répété dans pratiquement toutes les leçons.

La raison de cette répétition constante est que presque tous les débutants dans l'étude du fonctionnement de l'esprit ignorent l'importance de cette vérité fondamentale et éternelle.

1. Comment fertiliser votre objectif ?

Lorsque vous plantez un objectif précis dans votre subconscient, vous devez le fertiliser avec la pleine croissance que l'intelligence infinie interviendra et le fera mûrir en une réalité qui correspond parfaitement avec sa nature. Tout ce qui est dépourvu d'une telle croissance vous apportera la déception.

**Acquérez d'abord patience
et persévérance, puis
décidez de ce que vous
voulez d'autre et vous serez
presque sûr de l'obtenir.**

Quand vous suggérez à votre subconscient un objectif défini qui comporte un désir précis, ayez une foi invincible et croyez profondément en sa réalisation. En même temps, imaginez-vous déjà en possession de ce but.

Autrement dit, à partir du moment où vous fixez un objectif précis dans votre subconscient, conduisez-vous comme si vous aviez déjà reçu la réponse matérielle que vous désirez.

Ne vous posez pas de questions. Ne vous demandez pas si les principes de l'autosuggestion fonctionneront ou non. Ne doutez point, mais croyez-y !

Évidemment, nous avons déjà suffisamment souligné ce point pour que vous soyez conscient de son importance. La croissance positive en la réalisation de votre objectif est le germe qui fertilisera

“l’œuf de votre pensée” et si vous ne lui offrez pas ce fertilisant, il ne se développera jamais, tout comme un œuf infécond qui ne donnera jamais de poussin.

Vous ne pouvez jamais savoir ce que fera une pensée
Si elle vous apportera de l’amour ou de la haine
Car les pensées sont des choses, et leurs ailes aérées
Sont plus rapides que celles des colombes ;
Elles suivent les lois de l’univers, –
Chaque pensée en crée d’autres de la même nature,
Et elles s’empressent de vous apporter
Tout ce qu’a généré votre esprit.

1. Les pensées sont des choses

Les pensées sont des choses ! C’est une grande vérité qui, quand vous l’aurez comprise, vous amènera plus près de la porte du passage secret vers les connaissances, mentionné précédemment. Quand vous aurez une bonne connaissance de cette vérité fondamentale, vous trouverez sous peu cette porte et l’ouvrirez.

Le pouvoir de penser comme vous le souhaitez est le seul pouvoir sur lequel vous avez le contrôle absolu.

Lisez et étudiez la phrase précédente jusqu’à ce que vous compreniez sa signification. Si vous avez le pouvoir de contrôler vos pensées, vous avez aussi la responsabilité de décider si vos pensées seront de type positif ou négatif, ce qui me rappelle l’une des plus belles poésies du monde :

Dans la nuit qui m’entourne,
Dans les ténèbres qui m’enserrent,
Je loue les Dieux qui me donnent
Une âme, à la fois noble et fière.

Prisonnier de ma situation,
Je ne veux pas me rebeller,
Meurtri par les tribulations,

Je suis debout bien que blessé.

En ce lieu d'opprobres et de pleurs,
Ou je ne vois qu'horreurs et ombres,
Les années s'annoncent sombres
Mais je ne connaîtrai pas la peur.

Aussi étroit soit le chemin,
Bien qu'on m'accuse et qu'on me blâme
Je suis le maître de mon destin,
Le capitaine de mon âme.

Henley

Henley a écrit cette poésie après avoir découvert la porte de ce passage secret dont j'ai parlé.

Vous êtes le "maître de votre destin" et "le capitaine de votre esprit" car vous pouvez contrôler vos propres pensées à l'aide desquelles vous pourriez créer tout ce que vous désirez.

1. Coup d'œil vers l'au-delà

Puisque nous approchons la fin de cette leçon, soulevons le rideau qui couvre la porte appelée "la mort" et jetons un coup d'œil vers l'au-delà.

Voici un monde peuplé d'êtres qui fonctionnent sans l'aide de leurs organes physiques.

Observez attentivement et, que ce soit bien ou mal, remarquez que vous regardez un monde peuplé par des êtres créés par vous-même, qui correspondent exactement à la nature de vos propres pensées telles que vous les avez exprimées avant la mort.

Ils sont les enfants de votre propre cœur et de votre propre esprit, modelés d'après l'image de vos propres pensées.

Ceux qui sont nés de votre haine, de votre envie, de votre jalousie, de votre égoïsme et de vos injustices envers les autres ne

seront pas des voisins désirables, mais vous devez vivre avec eux tout de même, car ils sont vos enfants et vous ne pouvez pas les rejeter.

Vous serez en effet malheureux si vous n’y trouvez aucun enfant né de l’amour, de la justice, de la vérité et de la bonté envers les autres.

À la lumière de cette suggestion allégorique, la pensée claire prend un aspect nouveau et bien plus important, n’est-ce pas ?

S’il est possible que chaque pensée que vous libérez pendant cette vie naisse sous la forme d’un être vivant qui vous accueillera après votre mort, alors, vous n’avez aucune raison de conserver vos pensées plus soigneusement comme si vous conserveriez les aliments qui nourrissent votre corps physique.

J’appelle cette suggestion “allégorique” pour une raison que vous allez comprendre seulement après être passé par la porte du passage secret vers les connaissances que j’ai indiqué.

Me demander comment je sais ces choses avant de passer vous-même par cette porte serait tout aussi inutile que si une personne aveugle me demandait à quoi ressemble la couleur rouge.

Je ne vous pousse pas à accepter ce point de vue. Je n’argumente même pas sa fiabilité. Je ne fais que remplir mon devoir et ma responsabilité en vous le suggérant. Vous devez l’expérimenter jusqu’à ce que vous arriviez au point où vous pouvez l’accepter ou le rejeter, à votre propre manière et de votre propre gré.

1. Vous êtes maintenant votre propre guide

Le terme “pensée claire” tel qu’il est employé dans cette leçon concerne la pensée qui est de votre propre création.

Les pensées qui proviennent des autres, par la suggestion ou par l’affirmation directe, ne sont pas des pensées claires dans le

sens et le but de cette leçon, bien qu'on puisse considérer qu'elles sont basées sur des faits.

Vous êtes maintenant arrivé au sommet de la pyramide de cette leçon sur la pensée claire. Je ne peux pas vous amener plus loin. Toutefois, cela ne signifie pas que vous ayez parcouru toute la distance car vous n'êtes qu'au point de départ. Désormais, vous devez être votre propre guide, et si vous n'êtes pas passé à côté de la grande vérité sur laquelle est fondée cette leçon, vous n'aurez aucune difficulté à trouver votre chemin.

Cependant, je me permets de vous mettre en garde et vous demande de ne pas vous décourager si la vérité fondamentale de cette leçon ne vous est pas évidente dès la première lecture. Cela peut nécessiter des semaines ou même des mois de méditation pour arriver à comprendre parfaitement cette vérité mais, croyez-moi, cela vaut la peine de travailler dans ce sens.

Vous pouvez facilement comprendre et accepter les principes décrits au début de cette leçon, parce qu'ils sont de la nature plus élémentaire. Seulement, pendant que vous avez commencé à suivre la chaîne de la pensée, vers la fin de la leçon vous avez peut-être eu l'impression d'être entraîné dans des "eaux" trop profondes pour votre pouvoir de compréhension.

J'aimerais jeter un dernier rayon de lumière sur ce sujet en vous rappelant que le son de chaque voix, de chaque note musicale et de toute autre nature, libéré au moment où vous lisez ces lignes, glisse à travers l'éther là où vous êtes. Pour entendre ces sons, vous n'avez besoin que d'un équipement moderne de radio. Sans cet équipement comme un complément à votre propre sens de l'ouïe, vous êtes incapable d'entendre ces sons.

Si cette même affirmation avait été faite il y a 100 ans, vous auriez pensé que celui qui l'a faite est fou ou insensé. Mais à présent, vous l'acceptez sans aucun doute car vous savez qu'elle est vraie.

La pensée est une forme d'énergie beaucoup plus élevée et mieux organisée que le simple son. Ainsi, il est raisonnable de supposer que chaque pensée libérée à présent et chaque pensée

qui n'a jamais été libérée est toujours dans l'éther (ou quelque part ailleurs) et peut être interprétée par ceux qui ont l'équipement nécessaire pour le faire.

Et vous vous demandez quel genre d'équipement faut-il ?

Vous aurez la réponse à cette question quand vous aurez réussi à atteindre la porte du passage secret vers les connaissances. Pas avant !

Le passage ne peut être atteint que par l'intermédiaire de vos propres pensées. C'est pourquoi, tous les grands philosophes du passé ont poussé l'homme à se connaître lui-même. "Connais-toi toi-même" est et a toujours été le cri des âges.

**Certains meurent trop tôt
pour avoir trop mangé,
d'autres meurent pour avoir
trop bu, tandis que d'autres
encore se flétrissent et
meurent parce qu'ils n'ont
rien d'autre à faire.**

1. La vérité se trouve en vous-même

La vie du Christ a été une promesse ininterrompue d'espoir et de possibilité basés entièrement sur la connaissance que tous ceux qui cherchent au fond d'eux-mêmes peuvent découvrir.

L'un des mystères sans réponse de la création divine est le fait que cette grande découverte est toujours une découverte de soi-même.

La vérité que l'homme cherche continuellement se trouve dans son propre être. Il est donc inutile de la chercher ailleurs, dans le désert de la vie ou dans le cœur des autres.

Faire ainsi vous mènera plus près de ce que vous recherchez mais en même temps l'éloignera de vous-même.

Et il se peut – vous seul le savez – que vous soyez plus près que jamais de la porte du passage secret quand vous aurez terminé cette leçon.

Grâce à la maîtrise de cette leçon, vous aurez une meilleure compréhension du principe décrit dans la Leçon sur “L'Esprit Maître.” Évidemment, vous comprenez maintenant pourquoi il est essentiel de former une alliance de coopération amicale entre 2 ou plusieurs personnes.

Cette alliance “aiguise” les esprits de ceux qui la forment et leur permet de mettre en relation leur puissance de pensée et l'intelligence infinie.

Vous devriez savoir à présent pourquoi si peu de gens sont arrivés aux sommets de la fortune et du pouvoir tandis que d'autres autour d'eux sont restés dans la pauvreté et le besoin.

1. Relisez cette leçon au moins 4 fois pour avoir une meilleure compréhension

Ne vous découragez pas si vous n'avez pas une compréhension complète de ces principes après la première lecture de cette leçon.

C'est l'une des leçons de ce cours qui ne peut être totalement assimilée par le débutant après une seule lecture. Elle révélera ses riches trésors de connaissances uniquement par la pensée, la réflexion et la méditation.

Vous devriez donc relire cette leçon au moins 4 fois, avec une semaine d'intervalle entre chaque lecture.

Vous devriez également relire la Leçon sur la loi de l'Esprit Maître pour comprendre plus clairement les principes de cette loi et son rapport avec les thèmes couverts dans cette leçon sur la pensée claire.

L'Esprit Maître est le principe par lequel vous pouvez devenir un penseur clair !

Cette affirmation n'est-elle pas claire et importante à la fois ?

L'ÉCHEC

Une sage Providence a organisé les affaires de l'humanité afin que chaque personne qui a atteint l'âge de la raison porte la croix de l'ÉCHEC sous une forme ou une autre.

La plus lourde et la plus cruelle de toutes les croix est la PAUVRETÉ !

Des centaines de millions de personnes qui vivent sur cette terre jugent aujourd'hui nécessaire de souffrir sous le poids de cette croix pour profiter des 3 nécessités de base de la vie : avoir un endroit où dormir, quelque chose à manger et des vêtements à porter.

Porter la croix de la PAUVRETÉ n'est pas une plaisanterie !

Mais il est important de noter que les hommes et les femmes qui ont atteint le plus grand succès du monde estiment qu'il est nécessaire de porter cette croix avant d'y "arriver."

1. L'échec est rarement permanent

L'ÉCHEC est généralement considéré comme une malédiction. Mais peu de gens comprennent que l'échec est une malédiction uniquement s'il est accepté comme telle. Et peu de gens connaissent la vérité que l'ÉCHEC est rarement permanent.

Revenez sur vos propres expériences d'il y a quelques années et vous verrez que vos échecs ont été souvent de la bénédiction déguisée.

L'échec enseigne aux gens des leçons qu'ils n'apprendraient jamais sans lui. De plus, il leur montre ces leçons dans un langage universel. Parmi les leçons les plus importantes révélées par l'échec, on retrouve celle de l'HUMILITÉ.

Personne ne peut devenir grand sans se sentir humble et insignifiant par rapport au monde autour de lui, aux étoiles au-dessus de lui et à l'harmonie avec laquelle la Nature fait son travail.

Pour chaque enfant de riche qui devient un employé utile et constructif pour l'humanité, il y a 99 autres travailleurs qui rendent des services tout aussi utiles mais qui vivent dans la PAUVRETÉ et la misère. Cela semble être plus qu'une coïncidence !

1. L'échec n'est qu'une défaite temporaire

La plupart des gens qui se croient être en échec ne le sont pas du tout. La plupart des circonstances que les gens considèrent comme un échec ne sont rien d'autre qu'une défaite temporaire.

Si vous vous apitoyez sur vous-même et que vous vous considérez comme un échec, pensez que ce serait pire si vous deviez changer de place avec des personnes qui ont réellement des raisons de se plaindre.

Une belle petite fille d'une jeune célibataire a été prise en charge par un orphelinat où elle doit grandir mécaniquement sans jamais connaître le goût de l'amour maternel. Tout au long de sa vie, cette enfant malheureuse doit porter le fardeau de l'erreur des autres, qui ne pourra jamais être corrigée.

Comme VOUS êtes chanceux, quels que soient vos échecs imaginaires, de ne pas être à la place de cette enfant !

Si vous avez un corps solide et un esprit sain, vous avez de nombreuses raisons d'être reconnaissant. Des millions de

personnes autour de vous n'ont pas cette chance.

Une analyse minutieuse d'une centaine de personnes – hommes et femmes – que le monde considère comme “grands” montre qu'ils ont dû passer par des difficultés et des défaites temporaires que VOUS n'avez probablement jamais connues et que vous ne connaîtrez jamais.

Woodrow Wilson est mort trop tôt, victime des calomnies et des déceptions, croyant sans doute qu'il avait ÉCHOUÉ.

Cependant, le TEMPS, le grand faiseur de miracle qui corrige toutes les injustices et transforme l'échec en succès, placera le nom de Woodrow Wilson en haut de la page où sont cités les gens vraiment grands.

Peu de gens de notre époque savent que derrière l'“ÉCHEC” de Woodrow Wilson se cachait une demande de paix universelle et l'espoir que la guerre deviendra un jour impossible.

Lincoln est mort sans savoir que son “ÉCHEC” a fourni des fondations solides pour l'une des plus grandes nations de la terre.

Christophe Colomb est mort, en prison et enchaîné, sans jamais savoir que son “ÉCHEC” signifiait la découverte d'une grande nation pour laquelle Lincoln et Wilson allaient lutter plus tard à travers leurs “ÉCHECS”, pour la préserver.

N'utilisez jamais le mot ÉCHEC d'une manière irréfléchie.

Rappelez-vous que porter une lourde croix temporairement n'est pas un ÉCHEC.

Si vous disposez d'une réelle semence de succès dans votre esprit, un peu d'adversité et de défaite temporaire ne feront que nourrir cette semence et l'aider à pousser et à se développer.

Quand l'Intelligence Divine veut qu'un grand homme ou une grande femme rende un service utile au monde, le chanceux est testé à travers une forme d'ÉCHEC.

Si vous passez par ce que vous pensez être un échec, soyez patient car vous êtes peut-être en train de passer un test.

Aucun directeur compétent n'embauchera comme cadres supérieurs des gens dont il n'a pas testé la fiabilité, la loyauté, la

persévérance et d'autres qualités essentielles.

La personne qui n'accepte pas la défaite temporaire comme échec permanent attire toujours la responsabilité et le bon salaire.

L'épreuve d'un homme est le combat qu'il fait,
Le courage qu'il montre quotidiennement ;
Le chemin où il est debout sur ses pieds
Pour prendre les nombreux heurts et coups du Destin,
Un lâche peut sourire quand il n'a rien à craindre,
Quand rien ne barre sa progression ;
Mais il faut se lever et applaudir,
Quand quelqu'un devient une étoile.

Ce n'est pas la victoire, après tout,
Mais le combat qu'un frère fait ;
Même entraîné contre le mur,
Il se relève toujours
Et prend les coups du destin la tête haute :
Saignements, contusions et pâleur,
A l'homme qui gagnera bientôt,
Car il n'a pas peur d'échouer.

Ce sont les coups que vous encaissez,
Et les chocs que vous prenez,
Qui maintiennent votre courage,
Les heures de tristesse et de vain regret,
Le prix qui échappe à vos mains,
Évaluent votre caractère et prouvent vos valeurs ;
Ce ne sont pas les coups que vous infligez,
Mais les coups que vous recevez
Qui montrent si vos qualités sont réelles.

L'échec nous met souvent dans une position où nous devons faire des efforts inhabituels. Beaucoup de gens ont obtenu la victoire après des défaites, luttant à un moment où ils ne pouvaient plus reculer.

1. Vous gagnerez si vous décidez d'y arriver

César a longtemps voulu conquérir la Grande Bretagne. Il a débarqué en Angleterre, a déchargé ses troupes et les provisions. Puis, il a donné l'ordre de brûler tous les vaisseaux.

Enfin, il a appelé ses soldats près de lui et leur a dit :
"Maintenant, c'est gagner ou périr. Nous n'avons pas d'autres choix."

Et ils ont gagné ! Les hommes gagnent généralement lorsqu'ils décident d'y arriver.

Brûlez les ponts derrière vous et observez comme vous avancez bien quand VOUS SAVEZ QUE VOUS NE POUVEZ PLUS RECULER.

Un conducteur de bus a pris des congés afin d'essayer d'occuper un poste plus intéressant dans le domaine de la vente. "Si je n'arrive pas à me débrouiller avec ma nouvelle fonction, je pourrai toujours revenir à mon ancien emploi", a dit-il à un ami.

À la fin du mois, il était de retour, sans aucune autre ambition que de conduire un bus. S'il avait démissionné au lieu de prendre des congés, il se serait débrouillé mieux avec son nouveau travail.

Les 15 Lois du Succès sur lesquelles ce cours est basé sont issues de 20 années de difficultés, de pauvreté et d'échecs.

Certains d'entre vous qui avez suivi cette série de leçons depuis le début avez certainement remarqué entre les lignes et trouvé l'histoire d'une lutte qui a mené à une discipline, à une découverte de soi et à cette étude de la route de la vie. Observez également que tous ceux qui prennent cette route portent une croix.

1. Acceptez l'échec sans reculer et sans vous plaindre

Rappelez-vous, quand vous faites l'inventaire de vos propres fardeaux, que les plus riches récompenses de la Nature sont

attribués à ceux qui acceptent l'ÉCHEC sans reculer et sans s'en plaindre.

Les méthodes de la Nature ne sont pas toujours faciles à comprendre. Si elles l'avaient été, personne n'aurait été mis à l'épreuve à travers l'ÉCHEC pour obtenir une position avec une grande responsabilité !

Quand la Nature veut prendre un homme
Et secoue un homme
Et réveille un homme ;
Quand la Nature veut faire un homme
Pour faire la volonté du futur ;
Quand elle essaie avec toute sa compétence
Et qu'elle désire avec toute son âme
Le créer grand et entier...
Avec quelle ruse elle le prépare !
Comme elle aiguillonne et ne l'épargne jamais,
Comme elle l'aiguise et le tourmente
Et dans la pauvreté l'engendre...
Comme elle déçoit souvent
Qui elle oint religieusement,
Avec quelle sagesse elle le cachera,
Ne prêter jamais attention à ce qui lui arrive
Bien que son génie sanglote avec offense
Et sa fierté ne peut pas oublier !
Lui prie de lutter difficilement encore.
Le rend solitaire
Afin que seulement
Les hauts messages de Dieu l'atteindront
Afin qu'elle puisse lui apprendre sûrement
Ce que la Hiérarchie a organisé.
Bien qu'il ne puisse pas comprendre
Lui donne des passions pour commander.
Comme impitoyablement elle le talonne,
Avec ardeur magnifique le remue
Quand elle le préfère d'une manière poignante !

“Ô crise, ô cri
Que doit clamer le leader
Quand les gens ont besoin de salut
Il vient diriger la nation...
C'est alors que la Nature montre son plan
Quand le monde a trouvé UN HOMME !”

L'ÉCHEC n'existe pas. En général, ce qui semble être un échec n'est rien d'autre qu'une défaite temporaire. Prenez soin de ne pas l'accepter comme PERMANENTE !

12 - La concentration

LA CONCENTRATION

**Il y a une façon sûre
d'éviter toute critique :
n'être rien et ne rien
faire. Obtenez un travail
comme balayeur de rue
et éliminez toute
ambition.
Ce remède n'échoue
jamais.**

LA CONCENTRATION

“Vous pouvez le faire si vous croyez que vous le pouvez !”

Cette leçon représente la base de l'ensemble de ce cours parce que la loi psychologique sur laquelle elle est fondée est d'une importance vitale pour toutes les autres leçons.

La définition du mot concentration, tel qu'il est employé ici, est la suivante :

“La concentration est l'acte de focaliser l'esprit sur un désir donné jusqu'à ce que le plan pour sa réalisation soit élaboré et appliqué avec succès.”

Deux lois importantes entrent dans l'acte de concentrer l'esprit sur un désir précis : la loi de l'autosuggestion et la loi de l'habitude.

La première a été décrite en détail dans une des leçons de ce cours, et maintenant nous allons décrire brièvement la loi de l'habitude.

L'habitude

L'habitude naît de l'environnement, en faisant la même chose de la même manière maintes et maintes fois – par la répétition donc – et en pensant toujours aux mêmes choses. Une fois formée, elle ressemble à un bloc de ciment durci dans un moule car elle est difficile à casser.

L'habitude est la base de tout entraînement de la mémoire. La preuve en est que si, par exemple, vous voulez vous rappeler du nom d'une personne que vous venez de rencontrer, vous devez répéter son nom plusieurs fois jusqu'à ce qu'il soit imprimé clairement et pour toujours dans votre esprit.

“L'influence de l'éducation est si grande que nous pouvons façonner comme nous voulons l'esprit et les comportements des jeunes, et leur inculquer des habitudes qui resteront pour toujours.”
(Atterbury)

À l'exception des rares occasions où l'esprit est plus fort que l'environnement, généralement la pensée créée par l'esprit humain vient du milieu qui l'entoure. Puis, l'habitude fixe et implante cette pensée d'une manière permanente dans l'esprit subconscient où elle devient une force vitale de notre personnalité qui influence en silence nos actions, forme nos préjugés et nos tendances, et contrôle nos opinions.

Un grand philosophe pensait au pouvoir de l'habitude quand il disait : "D'abord nous en souffrons, ensuite nous nous en plaignons et finalement nous les adoptons" en parlant de la manière par laquelle des gens honnêtes arrivent à commettre des crimes.

L'habitude peut être comparée aux sillons d'un disque phonographique, tandis que l'esprit peut être comparé à l'aiguille qui y tourne autour.

Quand une habitude est bien formée (par la répétition de pensées ou d'actions), l'esprit s'y attache et la suit tout aussi près que l'aiguille suit les sillons du disque, quelle que soit la nature de cette habitude.

Nous commençons à comprendre donc pourquoi il est si important de choisir notre environnement avec le plus grand soin car il est le sol qui produit la nourriture pour nos esprits.

L'environnement fournit en grande partie les idées et les moyens à partir desquels nous créons la pensée, et l'habitude les harmonise en permanence.

Bien sûr, vous comprenez que l'"environnement" est l'ensemble des sources qui vous influencent par l'intermédiaire des 5 sens qui sont la vue, l'ouïe, l'odorat, le goût et le toucher.

"L'habitude est une force généralement reconnue par toute personne qui pense normalement, mais elle est souvent vue par son côté négatif plutôt que par son côté favorable.

On dit souvent que nous sommes "des créatures de l'habitude" et que "l'habitude est un câble ; nous y ajoutons une ficelle chaque jour et il devient si solide que nous ne pouvons plus le rompre."

"S'il est vrai que l'habitude devient un tyran cruel qui nous domine et nous force à agir contre notre volonté, nos désirs et nos

penchants – ce qui est vrai dans la plupart des cas – nous nous demandons naturellement si cette force puissante ne pourrait être maîtrisée et exploitée pour nous servir, tout comme les autres forces de la Nature.

Si cela est faisable, alors, nous pourrions maîtriser l’habitude et la mettre à profit, sans plus jamais en être l’esclave.

L’habitude peut être maîtrisée

Les psychologues modernes nous affirment sans ambiguïté que l’habitude peut être maîtrisée, exploitée et mise à profit pour qu’elle ne domine plus nos actes et nos caractères.

Des milliers de gens ont appliqué cette information. Ils ont transformé la force de l’habitude en de nouvelles ressources et en ont tiré des profits, plutôt que de la laisser détruire les dispositions qu’ils ont soigneusement érigées ou de ravager les esprits fertiles.

Une habitude est un “chemin mental” parcouru par nos actions pendant un certain temps, et chaque passage a rendu ce chemin un peu plus marqué et large.

Si vous devez passer à travers un champ ou une forêt, vous choisirez naturellement le chemin le plus net plutôt que le moins visible ou un autre que vous devez tracer vous-même.

La ligne de l’action mentale est exactement la même. C’est un parcours le long des lignes les moins résistantes – passage par le chemin le mieux connu. Les habitudes se créent par la répétition et se forment en accord avec une loi naturelle qui peut être observée chez tous les corps animés mais aussi chez ceux inanimés.

Voici un exemple tout simple pour clarifier ce dernier point : une feuille de papier, une fois pliée d’une certaine manière, se pliera le long des mêmes lignes la fois suivante.

Tous les utilisateurs de machines à coudre ou autres machines délicates savent que même cassées, elles tendront toujours à fonctionner plus tard.

La même loi peut être également observée dans le cas des instruments de musique.

Les vêtements et les gants forment des plis en fonction de la personne qui les porte, et ces plis, une fois formés, seront toujours visibles en dépit des repassages répétés.

Les fleuves et les rivières créent leurs chemins à travers le sol et ensuite coulent le long de leurs cours habituels.

Cette loi s'opère partout.

Ces exemples vous aideront à avoir une idée sur la nature de l'habitude et à créer de nouveaux chemins mentaux – de nouveaux plis de l'esprit. Et rappelez-vous toujours que la meilleure façon (on peut même dire la seule) d'éliminer vos anciennes habitudes est de vous créer des nouvelles habitudes pour les contrer et les remplacer.

Créez de nouveaux chemins mentaux

Formez de nouveaux chemins mentaux à parcourir et les anciens deviendront moins distincts et, avec le temps, ils disparaîtront car abandonnés complètement.

Chaque fois que vous parcourez les chemins de l'habitude mentale que vous désirez, vous les rendrez plus profonds et plus larges et il vous sera plus facile de les utiliser par la suite.

Il est très important de créer ces chemins mentaux et je vous conseille fortement de commencer à travailler pour les rendre désirables à parcourir. Pratique, pratique, pratique – soyez un bon créateur de chemins.

Comment former les habitudes souhaitées

Voici les règles à suivre pour former les habitudes que vous désirez :

Premièrement : Lors de la création d'une nouvelle habitude, mettez de la force et de l'enthousiasme dans votre expression. Sentez ce que vous pensez. Rappelez-vous que vous faites les

premiers pas vers un nouveau chemin mental, et qu'il est beaucoup plus difficile au début qu'il ne le sera par la suite. Formez un chemin aussi net et profond que possible pour que vous le voyiez bien la prochaine fois que vous souhaitez le suivre.

Deuxièmement : Concentrez-vous fermement sur le nouveau projet et ne pensez plus aux anciens chemins, sinon, vous aurez tendance à les suivre. Oubliez-les complètement et focalisez votre attention seulement sur les nouveaux chemins que vous êtes en train de construire.

Troisièmement : Parcourez les nouveaux chemins aussi souvent que possible. Créez des opportunités, n'attendez pas le hasard ou la chance pour le faire. Si vous les empruntez plus souvent, ils seront rapidement bien marqués et faciles à suivre par la suite. Dès le début, créez des projets qui vous obligent à sillonner ces nouveaux chemins.

**C'est une coïncidence
frappante que le mot
"FRANÇAIS" rime avec
"JE FAIS"**

Quatrièmement : Ne cédez pas à la tentation de parcourir les anciens chemins qui sont plus faciles à suivre car vous les avez déjà suivis plusieurs fois dans le passé. Plus vous résistez à cette tentation, plus fort vous deviendrez, et il vous sera plus facile de résister les prochaines fois. Mais si vous cédez à cette tentation, il vous sera facile de céder de nouveau et plus difficile de résister après.

Vous devrez lutter dès le début, et c'est un moment critique. Mais prouvez votre détermination, votre persévérance et votre volonté.

Cinquièmement : Assurez-vous d'avoir bien tracé le bon chemin selon votre objectif précis, puis avancez sans crainte et sans hésitation. "Avancez en luttant et ne regardez pas en arrière."

Choisissez votre but puis bâtissez des chemins mentaux solides et larges qui vous y mènent.

Comme vous l'avez déjà observé, il y a une étroite relation entre l'habitude et l'autosuggestion (suggestion par soi-même). Grâce à l'habitude, un acte répété de la même manière tend à devenir Permanent, et plus tard, on l'exécutera automatiquement ou inconsciemment.

Un pianiste peut, par exemple, jouer un morceau qui lui est familier en même temps que son esprit conscient est occupé par un autre sujet.

L'autosuggestion est l'outil qui nous permet de creuser un chemin mental. La concentration est la main qui tient cet outil. Et l'habitude est la carte ou le plan que le chemin mental suit.

Pour qu'un désir ou une idée se transforme en action ou en son équivalent physique, il/elle doit fidèlement et constamment être présent dans l'esprit conscient jusqu'à ce que l'habitude commence à lui donner une forme permanente.

L'environnement

Nous allons maintenant fixer notre attention sur notre environnement.

Comme nous l'avons déjà vu, notre pensée se nourrit des choses venant de l'environnement qui nous entoure.

Le terme "environnement" couvre un champ très large. Il s'agit des livres que nous lisons, des personnes avec qui nous nous associons, de la communauté où nous vivons, de la nature de travail que nous exerçons, du pays ou de la nation où nous résidons, des vêtements que nous portons, des chansons que nous chantons et, le plus important, de l'éducation religieuse et intellectuelle que nous avons reçue avant l'âge de 14 ans.

Pourquoi analyser notre environnement

Le but de l'analyse de notre environnement est de montrer non seulement sa relation directe avec la personnalité que nous développons mais aussi l'importance de le préserver de façon à ce que son influence nous fournisse les éléments nécessaires à la réalisation de notre objectif dans la vie.

L'esprit se nourrit de ce que nous lui offrons ou de ce que notre environnement lui impose. Alors, choisissons le plus possible un meilleur environnement pour qu'il puisse faire correctement son travail qui est de nous fournir tous les éléments nécessaires à la concrétisation de notre objectif défini.

Comment changer d'environnement

Si votre environnement ne vous plaît pas, changez-le !

La première étape est de créer dans votre propre esprit une image claire, précise et détaillée de l'environnement dans lequel vous pensez pouvoir atteindre votre objectif. Ensuite, concentrez votre esprit sur cette image jusqu'à ce qu'elle se transforme en réalité.

La première étape que vous devez entreprendre pour réaliser n'importe quel désir est de créer dans votre esprit une image claire et bien précise de ce que vous voulez accomplir. C'est le premier principe à respecter dans vos plans pour atteindre succès, et si vous le négligez, vous ne pourrez pas réussir, sauf peut-être par hasard.

Choisissez bien vos collaborateurs

Vos collègues de tous les jours constituent l'une des plus importantes et influentes parties de votre environnement et ils pourraient vous apporter le progrès ou la régression, en fonction de leur nature.

Dans la mesure du possible, choisissez comme proches associés de tous les jours des gens ayant les mêmes objectifs et idéaux que vous – en particulier ceux qui participent à la réalisation de votre objectif – et dont l'état d'esprit vous inspire de

l'enthousiasme, de la confiance en soi, de la détermination et de l'ambition.

Faites attention aux images et sensations perçues par vos 5 sens

Rappelez-vous que chaque mot saisi par votre ouïe, chaque image captée par votre vue et chaque sensation perçue par l'un de vos 5 sens influencent votre pensée d'une manière aussi sûre que le soleil se lève à l'est et se couche à l'ouest.

Ceci étant, ne comprenez-vous pas l'importance de contrôler le plus possible l'environnement où vous vivez et travaillez ?

Ne croyez-vous pas à l'importance de lire des livres qui traitent des sujets liés à votre objectif principal ?

Ne voyez-vous pas l'importance de parler à des personnes qui sont en accord avec vos objectifs et qui vous encouragent et vous incitent à les atteindre ?

Nous vivons dans une "civilisation du 21^e siècle". Les grands scientifiques du monde entier acceptent que la Nature a mis des millions d'années pour créer, par le processus de l'évolution, notre actuel environnement civilisé.

Combien de centaines de siècles les soi-disant Indiens ont vécu dans le continent nord-américain sans faire aucun bon progrès vers la civilisation moderne telle que nous la comprenons aujourd'hui ?

On ne saurait le dire. Leur environnement était une étendue sauvage qu'ils n'avaient même pas essayé de changer ou d'améliorer. Le changement n'est survenu qu'après l'arrivée de nouvelles races venant de loin qui les avaient forcés à accepter l'environnement de cette civilisation progressiste où nous vivons à présent.

Observez ce qui s'est passé dans cette courte période de 3 siècles. Les terrains de chasse ont été transformés en grandes villes et, dans la plupart des cas, les Indiens ont reçu une éducation et une culture égale à celle de leurs frères blancs.

Surveillez vos vêtements et travaillez dans un environnement bien rangé et agréable

Les vêtements que vous portez vous influencent. Ils représentent donc une partie de votre environnement. Des vêtements sales ou usés vous dépriment et réduisent votre confiance en vous-même, tandis que de nouveaux vêtements vous font l'effet inverse.

On sait bien qu'un observateur attentif peut analyser avec précision une personne en regardant son bureau ou son lieu de travail. Un bureau bien rangé indique un esprit bien organisé. Montrez-moi le stock de marchandises d'un commerçant et je vous dirai si son cerveau est bien organisé ou non, car il y a une relation étroite entre l'attitude mentale et l'environnement physique.

Les effets de l'environnement influencent tellement ceux qui travaillent dans les usines, les magasins et les bureaux, que les employeurs réalisent petit à petit l'importance de créer un environnement qui inspire et encourage les employés.

Un blanchisseur exceptionnel a dépassé de loin ses concurrents en installant dans sa salle de travail un piano auquel une jeune femme soigneusement habillée joue pendant qu'il travaille. Ses blanchisseuses portent des uniformes blancs et aucun signe n'indique que le travail qu'elles exécutent est pénible.

Grâce à cet environnement agréable, le blanchisseur travaille davantage, gagne de plus en plus de profits et paye mieux ses employés par rapport à ses concurrents.

La Clef Magique vers le succès

C'est le bon moment de décrire la méthode par laquelle vous pouvez, directement et indirectement, appliquer les principes liés à la concentration.

Appelons cette méthode LA CLEF MAGIQUE VERS LE SUCCÈS !

En vous présentant cette “clef magique”, laissez-moi vous dire que ce n’est ni ma propre invention ni ma propre découverte.

C’est la même clef qu’utilisent, d’une façon ou d’une autre, les adeptes de la Nouvelle Pensée ainsi que ceux qui pratiquent la pensée positive et l’optimisme.

La Clef Magique constitue une force irrésistible que nous pouvons tous utiliser.

**Celui qui est juste
payé pour les services
qu’il a rendus est mal
payé, peu importe le
montant de ce salaire.**

Qu’est-ce que la Clef Magique est-elle capable de réaliser

Elle ouvrira la porte à la richesse !

Elle ouvrira la porte à la gloire !

Et, dans beaucoup de cas, elle ouvrira la porte à la santé physique.

Elle ouvrira la porte à l’éducation et elle vous donnera accès aux dépôts pour y laisser vos capacités latentes.

Elle vous ouvrira les portes de n’importe quelle situation qui vous convienne.

Par cette Clef Magique, nous avons ouvert les portes secrètes de toutes les grandes inventions du monde.

De ses pouvoirs magiques sont nés tous les grands génies du passé.

Supposons que vous êtes un employé subalterne et que vous désirez une meilleure position dans la vie. La Clef Magique vous aidera à l’obtenir ! Avec son aide, Carnegie, Rockefeller, Michelin,

Renault et beaucoup d'autres personnes de leur genre ont pu accumuler de grandes fortunes et de richesses matérielles.

Elle ouvrira les portes des prisons et transformera les criminels en personnes dignes de confiance et utiles à la société.

Elle transformera l'échec en succès, et la misère en bonheur.

Quelle est cette Clef Magique ? Sa définition ?

Vous vous demandez : "Quelle est cette Clef Magique ?"

C'est la Concentration !

Maintenant, je vais définir la concentration dans le sens de son utilisation ici. Mais d'abord j'aimerais que vous compreniez clairement que je ne me réfère pas à l'occultisme, même si j'admets qu'aucun scientifique du monde n'a réussi à expliquer les phénomènes étranges provoqués par la concentration.

Le mot concentration utilisé ici désigne votre capacité – acquise par l'habitude et la pratique – de maintenir votre esprit fixé sur un sujet, jusqu'à ce que vous vous familiarisiez avec et le maîtrisiez.

Cela signifie la capacité de contrôler votre attention et de la focaliser sur un problème donné jusqu'à ce que vous l'ayez résolu.

Cela signifie également la capacité d'éliminer les effets de l'habitude que vous voulez rejeter et de pouvoir créer des nouvelles habitudes qui vous plaisent davantage. Elle implique une complète maîtrise de soi.

En d'autres mots, la concentration est la capacité de penser comme vous le voulez ; la capacité de contrôler vos pensées et de les diriger vers un but précis. C'est aussi la capacité d'organiser vos connaissances dans un plan d'action solide et réalisable.

Vous verrez qu'en concentrant votre esprit sur un objectif défini, vous arriverez à traiter des sujets étroitement liés, qui se mêlent et qui complètent le sujet principal sur lequel vous vous concentrez.

Quels sont les facteurs principaux d'une concentration réussie

L'ambition et le désir sont les facteurs principaux d'une concentration réussie. Sans ces éléments, la Clef Magique est inutile, et la raison majeure pour laquelle peu de gens l'utilisent est qu'ils manquent d'ambition et ne désirent rien en particulier.

Désirez ce que vous voulez. Si votre désir est raisonnable et assez puissant, la Clef Magique de la concentration vous aidera à l'obtenir.

Plusieurs savants scientifiques aimeraient nous faire croire que le merveilleux pouvoir de la prière opère à travers le principe de la concentration pour réaliser un désir profondément ancré.

Tout ce que l'être humain a créé avait d'abord été conçu par l'imagination, à travers le Désir, puis transformé en réalité grâce à la Concentration.

Testez la Clef Magique

Nous allons maintenant tester la Clef Magique à l'aide d'une formule définie.

D'abord, vous devez éliminer le scepticisme et le doute ! Aucun sceptique ou non-croyant n'a jamais joui des bénéfices de cette Clef Magique. Vous devez croire en ce test que vous allez faire.

Supposons que vous vouliez devenir un célèbre écrivain ou un grand orateur public ou un directeur d'une prospère compagnie ou un compétent financier. Prenons l'orateur public comme objet de ce test, mais rappelez-vous que vous devez suivre à la lettre toutes les instructions.

Prenez une simple feuille de papier et écrivez ce qui suit :

Je vais devenir un grand orateur public parce que cela m'aidera à rendre des services utiles au monde – et parce que cela me rapportera un gain financier qui me permettra de posséder les biens matériels nécessaires dans la vie.

Chaque jour, je concentrerai mon esprit sur ce désir pendant 10 minutes, le soir juste avant d'aller me coucher et le matin au réveil, afin que je puisse déterminer exactement ce que je devrais faire pour transformer ce désir en réalité.

Je sais que je peux devenir un grand et fascinant orateur, alors, je ne laisserai rien entraver mon plan.

Signé...

Signez cet engagement et agissez comme vous l'avez promis. Continuez jusqu'à ce que les résultats escomptés soient atteints.

La meilleure façon de se concentrer

Quant à la façon de vous concentrer, voici comment faire :

- Imaginez la personne que vous voulez devenir d'ici 1, 3, 5 ou même 10 ans et imaginez-vous comme le plus grand orateur de votre époque. Évaluez le revenu correspondant dans votre imagination. Voyez-vous dans votre propre maison achetée par le gain de vos efforts en tant qu'orateur ou conférencier.
- Imaginez-vous posséder un compte bancaire bien rempli, une réserve pour vos vieux jours. Voyez-vous comme une personne influente grâce à vos capacités en tant qu'orateur public. Imaginez-vous lancé dans la vocation de votre vie sans jamais craindre de perdre votre position.
- Formez cette image clairement dans votre esprit à l'aide du pouvoir de votre imagination et, bientôt elle se transformera en une belle image d'un désir profondément bien ancré. Considérez ce désir comme l'objectif principal de votre concentration et observez ce qui se passe.

Vous avez maintenant le secret de la Clef Magique !

Utilisez cette Clef Magique intelligemment

Ne sous-estimez pas le pouvoir de la Clef Magique même si elle vous paraît simple et facile à comprendre pour tout le monde car finalement toutes grandes vérités sont ainsi – simples et faciles à comprendre. Si elles ne le sont pas, alors, elles ne sont pas de grandes vérités.

Utilisez cette Clef Magique intelligemment et uniquement pour atteindre vos objectifs principaux et elle vous apportera le bonheur et le succès durable.

Oubliez les erreurs que vous avez faites et les échecs que vous avez connus. Ne vivez plus dans le passé, car les jours d’hier ne reviendront plus jamais. Recommencez tout si vos efforts antérieurs n’ont pas réussi. Transformez les 5 ou 10 années à venir en une histoire de succès qui satisfera vos ambitions les plus nobles.

Faites-vous un nom et rendez un grand service au monde grâce à vos ambitions, vos désirs et vos efforts concentrés !

Vous pouvez le faire si vous croyez que vous le pouvez !

Voilà en ce qui concerne la Clef Magique.

Les étapes à suivre pour concrétiser vos désirs

La présence d’une idée ou d’une pensée dans votre esprit conscient tend à produire un sentiment “associé” et à vous pousser vers une action appropriée.

Implantez profondément un désir bien défini dans votre esprit conscient à l’aide du principe de la concentration. Si vous croyez très fort en sa réalisation, vos actions attireront vers vous les pouvoirs que tous les scientifiques du monde n’ont pu comprendre ni expliquer par une hypothèse raisonnable.

Quand vous commencez à vous familiariser avec les pouvoirs de la concentration, vous comprendrez la raison pour laquelle choisir un objectif défini est la première étape vers l’atteinte d’un succès durable.

Concentrez votre esprit sur la réalisation de l’objet de ce désir bien enraciné, et très vite vous deviendrez un aimant qui attire,

grâce aux forces que personne ne peut expliquer.

La loi qui gouverne notre esprit

Cette voie nous mène à la description d'un principe qui constitue la partie la plus importante de cette leçon, voire même de tout ce cours, c'est-à-dire :

Lorsque 2 ou plusieurs personnes s'allient entre eux dans un esprit de parfaite harmonie dont l'objectif est d'atteindre un but défini, et que cette alliance est loyalement respectée par tous ceux qui la constituent, elle apportera alors à tous ses membres une puissance surhumaine et une nature apparemment irrésistible.

Vous avez un avantage terrible sur la personne qui vous calomnie ou qui se montre volontairement injuste envers vous ; vous avez le pouvoir de lui PARDONNER.

Derrière ce principe se trouve une loi de la nature dont la science n'a pas encore déterminé. Je pense que c'est cette loi qui est liée au pouvoir de l'effort organisé que vous allez remarquer tout au long de ce cours.

En chimie, nous apprenons que 2 ou plusieurs éléments peuvent être combinés de façon à obtenir quelque chose de complètement différent en nature de celle des éléments pris individuellement.

Par exemple, l'eau ordinaire, connue en chimie par la formule H_2O , est une composition formée de 2 atomes d'hydrogène et d'un atome d'oxygène, mais l'eau n'est ni hydrogène ni oxygène. Ce "mariage" d'éléments crée une substance complètement différente de ses parties composantes.

La même loi permettant la transformation de ces éléments physiques pourrait être responsable des pouvoirs apparemment surhumains issus de l'alliance de 2 ou plusieurs personnes, dans un parfait état d'harmonie et de compréhension, pour l'accomplissement d'un objectif défini.

Ce monde et toutes les matières qui forment les autres planètes sont composés d'électrons (un électron est la plus petite unité de matière qui peut être analysée et ressemble par sa nature à ce qu'on appelle l'électricité ou une forme d'énergie).

D'autre part, la pensée ou ce qu'on appelle l'"esprit" est aussi une forme d'énergie. En fait, c'est la plus haute forme d'énergie connue.

En d'autres termes, la pensée est de l'énergie organisée et il n'est pas improbable qu'elle comporte exactement le même type d'énergie que celle que nous produisons à l'aide d'une dynamo électrique, bien que d'une forme beaucoup plus organisée.

Donc, après une analyse finale, si toutes les matières sont composées de groupes d'électrons qui ne sont rien d'autre qu'une forme d'énergie que nous appelons électricité, et si l'esprit n'est autre qu'une forme bien organisée d'électricité, ne croyez-vous pas qu'il soit possible que les lois qui affectent la matière pourraient aussi gouverner l'esprit ?

Si en combinant 2 ou plusieurs éléments d'une matière à juste proportion et dans des conditions équitables, la combinaison produit quelque chose d'entièrement différent des éléments de départ (comme dans le cas de H₂O), ne croyez-vous pas qu'il soit possible de combiner l'énergie de 2 ou plusieurs esprits pour avoir une sorte de composite d'esprit entièrement différent des esprits qui le forment ?

Évitez la mauvaise combinaison

Vous avez sans doute remarqué comment la présence des autres vous influence.

Certaines personnes vous inspirent de l'optimisme et de l'enthousiasme. Leur présence semble stimuler votre propre esprit à exécuter de plus grandes actions et ce n'est pas une simple impression, mais une réalité.

D'autres, par contre, ont tendance à diminuer votre vitalité et à vous déprimer ; et je peux vous assurer que c'est une tendance tout à fait réelle !

À votre avis, quelle pourrait être la cause de ces changements qui nous affectent lorsque nous rencontrons certaines personnes, sinon le changement résultant du mélange ou de la combinaison de leurs esprits avec le nôtre, par l'opération d'une loi qui n'est pas très bien comprise mais qui ressemble (si ce n'est pas la même) à la loi par laquelle la combinaison de 2 atomes d'hydrogène et d'un atome d'oxygène produit de l'eau ?

Je n'ai aucune base scientifique pour cette hypothèse mais j'y ai pensé sérieusement durant des années et je suis toujours arrivé à la conclusion que c'est au moins une hypothèse probable, même si je n'ai encore aucune preuve pour la démontrer.

Mais vous n'avez besoin d'aucune preuve pour affirmer que la présence de certaines personnes vous inspire tandis que la présence d'autres vous déprime, car vous savez bien que c'est un fait.

Il est donc normal que ceux qui vous inspirent et qui poussent votre esprit à exécuter plus d'activités vous donnent le pouvoir d'accomplir davantage, tandis que ceux dont la présence vous déprime, diminue votre vitalité ou vous incite à avoir des pensées inutiles, désorganisées, produisent sur vous l'effet contraire.

Vous pouvez comprendre parfaitement tout cela sans l'aide d'une hypothèse et sans aucune autre preuve tangible que vos propres expériences.

Qu'est-ce qui apporte une puissance surhumaine

Revenons maintenant à cette affirmation originale :

“Quand 2 ou plusieurs personnes s’allient entre eux dans un esprit de parfaite harmonie et dont l’objectif est d’atteindre un but défini, et que cette alliance est loyalement respectée par tous ceux qui la constituent, elle apportera alors à tous ses membres une puissance surhumaine et une nature apparemment irrésistible.”

Étudiez de près les mots soulignés dans la citation précédente, et vous découvrirez la “formule mentale” qui détruit tout si vous ne la respectez pas scrupuleusement.

Un atome d’hydrogène combiné avec un atome d’oxygène ne produira pas de l’eau, même pas une alliance de nom, parce qu’il manque l’“esprit de parfaite harmonie” (entre ceux qui forment l’alliance) qui produit “une puissance surhumaine et une nature apparemment irrésistible.”

Comment un agriculteur a-t-il réussi à devenir un chirurgien-dentiste renommé

Je me rappelle d’une famille de montagnards qui, pendant plus de 6 générations, ont vécu dans les Pyrénées. De génération en génération, cette famille n’a pas évolué de manière significative sur le plan mental et s’est limitée à suivre les pas de ses ancêtres.

Ils gagnaient leur vie en travaillant la terre, et selon eux, l’univers était seulement limité à ce territoire restreint. Ils se mariaient exclusivement “entre eux” avec les personnes de leurs conditions et vivant à l’intérieur de leur communauté.

Cependant, un des membres de cette famille s’est finalement écarté du groupe, pour ainsi dire, et s’est marié avec une femme cultivée venant de Montpellier. Cette femme était une personne ambitieuse et savait bien que l’univers s’étendait beaucoup plus loin car elle avait voyagé dans plusieurs régions de France.

Elle avait un peu de connaissance en chimie, botanique, biologie, pathologie et psychologie, et sur beaucoup d’autres sujets importants pour l’éducation d’une personne cultivée.

Quand leurs enfants sont arrivés à l’âge de la compréhension, elle leur a parlé de ces sujets ; et eux aussi, à leur tour, ont

commencé à s’y intéresser.

L’un des enfants est à présent directeur d’une grande institution d’éducation, où l’on enseigne la plupart de ces sujets et d’autres tout aussi importants. Un autre est un avocat renommé et le troisième un célèbre médecin.

Son époux (grâce à l’influence de son esprit) est devenu un chirurgien-dentiste bien connu. Il est le premier de sa famille depuis 6 générations à rompre avec la tradition avec laquelle il était lié.

L’esprit de cet homme mélangé avec celui de sa femme lui a fourni un stimulus pour l’encourager et l’inspirer à avoir une ambition qu’il n’aurait jamais connue sans l’influence de sa femme.

Le “pouvoir caché” est souvent une femme

Pendant des années, j’ai étudié les biographies de ceux que le monde appellent “grands”, et il me semble que ce n’est pas une simple coïncidence qu’à chaque fois qu’il y avait un grand exploit, le réel responsable de cette grandeur se trouvait toujours au second plan, dans les coulisses, et rarement connu par le public adulant.

Souvent, ce “pouvoir caché” était une femme patiente qui avait inspiré son mari et le poussait à réaliser le grand exploit, comme dans le cas que je viens de décrire.

Henry Ford était l’un des miracles de l’époque. Si les faits avaient été connus (peut-être qu’ils l’étaient), on aurait pu tracer l’origine du succès phénoménal de M. Ford jusqu’à une femme dont le public a peu entendu parler – son épouse !

Nous avons lu et entendu parler des réussites de Ford et de ses revenus colossaux et nous avons pensé qu’il avait été doté d’une capacité incomparable. Mais le monde n’aurait jamais entendu parler de ses capacités s’il n’y avait pas l’influence de sa femme qui a coopéré avec lui pendant ses années de lutte vers le succès, “dans un esprit d’harmonie parfaite, dont l’objectif est d’atteindre un but défini.”

Tout comme un mal de

tête, la défaite nous avertit que quelque chose a mal tourné. Si nous sommes intelligents, nous en rechercherons la cause et profitons de l'expérience.

Il me vient à l'esprit un autre fameux génie du monde civilisé, Thomas A. Edison. Ses inventions sont si célèbres qu'on n'a pas besoin de les rappeler.

À chaque fois que vous tournez un commutateur pour allumer une ampoule ou que vous écoutez un disc, pensez à Edison car c'est lui qui a perfectionné l'ampoule incandescente et le phonographe

Quand vous regardez un film, pensez à Edison car c'est son génie et non celui de quelqu'un d'autre qui a accompli ce grand exploit.

Et, comme dans le cas de Henry Ford, derrière M. Edison se trouvait une des plus remarquables femmes – son épouse ! Personne en dehors de la famille Edison, et peut-être très peu de leurs proches n'étaient au courant de cette influence qui a rendu possibles les prouesses d'Edison. Sa femme disait que l'une des plus remarquables qualités d'Edison, parmi tant d'autres, et qui était son plus grand atout était – La Concentration !

Lorsque M. Edison commençait une expérience, une recherche ou une investigation, il n'"abandonnait" jamais avant d'avoir trouvé ce qu'il voulait et avant d'avoir employé tous ses efforts dans cette tâche.

M. Edison était soutenu par 2 grands pouvoirs : l'une était la concentration et l'autre son épouse.

Nuit après nuit, Edison a travaillé avec beaucoup d'enthousiasme, il ne dormait que 3 ou 4 heures. (Rappelez-vous ce qui a été dit sur les effets durables de l'Enthousiasme dans la leçon sur l'Enthousiasme.)

Le secret pour atteindre un grand succès

Plantez une toute petite graine de semence de pommier dans un type de sol approprié au moment idéal de l'année, et petit à petit, elle poussera et deviendra un pommier. Cet arbre ne provient pas du sol ni des éléments de l'air, mais des 2 sources, et personne n'a encore pu expliquer la loi d'attraction de l'air sur le sol pour aboutir à une combinaison d'éléments qui forment le pommier.

L'arbre ne provient pas de la petite graine, mais cette semence est l'origine de l'arbre.

Lorsque 2 ou plusieurs personnes s'allient "dans un esprit de parfaite harmonie dont l'objectif est d'atteindre un but défini", le but lui-même ou le désir derrière celui-ci peut être comparé à la semence de ce pommier, et le mélange de forces énergétiques de 2 ou plusieurs esprits peut être comparé à l'air et au sol d'où viennent les éléments qui forment les objets matériels de ce désir.

Le pouvoir de l'attraction et la combinaison de ces forces de l'esprit ne peut être expliqué que par le pouvoir derrière la combinaison des éléments à partir desquels un pommier "pousse".

Mais ce qui compte c'est que le pommier "poussera" à partir d'une graine de semence plantée correctement, et un grand succès suivra le mélange systématique de 2 ou plusieurs esprits ayant un seul objectif en vue.

Dans la leçon sur la Coopération, nous expliquons le principe de cette alliance d'efforts dont le but est d'atteindre des proportions qui surprennent l'imagination de ceux qui ne sont pas habitués à penser d'une manière organisée !

Plantez un “désir inébranlable” dans un “sol mental” approprié

Ce cours est une véritable illustration concrète du principe que nous qualifions d'effort organisé. Mais vous allez remarquer que l'ensemble des 16 leçons sont également nécessaires pour compléter la description de ce principe.

Si vous omettez une seule de ces leçons, cela aura des conséquences sur l'ensemble, c'est comme si vous enlevez un maillon d'une chaîne et toute la chaîne est affectée.

Comme je l'ai déjà affirmé à plusieurs reprises et je le répète encore qu'il existe une hypothèse bien fondée qui affirme que lorsqu'une personne concentre son esprit sur un sujet donné, des faits naturels étroitement liés à ce sujet afflueront de nombreuses sources.

La théorie est qu'un désir inébranlable, une fois planté dans le “sol mental” approprié, devient une attraction ou un aimant qui attire vers soi tout ce qui s'harmonise avec ce désir.

Utilisez les méthodes du Dr Gates, c'est efficace !

Le Dr Elmer Gates est peut-être l'un des plus compétents psychologues du monde. Il est célèbre dans le domaine de la psychologie et les autres domaines plus ou moins liés à cette science. Il a la réputation d'être le savant le plus doué.

Suivez-moi un moment pour étudier ses méthodes !

Après que le Dr Gates fait des investigations aussi loin que possible avec les moyens de recherche habituels et qu'il saisit les faits disponibles sur un sujet en sa possession, il prend un stylo et une feuille de papier et “s'assied” pour chercher plus d'informations en concentrant son esprit jusqu'à ce que des pensées relatives au sujet commencent à AFFLUER.

Il écrit ces pensées comme elles viennent (il ne sait d'où).

Il dit que la plupart de ses plus importantes découvertes ont été obtenues par cette méthode. Grâce à la découverte du principe de la

radio, nous avons à notre disposition une hypothèse raisonnable permettant d'expliquer les résultats de ces "séances" :

L'éther, que nous avons découvert grâce aux équipements modernes de la radio, est en constant mouvement. Les ondes sonores flottent à travers l'éther à tout moment, mais ces ondes ne peuvent être détectées qu'au-delà d'une courte distance à partir de leurs sources, sauf par l'intermédiaire d'instruments performants.

Il semble donc raisonnable de supposer que la pensée qui est une forme d'énergie connue comme la plus organisée, transmet continuellement des ondes à travers l'éther. Mais ces ondes, tout comme le son, ne peuvent être détectées et correctement interprétées que par un esprit bien habitué.

Il n'y a aucun doute que lorsque M. Gates s'assied dans une chambre et se met dans un état d'esprit paisible et passif, les pensées qui dominent son esprit servent de force magnétique pour attirer les ondes de pensées similaires d'autrui qui passent à travers l'éther autour de lui.

En examinant plus profondément cette hypothèse, j'ai souvent pensé depuis la découverte du principe de la radio moderne que chaque pensée venant de l'esprit de tout être humain et qui n'a jamais été libérée sous une forme organisée existe toujours sous la forme d'une onde dans l'éther et tourne constamment en rond dans un cercle vicieux ; que le fait de concentrer intensément son esprit sur un sujet donné émet des ondes de pensée qui se rencontrent et se mélangent avec d'autres ondes de nature identique, établissant ainsi une ligne directe de communication entre celui qui se concentre et les pensées de même nature qui ont été mises en mouvement précédemment.

En allant encore plus loin, à mon avis, il est possible d'adapter notre esprit et d'harmoniser la vitesse de vibration de notre pensée avec la vitesse de vibration de l'éther pour que toutes les connaissances accumulées par les pensées organisées dans le passé soient disponibles.

Vous aussi, concentrez vos efforts en ayant toujours à l'esprit un seul objectif précis

Avec ces hypothèses en tête, lisez ou relisez la leçon sur l'Objectif Principal Défini de ce cours et étudiez la description de l'“esprit maître” qui a aidé Andrew Carnegie à accumuler sa fortune colossale.

Lorsque Carnegie a formé une alliance avec plus d'une vingtaine de cerveaux soigneusement sélectionnés, il a créé par la combinaison de pouvoirs de l'esprit l'une des plus grandes forces de l'industrie que le monde ait jamais connue. À part quelques exceptions (remarquables mais très désastreuses), les hommes qui formaient cet “esprit maître” pensaient et agissaient comme un seul !

Cet “esprit maître” (formé de plusieurs esprits individuels) se concentrait sur un seul but dont la nature est connue par ceux qui ont connu M. Carnegie, en particulier ceux qui l'ont concurrencé dans l'industrie de l'acier.

Si vous connaissez un peu l'exploit de M. Ford, vous avez sans doute constaté que l'effort concentré a été l'une des caractéristiques exceptionnelles dans sa carrière.

Durant presque 30 ans, il a adopté une politique de standardisation de types de voitures qu'il allait construire, et il a maintenu cette politique jusqu'à ce que le changement de la demande du public l'ait contraint à la remplacer plus tard.

N'est-il pas étrange que le mot “Boomerang” ait été dans les dictionnaires pendant des années sans que généralement on sache qu'un “boomerang” est un instrument qui peut revenir vers son lanceur et le blesser ?

Un ancien chef des techniciens de l'usine Ford a raconté un incident qui s'est produit pendant ses débuts dans l'industrie d'automobiles Ford et qui a clairement montré que la concentration d'efforts est l'un des fondements de sa philosophie économique.

Lors de cette occasion, les techniciens de la compagnie Ford s'étaient réunis dans un bureau pour discuter d'un changement proposé dans la conception de la construction de l'essieu arrière des voitures Ford.

M. Ford était là : il écoutait la discussion et laissait chacun donner son opinion, ensuite il s'approchait de la table, tapait doucement du doigt le schéma du nouveau essieu proposé et disait :

“Maintenant écoutez-moi ! Le modèle d'essieu que nous utilisons est bon et il ne sera point changé !”

Il tourna le dos et s'éloigna, et depuis ce jour-là la construction de l'essieu arrière des voitures Ford est restée toujours la même.

Il n'est pas improbable que le succès de M. Ford dans la construction et la vente d'automobiles soit dû en grande partie à sa concentration d'efforts continue pour soutenir un plan, en ayant toujours à l'esprit un seul objectif défini.

Il y a quelques années, j'ai lu le livre d'Edward Bok, “L'Homme du Maine”, qui est la biographie de son beau-père, M. Cyrus H. K. Curtis, le propriétaire des journaux Saturday Evening Post, Ladies' Home et plusieurs autres publications. J'ai remarqué à travers le livre que la principale caractéristique de la philosophie de M. Curtis était la concentration d'efforts derrière un objectif défini.

Pendant les premiers jours de direction de Saturday Evening Post, alors qu'il investissait énormément, des centaines de milliers d'euros, dans une compagnie insolvable, il lui a fallu beaucoup d'effort organisé allié à un courage que peu d'hommes possèdent pour lui permettre d' “aller de l'avant”.

Lisez “L'Homme du Maine.” C'est une leçon merveilleuse sur la concentration qui soutient dans les moindres détails les fondements de cette leçon.

Le Saturday Evening Post est l'un des journaux du monde qui a fait le plus de profits. Son nom, pourtant, aurait été oublié depuis longtemps si M. Curtis n'avait pas concentré son attention et sa fortune sur son objectif précis de le transformer en un journal important.

La Mémoire

Nous avons vu le rôle important que jouent l'environnement et l'habitude par rapport à la concentration.

Maintenant nous allons discuter brièvement d'un troisième sujet qui est aussi bien lié à la concentration que les 2 autres : la mémoire.

Les principes pour avoir une mémoire fidèle et sans faille

Les principes pour avoir une mémoire fidèle et sans faille sont peu nombreux et relativement simples :

1. La rétention

C'est recevoir une sensation venant d'un ou de plusieurs des 5 sens et l'enregistrer dans l'esprit d'une manière organisée. Ce processus peut être comparé à l'enregistrement d'une image sur le cliché d'un appareil photo.

2. Le rappel :

C'est rappeler à l'esprit conscient les sensations qui ont été enregistrées dans le subconscient. Ce processus peut être comparé à la recherche d'une fiche contenant des informations déjà enregistrées parmi des fichiers indexés.

3. La reconnaissance :

C'est la capacité à reconnaître une sensation quand celle-ci est évoquée par l'esprit conscient, de l'identifier comme une copie de l'impression originale et de l'associer à la source originale d'où elle est venue quand elle avait été enregistrée pour la première fois. Ce

processus nous permet de faire la distinction entre “mémoire” et “imagination”.

Comment mettre en pratique ces principes d'une manière efficace

Ce sont les 3 principes impliqués dans l'acte de mémoriser. Maintenant, nous allons les appliquer et voir comment les utiliser efficacement :

Premièrement :

Si vous voulez être sûr de votre capacité à vous rappeler des informations telles que nom, date ou endroit, assurez-vous que ces informations soient bien claires et précises dans votre esprit en concentrant votre attention sur elles jusqu'aux moindres détails.

Une manière efficace de le faire est de répéter plusieurs fois ce que vous voulez mémoriser. Tout comme un photographe qui doit accorder à l'image un temps de “pose” pour s'enregistrer dans le cliché de l'appareil photo, nous devrions nous aussi offrir à notre esprit subconscient le temps de bien enregistrer correctement et clairement toute information et toute impression que nous souhaiterions nous rappeler à volonté.

Deuxièmement :

Associez ce que vous voulez mémoriser avec un autre objet, nom, endroit ou date qui vous est assez familier et que vous pouvez vous rappeler facilement quand vous le souhaitez.

Par exemple, le nom de votre ville natale, votre meilleur ami, votre date de naissance, etc., car votre esprit enregistrera et associera l'information que vous voulez vous rappeler avec l'objet familier que vous lui aviez associé.

De cette façon, dès que vous avez dans l'esprit conscient l'image de l'objet familier, l'autre image apparaîtra avec elle.

Troisièmement :

Répétez plusieurs fois ce que vous voulez mémoriser et en même temps mettez-y votre esprit comme si vous fixiez l'heure à

laquelle vous voulez vous réveiller le matin, qui comme vous le savez, vous réveille en effet à l'heure voulue.

En général le fait de ne pas se rappeler des noms des autres, qui concerne presque tout le monde, est dû au fait que nous n'avons pas correctement enregistré le nom dès le départ.

Lorsqu'on vous présente quelqu'un et que vous voulez vous rappeler de son nom, répétez-le 4 ou 5 fois tout en vous assurant que vous l'avez bien saisi.

Si son nom est identique à celui d'une personne que vous connaissez bien, associez les 2 noms en pensant aux 2 personnes et répétez plusieurs fois le nom pour que vous vous en rappeliez plus tard.

Si quelqu'un vous donne une lettre à poster, regardez-la, puis dans votre imagination, augmentez sa taille et imaginez-la suspendue en dessus d'une boîte aux lettres.

Dans votre esprit, fixez l'image d'une lettre ayant approximativement la taille d'une porte et associez-la avec une boîte aux lettres, et vous allez voir que dès que vous passez à côté d'une boîte aux lettres vous vous rappelleriez tout de suite de la grande lettre bizarre dans votre sac.

Supposons que vous soyez présenté à une dame qui s'appelle Elisabeth Letondeur et que vous aimeriez vous rappeler de son nom. En répétant le nom, associez-le à une grande paire de ciseaux de 2 mètres de long et à la reine Elizabeth, et vous verrez que soit l'image d'une grande paire de ciseaux, soit l'image de la reine Elizabeth vous aidera à vous rappeler du nom d'Elisabeth Letondeur.

Si vous voulez vous rappeler du nom d'Hector Longjumeau, il faut juste le répéter plusieurs fois et l'associer avec le nom d'Hector Berlioz et la ville de Longjumeau, et vous vous en souviendrez facilement à chaque fois que vous le souhaitez.

La loi de l'association est la plus importante caractéristique d'une mémoire bien développée. C'est une loi très simple. Tout ce que vous avez à faire est d'associer le nom que vous voulez retenir à un autre nom que vous pouvez vous rappeler facilement et le souvenir de l'un ramènera l'autre.

Il y a presque 10 ans, un ami m'a donné le numéro de téléphone de son domicile à Nîmes, et même si je n'avais pas pris note, je m'en rappelle encore aujourd'hui comme au jour où il me l'a donné. Voilà comment je l'ai enregistré :

Son numéro était le 04 66 13 26 67

Au moment où il m'a donné son numéro, nous étions devant une église et l'horloge sonnait justement 13 heures. J'ai donc associé l'heure avec l'indicatif. La coïncidence était que 26 était l'âge de mon frère et 1967 l'année de naissance de ma femme. Je les ai donc associés pour avoir les quatre derniers chiffres.

Aussi, pour me rappeler du numéro de son téléphone, il me suffit de penser à cette église, à mon frère et à ma femme.

**Voyez-vous le “chanceux”
là-bas qui a obtenu une
bonne situation en ne
ménageant pas les autres ?
Laissez-moi vous confier
un secret à l'oreille : le
Destin l'attend au tournant
avec une matraque
rembourrée... et pas avec
du coton.**

Comment une victime d'une mémoire courte a-t-elle surmonté ce handicap

Une de mes connaissances est victime de ce qu'on appelle d'habitude une “mémoire courte”. Il est devenu “distrait” et il lui est difficile de se souvenir de quoi que ce soit. Je vais vous dire, avec ses propres mots, comment il a surmonté ce handicap :

“J’ai 50 ans. Pendant 10 ans, j’ai été directeur dans une grande compagnie. Au début, mes tâches étaient faciles. Puis la compagnie s’est rapidement développée, et cela a augmenté mes responsabilités. Plusieurs jeunes cadres de mon département faisaient preuve de beaucoup de qualités et d’énergie hors du commun – et au moins l’un d’entre eux visait mon poste.

“J’avais atteint l’âge où on aime le confort et, puisque je travaillais dans cette compagnie depuis longtemps, je pensais pouvoir garder mon poste en toute sécurité. La conséquence de cette attitude mentale a été désastreuse pour ma situation.

“Il y a environ 2 ans je me suis rendu compte que ma capacité de concentration diminuait et que mes tâches professionnelles devenaient fastidieuses. Je négligeais mes courriers, d’énormes tas de rapports et documents s’accumulaient sur mon bureau. Le retard du traitement des dossiers dérangeait mes collègues. J’étais assis là dans mon bureau mais mon esprit vagabondait ailleurs.

“D’autres circonstances montraient clairement que mon esprit ne se concentrait plus sur mon travail. J’avais oublié d’aller à une importante réunion de direction de la compagnie. Un jour, un de mes employés a surpris une grave erreur que j’avais commise lors d’une estimation de valeur d’un “conteneur de marchandises”, et bien sûr, il a fait de sorte que le directeur général soit au courant de cet incident.

“J’ai été complètement alarmé par cette situation et j’ai demandé une semaine de vacances pour pouvoir y réfléchir. Je savais que je devais soit démissionner, soit identifier le problème et trouver une solution.

“Quelques jours d’isolement à la montagne pour un sérieux examen de conscience m’ont convaincu que je souffrais d’un grave cas de distraction mentale. Je manquais de concentration, mes activités physiques et mentales n’avaient plus de sens.

“J’étais devenu insouciant, paresseux et négligent parce que mon esprit n’était plus éveillé quand j’exerçais mon travail. Après que j’ai pu diagnostiquer mon cas avec satisfaction, j’ai commencé à

chercher le remède. J'avais besoin d'un nouveau lot complet d'habitudes de travail et je me suis décidé à les acquérir.

“J'ai pris un stylo et une feuille de papier et j'ai commencé à établir un programme qui devrait remplir ma journée de travail : d'abord, les courriers du matin, ensuite, les commandes à passer, la dictée des lettres, la réunion avec les subordonnés, la réalisation des autres tâches, et enfin, ranger mon bureau avant de partir.

“Comment se forme une habitude ? Je me le suis demandé moi-même. Par la répétition, la réponse m'est venue. ‘Mais j'ai fait et refait ces choses des milliers de fois’, a protesté l'autre moi. ‘C'est vrai, mais pas d'une manière ordonnée et concentrée’, a répondu l'écho.

“J'ai repris le travail tout en tenant mon esprit “en laisse” mais toujours inquiet, et j'ai tout de suite commencé à exécuter mon programme. J'ai accompli les mêmes tâches avec entrain et autant que possible au même moment de la journée. Quand mon esprit commençait à vagabonder, je me concentrais tout de suite pour le faire revenir.

“À partir d'un stimulus mental créé par la volonté, j'ai progressé dans le renforcement des habitudes. Jour après jour, je pratiquais la concentration de la pensée. Quand la répétition m'est devenue une habitude, alors je savais que j'ai gagné.”

La concentration c'est le contrôle de l'attention

Votre capacité à éduquer votre mémoire ou à développer n'importe quelle habitude dépend uniquement de votre capacité à fixer votre attention sur un sujet donné jusqu'à ce que l'image de ce sujet soit bien imprimée dans le “cliché photo” de votre esprit.

La concentration n'est rien d'autre que le contrôle de l'attention.

Vous allez remarquer que si vous lisez une ligne qui ne vous est pas familière et que vous n'avez jamais vue auparavant, et que vous fermez ensuite les yeux, vous pouvez la voir tout aussi clairement qu'au moment où vous la regardiez sur la page.

En réalité, vous la “regardez” non pas sur la page mais dans le cliché de votre propre esprit.

Si vous faites cette expérience et qu'elle ne fonctionne pas la première fois, c'est parce que vous n'avez pas assez concentré votre attention sur la ligne.

Répétez plusieurs fois l'exercice et, à la fin, vous réussirez.

Si, par exemple, vous voulez mémoriser une poésie, vous pouvez le faire rapidement en vous entraînant à fixer très sérieusement votre attention sur les lignes jusqu'à ce qu'en fermant les yeux vous puissiez les voir tout aussi clairement que sur la page imprimée.

Le contrôle de l'attention

Le contrôle de l'attention est si important que je me sens obligé d'insister pour que vous ne le preniez pas à la légère. J'y ferai référence jusqu'à la fin de cette leçon, car je le considère de loin la partie la plus importante.

Les résultats spectaculaires obtenus par tous ceux qui “lisent dans une boule de cristal” sont entièrement dus à la capacité de fixer leur attention sur un sujet pendant une période très longue.

Voir dans une boule de cristal n'est rien d'autre qu'une concentration de l'attention !

J'ai déjà fait allusion à ce que je vais détailler maintenant : je crois fermement qu'il est possible, à l'aide de la concentration de l'attention, d'adapter notre esprit aux vibrations de l'éther, afin que les secrets du monde liés aux phénomènes mentaux inexplicables puissent devenir comme des livres ouverts que nous pouvons lire à volonté.

C'est une opinion que vous devriez méditer !

Mon avis, soutenu par des preuves solides, est que nous pouvons développer notre capacité de fixer notre attention si fortement que nous pourrions “capter” et comprendre ce qui se passe dans l'esprit des autres.

Mais ce n'est pas tout, et ce n'est pas non plus la partie la plus importante d'une hypothèse à laquelle je suis arrivé après bien des années de recherche, car je suis convaincu que nous pouvons aller encore plus loin et nous "harmoniser" à l'esprit universel où s'accumulent toutes les connaissances que peuvent s'approprier tous ceux qui savent où les trouver.

Ces affirmations pourraient paraître très irrationnelles pour un esprit très orthodoxe ; mais pour l'étudiant (et il y a peu de gens dans ce monde qui soient plus que de simples étudiants débutants dans ce sujet) qui a étudié ce sujet et qui l'a compris, ces hypothèses semblent non seulement possibles mais absolument probables.

Mais expérimentez vous-même cette hypothèse.

Conseils pour une expérience avec votre objectif défini

Vous ne pouvez choisir un sujet qui soit meilleur pour une expérience que votre objectif défini dans la vie.

Apprenez par cœur votre objectif défini de manière à ce que vous puissiez le répéter sans regarder la page sur laquelle il est écrit, puis fixez-y votre attention au moins 2 fois par jour, de la manière suivante :

- Allez dans un endroit tranquille où vous ne serez ni distrait ni dérangé. Asseyez-vous et détendez complètement votre esprit et votre corps, puis fermez les yeux.

- Dans cette position, répétez à haute voix votre objectif défini et, en même temps, imaginez-vous déjà en possession de ce que vous souhaitez obtenir ou réaliser.

- Si une partie de votre but est d'accumuler de l'argent, comme c'est sans doute le cas, alors voyez-vous en possession de cet argent.

- Si une partie de votre objectif défini est de posséder une maison, alors visualisez l'image de cette maison, comme vous

voulez la voir en réalité.

– Si une partie de votre objectif défini est de devenir un puissant et influent orateur public, alors imaginez-vous devant un énorme auditoire et sentez-vous en train de jouer sur les émotions de ce public, comme un grand violoniste qui jouerait avec les cordes d'un violon.

Cultivez dès maintenant votre capacité à fixer votre attention

Comme vous vous approchez de la fin de cette leçon, il y a 2 choses que vous devriez faire :

Premièrement :

Vous pouvez commencer dès maintenant à cultiver votre capacité à fixer votre attention, à volonté, sur un sujet donné, avec le sentiment que cette capacité, lorsqu'elle est complètement développée, vous apportera l'objet de votre objectif défini dans la vie.

Ou bien,

Deuxièmement :

Vous pouvez marcher la tête haute avec un sourire cynique sur le visage, en vous traitant de "stupide" et de fou par la suite !

Faites votre choix !

Cette leçon n'a pas été écrite comme un argument ni un sujet de débat. C'est votre privilège de l'accepter, en totalité ou en partie, ou de la rejeter. C'est comme vous le voudrez !

**Un poisson ne mord pas
juste pour vous faire plaisir,
Continuez à l'attirer !
Changez votre appât
et continuez à pêcher ;
Continuez à l'attirer !**

**La chance n'est clouée à
aucune place ;
Les gens que vous enviez,
vous envient eux aussi
votre travail
et beaucoup,
alors, continuez à l'attirer !**

Toutefois, je tiens à préciser que ce n'est pas une époque de cynisme ou de doute. Une époque qui a conquis l'air en surface et la mer au-dessous de nous, qui nous a permis de maîtriser l'air et de le transformer en un messenger qui portera le son de notre voix à mi-chemin autour de la terre en une fraction de seconde, une époque qui n'encourage sûrement pas les sceptiques.

La famille humaine a franchi "L'Âge de la pierre", "L'Âge du fer" et "L'Âge de l'acier" et à moins que j'aie mal interprété la tendance des temps, elle entre à présent dans "L'Âge du pouvoir spirituel" qui, par ses prodigieux exploits, surpassera tous les autres "Âges" en général.

Apprenez à fixer votre attention sur un sujet de votre choix, aussi longtemps que vous le souhaitez, et vous comprendrez le passage secret vers le pouvoir et l'abondance !

C'est ça la concentration !

Pourquoi la concentration en groupe est-elle plus efficace

Vous comprendrez à travers cette leçon que le but de former une alliance entre 2 ou plusieurs personnes, créant ainsi un "Esprit Maître", est d'appliquer la Loi de la Concentration d'une manière plus efficace que lorsqu'elle est appliquée par les efforts d'une seule personne.

Le principe appelé “Esprit Maître” n’est ni plus ni moins que la concentration collective du pouvoir de l’esprit d’un groupe sur la réalisation d’un objectif ou d’un but défini.

Le plus grand pouvoir vient de la concentration en groupe grâce au processus “d’intensification” dû aux influences mutuelles des esprits.

Persuasion vs Force

Le succès, comme cela a été dit de nombreuses fois tout au long de ce cours, est en grande partie une question de négociation harmonieuse et pleine de tact avec d’autres personnes.

Généralement, celui qui sait comment “convaincre les gens à faire ce qu’il veut” pourrait réussir dans n’importe quel domaine.

Comme point culminant de cette leçon sur la Loi de la Concentration, nous allons décrire les principes par lesquels les gens sont influencés, la coopération gagnée, l’hostilité éliminée et la convivialité développée.

Il est impossible de construire un succès durable par la force

Par la force, nous obtenons parfois des résultats qui semblent satisfaisants mais la force seule n’a jamais pu et ne pourra jamais construire un succès durable.

Les guerres mondiales ont provoqué beaucoup de choses qu’aucune autre action dans l’histoire du monde n’aurait pu occasionner. Et c’est la meilleure illustration de la futilité de la force comme moyen d’influencer l’esprit humain.

Sans entrer dans les détails de l’histoire, nous savons tous que la force était la base de la philosophie allemande avant la guerre. La doctrine qui pourrait la justifier était soumise à l’expérience mondiale, et a échoué.

Le corps humain peut être emprisonné ou contrôlé par la force physique, mais ce n'est pas le cas avec l'esprit humain.

Personne au monde ne peut contrôler l'esprit d'une autre personne normale et saine si celle-ci a choisi d'avoir le contrôle sur son propre esprit.

La plupart des gens n'exercent pas ce droit. Ils vivent dans ce monde avec notre système d'enseignement défectueux, sans avoir découvert le pouvoir qui sommeille dans leur propre esprit.

Trouvez un moyen pour stimuler votre esprit

De temps en temps, il se passe quelque chose qui ressemble plutôt à un accident et qui éveille une personne et lui fait découvrir l'étendue de son réel pouvoir ainsi que les moyens de l'exploiter dans le développement de l'industrie ou d'une autre activité, par exemple. Résultat : un génie est né !

Il y a une limite où l'esprit humain ne s'élève plus et n'explore plus, à moins qu'il ne se passe quelque chose qui le sorte de la routine habituelle, et le "pousse" à surmonter cet obstacle.

Dans le cas de certains esprits, cette limite est très faible et dans d'autres cas elle est très élevée. Dans d'autres encore, elle varie entre ces 2 points extrêmes.

Celui qui découvre un moyen de stimuler artificiellement son esprit, qui l'éveille et le fait dépasser la limite, est sûr de recevoir une récompense de gloire et de fortune si ses efforts sont constructifs.

L'éducateur qui sait comment stimuler n'importe quel esprit et comment l'élever au-dessus de la limite, sans aucun impact négatif, apportera une bénédiction incomparable à la race humaine.

Bien sûr, il ne s'agit pas de stimulants physiques ou narcotiques. Ceux-ci élèveront toujours l'esprit pendant un moment, mais à la fin, ils le détruiront complètement.

Il s'agit, ici, d'un stimulant purement mental qui vient d'un immense intérêt, du désir, de l'enthousiasme, de l'amour, etc., des facteurs à partir desquels un "Esprit Maître" peut être développé.

Celui qui fait cette découverte contribuera beaucoup à la résolution du problème de la criminalité. Vous pouvez lui demander de faire tout ce que vous voulez quand vous aurez appris comment influencer son esprit.

Sélectionnez les bonnes semences et semez-les dans un “champ mental” fertile

L'esprit peut être comparé à un vaste champ. C'est un terrain très fertile qui produit toujours une récolte en fonction des graines qui y ont été semées. Le problème est donc de savoir comment sélectionner les bonnes semences et comment les semer pour qu'elles prennent racines et poussent rapidement.

Nous semons des graines dans notre esprit chaque jour, chaque heure et même chaque seconde, mais nous le faisons d'une manière erronée et plus ou moins inconsciente.

Nous devons apprendre à le faire en fonction d'un plan consciencieusement préparé, d'après un modèle bien établi.

Les semences plantées au hasard dans l'esprit humain apportent une récolte au hasard ! On ne peut pas échapper à ce résultat.

L'histoire est pleine d'exemples d'honnêtes citoyens respectueux de la loi, paisibles et constructifs qui se sont transformés en criminels ambulants et pervers.

Il y a aussi des milliers de cas de criminels bestiaux et malveillants qui sont devenus des citoyens constructifs et respectueux de la loi.

Dans chacun de ces cas, la transformation de l'être humain a eu lieu dans son propre esprit. Chacun a créé dans son esprit, pour une raison ou une autre, une image de ce qu'il désirait être et puis, a commencé à transformer cette image en réalité.

En fait, si l'image d'un environnement, d'une condition ou d'une chose est formée dans l'esprit humain ; si l'esprit se focalise et se concentre assez longtemps sur cette image et avec persévérance ;

et si elle est soutenue par un désir puissant d'obtenir ou de réaliser la chose imaginée, il n'y a qu'un petit pas à faire pour transformer l'image en réalité physique ou mentale.

Voyez les différentes transformations de ce jeune montagnard

La guerre mondiale a apporté beaucoup de tendances surprenantes de l'esprit humain qui confirment le travail qu'un psychologue a effectué dans sa recherche sur le fonctionnement de l'esprit.

L'histoire suivante d'un jeune montagnard rude, grossier, sans instruction et indiscipliné en est un excellent exemple :

Défenseur de sa religion, à présent un grand héros de la guerre Les Rotariens envisagent d'offrir une ferme à Michel Ravin, un chasseur de l'Auvergne

Par Georges Diton

La transformation de Michel Ravin, un chasseur analphabète de l'Auvergne, en un grand héros national représente un chapitre romantique dans l'histoire de la guerre mondiale.

Ravin est un natif de Clermont-Ferrand, dans les montagnes de l'Auvergne.

Pendant sa jeunesse, il était réputé par son caractère désespéré : il était un gangster, un excellent tireur mais il était mort d'une balle de revolver. Il était célèbre dans toute la région par sa grande habileté en maniement des armes à feu.

Un jour, une organisation religieuse dressa sa tente dans la communauté où vivaient Ravin et ses parents. C'était une secte bizarre venue dans les montagnes pour chercher des adeptes. Les méthodes évangéliques du nouveau culte étaient pleines de ferveur et d'émotions.

Ils dénonçaient les pécheurs, ceux qui sont ignobles et qui profitent des autres. Ils considéraient la religion du Maître comme un

exemple de ce qui devrait suivre.

Il y a 12 bonnes raisons à l'échec. La première est l'intention avouée de ne pas faire plus que ce pour quoi on est payé ; la personne qui fait cet aveu peut voir les 11 autres raisons en se plaçant devant un miroir.

Ravin devient religieux

Une nuit, Michel Ravin étonna ses voisins lorsqu'il vint s'asseoir parmi les intéressés. Les vieillards s'agitèrent dans leurs chaises et les femmes tendirent leurs cous pour voir, car Ravin luttait contre ses péchés dans la pénombre des montagnes de l'Auvergne.

Ravin devint un apôtre ardent de la nouvelle religion. Il devint un conseiller et un dirigeant religieux de sa communauté et le fait d'être un tireur d'élite fut terminé à jamais. Plus personne n'avait peur de lui car il marchait sur le chemin de la vérité.

Quand les nouvelles de la guerre arrivèrent dans cette région de l'Auvergne et que les paysans apprirent qu'ils allaient être "appelés", Ravin devint maussade et morose. Il n'aimait pas que des hommes soient tués, même à la guerre. Sa Bible lui avait enseigné "tu ne tueras point." Pour lui, cette loi devait être respectée littéralement. Il s'y opposa donc et fut considéré comme un "opposant consciencieux".

Les officiers de guerre avaient anticipé le problème. Ils savaient que Ravin avait pris une décision et qu'ils devaient le convaincre autrement que par les menaces et les punitions.

La guerre pour une cause noble

Ils allèrent chez Ravin avec une Bible à la main, et ils lui montrèrent que la guerre était pour une cause sacrée – à savoir la liberté et la liberté des hommes.

Ils lui expliquèrent que des hommes comme lui étaient appelés par les Pouvoirs Supérieurs pour libérer le monde, pour protéger les femmes et les enfants innocents contre les viols, pour rendre la vie plus facile aux pauvres et opprimés, pour vaincre la “bête” décrite dans les Écritures Saintes afin que le monde soit libre de développer les idéaux chrétiens et aider les fidèles.

C'était une lutte entre les justes et les hordes de Satan. Le diable essayait de conquérir le monde par les agents qu'il avait choisis, César et ses généraux.

Les yeux de Ravin lancèrent un regard féroce. Ses grandes mains se fermèrent comme un étau. Il serra ses fortes mâchoires. “César”, siffla-t-il entre ses dents, “la bête ! Le tueur de femmes et d'enfants ! Je lui montrerai bien sa place si jamais il se trouve à la portée de mon fusil !”

Il caressa son fusil, embrassa sa mère avant de partir en lui disant qu'ils se reverraient quand César serait éliminé.

Il alla au camp d'entraînement et fit des minutieux exercices tout en obéissant strictement aux ordres.

Son talent au tir attira l'attention. Ses camarades étaient étonnés par ses scores très élevés. Ils n'avaient pas pensé qu'un petit chasseur venant d'un bled serait un bon tireur en première ligne.

Le rôle de Ravin dans la guerre est à présent oublié. Le général Pétris le désigna comme le plus remarquable héros de la guerre. Il avait obtenu toutes les décorations, y compris la médaille du Congrès, la Croix de la Guerre et la Légion d'Honneur.

Il avait affronté les Allemands sans aucune peur de mourir. Il avait lutté pour défendre sa religion, la sainteté du foyer, les femmes et les enfants, pour la préservation des idéaux du Christianisme et des libertés des pauvres et opprimés.

La peur n'était pas dans son code ni dans son vocabulaire. Son courage avait fait frissonner plus d'un million d'hommes, et le monde entier avait entendu parler de ce héros étrange et illettré venant des montagnes de l'Auvergne.

Voilà le cas d'un jeune paysan qui, par d'autre approche, aurait sans doute refusé à l'appel à la guerre, et serait probablement devenu très aigri contre son pays qu'il aurait fini par devenir un hors-la-loi guettant les premières opportunités pour attaquer les autres.

Les officiers de guerre qui l'avaient contacté savaient des choses sur les principes du fonctionnement de l'esprit humain. Ils ont su parler au jeune Ravin, d'abord en le persuadant de vaincre la résistance qu'il avait dans son propre esprit.

C'est à cette étape que des milliers de gens qui ne comprennent pas bien ces principes sont arbitrairement classés comme des criminels et traités comme des personnes dangereuses et perverses.

Par la suggestion, ces personnes auraient pu être maîtrisées de la même façon que le jeune Ravin et transformées en êtres humains utiles et productifs.

Contrôlez votre esprit et évitez les 2 sentiments les plus destructeurs

Dans votre recherche de voies, de moyens de compréhension et de maîtrise de votre propre esprit afin que vous puissiez le persuader de réaliser tout ce que vous désirez dans la vie, je vous rappelle que tout ce qui vous irrite et tout ce qui vous incite à la colère, à la haine, à l'aversion ou au cynisme, tout sans exception, est destructeur et très mauvais pour vous.

Vous ne pourrez jamais obtenir le maximum ou même la moitié des actions constructives de votre esprit si vous n'arrivez pas à le

contrôler et si vous vous laissez stimuler par la colère ou la peur !

Ces 2 sentiments négatifs – la colère et la peur – détruisent à coup sûr votre esprit. Si vous les gardez en vous, il est certain que vos résultats seront insuffisants et moindres par rapport à votre capacité de production.

Dans notre discussion sur l'environnement et l'habitude, nous avons appris que l'esprit individuel est soumis aux suggestions de l'environnement ; que les esprits des individus constituant une foule se mélangent les uns avec les autres conformément à la suggestion de l'influence dominante du leader ou du personnage principal.

J. A. Fisk nous offre une présentation intéressante de l'influence de la suggestion mentale lors des rencontres religieuses, ce qui démontre que l'esprit de la foule devient un seul :

La suggestion mentale religieuse

La psychologie moderne a établi fermement que la plupart des phénomènes religieux sont plutôt de nature psychique que spirituelle, voire même anormalement psychique.

Les autorités dirigeantes reconnaissent que l'excitation mentale relative aux appels émotionnels lors des rencontres religieuses doit être mise dans la même classe que la suggestion hypnotique plutôt que dans celle de la vraie expérience religieuse.

Et ceux qui ont fait une étude approfondie sur ce sujet croient que cette excitation au lieu d'exalter l'esprit de l'individu, l'affaiblit, le dégrade et le prostitue en le traînant dans la boue de la frénésie psychique anormale et de l'excès émotionnel.

En fait, pour les observateurs attentifs qui connaissent bien ces phénomènes, les rencontres religieuses sont du même genre qu'un spectacle public d'hypnotisme, qui est un exemple typique d'intoxication psychique et d'excès hystérique.

Le revivalisme religieux est plus dangereux que l'ivrognerie

David Starr Jordan, Président de l'Université de Stanford, avait déclaré : "L'alcool et la cocaïne provoquent une folie temporaire, et il en va de même pour la renaissance religieuse."

Le regretté professeur William James de l'Université d'Harvard, un psychologue éminent, disait : "Le revivalisme religieux est plus dangereux pour la vie de la société que l'ivrognerie."

Il est inutile de préciser que dans cette leçon, le terme "revivalisme" est utilisé dans son sens le plus limité qui indique l'excitation émotionnelle religieuse typique connue sous ce terme, mais qui ne devrait pas être appliqué à la plus ancienne et la plus respectée religion vénérée par les Puritains, les Luthériens et les autres dans le passé.

Un ouvrage de référence dans ce domaine parle du "revivalisme" de la manière suivante :

"Ces mouvements de réveil se passent dans toutes les religions. Il arrive qu'un grand nombre de personnes qui n'ont plus pratiqué ou qui sont devenues indifférentes à la spiritualité deviennent tout à coup activement ferventes grâce à leur importance, ces personnes changent spirituellement et moralement et agissent avec beaucoup de zèle pour inciter les autres à adopter leur point de vue.

"Un "revivaliste" musulman renoue aux strictes doctrines du Coran et désire les répandre, même d'une manière violente.

"La minorité chrétienne qui vit dans le voisinage risque d'être massacrée par les revivalistes. L'effusion des Pentecôtistes concernant le Saint-Esprit entraîne un revivalisme au sein de l'église naissante, suivi de nombreuses conversions venant de l'extérieur.

"Les rencontres revivalistes, bien qu'elles ne soient pas désignées par ce nom, ont toujours eu lieu depuis les temps apostoliques jusqu'à la Réforme, et les revivalistes étaient parfois traités froidement car ils ont abandonné l'Église et ont formé des sectes ; tandis que dans d'autres cas, surtout en ce qui concerne les

fondateurs des ordres monastiques, ils ont été retenus et ont pratiqué activement au sein de l'Église.

“L'impulsion spirituelle qui a conduit à la Réforme et l'impulsion antagoniste qui a causé ou aidé à la formation de la Société de Jésus, ont été toutes les 2 revivalistes.

“Toutefois, c'est par l'augmentation soudaine des activités spirituelles des églises Protestantes que le terme “revivalisme” est surtout utilisé. Les initiatives de Wesleys et de Whitefield des États-Unis et d'Angleterre depuis 1738 étaient purement revivalistes. Depuis, plusieurs rencontres de ce type ont eu lieu de temps en temps qui sont devenues presque les objectifs de toutes les religions.

“Les moyens utilisés sont les prières auprès du Saint Esprit. Les réunions durent des nuits et des nuits, et souvent jusqu'à très tard avec les discours passionnants des laïques revivalistes. Il y a même des rencontres après les réunions pour prendre en main ceux qui sont intéressés.

“Dernièrement on a découvert que certains convertis sont devenus dévoués, d'autres sont revenus à leurs anciennes habitudes. Cependant, la proportion de l'indifférence comparée à l'excitation antérieure domine temporairement.

“Parfois, des personnes enthousiastes poussent des cris perçants durant les réunions revivalistes et parfois même elles se prosternent.

“Ces manifestations morbides ne sont plus encouragées à présent et deviennent, par conséquent, plus rares.”

**Rien n'est aussi contagieux
que l'enthousiasme. C'est le
vrai symbole du conte
d'Orphée. Il déplace les
pierres, il charme les bêtes.
L'enthousiasme est le génie**

**de la sincérité et, en vérité,
on ne réalise aucune victoire
sans lui.**

Bulwer

La psychologie de la foule

Pour comprendre le principe de fonctionnement de la suggestion mentale lors des réunions revivalistes, nous devons d'abord comprendre ce qu'on appelle la psychologie de la foule.

Les psychologues savent que la psychologie d'une foule diffère essentiellement de celle des individus qui composent cette foule. Il y a une foule d'individus séparés et un mélange de personnes où les natures émotionnelles de chacun semblent se fusionner et se confondre.

Le changement de la première catégorie de foule en seconde provient de l'influence d'une sérieuse attention, des appels émotionnels profonds ou des intérêts communs.

Quand ce changement se produit, la foule devient un mélange d'individus dont le degré d'intelligence et le contrôle émotionnel ne dépassent que de peu ceux du plus faible membre.

Ce fait, même s'il semble surprenant pour le lecteur moyen, est bien connu et reconnu par les grands psychologues de nos jours, et de nombreux essais et livres ont été écrits à ce sujet.

Les caractéristiques prédominantes de ce "mélange d'esprits" d'une foule sont les signes d'une extrême suggestibilité, de la réponse aux appels de l'émotion, d'une imagination vive et des actions qui proviennent de l'imitation – tout cela sont des traits mentaux qui se manifestent universellement chez l'homme primitif. En bref, la foule manifeste de l'atavisme ou un retour aux anciens traits raciaux.

Dans son ouvrage “La Psychologie de l’Esprit Collectif d’une Audience”, Dials soutient que l’esprit d’une assemblée qui écoute un orateur influent éprouve un curieux processus appelé “fusion”, par lequel les individus constituant l’audience perdent plus ou moins leurs traits personnels au moment même et sont réduits comme un seul individu, dont les caractéristiques sont celles d’un jeune impulsif de 20 ans, généralement imprégné de hauts idéaux, mais dénué de raison, de pouvoir et de volonté.

Le psychologue français Tarde a lui aussi des points de vue similaires.

Dans son ouvrage “Faits et Fables en Psychologie”, le professeur Joseph Jastrow a écrit :

“Dans la production de cet état d’esprit, un facteur qui n’a pas encore été mentionné joue un rôle principal : le pouvoir de la contagion mentale. L’erreur, comme la vérité, est multiple avec les foules de personnes.

“Au cœur de la sympathie, chacun trouve un chez soi... Aucune forme de contagion n’est si explicite dans sa manifestation, si difficile à vérifier en avance, si sûre de laisser des germes qui peuvent à tout moment révéler leur pouvoir pernicieux qu’une contagion mentale – la contagion de la peur, de la panique, du fanatisme, de l’anarchie, de la superstition, de l’erreur...

“Bref, nous devons ajouter aux facteurs qui contribuent à la déception la reconnaissance de la diminution de la capacité critique et la puissance de l’observation exacte, voire même le rationnel qui n’est qu’un des avantages de la foule. Il est facile pour un prestidigitateur de faire un spectacle devant une grande audience parce que, entre autres raisons, il est plus facile de susciter leur admiration et sympathie, de les faire s’oublier eux-mêmes et de les faire plonger dans un état d’émerveillement dépourvu d’esprit critique.

“Il semblerait qu’il y a des cas où le ton critique d’une assemblée, comme la force d’une chaîne, est celui de son membre le plus faible.”

Avec les foules, c'est la stupidité qui s'accumule

Dans son ouvrage "Psychologie des foules", le professeur Le Bon dit :

"Les sentiments et les idées de toutes les personnes dans l'assemblée prennent la même et unique direction, et leur personnalité consciente disparaît.

"Un esprit collectif est formé, sans doute éphémère, mais qui présente des caractéristiques bien marquées. L'assemblée est devenue, faute de meilleure expression, ce que j'appellerai une foule organisée, ou si l'on préfère, une foule psychologique. Elle ne forme qu'un seul être et elle est soumise à la loi de l'unité mentale des foules...

"La particularité la plus surprenante de la foule psychologique est la suivante :

"Les individus qui la constituent, quels qu'ils soient, que leur mode de vie, leur occupation, leur caractère ou leur intelligence soient égaux ou différents, le fait qu'ils aient été transformés en une foule les met en possession d'une sorte d'esprit collectif qui les fait sentir, penser et agir d'une manière assez différente de celle dont chacun de ses individus sentirait, penserait et agirait séparément.

"Il y a des idées et des sentiments qui ne se réalisent pas ou qui ne se transforment pas en actes, sauf dans le cas des individus qui forment une foule... Avec les foules, c'est la stupidité qui s'accumule et non le bon sens. Dans l'esprit collectif, les aptitudes intellectuelles des individus – et par conséquent leurs individualités – s'affaiblissent...

"Les observations les plus attentives démontrent qu'un individu impliqué dans une foule active se trouvera bientôt dans un état spécial qui ressemble beaucoup à l'état de fascination d'un individu hypnotisé...

"La personnalité disparaît complètement, tout comme la volonté et le discernement. Tous les sentiments et les pensées se tournent dans la direction déterminée par l'hypnotiseur... Sous l'influence

d'une suggestion, il accomplira ses actes avec une ardeur irrésistible.

“Cette ardeur est la plus irrésistible dans le cas des foules car la suggestion étant la même pour tous les membres, elle gagne en force par la réciprocité. De plus, par le simple fait qu'il fait partie d'une foule organisée, l'individu descend de catégorie sur l'échelle de la civilisation.

“Isolé, il peut être un individu cultivé ; dans la foule, c'est un barbare – une créature qui agit par instinct. Il a la spontanéité, la violence, la férocité et aussi l'enthousiasme et l'héroïsme d'un être primitif. Il ressemble davantage à cet être primitif par la facilité avec laquelle il se laisse convaincre à faire des actions qui sont contraires à ses intérêts les plus évidents et à ses habitudes les plus connues. Un individu dans une foule est un grain de sable parmi d'autres grains de sable que le vent malmène à volonté.”

L'esprit de la foule ressemble étrangement à celui d'un homme primitif

Dans son ouvrage “Les Traits Primitifs chez les Revivalistes Religieux”, le professeur Davenport dit :

“L'esprit de la foule ressemble étrangement à celui d'un homme primitif. La plupart de ses membres peuvent ne pas ressembler à un homme primitif en ce qui concerne l'émotion, la pensée, le caractère ; mais le résultat reste le même malgré tout.

“La stimulation engendre immédiatement l'action. La raison est en suspens. L'orateur calme et rationnel a peu de chances devant un autre orateur habile qui sait jouer avec les émotions des autres.

“La foule pense en images et le discours doit prendre cette forme pour qu'il soit accessible. Les images ne sont pas connectées par un lien naturel et elles prennent chacune leur place comme les lames d'une lanterne magique. Les appels à l'imagination ont donc naturellement de grandes influences...”

“La foule est plutôt unie et gouvernée par l’émotion que par la raison. L’émotion est le lien naturel, car les gens diffèrent beaucoup moins dans ce domaine qu’en intellect. Il est tout aussi vrai que dans une foule de 1 000 personnes, la quantité d’émotions existantes et réellement générées est beaucoup plus grande que celle qu’on pourrait obtenir en théorie en ajoutant ensemble les émotions des individus pris séparément.

“L’explication est que l’attention de la foule est toujours dirigée soit par les circonstances de l’événement soit par l’orateur vers certaines idées – comme le “salut” dans les réunions religieuses... et chaque individu de la réunion est stimulée par l’émotion non seulement parce que l’idée ou la doctrine l’intéresse mais aussi parce qu’il sait que tous les autres individus de l’assemblée croient en cette idée ou cette doctrine, et s’y intéressent eux aussi.

“Et cela augmente énormément le volume de ses propres émotions et, donc, le volume total des émotions de la foule. Comme dans le cas de l’esprit primitif, l’imagination libère le flux des émotions qui peuvent se transformer en un enthousiasme sauvage ou en frénésie démoniaque.”

**Certains hommes
réussissent aussi
longtemps que quelqu’un
se tient derrière eux en les
encourageant et certains
hommes réussissent EN
DÉPIT DE TOUT !
Faites votre Choix.**

Il arrive que les êtres humains manifestent la tendance imitative des moutons

Celui qui étudie la suggestion verra que non seulement les membres sensibles d'une réunion religieuse sont sujets à l'influence de mélange d'esprit provenant de la "psychologie de la foule", et deviennent ainsi faibles à toute résistance, mais aussi ils sont influencés par 2 autres formes très puissantes de la suggestion mentale.

En plus de la puissante suggestion de l'autorité du revivaliste qui est très similaire à celle de l'hypnotiseur professionnel, il y a la suggestion d'imitation exercée sur chaque individu par l'intermédiaire de la force combinée de la foule.

Comme Durkheim disait dans ses investigations psychologiques, l'individu moyen est "intimidé par la foule" de personnes qui l'entourent ou le précèdent, et ressent cette influence psychologique particulière exercée sur un grand nombre de personnes comme agissant contre sa propre individualité.

Non seulement il est facile pour une personne influençable de répondre aux suggestions autoritaires du prédicateur et aux exhortations de ses collaborateurs, mais elle est aussi soumise directement à l'ardeur des suggestions imitatives de ceux qui ont expérimenté des activités émotionnelles et qui les ont manifestées extérieurement.

Non seulement la voix du berger pousse à avancer mais le tintement de la clochette des moutons et la tendance imitative du troupeau incitent également un mouton à foncer parce qu'un autre qui était devant lui a fait de même (et ainsi de suite jusqu'à ce que le dernier mouton a foncé). Il faut donc la force de l'exemple d'un dirigeant pour mettre en mouvement le troupeau entier.

Ce n'est pas une exagération – les êtres humains, lorsqu'ils sont paniqués et effrayés ou quand ils ressentent toutes sortes d'émotions profondes, manifestent la tendance imitative des moutons, des bovins et des chevaux à se ruer sous l'influence de l'imitation.

Les points communs entre le revivalisme et la suggestion hypnotique

L'étudiant habitué aux travaux de recherche dans les laboratoires psychologiques peut observer une analogie très proche entre les phénomènes du revivalisme et la suggestion hypnotique.

Dans les 2 cas, l'attention et l'intérêt sont attirés par la procédure inhabituelle ; l'élément mystérieux et surprenant est causé par les mots, et les actions sont calculées pour l'inspirer ; les sens sont fatigués de la conversation monotone sur un ton impressionnant et autoritaire ; et finalement, les suggestions sont présentées sous une forme imposante et suggestive, familière à tous les étudiants de suggestion hypnotique.

Les sujets dans les 2 cas sont prêts pour recevoir des ordres et des suggestions finales par l'intermédiaire de suggestions mineures antérieures, du type :

– “Levez-vous” ou “Regardez dans cette direction” etc., dans le cas de l'hypnotisme

– et les “Ceux qui croient en cela, levez-vous” et “Ceux qui veulent devenir meilleurs, levez-vous” etc., dans le cas du revivalisme.

Les sujets influençables sont ainsi habitués à obéir aux suggestions par étapes faciles.

– Et finalement, la principale suggestion “Venez vite - vite - par ici et vite - venez, je vous dis, venez, venez, VENEZ !” etc., qui pousse les personnes impressionnées à se lever et à se dépêcher d'avancer, est précisément la même que dans le cas où la séance hypnotique d'un côté, et le revivalisme sensationnel de l'autre.

Chaque bon revivaliste serait un bon hypnotiseur et chaque bon hypnotiseur ferait un bon revivaliste si son esprit se penchait vers ce domaine.

Les jeunes et les femmes hystériques sont plus sensibles aux suggestions émotionnelles

Dans le revivalisme, la personne qui donne les suggestions a l'avantage d'analyser le niveau de résistance de son audience en suscitant ses sentiments et émotions.

Des histoires qui décrivent l'influence de la mère, du foyer et du paradis, des chansons comme "Dis à ma mère que j'y serai" et des appels des associations qu'on vénère et qui demandent de quitter la vie du passé pour adopter la nouvelle vie, tout cela tendent à réduire les réponses émotionnelles de l'audience et à rendre les participants plus sensibles aux fortes suggestions répétées maintes fois.

Les jeunes et les femmes hystériques sont particulièrement sensibles à cette forme de suggestion émotionnelle. Leurs sentiments sont bouleversés et leur volonté est influencée par la prédication, les chansons et les appels personnels faits par les collaborateurs du revivaliste.

Les souvenirs sentimentaux les plus sacrés sont réveillés pour le moment et les anciennes conditions de l'esprit sont de nouveau incitées. "Où est mon vagabond de fils ce soir ?" apporte les larmes aux yeux de ceux dont le souvenir d'une mère est sacré, et la prédication que la mère vit dans la béatitude céleste signifie pour l'enfant non-converti la solitude s'il ne démontre pas sa foi. Tout cela sert à inciter beaucoup de gens à l'action immédiate.

La peur évoquée pour convaincre

La peur est aussi invoquée lors des rencontres revivalistes – pas beaucoup comme dans le passé, bien sûr, mais encore considérable malgré tout et d'une manière plus subtile. La peur d'une mort subite pour le cas d'un non-converti est suggérée à l'audience. La question "Pourquoi pas maintenant, pourquoi pas ce soir ?" lui est posée, accompagnée de l'hymne "Ô ! Pourquoi attendez-vous, cher frère ?".

Comme disait Davenport :

“Il est bien connu que l’emploi des images symboliques accroît énormément l’émotion d’une assemblée. Le vocabulaire des revivalistes en abonde – la croix, la couronne, les anges, l’enfer, le paradis.

“L’imagination vive, les sentiments forts et les croyances sont des états d’esprit favorables à la suggestion et aux actions impulsives.

“Il est vrai que l’influence d’une foule qui soutienne largement les idées suggérées est très coercitive ou intimidante pour le pécheur individuel.

“Au début, une conversion considérable résulte de cette forme un peu plus accentuée de pression sociale, mais sans aller plus loin. Ensuite, l’inhibition de toutes idées superflues, par la prière et la prédication, est encouragée dans ces réunions. On peut parler donc d’une sensibilité extrême à la suggestion.

“Avec ces conditions de conscience négative de la part d’une audience s’ajoute un dirigeant de réunions qui a un haut potentiel hypnotique, comme Wesley ou Finney, ou quiconque ayant une personnalité très persuasive et magnétique, comme Whitefield, dont l’influence exercée sur certains individus de la foule s’approche facilement du paranormal ou de l’hypnotisme.

“Si ce point n’est pas atteint, il existe encore une quantité significative de suggestibilités très pointues mais normales sur lesquelles on doit réfléchir.”

Les convertis sont ensuite retravaillés

Ceux qui semblent être influencés sont ensuite “retravaillés” soit par le revivaliste, soit par ses collaborateurs. On leur pousse à renoncer à leur volonté et à “la laisser à la guise du Seigneur.” On leur demande de “s’offrir à Dieu, maintenant, tout de suite, dès cet instant précis” ou de “croire maintenant pour être sauvés”, ou bien on leur demande “d’offrir leur vie à Jésus ?” etc.

Ils sont encouragés et on prie pour eux ; des bras entourent leurs épaules et tout l’art de persuasion émotionnelle est utilisé pour

convaincre le pécheur à “prendre la bonne voie.”

Dans “Psychologie de la Religion”, Starbuck raconte de nombreux cas de personnes converties lors des rencontres revivalistes. Une personne a écrit ce qui suit :

“Ma volonté semblait entièrement être à la merci des autres, surtout du revivaliste M. Il n’y avait absolument aucun élément rationnel. Il était question de purs sentiments. Ensuite, il y a eu une période d’extase. J’étais décidé à faire du bien et je parlais beaucoup pour convaincre les autres. Mais l’état d’exaltation morale n’a pas duré, la rechute et le retour à la religion orthodoxe suivait de près.”

Les revivalistes utilisent toujours la méthode hypnotique

Pour répondre aux suggestions disant que les anciennes méthodes d’influencer les autres lors des rencontres revivalistes étaient mortes, ainsi que la rudimentaire théologie du passé, Davenport a affirmé :

“J’insiste sur cette question, ici, parce que même si l’emploi de la peur irrationnelle dans les réunions des revivalistes a largement disparu, l’utilisation de la méthode hypnotique ne l’est pas encore. Il y a eu plutôt une recrudescence et un renforcement de cette méthode parce que la suggestion ancienne de la terreur n’existe plus.

“Et on ne soulignera jamais assez le fait qu’une telle force n’est pas une force ‘spirituelle’ dans son sens élevé et clair, mais plutôt une force étrange, psychique et obscure. Et la méthode elle-même doit être en grande partie perfectionnée avant qu’elle ne puisse être un quelconque avantage spirituel.

“Elle est absolument primitive et est associée aux animaux et aux moyens instinctifs de fascination. C’est dans cette forme brute, non raffinée, que la féline l’utilise pour fasciner l’oiseau impuissant ou le guérisseur indien pour fasciner les fidèles qui font la danse des fantômes.

“Lorsqu’elle est utilisée, comme elle l’a souvent été, sur les petits enfants qui sont naturellement très influençables, elle n’a absolument aucune justification et elle est extrêmement nuisible du point de vue mental et moral.

“Je ne vois pas comment les violentes affres émotionnelles et l’utilisation de la suggestion dans sa forme la plus brute puissent servir à quelque chose, même dans les cas des pécheurs endurcis et surtout les personnes dont l’utilisation de ces moyens ne représente qu’une négligence psychologique.

“Nous nous défendons avec intelligence contre le charlatanisme dans le cas de la chirurgie physiologique. Il serait donc bien si une plus stricte préparation et prohibition seraient imposées au chirurgien spirituel qui a la mission de guider le très délicat processus de la nouvelle naissance.”

VOUS n’avez pas à avoir peur de la compétition avec une personne qui dit : “Je ne suis pas payé pour faire cela et je ne le ferai pas.” Elle ne sera jamais une redoutable concurrente pour votre poste. Mais prenez garde à celui qui reste à son bureau jusqu’à ce qu’il termine son travail et qui fait un peu plus que ce qu’on attend de lui, car il peut vous défier au travail et passer à la tribune.

La suggestion mentale peut être utilisé aussi bien pour de bons buts que pour de mauvais

Ceux qui favorisent les méthodes du revivalisme mais qui reconnaissent aussi que la suggestion mentale joue un rôle important dans ces phénomènes, affirment que les objections similaires à celles présentées ici ne s'appliquent pas aux méthodes du revivalisme ni à la suggestion mentale, car comme on le sait bien, elles peuvent être employées pour de bons et mauvais buts – pour le bénéfice et l'amélioration spirituelle des gens aussi bien que le contraire.

Cela étant admis, ces braves gens argumentent que la suggestion mentale dans le revivalisme est une méthode légitime ou “une arme d'attaque de la forteresse du démon.” Mais cet argument s'avère faux quand on examine ses effets et conséquences.

D'abord, il semble identifier les états mentaux émotionnels, névrotiques et hystériques provoqués par les méthodes revivalistes avec l'élévation spirituelle et la régénération morale qui accompagnent la vraie expérience religieuse. Elle veut placer la contrefaçon sur la même position que le véritable – la sinistre lueur des rayons de la lune psychique sur la même position que les rayons vifs et animés du soleil spirituel.

Il veut renforcer la phase hypnotique de l'“esprit” de l'homme.

Ceux qui sont familiers avec ces 2 classes de phénomènes trouvent une très grande différence comme l'étendue qui sépare les 2 pôles.

Le revivalisme n'exerce qu'un agréable effet temporaire

Comme une paille qui montre la direction du vent de la meilleure pensée religieuse moderne, nous citons ci-après quelques passages du volume intitulé "Religion et Miracle" écrit par le Révérend Dr George A. Gordon, un pasteur émérite d'une église de Boston :

"Le revivalisme professionnel avec ses organisations, ses reporters qui transforment les chiffres pour répondre aux espoirs des bonnes gens, le système publicitaire et l'exclusion ou la suppression de tout commentaire critique, les appels à l'émotion et l'utilisation des moyens qui n'ont aucune relation visible avec la grâce et qui ne peuvent point conduire à la gloire, le revivalisme professionnel est tout à fait inapproprié.

"Le monde attend de la vision, de la passion, de la simplicité et de la vérité complète du prophète hébreux. Il attend la grande ampleur et l'énergie morale de l'apôtre chrétien vers les nations, il attend le maître qui, comme Jésus-Christ, apportera sa doctrine par son grand esprit et caractère."

Même s'il y a eu sans doute plusieurs cas de personnes attirées au début par l'excitation émotionnelle du revivalisme et qui ont mené plus tard à de dignes vies religieuses, conformément à la nature spirituelle supérieure, il y a encore plus de cas où le revivalisme n'a exercé qu'un effet temporaire à faire du bien. Pour les personnes cédant à cette exaltation, et après que l'effet est passé, il a provoqué une indifférence et même une aversion envers les vrais sentiments religieux.

Leur réaction est souvent équivalente à celle de l'action originale. Les conséquences de ce "retour" après une réunion enflammée sont bien connues dans toutes les églises.

Dans d'autres cas, il n'apparaît qu'une certaine susceptibilité à l'exaltation émotionnelle, qui fait subir aux individus par étapes répétées de "conversion" lors de chaque rencontre revivaliste et un "retour" consécutif après que l'influence de la réunion est passée.

En plus, c'est un fait bien connu parmi les psychologues que les personnes qui donnent libre voie à l'excitation émotionnelle et aux excès comme le revivalisme deviennent par la suite beaucoup plus

influençables et ouvertes qu'auparavant aux doctrines, lubies et fausses religions.

Ceux qui se rassemblent pour soutenir les différents aventuriers et imposteurs pseudo-religieux de l'époque sont en général les mêmes qui ont été auparavant les plus ardents et les plus excitables fidèles du revivalisme.

Les groupes de "Messies", "Élies" ou "Prophètes de l'Illumination" qui sont apparus en grand nombre aux États-Unis tout comme partout en Europe ont été recrutés presque exclusivement parmi ceux qui ont "expérimenté" auparavant la ferveur revivaliste dans les églises orthodoxes.

Le revivalisme et la séance hypnotique sont vraiment nuisibles pour les adolescents et les femmes

C'est la même vieille histoire de l'hypnotisme. Cette forme d'intoxication émotionnelle fait plus de mal chez les jeunes et les femmes. Il faut se rappeler que la période d'adolescence est la période où la nature mentale de l'individu subit de grands changements.

C'est une période importante pour le développement émotionnel, sexuel et religieux. Les conditions existantes pendant cette période rendent la débauche psychique du revivalisme, la séance ou la démonstration hypnotique, extrêmement nuisibles.

L'excitation émotionnelle excessive combinée au mystère, à la peur et à l'effroi, dans cette période de la vie, mène souvent à des conditions morbides et anormales dans la vie adulte.

Comme disait Davenport : "Il n'y a pas de temps pour le choc de la peur ou l'angoisse de remords. Dans la plupart des cas, un tel malencontreux zèle religieux ne peut aboutir qu'à un renforcement de ces tendances, en particulier chez les femmes, vers la morbidité et l'hystérie, vers l'obscurité et le doute."

Il existe d'autres faits liés à cette relation étroite entre l'excitation religieuse anormale et l'éveil excessif de l'excitation de nature sexuelle, qui sont toutes les 2 des sujets bien connus des étudiants, mais qui ne peuvent pas être détaillées ici.

Toutefois, comme indice, j'inclurai une autre citation de Davenport :

“... À l'âge de la puberté, il y a un processus organique qui devient actif presque en même temps sur le plan sexuel et spirituel. Il n'y a cependant aucune preuve de relation de cause à effet que le dernier engendre le premier. Mais il semble vrai que les 2 sont étroitement liés par le processus physique, où ils partent dans différentes directions et qu'à cette période critique toute excitation radicale de l'un influence l'autre.”

Une observation attentive de cette importante affirmation servira à expliquer bien des choses qui ont laissé perplexes beaucoup de braves gens dans le passé, vis-à-vis de l'excitation revivaliste dans une ville, lors des réunions, etc.

Cette influence apparente du diable, qui a tellement préoccupé nos ancêtres, n'est autre que l'influence des lois de nature psychologique et physiologique. Les comprendre signifierait en trouver un remède.

Le revivalisme du futur

Mais que disent les autorités sur le revivalisme du futur – le nouveau revivalisme – le vrai revivalisme ? Laissons le professeur Davenport en faire la critique, car il est bien préparé pour cette tâche. Il dit :

“Je crois qu'on utilisera beaucoup moins la réunion revivaliste comme un instrument coercitif qui sert à assujettir la volonté et bouleverser la raison de l'individu. L'influence des réunions religieuses publiques sera plus indirecte, plus discrète.

“On reconnaîtra que l'hypnose et les choix forcés affaiblissent l'esprit et il n'y aura plus de tentatives de forcer une décision sous

l'influence de l'excitation, de la contagion et de la suggestion.

“Le nombre des convertis peut être minime ou nombreux. Les convertis seront mesurés non pas par la capacité du prédicateur d'administrer l'hypnose mais plutôt par la capacité d'offrir une amitié désintéressée de tous les chrétiens, hommes ou femmes.

“Mais je crois qu'à ce sujet nous devrions être plus confiants – les jours de l'effervescence religieuse et des libertés passionnelles s'approchent de leur fin. Les jours de la piété intelligente, discrète et le sacrifice de soi arrivent.

“Faire ce qui est juste, offrir le pardon, marcher humblement avec Dieu – telles sont les épreuves capitales du caractère divin de l'homme.

“L'expérience religieuse est une évolution. Nous avançons d'un état rudimentaire et primitif vers un état rationnel et spirituel. Et, comme le croit Saint Paul, la maturité de l'Esprit n'est pas l'afflux subliminal et le manque d'inhibition, mais l'amour rationnel, la joie, la paix, l'endurance, la bienveillance, la bonté, la loyauté, la soumission et l'autocontrôle.”

Vous n'arriverez ni au succès ni au bonheur avant d'avoir appris à être tolérant envers ceux qui ne sont pas toujours d'accord avec vous, avant d'avoir cultivé l'habitude de dire des mots gentils concernant ceux que vous n'admirez pas, avant d'avoir formé l'habitude de

**chercher le bien et non le
mal chez les autres.**

Conclusion

La Loi de la Concentration est un des principes majeurs qui doit être compris et appliqué intelligemment par tous ceux qui veulent essayer avec succès le principe décrit dans ce cours, à savoir l'“Esprit Maître.”

Les faits précités, émis par des autorités dirigeantes de ce monde, vous faciliteront la compréhension de la Loi de la Concentration telle qu'elle est souvent utilisée par ceux qui souhaitent “mélanger” ou “fusionner” les esprits d'une foule pour qu'elle fonctionne comme un seul esprit.

**Si vous hésitez ou revenez
sur vos pas sous l'emprise
des ennemis, vous n'êtes
pas un “Guerrier” – vous
êtes un “Lâche” ; et le
Diable lui-même hait celui
qui a un caractère
changeant comme du
caoutchouc. Il sent mauvais
quand on le brûle.**

Tome 4

Les Lois du Succès

Napoleon Hill

Édition originale de 1928 - Domaine public

© 2008 IAB pour la traduction

Tome 3

Les Lois du Succès en 16 Leçons

Pour la première fois dans l'Histoire de l'Humanité, on enseigne la doctrine sur laquelle est fondé tout succès personnel

PAR NAPOLEON HILL

1928

Vous voici au quatrième et dernier Tome du livre de Napoleon Hill, livre qui présente l'ensemble des lois du succès, des lois qui non seulement vous amènent au Succès mais en plus vous permettent de vivre en accord avec vous-même, avec l'estime de soi et la réalisation personnelle que vous méritez.

Vous pouvez retrouver ici l'ensemble des lois abordées :

Tome 1

Le Cerveau collectif ou “Esprit Maître”, traduit en anglais par Mastermind est l'explication raisonnée du principe de collaboration que Napoleon Hill a déterminé. Ce principe vous permet d'aller plus loin en groupe que tout seul.

1. UN OBJECTIF BIEN DÉFINI vous permet d'économiser l'effort que la plupart des gens dépensent en essayant de trouver leur voie. Cette leçon vous révélera comment éviter l'inactivité et fixer votre cœur et votre esprit sur un but défini et bien conçu.

2. LA CONFIANCE EN SOI vous aide à combattre les 6 peurs fondamentales qui nous dominent souvent : la peur de la Pauvreté, la peur de la Maladie, la peur de la Vieillesse, la peur de la Critique, la peur de Perdre l'Objet de son Amour et la peur de la Mort. Dans cette leçon, vous allez apprendre la différence entre l'égotisme et la vraie confiance en soi qui est basée sur des connaissances pratiques.

3. L'HABITUDE D'ÉCONOMISER vous enseignera comment distribuer votre revenu systématiquement pour qu'un certain pourcentage s'accumule progressivement, formant l'une des plus grandes sources du pouvoir personnel. Personne ne peut réussir dans la vie sans économiser de l'argent. Il n'y a aucune exception à cette règle et personne ne peut y échapper.

Tome 2

4. L'INITIATIVE ET LE LEADERSHIP vous montrera comment devenir dirigeant au lieu de rester simple employé dans votre domaine d'activité. Cette leçon a pour but de développer en vous

l'instinct du leadership qui vous fera monter peu à peu vers le sommet dans toutes les activités que vous entreprenez.

5. L'IMAGINATION vous permet de stimuler votre esprit afin que vous puissiez concevoir de nouvelles idées et développer de nouveaux projets qui vous aideront à atteindre votre Objectif Défini. Cette leçon vous expliquera comment “bâtir de nouvelles maisons avec de vieilles pierres”, c'est-à-dire comment créer de nouvelles idées à partir d'anciennes idées et de concepts déjà connus, ou comment utiliser des idées anciennes pour de nouveaux usages. Cette seule leçon équivaut à un cours pratique de marketing. C'est une vraie mine d'or de connaissances.

6. L'ENTHOUSIASME vous permet d'inspirer tous ceux avec qui vous entrez en contact et qui s'intéressent à vous et à vos idées. L'enthousiasme est la fondation d'une Personnalité Agréable, et vous devez avoir une telle personnalité pour influencer les autres à coopérer avec vous.

7. LA MAÎTRISE DE SOI est le “contrepois” par lequel vous pouvez contrôler votre enthousiasme et le diriger là où vous voulez qu'il vous amène. Cette leçon vous enseignera d'une manière pratique comment devenir “le maître de votre destin et le Capitaine de votre vie”.

Tome 3

8. L'HABITUDE DE FAIRE PLUS QUE CE POUR LEQUEL ON EST PAYÉ est l'une des plus importantes leçons de ce cours sur les Lois du Succès. Elle vous démontrera comment profiter de la Loi des Rendements Croissants qui finit toujours par vous apporter des profits monétaires beaucoup plus importants pour les services que vous rendez. Personne ne peut devenir un vrai leader sans avoir cultivé cette habitude.

9. UNE PERSONNALITÉ MAGNÉTIQUE est le pivot sur lequel vous devez concentrer vos efforts pour pouvoir vaincre intelligemment les montagnes d'obstacles. Cette leçon, à elle seule, a déjà fait de nombreux Maîtres-Vendeurs. Elle a fait naître des leaders du jour au lendemain. Elle vous montrera comment

transformer votre personnalité afin que vous puissiez vous adapter à n'importe quel environnement et à n'importe quelle autre personnalité, tout en restant meneur.

10. LA PENSÉE CLAIRE est l'une des bases importantes de tout succès permanent. Cette leçon vous apprendra comment distinguer les "faits" des simples "informations". Elle vous expliquera également comment classer les faits connus en 2 catégories : faits "importants" et faits "futiles". Elle vous révélera aussi comment reconnaître un fait "important" et comment élaborer un plan précis, à partir des FAITS, afin d'atteindre un but défini.

11. LA CONCENTRATION vous enseignera comment fixer votre attention sur un seul objectif à la fois jusqu'à ce que vous trouviez un plan pratique pour sa réalisation. Elle vous montrera comment vous allier avec d'autres personnes de sorte que vous puissiez utiliser leurs connaissances pour vous aider à atteindre votre objectif. Elle vous fournira des connaissances pratiques sur les forces qui se trouvent autour de vous et vous expliquera comment exploiter et utiliser ces forces à votre profit.

Tome 4

12. LA COOPÉRATION vous enseignera la valeur du travail en équipe dans tout ce que vous entreprenez. Dans cette leçon, vous allez apprendre comment appliquer la loi du "Cerveau Collectif" décrite dans cette leçon et dans la leçon sur l'Objectif Principal Défini. Cette leçon sur la Coopération vous montrera aussi comment coordonner vos propres efforts avec ceux des autres de manière à ce que les tensions, la jalousie, les conflits, l'envie et l'avidité soient éliminés. Vous découvrirez également comment utiliser ce que les autres ont appris sur le travail que vous effectuez.

13. L'ÉCHEC vous apprendra comment tirer profit de toutes vos erreurs et de tous vos échecs passés et futurs, aussi bien que ceux des autres. Grâce à cette leçon vous découvrirez la différence entre "échec" et "défaite temporaire".

14. LA TOLÉRANCE va vous enseigner comment éviter les conséquences désastreuses des préjugés raciaux et religieux faisant

échouer des millions de gens qui se laissent entraîner dans des discussions insensées sur certains sujets et qui empoisonnent ainsi leurs esprits en fermant la porte à la raison et à l'investigation. Cette leçon est la sœur jumelle de celle sur la PENSÉE CLAIRE car personne ne peut devenir un Penseur Objectif sans être tolérant. L'intolérance clôt le livre du Savoir et écrit sur la couverture "C'est fini ! J'ai tout appris !" L'intolérance rend ennemis ceux qui devraient être nos amis. Elle détruit des opportunités et remplit l'esprit de doutes, de méfiance et de préjugés.

15. LA RÈGLE D'OR vous apprendra comment vous servir de cette grande loi universelle de conduite humaine pour coopérer harmonieusement avec n'importe quel individu ou groupe d'individus. Le manque de compréhension de la loi sur laquelle la Règle d'Or est basée est l'une des principales causes de l'échec de millions de personnes qui resteront dans la misère et la pauvreté toute leur vie. Cette leçon n'a absolument rien à voir avec la religion ou le sectarisme. Il en est de même pour toutes les autres leçons de ce cours sur les Lois du Succès.

Nous pouvons maintenant revenir au sujet de ce dernier tome : La coopération, l'échec, la tolérance et la règle d'or.

13 - La coopération

LA COOPÉRATION

Vous avez échoué de nombreuses fois ? Quelle chance ! À présent vous devriez savoir ce qu'il NE FAUT PAS faire.

La Coopération

“Vous pouvez le faire si vous croyez que vous le pouvez !”

L

a coopération est le commencement de tout effort organisé.

Andrew Carnegie a amassé une fortune gigantesque grâce aux efforts de coopération d'un petit groupe ne dépassant même pas une vingtaine de personnes.

Vous pouvez, vous aussi, apprendre comment employer ce principe.

Quelles sont les 2 formes de coopération ?

Il y a 2 formes de coopération auxquelles votre attention sera dirigée dans cette leçon, à savoir :

1. La coopération entre les personnes qui forment des alliances afin d'atteindre un but donné, selon les principes de la Loi de l'Esprit Maître.
2. La coopération entre l'esprit conscient et le subconscient, qui constitue une hypothèse raisonnable de la capacité de l'homme à entrer en contact, à communiquer avec l'Intelligence Infinie et à s'en servir.

Pour celui qui n'a jamais réfléchi sérieusement à ce sujet, l'hypothèse précitée pourrait lui sembler insensée ; mais suivez l'évidence de sa fiabilité et étudiez les faits sur lesquels elle est basée, puis tirez vos propres CONCLUSIONS.

Rappel de la construction physique de notre corps

Commençons par un bref rappel de la construction physique de notre corps :

Nous savons que le corps entier est traversé par un réseau de nerfs qui servent de canaux de communication entre le moi spirituel intérieur, que nous appelons esprit, et les fonctions de l'organisme externe.

Le système nerveux

Le système nerveux est double :

- Il y a d'une part, le système nerveux autonome – dont le système nerveux sympathique fait partie – qui régit toutes les activités qui ne sont pas consciemment dirigées par notre volonté. Par exemple, le rétrécissement de la pupille, le fonctionnement des organes digestifs, la réparation de l'usure quotidienne des tissus et ainsi de suite.

- D'autre part, il existe le système nerveux central ou axe cérébro-spinal, ou encore le système volontaire qui nous met dynamiquement en relation avec le monde. C'est le canal qui nous permet de recevoir des perceptions conscientes de nos sens physiques et d'exercer un contrôle sur les divers mouvements de notre corps.

Ce système a son centre dans le cerveau tandis que le premier l'a dans le plexus solaire, considéré parfois comme le cerveau abdominal.

L'organe de l'esprit conscient et celui du subconscient

Le système cérébrospinal est le canal de nos actions mentales conscientes tandis que le système sympathique est le canal de

l'action mentale qui soutient inconsciemment les fonctions vitales du corps.

C'est ainsi que le système cérébrospinal est l'organe de l'esprit conscient tandis que le système sympathique relève de l'esprit subconscient.

Mais l'interaction de l'esprit conscient et du subconscient requiert une interaction similaire entre les systèmes nerveux correspondants et une connexion évidente qui est représentée par le nerf vague.

Ce nerf-ci sort de la région cérébrale comme une portion du système volontaire et c'est par lui qu'on contrôle les organes vocaux. Il traverse ensuite le thorax où il se ramifie vers le cœur et les poumons, puis en passant finalement à travers le diaphragme, il perd son revêtement extérieur qui distingue les nerfs du système volontaire pour s'identifier à ceux du système sympathique. Il forme ainsi un lien de connexion entre les 2 et fait de l'homme une entité singulière du point de vue physique.

De la même façon, les différentes aires du cerveau indiquent leur connexion avec, respectivement les activités objectives et subjectives de l'esprit et, d'une façon générale, on pourrait assigner la portion frontale du cerveau aux premières tandis que la portion postérieure correspondrait aux deuxièmes et la partie intermédiaire partagerait les caractéristiques des 2 types d'activités.

Où naissent les idées intuitives ?

La faculté intuitive a sa correspondance dans l'aire supérieure du cerveau, située entre la portion frontale et celle postérieure. Physiologiquement parlant, c'est ici que naissent les idées intuitives.

Au début, celles-là sont plus ou moins informes et généralisées dans le caractère mais sont quand même perçues par l'esprit conscient ; autrement on ne serait pas du tout conscient de leur existence. Donc, l'effort de la Nature est de donner à ces idées une forme plus précise et plus fonctionnelle, alors, l'esprit conscient se les approprie et induit un courant vibratoire correspondant dans le

système nerveux volontaire, ce qui, à son tour, induit un courant similaire dans le système involontaire qui transmet l'idée à l'esprit subjectif.

Le courant vibratoire qui est d'abord descendu de l'apex du cerveau à la partie frontale, puis à travers le système volontaire, et qui, arrivé au plexus solaire est à présent renversé et il monte du plexus solaire, à travers le système sympathique au cerveau postérieur. Ce courant rétroactif indique en fait l'action de l'esprit subjectif.

Le point qui unit l'esprit conscient et l'esprit subconscient

Si on devait enlever la portion superficielle de l'apex du cerveau, on trouverait immédiatement en dessous, la ceinture brillante de substance cérébrale nommée "corps calleux". C'est le point qui unit le subjectif à l'objectif et, lorsque le courant revient du plexus solaire jusqu'à ce point, il est restauré dans la portion objective du cerveau sous une forme nouvelle qu'il a acquise grâce à l'alchimie silencieuse de l'esprit subjectif.

Ainsi, la conception qui n'était d'abord que vaguement reconnue est améliorée dans l'esprit objectif sous une forme définie et réalisable et, ensuite, l'esprit objectif agit à travers le cerveau frontal – l'aire de la comparaison et de l'analyse – pour travailler sur une idée clairement perçue et pour faire ressortir les potentialités qui y sont renfermées¹.

Le terme "esprit subjectif" signifie "esprit subconscient", et le terme "esprit objectif" est synonyme de l'"esprit conscient".

Assurez-vous de bien comprendre ces différents termes.

En analysant ce double système par lequel le corps transmet de l'énergie, on découvre les points exacts de connexion entre les 2 systèmes et la manière dont on peut transmettre une pensée du conscient vers le subconscient.

Ce double système nerveux Coopératif est la plus importante forme de coopération connue de l'homme, car c'est à l'aide de ce système que le principe de l'évolution continue son travail de développer la pensée claire, décrites dans la leçon sur La Pensée Claire.

Les rôles du double système nerveux

Quand vous communiquez une idée à votre subconscient, à travers le principe de l'autosuggestion, vous le faites à l'aide de ce double système nerveux ; et quand votre subconscient élabore un plan précis de n'importe quel désir que vous lui aviez transmis, le plan est renvoyé à votre esprit conscient à travers ce même double système nerveux.

Ce système Coopératif des nerfs constitue littéralement une ligne directe de communication entre votre esprit conscient ordinaire et l'Intelligence Infinie.

Sachant de ma propre expérience antérieure combien il est difficile d'accepter l'hypothèse ci-décrite, je vais illustrer sa fiabilité de façon simple pour que vous puissiez aussi bien la comprendre et l'expérimenter à votre tour.

Avant de vous endormir le soir, fixez dans votre esprit le désir de vous réveiller le lendemain matin à une heure précise, disons à 4 heures, et si votre désir est accompagné par une décision ferme de vous réveiller à cette heure-là, votre subconscient l'enregistrera et vous vous réveillerez exactement à l'heure que vous vous êtes fixée.

La question qui se pose à présent est :

“Si je peux fixer dans mon subconscient le désir de me réveiller à une heure précise, pourquoi ne pas former l'habitude de faire de même avec mes autres désirs plus importants ?”

Si vous vous posez cette question et si vous insistez pour obtenir une réponse, vous vous trouverez tout près sinon sur la voie-même qui vous conduira à la porte secrète de la connaissance, telle qu'elle est décrite dans la leçon sur La Pensée Claire.

Vous ne pouvez pas effrayer une personne qui est en paix avec Dieu, avec ses semblables et avec elle-même. Il ne reste plus de place pour la crainte dans un tel cœur. Quand la crainte trouve un endroit pour s’y insinuer, alors il y a quelque chose qui doit être réveillé.

La coopération est l’objet de toutes les associations

Nous allons maintenant aborder le sujet de la coopération entre les gens qui s’allient ou s’associent dans le but d’atteindre un objectif donné.

Nous allons appeler “effort organisé” cette sorte de coopération.

Ce cours traite quelques phases de coopération dans pratiquement toutes les leçons. La raison en est qu’il est censé aider l’étudiant à développer son pouvoir et le pouvoir se développe uniquement à travers l’effort organisé.

Nous vivons à une époque d’efforts coopératifs. Presque toutes les affaires à succès sont dirigées par quelque forme de coopération. Cela est vrai aussi bien dans le domaine de l’industrie et des finances que dans le domaine des professions.

Les médecins et les avocats forment des alliances pour s’entraider et se protéger mutuellement à travers les Associations

des Barreaux et les Associations Médicales.

Les banquiers ont des associations locales et nationales pour s'entraider et progresser ensemble.

Les commerçants ont leurs Associations pour la même raison.

De même, les propriétaires d'automobiles qui se regroupent dans divers clubs ou associations.

Les imprimeurs ont leurs Associations ; les plombiers et les distributeurs de charbon ont également les leurs.

La Coopération est l'objet de toutes ces Associations.

Les employés ont leurs syndicats tout comme ceux qui leur fournissent des emplois, avec de différents noms.

Les nations ont leurs alliances coopératives, bien qu'elles ne semblent pas avoir découvert la signification entière du mot "coopération".

La tentative du Président Wilson de fonder la Ligue des Nations, suivie par les efforts du Président Harding de soutenir la même cause sous le nom de Tribunal International indiquent la tendance de l'époque vers la coopération.

Petit à petit, il devient évident pour l'homme que tous ceux qui appliquent le plus efficacement le principe de l'effort coopératif survivent davantage, et que ce principe s'applique depuis les formes les plus élémentaires de vie animale jusqu'aux entreprises supérieures des hommes.

La coopération est la base de tout leadership réussi

M. Carnegie, M. Rockefeller et M. Ford ont enseigné aux hommes d'affaires la valeur de l'effort coopératif, c'est-à-dire qu'ils ont enseigné à tous ceux qui étaient intéressés par le principe par lequel ils avaient accumulé leurs grandes fortunes.

La coopération est la fondation même de tout leadership réussi.

L'atout le plus évident de Henry Ford a été la force de l'agence bien organisée qu'il a établie. Cette organisation lui a offert, non seulement une ouverture pour les automobiles qu'il peut fabriquer mais aussi suffisamment de puissance financière pour faire face à toutes les urgences possibles, un fait qu'il a déjà démontré à plus d'une occasion.

Comme résultat de sa compréhension de la valeur du principe coopératif, Ford a changé sa position de dépendance des institutions financières et, en même temps, il a acquis plus de pouvoir commercial.

La banque centrale est un autre exemple d'effort coopératif qui assure chaque pays en cas de panique financière.

Les systèmes des chaînes de magasins constituent une autre forme de coopération commerciale qui fournit des avantages à travers les achats aussi bien que le bout de la chaîne de distribution.

Le magasin moderne qui est l'équivalent d'un groupe de petites boutiques opérant sous un même toit, une même direction et les mêmes frais généraux, est une autre illustration de l'avantage de l'effort coopératif dans le domaine commercial.

Dans la leçon sur La Tolérance, vous observerez les possibilités de l'effort coopératif dans sa plus haute forme et, en même temps, vous verrez le rôle important qu'il joue dans le développement du pouvoir.

Comme vous le savez, le pouvoir c'est de l'effort organisé.

Les 3 facteurs les plus importants qui entrent dans le processus de l'organisation de l'effort sont :

- La Concentration
- La Coopération et
- La Coordination.

Comment le pouvoir se développe-t-il à travers la coopération

Comme nous avons déjà vu, le pouvoir est de l'effort ou de l'énergie organisé. Le pouvoir personnel s'acquiert par le développement, l'organisation et la coordination des facultés de l'esprit.

Cela peut être accompli par la maîtrise et l'application des 15 principes majeurs sur lesquels est fondé ce cours.

La procédure nécessaire par laquelle ces principes pourraient être maîtrisés est minutieusement décrite dans la leçon sur la Règle d'Or.

Le développement du pouvoir personnel n'est que le premier pas à franchir dans le développement du pouvoir potentiel, qui est disponible par l'intermédiaire de l'effort allié ou la coopération, qu'on pourrait appeler pouvoir du groupe.

Le simple effort organisé ne suffit pas pour assurer un succès durable

C'est un fait bien connu que les gens qui ont amassé des fortunes sont ou ont été des "organiseurs" doués. Ceci veut dire qu'ils ont l'habileté d'enrôler les efforts coopératifs des autres personnes qui bénéficient du talent et de l'expérience qu'ils n'ont pas.

L'objectif principal de ce cours est de révéler les principes de l'effort organisé et coopératif ou allié, afin que l'étudiant comprenne leur signification et les considère comme base de sa philosophie.

Prenez, par exemple, une affaire ou un métier de votre choix et vous noterez qu'il est limité seulement par l'absence de l'application de l'effort organisé et coopératif.

C'est un grand handicap pour un cabinet d'avocats, par exemple, d'être composé uniquement de gens du même type d'esprit même s'il est constitué de 12 avocats très doués dans leur métier. Le système légal compliqué exige une variété de talents qui sont impossibles à trouver chez une seule et unique personne.

Il est donc évident que le simple effort organisé ne suffit pas pour assurer un succès durable. L'organisation doit pouvoir compter sur des individus qui aient des talents différents et soient spécialisés dans des domaines divers.

Un cabinet d'avocats bien organisé compterait sur le talent spécialisé dans la préparation des dossiers, des gens qui ont de la vision et de l'imagination pour harmoniser la loi et les preuves d'un dossier dans un plan solide.

Ceux qui ont ce don n'ont pas toujours l'habileté de plaider un cas au tribunal, c'est pourquoi, il doit y avoir d'autres personnes disponibles pour accomplir correctement cette tâche.

Nous verrons plus loin qu'il y a beaucoup de différentes classes de dossiers qui exigent des avocats spécialisés dans divers domaines, tant dans la préparation que dans la plaidoirie.

Un avocat qui s'est spécialisé dans le droit des sociétés pourrait être complètement nul dans un dossier de procédure criminelle.

Grâce à un partenariat légal, celui qui a compris les principes de l'effort organisé et coopératif s'entourera de personnes talentueuses spécialisées dans diverses branches de procédure légale dans lesquelles il a eu l'intention de pratiquer.

Celui qui ignore le pouvoir potentiel de ces principes sélectionnerait probablement ses associés au hasard au lieu de tenir compte du type particulier de talent légal que chacun possède.

Quels sont les 3 talents nécessaires dans les entreprises commerciales ?

Dans presque toutes les entreprises commerciales, il faut bénéficier de 3 classes de talent : les acheteurs, les vendeurs et ceux qui sont familiers avec les finances.

On constatera facilement que lorsque ces 3 catégories de personnes organisent et coordonnent leurs efforts, tout le monde en

profite grâce à cette forme de pouvoir qu'aucun individu pris séparément ne possède.

UNE BONNE dose de confiance en vous-même et un nouveau costume vous aideront à coup sûr à atteindre une bonne position mais rappelez-vous que pour la garder il vous faudra de l'enthousiasme et de la détermination pour faire plus que ce pour quoi vous êtes payé.

Souvent, les entreprises échouent parce que les gens qui y travaillent sont exclusivement des vendeurs ou des financiers ou encore des acheteurs.

Par leur nature, les plus habiles vendeurs sont optimistes, enthousiastes et émotionnels tandis que les financiers brillants sont plutôt non-émotionnels, réfléchis et conservateurs.

Les 2 qualités sont essentielles pour le succès d'une entreprise commerciale ; mais si l'une ou l'autre travaille seule, elle échouera car elle ne bénéficiera plus de l'influence modificatrice de l'autre catégorie.

Il a été reconnu que James J. Hill a été l'un des grands constructeurs de voies ferrées que l'Amérique ait jamais connu. Mais il est aussi bien connu qu'il n'était pas ingénieur civile ni constructeur de ponts ou de chemins de fer ni chimiste bien que ces métiers soient reliés au sien.

Monsieur Hill a compris les principes de l'effort organisé et de la coopération ; c'est pourquoi, il s'est entouré de gens doués dans tous les domaines dans lesquels il lui manque l'aptitude.

Les grands magasins modernes sont un parfait exemple d'effort organisé et coopératif. Chaque département est dirigé par une personne qui maîtrise l'achat et le marketing des marchandises que comporte ce rayon.

Derrière ces chefs de rayon se trouve du personnel général, formé de spécialistes en achat, en ventes, en finances et en gestion d'unités, de groupes ou de personnes.

Cette forme d'effort organisé accroît aussi bien le pouvoir d'achat et celui de vente de chaque département, à des valeurs qu'autrement il n'atteindrait pas s'il fonctionnait séparément du groupe, dans un endroit à part.

D'où vient cet énorme pouvoir des États-Unis ?

Les États-Unis sont l'un des plus riches et des plus puissants pays du monde. Après une brève analyse, on peut remarquer que cet énorme pouvoir est né à la suite des efforts coopératifs des états de l'Union.

C'est pour préserver ce pouvoir que l'immortel Lincoln s'est proposé de supprimer les frontières entre le Nord et le Sud. Il était bien plus préoccupé par la préservation de l'Union que par la libération des esclaves du Sud. S'il n'avait pas agi de la sorte, le statut actuel des États-Unis comme grande puissance du monde serait bien différent de ce qu'il est à présent.

C'était ce même principe d'effort coopératif que Woodrow Wilson avait à l'esprit lorsqu'il créa son projet pour la Ligue des Nations. Il a prévu la nécessité d'un tel projet comme moyen de prévenir la guerre entre les nations ; tout comme Lincoln a prévu la nécessité de préserver l'Union à travers l'harmonisation des efforts du peuple américain entier.

L'effort organisé et coopératif est vraiment nécessaire

On voit donc, que le principe de l'effort organisé et coopératif à l'aide duquel l'individu peut développer son pouvoir personnel est le même que ce qu'on doit employer pour développer le pouvoir de groupe.

Andrew Carnegie a réussi facilement dans l'industrie de l'acier durant la période où il a été en relation avec cette industrie. Cela est justement dû au fait qu'il a profité du principe de l'effort coopératif et organisé et qu'il s'est entouré d'experts dans les finances, la chimie, les ventes, la distribution des matières premières, les transports et d'autres services qui étaient essentiels pour son industrie.

Il a organisé ce groupe de "coopérateurs" en ce qu'il appelait "un Esprit Maître".

Toutes les grandes universités offrent un exemple excellent de la nécessité de l'effort organisé et coopératif.

Le corps professoral est constitué de personnes très spécialisées dans des domaines aussi divers que possibles. Un département est géré par des experts en littérature, un autre par des experts en mathématiques, un troisième par des experts en chimie ou bien en philosophie de l'économie, en médecine, en droit etc.

L'université, dans son ensemble, est l'équivalent d'un groupe de collèges dont l'efficacité est accrue grâce à l'effort coopératif de plusieurs personnes, dirigées à leur tour par un recteur unique.

Analysez le pouvoir, sous n'importe quelle forme et vous y trouverez de l'organisation et de la coopération comme les facteurs principaux qui le soutiennent.

Vous trouverez ces 2 principes chez les plus élémentaires formes de végétation aussi bien que chez la forme animale supérieure qu'est l'homme.

Le pouvoir est synonyme d'effort organisé

Sur la côte norvégienne se trouve l'un des plus fameux et des plus irrésistibles maelströms du monde. Ce grand tourbillon toujours en mouvement n'a jamais rendu à la vie les victimes prises par hasard dans son étreinte circulaire d'eau écumeuse.

Il en est de même pour les âmes malheureuses prises dans le grand tourbillon de la vie sans comprendre le principe de l'effort coopératif et organisé.

Nous vivons dans un monde dont la loi de survie des plus forts est partout présente. Ceux qui sont considérés comme "forts" sont ceux qui ont du pouvoir, et le pouvoir est synonyme d'effort organisé.

Le grand succès ne peut être atteint que par l'effort coopératif

Il est vraiment malheureux celui qui soit par ignorance soit à cause de son égoïsme croit qu'il peut naviguer sur l'océan de la vie dans la frêle barque de l'indépendance. Une telle personne découvrira qu'il y a des maelströms plus dangereux que tous les possibles tourbillons des eaux ennemies.

Toutes les lois naturelles et tous les plans de la Nature sont fondés sur l'effort coopératif et harmonieux et ceux qui ont atteint le succès en ont eu la preuve.

Partout où les gens sont entraînés dans un combat hostile, indifféremment de sa cause ou de sa nature, on peut remarquer l'approche de ces maelströms qui guettent les combattants.

Le succès dans la vie ne peut être atteint qu'à travers l'effort paisible, harmonieux, coopératif. On ne pourra jamais y arriver tout seul ou de façon indépendante. Même si une personne vit en ermitage dans la jungle, éloigné de tout signe de civilisation, elle dépend néanmoins des éléments extérieurs pour assurer son existence. Plus elle commence à s'insérer dans la civilisation, plus elle sera dépendante de l'effort coopératif.

Peu importe si un homme gagne sa vie en travaillant jour après jour ou s'il vit de l'intérêt sur la fortune qu'il a amassée, il vivra toujours mieux s'il choisit une coopération amicale avec les autres.

De plus, celui dont la philosophie est fondée sur la coopération et non sur la compétition acquerra les biens offerts par la vie avec le moindre effort et en prime, il bénéficiera d'un bonus de bonheur que les autres ne connaîtront pas.

Les fortunes amassées grâce aux efforts coopératifs ne laissent pas de cicatrices au cœur de leurs propriétaires, ce qui n'est pas le cas des fortunes acquises d'une manière conflictuelle ou de celles qui sont à la limite de l'escroquerie.

Adoptez la coopération comme base de vos actions

L'accumulation de richesses matérielles, même si le but est simplement d'exister ou de vivre confortablement, occupe la plupart du temps que nous dédions à cette lutte terrestre.

Si nous ne pouvons pas changer cette tendance matérialiste de la nature humaine, nous pouvons au moins changer la méthode de la poursuivre en adoptant la coopération comme base de nos actions.

La coopération offre une double récompense : d'un côté, elle fournit les besoins et les comforts de la vie et de l'autre côté, la paix intérieure que les avides ignorent. Les personnes avares et avides peuvent amasser une grande fortune matérielle, ce fait est indéniable, mais elles auront vendu leur âme au diable à bon marché dans la négociation.

N'oublions pas que tout succès est fondé sur le pouvoir et ce dernier naît de la connaissance qui a été organisée et exprimée en termes d'ACTION.

Le monde ne paie que pour un seul type de connaissance, qui est exprimée en termes de service constructif.

Développez l'esprit d'action pour atteindre le succès

En s'adressant aux étudiants de la dernière année d'une Faculté d'Administration des Affaires, l'un des plus connus banquiers américains a dit :

“Vous devriez vous sentir fiers de vos diplômes car ils sont la preuve que vous vous êtes préparés pour agir dans le grand domaine des affaires.”

Beaucoup de gens ont perdu la chance de leur vie parce qu'ils ont chicané pour leur salaire initial. Si la position que vous cherchez est celle à laquelle vous voulez vous dédier entièrement, prenez-la, même si vous devez travailler pour rien jusqu'à offrir un échantillon de votre "talent". Après quoi vous serez payé proportionnellement à la qualité et à la quantité de travail que vous réalisez.

“L’un des avantages d’une Faculté d’Administration des Affaires est qu’elle vous prépare pour l’action ! Sans dénigrer d’autres méthodes d’éducation mais pour exalter la méthode des établissements supérieurs modernes, je suis rappelé à vous dire qu’il y a des universités où la majorité des étudiants se préparent pour tout ce que vous voulez excepté l’action.

“Vous êtes venus à cette Faculté ayant un seul objectif à l’esprit, à savoir rendre service et gagner votre vie. La dernière mode en matière de vêtements ne vous a pas trop intéressé parce que vous vous êtes préparés pour un travail où les habits ne jouent pas un rôle essentiel.

“Vous n’êtes pas venu ici pour apprendre à servir le thé l’après-midi ni pour maîtriser l’hypocrisie et feindre des sentiments d’amitié envers ceux que vous enviez secrètement parce qu’ils sont plus riches et conduisent des voitures plus chères – non, vous êtes venus ici pour apprendre comment travailler !”

Parmi les étudiants auxquels s’adressait le banquier, il y avait 13 garçons tellement pauvres qu’ils avaient à peine l’argent pour se payer les études. Certains d’entre eux étaient forcés à travailler avant et après les cours.

Un jour, j’ai rencontré le doyen de cette faculté et il m’a raconté l’histoire de chacun de ces garçons, depuis le moment où ils avaient obtenu leur diplôme et jusqu’à nos jours.

L’un d’entre eux est le président d’une compagnie pharmaceutique d’envergure internationale et a accumulé une grande fortune ; un autre est devenu un avocat réputé ; deux autres ont fondé à leur tour des universités d’administration des affaires ; un autre est professeur dans le département économie de l’une des plus grandes universités américaines ; un autre est le directeur d’une grande compagnie de fabrication d’automobiles ; 2 sont devenus présidents de banques ; un autre est le propriétaire d’un grand magasin, un autre est le vice-président de l’une des grosses compagnies de chemins de fer du pays ; un autre est un expert comptable ; un autre est mort ; et le treizième est en train d’écrire ce cours sur la Loi du Succès.

11 succès sur une classe de 13 personnes n'est pas mal du tout, grâce à l'esprit d'action développé par l'éducation que ces élèves ont reçue à cette Faculté d'Administration des Affaires.

Appliquez vos connaissances à travers des actions intensives bien organisées

Ce ne sont pas les études que vous avez faites qui comptent, mais la façon dont vous appliquez les connaissances acquises à travers des actions bien organisées et intelligemment dirigées.

Je ne prétends pas du tout nier les mérites des études plus approfondies mais je veux encourager tous ceux qui n'ont pas pu en bénéficier, car eux aussi peuvent atteindre le succès pourvu qu'ils expriment ce qu'ils savent faire le mieux par des actions intensives et constructives.

L'un des plus grands présidents américains qui a occupé La Maison Blanche n'avait reçu que peu d'instructions mais il a si bien su exprimer les connaissances qu'il avait acquises grâce à des actions convenablement dirigées, que son nom est à tout jamais lié à l'histoire des États-Unis.

Ne soyez pas victime de la procrastination

Dans chaque pays, ville et quartier existe la fameuse classe de gens appelés "ceux qui ne font jamais rien de bon". Si vous les observez, vous remarquerez que l'une de leurs principales particularités est la procrastination.

Le manque d'action les a fait placer en arrière jusqu'à ce qu'ils s'y habituent, à moins d'être forcés à lutter malgré eux et que ces actions inhabituelles deviendront nécessaires.

N'entrez pas dans une telle situation.

Il existe partout des victimes de la procrastination : dans les bureaux, les magasins, les banques, les entrepôts, etc. Ces personnes se dirigent à pas sûrs vers l'échec parce qu'elles n'ont pas développé l'habitude de s'exprimer à travers des actions.

Comment identifier les victimes de la procrastination ?

Vous pouvez identifier ces malheureux gens si vous observez ceux qui sont quotidiennement en contact avec vous.

Si vous parlez avec eux, vous verrez qu'ils ont adopté une fausse philosophie du genre : "Je fais le travail pour lequel je suis payé et je m'en sors". C'est vrai, "ils s'en sortent" mais pas plus.

Il y a quelques années, à l'époque où il y avait très peu d'emplois et les salaires extrêmement élevés, j'ai rencontré un grand nombre d'hommes valides qui ne faisaient rien.

Comme j'étais curieux de savoir comment ils justifieraient leur comportement, je suis allé un après-midi parler avec 7 d'entre eux. Je leur ai généreusement offert des cigarettes et quelques billets, je me suis vendu pour gagner leur confiance et avoir ainsi une idée plus exacte de leur philosophie. Tous m'ont donné la même raison d'être là sans travailler. Ils ont dit : "Le monde ne me donnera pas une chance !!!".

Les points d'exclamation sont de mon initiative.

Vous imaginez ! "Le monde ne leur donnerait pas une chance."

Bien sûr que le monde ne leur donnera pas une chance. Il ne donne pas une chance à qui que ce soit. Celui qui veut avoir une chance doit la créer par des actions mais s'il attend quelqu'un pour la lui servir sur un plateau d'argent, alors il sera certainement déçu.

Je crains que ce prétexte – le monde ne donne pas une chance – ne soit assez fréquent et je soupçonne même que c'est l'une des causes les plus courantes de la pauvreté et de l'échec.

Le septième homme que j'ai interrogé cet après-midi-là était un genre de type particulièrement subtil. Il était étendu au sol et dormait le visage couvert de journal. Quand j'ai enlevé le journal de son visage, il s'est redressé, l'a arraché de mes mains, l'a remis sur son visage et s'est rendormi.

Mais, j'ai employé une autre stratégie : j'ai enlevé le journal de son visage et l'ai mis derrière mon dos où il ne pouvait plus le saisir.

Il s'est alors mis à s'asseoir sur la pelouse et j'ai pu discuter avec lui. Cet homme était diplômé de 2 grandes universités, il est titulaire d'une maîtrise et d'un doctorat d'état.

Son histoire était pathétique. Il a changé de boulot après boulot, car son employeur ou son collègue "avait toujours quelque chose contre lui".

Il n'a pas réussi à se faire valoir par ses hautes études universitaires. "Ils ne lui ont pas donné une chance." C'était un homme qui aurait très bien pu être un directeur d'un grand ouvrage ou au moins faire une bonne représentation dans sa profession s'il n'avait pas bâti sa maison sur le sable de la procrastination, convaincu que le monde allait lui payer pour ce qu'il savait !

Heureusement que la plupart des diplômés ne construisent pas leur avenir sur de telles convictions, car aucune université au monde ne peut couronner de succès celui qui attend d'être payé pour ce qu'il sait au lieu de ce qu'il peut faire avec les connaissances qu'il a acquises.

Cet homme à qui j'ai parlé vient d'une famille notable connue en Virginie. Il m'a tracé l'histoire de sa famille. Puis, il a redressé les épaules, a martelé sa poitrine avec son poing en disant : "Vous voyez Monsieur, je suis descendant d'une des plus notables familles de la Virginie !"

Mes observations me conduisent à penser que le fait d'être descendant d'une "famille notable" n'est pas toujours une chance ni pour la personne ni pour la famille en question.

Très souvent, ces enfants "de familles notables" partent de chez eux et essaient de se forger un avenir basé sur leur nom de famille. Peut-être que c'est juste une impression personnelle mais j'ai

remarqué que les personnes qui bâtissent des choses durables dans ce monde ont peu de temps et ne sont pas portés à se vanter de leurs ancêtres.

Il n'y a pas longtemps j'ai fait un voyage dans le sud-ouest de la Virginie. C'est la première fois que j'y suis retourné après 20 ans. J'ai pu comparer avec désolation les quelques progénitures issues de ces familles dites notables il y a 20 ans avec celles qui provenaient de simples familles mais qui ont pu monter leurs propres affaires en s'exprimant par des actions intensives.

La comparaison ne reflétait rien de bon pour les jeunes gens nés des familles notables. J'ai même été reconnaissant de ne pas être descendant d'une telle famille.

Bien sûr que je n'avais pas à choisir, mais si c'était le cas, j'aurais peut-être opté pour des parents faisant partie de ces familles riches.

**VOICI une bonne blague
que vous pouvez faire à
votre employeur : rendez-
vous au travail avant lui et
restez-y un peu plus tard
que d'habitude. Traitez ses
objets comme s'il s'agit des
vôtres. Dites de bonnes
choses lui concernant
devant vos collègues.
Quand il y a du travail
supplémentaire, n'hésitez
pas à le faire. Et ne vous
étonnez surtout pas quand
votre patron vous**

**“découvrira” et vous
nommera chef du
département ou associé,
car c’est la meilleure partie
de la blague.**

Ceux qui ne possèdent pas grand-chose peuvent aussi réussir à une seule condition...

Récemment, j’ai été invité à tenir un discours à Boston. Après avoir terminé mon travail, un comité d’accueil m’a proposé de découvrir les attractions de la ville, y compris un tour à Cambridge où nous avons visité l’Université de Harvard. Pendant que j’y étais, j’ai pu voir beaucoup d’enfants de familles riches venir aux cours avec leurs voitures luxueuses.

Peut-être que 20 ans plus tôt, j’aurais été fier de conduire une aussi belle voiture, mais la maturité de plusieurs années m’a amené à la conclusion que si j’avais eu le privilège de faire des études à Harvard, je me serais bien débrouillé même sans l’aide d’une voiture de luxe.

Il y avait des étudiants qui n’avaient pas de voiture. Ils travaillaient comme serveurs dans un restaurant où j’ai mangé et, d’après ce que j’ai pu voir, ils n’avaient pas moins de valeur car ils ne possédaient pas de voiture, et ils ne semblaient pas non plus souffrir de la situation en se comparant aux enfants des familles aisées qui se fanfaronnaient de la richesse de leurs parents.

Cela ne porte pas atteinte à l’Université de Harvard, qui est l’une des plus grandes universités au monde, ni aux familles riches qui envoient leurs enfants à cette université.

Au contraire, c'est plutôt pour apporter un peu d'encouragement à ceux qui, comme moi, n'ont pas eu la chance de ne posséder et de ne connaître que peu de choses mais qui savent exprimer leurs peu de connaissances en termes d'action constructive et utile.

Quelles sont les conséquences de l'inaction ?

La psychologie de l'inaction est l'une des raisons principales pour lesquelles certaines villes se dégradent !

Prenons par exemple une ville X que vous reconnaîtrez sans doute par sa description si vous la connaissez assez. Les autorités, par leur loi, interdisent l'ouverture des restaurants le dimanche. Les trains doivent ralentir quand ils traversent la ville. Les panneaux "Ne pas marcher sur la pelouse" sont placés à plusieurs endroits dans les jardins publics.

Des décrets sont sortis, des décrets qui sont défavorables pour la ville mais qui ont pourtant encouragé la création de meilleures industries pour d'autres villes. Partout on vit de contraintes. Les contraintes sont flagrantes sur les visages des personnes dans la rue, sur leur comportement et leur démarche. La psychologie de la ville toute entière est négative.

À la descente du train, cette atmosphère négative devient si évidente et déprimante que le voyageur surpris n'a qu'une envie : prendre le prochain train pour repartir. L'endroit rappelle un cimetière et les habitants semblent être des fantômes ambulants. Ils ne montrent aucun signe d'action !

Les relevés de comptes bancaires reflètent aussi cette situation négative et inactive.

Les magasins le montrent par leurs vitrines et les visages de leurs vendeurs. Je suis entré dans un magasin pour acheter une paire de gants. Une jeune femme aux cheveux courts, qui m'aurait semblée intelligente si elle n'était pas si paresseuse, me jeta une boîte de gants sur le comptoir. Quand j'ai pris la boîte pour choisir,

elle remarqua la déception sur mon visage et me dit : “C’est la meilleure marchandise que vous puissiez trouver dans ce dépôt !”

“Dépôt !” Peut-être qu’elle savait lire dans les pensées car c’était exactement ce que je pensais avant qu’elle le dise. Le magasin me rappelait un dépotoir, tout comme la ville entière d’ailleurs. Mon sang ne fit qu’un tour. Je me suis senti déjà contaminé à mon tour par la psychologie négative des gens. Cette ville n’est pas un cas unique.

Je pourrais en citer d’autres mais un jour j’aimerais bien entrer dans la politique, et c’est pourquoi je vous laisserai faire vos propres analyses et comparaisons entre les villes actives pleines d’actions et celles qui se dégradent lentement à cause de l’inaction.

Je connais quelques activités qui sont dans le même état d’inaction mais je ne vais pas citer leurs noms. Vous en connaissez probablement vous aussi.

Les hommes d’action gagnent toujours

Frank A. Vanderlip, un des plus célèbres banquiers américains, travaillait pour la Banque Nationale de New York. Dès le début, il recevait un salaire au-dessus de la moyenne parce qu’il était très compétent et avait beaucoup d’expériences et de succès dans son domaine.

On lui offrit un bureau privé équipé d’une table en acajou et un fauteuil confortable. Sur la table il y avait un bouton électrique connecté au bureau de sa secrétaire.

Le 1^{er} jour passa sans travail. Les 2^e, 3^e et 4^e jours s’écoulèrent mais toujours rien. Personne ne vint le voir. Vers la fin de la semaine, il commença à se sentir mal à l’aise. (Les personnes actives se sentent toujours mal à l’aise quand elles n’ont pas de travail en vue).

La semaine suivante, M. Vanderlip alla voir le président de la banque et lui dit : “Écoutez, vous me payez un gros salaire et vous

ne me donnez rien à faire, cela commence à me taper sur les nerfs !”

Le président le regarda attentivement.

“Pendant que j’étais assis dans mon bureau sans rien faire”, continua M. Vanderlip, “j’ai réfléchi à un plan qui consiste à augmenter les activités de cette banque.”

Le président l’assura que “la réflexion” et “les plans” étaient très louables, et il le laissa continuer.

“J’ai pensé à un projet”, continua M. Vanderlip, “qui apportera du profit à la banque grâce à mon expérience dans les prêts bancaires. Je vous propose donc de créer un service de prêt bancaire et de faire une publicité afin de l’annoncer comme une particularité de notre banque.”

“Comment ? Faire une publicité ?” demanda le président. “Pour quoi faire ? Nous n’avons jamais fait de publicité depuis que nous avons fondé la banque, et nous nous en sortons très bien sans.”

“Eh bien, maintenant vous allez commencer à faire de la publicité”, dit M. Vanderlip, “et la première chose que vous allez promouvoir sera justement le nouveau service de prêt bancaire auquel j’ai pensé.”

M. Vanderlip a gagné ! Les hommes d’action gagnent toujours – c’est l’un de leurs traits particuliers. La Banque Nationale aussi a gagné car ce fut le début de l’une des plus fructueuses et profitables campagnes publicitaires jamais lancées par une banque. Le résultat fut que cette banque est devenue l’une des plus puissantes institutions financières américaines. Il y a eu également d’autres résultats qui méritent d’être cités.

Entre autres, M. Vanderlip a évolué avec la banque, car les gens d’action progressent toujours avec ce qu’ils bâtissent, jusqu’à devenir le président de cette grande institution.

Juste rêver est-t-il suffisant pour atteindre un objectif défini ?

Vous avez vu dans la leçon sur l'Imagination comment élaborer des plans pour vos idées, mais ces plans seront complètement inutiles s'ils ne sont pas exécutés, c'est-à-dire exprimés par des actions.

Rêver et visualiser la personne que vous aimeriez devenir ou la position que vous voudriez occuper dans la vie sont des buts admirables, mais pour que vos rêves et désirs deviennent réalités, il faut qu'ils soient soutenus par des actions intenses.

Il y a des gens qui rêvent et ne font que rêver. Il y en a d'autres qui copient les idées des rêveurs et les transforment en pierre, en marbre, en musique, en bons livres, en chemins de fer et en bateaux.

Il y a aussi ceux qui, en même temps, rêvent et transforment leurs rêves en réalités. Ce sont des "rêveurs actifs".

Pourquoi faut-il former l'habitude de faire des actions intensives ?

Il y a une raison psychologique et économique pour laquelle vous devriez former l'habitude de faire des actions intensives.

Votre corps est fait de millions de petites cellules qui sont extrêmement sensibles et fonctionnent selon l'influence de votre esprit. Si votre esprit est plutôt léthargique, de type inactif, les cellules de votre corps deviendront, à leur tour, paresseuses et inactives. Comme l'eau stagnante d'un bassin inactif devient impure et malsaine, de même, les cellules d'un corps inactif deviennent malades.

La paresse n'est que l'influence d'un esprit inactif sur les cellules du corps.

Si vous en doutez, la prochaine fois que vous vous sentirez indolent, prenez un bain turque, frottez-vous pour stimuler les cellules de votre corps et vous verrez que votre indolence disparaîtra tout de suite. Ou mieux encore, concentrez-vous sur un jeu que vous appréciez et vous verrez que les cellules de votre corps répondront tout de suite à votre enthousiasme et votre sensation de paresse disparaîtra.

Les cellules du corps répondent à l'état d'esprit exactement de la même façon que les habitants d'une ville répondent à la psychologie de masse qui domine la ville en question.

Si un groupe de dirigeants est suffisamment actif pour donner à la ville la réputation d'une fourmilière dynamique, cette action influencera tous ceux qui y habitent.

Ce même principe s'applique à la relation entre l'esprit et le corps. Un esprit actif et dynamique maintient en permanence les cellules qui forment les différentes parties du corps en état d'activité.

TOUT échec vous enseignera une leçon si vous gardez vos yeux et vos oreilles ouverts et si vous êtes prêts à apprendre. Chaque obstacle est généralement une bénédiction masquée. Sans les échecs et défaites temporaires, vous ne saurez jamais de quelle sorte de métal vous êtes formé.

Comment aider votre corps à rester en bonne santé et à agir 16 heures sur 24 par jour ?

Les conditions artificielles dans lesquelles vivent la plupart des habitants de nos villes ont abouti à une situation d'auto-intoxication, qui signifie s'empoisonner soi-même par l'inactivité des intestins.

La plupart des maux de tête peuvent être traités en une heure par un simple lavement intestinal. 8 verres d'eau par jour et une bonne dose d'exercice physique remplaceront avec succès le lavement.

Essayez cette recette pendant une semaine, et vous n'aurez plus à devoir la continuer car vous vous sentirez comme une nouvelle personne, sauf que vos tâches habituelles vous exigent à faire de nombreux exercices physiques et boire beaucoup d'eau.

Cette leçon contient de bons conseils pour qu'une personne normale reste en bonne santé et soit prête à agir 16 heures sur 24 par jour. Seulement, ces conseils sont tellement simples que les gens n'y prêtent même pas attention.

Le volume de travail que je réalise chaque jour et qui me garde en bonne condition physique ne cesse d'étonner mes proches. Cependant, il n'y a pas de mystère et la méthode que j'utilise ne coûte rien. La voici, vous pouvez aussi l'appliquer si vous le souhaitez :

1. Je bois une tasse d'eau chaude quand je me lève le matin, avant de prendre mon petit déjeuner.
2. Au petit déjeuner, je prends des petits pains de blé et aux sons complets, des céréales, des fruits, des œufs à la coque de temps en temps et du café. Au déjeuner, je mange des légumes (de toutes sortes), du pain de blé complet et un verre de lait. Au

dîner, un steak bien cuit, une ou deux fois par semaine, des légumes, spécialement de la laitue, et du café.

3. Je fais une marche de 16 kilomètres par jour en moyenne, 8 kilomètres à l'aller et 8 kilomètres au retour, un moment où je profite pour réfléchir et penser. Peut-être que la pensée est tout aussi précieuse et idéale pour la santé que la promenade elle-même.

4. Je m'étends sur une chaise longue, le dos bien à plat, et presque tout mon poids soutenu par le dos, ma tête et mes bras complètement détendus et lâchés jusqu'à toucher presque le plancher. Cela permet à la nervosité de mon corps de s'équilibrer correctement et de se répartir. 10 minutes dans cette position soulageront toute fatigue, quel que soit son intensité.

5. Je fais au moins un lavement tous les 10 jours et parfois bien plus souvent si je sens le besoin. J'utilise de l'eau dont la température est légèrement inférieure à celle du sang et à laquelle j'ajoute une cuillerée à soupe de sel, et je me mets en position les genoux sur la poitrine.

6. Je prends chaque jour une douche chaude, suivie immédiatement d'une douche froide, généralement le matin quand je me lève.

Je fais ces choses simples pour moi-même. La Nature se charge de me fournir le reste dont j'ai besoin pour me maintenir en forme. Je n'insiste pas trop sur l'importance du lavement car il suffit de regarder les citadins de nos jours qui s'auto-empoisonnent jusqu'à la mort en négligeant de purifier leurs intestins avec de l'eau.

Vous ne devriez pas attendre d'être constipé pour faire un lavement. Mais si vous arrivez à ce stade, vous êtes pratiquement malade et le soulagement immédiat est essentiel. Pourtant si vous prêtez attention régulièrement à vous-même, tout comme vous soignez l'extérieur de votre corps, vous n'aurez pas à souffrir du gros problème de constipation.

Pendant plus de 15 ans, j'ai souffert de maux de tête chaque semaine. Généralement je prenais une bonne dose d'aspirine, ce qui me soulageait temporairement. Mais je souffrais d'auto-intoxication sans le savoir, parce que je n'étais pas constipé.

Quand j'ai découvert mon problème, j'ai fait 2 choses, que je vous recommande aussi de faire : j'ai cessé de prendre de l'aspirine et j'ai réduit à moitié ma ration journalière d'aliments.

Évitez de prendre de l'aspirine

Juste quelques mots sur l'aspirine – qui ne vont peut-être pas plaire à ceux qui en vendent – : elle ne guérit pas de façon permanente les maux de tête. Son action peut être comparée à celle d'une personne qui coupe le fil téléphonique au moment où l'opérateur l'utilise pour demander de l'aide aux pompiers afin que ceux-ci sauvent l'édifice en flamme dans lequel il se trouve.

L'aspirine coupe ou "endormit" la ligne de communication nerveuse à partir de l'estomac ou la région intestinale, où l'auto-intoxication verse du poison dans le sang qui est transporté ensuite au cerveau, et là, son effet provoque une douleur intense.

Couper le fil téléphonique par lequel on doit transmettre un appel au secours en cas d'incendie n'éteindra pas le feu. De même, on n'éliminera pas la cause d'un mal de tête si on prend de l'aspirine car il ne faut surtout pas couper la ligne nerveuse qui enregistre son propre appel au secours.

Quelles sont les mauvaises habitudes à bannir si vous voulez devenir une personne active ?

Vous ne pourrez pas être une personne active si vous vous laissez aller et ne prenez pas soin de votre propre corps jusqu'à ce

que l'auto-intoxication arrive à contrôler votre cerveau et le transforme en un tas de pâte molle inopérante.

Vous ne deviendrez jamais une personne active si vous mangez l'habituelle mixture dévitalisée appelée "pain blanc" (dont on a enlevé toutes véritables valeurs nutritives) et 2 fois plus de viande que votre système digestif ne peut digérer.

Vous ne pourrez pas être une personne active si vous prenez toujours des médicaments à chaque fois que vous souffrez ou que vous avez l'impression de souffrir d'une douleur ou d'un mal, ou si vous avalez une tablette d'aspirine chaque fois que vos intestins exigent de votre cerveau un lavement et une cuillerée de sel pour des fins hygiéniques.

Vous ne pourrez pas devenir une personne active si vous mangez trop et si vous négligez les exercices physiques.

Vous ne pourrez pas être une personne active si vous lisez des brochures médicales et que vous commencez à avoir l'impression de souffrir des symptômes décrits dedans grâce à l'astucieux rédacteur qui a su vous convaincre par son pouvoir de suggestion.

Quelques principes simples que vous devriez adopter pour rester en pleine forme

Je ne prends plus de médicament depuis des années. Je ne tombe pas malade, je ne souffre d'aucun mal depuis, alors que chaque jour je travaille plus que la plupart des personnes qui font la même profession que moi.

J'ai de l'enthousiasme, de l'endurance et je suis actif parce que je mange des plats simples qui contiennent tous les éléments nutritifs nécessaires à mon corps, et je surveille les processus d'élimination aussi attentivement que mon apparence.

Si ces principes simples et clairs vous semblent fondés de bon sens, essayez-les et s'ils vous aident comme ils m'ont aidé, alors

nous en profiterons ensemble grâce au courage que j'ai eu à les citer dans cette leçon.

Généralement quand une personne qui n'est pas médecin donne des conseils pour mieux prendre soin du corps, il est tout de suite considéré comme "insensé" et je dois reconnaître que cela correspond parfois à la réalité.

Dans ce cas, je ne peux que vous donner le conseil suivant : Essayez de faire un lavement la prochaine fois que vous aurez mal à la tête, et s'il y a d'autres suggestions qui vous tentent, faites-les pour voir si elles fonctionnent ou non.

Avant de clore ce sujet, je devrais peut-être ajouter que les lavements doivent être faits avec de l'eau à peine tiède parce que cela aide les muscles de l'intestin à se contracter, ce qui force le poison à sortir des pores de la muqueuse des parois intestinaux. Cela fait travailler les muscles et les aide ensuite à fonctionner de façon naturelle sans plus avoir recours aux lavements.

Un lavement à l'eau chaude est très nuisible, parce qu'il détend les muscles intestinaux, ce qui avec le temps, les fait cesser de fonctionner complètement et causant ainsi ce qu'on appelle habituellement "une habitude de lavements".

Avec toutes mes excuses auprès de mes amis médecins, ostéopathes, chiropraticiens etc.

Les malheurs qui nous frappent de temps à autre sont de bonnes choses. Ils nous rappellent que personne n'est jamais

**complètement
indépendant.**

Découvrez les autres ennemis à combattre avant de devenir une personne d'action

Je vous invite maintenant à revenir sur le sujet de cette leçon. Les arguments présentés ici sont tout à fait fiables.

Il y a un autre ennemi que vous devez combattre avant de devenir une personne d'action : l'habitude de s'inquiéter. Les inquiétudes, l'envie, la jalousie, la haine, le doute et la peur sont des états d'esprit qui nuisent l'action.

Chacun d'entre eux affecte, et dans certains cas, détruit complètement le processus digestif par lequel les aliments sont absorbés et, ensuite, répartis dans le corps. Cette interférence est purement physique mais les dommages ne s'arrêtent pas là car ces états d'esprit négatifs détruisent le facteur le plus essentiel pour atteindre le succès, en particulier le désir de réussir.

Dans la leçon sur l'Objectif Principal Défini, nous avons vu que votre objectif défini dans la vie doit être soutenu par un désir ardent de le réaliser. Or, vous ne pourrez avoir ce désir ardent d'accomplissement si vous êtes dans un état d'esprit négatif quelle que soit sa nature.

Une bonne méthode pour éliminer toutes tendances négatives

Pour me maintenir dans un état d'esprit positif, j'ai découvert un "chasseur de tristesse" très efficace.

Peut-être que je n'ai pas choisi l'expression appropriée pour l'exprimer mais puisque le sujet de cette leçon est l'action et non la dénomination, je préfère le qualifier ainsi.

Le "chasseur de tristesse" dont je parle est le rire.

Quand je ne me sens pas "dans mon assiette" ou quand je ne suis pas d'humeur à discuter de quelque chose qui ne m'intéresse pas, je sais que j'ai besoin de mon "chasseur de tristesse". Alors, je m'éclipse dans un endroit tranquille, là où je ne risque pas de déranger personne, et j'éclate de rire. Si je ne trouve rien d'amusant pour me faire rire, eh bien je ris de force. L'effet est le même dans les 2 cas.

5 minutes de ce genre d'exercice mental et physique – car cela forme un ensemble – stimulent l'action, et éliminent toutes tendances négatives.

Ne me croyez pas sur parole, essayez-le !

Récemment j'ai entendu une chanson intitulée, si je me souviens bien, "Le Fou Rire", qui devrait être écoutée par ceux qui pensent que la dignité les interdit de rire de tout leur cœur, qui est pourtant bénéfique pour leur santé.

La chanson était tout ce que son titre l'indique. Elle était interprétée par un homme et une femme ; l'homme s'efforçait à jouer du cornet et la femme riait de lui. Elle riait tellement qu'à la fin elle parvenait aussi à faire rire l'homme. L'influence était tellement énergique que ceux qui les écoutaient finissaient également par rire à leur tour, quel que soit leur état d'esprit auparavant.

Vos pensées dominantes influencent vos actions

"L'homme est ce qu'il pense dans son cœur."

Vous ne pouvez pas avoir peur et agir courageusement.

Vous ne pouvez pas éprouver de la haine et vous comporter d'une manière aimable envers les autres.

Les pensées dominantes de votre esprit – c'est-à-dire vos pensées les plus profondes, les plus puissantes et les plus fréquentes – influencent l'action physique de votre corps.

Chaque pensée mise en action par votre cerveau atteint et influence chaque cellule de votre corps.

Quand vous avez peur, votre esprit transmet cette sensation aux cellules qui forment les muscles de vos jambes et demande à ces muscles d'entrer en action en s'enfuyant aussi rapidement que possible. Un homme qui a peur s'enfuit car ses pieds le portent et l'emmènent, la peur qui domine son esprit lui demande d'agir ainsi, même si les ordres sont transmis inconsciemment.

Dans la leçon sur l'Esprit Maître, vous découvrez comment les pensées volent d'un esprit à un autre à travers la télépathie. Dans cette leçon, vous ferez un pas de plus en apprenant que non seulement vos pensées sont enregistrées dans les esprits d'autres personnes par l'intermédiaire de la télépathie, mais en plus, ce qui est mille fois plus important à comprendre, elles sont enregistrées dans les cellules de votre propre corps et influencent celles-ci d'une manière qui s'harmonise avec la nature de ces pensées.

Comprendre ce principe c'est comprendre la validité de l'affirmation : "L'homme est ce qu'il pense dans son cœur."

Qu'est-ce qu'un homme ou une femme d'action exactement ?

L'action, dans son sens utilisé dans cette leçon, comporte 2 formes. L'une est physique et l'autre, mentale. Vous pouvez avoir un esprit extrêmement actif et être inactif physiquement, à l'exception des actions involontaires des organes vitaux. Ou bien vous pouvez être très actif aussi bien mentalement que physiquement.

Lorsqu'on parle d'homme ou de femme d'action, on peut se référer aux 2 types de personnes. L'un est le type bureaucratique alors

que l'autre est le type commercial. Ces 2 types sont essentiels dans les affaires, l'industrie et les finances modernes. L'un est connu comme "débordant d'énergie" alors que l'autre est "la roue de l'équilibre".

Vous ne rencontrez pas souvent une personne qui soit à la fois "débordant d'énergie" et "roue de l'équilibre". De telles personnalités équilibrées sont rares.

La plupart des grandes sociétés réputées qui ont fait preuve de succès se composent de ces 2 types.

La "roue de l'équilibre" qui ne fait que compiler les faits, les chiffres et les statistiques est tout aussi active que la personne qui va sur le terrain et vend une idée à 1 000 personnes grâce à sa personnalité active.

Afin de déterminer si une personne est active ou non, il faut analyser aussi bien ses habitudes physiques que mentales.

Pourquoi l'effort allié est-il le seul moyen pour faire fortune ?

Dans la première partie de cette leçon je vous ai dit que "le monde vous paie pour ce que vous faites et non pour ce que vous savez." Cette affirmation pourrait être interprétée autrement. En réalité, le monde vous paie pour ce que vous faites vous-même ou pour ce que vous arrivez à obtenir des autres de faire.

Celui qui arrive à persuader les autres de coopérer et de réaliser d'efficaces travaux d'équipe, ou qui parvient à les pousser à devenir plus actifs, n'est pas moins actif que celui qui rend des services utiles d'une manière plus directe.

Dans les domaines de l'industrie et des affaires, il y a des gens qui savent si bien diriger les efforts des personnes qui sont sous leur direction qu'elles accomplissent beaucoup plus de choses que ce qu'elles auraient réalisé sans cette influence directe.

C'est un fait bien connu que Carnegie dirigeait si habilement ceux qui faisaient partie de son personnel qu'il les a fait devenir riches. Ces gens n'auraient jamais accumulé de fortune sans son génie.

Il en est de même pour les grands leaders de l'industrie et des affaires – le bénéfice n'est pas uniquement pour les dirigeants. Souvent, ceux qui sont sous leur direction profitent aussi de leur savoir-faire et leadership.

Il est courant pour certains de blâmer leurs employeurs à cause de leurs conditions financières très paradoxales. Il est généralement vrai que ces gens se retrouveraient dans une pire situation sans ces employeurs.

Dans la leçon sur l'Esprit Maître, nous insistons particulièrement sur la valeur de l'effort allié car il y a des personnes qui sont plus adroits pour élaborer des plans, tandis que d'autres ont plutôt la compétence de les exécuter et n'ont pas assez d'imagination ou de vision pour concevoir les projets dont ils sont capables d'accomplir.

Andrew Carnegie a su s'entourer de groupes de concepteurs et d'exécutants parce qu'il a compris le principe de l'effort allié.

Carnegie a intégré dans son groupe d'assistants quelques commerciaux les plus efficaces du monde. Si l'ensemble de son personnel n'était composé que des hommes qui ne faisaient rien d'autre que de vendre, il n'aurait jamais pu accumuler une grande fortune.

Si l'ensemble de son personnel était composé de vendeurs uniquement, alors, il y aurait eu plein d'actions dans son industrie, mais les actions telles qu'elles sont définies dans cette leçon doivent être dirigées intelligemment.

L'un des plus célèbres cabinets juridiques en France est composé de 2 avocats dont l'un ne plaide jamais au tribunal. Il prépare les dossiers pour les procès et son associé les présente au tribunal. Tous les 2 sont des hommes d'action intenses, mais ils les expriment chacun de manière différente.

Dans la plupart des opérations, il y a autant d'action dans la préparation que dans l'exécution. Quand vous cherchez votre place

dans le monde, vous devriez vous analyser vous-même, voir si vous êtes du type “débordant d’énergie” ou “roue d’équilibre” et choisir votre objectif principal défini qui soit en accord avec votre talent inné.

DES MILLIERS de personnes ont marché sur une Mine d’Or sans la découvrir. Seul l’un d’entre eux a pris une pioche et l’a trouvée. Peut-être que vous aussi vous vous trouvez au-dessus d’une mine d’or en ce moment sans le savoir. Creusez profondément et regardez ce qu’il y a en-dessous de votre position actuelle.

Pourquoi devez-vous analyser le tempérament et le talent inné de chacun de vos associés ?

Si vous vous associez avec d’autres personnes, vous devriez les analyser comme vous vous êtes analysé vous-même et vous devriez attribuer à chacun le rôle qui lui correspond le mieux selon son tempérament et son talent inné.

Autrement dit, les gens peuvent être classifiés en 2 catégories : l'un est le promoteur et l'autre, le protecteur. Le promoteur est un vendeur compétent et organisateur. Le protecteur est un excellent conservateur d'actifs après leur accumulation.

Demandez au type protecteur de s'occuper des grands-livres et il s'en réjouira, mais demandez-lui d'aller sur le terrain pour vendre, il ne sera pas à l'aise et assurera l'échec.

Demandez au promoteur de s'occuper des livres, il en sera malheureux. Sa nature exige de lui une action plus intense. L'action passive ne satisfera pas ses ambitions et si on lui assigne un travail qui ne lui donne pas l'opportunité d'entrer en action, il échouera.

Il s'avère très souvent que les personnes qui détournent des fonds sont des promoteurs et ils n'auraient pas cédé à la tentation si leurs efforts avaient été concentrés sur un travail qui leur convenait.

Donnez à quelqu'un le type de travail qui s'harmonise avec sa nature et le meilleur de lui-même se manifestera.

L'une des plus marquantes tragédies de ce monde est que la plupart des gens ne font pas les métiers qui leur conviennent le mieux.

Trop souvent, on se trompe dans le choix du travail car on s'engage uniquement en fonction du salaire proposé sans prendre en compte nos propres aptitudes innées.

Si l'argent suffisait pour atteindre le succès, cette procédure serait correcte. Mais le succès dans sa forme la plus noble et élevée exige la paix intérieure, la jouissance et le bonheur qu'éprouvent celui qui a trouvé le travail qu'il aime le plus.

Le but principal de ce cours est de vous aider à vous analyser et à déterminer quel poste vous convient le mieux dans votre entreprise. Vous devriez faire cette analyse en étudiant attentivement le tableau qui accompagne la leçon sur L'Esprit Maître avant de définir votre objectif principal.

Comment devenir actif et lutter contre la procrastination ?

Nous allons maintenant parler du principe par lequel l'action pourrait être développée. Comprendre comment devenir actif c'est comprendre comment éviter la procrastination.

Voici quelques suggestions qui vous donneront les instructions nécessaires :

1. Formez l'habitude de faire en premier, chaque jour, les tâches les plus désagréables. Ce sera difficile au début mais quand vous aurez acquis cette habitude, vous serez fier d'avoir réussi à attaquer la tâche la plus dure et la plus indésirable.

2. Placez le message suivant à un endroit visible où vous pourrez le voir le plus souvent possible dans votre bureau et affichez une copie dans votre chambre à coucher pour que vous puissiez le lire le soir avant de vous coucher et le matin en vous réveillant : "Ne leur dites pas ce que vous pouvez faire ; montrez-le !"

3. Chaque soir avant de vous coucher, répétez 12 fois et à haute voix les phrases suivantes : "Demain je ferai tout ce qui doit être fait, au moment où cela doit être fait et comment cela doit être fait. Je m'acquitterai des tâches les plus difficiles d'abord parce que cela détruira l'habitude de la procrastination et développera à sa place l'habitude de l'action."

4. Suivez ces instructions et soyez convaincu de leur bien-fondé car elles vous aideront à développer une attitude active suffisante, du point de vue mental et physique, afin que vous puissiez accomplir votre objectif défini.

Un autre puissant stimulus d'action

La principale particularité de ce cours est la simplicité du style par lequel il est rédigé. Toutes les grandes vérités fondamentales sont simples et si on prononce un discours ou si on écrit un cours

d'instruction, l'objectif devrait être de transmettre des impressions et des faits de la manière la plus claire et concise possible.

Avant de conclure cette leçon, permettez-moi de revenir un peu sur ce qu'on a déjà dit sur la valeur du rire en tant que stimulus de l'action, et permettez-moi d'ajouter que chanter produit également le même effet et, dans certains cas, chanter est de loin préférable au rire.

Billy Sunday était l'un des plus dynamiques et actifs prédicateurs du monde. Cependant, il a été dit que ses sermons n'auraient pas été tellement influents s'il n'y avait pas eu l'effet psychologique de ses cantiques.

On sait que l'armée allemande a obtenu des victoires au début et longtemps après le début de la guerre mondiale. Beaucoup disent que ses victoires étaient surtout dues au fait que l'armée allemande est une armée qui chantait beaucoup.

Ensuite vinrent les soldats aux uniformes kaki de l'Amérique, qui eux aussi, chantaient beaucoup. Derrière leurs chants se trouvait une grande foi à la cause qu'ils soutenaient.

Peu après, les Allemands cessèrent de chanter et commencèrent à perdre les combats.

Ce serait bien si on n'allait à l'église que pour l'effet psychologique des cantiques qu'on y chante, car personne ne peut chanter une belle chanson sans l'apprécier.

J'ai observé au cours des années que je pouvais écrire plus efficacement après avoir participé à un office chanté. Vérifiez mes affirmations en allant à l'église dimanche prochain et prenez part à l'office chanté avec tout l'enthousiasme dont vous êtes capable.

Pendant la guerre j'ai participé à la conception des moyens pour accélérer la production dans les usines industrielles qui fabriquaient des équipements de guerre. Selon des tests, dans une usine où travaillaient 3 000 personnes, la production augmentait de 45 % en moins de 30 jours après avoir divisé les travailleurs en groupes qui chantaient, et après avoir installé des orchestres qui jouaient des chansons cadencées à intervalles de 10 minutes.

Les travailleurs ont saisi le rythme de la musique et, par la suite, ont accéléré leur travail selon le tempo de la musique.

De la musique bien sélectionnée peut stimuler toutes catégories de travailleurs pour une plus grande action, bien que beaucoup d'employeurs qui dirigent les efforts de plusieurs personnes semblent ne pas comprendre ce fait.

Durant mes voyages, je n'ai trouvé qu'une seule compagnie dont les directeurs utilisaient la musique pour stimuler leurs employés. C'était le magasin Filene de Boston.

Durant les mois d'été, le magasin a embauché un orchestre qui joue de la musique récente qui fait danser les employés pendant une demi-heure avant l'ouverture le matin. Les vendeurs dansent dans les couloirs du magasin et quand vient le moment d'ouvrir les portes, ils sont déjà en état physique et mental actif, qu'ils gardent durant la journée.

D'ailleurs, je n'ai jamais vu de vendeurs plus polis et efficaces que ceux qui travaillent au magasin Filene. Un des directeurs m'a dit que chaque employé dans son département a rendu plus de services avec moins d'effort à la suite du programme musical du matin.

Une armée qui chante est une armée qui gagne, ou sur le champ de bataille ou derrière les comptoirs d'un grand magasin.

Si j'étais le directeur d'une usine industrielle où le travail est généralement dur et monotone, j'y installerais quelque programme musical dont pourraient bénéficier les ouvriers.

Au bas de Broadway, à New York, un ingénieur Grec a découvert comment entretenir ses clients et, en même temps, comment accélérer le travail de ses employés à l'aide d'un lecteur CD. Chaque employé cire les chaussures des clients au rythme de la musique et, en plus, a l'air de s'amuser énormément en faisant son travail. Pour accélérer le rythme du travail, le propriétaire n'a qu'à accélérer le rythme de la musique.

Pourquoi l'effort collectif basé sur une harmonie parfaite est-il essentiel ?

Toute forme d'effort collectif, où 2 ou plusieurs personnes forment une alliance afin d'atteindre un objectif précis, est plus puissante qu'un simple effort individuel.

Je ne suis pas sûr mais je soupçonne fortement que celui qui rend beaucoup de services avec de meilleures qualités que pour ce qu'il est payé est finalement beaucoup plus rémunéré par rapport aux services qu'il rend.

Une équipe de football peut immanquablement et régulièrement remporter des victoires grâce à un effort collectif bien organisé, même si ses membres n'entretiennent pas des liens amicaux ou ne s'entendent pas en dehors de leur lieu de travail qui est le terrain de jeu.

Les membres d'un conseil d'administration d'une compagnie peuvent ne pas être tous d'accord sur les idées, ils peuvent ne pas entretenir des liens amicaux ni se sympathiser les uns avec les autres, mais ils dirigent et font marcher ensemble et avec succès leurs affaires.

Un homme et sa femme peuvent vivre ensemble, accumuler une grande fortune, élever et éduquer leurs enfants, sans aucune harmonie qui, pourtant, est essentielle pour développer un Esprit Maître.

Toutes ces alliances pourraient être plus puissantes et plus efficaces si elles sont fondées sur une harmonie parfaite, permettant ainsi le développement d'un pouvoir supplémentaire qui est l'Esprit Maître.

Un simple effort coopératif fournit une source de puissance, il n'y a pas de doute là-dessus. Mais de l'effort coopératif fondé sur une complète harmonie d'objectifs développe une superpuissance.

Laissez chaque membre d'un groupe coopératif s'impliquer dans l'accomplissement d'un même objectif défini, dans un esprit d'harmonie parfaite, et vous êtes sur la bonne voie : vous êtes en train de développer un Esprit Maître, surtout si tous les membres du groupe veulent bien soumettre volontairement leurs propres intérêts personnels à l'atteinte de l'objectif poursuivi par le groupe.

Sachez créer un objectif motivant

Les États-Unis d'Amérique sont devenus une des plus grandes puissances du monde grâce à l'effort coopératif très bien organisé des différents états. Il serait utile de rappeler que l'origine des États-Unis est le résultat de la création d'un puissant Esprit Maître jamais créé.

Les membres de cet Esprit Maître étaient les signataires de la Déclaration de l'Indépendance. Les personnes qui ont signé ce document ont mis en pratique, consciemment ou inconsciemment, la puissance de "l'Esprit Maître". Et cette puissance a suffi pour les aider à vaincre leurs adversaires sur le champ de bataille.

Les personnes qui ont lutté pour faire durer la Déclaration de l'Indépendance ne l'ont pas fait uniquement pour de l'argent ; ils ont soutenu un principe – le principe de la liberté qui est la motivation la plus élevée.

Un grand leader, que ce soit dans le monde des affaires, des finances, de l'industrie ou de la politique, est celui qui est capable de créer un objectif motivant qui soit accepté avec enthousiasme par chacun de ses associés.

En politique, un “slogan accrocheur” peut tout faire !

Par “slogan accrocheur”, nous parlons d’un objectif populaire qui peut attirer la plupart des électeurs. Ces slogans sont généralement diffusés sous forme de clichés qui ont du punch, tels que “Restez cool avec Coolidge” suggérant ainsi aux esprits des électeurs que rester avec Coolidge c’est garder la prospérité. Et ça marche !

Pendant la campagne électorale de Lincoln on criait : “Soutenez Lincoln et préservez l’Union”. Et ce slogan a fonctionné !

Les directeurs de campagne de Woodrow Wilson ont répandu le slogan suivant : “Il nous a épargné la guerre” et cela a fonctionné !

Le degré de puissance créé par l’effort coopératif d’un groupe de personnes est toujours évalué selon la nature de l’objectif que le groupe veut atteindre.

Ceux qui organisent et dirigent les efforts d’un groupe, quelque soit le but, doivent garder cette idée à l’esprit. Trouvez une motivation et vous pouvez inciter les gens à se rallier avec un esprit enthousiaste et en parfaite harmonie. Vous aurez trouvé le point de départ pour la création d’un Esprit Maître.

Généralement, les gens travaillent davantage pour atteindre un certain idéal que pour gagner de l’argent. Il faut garder à l’esprit que chercher “une motivation” est la base d’un effort coopératif de groupe.

Quelles sont les 3 forces motivantes majeures ?

L’homme est un étrange animal. Donnez à un homme de capacité moyenne une forte motivation et il pourra développer subitement une super puissance.

Ce qu’un homme peut accomplir pour plaire à la femme de son choix (si la femme sait comment l’inciter à agir) a toujours été une source d’étonnement pour ceux qui étudient l’esprit humain.

Il y a 3 forces motivantes majeures auxquelles l'homme répond dans pratiquement tous ses efforts. Il s'agit de :

1. La motivation de survie
2. La motivation sexuelle
3. La motivation de pouvoir financier et social.

Bref, les principales motivations qui font agir les hommes sont l'argent, le sexe et la survie.

Les leaders qui cherchent une force motivante pour s'assurer de l'action de leurs alliés peuvent la trouver parmi ces 3 catégories.

Le degré d'harmonie dépend de la force motivante

Les groupes peuvent fonctionner de manière coopérative sans créer un Esprit Maître comme dans le cas des gens qui s'allient simplement par nécessité sans que l'esprit d'harmonie soit la base de leurs efforts.

Cette sorte de coopération peut générer un pouvoir considérable mais qui n'est rien en comparaison de ce que nous pouvons accomplir si nous faisons partie d'un groupe organisé et si nous subordonnons nos propres intérêts personnels pour coordonner nos efforts avec ceux des autres membres de l'alliance, dans une harmonie parfaite.

Le degré d'harmonie de coopération possible dépend de la force motivante qui fait agir les gens. L'harmonie parfaite, qui est essentielle pour créer un Esprit Maître peut être obtenue quand la force motivante d'un groupe suffit pour que chaque membre du groupe oublie complètement ses propres intérêts personnels et travaille pour le bien du groupe ou pour atteindre un objectif idéaliste, charitable ou philanthropique.

Pourquoi faut-il trouver une motivation assez forte ?

Nous avons cité les 3 forces majeures qui motivent l'humanité pour aider le leader à créer des projets et s'assurer de la coopération de tous les membres de son équipe dans un esprit d'altruisme et d'harmonie parfaite.

Les gens ne se rallieront pas à un leader dans un tel esprit d'harmonie sauf si la motivation qui les pousse à le faire en est une qui va les convaincre à laisser de côté leurs intérêts personnels.

Le leader qui obtient les meilleurs de ses alliés a certainement su implanter dans l'esprit de chacun d'eux une motivation suffisamment puissante pour que tous travaillent dans une harmonie parfaite avec tous les autres membres du groupe.

Peu important qui vous êtes et ce que pourrait être votre objectif précis, si vous voulez l'atteindre à travers les efforts coopératifs des autres, vous devez implanter dans l'esprit de chacun de vos alliés une motivation assez forte pour qu'ils donnent les meilleurs d'eux-mêmes et pour que vos objectifs se réalisent grâce à la puissance de la loi de l'Esprit Maître.

Votre position n'est rien d'autre qu'une opportunité pour prouver vos compétences. Vous n'en tirerez que ce que vous y mettez – ni plus ni moins. Une “grande” position est en fait la somme totale de plusieurs “petites” positions accumulées.



Votre armée permanente

(Ces 15 soldats sont nommés : L'Objectif Principal Défini, La Confiance en Soi, L'Habitude d'Économiser, l'Imagination, l'Initiative et le Leadership, l'Enthousiasme, la Maîtrise de Soi, l'Habitude de Faire Plus Que Ce Pour Lequel On Est Payé, La Personnalité Plaisante, La Pensée Claire, la Concentration, la Coopération, L'Échec, La Tolérance et La Règle d'or).

La puissance vient de l'effort organisé. Vous voyez dans l'image ci-dessus les forces qui constituent tout effort organisé. Maîtrisez ces 15 forces et vous aurez tout ce que vous désirez dans la vie. Les autres ne pourront plus vous empêcher de réaliser vos projets. Appropriiez-vous de ces 15 forces et vous serez un bon philosophe.

Dans l'image qui se trouve en haut de cette page vous voyez l'armée la plus puissante de la terre ! Et remarquez surtout le mot "puissante". Cette armée est en attente et prête à respecter les volontés de celui qui la commande. Ce sera VOTRE armée si vous vous en chargez.

Cette armée vous rendra ASSEZ PUISSANT pour éliminer tous les obstacles sur votre chemin. Étudiez bien l'image, ensuite faites un inventaire de vous-même pour voir de quels soldats avez-vous besoin.

Si vous êtes une personne normale, vous aspirez au succès matériel. Le succès et la PUISSANCE fonctionnent toujours ensemble. Vous ne pouvez pas être sûr d'atteindre le succès si vous n'avez pas la puissance. Et vous ne pouvez pas avoir la puissance si vous ne la développez pas à travers les 15 qualités essentielles.

Chacune de ces qualités peut être comparée à l'officier qui commande un régiment de soldats. Développez ces qualités dans votre propre esprit et vous aurez la PUISSANCE.

Quel est l'officier le plus important ?

L'officier le plus important de cette armée permanente est l'OBJECTIF DÉFINI. Sans son aide, le reste de l'armée serait inutile.

Découvrez aussitôt que possible quel est votre objectif principal. Si vous ne le définissez pas, vous manquez de stabilité et deviendrez vulnérable aux circonstances extérieures.

Des millions de gens vivent leur vie sans savoir ce qu'ils veulent. Ils ont tous un objectif mais seulement 2 sur 100 ont un objectif DÉFINI. Avant de décider si votre objectif est DÉFINI ou non, consultez d'abord la signification de ce mot dans le dictionnaire.

RIEN N'EST IMPOSSIBLE POUR CELUI QUI SAIT CE QU'IL VEUT ET FAIT TOUT POUR L'OBTENIR !

Christophe Colomb a eu un OBJECTIF DÉFINI et il a su le rendre réel.

L'OBJECTIF DÉFINI de Lincoln a été de libérer les esclaves noirs du Sud et il l'a accompli.

Roosevelt aussi a eu un objectif principal pendant son premier mandat, qui était la construction du Canal de Panama. Il a réussi à voir cet objectif réalisé en son vivant.

L'OBJECTIF DÉFINI de Henry Ford a été de fabriquer les meilleures automobiles au monde, au meilleur prix. Cet objectif bien soutenu l'a fait devenir le plus puissant homme de la Terre.

L'OBJECTIF DÉFINI de Burbank a été d'améliorer la vie des plantes.

Il y a des années, Edwin C. Barnes s'est fixé un OBJECTIF DÉFINI : devenir l'associé de Thomas A. Edison. Au moment où il avait conçu ce projet, M. Barnes n'avait aucune qualification lui

permettant de conclure un partenariat avec l'un des plus grands inventeurs du monde. Pourtant, il était devenu le partenaire du grand Edison.

Quelques années plus tard, il s'est retiré du monde des affaires après avoir accumulé une fortune qui dépasse ses besoins, une opulence qu'il a gagnée grâce à ce partenariat.

RIEN N'EST IMPOSSIBLE POUR CELUI QUI A UN OBJECTIF DEFINI !

L'opportunité, le capital, la coopération des autres et tout ce qui est essentiel pour atteindre le succès tournent autour de celui qui sait ce qu'il veut

Ravivez votre esprit d'un OBJECTIF DÉFINI et, immédiatement, il deviendra un aimant qui attirera tout ce qui est en harmonie avec votre objectif.

James J. Hill, le grand constructeur de chemins de fer n'était qu'un opérateur de télégraphe mal payé. À 40 ans, il tapait toujours les alphabets télégraphiques et semblait ne pas avoir aucune perspective pour parvenir au succès.

Mais quelque chose d'important se produit ! Quelque chose de très important pour Hill et pour les habitants des États-Unis.

Il a pris comme OBJECTIF DÉFINI la construction d'un chemin de fer à travers le grand désert de l'Ouest. Sans célébrité, sans capital, sans bénéficier d'encouragements des autres, James J. Hill obtint l'argent nécessaire pour construire le plus vaste réseau de chemins de fer des États-Unis.

L'OBJECTIF DÉFINI de Cyrus H. K. Curtis était de publier le plus célèbre magazine du monde, qu'il voulait nommer "Saturday Evening Post". Ne possédant rien d'autre que le nom du magazine, sans même l'aide de ses amis et conseillers, il transforma ce but en réalité.

Martin W. Littleton fut l'un des avocats américains le mieux payés au monde. On disait qu'il n'acceptait pas moins de 50 000 dollars par dossier, pourtant à 12 ans il n'avait pas encore mis les pieds dans une école. Mais il est allé écouter le plaidoyer d'un avocat qui défendait un meurtrier. Son discours l'impressionna

tellement qu'il prit la main de son père et dit : "Un beau jour, je serai le meilleur avocat des États-Unis et je prononcerai des plaidoiries comme cet homme-là."

Certains diraient peut-être : "Il faut une chance inouïe pour qu'un jeune montagnard ignorant devienne un grand avocat", mais rappelez-vous que **RIEN N'EST IMPOSSIBLE POUR CELUI QUI SE FIXE UN OBJECTIF ET FAIT TOUT POUR L'ATTEINDRE.**"

Étudiez bien chacun des 15 soldats

Observez chacun des 15 soldats de l'armée sur l'image plus haut. Rappelez-vous pendant ce temps qu'aucun de ces soldats pris séparément n'est assez fort pour assurer le succès.

L'homme puissant est celui qui a développé dans son propre esprit les 15 qualités représentées par les officiers sur l'image.

Avant de devenir puissant, vous devez avoir un **OBJECTIF DÉFINI**.

Vous devez avoir **CONFIANCE EN VOUS-MÊME** pour pouvoir soutenir votre objectif.

Vous devez faire preuve d'**INITIATIVE** et de **LEADERSHIP** pour faire régner la confiance en vous-même.

Vous devez avoir de l'**IMAGINATION** quand vous définissez votre objectif, quand vous élaborez les plans à suivre pour transformer votre objectif en réalité et quand vous exécutez ces plans.

Vous devez ajouter de l'**ENTHOUSIASME** dans votre action sinon elle sera ennuyeuse et monotone.

Vous devez avoir une **MAÎTRISE DE VOUS-MÊME**.

Vous devez former l'habitude de **FAIRE PLUS QUE CE POUR LEQUEL VOUS ÊTES PAYÉ**.

Vous devez cultiver une **PERSONNALITÉ AGRÉABLE**.

Vous devez acquérir l'**HABITUDE D'ÉCONOMISER**.

Vous devez devenir un BON PHILOSOPHE en n'oubliant pas que le développement d'une pensée claire est basé sur des FAITS et non sur des preuves incertaines ou sur de simples informations.

Vous devez avoir l'habitude de la CONCENTRATION en n'exécutant qu'une seule tâche à la fois.

Vous devrez acquérir l'habitude de la COOPÉRATION et la mettre en pratique dans tous vos projets.

Vous devez tirer profit de vos propres ÉCHECS et ceux des autres.

Vous devrez cultiver l'habitude de la TOLÉRANCE.

Et enfin, la dernière qualité mais non la moindre, vous devez adopter la RÈGLE D'OR comme la base de toutes vos actions qui affectent les autres.

Gardez cette image à un endroit visible et étudiez les 15 soldats un à un. Assurez-vous que la contrepartie de chacun d'entre eux est développée dans votre propre esprit.

Créez une armée disciplinée dans votre propre esprit

Toutes armées efficaces sont bien disciplinées !

L'armée que vous créez dans votre propre esprit doit l'être aussi. Elle doit obéir à vos ordres à chaque pas.

Quand vous étudiez le soldat nommé l'ÉCHEC, rappelez-vous que rien ne vous aidera à mieux développer une discipline que l'échec et les défaites temporaires.

Pendant que vous vous comparez à ce soldat, essayez de voir si vous avez profité ou non de vos propres échecs et défaites temporaires.

L'ÉCHEC nous tombe dessus à un moment ou à un autre. Soyez certain que vous en tirerez des leçons par la suite. Soyez

également sûr qu'il ne vous tomberait pas dessus si vous avez fait tout votre possible pour l'empêcher.

Pour progresser dans ce monde, vous devez compter uniquement sur les forces de votre propre esprit, du moins au début. Après, vous pourrez faire appel aux autres pour vous aider. Mais les premiers pas doivent être faits sans aucune contribution venant de l'extérieur. Après que vous ayez fait ce "début", vous serez surpris du nombre de personnes qui vous offriront leur aide suivant leur propre volonté.

Possédez ces 15 qualités et vous atteindrez le succès à coup sûr

Le succès est composé de plusieurs faits et facteurs, principalement des qualités représentées par ces 15 soldats. Pour vous réjouir d'un succès plein et équilibré, vous devez vous approprier de ce qui vous manque dans ces 15 qualités.

Quand vous êtes arrivé dans ce monde, vous étiez doté de caractères qui étaient le résultat de millions d'années de changements évolutifs à travers des milliers de générations d'ancêtres. En plus de ces traits innés, vous avez acquis beaucoup de qualités à travers l'environnement et l'éducation que vous avez reçue pendant votre enfance.

Vous êtes l'ensemble de vos caractères innés, des expériences et formations que vous avez acquises depuis votre naissance. Grâce à la loi du hasard, une personne sur un million bénéficiera, grâce aux caractères innés et aux expériences, de toutes les 15 qualités qu'on vient de citer.

Ceux qui n'ont pas eu assez de chance d'avoir ces 15 qualités essentielles pour parvenir au SUCCÈS doivent les développer par leurs propres efforts.

Le premier pas dans ce processus de "développement" est la prise de conscience des qualités qui vous manquent.

Le deuxième pas est d'implanter fermement le DÉSIR d'acquérir ou de développer ces qualités qui vous font défaut.

La prière peut aider parfois mais pas toujours. Elle aide lorsqu'elle est soutenue par une FOI inébranlable. C'est une vérité que personne ne peut nier ni expliquer. Tout ce qu'on sait c'est que la prière fonctionne quand ON EST CONVAINCU qu'elle fonctionnera. La prière sans la FOI n'est qu'un enchaînement de mots inutile.

Un OBJECTIF DÉFINI peut se transformer en réalité uniquement si on est CONVAINCU que cela est POSSIBLE. Peut-être que la même loi qui exauce une prière soutenue par la FOI fait qu'un OBJECTIF DÉFINI fondé sur la conviction se concrétise.

Vous pouvez, bien sûr, faire de votre OBJECTIF DÉFINI le centre de vos prières quotidiennes. Et pendant que vous priez, gardez à l'esprit que la prière fondée sur la FOI donne toujours des résultats.

Développez en vous les 15 qualités, depuis l'OBJECTIF DÉFINI jusqu'à la RÈGLE D'OR et vous verrez que l'application de la FOI n'est aucunement difficile.

Faites un examen de vous-même ! Trouvez combien des 15 qualités vous possédez déjà. Ajoutez à cet inventaire les qualités qui vous manquent jusqu'à les obtenir toutes. Vous serez par la suite prêt à mesurer votre succès dans les conditions que vous VOUDREZ.

Les qualités représentées par les 15 soldats sont la brique, le mortier et les matériaux de construction avec lesquels vous devez construire votre Temple du Succès.

Maîtrisez ces 15 qualités et vous pourrez jouer une symphonie parfaite du succès dans toutes vos entreprises, tout comme celui qui maîtrise les bases de la musique peut jouer n'importe quel morceau en vue.

Appropriiez-vous des 15 qualités et vous serez une personne ÉDUQUÉE car vous aurez la force d'obtenir tout ce que vous voudrez dans la vie sans violer les droits des autres.

“Le monde appartient à l'homme, à conquérir et à gouverner

C'est la gloire de sa vie.
Mais telle est la loi d'airain : d'abord, il doit s'instruire lui-même.
C'est le début et la fin de toute lutte."

14 - L'échec

L'ÉCHEC

**Hier n'est qu'un rêve, demain n'est qu'une vision.
Mais un aujourd'hui bien vécu fait de chaque hier
un rêve de bonheur, et de chaque demain une
vision d'espoir. Par conséquent, envisagez bien
ce jour.**

L'ÉCHEC

“Vous pouvez le faire si vous croyez que vous le pouvez !”

Généralement, le terme “échec” est une expression négative. Mais dans cette leçon, il prendra un nouveau sens, car ce mot a été longtemps mal utilisé ; et pour cette raison, il a apporté inutilement du chagrin et de la souffrance à des millions de personnes.

Pour commencer, nous devons faire la distinction entre “échec” et “défaite temporaire.” Voyons si ce qu’on considère généralement comme un “échec” n’est en réalité qu’une “défaite temporaire” ; et aussi, si cette défaite temporaire n’est souvent qu’une bénédiction déguisée, car elle nous secoue et dirige nos efforts vers d’autres voies plus avantageuses.

Dans la leçon sur L’Habitue de Faire Plus Que Le Travail Pour Lequel Vous Êtes Payé, il est expliqué que la force se développe à partir de la résistance. Et dans cette leçon, nous allons apprendre qu’un caractère solide est généralement l’œuvre de ceux qui ont échoué, de ceux qui ont perdu, et de ceux qui ont été victimes de défaite temporaire, que les personnes mal informées appellent “échec”.

Ni la défaite temporaire ni l’adversité ne représente un échec pour celui qui la considère comme une leçon. En fait, il y a une importante et durable leçon à apprendre sur chaque défaite, et généralement, il s’agit d’une leçon qui ne pourrait être apprise que par cette voie.

Souvent, la défaite s’adresse à nous dans un “langage muet” que nous ne comprenons pas. Si ce n’était pas le cas, nous n’aurions jamais reproduit à plusieurs reprises les mêmes erreurs et nous aurions profité des leçons qu’elle nous aurait apportées. Aussi, nous aurions observé plus attentivement les erreurs des autres et nous aurions pu en tirer des leçons.

L'objectif principal de cette leçon est justement de vous aider à comprendre et à tirer profit de ce "langage muet" utilisé par la défaite.

Découvrez les 7 tournants de ma vie

Le meilleur moyen pour que vous puissiez mieux interpréter le sens de la défaite est de vous raconter quelques-unes de mes propres expériences, couvrant une période d'environ 30 ans.

Au cours de cette période, j'ai rencontré 7 tournants, ce que les gens mal informés appellent "échecs". À chaque fois, j'ai pensé que j'avais lamentablement échoué. Mais à présent, je sais que ce qui semblait être un échec n'était autre qu'une bienveillante et invisible secourable main qui m'arrêtait dans la voie que j'ai choisie et qui, avec grande sagesse, me forçait à rediriger mes efforts vers d'autres voies plus avantageuses.

J'ai compris cela seulement après avoir eu une vision rétrospective et analytique de mes expériences, mais aussi une sérieuse méditation de plusieurs années.

Le 1^{er} tournant

Après avoir terminé mes études dans une école de commerce, j'ai obtenu un poste de secrétaire comptable que j'ai pu garder pendant 5 ans. En adoptant l'Habitude de Rendre un Meilleur Service en Travaillant Plus, sans être payé plus pour le faire, j'ai progressé rapidement dans mon travail et on m'a attribué plus de responsabilités et un salaire beaucoup plus élevé par rapport à mon âge. J'ai épargné mon salaire et mes économies s'élevaient à plusieurs milliers d'euros. Ma réputation s'est répandue rapidement et j'ai rencontré des concurrents soumissionnaires pour mes services.

Afin de répondre aux offres venant de ces concurrents, mon employeur m'a offert le poste de Directeur Général des Mines. Je

suis arrivé rapidement au sommet et je le savais !

Ah ! C'était pourtant la triste partie de mon destin – Je le savais !

Et la bienveillante main du Destin s'est tendue vers moi et m'a donné un petit avertissement : mon employeur a perdu sa fortune, et moi, j'ai perdu ma place. C'était ma première véritable défaite ; et même si elle était provoquée à la suite des causes indépendantes de ma volonté, je devrais en tirer une leçon ; ce que, bien sûr, j'ai fait, mais seulement bien des années plus tard.

Le 2nd tournant

Ensuite, j'ai occupé le poste de Directeur de Ventes dans une grande compagnie d'industrie de bois. Je ne connais rien de l'industrie de bois et très peu de la gestion des ventes, mais j'avais appris qu'il était toujours bénéfique de rendre plus de services sans demander plus d'argent pour le faire. J'avais aussi appris qu'il est avantageux de prendre des initiatives et de faire ce qui doit être fait sans que personne ne me demande de le faire.

Un compte bancaire bien rempli et un solide dossier d'avancement grâce à mon précédent poste m'ont donné plus de confiance dont j'avais besoin – peut-être même un peu trop.

Mon évolution a été rapide et mon salaire a doublé avant la fin de la première année. Je me suis tellement bien débrouillé dans la gestion des ventes que mon employeur m'a nommé comme associé. Nous avons commencé à accumuler beaucoup d'argent et j'ai commencé à me sentir de nouveau au sommet du monde !

Être "au sommet" donne une sensation merveilleuse ; mais c'est aussi un endroit très dangereux si on ne se tient pas d'un bon pied, car la chute est interminable et très pénible si l'on trébuche.

J'ai prospéré à pas de géant !

Jusqu'au moment où j'ai réalisé que le succès pouvait être mesuré autrement qu'en euros et en pouvoir. C'était peut-être dû au

fait que j'avais plus d'argent que ce qu'il m'en fallait et plus d'autorité que ce que je pourrais exercer librement à cet âge-là.

Non seulement j'"ai réussi" selon mon point de vue du succès, mais aussi je savais que j'étais engagé à exercer la seule et unique activité qui correspondait à mon tempérament. Rien ne pouvait m'inciter à changer de domaine, rien sauf ce qui s'est produit et qui m'a forcé à changer.

L'invisible main du Destin m'a permis de me pavaner sous l'influence de ma propre vanité jusqu'à ce que j'aie reconnu ce que je valais réellement.

Grâce à mes plusieurs années de réflexion, je me demande maintenant si cette Invisible Main ne fait pas exprès de nous laisser, nous pauvres êtres humains, nous parader avec nos propres orgueils jusqu'à ce que nous voyions combien vulgaires sont nos actions et que nous ayons honte de nous-mêmes.

En tout cas, je croyais voir une route claire devant moi ; il y avait beaucoup de carburant dans le réservoir, mon pied était sur l'accélérateur, j'ai appuyé à fond et j'ai roulé à toute allure.

Hélas ! Le destin m'attendait juste au coin avec une solide massue. Naturellement, je n'ai pas vu le coup venir. Mon histoire a été triste, mais pas aussi triste que celle de celui qui voulait être honnête envers lui-même en racontant la sienne.

Comme un coup de tonnerre sur un ciel clair, la crise de 1907 m'a dépourvu de tout. Du jour au lendemain, elle m'a rendu un service durable en détruisant mes activités et en emportant tout ce que je possédais, et ce, jusqu'à la dernière pièce.

Il s'agissait de ma première sérieuse défaite ! À l'époque, je l'ai prise pour un échec mais ce n'en était pas un, et avant la fin de cette leçon je vous dirai pourquoi.

Le 3^{ème} tournant

Il a fallu vivre la panique de 1907 et la défaite qu'elle m'a apportée pour détourner et rediriger mes efforts de l'entreprise de

bois de charpente vers les études de droit. Rien au monde sauf la défaite n'aurait entraîné cette décision.

Le troisième tournant de ma vie est marqué par ce que la plupart des gens appelleraient un "échec". Je me dois, néanmoins, de vous redire que chaque défaite apporte une bonne leçon à ceux qui sont prêts et ont la volonté d'apprendre.

Un des grands chefs qui ait jamais vécu a résumé en 8 mots, ci-après, son secret de leadership : "La bonté est plus puissante que la contrainte."

Quand je suis entré à la Faculté de Droit, je croyais fermement réussir, bercé par l'illusion de devenir plein aux as ; car je n'avais encore d'autre conception du succès que celle liée à l'argent et au pouvoir.

J'assistais aux cours de droit le soir, et je travaillais comme vendeur d'automobiles le jour. Mon expérience de ventes dans l'industrie de bois m'a beaucoup aidé. J'ai prospéré rapidement en faisant tout à la perfection (étant habitué à rendre un meilleur service en faisant plus que le travail pour lequel j'étais payé) que j'ai eu l'opportunité de me lancer dans les affaires de fabrication d'automobiles.

J'ai vu qu'il manquait de bons mécaniciens, alors, j'ai créé un département de formation dans mon entreprise et j'ai commencé à entraîner les simples mécaniciens à faire des travaux d'assemblage et de réparation. L'école prospérait et m'a fait gagner un profit net de plus de 100.000 euros par mois.

Encore une fois, j'étais près de mon rêve et encore une fois je savais que j'avais enfin retrouvé ma voie dans le monde des

affaires, que rien ne pouvait me dévier de mon chemin ni détourner mon attention de la manufacture d'automobiles.

En connaissance de ma prospérité, mon banquier m'a prêté de l'argent pour développer mon entreprise. Un aspect particulier des banquiers – aspect qu'on pourrait également trouver chez d'autres – c'est qu'ils nous prêtent de l'argent sans aucune hésitation quand nous sommes prospères !

Mon banquier m'a prêté de l'argent, jusqu'à ce que je sois complètement accablé de dettes. Ensuite, il a doucement pris possession de mon entreprise comme si elle lui appartenait déjà, ce qui était en effet le cas !

De la situation d'un homme d'affaires avec un revenu de plus de 100.000 euros par mois, je me suis brusquement trouvé pauvre.

20 ans plus tard, j'ai remercié le Destin pour ce revirement forcé, mais à l'époque j'ai considéré ce changement comme rien d'autre qu'un échec.

J'ai perdu mes illusions et la légende de devenir plein aux as comme il se devrait éventuellement. Plusieurs années plus tard seulement que j'ai pu voir la vérité, que cette défaite temporaire a été probablement ma seule grande bénédiction, car elle m'a forcé à sortir d'une activité qui ne m'aidait point à développer la connaissance de moi-même et des autres, et de diriger mes efforts vers une voie qui m'a apporté une riche expérience dont j'avais besoin.

Pour la première fois de ma vie, j'ai commencé à me demander s'il n'était pas possible de trouver autre chose que l'argent et le pouvoir pour poursuivre mon rêve. Ceci dit, cette temporaire attitude méditative n'a pas suffi à déclencher un changement dans mon comportement, et n'a pas assez duré pour m'inciter à chercher une réponse. Elle a simplement passé comme une pensée fugitive, comme parmi tant d'autres auxquelles je ne prêtais aucune attention, et ensuite a disparu.

Si j'avais su à l'époque tout ce que je sais à présent sur la Loi de la Compensation, si j'avais été capable d'interpréter les expériences comme je peux les interpréter maintenant, j'aurais pu

reconnaître à travers cet événement un autre petit avertissement de la part du Destin.

Après avoir mené la plus dure lutte de ma vie jusqu'à ce moment, j'ai accepté ma défaite temporaire comme un échec et ensuite je suis arrivé au quatrième tournant de ma vie qui m'a offert l'occasion d'utiliser les connaissances de droit que j'avais acquises.

Le 4^{ème} tournant

Puisque j'étais marié à une femme dont la famille était très influente, j'ai obtenu un poste d'assistant du conseiller juridique en chef dans l'une des plus grandes compagnies de charbon du monde.

Mon salaire dépassait largement celui qu'on offrait habituellement aux débutants et même à ce que je valais. Mais le succès appelait le succès et j'y étais de la même manière. Je complétais ce qui me manquait en compétence juridique en rendant plus de services que ceux pour lesquels j'étais payé, en prenant des initiatives et en assumant le travail qui devait être fait sans qu'on me le demande.

Je gardais mon poste sans aucune difficulté. C'était pratiquement un bon emploi mais je n'avais pour autant l'intention de le garder.

Sans consulter mes amis et sans avertir personne, j'ai donné ma démission !

C'était le premier tournant décisif que j'avais pris moi-même. Il ne m'a pas été infligé. J'ai vu le vieux Destin arriver et je l'ai dépassé. Quand on m'a demandé de préciser les raisons de ma démission, j'en ai fourni une qui m'a paru valable, mais j'ai eu du mal à convaincre le cercle familial que j'avais agi sagement.

J'ai quitté ce poste parce que le travail était trop facile et que je l'assumais sans beaucoup d'effort. Je me voyais me laisser aller à l'oisiveté. Je m'habituais de plus en plus à vivre avec facilité et je savais que la prochaine étape serait la régression.

J'avais beaucoup d'amis au tribunal et rien ne m'obligeait à changer de travail. Je faisais partie des amis et parents, et j'avais une place que je pouvais garder autant que je le voudrais sans me fatiguer. Je touchais un salaire qui me permettait d'obtenir tout ce dont j'avais besoin et même le luxe.

Qu'est-ce qu'il me fallait de plus ?

“Rien !” Je commençais à me dire.

C'était l'attitude que j'ai adoptée ; une attitude qui, pour une raison inconnue, m'a brusquement alarmé, car j'ai pris une décision que beaucoup de personnes ont jugé déraisonnée : j'ai démissionné. Combien ignorant j'ai pu être sur beaucoup de choses à l'époque, mais j'ai été bien content depuis ce moment-là de m'être rendu compte que la force et le progrès viennent seulement par l'effort et la lutte continus, et que la désuétude entraîne la régression et la déchéance.

Ce changement s'est avéré le tournant le plus important de ma vie, bien qu'il ait été suivi de 10 années d'efforts qui ont apporté presque toutes les peines imaginables que le cœur humain pourrait supporter.

J'ai quitté mon travail dans le domaine juridique où je gagnais bien et vivais entouré d'amis et parents qui me prévoyaient un futur brillant et prometteur. Je reconnais sincèrement que je suis toujours étonné quand je pense pourquoi et comment j'ai eu le courage de choisir ce changement. Quant à mon interprétation de cet événement, j'ai pris la décision de démissionner plutôt à cause d'un “pressentiment” ou d'une “intuition” que d'un raisonnement logique.

J'ai choisi Chicago comme nouveau terrain d'activité parce que je croyais que c'était une ville où l'on pouvait trouver un bon emploi si on avait les qualités rigoureuses essentielles pour survivre dans un monde plein de concurrences. J'ai pensé que si je pouvais m'y faire connaître par mes mérites dans n'importe quel domaine de travail, ce serait la preuve que je possédais les capacités essentielles que je pouvais développer en de réelles compétences.

C'était un étrange raisonnement. C'était du moins pour moi un raisonnement inhabituel à cette époque-là, ce qui me pousse à

affirmer que souvent, nous les êtres humains, nous nous croyons intelligents alors que nous ne le sommes pas. Je crains que, trop souvent, nous nous croyions pleins de sagesse et maîtres de tout, alors qu'en réalité, nous n'avons absolument aucun contrôle sur quoi que ce soit.

Bien que je ne veuille pas donner l'impression de croire que tous nos actes ont des causes qui nous dépassent, je vous suggère vivement tout de même d'étudier et d'interpréter correctement les raisons qui marquent les plus grands tournants de votre vie, les moments où vos efforts ont été détournés – du plus ancien au plus récent – en dépit de tout ce que vous pouviez faire. Abstenez-vous au moins d'accepter toute défaite comme un échec avant de prendre le temps d'analyser le résultat final.

Mon premier poste à Chicago était celui de directeur de publicité dans une grande école par correspondance. Je n'avais que très peu de notions de publicité, mais mon expérience antérieure en tant que commercial, ajoutée à l'avantage de savoir rendre un meilleur service en faisant plus que ce pour lequel j'étais payé, m'ont permis d'obtenir des résultats remarquables.

La première année, j'ai gagné 52.000 euros.

J'étais "de retour" à pas de géant. Petit à petit, mes illusions ont commencé à tourner autour de moi et j'ai eu de nouveau mon ambition de devenir plein aux as. L'histoire nous montre beaucoup de preuves qu'un festin précède généralement une famine. Je jouissais du festin mais ne pensais même pas à la famine qui devait suivre. Tout allait merveilleusement bien que je m'étais laissé aller de nouveau.

**Souvenez-vous de ceci
quand les choses sont
contre vous : de toutes les
manifestations de votre**

visage, la lumière de la joie brille le plus loin en mer.

Le laisser-aller est un état d'esprit dangereux.

Cela est une grande vérité que beaucoup de gens n'apprennent avant que la main apaisante du Temps ne se soit posée sur leurs épaules pour une meilleure face de leur vie. Certains ne l'apprennent jamais, et ceux qui l'apprennent sont finalement ceux qui ont commencé à comprendre le "langage muet" de la défaite.

Je suis convaincu qu'il y a peu ou pas d'ennemis plus dangereux à combattre que le laisser-aller. Personnellement, je le crains plus que la défaite.

Cela m'amène à mon cinquième tournant, qui a été également mon propre choix.

Le 5^{ème} tournant

J'avais tellement réussi en tant que directeur de publicité dans cette école par correspondance que le président de l'école m'a convaincu de démissionner de mon poste et de le rejoindre dans une société de fabrication de confiserie. Nous avons créé cette société et je suis devenu le premier président. Là débutait le prochain tournant important de ma vie.

Les affaires se développaient rapidement et nous avons ouvert une grande chaîne de magasins dans 18 villes différentes. De nouveau, je vivais mes rêves. Je savais que j'ai enfin trouvé la voie que je voulais garder pour la vie. La fabrication de confiserie était rentable et comme je considérais l'argent comme la seule preuve du succès, je me croyais naturellement presque à l'apogée du succès.

Tout allait bien jusqu'à ce que mon associé et un troisième partenaire qui nous a rejoint aient l'idée de s'approprier de mes actions, sans les racheter.

Leur plan a failli réussir mais j'ai résisté plus qu'ils n'avaient prévu. Et pour me "persuader avec douceur", ils m'ont fait arrêter à l'aide d'une fausse accusation ; ensuite, ils m'ont proposé de retirer cette accusation si je leur cétais mes parts dans l'entreprise.

Pour la première fois, j'ai appris qu'il y avait beaucoup de cruauté, d'injustice et de malhonnêteté dans le cœur des hommes.

Lors de la première audience, les témoins n'étaient pas venus. Mais je les ai fait venir et je les ai forcés à témoigner à la barre et raconter leurs histoires, ce qui a entraîné ma disculpation et un procès de dédommagement contre les auteurs de l'injustice.

Cet incident a entraîné une rupture irréparable entre mes associés et moi, et m'a aussi coûté mes actions dans la société. Pourtant, cette perte a été insignifiante par rapport à ce qu'ils ont dû payer, ce qu'ils payent et ce qu'ils continueront à payer durant toute leur vie.

Mon procès a constitué ce qu'on appelle un "délict" et j'ai demandé des dédommagements pour blessures morales.

Dans le cas de délits, celui qui gagne a automatiquement le droit de mettre en prison la personne qui lui a fait tort jusqu'à ce que les dépenses du procès soient réglées.

À la fin, j'ai obtenu un lourd jugement contre mes anciens associés. J'aurais pu les envoyer tous les 2 derrière les barreaux.

Pour la première fois de ma vie, j'ai eu l'opportunité de rendre leurs coups à mes ennemis et les faire souffrir. J'avais à ma disposition une arme "pointue" qui m'avait été offerte par mes ennemis eux-mêmes.

J'ai éprouvé alors un sentiment bien étrange !

Voudrais-je envoyer mes ennemis en prison ou bien profiter de cette occasion pour faire preuve de pitié à leur égard et leur prouver que j'étais différent ?

C'était à ce moment-là que la base de la leçon sur la Règle d'Or de ce cours est revenue dans ma tête, et j'ai pris la décision d'offrir la liberté à mes ennemis – une liberté accompagnée de ma pitié et de mon pardon.

Mais bien avant que ma décision ne soit prise, le Destin a commencé à s'occuper de ces hommes égarés qui avaient essayé en vain de me détruire. Le temps, ce maître tout-puissant devant qui nous devons tous nous baisser à un moment ou à un autre, s'occupait déjà de mes anciens associés, et mieux que je n'aurais pu le faire moi-même. L'un d'eux a été condamné à une longue période d'emprisonnement pour une autre infraction qu'il avait commise contre quelqu'un d'autre, et l'autre entre temps était réduit à une vie misérable.

Nous pouvons contourner les lois créées par les hommes et qui figurent dans les textes juridiques, mais jamais la Loi de la Compensation !

Le jugement que j'ai obtenu contre ces hommes est inscrit dans les registres du tribunal de Chicago comme preuve de ma disculpation. Mais il me sert d'une chose encore plus importante que cela : c'est un rappel que je peux pardonner aux ennemis qui ont essayé de me détruire, et pour cette raison, au lieu de détruire mon caractère, je crois que cet incident me l'a renforcé.

Être arrêté était à l'époque une terrible honte, même si l'accusation était fausse. Je n'ai pas apprécié l'expérience et je n'aimerais pas la revivre à nouveau, mais je dois admettre qu'elle a valu toutes les peines qu'elle m'a causées car elle m'a fait découvrir que la vengeance ne faisait pas partie de mon caractère.

Ici, j'aimerais attirer votre attention sur l'analyse détaillée des événements décrits dans cette leçon, car si vous observez attentivement, vous verrez que l'ensemble de ce cours a été élaboré à partir de ces expériences. Chaque défaite temporaire a laissé sa trace dans mon cœur et m'a fourni une partie des moyens qui constituent ce cours.

Nous cesserions de redouter ou de fuir les expériences qui nous mettent à l'épreuve si nous observions les biographies des hommes de succès, parce que presque tous ont passé par de dures épreuves et d'impitoyables expériences avant de "réussir". Cela m'amène à me demander si le Destin ne mettrait pas à l'épreuve par diverses façons le "matériel avec lequel nous sommes formés" avant de nous charger de grandes responsabilités sur les épaules.

Avant d'aborder le prochain tournant de ma vie, j'aimerais attirer votre attention sur le fait important que chaque tournant m'a mené de plus en plus près du bout de mon rêve et m'a apporté d'indispensables connaissances qui sont devenues plus tard une partie innée de ma philosophie de vie.

Le 6^{ème} tournant

À présent, nous arrivons au tournant qui m'a probablement amené plus près de mon but qu'aucun autre n'aurait fait, car il m'a mis dans une situation où je trouvais nécessaire d'utiliser toutes les connaissances que j'avais acquises jusque-là, pratiquement toutes les disciplines que j'avais étudiées. En plus, j'ai eu l'opportunité de m'exprimer et de me développer très rapidement et il est vrai que peu de gens pouvaient le faire si tôt dans la vie.

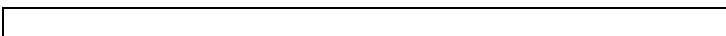
Ce tournant s'est produit peu de temps après que mes rêves de succès dans la fabrication de confiserie ne soient brisés, c'était au moment où j'ai concentré mes efforts sur la formation en Publicité et Marketing dans une université.

Un sage philosophe disait qu'on n'apprend jamais assez sur un sujet donné jusqu'à ce qu'on ne commence à l'enseigner aux autres.

Ma première expérience en tant que professeur a prouvé que cela était bien vrai. Mon école prospérait dès le début. J'avais une classe sur place et aussi un département par correspondance où j'enseignais aux étudiants de tous les pays anglophones et francophones. Malgré les ravages de la guerre, l'école se développait rapidement et de nouveau j'apercevais mon rêve.

Malheureusement, un plan militaire a pratiquement détruit mon école, car beaucoup de mes étudiants y étaient impliqués. Du coup, j'ai perdu plus de 750.000 euros de frais de scolarité mais en même temps, j'ai contribué au service de mon pays.

De nouveau je me suis retrouvé sans le sou !



**Il est beaucoup préférable
d'être associé avec le peu
de gens qui ont raison
qu'avec la foule qui a tort,
car le droit est toujours
gagnant en fin de compte.**

Malheureux est celui qui n'a jamais ressenti le frisson d'être sans le sou à un moment ou à un autre ; car, comme disait Edward Bok, la pauvreté est la plus riche expérience qui peut arriver à un homme, cependant, il nous conseille de nous en éloigner le plus rapidement possible.

Encore une fois j'ai été obligé de rediriger mes efforts, mais avant de vous décrire le tournant important suivant, j'aimerais souligner qu'aucun des événements décrits jusqu'à présent n'a en soi une signification pratique. Les 6 tournants que je vous ai résumés, pris séparément, n'ont rien signifié pour moi et ils ne signifieront rien pour vous si vous les analysez un à un. Mais considérez ces événements ensemble et ils formeront une base significative pour le prochain tournant et représenteront une solide preuve que nous, les êtres humains, subissons constamment des changements évolutionnaires en raison des expériences que nous rencontrons dans la vie, même si aucune d'entre elles ne semble transmettre une leçon bien définie et utile.

Je me sens obligé de m'attarder sur le sujet que j'essaie de clarifier parce qu'à présent, dans ma carrière, j'ai atteint le point où l'homme soit s'incline devant un échec permanent, soit réussit avec une nouvelle énergie pour de plus grandes et remarquables réalisations, en fonction de la manière dont ils interprètent leurs expériences passées et les utilisent comme base de leurs plans d'action.

Si mon histoire s'arrêtait ici, elle n'aurait aucune valeur pour vous, mais il y a un autre chapitre encore plus significatif à écrire qui

couvre le 7^{ème} et le plus important de tous les tournants de ma vie.

Il doit vous paraître évident tout au long de la description des 6 tournants que je n'avais pas encore trouvé ma place dans ce monde. Il doit aussi vous paraître évident que la plupart, sinon toutes mes défaites temporaires, ont principalement été dues au fait que je n'avais pas encore découvert le domaine où m'impliquer cœur et âme.

Trouver l'emploi qui vous convient le mieux et que vous aimez le plus est comme trouver la personne que vous aimez le plus. Il n'y a aucune règle pour mener cette recherche, mais quand vous êtes sur la bonne voie, vous la discernez immédiatement.

Le 7^{ème} tournant

Avant de terminer, je vous montrerai l'ensemble des leçons que j'ai tirées de chaque tournant de ma vie, mais d'abord je vais vous décrire le 7^{ème} et le dernier de ces tournants. Pour ce faire, je dois revenir à l'histoire précédente.

La guerre m'a laissé sans le sou, comme je l'ai déjà mentionné, mais j'étais content de savoir que le massacre avait cessé et que la raison était prête à reconquérir de nouveau la civilisation.

Comme je me tenais devant la fenêtre de mon bureau et regardais dehors la foule hurlante qui fêtait la fin de la révolte, j'ai commencé à réfléchir à mon passé, surtout au jour où ce bon vieil homme a mis sa main sur mon épaule et m'a dit que si je voulais avoir une bonne éducation, je devrais laisser ma trace dans ce monde. J'avais acquis cette éducation sans même le savoir. Pendant plus de 20 ans, j'avais fréquenté l'Université de Coups Durs, comme vous avez pu observer durant la description des tournants de ma vie. Quand je me tenais devant cette fenêtre, tout mon passé, avec ses bons et ses mauvais coups, avec ses hauts et ses bas, est passé en revue dans mon esprit.

Le temps était venu pour un autre tournant !

Je me suis assis devant ma machine à écrire et, à ma grande surprise, mes doigts ont commencé à taper sur le clavier avec un rythme régulier. Je n'avais jamais écrit aussi rapidement et aussi facilement auparavant. Je n'avais aucun plan ni aucune idée sur ce que j'allais écrire – J'écrivais juste ce qui me passait par la tête !

Inconsciemment, je préparais la base du plus important tournant de ma vie, car, lorsque j'ai fini, j'avais écrit un document par lequel j'ai financé une revue nationale qui m'a mis en contact avec des personnes du monde anglophone et francophone. Le document a tellement influencé ma carrière et la vie de dizaines de milliers d'autres personnes que je l'ai trouvé intéressant pour les étudiants de ce cours. Je le reproduis donc ici, tel qu'il est paru pour la première fois dans la revue "La Règle d'Or", comme suit :

"VISITE PERSONNELLE AVEC VOTRE RÉDACTEUR"

J'écris le lundi 11 novembre 1918. Ce jour sera rappelé dans l'histoire comme le jour de l'armistice.

Dans la rue, juste devant la fenêtre de mon bureau, une vague de foules de gens fêtent la fin d'une influence qui a menacé la civilisation au cours des 4 dernières années.

La guerre est finie !

Bientôt, nos jeunes rentreront chez eux après une dure bataille.

Les souvenirs de la Force ne sont à présent qu'une ombre fantôme du passé !

Il y a 2000 ans, le Fils de Dieu était un rebelle sans abri. Maintenant la situation est renversée et le diable ne sait plus où se mettre.

Que chacun de nous apprenne une grande leçon que cette guerre mondiale nous a enseignée, en particulier la leçon basée sur la justice et la bonté envers tous : les faibles et les forts, les riches et les pauvres, tous peuvent aussi bien survivre. Tout le monde doit continuer son chemin.

De cette guerre est né un nouvel idéalisme – un idéalisme basé sur la philosophie de la Règle d'Or ; un idéalisme qui nous guidera non pas pour vaincre notre semblable, mais pour l'aider à surmonter

les épreuves et à être plus heureux en lui faisant reprendre le droit chemin.

Emerson a formulé cet idéalisme dans son essai sur la Loi de la Compensation. Un autre grand philosophe l'a exprimé comme suit : "Un homme récoltera ce qu'il sème."

Il est temps que nous appliquions la philosophie de la Règle d'Or. Dans toutes relations aussi bien économiques que sociales, celui qui ignore cette philosophie ou qui refuse de la prendre comme base des actions ne fait qu'accélérer son échec.

Alors que je suis encore grisé par la bonne nouvelle de la fin de la guerre, ne devrais-je pas essayer de faire quelque chose pour préserver les générations futures à diriger le monde par la force, qui est aussi une autre leçon très importante à apprendre ?

Le meilleur moyen de le faire est de revenir dans le passé, 20 ans plus tôt, vers mes débuts.

C'était un matin glacial du mois de novembre, probablement pas loin de l'onzième jour du mois, quand j'ai obtenu mon premier emploi comme ouvrier dans une mine de charbon, avec un salaire de 10 euros par jour.

10 euros par jour était une somme énorme à l'époque, surtout pour un garçon de mon âge. De ce montant, j'ai payé 5 euros par jour pour ma chambre et ma pension.

Peu de temps après que j'aie commencé à travailler, les mineurs n'étaient pas satisfaits de leurs conditions et ont parlé de grève. J'écoutais attentivement ce qu'ils disaient. Je me suis surtout intéressé à l'homme qui avait créé le syndicat. Il était l'un des plus habiles orateurs que j'aie jamais écoutés et ses mots me fascinaient. Il a particulièrement dit une chose que je n'ai jamais oubliée ; et si je savais où le trouver, je le chercherais aujourd'hui pour le remercier de l'avoir dit. La philosophie que j'ai tirée de ses paroles m'a profondément et durablement influencé.

Vous diriez peut-être que la plupart des agitateurs au travail ne sont pas de sages philosophes, et je serais d'accord avec vous. Peut-être qu'il n'était pas un sage philosophe, mais, la philosophie qu'il exposait à cette occasion était sûrement judicieuse.

**Personne ne vit
correctement à moins qu'il
ne le fasse de telle sorte que
quiconque le connaît repart
plus confiant et plus joyeux
de la rencontre.
Lillian Whiting.**

Se tenant debout sur une caisse de marchandises dans un coin du vieil entrepôt où il tenait une réunion, il a déclaré :

“Chers collègues, nous parlons de la grève. Avant de voter, je voudrais attirer votre attention sur quelque chose qui pourrait vous être bénéfique si vous teniez compte de ce que je dis.

“Vous voulez plus d’argent pour votre travail ; et je vous le souhaite parce que je crois que vous le méritez.

“Je peux ne pas vous dire comment gagner plus d’argent, pour que je puisse toujours avoir la confiance du propriétaire de cette mine.

“Nous pouvons faire une grève et probablement le forcer à nous payer plus, mais nous ne pouvons l’obliger à vouloir le faire. Avant de faire la grève, soyons honnêtes envers le propriétaire de la mine et envers nous-mêmes. Allons le voir pour lui demander s’il voudrait partager équitablement le bénéfice de cette mine avec nous.

“S’il est d’accord, ce qui est possible, nous lui demanderons combien il a gagné le mois dernier et s’il voudrait bien partager avec nous en part égale les bénéfices supplémentaires qu’il pourrait faire si nous l’aidions tous ensemble à gagner davantage le mois prochain.

“En tant qu’être humain comme chacun de nous, il dira sans nul doute : ‘Oui, bien sûr, aidez-moi et je partagerai mes bénéfices avec

vous.' C'est ce qu'il devrait dire normalement.

“S'il accepte notre plan – je pense qu'il le fera si nous lui prouvons que nous sommes sincères – alors, je voudrais que chacun de vous vienne travailler avec le sourire durant les 30 prochains jours. Je voudrais vous entendre siffloter en entrant dans les mines. J'aimerais qu'en allant travailler vous vous sentiez comme associés dans cette affaire.

“Sans vous blesser, vous pourrez accomplir presque le double des tâches que vous effectuez actuellement ; et si vous travaillez davantage, il est sûr que vous aiderez le propriétaire de cette mine à gagner plus d'argent. Et s'il gagne plus, il se fera un plaisir de partager une partie du bénéfice avec vous. Il le fera pour de bonnes raisons, sinon par esprit de justesse.

“Aussi sûr que Dieu existe, je suis certain qu'il partagera les bénéfices. S'il ne le fait pas, je serai personnellement responsable de vous, et si vous me le demandez, je détruirai cette mine en mille morceaux !

“C'est ça mon plan, mes potes ! En êtes-vous d'accord ?”

Ils étaient tous d'accord !

Ces mots sont gravés dans mon cœur comme s'ils y avaient été marqués avec du fer rouge.

Le mois suivant, chaque mineur a reçu une prime de 20 % de son salaire mensuel. Et depuis, chaque mineur recevait une enveloppe rouge chaque mois avec sa part des bénéfices à l'intérieur. Sur l'enveloppe, ces mots étaient imprimés :

**Votre part des bénéfices du travail que vous avez accompli
sans en être rémunéré.**

**Pour réussir, rendez un meilleur service en
faisant plus que ce qu'on attend de vous**

J'ai vécu pas mal d'expériences difficiles durant cette vingtaine d'années, mais je m'en suis toujours sorti – un peu plus sage, un

peu plus heureux et un peu mieux disposé à servir mes proches. Tout ça parce que j'ai su appliquer le principe de travailler plus sans être payé plus pour le faire.

Mon dernier emploi dans le secteur minier a été celui d'assistant du conseiller juridique en chef dans l'une des plus grandes compagnies du monde. Ce fut un saut considérable, du statut de simple ouvrier dans les mines de charbon à celui d'assistant du conseiller juridique en chef dans une grande compagnie – un saut que je n'aurais jamais pu accomplir sans l'aide du fameux principe de travailler plus sans être payé plus pour le faire.

J'aimerais vous dire et redire plusieurs fois que ce principe de rendre un meilleur service en faisant plus que ce pour lequel j'étais payé, m'a aidé à surmonter des moments difficiles.

De nombreuses fois j'ai mis mes employeurs dans une situation de redevance par ce principe. J'ai obtenu ce que je leur demandais, sans hésitation ni refus, sans récrimination ni rancune de leur part ; et le plus important est que je n'ai jamais éprouvé le sentiment de profiter injustement de mon employeur.

Je crois sincèrement que tout ce qu'on obtient de ses prochains sans leur consentement s'envolera facilement, c'est comme mettre quelque chose dans une poche trouée, et cela provoquera tôt ou tard un sentiment de regret.

Désir devenu réalité

Je disais que j'écrivais le matin du 11 novembre, pendant que la foule fêtait la grande victoire du bien contre le mal !

Il est donc normal que je ne garde pas tout ce que j'ai sur le cœur et de le partager avec tout le monde – des pensées sur l'idéalisme pour lequel les Américains et les Français ont lutté et qu'ils garderont toujours dans leurs esprits.

Je n'ai rien trouvé de plus approprié que la philosophie que je viens de relater, car je crois sincèrement que c'était la méconnaissance de cette philosophie qui avait engendré tous les

maux de la guerre. Pour garder cette philosophie dans les cœurs de ceux qui en avaient besoin, j'ai publié une revue intitulée La Règle d'Or.

Publier des revues nationales demande beaucoup d'argent et je n'en possédais pas beaucoup au moment où j'ai écrit ces mots. Mais avant la fin du mois, à l'aide de la philosophie que j'essaie de défendre ici, j'ai pu trouver quelqu'un qui m'a fourni le fonds nécessaire pour me permettre de faire circuler au monde entier cette simple philosophie qui m'a élevé de la sale mine de charbon à une place où je peux vraiment servir l'humanité.

C'est cette philosophie qui vous élèvera aussi, cher lecteur, qui que vous soyez et quoique vous fassiez, vers n'importe quelle position que vous avez décidé d'atteindre.

Chacun de nous a ou devrait avoir un désir naturel d'atteindre le succès mesuré en euros. Ceux qui travaillent pour les autres (et cela inclut pratiquement nous tous) attendent tous, au fond d'eux-mêmes, le moment où ils pourront créer leurs propres affaires.

Le meilleur moyen de réaliser cette ambition est de rendre un meilleur service en faisant plus que ce pour lequel vous êtes payé. Vous pouvez vous en sortir même avec peu d'études et de capital. Vous pouvez surmonter les obstacles qui entravent votre chemin si vous voulez vraiment et honnêtement travailler et donner le meilleur de vous-même, sans vous soucier de la somme d'argent que vous allez recevoir...

C'était de cette manière un peu dramatique qu'un désir qui dormait dans mon esprit pendant presque une vingtaine d'années était devenue réalité. Pendant tout ce temps j'aurais voulu devenir rédacteur de journal. Quand j'étais petit, j'aidais mon père qui publiait un petit journal hebdomadaire et j'avais déjà commencé à aimer l'odeur de l'encre.

Peut-être que ce désir s'est développé inconsciemment pendant toutes ces années de préparation, pendant que j'endurais les expériences citées dans les divers tournants de ma vie, jusqu'à sa transformation en réalité grâce à mes actes. Ou peut-être qu'il y avait eu d'autre plan dont je n'avais pas le contrôle mais qui m'a

pressé et ne m'a pas laissé le temps de travailler dans un autre domaine avant que je ne publie ma première revue.

On peut mettre ce sujet de côté pour l'instant. L'important c'est d'attirer votre attention sur le fait que j'ai trouvé ma propre voie dans le monde du travail et j'en étais très content.

La chose la plus importante que l'argent

Curieusement, je suis entré dans ce domaine sans la moindre intention de chercher le bout de l'arc-en-ciel ou le pot d'or qui devrait finalement s'y trouver. Pour la première fois de ma vie, je semblais réaliser qu'il y avait autre chose de valeur que l'or à chercher dans la vie ; alors je suis allé à mon travail de rédacteur avec cette unique pensée importante – réfléchissez un instant à cette pensée.

Cette pensée était de rendre le meilleur service dont j'étais capable, sans me soucier si mes efforts m'apportaient ou non de l'argent !

**Donner du plaisir à un seul
coeur par un seul acte
aimable est mieux que de se
prosterner mille fois en
prière.
Saadi**

La publication de La Règle d'Or m'a mis en contact avec des intellectuels à travers le pays. Grâce à cette revue, j'ai eu la chance de me faire entendre. Le message plein d'optimisme et de bonne volonté qu'elle transmettait aux gens est devenu si connu que j'étais invité à faire une tournée un peu partout dans le monde. J'ai eu le privilège de rencontrer et de parler avec les philosophes les plus

progressistes de cette génération. Le contact avec ces personnes m'a donné le courage de continuer le travail que j'avais commencé. Cette tournée a enrichi ma culture générale, car elle m'a extrêmement et pratiquement mis en contact direct avec des personnes de toutes les conditions sociales.

Le point culminant du 7^{ème} tournant de ma vie

À présent, je vais vous raconter le point culminant du septième tournant de ma vie.

Un jour pendant ma tournée, j'étais dans un restaurant à Dallas, au Texas, et je regardais la pluie la plus torrentielle que j'aie jamais vue de ma vie. Il pleuvait à verse que deux grands flots d'eau se formaient sur la baie vitrée, et entre ces deux flots naissaient d'autres petits filets d'eau, formant ainsi à ce qui ressemble à une sorte de grande échelle d'eau.

En regardant cette scène inhabituelle, une image me vint soudainement à l'esprit : j'aurais un cours extraordinaire si j'organisais tout ce que j'avais appris des 7 tournants de ma vie et ce que j'avais tiré de l'étude de la vie des personnes à succès, sous le titre "L'Échelle Magique du Succès."

Sur le dos d'une enveloppe, j'ai noté les 15 lois sur lesquelles ce cours a été bâti et, plus tard, j'ai développé ces points dans un cours qui a été littéralement basé sur les défaites temporaires décrites dans les 7 tournants de ma vie.

Toutes les connaissances que j'avais de plus précieuses sont représentées dans ces 15 lois du succès. Les essentiels qui ont formé ces connaissances sont plus ou moins les connaissances qui m'étaient imposées à travers mes expériences que certains ont sans doute classé comme des échecs !

Le cours dont cette leçon fait partie n'est que l'ensemble des connaissances que j'ai accumulées au cours de ces "échecs temporaires". Si ce cours a une certaine valeur pour vous, comme je

l'espère, c'est grâce aux "échecs temporaires" décrits dans cette leçon.

Les avantages que j'ai tirés de ces tournants

Peut-être que vous aimeriez connaître les profits matériels et monétaires que j'ai gagnés de ces tournants, car vous réalisez probablement que nous vivons dans une époque où la vie n'est qu'une ingrate lutte pour l'existence, ce qui n'est pas du tout agréable pour ceux qui sont maudits de vivre dans la pauvreté.

D'accord ! Je vais être franc avec vous.

Pour commencer, le montant estimatif des revenus provenant de la vente de ce cours est juste ce qu'il me faut bien que j'aie insisté pour que mes éditeurs appliquent la philosophie de M. Ford et vendent ce cours à un prix accessible à tous ceux qui le désirent.

Outre les revenus de la vente de ce cours (qui, rappelez-vous, n'est autre que la vente des connaissances que j'ai accumulées grâce aux "échecs temporaires"), je me suis aussi engagé à écrire une série d'articles illustrés, publiés dans plusieurs journaux du pays. Ces articles sont basés sur les mêmes 15 lois du succès présentées dans ce cours. Le revenu net estimé de la vente de ces articles est plus que suffisant pour couvrir mes besoins.

En plus de cela, je collabore avec un groupe de scientifiques, de psychologues et d'hommes d'affaires dans la rédaction d'un cours pour les étudiants de 3^{ème} cycle ayant maîtrisé ce cours élémentaire qui contient non seulement les 15 lois du succès décrites et analysées d'une manière plus avancée, mais aussi d'autres lois qui ont été découvertes il n'y a pas longtemps.

J'ai parlé de ces faits car nous avons souvent tendance à mesurer le succès en euros et que nous considérons inutile toute autre philosophie qui n'est pas fondée sur un gros compte en banque.

Durant plusieurs années de ma vie, j'ai été pauvre – très pauvre – financièrement. Cette situation a été en grande partie une question

de choix parce que j'avais choisi de consacrer le meilleur de mon temps à m'éloigner de mon ignorance et à accumuler des connaissances dont je jugeais avoir besoin.

Grâce aux expériences décrites dans ces 7 tournants de ma vie, j'ai amassé des connaissances précieuses que je n'aurais pu acquérir autrement que par la défaite !

Mes propres expériences m'ont conduit à croire que le "langage muet" de la défaite est le langage le plus simple et le plus efficace du monde, une fois que l'on commence à le comprendre. Je peux même affirmer que c'est le seul langage universel que la Nature nous demande d'écouter.

Je suis content d'avoir expérimenté tant de défaites ! Cela m'a donné le courage d'entreprendre des tâches que je n'aurais jamais commencées si j'avais été entouré par des influences protectrices.

La défaite temporaire est une bénédiction déguisée

La défaite devient une force destructrice seulement si elle est considérée comme un échec définitif ! Tant qu'elle nous apporte d'importantes leçons, elle est toujours une bénédiction.

Généralement je détestais mes ennemis. C'était avant que j'aie appris à quel point ils m'aidaient en me tenant toujours en alerte afin que mes faiblesses de caractère ne leur donnent l'occasion de me détruire.

En raison de ce que j'ai appris de la valeur des ennemis, si je n'en avais pas eu, j'aurais été obligé d'en créer quelques-uns. Mes ennemis se précipiteraient pour me montrer mes défauts tandis que mes amis, eux, même s'ils voient mes faiblesses, ne diront jamais rien.

Sur tous les poèmes de Joaquin Miller, aucun autre que celui ci n'a exprimé une aussi noble pensée :

“Tous les honneurs à celui qui gagnera un prix,”
S’écria le monde depuis des milliers d’années,
Mais à celui qui essaie, et qui échoue, et périt,
Je décerne le grand honneur, la gloire et les larmes.

Donnez la gloire, l’honneur et les larmes pitoyables
À tous ceux qui échouent dans leurs sublimes actions,
Leurs fantômes sont nombreux dans la caravane des années
Car ils sont nés avec le Temps, avant le Temps.

Oh grand est celui qui se fait un nom,
Mais plus grand encore, et beaucoup de fois,
Celui au visage pâle qui meurt dans la honte
Et laisse Dieu finir la pensée sublime.

Et grand est l’homme avec une épée non dégainée
Et bon est l’homme qui s’abstient du vin,
Mais celui qui échoue et qui continue à lutter
Est celui que j’appelle mon frère jumelé.

Il ne peut y avoir d’échec pour celui qui “continue à lutter.” Un homme n’échoue jamais jusqu’à ce qu’il accepte la défaite temporaire comme un échec permanent. Il y a une grande différence entre la défaite temporaire et l’échec, une différence que j’ai essayé de souligner tout au long de cette leçon.

**Si nous pouvions lire
l’histoire secrète de nos
ennemis, nous trouverions
dans la vie de chaque
homme un chagrin et une
souffrance suffisants pour
désarmer toute hostilité.**

Longfellow

Dans son poème intitulé Quand la Nature veut un Homme, Angela Morgan exprime une grande vérité qui soutient la théorie exposée dans cette leçon, que l'adversité et la défaite sont en général des bénédictions déguisées.

Quand la Nature veut entraîner un homme,
Et faire frissonner un homme,
Et former un homme.
Quand la nature veut modeler un homme
À jouer le plus noble rôle ;
Quand elle aspire de tout son cœur
Créer un homme tellement grand et audacieux
Que tout le monde loue –
Observez sa méthode, observez ses moyens !
Comme elle parfait impitoyablement
Celui qu'elle élit royalement ;
Comme elle le martèle et le blesse,
Et avec des coups durs elle essaie de le transformer
Sous forme d'argile que seule la Nature comprend –
Tandis que son cœur torturé pleure,
Et qu'il élève ses mains suppliantes
Comme elle se courbe sans s'arrêter
Quand elle se charge de son bien...
Comme elle utilise celui qu'elle a choisi
Et le fusionne avec chaque but
Par tous les moyens elle l'incite
À montrer toute sa splendeur –
La Nature sait ce qu'elle fait.

Quand la Nature veut prendre un homme,
Et secouer un homme,
Et réveiller un homme ;
Quand la Nature veut faire un homme
Pour accomplir la volonté du Futur ;

Quand elle essaie avec tout son art
Et qu'elle désire de toute son âme
Le créer grand et entier...
Avec quelle ruse elle le prépare !
Comme elle l'aiguillonne et ne l'épargne jamais,
Comme elle l'aiguise et le tourmente,
Et le met dans la pauvreté...
Comme elle déçoit souvent
Qui elle oint religieusement,
Avec quelle sagesse elle le cachera,
Ne prêter jamais attention à ce qui lui arrive
Bien que son génie sanglote avec offense
Et que sa fierté ne peut pas oublier !
Lui prie de lutter encore plus fort.
Elle rend solitaire
Pour que seulement
Les hauts messages de Dieu lui parviennent,
Afin qu'elle puisse lui apprendre sûrement
Ce que la Hiérarchie a planifié.
Bien qu'il ne puisse pas comprendre,
Elle lui offre la passion de commander.
Comme impitoyablement elle le talonne,
Avec quelle ardeur magnifique elle le remue
Quand elle le préfère intensément !

Quand la Nature veut nommer un homme,
Et rendre célèbre un homme
Et dresser un homme
Quand la Nature veut humilier un homme,
Pour qu'il donne le meilleur de lui-même...
Quand elle essaie la plus difficile épreuve
Qu'elle compte apporter –
Quand elle veut un dieu ou un roi !
Comme elle le contrôle et le maîtrise
Alors la peur envahit son corps
Tandis qu'elle l'incendie
Et l'encourage !

Elle le laisse désirer un but tentant –
Elle l'attire puis déchire son âme
Elle lance un défi à son esprit
Et le pousse plus loin quand il est tout près –
Elle le traîne dans la jungle pour qu'il comprenne
Elle le traîne dans le désert pour qu'il ait peur
Et l'atténue s'il s'en sort –
C'est ainsi que la Nature forme un homme.
Puis, pour tester sa colère
Elle lance une montagne sur son chemin –
Et lui demande de faire un choix difficile
Et implacablement elle se tient devant lui.
"Grimpe, ou péris !", c'est ce qu'elle dit...
Observez son but, observez ses manières.

Le plan de la Nature est merveilleux
Pourrions-nous comprendre son intention...
Ce sont les imbéciles qui disent qu'elle est aveugle.
Quand ses pieds sont déchirés et ensanglantés
Et que son esprit continue à ignorer,
Toutes ses forces en état élevé,
Montrant de nouvelles voies et lois ;
Quand la force qui est divine
Bondit pour défier chaque défaite et son ardeur est toujours
pure
Et l'amour et l'espoir s'enflamment en présence de la défaite ...
Ô crise, ô cri
Que doit clamer le leader
Quand les gens ont besoin de salut
Il vient diriger la nation...
C'est alors que la Nature montre son plan
Quand le monde a trouvé UN HOMME !

Je suis convaincu que l'échec fait partie du plan de la Nature dans lequel elle fait endurer par courses et sauts le destin de l'homme, afin de les préparer dans l'exécution de leur travail.

L'échec est la grande fournaise de la Nature où elle brûle les impuretés du cœur humain et le purifie pour qu'il résiste aux épreuves et aux durs affrontements.

J'ai trouvé des preuves qui soutiennent cette théorie dans les archives des grands hommes, depuis Socrate et Jésus-Christ, le long des siècles jusqu'aux fameuses personnes des temps modernes actuels. Le succès de chacun semble être en proportion avec le nombre d'obstacles et de difficultés qu'il a dû surmonter.

Personne ne s'est levé du coup de grâce de la défaite sans être devenu plus fort et plus sage après l'expérience. La défaite nous parle dans son propre langage, un langage que nous devrions écouter qu'on le veuille ou non.

Bien sûr, il faut avoir beaucoup de courage pour considérer la défaite comme une bénédiction déguisée.

C'est le toucher humain dans ce monde qui compte,

Le toucher de ta main et de la mienne,

Qui signifie beaucoup plus pour un cœur sensible,

Que l'abri, le pain et le vin ;

Car l'abri disparaît quand la nuit s'en va,

Et le pain ne dure qu'un jour,

Mais le toucher de la main et le son de la voix,

Retentissent à jamais dans l'âme.

Spencer M. Tree.

Je me rappelle d'une philosophie tirée des oeuvres de Shakespeare que j'aimerais défier car je ne la trouve pas raisonnable. Elle est formulée dans la citation suivante :

“Les affaires humaines ont leurs marées,
Qui, saisies au moment du flux, conduisent à la fortune ;
L'occasion manquée, tout le voyage de la vie
Se poursuit au milieu des bas-fonds et des misères.
En ce moment, la mer est pleine et nous sommes à flot :
Il faut prendre le courant tandis qu'il nous est favorable,
Ou perdre toutes nos chances.”

La peur et l'acceptation de l'échec sont les liens qui nous “mènent nulle part, et dans la misère.” Nous pouvons rompre ces liens et les jeter. Et même, nous pouvons les transformer à notre avantage et les utiliser comme un câble qui nous aide à arriver au rivage si nous observons et profitons des leçons qu'elles nous enseignent.

Celui qui n'a jamais souffert n'a vécu qu'à moitié,
Celui qui n'a jamais échoué n'a jamais lutté,
Celui qui n'a jamais pleuré ne connaît le rire,
Et celui qui n'a jamais douté n'a jamais pensé.

Remerciez la défaite temporaire

Comme je m'approche de la fin de cette leçon, qui est ma favorite, je ferme les yeux un instant et je vois devant moi une grande armée d'hommes et de femmes dont les visages portent des traces de soucis et de désespoir.

Quelques uns sont en loques, ayant atteint la dernière étape de ce long, très long chemin que les hommes appellent l'échec !

D'autres sont dans un état un peu meilleur, mais la peur de la famine est flagrante sur leurs visages ; le sourire du courage a

abandonné leurs lèvres ; et eux aussi ils semblent avoir abandonné la lutte.

La scène change.

Je regarde de nouveau et je suis emporté à travers le temps, dans l'histoire de la lutte de l'humanité pour une place au soleil, et là aussi je vois les "échecs" du passé – des échecs qui ont plus de signification pour l'homme que les soi-disant succès archivés dans l'histoire du monde.

Je vois le visage familier de Socrate se tenant au bout du chemin appelé échec, attendant, les yeux tournés vers le haut, à travers ces moments qui doivent lui paraître une éternité, juste avant qu'il boive le verre de poison apporté par ceux qui le torturaient.

Je vois aussi Christophe Colomb, un prisonnier enchaîné, qui paie ainsi pour son sacrifice d'avoir navigué sur une mer inconnue et inexplorée pour découvrir un nouveau continent.

Je vois aussi le visage de Thomas Paine, l'homme que les Anglais voulaient capturer et tuer, le considérant comme le vrai instigateur de la révolution américaine. Je le vois allongé dans une prison sale en France, attendant calmement à l'ombre de la guillotine la mort qui lui est infligée par l'humanité.

Et je vois également le visage de l'Homme de Galilée, souffrant sur la croix de Calvaire – la récompense pour ses efforts de la part des hommes.

Tous des "échecs" !

Ô devenir un tel échec ! Sombrier dans l'histoire comme ces hommes l'ont fait, étant assez courageux pour placer l'humanité au-dessus de l'individu, et les principes au-dessus des gains pécuniaires !

Vers ces "échecs" se reposent les espoirs du monde.

Ô vous qui êtes appelés des "échecs" levez-vous ! Levez-vous encore et réagissez !

Il y a de la place pour vous quelque part dans le monde de l'action, il y a de la place pour vous.

Aucun échec n'a jamais été enregistré dans les annales des hommes justes,

Sauf le lâche qui avait échoué, et n'a plus essayé.

La gloire est dans l'action, et non dans le trophée gagné ;

Les murs érigés dans l'obscurité peuvent rire au contact du soleil.

Ô, fatigués, épuisés et affligés, oh, enfants victimes des tempêtes cruelles du destin !

Je chante – car cela pourrait la réjouir – je chante à la personne qui a échoué.

Remerciez la défaite temporaire que les autres appellent “échec” car si vous pouvez survivre et continuer à endurer, vous aurez l'opportunité de prouver votre capacité à réussir dans le domaine d'activité que vous avez choisi.

Personne n'a le droit de vous étiqueter comme un échec, sauf vous-même.

Si, dans un moment de désespoir, vous vous sentez en échec, rappelez-vous des mots du riche philosophe Crassus, conseiller de Cyrus, roi des Perses :

“Je me souviens, ô roi, et je garde cette leçon dans mon cœur, que les affaires des hommes tournent autour d'une roue, et que son mécanisme nous empêche tous d'avoir toujours de la chance.”

Quelle merveilleuse leçon est contenue dans ces mots – une leçon d'espoir, de courage et de promesse !

La roue tourne toujours

Qui n'a jamais connu de “mauvais jours” où tout semblait aller mal ? Ce sont des jours où nous ne voyons que le mauvais côté de la grande roue de la vie.

Rappelons-nous que la roue tourne toujours. Si elle apporte de la tristesse aujourd'hui, elle apportera de la joie demain. La vie est un cycle de différents événements – bonheurs et malheurs.

Nous ne pouvons pas arrêter cette roue du destin de tourner, mais nous pouvons modifier la malchance qu'elle nous apporte en nous souvenant que la bonne fortune suivra, tout aussi sûr qu'un nouveau jour suivra la nuit. Nous devons seulement garder espoir et agir consciencieusement et honnêtement de notre mieux.

Durant les terribles heures de son procès, l'immortel Lincoln disait souvent : "Et cela aussi passera bientôt."

Si vous souffrez des effets de quelques défaites temporaires qui vous sont difficiles à oublier, je vous recommande ce petit poème stimulant de Walter Malone :

L'OPPORTUNITÉ

Ils ont mal conclu ceux qui disent que je ne reviendrai plus
Quand une fois j'ai frappé à ta porte et ne t'ai pas rencontré,
Car chaque jour je me tiens dehors à ta porte,
Et tente de te réveiller, te pousser à lutter et gagner.
Ne gémiss pas pour les précieuses chances envolées ;
Ne pleure pas pour les âges d'or en déclin ;
Chaque nuit je brûle les souvenirs de la journée ;
Au lever du soleil chaque âme renaît à nouveau.
Ris comme un garçon aux splendeurs qui passent,
Mais sois sourd, aveugle et muet aux joies qui disparaissent ;
J'ai décidé de laisser le défunt passé à sa mort,
Mais ne t'engage jamais à un moment qui est encore à venir.

Même si la boue est épaisse, ne te tords pas les mains et ne pleure pas,

J'offre ma main à tous ceux qui disent, "Je peux !"
Ne laisse pas de profonde honte sombrer ton visage
Mais relève-toi encore et sois un homme !
Souffres-tu de ta jeunesse perdue ?
Vacilles-tu sous le coup justifié de châtement ?

Alors oublie les vieux souvenirs du passé
Et tourne-toi vers les pages du futur aussi blanches que la neige.
Es-tu en deuil ? Sors de ton envoûtement ;
Es-tu un pêcheur ? Les péchés peuvent être pardonnés ;
Chaque matin te donne des ailes pour t'envoler de l'enfer
Et chaque nuit une étoile pour guider tes pas vers les cieux.”

**Ne t'efforce pas de bannir la
douleur et le doute, dans le
vacarme du plaisir bruyant ;
la paix que tu recherches à
l'extérieur ne se trouve qu'à
l'intérieur.**

Cary.

15 - La tolérance

LA TOLÉRANCE

Il y a des âmes en ce monde qui ont le don de trouver de la joie en tout lieu et d'en laisser partout sur leur passage.

Faber

LA TOLÉRANCE

“Vous pouvez y arriver si vous y croyez !”

Quels sont les 2 traits importants de l'intolérance ?

L'intolérance a 2 traits importants sur lesquels nous allons attirer votre attention au début de cette leçon.

Ces traits sont les suivants :

Premièrement, l'intolérance est une forme d'ignorance qui doit être maîtrisée avant d'atteindre toute forme de succès durable. C'est la cause principale de toutes les guerres. Elle crée des ennemis dans les affaires et au travail. Elle détruit les forces organisées de la société en mille morceaux et se dresse, en un puissant géant, comme barrière à la paix. Elle détrône la raison et la remplace par la psychologie moutonnaire.

Deuxièmement, l'intolérance est le principal agent qui sépare les religions du monde. Elle ravage avec puissance ce qui est bien sur cette terre en divisant la communauté religieuse en petites sectes et dénominations qui investissent tant d'efforts pour s'opposer les unes les autres au lieu d'unir leurs forces pour détruire les maux de ce monde.

Mais cet acte d'accusation contre l'intolérance est général.

Comment l'intolérance vous affecte-t-elle personnellement ?

Voyons comment elle vous affecte personnellement.

Il est bien sûr évident que tout ce qui empêche les progrès de la civilisation est un obstacle pour tout individu, et inversement, tout ce qui obscurcit le jugement de l'individu et qui bloque son développement mental, moral et spirituel freine les progrès de la civilisation.

Tout cela est une affirmation abstraite d'une grande vérité. Et puisque les affirmations abstraites ne sont ni intéressantes, ni informatives, passons à l'illustration concrète des effets néfastes de l'intolérance.

Je vais commencer cette illustration par un incident que j'ai mentionné librement dans pratiquement tous les discours publics que j'ai prononcés ces dernières années. Mais, dans la mesure où la froideur de ces pages pourrait déformer son interprétation, il est nécessaire de vous mettre en garde afin que vous ne lisiez pas derrière ces lignes une signification que je n'avais pas l'intention de faire passer. Vous aurez tort si vous négligez ou si vous refusez volontairement d'étudier cette illustration dans les termes exacts et avec le sens exact que je voulais transmettre – un sens aussi clair que j'ai pu écrire linguistiquement.

Pendant que vous lisez cet incident, mettez-vous à ma place et voyez si vous n'auriez pas eu vous-même une expérience parallèle. Si tel est le cas, quelle est la leçon que vous en avez tirée ?

Ma propre expérience qui illustre l'intolérance

Un jour, on me présenta à un jeune homme d'une apparence exceptionnellement raffinée. Ses yeux clairs, sa poignée de main chaleureuse, le ton de sa voix et son aspect sublime l'indiquaient comme un jeune homme du plus haut niveau intellectuel. Il était l'étudiant américain typique. Et après l'avoir examiné rapidement du regard et étudié sa personnalité promptement, comme on le fait naturellement dans de telles circonstances, j'ai remarqué une épingle du type Les Chevaliers de Colomb sur sa veste.

J'ai lâché sa main immédiatement comme s'il s'agissait d'un morceau de glace.

Tout s'est passé tellement vite que nous sommes restés tous les 2 surpris. Je me suis excusé et j'ai fait quelques pas pour m'éloigner de lui. Puis j'ai regardé l'épingle maçonnique que je portais sur ma propre veste. Ensuite, j'ai donné un autre coup d'œil à l'épingle Chevaliers de Colomb du jeune homme et je me suis

demandé pourquoi quelques babioles comme celles-là pourraient-elles creuser d'aussi profonds précipices entre les hommes qui ne savaient rien les uns des autres.

Je n'ai pas arrêté de penser à cet incident durant le reste de la journée parce qu'il me dérangeait. J'avais toujours été très fier car je me considérais comme tolérant envers tout le monde. Mais cet accès spontané d'intolérance a prouvé que tout au fond de mon subconscient se trouvait un complexe qui me poussait à adopter un caractère borné.

Cette découverte m'a tellement choqué que j'ai commencé un processus systématique de psychanalyse à travers lequel j'ai cherché dans les profondeurs de mon âme la cause de mon attitude.

Je me suis demandé encore et encore : “Pourquoi as-tu lâché si brusquement la main de ce jeune homme ? Pourquoi lui as-tu tourné le dos alors que tu ne savais rien sur lui ?”

Bien sûr, la réponse m'a toujours conduit à cette épingle des Chevaliers de Colomb qu'il portait. Mais cela n'était pas la vraie réponse et, donc, je ne pouvais pas en être satisfait.

Quelles sont les raisons générales de l'intolérance ?

J'ai alors commencé à faire quelques travaux de recherche dans le domaine de la religion. J'ai commencé à étudier à la fois le catholicisme et le protestantisme depuis leur origine, une procédure qui, je dois l'avouer, m'a aidé mieux que toutes les autres sources à comprendre les problèmes de la vie.

Parmi les révélations que j'ai découvertes à la suite de cette recherche, j'ai compris que le catholicisme et le protestantisme diffèrent davantage par la forme puisque les 2 sont fondés sur la même cause qui est le christianisme.

Mais ce n'était pas tout ni la plus importante de mes découvertes. Par nécessité, ma recherche m'a conduit dans plusieurs directions et m'a forcé à entrer dans le domaine de la biologie où j'ai appris beaucoup sur la vie en général et sur l'être

humain en particulier. Ma recherche m'a également dirigé vers l'étude de l'hypothèse de l'évolution de Darwin, telle qu'il l'énonce dans son Origine des espèces. Et à son tour, cela m'a aidé à analyser en détail la psychologie, plus que je ne l'avais fait auparavant.

Les raisons de mon intolérance...

Comme je cherchais de l'information dans toutes les directions, mon esprit a commencé à se déployer et à s'élargir à une vitesse tellement alarmante que j'ai pratiquement senti le besoin de faire table rase de mes connaissances antérieures et d'oublier ce que j'avais à tort pensé être la vérité.

Comprenez bien la signification de ce que je viens d'affirmer !

Imaginez vous-même en train de découvrir soudainement que la plupart de vos philosophies de vie sont fondées sur des préjugés. Ce qui vous forcerait à admettre que, loin d'être un spécialiste accompli, vous étiez à peine qualifié pour devenir un étudiant intelligent !

C'était exactement la position dans laquelle je me trouvais en ce qui concerne les principes de vie les plus solides. Mais de toutes les découvertes révélées par cette recherche, aucune ne fut plus significative que l'importance relative de l'hérédité physique et sociale, car c'était cette découverte-là qui m'a fait voir pourquoi j'avais tourné le dos à un homme que je ne connaissais même pas.

C'était cette découverte-là qui m'a montré comment et où j'avais acquis mon point de vue concernant la religion, la politique, l'économie et bien d'autres sujets importants. Je regrette et je me réjouis à la fois de constater que j'ai formé la plupart de mes opinions sur ces sujets sans le soutien même d'une hypothèse raisonnable, tant moins des faits solides que de la raison.

Veillez à ce que vos opinions soient fondées sur une base solide

Puis, je me suis rappelé d'une conversation sur la politique entre le défunt sénateur Robert L. Taylor et moi-même. Étant tous 2 de la même conviction politique, nous avons une discussion amicale. Mais le sénateur m'a posé une question pour laquelle je ne lui avais jamais pardonné avant de commencer à faire cette recherche.

– “Je vois que vous êtes un fervent démocrate ”, dit-il “je me demande si vous savez pourquoi ?”

J'ai réfléchi quelques secondes, ensuite j'ai lâché la réponse suivante:

– “Je suis démocrate parce que mon père l'a été aussi, bien sûr !”

Avec un large sourire sur son visage, le sénateur m'a cloué par cette réplique :

– “Je m'en doutais bien ! Maintenant, n'auriez-vous pas été dans un sale pétrin si votre père avait été un voleur de chevaux ?”

**Les cœurs, comme les portes, peuvent s'ouvrir facilement à l'aide de quelques petites clefs ; et souvenez-vous que ce sont les mots suivants :
“Je vous remercie” et
“S'il vous plaît”.**

Ce n'était que quelques années plus tard, après avoir commencé la recherche dont je vous ai parlée, que j'ai compris la vraie signification de la blague du sénateur Taylor. Trop souvent, nous avons des opinions qui ne sont fondées sur aucune

base solide mais uniquement sur les croyances et les convictions des autres.

Quels sont vos intérêts en lisant le plan pour l'abolition de la guerre ?

Maintenant, je vais citer le texte intégral d'un plan que j'ai proposé à la Commission de Monsieur Edward Bok, Prix américain pour la paix, concernant l'abolition de la guerre.

Je vais le faire pour mieux illustrer les effets de l'un des plus importants principes révélés par l'incident que j'ai décrit

- Pour que vous appreniez comment et où vous avez acquis votre philosophie de vie en général ;**
- Pour que vous puissiez remonter aux origines de vos préjugés et de vos penchants ;**
- Pour que vous puissiez découvrir, de la même façon que je l'ai fait moi-même, comment, en grande partie, vous êtes le résultat de la formation que vous avez reçue avant d'atteindre l'âge de 15 ans.**

Ce plan ne concerne pas uniquement le plus important des principes que j'ai mentionnés, mais il montre également, comme vous allez le remarquer, comment nous pouvons appliquer le principe de l'effort organisé, décrit dans la leçon sur L'Objectif Principal Défini de ce cours, à l'une des plus importantes questions du monde. En même temps, ce plan donne une idée plus vaste sur la façon dont vous pouvez appliquer ce principe afin d'atteindre votre objectif principal.

COMMENT ABOLIR LA GUERRE ?

Le contexte

Avant de présenter ce plan pour la prévention de la guerre, il semble nécessaire d'esquisser brièvement le contexte pour décrire plus clairement le principe qui constitue la base du plan.

On peut omettre les causes de la guerre pour la simple raison qu'elles ont peu ou aucune relation avec le principe par lequel la guerre peut être évitée.

Hérédité physique et hérédité sociale : Définitions

Le début de ce plan traite 2 facteurs importants qui constituent les principales forces de contrôle de la civilisation : l'hérédité physique et l'hérédité sociale.

La taille et la forme du corps, la texture de la peau, la couleur des yeux et la force de fonctionnement des organes vitaux sont toutes le résultat de l'hérédité physique. Elles sont statiques, fixes et ne peuvent pas être changées car elles sont le résultat de plusieurs millions d'années d'évolution. Cependant, la partie la plus importante de ce que nous sommes demeure le résultat de l'hérédité sociale. Il s'agit des effets de notre environnement et de l'éducation que nous avons reçue durant notre enfance.

Notre conception de la religion, de la politique, de l'économie, de la philosophie et d'autres sujets de même nature, y compris la guerre, est entièrement le résultat des forces dominantes de notre environnement et éducation.

Le catholique est catholique à cause son éducation. Et le protestant est protestant pour la même raison. Mais cette affirmation n'illustre pas la vérité toute entière, car on pourrait tirer la conclusion que le catholique est catholique et le protestant est protestant parce qu'il n'a pas le choix. En fait, avec peu d'exceptions, la religion de l'adulte est le résultat de son éducation religieuse de 4 à 14 ans, quand sa religion lui a été imposée par ses parents ou par ceux qui l'éduquaient.

Un éminent prêtre a montré sa connaissance du principe de l'hérédité sociale en disant : "Laissez-moi m'occuper d'un enfant

jusqu'à ce qu'il ait 12 ans et après cet âge-là, vous pourrez lui enseigner n'importe quelle religion que vous voulez, car j'aurais planté ma propre religion si profondément dans son esprit qu'aucune force de la terre ne pourra défaire mon effort."

Les grandes et importantes convictions de l'homme sont celles qui lui ont été imposées ou celles qu'il a assimilées de sa propre volonté dans des conditions d'émotion intense, quand son esprit était réceptif. Dans de telles conditions, l'évangéliste peut planter plus profondément et définitivement l'idée d'une religion, en seulement une heure de messe, alors qu'il lui faudrait des années dans des conditions ordinaires pour éduquer un esprit qui n'est pas dans un état émotionnel intense.

Quelles sont les grandes forces organisées par lesquelles agit l'hérédité sociale ?

Les Américains ont immortalisé Washington et Lincoln parce qu'ils étaient les leaders de la nation à des époques où l'esprit des gens était plein d'émotions en raison des calamités qui avaient secoué les fondements de la nation américaine et qui avaient extrêmement affecté les intérêts de tous les gens. À l'aide du principe de l'hérédité sociale opérant dans les écoles (l'histoire de l'Amérique) et par d'autres formes d'éducation impressionnantes, l'immortalité de Washington et de Lincoln est plantée dans l'esprit des jeunes de façon permanente.

Les 3 grandes forces organisées à travers lesquelles agit l'hérédité sociale sont : les écoles, les églises et la presse publique.

Tout idéal, ayant la coopération active de ces 3 forces, pourrait être imposé dans les esprits des jeunes d'une manière efficace et irrésistible, durant la courte période de l'enfance.

L'hérédité sociale et la première guerre mondiale

En 1914, le monde s'est vu entraîné dans une guerre d'une envergure sans précédent. La caractéristique frappante de cette

calamité mondiale était l'armée allemande hautement organisée. Pendant plus de 3 ans, cette armée avait gagné du terrain si rapidement que la domination du monde par l'Allemagne paraissait certaine. La machine militaire allemande agissait avec une efficacité jamais rencontrée dans la guerre. Ayant la "kultur" en guise d'idéal avoué, l'Allemagne moderne anéantissait les armées ennemies comme si elles n'avaient aucun chef, en dépit du fait que les forces alliées la dépassaient en nombre sur tous les fronts.

La capacité de sacrifice des soldats allemands, qui soutenaient l'idéal de "kultur", a été la surprise absolue de la guerre. Et cette capacité-là était en grande mesure le résultat de l'effort de 2 hommes. Par le système éducationnel allemand qu'ils contrôlaient, la psychologie qui a mené le monde à la guerre en 1914 a été créée dans la forme concrète de "kultur". Ces hommes-là étaient Adalbert Falk, Ministre de l'éducation prussien jusqu'en 1879 et l'Empereur allemand Wilhelm II.

L'agent à l'aide duquel ils ont obtenu ce résultat a été l'hérédité sociale : l'imposition d'un idéal dans l'esprit des jeunes, dans des conditions extrêmement émotionnelles.

La "Kultur", comme idéal national, était fixée dans l'esprit des jeunes allemands dès l'école primaire et jusqu'à l'université. Les enseignants et les professeurs ont été contraints d'implanter l'idéal de "kultur" dans l'esprit des étudiants et, à la suite de cette éducation, en une seule génération, la capacité de sacrifice individuel pour l'intérêt de la nation a augmenté, ce qui a surpris le monde moderne.

Comme Benjamin Kidd a si bien exposé ce cas : "L'objectif de l'état allemand partout était d'orienter l'opinion publique par des chefs de ses départements spirituel et temporel, par la bureaucratie, par les officiers de l'armée, par la direction de la presse par l'État ; et, au bout du compte, par l'influence de l'État sur l'ensemble du commerce et de l'industrie de la nation, afin de diriger l'idéalisme du peuple entier vers une conception et un soutien de la politique nationale de l'Allemagne moderne."

L'Allemagne contrôlait la presse, le clergé et les écoles. Par conséquent, il n'est pas étonnant qu'elle ait fait pousser au cours

d'une seule génération une armée de soldats qui représentait l'idéal humain de "kultur" ? Faut-il s'étonner que les soldats allemands aient affronté la mort certaine avec une impunité sans peur, quand on pense au fait qu'il leur avait été enseigné dès leur petite enfance que ce sacrifice était un rare privilège ?

Faire une reproche ne prend qu'une seconde, mais l'oublier peut prendre une vie entière à celui qui l'a reçu.

L'influence de l'hérité sociale au Japon

Passons maintenant de cette brève description de la méthode par laquelle l'Allemagne a préparé son peuple pour la guerre à un autre phénomène étrange, le Japon. Aucune autre nation occidentale, à l'exception de l'Allemagne, n'a manifesté une compréhension tellement claire de l'influence de l'hérité sociale comme l'a fait le Japon. Au cours d'une seule génération, le Japon a avancé de sa position comme nation de dernier ordre vers la classe des puissances reconnues du monde civilisé.

Étudiez le Japon et vous verrez qu'il impose dans l'esprit de ses jeunes, à travers les mêmes agents utilisés par l'Allemagne, l'idéal de la soumission des droits individuels pour l'intérêt de la puissance nationale.

Dans l'ensemble de ses conflits avec la Chine, des observateurs compétents ont remarqué que derrière les causes apparentes de ces conflits se trouvait la tentative furtive du Japon de contrôler l'esprit des jeunes en contrôlant les écoles. Si le Japon avait pu contrôler l'esprit des jeunes Chinois, il aurait pu dominer cette nation gigantesque au cours d'une seule génération.

L'influence de l'hérité sociale en Russie

Si vous voulez analyser l'effet de l'hérité sociale utilisée pour développer un idéal national par une autre nation occidentale, pensez à ce qui s'est passé en Russie lors de l'ascendance au pouvoir du gouvernement soviétique russe, qui a modelé durant tant d'années l'esprit des jeunes pour les rendre conformes à un idéal national spécifique. Cet idéal-là, une fois complètement développé au cours de la maturité d'une génération entière, a représenté exactement l'incarnation de l'objectif que s'était fixé le gouvernement soviétique à l'époque.

De toute l'avalanche de propagandes concernant le gouvernement soviétique russe qui a envahi ce pays par des dizaines de milliers d'articles de presse traitant le sujet, après la fin de la première guerre, l'article suivant est de loin le plus significatif :

“Les communistes russes commandent des livres. Contrats laissés à l'Allemagne pour 20 000 000 volumes. La propagande éducative vise principalement les enfants.

(par Georges Witts)

“Nouvelle spéciale pour le Service des affaires étrangères de *Chicago Daily News*. Berlin, Allemagne, le 9 novembre 1920.

“Des contrats pour imprimer 20 000 000 de livres en russe, destinés principalement aux enfants, sont passés en Allemagne de la part du gouvernement soviétique par Grschebin, un éditeur connu de Petrograd et un ami de Maxim Gorky.

“Grschebin est d'abord allé en Angleterre, mais le gouvernement britannique l'a reçu avec indifférence. Les Allemands, par contre, l'ont non seulement accueilli avec enthousiasme, mais ils lui ont également proposé des prix tellement bas qu'aucun autre pays n'aurait pu lui faire une meilleure offre.

“Les Ullstein, des éditeurs berlinois de journaux et de livres ont accepté d'imprimer quelques millions de livres à un prix infime.”

Cela démontre ce qui se passait là-bas.

Loin d'être choqués par cet article important, la majorité des journaux américains ne l'ont pas publié et ceux qui l'ont fait l'ont

placé dans une partie obscure du journal, en petits caractères. Sa véritable signification était plus claire plusieurs années plus tard.

Pourquoi la possibilité d'une guerre existe-t-elle toujours ?

La possibilité d'une guerre existe aujourd'hui comme réalité cruelle, uniquement parce que le principe de l'hérédité sociale est non seulement employé comme force de sanction à l'appui de la guerre, mais aussi comme agent principal à travers lequel l'esprit des gens est délibérément préparé pour la guerre.

Pour prouver cette affirmation, examinez n'importe quelle histoire nationale ou mondiale et observez la manière subtile et efficace de glorifier et de décrire la guerre afin de ne pas choquer l'esprit des élèves mais de créer une justification plausible de la guerre.

Quand vous passez devant les places publiques de nos villes, observez les monuments érigés en l'honneur des dirigeants de la guerre. Remarquez la posture de ces statues, elles se dressent comme des symboles vivants pour glorifier des hommes qui n'ont rien fait de plus que de diriger des armées en escapades de destruction.

Voyez comment ces statues de guerriers sur des chevaux stimulent l'esprit des jeunes et les préparent à accepter la guerre, non seulement comme un acte pardonnable, mais aussi comme une source désirable de gloire, de célébrité et d'honneur.

Au moment où j'écris ce livre, quelques dames bien intentionnées ont l'image des soldats confédérés gravés dans le granit immortel sur la face des Montagnes Rocheuses en Géorgie (Amérique). Ces images mesurent des centaines de mètres afin de perpétuer la mémoire d'une "cause" perdue qui n'aurait jamais dû exister, alors, plus tôt on l'oublie, mieux c'est.

Comment fonctionne l'hérédité sociale en France ?

Si ces références à la Russie, au Japon et à l'Allemagne ne semblent pas impressionnantes mais plutôt abstraites, étudions le principe de l'hérédité sociale tel qu'il fonctionne à grande échelle ici en France. Peut-être qu'on attend trop du Français moyen si on pense qu'il s'intéresse à ce qui se passe hors de cette portion de terre limitée au Nord par la Belgique et la Manche, à l'Est par l'Allemagne, la Suisse et l'Italie, à l'Ouest par l'Océan Atlantique et au Sud par l'Espagne et la mer Méditerranée.

Nous plantons nous aussi un idéal national dans l'esprit de nos jeunes, et le principe de l'hérédité sociale fonctionne si efficacement dans ce cas qu'il est déjà devenu l'idéal dominant de la nation.

Il s'agit du désir d'enrichissement !

La première question que nous posons à une nouvelle connaissance n'est pas "Qui êtes-vous?", mais "Que possédez-vous ?" La seconde question est "Comment pouvons-nous obtenir ce que vous avez ?"

Nous ne mesurons pas notre idéal en termes de guerre, mais en termes de finances, d'industrie et d'affaires. Nos Napoléons et nos Charles de Gaulle d'il y a quelques générations sont maintenant les dirigeants qui gèrent nos aciéries, nos industries aéronautiques et spatiales, nos fabricants de voitures, nos banques, nos chemins de fer etc.

Nous pouvons, bien sûr, nier cette accusation, mais les faits démontrent sa véracité.

Le problème en suspens de la population française à présent est l'esprit inquiet des masses, car la lutte pour l'existence devient de plus en plus difficile vu que les cerveaux les plus compétents du pays sont engagés dans la course à la richesse et de son contrôle au niveau national.

Il n'est pas nécessaire d'insister longuement sur cette description de notre idéal dominant ou de fournir des preuves à

l'appui de son existence, parce que cela est évident aussi bien pour les plus ignorants que pour les plus instruits.

Ce désir excessif d'accumuler de l'argent est devenu si profondément enraciné que nous ne nous préoccupons plus des autres nations qui se détruisent dans des guerres tant qu'elles n'affectent pas notre lutte pour la richesse. Mais cela n'est pas le plus triste aspect de l'accusation. À vrai dire, la plupart d'entre nous n'approuvent pas la guerre. Cependant, ceux qui profitent de la vente d'équipements de guerre ne font qu'encourager la guerre entre les nations.

Comment peut-on abolir la guerre ?

LE PLAN

La guerre naît du désir de l'individu de tirer des avantages au détriment d'autrui. Et le feu ardent de ce désir est attisé par les groupes de personnes qui placent leurs propres intérêts au-dessus de ceux des autres groupes.

La guerre ne peut pas être arrêtée soudainement !

Elle ne peut être éliminée que par l'éducation, à l'aide du principe de la soumission des intérêts individuels aux intérêts de la race humaine dans son ensemble.

Les tendances et les activités de l'homme, comme nous l'avons déjà dit, viennent de 2 grandes forces : l'hérédité physique et l'hérédité sociale. Par l'hérédité physique, l'homme hérite de ces premières tendances à détruire son semblable pour se protéger lui-même. Cette pratique est demeurée empreinte en nous-mêmes depuis l'époque où la lutte pour l'existence était si grande que seuls les individus forts physiquement pouvaient survivre.

Peu à peu, l'individu a appris qu'il pouvait survivre dans des conditions plus favorables en s'alliant avec les autres et, de cette découverte est née notre société moderne par laquelle des groupes de gens ont créé des états. À leur tour, ces groupes ont formé des nations.

Il y a très peu de chances qu'une guerre éclate entre les individus d'un certain groupe ou d'une nation, car ils ont appris, par le principe de l'hérédité sociale, qu'ils survivent mieux s'ils soumettent l'intérêt individuel à celui général.

**Malheureux, en effet, est
l'homme qui devient
tellement habitué au mal
que celui-ci ne lui
apparaît plus comme
étant affreux.**

Maintenant, le problème est de savoir comment élargir ce principe de groupement afin que les nations du monde soumettent leurs intérêts individuels à ceux de la race humaine dans son ensemble.

Cela peut être obtenu uniquement par le principe de l'hérédité sociale. Nous pourrons y arriver en inculquant dans l'esprit des jeunes de toutes les races le fait que la guerre est horrible et ne sert ni l'intérêt de l'individu qui s'y engage, ni le groupe auquel cet individu appartient.

La question suivante se pose alors : "Comment peut-on faire cela ?"

Avant d'y répondre, définissons encore une fois le terme "hérédité sociale" et découvrons quelles sont ses possibilités.

L'hérédité sociale est le principe par lequel, au cours de leur enfance, les jeunes absorbent de leur environnement et particulièrement de l'éducation reçue de leurs parents, enseignants et chefs religieux, les croyances et les tendances des adultes qui les dominent.

De quoi tout plan pour abolir la guerre dépend-il ?

La réussite de tout plan pour abolir la guerre dépend de la bonne coordination des efforts entre toutes les églises et les écoles du monde entier afin d'inculquer l'abolition de la guerre dans l'esprit des jeunes de sorte que la simple prononciation du mot "guerre" les terrorise.

IL N'Y A AUCUN AUTRE MOYEN D'ABOLIR LA GUERRE !

La prochaine question qui se pose est : "Comment faire pour que les églises et les écoles du monde entier aient cet idéal comme objectif ?"

La réponse est que toutes ces institutions ne peuvent entrer dans une telle alliance en même temps. Mais, au début, on peut y inclure un nombre suffisant des plus influents et, avec le temps, cela va conduire ou forcer les autres à rejoindre l'alliance pour respecter les exigences de l'opinion publique.

Puis vient la question : "Qui a une influence suffisamment grande pour organiser une conférence qui réunit les plus puissants religieux et les responsables de l'éducation ?"

La réponse est : Le Président et le Congrès des États-Unis.

Une telle entreprise exigera le soutien de la presse sur une échelle jamais vue auparavant et, seulement à l'aide de cette source, on pourra vraiment convaincre les gens et fertiliser leurs esprits, avant de préparer l'adoption du plan dans les églises et les écoles partout dans le monde.

Le plan pour l'abolition de la guerre pourrait être comparé à une grande pièce dramatique, ayant les éléments principaux suivants:

CADRE : Le Capitole des États-Unis.

ACTEURS PRINCIPAUX : le Président et les membres du Congrès.

ACTEURS SECONDAIRES : Les chefs du clergé de toutes confessions et les principaux enseignants.

SALLE DE PRESSE : Les représentants des agences de presse du monde entier.

ÉQUIPEMENT DE SCÈNE : Un équipement qui pourrait transmettre en direct l'ensemble du débat à toutes les nations du monde.

TITRE DE LA PIÈCE : “Tu ne tueras point !”

SUJET DE LA PIÈCE : La création d'un Tribunal international, composé de représentants de toutes les races, dont la mission serait d'entendre les preuves et de juger les cas provenant du désaccord entre les nations.

D'autres facteurs entrent dans ce grand drame mondial, mais ils sont d'importance mineure. Les problèmes essentiels et les facteurs principaux sont énumérés ici.

Une autre question demeure : “Qui fera démarrer la machinerie du gouvernement américain pour l'organisation de cette conférence ?”

Et la réponse est : L'opinion publique, à l'aide d'un organisateur et d'un leader doué, qui organiserait et dirigerait les efforts d'une Société de la Règle d'Or dont l'objectif serait de faire agir le Président et le Congrès.

L'importance de l'appel à l'émotionnel pour convaincre les gens

Ni la Ligue des Nations ni un simple accord entre les nations ne peut abolir la guerre tant qu'il y a le moindre indice de son approbation dans l'esprit des gens.

La paix universelle entre les nations naîtra d'un mouvement qui sera démarré et continué par un petit nombre de penseurs. Peu à peu, ce nombre augmentera jusqu'à inclure les plus importants éducateurs, chefs religieux et éditeurs du monde, qui, à leur tour, introduiront le plus profondément possible dans l'esprit des gens que la paix doit être l'idéal mondial, pour que cela devienne une réalité.

Cet objectif souhaitable peut être atteint au cours d'une seule génération sous une direction adéquate. Mais, le plus probable est qu'il ne sera pas atteint pendant plusieurs générations pour la raison que ceux qui ont l'habileté de s'assumer cette direction sont trop occupés à acquérir des richesses matérielles pour se sacrifier pour le bien des générations pas encore nées.

La guerre peut être supprimée, non pas à l'aide de l'appel à la raison, mais par l'appel à l'émotionnel de l'humanité. Cet appel doit être fait avec le plus fort impact émotionnel et la plus grande force d'organisation des différentes nations du monde, à l'appui d'un plan universel pour la paix. Ce plan-là doit être imposé dans l'esprit des générations futures avec la même diligence que nous manifestons lorsque nous imposons à nos jeunes l'idéal de nos religions respectives.

En indiquant les possibilités de la paix universelle, il n'est pas exagérer d'affirmer que les églises du monde entier pourraient l'établir comme idéal international au cours d'une seule génération si elles dirigeaient dans cette direction la moitié de l'effort qu'elles emploient maintenant pour s'opposer l'une à l'autre.

L'alliance de toutes les religions sont nécessaires

Les églises chrétiennes seules n'ont pas une influence suffisante pour établir cette paix universelle, même si elles étaient unies. En revanche, elles seront plus fortes si les diverses sectes et autres religions s'allient avec elles pour atteindre ce même but.

Nous serions étonnés de ce que les principaux leaders de toutes les religions, de toutes écoles et de la presse publique du monde entier pourraient accomplir s'ils imposaient l'idéal de la paix universelle dans l'esprit des jeunes et des adultes à la fois.

Si les religions organisées du monde, telles qu'elles existent maintenant, ne concentrent pas leurs intérêts et objectifs individuels sur la paix universelle, alors, la solution serait la création d'une église universelle qui fonctionnerait pour toutes les races et dont le

credo serait entièrement fondé sur l'implantation de la paix mondiale dans l'esprit des jeunes.

Une telle église attirerait peu à peu des membres provenant de toutes les autres églises.

Et si les institutions d'enseignement du monde ne coopèrent pas pour promouvoir ce haut idéal de la paix universelle, alors, la solution réside dans la création d'un nouveau système d'éducation qui implantera l'idéal de la paix universelle dans l'esprit des jeunes.

Et si la presse publique mondiale ne coopère pas pour renforcer l'idéal de la paix universelle, alors, il faudrait créer une presse indépendante qui utilisera tous les moyens de communication possibles pour soutenir massivement ce haut idéal.

En bref, si les forces organisées du monde actuel ne s'accordent pas pour établir la paix universelle comme idéal international, alors, de nouvelles organisations doivent être créées à cet effet.

La majorité des peuples du monde veulent la paix, ce qui constitue la prémisses pour la réalisation de cet idéal.

À première vue, il est démesuré de s'attendre à ce que les églises organisées du monde mettent en commun leur pouvoir et soumettent leurs idéaux individuels aux intérêts de la civilisation entière.

Mais, en réalité, cet obstacle, apparemment insurmontable, n'est pas du tout un obstacle, car ce plan qui exige le soutien des églises leur rend un service mille fois plus significatif grâce à l'augmentation de Pouvoir qu'elles obtiennent.

Voyez grand ! Dès que vous avez le temps d'écrire une seule ligne, qu'elle soit sublime. Ce

**n'est pas l'échec qui tue
mais l'objectif médiocre.**

Quels sont les avantages que l'église tirera si elle participe à ce plan pour la paix universelle ?

Voyons quels sont les avantages que l'église tire de sa participation à ce plan pour la paix universelle.

Tout d'abord, il est clair qu'aucune église ne perdra ses avantages en s'alliant avec d'autres confessions pour établir cet idéal mondial. L'alliance ne change rien et n'interfère pas du tout dans le dogme d'aucune église. Toute église qui entre dans cette alliance en ressortira avec tout le pouvoir et tous les avantages qu'elle possédait auparavant, plus l'avantage supplémentaire d'une influence accentuée gagnée globalement pour avoir contribué au plus grand service jamais rendu dans l'histoire du monde.

Même si l'église ne tirait aucun autre avantage de cette alliance, ce serait déjà une compensation suffisante. Mais, le plus important avantage que l'église aura tiré de cette alliance sera la découverte qu'elle a suffisamment de pouvoir pour renforcer ses idéaux dans le monde, à condition d'accorder son soutien combiné à cet objectif.

Grâce à cette alliance, l'église aura entendu la vaste signification du principe de l'effort organisé par lequel elle aurait pu facilement dominer le monde et imposer ses idéaux à la civilisation.

L'église est, de loin, la plus grande puissance potentielle du monde de nos jours, mais sa puissance est seulement potentielle et restera ainsi jusqu'à ce qu'elle exploite le principe de l'effort allié ou organisé, c'est-à-dire jusqu'à ce que toutes les autres confessions ne forment un accord pour combiner les diverses religions comme moyen d'imposer un idéal supérieur dans l'esprit des jeunes.

L'église est la plus grande puissance potentielle du monde car son pouvoir s'agrandit au fur et à mesure des émotions des gens. L'émotion règne sur le monde et l'église est la seule institution qui

s'appuie uniquement sur la force de l'émotion. L'église est le seul facteur organisé de la société qui a le pouvoir de maîtriser et de diriger les forces émotionnelles de la civilisation, la raison en est que les émotions sont contrôlées par la foi et non pas par la raison ! Et l'église est la seule grande institution organisée qui concentre la foi du monde.

L'église consiste aujourd'hui en plusieurs unités de pouvoir disjointes et ce n'est pas exagéré d'affirmer qu'au moment où ces unités seront connectées, par un effort allié, la force combinée de cette alliance dominera le monde et aucun pouvoir opposant sur terre ne pourra la vaincre !

Le rôle des femmes dans le rétablissement de la paix universelle

Ce n'est pas pour décourager l'esprit si cette déclaration est suivie par une autre qui pourrait sembler encore plus radicale :

La réalisation de cette alliance des églises en faveur de l'idéal mondial de la paix universelle doit rester aux mains des femmes membres de l'église, car l'abolition de la guerre promet des avantages qui pourraient être prolongés à l'avenir et dont les générations futures pourraient s'en réjouir.

Dans l'amer réquisitoire de Schopenhauer contre la femme, il a affirmé, sans se rendre compte, une vérité sur laquelle l'espoir de la civilisation se repose, quand il a déclaré que pour les femmes, le peuple est plus important que l'individu. Dans de termes intransigeants, Schopenhauer accuse la femme d'être l'ennemi naturel de l'homme en raison de cette tendance innée de placer les intérêts du peuple au-dessus de ceux de l'individu.

Il semble raisonnable de suggérer que la civilisation ait passé à une nouvelle ère depuis la Première Guerre Mondiale, une ère à laquelle la femme est appelée à prendre en mains les normes éthiques du monde. C'est un signe encourageant car la nature de la femme soumet les intérêts du présent à ceux de l'avenir. Elle plante dans l'esprit des jeunes des idéaux qui contribueront au

bien-être des générations à venir, alors que l'homme est généralement motivé par l'occasion qui passe.

Dans la violente attaque de Schopenhauer contre la femme, il a affirmé une grande vérité concernant sa nature. Une vérité qui pourrait bien être utilisée par tous ceux qui s'engagent dans la noble tâche d'établir la paix universelle comme idéal mondial.

Les associations des femmes du monde sont destinées à jouer un rôle dans des questions plus importantes que le droit au vote.

QUE LA CIVILISATION S'EN SOUVIENNE !

Ceux qui ne désirent pas la paix sont ceux qui profitent de la guerre. En chiffres, cette classe ne constitue qu'un fragment de la puissance mondiale et on pourrait l'ignorer si la multitude de gens qui ne veulent pas la guerre s'organisaient pour atteindre l'objectif de la paix universelle.

En conclusion, je devrais m'excuser pour l'état inachevé de cet essai, mais pour me faire pardonner, je suggère que les briques et mortier tout comme les pierres de fondation et tous les autres matériels nécessaires pour la construction du temple de la paix universelle ont été réunis ici où ils pourraient être réorganisés et transformés réellement en cet idéal élevé.

L'hérité sociale dans le domaine des affaires

Passons maintenant à l'application du principe de l'hérité sociale dans le domaine des affaires, et examinons s'il peut ou non apporter un avantage pratique dans l'acquisition de richesses matérielles.

Si j'étais banquier, je me procurerais une liste de tous les nouveau-nés dans les familles habitant à une certaine distance de mon lieu de travail et chaque enfant recevrait une lettre de bienvenue pour son arrivée dans le monde car il s'agit là d'un moment extrêmement opportun. Et à partir de ce moment-là, il recevrait de ma banque un rappel approprié de son anniversaire.

Arrivé à l'âge de lire, l'enfant recevrait de ma banque un livre intéressant qui raconterait les avantages de l'épargne sous forme de

conte.

Les petites filles recevraient en guise de cadeaux d'anniversaire des livres de découpage avec des poupées, et le nom de ma banque serait inscrit au dos de chaque poupée.

Les petits garçons recevraient des petits ballons.

L'une des plus grandes salles de ma banque serait aménagée comme salle de jeux pour les enfants. Il y aurait des petits manèges, des toboggans, des balançoires, des trottinettes, des jeux et des tas de sable. Les enfants seraient, bien sûr, encadrés par un ou plusieurs animateurs compétents chargés de les amuser.

Je ferais en sorte que cette salle devienne l'endroit préféré des enfants, et où les mères pourraient les laisser en toute sécurité pendant leurs visites.

Je ferais tout pour amuser ces enfants pour qu'au moment où ils deviennent adultes, c'est-à-dire déposants de comptes, ils soient indissociablement liés à ma banque. Et, en attendant, j'aurais la chance de bénéficier des dépôts de leurs parents.

Si j'étais directeur d'une école de commerce, je commencerais à fixer le nom de mon école dans l'esprit des garçons et des filles dès la CM2 et jusqu'au lycée, afin qu'ils s'en souviennent au moment où ils devraient choisir un métier après leur Baccalauréat.

Si j'étais épicier, propriétaire de magasin ou pharmacien, je cultiverais les enfants et, ainsi, je les attirerais en même temps que leurs parents vers mon affaire, car c'est bien connu qu'il n'existe pas de chemin plus court pour atteindre le cœur des parents que le fait de manifester de l'intérêt pour leur progéniture. Il n'existe pas de meilleure façon d'influencer les parents que celle de charmer l'enfant.

Si j'étais propriétaire de magasin et que j'utilisais des pages entières dans les journaux pour mes publicités, je mettrais une bande dessinée en bas de chaque page en l'illustrant avec des scènes de ma salle de jeux et, ainsi, j'inciterais les enfants à lire mes annonces.

Si j'étais prédicateur, je transformerais le sous-sol de mon église en une salle de jeux qui attirerait les enfants de la

communauté chaque jour de la semaine. Et si mon bureau était à côté, j'en profiterais pour m'amuser avec eux chaque fois que c'est possible. Ainsi, je trouverai plus d'inspiration pour prêcher de meilleurs sermons. Dans le même temps, j'élèverais les paroissiens de demain. Je ne trouve pas une autre méthode plus efficace pour rendre un service en harmonie avec le christianisme et qui, en même temps, ferait de mon église une demeure populaire pour les jeunes.

Si j'étais publicitaire ou propriétaire d'une société de vente par correspondance, je trouverais des moyens d'établir un point de contact avec les enfants car, permettez-moi de répéter, la méthode la plus efficace pour influencer les parents est "d'accrocher" les enfants.

**N'avoir qu'un but en vue est l'une
des causes essentielles de succès
dans la vie, quel que puisse être
le but poursuivi.**

John D. Rockefeller, Jr

Si j'étais coiffeur, j'aménagerais une pièce équipée exclusivement pour les enfants. Ainsi, je serais le coiffeur préféré des enfants et de leurs parents.

Partout, dans toutes les villes, il y a des opportunités qui permettent d'avoir des affaires prospères. Il est possible, par exemple d'exploiter un restaurant qui sert des repas "faits maison" pour les familles qui veulent emmener leurs enfants dîner en ville de temps en temps.

Si j'avais un domaine, j'y construirais des étangs de pêche bien achalandés, j'y mettrais des poneys et toute sorte d'animaux et d'oiseaux que les enfants aiment bien. Cela incitera les enfants à venir régulièrement pour y passer leur journée.

Pourquoi parler de mines d'or alors que les opportunités comme celles que nous venons de citer abondent ?

Voilà quelques applications du principe de l'hérédité sociale dans le domaine des affaires.

Attirez les enfants et vous attirerez aussi les parents.

Si les nations peuvent créer des soldats pour la guerre en dirigeant les esprits des jeunes dans cette direction, les hommes d'affaires eux aussi peuvent former des clients, selon le même principe.

Pourquoi les armées des Alliés ont-elles gagné la guerre ?

Nous arrivons maintenant à un autre point important de cette leçon, à travers lequel nous verrons sous un autre angle comment accumuler le pouvoir par l'effort organisé, c'est-à-dire par la coopération.

Dans le plan pour l'abolition de la guerre, nous avons observé comment la coordination des efforts entre les 3 grandes puissances organisées du monde (les écoles, les églises et la presse publique) pourrait servir pour imposer la paix universelle.

Nous avons appris de nombreuses leçons de valeur de la guerre mondiale, aussi scandaleuse et destructive qu'elle fût. Mais aucune n'est plus importante que celle sur l'effet de l'effort organisé. Rappelez-vous que la guerre a commencé à évoluer en faveur des armées alliées après que les troupes ont été placées sous la commande de Foch, qui a apporté une coordination complète de l'effort des Alliés.

Dans l'histoire du monde, jamais le pouvoir n'a été concentré dans un seul groupe d'hommes à part lorsqu'il a été créé par l'effort organisé des armées alliées.

Nous arrivons maintenant à l'un des plus significatifs faits que nous avons trouvé dans l'analyse de ces armées alliées, à savoir

qu'elles étaient composées du plus cosmopolite groupe de soldats jamais rassemblés sur la terre.

Les catholiques et les protestants, les Juifs et les païens, les noirs et les blancs, les jaunes et les tannés, toutes les races de la terre étaient représentées dans ces armées-là. S'il y avait des différences raciales ou religieuses entre eux, ils les ont laissées de côté en les soumettant à la cause pour laquelle ils luttait. Sous la tension de la guerre, cette grande masse d'hommes était réduite à un niveau commun où ils luttait tous, côte à côte, sans poser aucune question sur les tendances raciales ou la foi religieuse de l'autre.

S'ils ont été capables de renoncer à l'intolérance pour défendre leur vie, pourquoi ne pouvons-nous pas faire de même et lutter pour des standards éthiques plus hauts dans les affaires, l'économie et l'industrie ?

Est-ce seulement dans la lutte pour la vie que les gens civilisés ont la clairvoyance de laisser de côté l'intolérance et de coopérer pour servir une cause commune ?

Quelles seraient les bénéfices si l'alliance était partout ?

Nous avons vu les bénéfices d'une pensée et d'une action commune dans le cas des armées des Alliées. Il n'est donc pas moins avantageux pour les habitants d'une ville ou les membres d'une communauté ou d'un secteur d'activité de faire pareil.

Si toutes les églises, écoles, journaux, associations et organisations civiques de votre ville s'alliaient pour une cause commune, vous voyez bien qu'une telle alliance aurait la force suffisante pour garantir le succès de cette cause.

Pour clarifier cette illustration, imaginez une alliance entre tous les employeurs et les employés de votre ville dans le but de réduire les frictions et les malentendus, afin de rendre un meilleur service à moindre coût pour le public et d'en tirer un profit plus grand pour eux-mêmes.

Nous avons appris de la guerre mondiale que nous ne pouvons pas détruire une partie sans ébranler le tout ; qu'au moment où une nation ou un groupe de gens est réduit à la misère et à la privation, le reste du monde souffre aussi. Autrement dit, nous avons appris de la guerre mondiale que la coopération et la tolérance sont la fondation même du succès durable.

Les individus les plus sensés et attentifs ne vont certainement pas rater leur chance de profiter (personnellement) de ces grandes leçons que nous avons apprises de la guerre mondiale.

Résumé

Je suis bien conscient du fait que vous étudiez probablement ce cours afin de tirer le maximum de profits purement personnels, à l'aide des principes sur lesquels il est fondé. C'est pour cette raison que je me suis efforcé d'appliquer ces principes à une gamme assez large de sujets.

Dans cette leçon, vous avez eu l'occasion d'observer l'application des principes sous-jacents de l'effort organisé, de la tolérance et de l'hérédité sociale dans une mesure qui vous a probablement fait réfléchir et exercer votre imagination.

J'ai essayé de vous montrer comment ces principes peuvent être utilisés à la fois dans la poursuite de vos propres intérêts dans n'importe quelle entreprise et pour le bénéfice de la civilisation dans son ensemble.

Indifféremment si votre vocation est de prêcher des sermons, vendre des biens ou des services à la personne, pratiquer le droit, gérer les efforts des autres ou travailler comme ouvrier, vous trouverez dans cette leçon un stimulant pour votre pensée, qui pourrait vous mener vers des accomplissements supérieurs.

Si, par hasard, vous écrivez des annonces publicitaires, vous aurez certainement trouvé dans cette leçon assez d'inspiration pour ajouter plus de force à votre écriture. Si vous vendez des services à la personne, il n'est pas démesuré de vous attendre que cette leçon

vous suggère des méthodes et des moyens de présenter vos services pour augmenter vos profits.

La révélation de la source habituelle de l'intolérance vous a aussi mené à étudier d'autres sujets qui donnent à réfléchir. Ce qui pourrait être de loin l'un des plus profitables tournants de votre vie. Les livres et les leçons en eux-mêmes n'ont pas une grande valeur. Leur valeur réelle ne réside pas dans ces pages mais dans la possible action qu'ils pourraient provoquer chez les lecteurs.

Par exemple, quand ma correctrice a fini la lecture du manuscrit de cette leçon, elle m'a informé qu'elle et son mari avaient été tellement impressionnés qu'ils avaient l'intention de se lancer dans la publicité et de fournir aux banques un service publicitaire qui arriverait aux parents par l'intermédiaire de leurs enfants. Elle croit que le plan lui apporterait 100 000 euros par an.

Franchement, son plan m'a tellement plu que j'estimerai sa valeur à un minimum de 3 fois la somme qu'elle avait mentionnée et peut-être qu'il pourrait rapporter davantage s'il était organisé et présenté d'une manière adéquate par un agent commercial compétent.

Et ce n'est pas uniquement ce que cette leçon a accompli avant de dépasser l'étape du manuscrit. Le grand directeur d'une université économique à qui j'ai montré le manuscrit a déjà commencé à mettre en vigueur la suggestion concernant l'emploi de l'hérédité sociale comme moyen de "cultiver" les étudiants. Et il est assez optimiste pour croire qu'un plan similaire à celui qu'il a l'intention d'employer pourrait être vendu à la majorité des 1500 universités économiques des États-Unis et du Canada, sur une base qui apporterait au promoteur du plan un revenu annuel plus grand que le salaire du président des États-Unis.

Et, pendant que cette leçon s'approche de la fin, je reçois une lettre de Dr Charles F. Crouch, d'Atlanta, dans laquelle il m'informe qu'un groupe d'hommes d'affaires très importants de sa région ont organisé le Club de la Règle d'or, dont le principal objectif est de mettre en opération, à une échelle nationale, le plan pour abolir la guerre, tel qu'il est présenté dans cette leçon. (J'avais envoyé une copie de cette portion traitant du sujet de l'abolition de la guerre au

Dr Crouch plusieurs semaines avant de finir la rédaction de la leçon.)

Ces 3 événements, qui se sont passés l'un après l'autre au cours de quelques semaines ont renforcé ma conviction que cette leçon est la plus importante de toutes les 16, mais sa valeur pour vous dépendra entièrement de la mesure dans laquelle elle vous stimule à penser et à agir différemment qu'avant.

L'objectif principal de ce cours, et particulièrement de cette leçon, est d'éduquer plus que d'informer – le mot "éduquer" signifie ici évoluer, développer de l'intérieur vers l'extérieur, vous faire utiliser la force qui se trouve endormie en vous et qui attend d'être éveillée par le stimulus adéquat pour agir.

En conclusion, j'aimerais ne pas vous conditionner par mes sentiments personnels sur la tolérance car j'ai écrit l'essai suivant au moment de ma plus difficile expérience, quand un ennemi a essayé de détruire ma réputation et les accomplissements d'une vie entière d'effort honnête au service du bien du monde.

Lorsque l'aube de l'Intelligence se sera répandue sur l'horizon du Levant du progrès humain, et l'Ignorance et la Superstition auront laissé leurs dernières empreintes sur les sables du temps, il sera enregistré dans le livre des crimes et des erreurs de l'homme que l'Intolérance a été son péché le plus grave.

La plus amère intolérance s'en sort des préjugés de nature religieuse, raciale et économique et des différences d'opinion à la suite de l'éducation au cours de la petite enfance.

Le temps qu'on nous a donné sur cette terre n'est qu'un moment passager, tout au plus ! Comme la lueur d'une bougie, nous sommes éclairés, nous brillons pendant un moment, et nous vacillons. Pourquoi ne pouvons-nous pas vivre cette courte visite terrestre de sorte qu'au moment où la grande Caravane de la Mort s'arrête et nous annonce que la visite est finie, nous soyons prêts à plier nos tentes comme les Arabes du Désert, et à la poursuivre en silence dans l'Obscurité et l'Inconnu sans trembler de peur ?

J'espère que je ne trouverai pas de Juifs ou de païens, de catholiques ou de protestants, d'Allemands, d'Anglais, de Français ou de Russes, de Noirs, de Blancs, de Rouges ou de Jaunes quand je franchirai la barrière de l'autre côté.

J'espère que j'y trouverai seulement des Esprits humains, des Frères et Sœurs, non marqués par la race, la croyance ou la couleur, car je voudrais en finir avec l'intolérance pour pouvoir me reposer en paix durant toute l'éternité, sans être dérangé par la discorde, l'ignorance, la superstition et les malentendus mesquins qui marquent le chaos et la douleur de cette existence terrestre.

**Si un homme s'est formé un
caractère bien trempé, ce
que les gens disent de lui
l'indiffère parce qu'à la fin,
c'est lui qui gagnera.**

Napoléon Hill, Sr.

16 - La règle d'or

LA RÈGLE D'OR

LA RÈGLE D'OR

“Vous pouvez si vous croyez que vous pouvez !”

Avec cette leçon, nous nous approchons du sommet de la pyramide de ce cours sur les Lois du Succès.

Cette leçon est le Principal Guide qui vous permettra d'appliquer de manière profitable et constructive les enseignements acquis dans les Lois du Succès.

Il y a plus de pouvoir caché que la plupart des gens ne le croient dans l'ensemble des leçons de ce cours. Cette leçon sera – si elle est étudiée et pratiquée – le gouverneur qui vous aidera à diriger votre bateau du savoir à travers les rochers et les récifs de l'échec qui surgissent fréquemment sur la voie de ceux qui deviennent soudainement puissants.

Durant plus de 25 ans, j'ai observé le comportement des gens puissants et j'en conclus que celui qui l'est devenu autrement que par le processus lent et progressif, risque constamment de s'autodétruire et de détruire tous ceux qu'il influence.

Respectez rigoureusement la loi exposée dans cette leçon

Il est peut-être évident pour vous que ce cours entier permet d'atteindre la puissance à des proportions qui peuvent vous faire accomplir des choses apparemment impossibles.

Heureusement, il est tout aussi évident qu'on ne peut atteindre cette puissance que si l'on respecte les nombreux principes fondamentaux exposés dans cette leçon qui est basée sur une loi

d'une importance égale voire supérieure à toutes les autres lois exposées dans le cours.

De même, il est évident pour l'étudiant attentif que cette puissance peut perdurer uniquement s'il respecte rigoureusement la loi sur laquelle est fondée cette leçon, à savoir "la soupape de sûreté" qui protège non seulement l'étudiant imprudent de ses propres erreurs mais aussi ceux qu'il pourrait mettre en danger s'il essayait de transgresser l'ordre établi dans cette leçon.

"Se contenter" de la puissance qu'on peut atteindre en assimilant les connaissances transmises par les leçons de ce cours, sans comprendre parfaitement ni respecter strictement la loi exposée dans cette leçon, c'est "se contenter" d'une puissance qui peut à la fois détruire et bâtir.

Je vais vous révéler maintenant, non pas une chose que je pense être vraie, mais une chose dont JE SAIS ÊTRE VRAIE !

En fait, ce n'est pas moi qui ai inventé la vérité sur laquelle est fondé ce cours, et notamment cette leçon. Je n'y ai ajouté aucune revendication, excepté le fait que je l'ai appliquée constamment dans ma vie quotidienne pendant plus de 25 ans de combats journaliers. Et comme j'ai fini par me l'approprier autant que mes fragilités et mes faiblesses humaines, j'ai pu en tirer profit.

Des preuves concrètes

Si vous voulez une preuve concrète de la véracité des lois sur lesquelles est basé ce cours en général et cette leçon en particulier, je serai incapable de vous satisfaire si ce n'est par un seul témoin qui est vous-même. Vous ne pourrez avoir des preuves concrètes que si vous expérimentez et pratiquez vous-même ces lois.

Si vous voulez des preuves plus solides et plus réelles que les miennes, j'ai l'honneur de vous indiquer les enseignements et la philosophie de Jésus Christ, Platon, Socrate, Épictète, Confucius, Emerson et, parmi les philosophes plus modernes, James et Münsterberg car c'est à partir de leurs œuvres que les plus

importants principes fondamentaux de cette leçon ont été élaborés, excepté ceux que j'ai accumulés de ma propre expérience limitée.

La Règle d'Or

Depuis plus de 4 000 ans, les hommes ont prêché la Règle d'Or comme étant une bonne règle de conduite, mais malheureusement, le monde a accepté le message tout en ignorant complètement le vrai sens de ce Commandement Universel.

Nous avons simplement considéré la philosophie de la Règle d'or comme une règle de conduite morale saine, mais nous n'avons pas compris la loi sur laquelle elle est fondée.

J'ai entendu la Règle d'Or citée des dizaines de fois, mais je ne me rappelle pas avoir entendu parler de la loi sur laquelle elle est fondée. Ce n'est que récemment que j'ai moi-même compris cette loi, c'est pour cela que je pense que ceux qui la citaient ne la comprenaient pas entièrement.

La Règle d'Or est essentiellement de traiter les autres comme on aimerait être traité soi-même.

Pourquoi traiter les autres avec amabilité ?

Mais pourquoi ? Pour quelle raison réelle devrait-on traiter les autres avec amabilité ?

En voici la réponse : Parce qu'on récolte ce que l'on sème. C'est une loi éternelle.

Lorsque vous choisissez la règle de conduite à laquelle vous conformer dans vos échanges avec les autres, vous serez sans doute juste et honnête si vous savez qu'en fonction de votre choix, vous déclenchez un pouvoir qui suivra son cours, pour le bonheur ou le malheur des autres, et qui, en retour, selon sa nature, vous aide ou vous paralyse.

“Ce que l'homme sème, il le récoltera.”

Vous avez, bien sûr, le droit de traiter les autres injustement mais si vous comprenez la loi sur laquelle la Règle d'Or est fondée, vous devez aussi savoir que vos injustices “se retourneront contre vous”.

Si vous avez bien compris les principes décrits dans la leçon sur la Pensée Précise, vous comprendrez assez facilement la loi sur laquelle la Règle d'Or est fondée. Vous ne pouvez ni changer ni déformer le cours de cette loi, mais vous pouvez vous adapter à sa nature et ainsi l'utiliser comme une force irrésistible qui vous mènera aux succès que vous n'auriez jamais atteints sans son aide.

Penser des autres comme vous voudriez qu'ils pensent de vous

Cette loi ne se limite pas seulement à vous faire subir les conséquences de vos actes injustes et rudes envers les autres. Elle va encore plus loin – beaucoup plus loin – en vous faisant subir les résultats de chaque pensée que vous émettez.

C'est pourquoi, il faut non seulement “traiter les autres comme vous voudriez qu'ils vous traitent”, mais pour profiter pleinement des bénéfices de cette extraordinaire Loi Universelle, vous devez aussi “penser des autres comme vous voudriez qu'ils pensent de vous”.

La loi sur laquelle est fondée la Règle d'Or vous affecte, en bien ou en mal, dès le moment où vous émettez une pensée.

Le fait que les gens ne l'aient pas bien comprise est presque une tragédie mondiale. Malgré la simplicité de cette loi, tous ses principes sont d'une valeur inestimable pour l'humanité car c'est le moyen par lequel nous devenons maîtres de notre propre destin.

Si vous comprenez cette loi, vous comprendrez tout ce que la Bible veut vous révéler, car la Bible présente une série de preuves réelles pour soutenir le fait que l'homme est le créateur de son propre destin et que ses pensées et ses actes sont les outils qu'il faut pour réussir.

Le grand changement de mentalité

Durant les époques de l'ignorance et de l'intolérance, certains des plus grands penseurs du monde ont payé de leurs vies pour avoir osé découvrir cette Loi Universelle afin que tout le monde puisse la comprendre.

Du point de vue de l'histoire de l'humanité, c'est encourageant de voir que les hommes rejettent progressivement le voile de l'ignorance et de l'intolérance. La preuve en est que je suis ici, en sécurité, en train d'écrire des choses qui m'auraient coûté la vie il y a quelques siècles.

Tout homme veille à ce que son voisin ne le trompe pas. Mais vient un jour où il commence à veiller à ne pas tromper son voisin. Alors, tout va bien. Il a échangé sa charrette du marché pour un char du soleil.

Bien que ce cours traite les lois essentielles de l'univers que l'homme est capable d'interpréter, son objectif est néanmoins de montrer comment mettre en pratique, concrètement, ces lois dans les affaires quotidiennes.

Ayant toujours à l'esprit cet objectif de mise en pratique, nous allons maintenant analyser l'effet de la Règle d'Or à travers l'incident suivant.

Le pouvoir de la prière

“Non,” dit l’avocat, “je ne vais pas plaider en votre faveur contre cet homme-là. Vous pouvez demander à un autre avocat de s’occuper de cette affaire ou vous pouvez retirer votre plainte. C’est comme vous voulez.”

“Vous pensez qu’il n’y a rien à gagner là-dessus ?”

“Vous pourriez probablement gagner quelque chose mais cet argent proviendrait de la vente de la petite maison où ce monsieur vit actuellement et qu’il appelle “chez lui” ! Mais, de toute façon, je ne veux plus me mêler à cette affaire.”

“Vous avez peur, n’est-ce pas ?”

“Pas du tout.”

“Je suppose que le monsieur a prié longuement pour qu’on le laisse tranquille ?”

“Oui, tout à fait.”

“Et vous avez cédé à ses prières ?”

“Oui.”

“Mais qu’est-ce que vous avez fait ?”

“Je crois que j’ai versé quelques larmes.”

“Et le vieux gars vous a prié longuement, vous dites ?”

“Non, je n’ai pas dit ça. Il ne m’a adressé aucun mot personnellement.”

“Alors, est-ce que je peux me permettre de vous demander à qui s’est-il adressé ?”

“À Dieu le Tout Puissant.”

“Alors, il s’est mis à faire une prière, n’est-ce pas ?”

“Pas pour mon bénéfice en tout cas. Vous voyez, j’ai trouvé la petite maison assez facilement et j’ai frappé à la porte d’entrée qui était restée entrouverte, mais personne ne m’a entendu, alors je suis entré dans le petit couloir et j’ai vu, par une porte entrebâillée une chambre confortable et, étendue sur le lit entre des coussins, une vieille dame aux cheveux argentés, qui ressemblait à ma mère la dernière fois que je l’ai vue en vie. J’étais juste sur le point de

frapper à la porte quand elle a dit : “Ça va, mon père, commencez ; je suis prête.”

Agenouillé à côté d'elle, il y avait un vieil homme aux cheveux blancs, encore plus âgé que son épouse ; alors je n'aurais jamais frappé à la porte pour rien au monde.

Il commença. D'abord, il rappela le fait qu'ils étaient toujours des enfants obéissants de Dieu et que peu importe les décisions qu'Il prendrait pour eux, ils ne devaient pas se révolter contre sa volonté.

Bien sûr, il serait très dur pour eux de devenir sans-abris à leur âge, surtout pour la pauvre femme qui était très malade et affaiblie. Si seulement un des garçons avait été épargné !

Ensuite, j'entendis la voix cassée du vieil homme et une main blanche sortit de la couverture et se posa doucement au-dessus de ses cheveux enneigés. Puis, il continua de répéter que rien d'autre – à part la perte de sa femme – ne pouvait être aussi douloureux que la perte de leurs 3 fils.

Mais il se consolait du fait que Dieu savait très bien que ce n'était pas de leur faute s'ils étaient menacés de quitter leur chère petite maison, ce qui signifiait qu'ils allaient devoir mendier et se loger dans un refuge pour les pauvres, un endroit qu'il aurait voulu éviter à tout prix si telle était la volonté de Dieu.

Puis, il cita une multitude de promesses relatives à la sécurité de ceux qui placent leur confiance en Dieu. En fait, ce fut la prière la plus ardente que j'aie jamais entendue. Enfin, il demanda la bénédiction de Dieu pour tous ceux qui étaient sur le point d'exiger la justice.

L'avocat continua plus humblement que jamais : “Et je crois que je préfère aller moi-même au refuge pour pauvres dès ce soir plutôt que me salir avec ce procès.”

“Vous avez peur d'aller à l'encontre de la prière du vieil homme, hein ?”

“Au nom de Dieu, mon cher, nous ne pourrons aller à l'encontre !” dit l'avocat. “Je vous dis qu'il a laissé l'affaire entre les mains de Dieu. Il a affirmé que nous sommes invités à faire

connaître nos désirs à Dieu ; mais de toutes les plaidoiries que j'ai jamais entendues, celle-ci a été la meilleure. Vous savez, dans mon enfance, on m'a appris ce genre de choses. En tout cas, je me demande pourquoi je suis arrivé dans cette maison à ce moment précis pour entendre cette prière. Je l'ignore mais je préfère renoncer.”

L'influence de l'éducation reçue

“J'aurais préféré ne jamais entendre parler de cette histoire de prière”, dit le client gêné.

“Pourquoi ?”

“Parce que je veux l'argent que cet endroit pourrait m'apporter. Mais on m'a enseigné aussi la Bible quand j'étais jeune et je ne pourrais pas aller à l'encontre de ce que vous m'avez raconté. Ç'aurait été mieux si vous n'aviez pas entendu un seul mot de cette prière. D'habitude, je n'écoute même pas les pétitions qui ne me soient pas adressées directement.”

L'avocat sourit.

“Cher Monsieur, vous vous trompez encore. Cette pétition nous a été adressée à tous les deux. C'est Dieu Tout Puissant qui l'a voulu ainsi. Je me souviens que ma vieille mère avait l'habitude de chanter 'Dieu agit de façon mystérieuse'.”

“Eh bien, ma mère chantait aussi ce même chant”, déclara le demandeur pendant qu'il retournait entre ses mains les documents de sa demande. “Vous pouvez appeler le vieil homme et sa femme demain matin si vous le voulez pour leur dire que l'affaire est résolue.”

“D'une façon mystérieuse”, ajouta l'avocat, souriant.

Il est impossible d'atteindre le succès sans l'aide de la prière

Ni cette leçon ni le cours dont elle fait partie n'est basé sur un recours aux sentiments émouvants, mais il est vrai que le succès, dans sa forme la plus haute et la plus noble, permet en fin de compte de considérer tous les rapports humains avec un sentiment d'émotion profonde, comme ce que cet avocat a ressenti quand il a entendu la prière du vieil homme.

Cette idée n'est peut-être plus à la mode mais d'une façon ou d'une autre je crois fermement que personne ne peut atteindre le succès dans sa forme la plus noble sans l'aide d'une prière sincère !

La prière est la clé qui permet d'ouvrir la porte secrète mentionnée dans la leçon sur la Pensée Précise.

En cette époque des affaires mondaines, quand la majorité des gens se concentrent sur l'accumulation de richesses ou sur la lutte pour la simple existence, on oublie facilement et presque naturellement le pouvoir de la prière fervente.

Je ne dis pas que vous devriez utiliser la prière comme un moyen de résoudre vos problèmes quotidiens immédiats. Non, je ne vais pas affirmer cela dans un cours destiné aux personnes qui sont à la recherche de la route vers le succès mesuré en euros ; mais je me permets de vous suggérer d'essayer la prière si les autres chemins ne vous ont pas mené au succès voulu.

Le miracle d'une chanson

Trente hommes aux yeux rouges et aux cheveux ébouriffés étaient alignés devant le juge du tribunal de police de San Francisco. C'était la compagnie matinale habituelle des ivrognes et des rebelles.

Certains d'entre eux étaient vieux et endurcis dans le vice ; d'autres restaient la tête baissée par honte. Quand le désordre momentané provoqué par l'arrivée des prisonniers fut calmé, une chose étrange se passa. Une voix puissante et claire, venue d'en bas se mit à chanter :

“Cette nuit pendant mon somme
J'ai fait un si beau rêve

Cette nuit !”

Cette nuit-là, pour eux tous, ç’avait été un cauchemar ou un ahurissement d’ivrognes. La chanson était un tel contraste à la réalité que tout le monde fut choqué par l’idée qu’elle suggérait.

“Je m’assis dans le vieux Jérusalem
Là-bas, a côté du Temple,” continua la chanson.

Le juge s’arrêta. Il eut un regard interrogateur. Un ancien membre d’une célèbre compagnie d’opéra, connue dans tout le pays, attendait d’être jugé pour contrefaçon. C’était lui qui chantait dans sa cellule.

Entre temps, la chanson continua et chaque homme de la ligne éprouva de l’émotion. Un ou deux se mirent à genoux. Un garçon à la fin de la ligne, après un effort désespéré pour garder son sang froid, adossé contre le mur, enterra son visage entre ses bras joints et sanglota :

“Ô mère, ô mère”

Ses sanglots perçaient le cœur de tous ceux qui les écoutaient et la chanson qui montait dans tout le tribunal se fondait dans le silence. Finalement, un homme protesta :

“Monsieur le Juge, dit-il, devons-nous nous soumettre à cela ? Nous sommes ici pour entendre nos peines prononcées, c’est tout.” Et il se mit à sangloter à son tour.

Il était impossible de continuer à traiter les affaires juridiques. Cependant, la Cour ne donna aucun ordre d’arrêter la chanson. Le sergent de police qui s’efforçait de garder les hommes dans la ligne fit un pas en arrière et se mit à attendre avec tous les autres. La chanson atteignit son point culminant :

“Jérusalem, Jérusalem !
Chante car la nuit s’envole !
Hosanna, dans le plus haut !
Hosanna, pour l’éternité !”

Les derniers mots résonnèrent dans une extase de la mélodie. Puis il y eut un silence. Le juge regarda le visage des hommes

devant lui. Ils étaient tous touchés par la chanson. Chacun d'entre eux avait éprouvé une forte émotion.

Il n'appela pas les accusés séparément, il leur adressa quelques conseils bienveillants, après quoi, il les renvoya tous.

Personne ne fut condamné à une amende ni envoyé à la maison de correction ce matin-là. La chanson fut plus efficace que n'importe quelle peine.

**Un beau geste
semé par ailleurs
N'est que trop
simple à faire
Mais si votre
penchant est franc
Vous récolterez le
bonheur.**

Prenez une attitude active envers la Règle d'Or

Vous avez lu l'histoire d'un avocat et d'un juge qui ont appliqué la Règle d'Or. Dans ces 2 incidents courants de la vie quotidienne, vous avez pu voir comment fonctionne la Règle d'Or quand on l'applique.

Une attitude passive envers la Règle d'Or ne donnera aucun résultat. Il ne suffit pas simplement de croire en cette philosophie, il faut également l'appliquer dans vos rapports avec les autres. Si vous voulez obtenir des résultats, vous devez prendre une attitude active envers la Règle d'Or. Une simple croyance en sa véracité ne vous mènera nulle part.

Cela ne servira à rien non plus de proclamer au monde entier que vous croyez en la Règle d'Or alors que vos actions ne sont pas du tout en harmonie avec vos déclarations.

Autrement dit, vous ne gagnerez rien en faisant semblant de pratiquer la Règle d'Or alors qu'au fond, vous utilisez cette loi universelle dans le seul but de dissimuler votre nature avare et égoïste. Ne vous faites pas d'illusions. Même la personne la plus ignorante "flairera" votre vraie nature.

"Le caractère humain se manifeste toujours tout seul. Il est impossible de le cacher. Il hait l'obscurité et se précipite vers la lumière..."

J'ai entendu un conseiller juridique chevronné dire qu'il n'a jamais craint la conséquence de la plaidoirie d'un avocat qui n'est pas sincèrement convaincu de l'innocence de son client. Pourtant, si lui-même n'en est pas sûr, les membres du jury le sentiront malgré ses protestations et seront certainement influencés par ses doutes.

C'est par cette même loi que n'importe quel type d'œuvre d'art nous plonge dans le même état d'esprit que l'artiste au moment où il l'a créée.

Nous ne pouvons pas exprimer adéquatement les choses auxquelles nous ne croyons pas réellement, bien que nous répétions souvent les mêmes mots.

Swedenborg a affiché la même conviction lorsqu'il a décrit un groupe de personnes dans le monde spirituel s'efforçant vainement d'articuler une proposition à laquelle elles n'étaient même pas convaincues ; mais elles n'y parvenaient pas même si elles tournaient et repliaient leurs lèvres, voire s'indignaient.

Nous sommes ce que nous méritons

"Un homme est ce qu'il mérite. Ce qu'il est s'imprime sur son visage, sur sa forme, sur sa fortune, en lettres claires que tout le monde peut lire, sauf lui-même... Si l'on ne vous soupçonne pas de faire quelque chose, ne le faites jamais. Un homme peut jouer le fou

perdu dans un désert mais chaque grain de sable semblera le voir.”
– Emerson.

C’est la loi sur laquelle la philosophie de la Règle d’Or est basée et à laquelle Emerson a fait référence dans la citation précédente. C’était cette même loi qu’il avait à l’esprit quand il écrivit ce qui suit :

“Chaque violation de la vérité est non seulement une sorte de suicide dans le menteur, mais est un coup à la santé de la société humaine. Le cours des événements impose un prix destructif au mensonge le plus profitable. Donc, la franchise s’avère être la meilleure tactique, car elle invite à la sincérité, place les deux parties sur une bonne base et rend leur collaboration aimable. Faites confiance aux autres et ils se montreront sincères avec vous. Traitez-les bien et ils se sentiront importants bien qu’ils fassent une exception en votre faveur à toutes leurs règles de commerce.”

Douez vos pensées d’une puissance créatrice

La philosophie de la Règle d’Or est fondée sur une loi que personne ne peut enfreindre. Cette loi est la même que celle décrite dans la leçon sur la Pensée Précise, à travers laquelle les pensées personnelles se transforment en une réalité qui correspond exactement à la nature de ces pensées.

“Lorsque nous nous accordons pleinement à la puissance créatrice de notre pensée, nous pourrions atteindre nos objectifs soit par nos propres efforts, soit aux dépens des autres. Mais puisque nous partons de l’hypothèse que nous pouvons réaliser ce que nous désirons, le moyen le plus simple pour y arriver est d’utiliser nos propres efforts. Et comme la pensée n’a aucune limite, nous n’avons pas besoin de faire un gros effort. Ceux qui veulent trouver leur propre chemin de cette manière devraient arriver à bannir la discorde, la pauvreté, la maladie et la tristesse de cette Terre.”

“C’est précisément sur cette supposition de la puissance créatrice de notre pensée que la Bible entière est fondée. Sinon, quel serait le sens du salut par la Foi ? La Foi est essentiellement

une pensée. Par conséquent, tout appel à la foi en Dieu est un appel à la confiance en la puissance de notre propre pensée sur Dieu. “Qu’il vous soit fait selon votre foi.”, dit l’Ancien Testament. L’intégralité du livre n’est rien d’autre qu’une déclaration continue de la puissance créatrice de la Pensée.”

La coopération à la place de la compétition

“La loi de l’individualité de l’Homme est, donc, la Loi de la Liberté et elle est également l’Évangile de la paix ; car quand on comprend vraiment la loi de notre propre individualité, on voit que la même loi trouve son expression chez tout le monde. Par conséquent, nous allons estimer cette loi chez les autres exactement dans la même proportion que chez nous.

“Faire cela c’est suivre la Règle d’Or, c’est-à-dire traiter les autres comme on aimerait être traité soi-même. Et comme nous savons que la Loi de la Liberté chez nous-mêmes nécessite la libre utilisation de notre puissance créatrice, nous ne sommes plus incités à empiéter sur les droits des autres car nous pouvons satisfaire tous nos désirs en appliquant notre connaissance de cette loi.”

“À mesure qu’on comprend cela, la coopération prendra la place de la compétition, avec pour résultat la disparition de tous les motifs d’hostilité, que ce soit entre les individus, les classes ou les nations...”

(La citation précédente est extraite de l’œuvre *Mystère et signification de la Bible*, du feu Juge T. Troward, publié par Robert McBride & Company, New York City. Le juge Troward est l’auteur de plusieurs volumes intéressants, parmi lesquels *The Edinburgh Lectures* (Les conférences d’Edinburgh), qui est recommandé à tous les étudiants de ce cours.)

Il n’y a pas de succès sans bonheur

Si vous souhaitez savoir ce qui arrive à quelqu’un qui néglige totalement la loi sur laquelle est fondée la philosophie de la Règle

d'Or, repérez une personne de votre entourage qui vit dans le seul but exclusif d'accumuler des richesses et qui n'a aucune scrupule de conscience quant à la manière utilisée pour atteindre son objectif.

Étudiez cette personne et vous verrez que son âme est dépourvue de chaleur humaine ; il n'y a aucune bonté dans ses mots et aucune bienveillance sur son visage. Il est devenu l'esclave de son propre désir de s'enrichir. Il est trop occupé pour pouvoir jouir de la vie et trop égoïste pour vouloir aider les autres à en jouir. Il marche, parle et respire mais il n'est qu'un robot humain. Et pourtant, nombreux sont ceux qui envient un tel homme et qui rêvent de pouvoir occuper sa position, croyant stupidement qu'il a atteint le succès.

Il ne peut jamais y avoir de succès sans bonheur et personne ne peut être heureux sans rendre les autres heureux. De plus, cet acte doit être volontaire et avoir comme seul but de mettre du soleil dans le coeur de ceux qui sont lourdement accablés par les fardeaux.

George D. Herron avait à l'esprit la loi sur laquelle la philosophie de la Règle d'Or est fondée quand il a affirmé :

“Nous avons beaucoup parlé de la confrérie à venir ; mais la confrérie a toujours été présente dans notre vie, bien avant qu'elle ne devienne un sentiment moderne et inspiré. Seulement, nous étions confrères dans l'esclavage et dans le tourment, dans l'ignorance et dans sa perte, dans la maladie, la guerre et la misère, dans la prostitution et l'hypocrisie.

“Ce qui arrive à l'un d'entre nous arrivera tôt ou tard à nous tous. Nous avons toujours été inévitablement entraînés vers un destin commun. Le monde a constamment tendance à se mettre au niveau de l'individu inférieur ; et cet individu inférieur est le dirigeant réel du monde, il l'étreint à sa poitrine et l'entraîne dans sa mort.

“Vous ne le pensez pas mais c'est la vérité. Car s'il y avait un moyen qui permettrait à certains d'entre nous d'être libre sans dépendre des autres, d'avoir le paradis au lieu de l'enfer, d'échapper aux maladies, aux dangers, aux misères et aux besoins, alors notre monde serait en effet perdu et condamné.

“Mais puisque les gens n’ont jamais été capables de se dissocier des souffrances et des maux des autres, puisque l’histoire nous démontre clairement que nous ne pouvons échapper à la confrérie, puisque notre vie entière nous enseigne que nous devons constamment choisir entre la confrérie de la souffrance et la confrérie de la joie, il ne nous reste, donc, qu’à choisir la confrérie d’un monde coopératif, avec toutes les conséquences qui en découlent – les fruits de l’amour et de la liberté.”

**Aucun fainéant n’est
en sécurité, qu’il soit
riche ou pauvre, blanc
ou noir, instruit ou
illettré.**

**– Booker T.
Washington**

La guerre mondiale nous a conduits à une époque d’effort commun par lequel la loi du “vivre et laisser vivre” surgit comme une étoile brillante pour nous guider dans nos rapports avec les autres.

Ce grand appel universel pour un effort commun prend des formes diverses, parmi lesquelles Rotary Clubs, Kiwanis Clubs, Lions Clubs et de nombreux autres clubs de déjeuner qui réunissent des gens dans un esprit de relations amicales, car ces clubs marquent le début d’une époque de compétition amicale dans les affaires. La prochaine étape sera une alliance plus étroite entre tous ces clubs dans un esprit évident de coopération amicale.

La tentative de Woodrow Wilson et de ses contemporains d’établir la Ligue des Nations, suivie des efforts de Warren G. Harding de soutenir la même cause sous le nom de Tribunal International, ont marqué la première tentative dans l’histoire du

monde de rendre la Règle d'Or efficace en tant que point de rencontre pour toutes les nations du monde.

On ne peut éviter le fait que le monde soit conscient de la vérité déclarée par George D. Herron : “Nous choisissons constamment entre la confrérie de la souffrance et la confrérie de la joie.”

La guerre mondiale nous a appris – ou plutôt nous a contraints – à admettre que si une partie du monde souffre, le monde entier en sera affecté. J'attire votre attention sur ces faits, non pas dans le but de vous faire un discours sur la morale mais pour que vous vous concentriez sur la loi fondamentale grâce à laquelle ces changements se sont produits.

Depuis plus de 4 000 ans, le monde a réfléchi à la philosophie de la Règle d'Or et cette réflexion est à présent mise en pratique pour le bénéfice de ceux qui l'ont appliquée.

Bien que l'étudiant de ce cours soit surtout intéressé par le succès matériel mesurable en euros, il semble quand même approprié de suggérer à tous ceux qui pourront en profiter de faire se conformer leur philosophie d'entreprise à ce changement radical vers la coopération qui se produit actuellement dans le monde entier.

Si vous saisissez la signification du formidable changement survenu dans le monde depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, ainsi que le sens de tous ces clubs et d'autres rassemblements similaires qui réunissent hommes et femmes dans un esprit de coopération amicale, vous réaliserez certainement que c'est le moment propice pour en profiter en adoptant cet esprit de coopération amicale comme base de votre propre philosophie d'entreprise et professionnelle.

Autrement dit, il doit être évident pour tous ceux qui désirent penser correctement que ne pas choisir la Règle d'Or comme fondement de leur philosophie d'entreprise et professionnelle équivaut à un suicide économique.

L'honnêteté

Vous vous demandez peut-être pourquoi l'honnêteté n'a pas été mentionnée dans ce cours comme étant une condition préalable au succès, vous allez trouver la réponse dans cette leçon.

La philosophie de la Règle d'Or, si elle est correctement comprise et appliquée, rend impossible la malhonnêteté et toutes les autres qualités destructrices telles que l'égoïsme, l'avidité, la jalousie, l'hypocrisie, la haine et la méchanceté.

Lorsque vous appliquez la Règle d'Or, vous devenez en même temps le juge et le jugé – l'accusé et l'accusateur. Cela vous met dans une situation où l'honnêteté commence dans votre propre cœur, se manifeste en vous-même et s'étend vers les autres avec la même vigueur.

L'honnêteté basée sur la Règle d'Or n'est pas le type d'honnêteté qui ne reconnaît rien d'autre que l'opportunisme.

Il ne sert à rien d'être honnête si l'honnêteté devient la plus rentable des politiques, de peur de perdre un bon client, un client de valeur ou d'être condamné pour fraude par exemple.

Par contre, lorsque l'honnêteté entraîne une perte matérielle temporaire ou permanente, alors, elle devient un honneur porté au plus haut degré pour tous ceux qui la pratiquent et ceux-là sont récompensés convenablement : ils acquièrent la puissance de caractère et une bonne réputation.

Ceux qui comprennent et pratiquent la philosophie de la Règle d'Or sont toujours scrupuleusement honnêtes, parce qu'ils veulent être justes non seulement envers les autres mais aussi envers eux-mêmes. Ils comprennent la loi éternelle sur laquelle est fondée la Règle d'Or et savent qu'en l'appliquant, chaque pensée qu'ils émettent et chaque acte qu'ils effectuent auront leurs équivalences dans les faits ou les circonstances auxquels ils seront confrontés plus tard.

La Règle d'Or renforce votre caractère

Ceux qui appliquent la Règle d'Or sont honnêtes car ils savent que l'honnêteté ajoute à leur propre caractère ce "quelque chose de

vital” qui leur donne la vie et la puissance.

Ceux qui connaissent le principe de la Règle d’Or détruiraient rapidement leur propre vie s’ils traitaient les autres avec injustice car ils savent très bien que cela entraînera une série de conséquences désastreuses pour eux-mêmes : non seulement des souffrances physiques mais aussi la destruction de leur caractère et de leur réputation et par conséquent, ils n’atteindront jamais le succès.

La loi par laquelle la philosophie de la Règle d’Or fonctionne est la même que celle du principe de l’autosuggestion. À partir de cette déclaration, vous devriez être capable de faire une déduction d’une grande portée et d’une valeur inestimable.

Avant de continuer, examinez vos progrès dans la maîtrise de ce cours. Pour cela, analysez la déclaration citée ci-dessus et déterminez les suggestions qu’elle vous offre.

Les résultats de son application

Quel est l’intérêt pour vous de savoir que lorsque vous traitez les autres comme vous aimeriez être traité vous-même, ce qui représente la somme et la substance de la Règle d’Or, vous déclenchez, par l’intermédiaire d’une loi, une chaîne de conséquences qui atteignent les autres selon la nature de votre acte et, en même temps, vous mettez dans votre caractère, par l’intermédiaire de votre subconscient, les effets de ce même acte ?

Cette question suggère pratiquement la réponse, mais puisque je préfère que vous réfléchissiez vous-même à ce sujet essentiel, je vais reformuler la question :

Si tous vos actes – et même vos pensées – envers les autres, sont enregistrés dans votre subconscient à travers le principe de l’autosuggestion, ce qui fait que votre propre caractère est la reproduction exacte de vos pensées et de vos actes, vous rendez-vous compte à quel point il est important de veiller sur vos actes et vos pensées ?

Nous sommes à présent au cœur même de la vraie raison pour laquelle il faut traiter les autres comme nous aimerions qu’ils nous

traitent, car il est évident que tout ce que nous faisons aux autres, nous le faisons à nous-mêmes.

Autrement dit, tout acte que vous commettez et toute pensée que vous émettez modifient votre propre caractère selon la nature de l'acte commis ou de la pensée émise, et votre caractère est une sorte de centre d'attraction magnétique qui attire vers vous les gens et les circonstances qui sont en harmonie avec.

Vous ne pouvez agir envers les autres sans créer auparavant dans votre propre pensée la nature de l'acte, et vous ne pouvez émettre une pensée sans fixer préalablement sa somme, sa substance et sa nature dans votre propre subconscient où elle devient une partie intégrante de votre caractère.

**Il n'existe pas de défaite
si ce n'est de l'intérieur.**

**Il n'existe réellement
aucune barrière
insurmontable si ce
n'est votre propre
faiblesse naturelle quant
au but poursuivi.**

- Emerson

Les résultats de la pensée et de l'acte

Suivez ce principe simple et vous comprendrez pourquoi vous ne devez pas détester ou envier une autre personne. Vous comprendrez aussi pourquoi vous ne devez pas vous venger de ceux qui sont injustes envers vous. De même, vous comprendrez le commandement : "Rendez le bien pour le mal".

Si vous comprenez la loi sur laquelle l'injonction de la Règle d'Or est basée, vous comprendrez également la loi qui unit éternellement l'humanité entière d'un lien unique d'amitié ; cette loi qui fait qu'il vous est impossible de blesser une autre personne, que ce soit par la pensée ou par l'acte, sans vous offenser vous-même ; et qui ajoute à votre caractère les résultats de chaque pensée et acte auxquels vous vous adonnez.

Si vous comprenez cette loi, vous admettrez certainement qu'à chaque fois que vous vous comportez mal, vous vous punissez. En revanche, pour tout acte de comportement constructif que vous effectuez, vous vous récompensez.

Riposte ou pardon ?

Il semble presque providentiel que j'aie subi la plus grave injustice de ma vie juste au moment où j'ai commencé cette leçon.

Cela a été une épreuve temporaire pour moi, néanmoins, ses dommages ont été insignifiants par rapport aux avantages que j'en ai tirés, car j'ai eu l'occasion de tester la fiabilité du principe sur lequel est fondée cette leçon.

Cette injustice m'a laissé 2 choix : soit "me venger" contre mon adversaire par la déposition d'une action civile auprès du tribunal et par une procédure de diffamation, soit exercer mon droit de lui pardonner.

Le premier choix m'aurait apporté une somme d'argent importante en plus de la satisfaction qu'on éprouve quand on vainc et punit un ennemi.

L'autre choix m'aurait apporté la dignité de ceux qui ont passé l'épreuve avec succès et qui ont découvert qu'ils ont évolué jusqu'au point où ils peuvent répéter la Prière du Seigneur "Notre Père" et y croire !

J'ai choisi cette deuxième option. Je l'ai fait malgré les recommandations de mes amis proches de "me venger" et malgré l'offre d'un grand avocat de s'occuper gratuitement de ma "vengeance".

L'avocat m'a proposé de faire l'impossible, c'est la raison pour laquelle personne ne peut défendre quelqu'un gratuitement. Les paiements ne sont pas toujours de nature monétaire, il est aussi possible de payer par d'autres moyens, qui, finalement s'avèrent plus chers que l'argent.

J'aurais perdu mon temps si je m'étais mis à expliquer à quelqu'un qui n'est pas familier avec la loi sur laquelle est fondée la Règle d'Or pourquoi j'ai refusé de riposter à cet ennemi. Ça aurait été comme si on avait exposé la loi de la gravitation à un singe.

Si vous comprenez cette loi, vous comprendrez aussi pourquoi j'ai choisi de pardonner à mon ennemi.

Pardonnez à vos ennemis

La prière "Notre Père" nous conseille de pardonner à nos ennemis, mais, les gens ne suivront pas ce conseil tant qu'ils ne comprennent pas la loi sur laquelle il est fondé.

En fait, il est basé sur la même loi que celle de la Règle d'Or. C'est sur cette même loi – selon laquelle nous devons inévitablement récolter ce que nous avons semé – que cette leçon est basée entièrement. Nous ne pouvons échapper à cette loi et, d'ailleurs, il n'y a aucune raison de craindre ses conséquences si nous évitons d'émettre des pensées nuisibles ou d'accomplir des actions destructrices.

Pour décrire plus concrètement cette loi, nous allons la présenter sous la forme d'un code d'éthiques afin que tous ceux qui désirent suivre à la lettre la recommandation de la Règle d'Or puissent l'adopter convenablement.

MON CODE D'ÉTHIQUES

1. Je crois en la Règle d'Or comme étant la base de toute conduite humaine. Je ne ferai jamais aux autres ce que je n'aimerais pas qu'on me fasse.

2. Je serai honnête, jusque dans les moindres détails, dans tous mes rapports avec les autres, non seulement grâce à mon désir de l'être mais aussi pour imprimer l'idée d'honnêteté dans mon subconscient afin d'ajouter cette qualité essentielle à mon propre caractère.

3. Je pardonnerai à tous ceux qui seront injustes envers moi, sans juger s'ils le méritent ou non, car je comprends que le pardon renforce mon propre caractère et efface de mon subconscient les effets de mes propres erreurs.

4. Je serai toujours juste, généreux et honnête avec les autres, même si je sais que mes actions passeront inaperçues, car je comprends et j'ai l'intention d'appliquer la loi par laquelle mon propre caractère est la somme totale de mes propres faits et gestes.

5. Au lieu de passer mon temps à découvrir et à exposer les faiblesses et les défauts des autres, il est plus utile pour moi de consacrer ce temps à découvrir et à corriger mes propres faiblesses et défauts.

6. Je ne dénigrerai personne, bien que je considère que cette réaction est justifiée, car je ne veux transmettre aucune suggestion destructive à mon subconscient.

7. Je reconnais la puissance de la Pensée comme étant un canal de transmission unissant mon cerveau à l'océan universel de la vie. C'est pourquoi, je ne lancerai aucune pensée destructrice à l'océan, pour éviter de polluer les esprits des autres.

8. Je combattrai la tendance commune de l'humanité vers la haine, la jalousie, l'égoïsme, la méchanceté, le pessimisme, le doute et la peur ; car je crois que ceux-là représentent les grains à partir desquels le monde récolte la plupart de ses ennuis.

9. Quand mon esprit n'est pas occupé par des pensées qui tendent vers la réalisation de mon objectif principal dans la vie, je le remplirai volontairement de pensées de courage et de confiance en soi, de bonne volonté envers les autres, de foi et de bonté, de loyauté, d'amour de la vérité et de la justice, car je crois que ce sont ces grains qui permettront au monde de récolter de la croissance progressive.

10. Je comprends qu'il ne sert à rien de croire passivement à la philosophie de la Règle d'Or. C'est pourquoi, je mettrai en pratique de manière active la loi universelle du bien dans tous mes rapports avec les autres.

11. Je comprends la loi par l'application de laquelle mon propre caractère se développe à partir de mes propres actes et pensées. C'est pourquoi, je veillerai soigneusement sur tout ce qui entre dans son développement.

12. Puisque j'ai réalisé que le bonheur durable vient seulement en aidant les autres à être heureux et que toutes les bonnes actions sont récompensées, même indirectement, je ferai de mon mieux pour aider les autres quand et où j'aurai l'occasion de le faire.

Vous avez remarqué de nombreuses références à Emerson dans ce cours. Tous les étudiants de ce cours devraient posséder un exemplaire des *Essais* d'Emerson et devraient faire au moins une lecture trimestrielle de son essai sur la Compensation. Remarquez quand vous lirez cet essai qu'il traite la même loi que celle sur laquelle la Règle d'Or est basée.

Chargez votre subconscient d'effets positifs

Certains pensent que la philosophie de la Règle d'Or n'est rien de plus qu'une théorie et qu'elle n'est nullement liée à une loi immuable. Ils sont arrivés à cette conclusion à la suite de leur expérience personnelle avec laquelle ils ont rendu service aux autres sans bénéficier des récompenses en retour.

Combien de gens ont-ils rendu service aux autres sans être récompensés ni même appréciés ? J'ai eu une telle expérience plus d'une fois et je suis certain que j'en aurai encore d'autres dans le futur. Mais cela ne m'empêchera pas de continuer à rendre service aux autres.

Pourquoi ?

Parce que quand je rends service à quelqu'un ou quand je fais une bonne action, je stocke au fond de mon subconscient l'effet de mes efforts. On peut comparer cela au "chargement" d'une batterie

électrique. Si j'accomplis un certain nombre de bonnes actions, je développerai un caractère dynamique et positif qui attirera vers moi des gens semblables.

**VOUS n'avez pas rempli
pleinement chaque
tâche à moins que vous
n'ayez rempli celle
d'être agréable.
– Charles Buxton**

La Loi de la compensation

Les gens que j'attire vers moi feront à leur tour de bonnes actions pour répondre aux services que j'ai rendus aux autres. Ainsi, la Loi de la Compensation équilibrera la balance de la justice à ma faveur et m'apportera les récompenses des services que j'ai rendus à travers une autre source tout à fait différente que celle utilisée au début.

Vous avez sûrement entendu dire que tout vendeur doit d'abord arriver à vendre son propre produit à lui-même. Cela signifie que, si lui-même n'est pas convaincu des avantages et de la qualité de son produit, alors, il ne sera jamais capable de convaincre les autres.

Là encore, nous avons affaire à cette même Loi de l'Attraction. Nous savons très bien que l'enthousiasme est contagieux et, donc, un vendeur qui fait preuve d'enthousiasme envers son produit éveillera un intérêt similaire dans l'esprit de ses potentiels clients.

Vous pouvez comprendre cette loi très facilement en vous considérant comme une sorte d'aimant humain qui attire les gens dont le caractère se trouve en harmonie avec le vôtre. Retenez cela dans votre esprit.

Gardez à l'esprit également le fait que c'est vous qui construisez cet aimant. Aussi, vous pouvez changer sa nature de sorte qu'il corresponde à l'idéal que vous souhaitez suivre.

Et, surtout, le point le plus important que vous devez vous rappeler est le fait que ce processus entier se produit par l'intermédiaire de la pensée !

Votre caractère est la somme totale de vos pensées et de vos actions ! Cette vérité a été mentionnée plusieurs fois dans ce cours.

En raison de cette grande vérité, il est impossible que vous rendiez un service utile aux autres ou que vous fassiez de bonnes actions sans en tirer des bénéfices. D'ailleurs, il est impossible que ceux qui se livrent à une mauvaise action ou qui émettent une pensée destructrice ne soient pénalisés et forcés à perdre une partie correspondante de leur propre pouvoir.

Développez une personnalité dynamique

La pensée positive développe une personnalité dynamique tandis que la pensée négative développe une personnalité d'une nature opposée.

Dans cette leçon et dans d'autres leçons de ce cours, nous vous donnons des instructions précises quant à la méthode exacte de développer votre personnalité par la pensée positive.

Ces instructions sont détaillées dans la leçon, sur la **Confiance en soi**. Dans cette leçon, vous trouvez une formule très exacte à suivre. Toutes les formules présentées dans ce cours ont pour but de vous aider à diriger consciemment le pouvoir de vos pensées afin de développer une personnalité qui attirera vers vous ceux qui pourront vous aider à atteindre vos objectifs.

Il est certain que vos actes hostiles ou durs envers les autres se retourneront finalement contre vous. Ce sera une rétorsion irréversible et immédiate. De même, il est certain que vous pourrez accomplir plus de choses si vous traitez les autres si bien qu'ils veuillent coopérer avec vous.

Si vous maîtrisez la leçon sur l'**Autocontrôle**, vous comprendrez comment inciter d'autres personnes à agir envers vous selon vos désirs, par l'intermédiaire de votre propre attitude envers eux.

Œil pour œil et dent pour dent

La loi "œil pour œil, dent pour dent" est fondée sur la même loi que la Règle d'Or. Ce n'est rien d'autre que la loi du talion que nous connaissons tous parfaitement. Même la personne la plus égoïste agit selon cette loi, car elle n'y peut rien ! Si je dis du mal de quelqu'un, même si c'est la vérité, il n'aura certainement pas une bonne opinion de moi. En outre, il exercera probablement des représailles proportionnelles à mes actes. Mais, si je parle de ses vertus, il aura sûrement une bonne image de moi et quand l'occasion apparaît, il me rendra sans doute la pareille.

Ceux qui ignorent cette loi de l'attraction attirent constamment l'ennui, la peine et la haine de la part des autres à cause de leurs paroles irréfléchies et de leurs actes destructeurs.

Traitez les autres comme vous voudriez qu'ils vous traitent !

Nous avons entendu cette phrase des milliers de fois. Pourtant, combien d'entre nous comprennent la loi sur laquelle elle est fondée ?

Voici ce que ce commandement signifie :

Ne faites pas à autrui ce que vous n'aimez pas qu'on vous fasse et gardez à l'esprit le fait que la nature humaine a tendance à vous récompenser ou à vous punir selon vos actions.

Évitez les mauvaises actions

Confucius a dû avoir à l'esprit la loi du talion quand il a déclaré la philosophie de la Règle d'Or de la manière suivante :

"Ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fasse à vous-même."

Et il aurait très bien pu ajouter une explication pour montrer que son affirmation était fondée sur la tendance commune de l'homme à répondre en fonction de la nature de l'action – bonne ou mauvaise.

Ceux qui ne comprennent pas la loi sur laquelle la Règle d'Or est basée diront que cela ne marchera pas parce que les gens agissent selon le principe "œil pour œil, dent pour dent", ce qui est ni plus ni moins la loi du talion. S'ils vont plus loin dans leur raisonnement, ils comprendront qu'ils se limitent aux effets négatifs de cette loi, et que cette même loi est aussi bien susceptible de produire des effets positifs.

Autrement dit, si vous ne voulez pas qu'on vous arrache les yeux, assurez-vous que vous vous absteniez d'arracher ceux des autres. Allez plus loin en faisant preuve d'actes de gentillesse et en leur rendant des services utiles. Vous verrez que grâce à cette même loi du talion, ils vous rendront également des services similaires.

Et s'ils manquaient de répondre à vos bonnes actions ?

Eh bien, vous gagnerez quand même du bénéfique car l'effet de vos bonnes actions atteindra votre subconscient !

Ainsi, si vous faites toujours de bonnes actions et si vous appliquez la philosophie de la Règle d'Or, vous serez sûr de tirer des bénéfices d'une source et, en même temps, vous aurez plus de chance de profiter d'une autre source.

Le caractère et la réputation

Il se peut que vous basiez l'ensemble de vos actes envers les autres sur la Règle d'Or sans jouir d'aucun bénéfique direct, et ce pour une longue période de temps. Et il se peut aussi que les gens à qui vous avez fait de bonnes actions ne vous donnent rien en retour. N'oubliez pas qu'en faisant tout cela, vous renforcerez votre propre caractère et, tôt ou tard, ce caractère positif que vous aurez construit commencera à se manifester. Ainsi, vous découvrirez que, d'une façon ou d'une autre, vous serez récompensé pour les bonnes actions qui, au début, semblaient être une perte de temps.

Rappelez-vous que ce sont les autres qui font votre réputation mais que c'est vous qui construisez votre caractère !

Vous voulez avoir une bonne réputation mais vous ne pouvez pas garantir une chose qui est hors de votre contrôle et qui se construit dans l'esprit des autres. Cette "chose" est ce que les autres pensent de vous.

Avec votre caractère, la situation est différente car c'est ce que vous êtes, c'est le résultat de vos pensées et de vos actes. C'est vous qui le contrôlez. Vous pouvez le rendre faible, bon ou mauvais. Quand vous êtes satisfait et intimement convaincu que votre caractère est irréprochable, vous n'aurez plus à vous soucier de votre réputation, car votre caractère ne pourra plus être détruit ou endommagé par qui que ce soit, excepté par vous-même

C'était cette vérité qu'Emerson avait à l'esprit lorsqu'il a fait cette déclaration :

“Une victoire politique, la baisse des prix du logement, le rétablissement après une maladie, le retour d'un ami perdu ou autres événements extérieurs améliorent votre état d'esprit et vous pensez que c'est le hasard. Ce n'est pas du tout vrai. Il ne peut jamais en être ainsi. C'est seulement vous-même qui pouvez vous apporter la paix. Et le seul moyen d'atteindre la paix intérieure est le respect des principes.”

L'une des bonnes raisons pour être juste envers les autres est le fait qu'ils puissent répondre positivement à vos bonnes actions. Mais la meilleure raison est que la bonté et la justice développent un caractère positif chez ceux qui les pratiquent.

Quelqu'un peut me priver de la récompense que je mérite pour vous avoir rendu un service, mais personne ne peut me retirer l'avantage que ce service ajoute à mon propre caractère.

Le capital et le travail

Nous vivons dans la grande ère industrielle. Partout, nous voyons des forces réformistes travailler sur les grands changements de la méthode et de la manière de vivre, et réarranger les rapports

entre les hommes, dans la poursuite ordinaire de la vie, de la liberté et des gains.

Cette époque est celle de l'effort organisé. Nous avons la preuve que l'organisation est la base de tout succès financier et, bien que d'autres facteurs que celui de l'organisation entrent dans l'atteinte du succès, celui-ci joue un rôle majeur.

Cette ère industrielle a créé 2 termes relativement nouveaux. L'un s'appelle "le capital" et l'autre "le travail". Le capital et le travail constituent les roues principales de la machine de l'effort organisé. Ces 2 grandes forces jouissent du succès en proportions égales car toutes les 2 comprennent et appliquent la philosophie de la Règle d'Or.

Pourtant, malgré ce fait, l'harmonie entre ces 2 forces n'existe pas toujours à cause des destructeurs de confiance qui gagnent leur vie en semant les germes du désaccord et en provoquant des conflits entre les employeurs et les employés.

Les conflits entre les employeurs et les employés

Pendant au moins 15 années, j'ai consacré beaucoup de temps à étudier les causes du désaccord entre les employeurs et les employés. Aussi, j'ai réuni beaucoup d'informations provenant d'autres personnes qui ont également étudié ce sujet.

Il n'y a qu'une seule solution qui apportera de l'harmonie dans tout ce chaos et établira une relation parfaitement fonctionnelle entre les employeurs et les employés – le capital et le travail – à condition que ces 2 parties concernées comprennent.

Ce remède n'est pas mon invention, mais il est fondé sur une grande loi universelle de la Nature. Il a été clairement formulé par l'un des grands hommes de son époque, de la façon suivante :

“La question que nous proposons d'examiner suscite un intérêt vif à l'heure actuelle, mais pas plus que son importance ne le demande. C'est l'un des signes prometteurs de nos temps de voir que ces sujets d'intérêt capital pour le bonheur humain surgissent

constamment pour influencer, attirer l'attention des plus sages et stimuler l'esprit des personnes de toutes les classes.

“La popularité répandue de ce mouvement prouve qu'une nouvelle vie bat au cœur de l'humanité, agissant sur les facultés des gens comme le souffle chaud du printemps sur la terre gelée et sur les germes dormants des plantes.

“Le mouvement fera une grande sensation, il fera craquer beaucoup de formes gelées et mortes, il produira de grands changements, et dans certains cas, il génèrera peut-être des changements destructifs, mais il annonce l'essor de nouveaux espoirs et l'apparition de nouvelles récoltes pour la provision des besoins humains et pour arriver au plus grand bonheur.

“La sagesse est essentielle pour guider les nouvelles forces dans l'action. Tout homme a l'obligation la plus solennelle de prendre sa part dans la formation d'une opinion publique correcte et d'offrir des instructions judicieuses à la volonté populaire.

Est-il possible de subsister sans le capital ?

“L'unique solution aux problèmes d'emploi, de manque, d'abondance, de souffrance et de chagrin peut être trouvée seulement en les analysant d'un point de vue moral et spirituel. Ces problèmes doivent être vus et examinés sous un jour qui n'est pas le leur.

“Les véritables relations entre le travail et le capital ne peuvent jamais être découvertes par l'égoïsme humain. Elles doivent être analysées à partir d'un objectif plus élevé que les salaires ou l'accumulation de richesses. Elles doivent être considérées selon les buts pour lesquels l'homme a été créé. Dorénavant, c'est de ce point de vue que je vous propose de réfléchir à ce sujet.

“Le capital et le travail sont complémentaires et essentiels l'un pour l'autre. Leurs intérêts sont tellement liés qu'ils ne peuvent pas être séparés. Dans les communautés civilisées et éclairées, ils sont mutuellement dépendants. S'il y avait une différence, le capital serait

plus dépendant du travail que le travail du capital. La vie peut subsister sans le capital.

“Les animaux, à quelques exceptions, n’ont aucun bien et ne s’inquiètent pas du lendemain. Notre Seigneur nous les présente comme des exemples dignes d’être imités. “Regardez les oiseaux du ciel : ils ne sèment ni ne moissonnent, et ils n’amassent rien dans des greniers ; mais votre Père céleste les nourrit.”

“Les sauvages vivent sans capital. En effet, la grande majorité des êtres humains vivent de leur travail au jour le jour. Personne ne peut vivre de sa richesse. Nous ne pouvons pas manger de l’or ou de l’argent et il est impossible de se vêtir des contrats ou des certificats d’actions.

“Le capital ne vaut rien sans le travail, et sa seule valeur consiste en son pouvoir d’acheter du travail ou de ses résultats. Le capital est en lui-même le produit du travail. Par conséquent, il n’y a aucune raison d’exagérer son importance. Pourtant, comme il dépend du travail, il est un facteur essentiel pour le progrès humain.

L’inévitable dépendance

“Au moment où l’homme commence à s’élever d’un état sauvage et relativement indépendant vers un état civilisé et dépendant, le capital devient nécessaire. Les gens arrivent à être étroitement liés les uns aux autres. Au lieu que chacun fasse tout de son côté, ils commencent à se consacrer à des emplois particuliers et à compter sur les autres pour leur fournir des choses pendant qu’ils se livrent à une occupation particulière. Ainsi, le travail se diversifie.

“Un homme travaille le fer, un autre le bois ; l’un fabrique des tissus, un autre les transforme en vêtements ; quelques-uns cultivent de la nourriture pour nourrir ceux qui construisent des maisons et qui fabriquent des outils agricoles.

“Cela nécessite un système d’échanges, et pour faciliter les échanges, il faut construire des routes, et pour construire les routes, il faut employer des gens.

“Comme la population augmente et les besoins se multiplient, les échanges se développent jusqu’au point où il y a des manufactures immenses, des voies ferrées, des bateaux naviguant sur toutes les mers et une multitude de gens qui ne peuvent pas fabriquer du pain, des vêtements ou toute autre chose liée directement à leurs propres besoins.

“Maintenant, nous pouvons voir comment nous devenons de plus en plus dépendants des autres au fur et à mesure que les besoins se multiplient et que la civilisation progresse. Chacun a un emploi particulier qu’il exerce de son mieux parce qu’il peut consacrer sa pensée et son temps à un métier pour lequel il est doué. Ainsi, il contribue largement pour le bien du public.

“Pendant qu’un individu travaille pour les autres, tous les autres travaillent pour lui. Chaque membre de la communauté travaille pour le corps entier, et le corps entier travaille pour chaque membre. C’est la loi de la vie parfaite, une loi qui régit partout dans le corps matériel. Chaque homme qui est engagé dans un emploi utile pour le corps ou pour l’esprit est un philanthrope, un bienfaiteur public, qu’il soit cultivateur de maïs, de coton au Texas ou en Inde, ou qu’il exploite du charbon dans les entrailles de la terre, ou qu’il charge les moteurs des bateaux.

“Si l’égoïsme n’avait pas perverti les motivations humaines, alors, tous les hommes et toutes les femmes auraient accompli la loi de la bienfaisance pendant qu’ils sont engagés dans leur travail quotidien.

“Pour mener ce vaste système d’échanges, pour placer la forêt et la ferme, l’usine et la mine côte à côte et pour distribuer les produits de tous les pays à toutes les portes, il faut d’immenses capitaux.

“Un seul homme ne peut pas en même temps travailler à sa ferme ou dans son usine et construire une voie ferrée ou une ligne de bateaux. Tout comme les gouttes de pluie ne peuvent pas à elles seules faire fonctionner un moulin ou fournir des vapeurs pour un moteur, mais, lorsqu’elles sont collectées dans un grand réservoir, elles deviennent la puissance irrésistible du Niagara ou la force qui fait fonctionner le moteur à vapeur ou le bateau.

“En d’autres termes, quelques euros dans plusieurs poches ne peuvent pas fournir les moyens pour réaliser ces vastes opérations, mais une fois réunis, ils peuvent changer le monde.

Le capital comme source d'avantages

“Le capital est un ami du travail. Il est indispensable pour son exercice économique et pour la juste récompense. Il peut être – et il l’est souvent – un terrible ennemi, lorsqu’il est employé seulement dans des buts égoïstes. Mais généralement, il est plus favorable au bonheur humain qu’on ne le soupçonne.

“Il ne peut être utilisé sans aider le travailleur d’une façon ou d’une autre, directement ou indirectement. Nous ne pensons qu’aux malheurs que nous subissons mais nous ignorons les biens dont nous jouissons.

“Nous pensons aux maux que la richesse matérielle soulagerait et aux réconforts qu’elle fournirait, mais nous oublions souvent les avantages dont nous bénéficions déjà et qui n’auraient pas existé sans de grandes accumulations de capital.

“Évaluer correctement le bénéfice que nous recevons, tout comme les maux dont nous souffrons, est l’apanage de la sagesse.

“Il y a une expression qui dit que les riches deviennent de plus en plus riches et les pauvres de plus en plus pauvres, mais lorsqu’on tient compte de tous les biens des gens, il y a de bonnes raisons de douter de cette affirmation.

“Il est vrai que les riches deviennent de plus en plus riches mais il est vrai aussi que les conditions de travail s’améliorent constamment. Le travailleur ordinaire a les commodités et les confort que les princes n’avaient pas à leur disposition il y a un siècle. Il est mieux habillé, a plus de choix en nourriture, peut déguster des plats variés, habite dans une maison plus confortable et gère plus facilement ses affaires domestiques et son travail qu’il y a quelques années.

“Jadis, un empereur ne pouvait pas voyager aussi facilement, confortablement et rapidement que le travailleur ordinaire de nos

jours. Même s'il a l'impression d'être seul, sans personne pour l'aider, en réalité, il a un immense cortège de domestiques qui l'attendent constamment, prêts et impatients d'exécuter ses ordres.

“Dans le temps, il fallait une grande armée d'hommes et une immense dépense de capital pour organiser un dîner ordinaire que nous pouvons bénéficier plus facilement de nos jours.

La diversité des emplois et les bénéfices mutuels

“Pensez à la vaste organisation de moyens et de gens ainsi qu'aux forces nécessaires pour fournir ne serait-ce qu'un repas frugal.

“Le Chinois cultive votre thé, le Brésilien votre café, l'Indien oriental vos épices, le Cubain votre sucre. Le fermier cultive le blé pour fabriquer votre pain et il est possible qu'il s'occupe aussi de votre viande. Le jardinier cultive vos légumes, le crémier prépare votre beurre et votre lait. Le mineur a creusé des collines pour trouver du charbon à l'aide duquel vous cuisinez et vous vous réchauffez. L'ébéniste vous a fourni les chaises et les tables, le coutelier les couteaux et les fourchettes, le potier la vaisselle, le couturier vous a fait la nappe, le boucher prépare votre viande, et le meunier votre farine.

“Mais ces divers articles alimentaires ainsi que les moyens de les préparer et de les servir sont produits très loin de chez vous.

“Il faut traverser des océans, niveler des collines, combler des vallées, creuser des montagnes, bâtir des bateaux, construire des voies ferrées, des autoroutes et instruire une vaste armée de gens pour les employer à tous les arts mécaniques avant qu'ils puissent préparer et servir votre dîner.

“Il doit y avoir aussi des gens pour ramasser ces matières, pour les acheter, pour les vendre et pour les distribuer. Chacun a son rôle bien défini et fait son travail pour lequel il perçoit un salaire. Néanmoins, il travaille pour vous, et il vous sert aussi sincèrement et efficacement comme s'il était votre propre employé qui recevait son salaire de votre main.

“À la lumière de ces faits que chacun doit admettre, nous pouvons voir plus clairement la vérité selon laquelle tout homme et toute femme qui fait du travail utile est un bienfaiteur public, et l'idée du travail et son but ennobliront le travail et le travailleur. Nous sommes tous liés par des liens communs.

“Les riches et les pauvres, les savants et les ignorants, les forts et les faibles, tous sont reliés par un réseau social et civique. Faire du mal à l'un c'est faire du mal à tous ; aider l'un c'est aider tous.

“Vous voyez la grande armée de domestiques dont nous avons besoin pour préparer votre dîner. Ne pensez-vous pas que cela exige une quantité comparable de capital pour alimenter cette machinerie compliquée et aussi pour l'entretenir ? Ne voyez-vous pas que tout homme, femme et enfant profitent de ces avantages ?

“Comment pourrions-nous nous procurer du charbon, de la viande, de la farine, du thé et du café, du sucre et du riz ? Le travailleur seul ne peut pas bâtir des bateaux pour traverser la mer et à la fois subvenir à ses besoins. Le fermier ne peut pas quitter sa ferme pour transporter son produit au marché. Le mineur ne peut pas extraire le charbon et le transporter à la fois. Le fermier n'aurait pas les ressources pour cuisiner la nourriture et réchauffer sa maison, et le mineur aurait faim s'il n'avait pas su échanger les fruits de son travail.

“La valeur de chaque hectare de terre, de chaque forêt et de chaque mine a augmenté grâce aux routes, aux voies ferrées et aux lignes de bateaux, et, par conséquent, les comforts au quotidien et les moyens de la culture sociale et intellectuelle arrivent aujourd'hui aux endroits les plus inaccessibles.

La libre circulation des biens et du savoir

“Mais les avantages du capital ne sont pas seulement limités aux approvisionnements présents et aux comforts. Le capital ouvre également de nouvelles voies pour le travail. Il le diversifie et offre un domaine plus large à chacun, ce qui nous permet de faire le type

de travail qui nous convient le mieux selon notre goût et notre compétence.

“Le nombre d’emplois créés grâce aux voies ferrées, aux bateaux, aux télécommunications et aux manufactures est très difficile à estimer. Le capital est aussi, en grande partie, investi en fournissant les moyens de la culture intellectuelle et spirituelle.

“Les livres sont publiés à des prix de plus en plus réduits et les meilleures idées du monde deviennent accessibles au travailleur le plus modeste, et ce, par l’intermédiaire de nos grandes maisons d’édition.

“Le meilleur des avantages que le simple travailleur obtient du capital est le journal quotidien. Tout ce qui s’est passé pendant les dernières 24 heures arrive dans chaque foyer et cela ne coûte que quelques centimes.

“Le travailleur peut s’acheter une voiture confortable pour pouvoir circuler plus facilement. Il peut visiter tous les endroits du monde afin de se faire une idée plus précise des événements courants.

“Bataille en Chine ou en Afrique, tremblement de terre en Espagne, explosions à Londres, débats au Congrès américain, mouvements publiques et privées pour la suppression du vice, pour instruire les ignorants, pour aider les nécessiteux et pour perfectionner les gens en général. Il a accès à toutes ces informations au même titre que les rois et les reines, les saints, les sages et les gens de toute condition.

“Avez-vous jamais pensé, en lisant le journal, combien de gens ont dû courir pour vous dans le but de réunir le plus d’informations possibles de tous les coins du monde, puis assembler le tout dans une forme commode pour votre usage ? De la réalisation du journal jusqu’à sa livraison dans les kiosques ou chez vous, il faut investir des millions d’argent et employer des milliers de gens. Et combien vous coûte tout ce service ? Juste quelques centimes.

Le capital met en marche la machinerie de la vie

“Voilà quelques exemples des avantages que nous retirons du capital, et qui ne pourraient pas être obtenus sans de grandes dépenses d’argent. Ce sont des avantages qui nous parviennent sans notre soin et qui se trouvent à nos pieds.

“Il est impossible d’investir du capital dans quelque chose d’utile sans qu’une multitude de gens n’en tirent des bénéfices. Il met en marche la machinerie de la vie. Il multiplie l’emploi. Il livre les produits de tous les pays à toutes les portes. Il réunit des gens de toutes les nations. Il met en contact les esprits et donne à chacun une partie précieuse du produit. Ceux-ci sont des faits que chacun de nous devrait prendre en considération, quelque pauvre qu’il soit.

Les vraies raisons du conflit entre le patron et le travailleur

“Si le capital est tellement indispensable pour le travail et s’il ne peut être mis en service et valorisé que par le travail, pourquoi y a-t-il des conflits entre eux ?

“Il n’y aurait aucun conflit si les deux – le patron et le travailleur – agissaient selon les principes humains et chrétiens. Mais ils ne le font pas. Ils sont gouvernés par des principes contraires à l’esprit humain et chrétien.

“Chaque partie cherche à obtenir le plus grand rendement pour le moindre service. Le patron désire des bénéfices plus importants et le travailleur un salaire plus élevé. Ainsi, les intérêts du patron et du travailleur entrent en collision directe.

“Dans cette guerre, le patron a de grands avantages dont il se sert promptement. Il demande et obtient la part du lion des bénéfices. Il méprise celui qui l’enrichit. Il prend le travailleur pour un subalterne, un esclave, dont il n’est pas obligé de respecter les droits et le bonheur. Il influence les législateurs à décréter des lois en sa faveur. Il subventionne les gouvernements et exerce son pouvoir pour son propre avantage.

“Le patron est le maître et le travailleur son serviteur. Tant que le serviteur reste docile, obéissant et satisfait de la compensation

que son maître décide de lui donner, il n'y a aucun conflit.

“Mais une fois que le travailleur s'élève de sa condition servile, soumise et sans espoir, le conflit éclate. Il montre sa force et son intelligence, il comprend qu'il a des droits qui devraient être respectés, et il commence à les faire valoir et à les combiner pour les soutenir.

Les 2 parties se trompent complètement

“Chaque partie dans cette guerre considère ce sujet de son point de vue d'intérêts égoïstes. D'un côté, le patron suppose que les gains du travailleur sont une perte pour lui et qu'il doit d'abord penser à ses propres intérêts ; que moins le travail lui coûte, plus son profit est grand. Par conséquent, il est dans son intérêt de garder les prix aussi bas que possible. D'un autre côté, le travailleur pense qu'il perd ce que le patron gagne, et par conséquent, il est dans son intérêt de gagner le plus gros salaire possible.

“De ces points de vue opposés, leurs intérêts semblent être directement hostiles. L'un perd ce que l'autre gagne, d'où le conflit. Les 2 parties agissent selon leurs motifs égoïstes et, du coup, elles se trompent.

“Les 2 parties voient seulement la moitié de la vérité, et en la considérant comme toute la vérité, elles font une erreur coûteuse pour toutes les deux. Chacune reste sur sa position et voit le sujet entièrement de son point de vue dans la lumière trompeuse de son propre égoïsme.

“La passion enflamme l'esprit et aveugle la compréhension ; et quand la passion est éveillée, les gens sacrifieront leurs propres intérêts pour faire du mal aux autres et les 2 souffriront de la perte. Ils continueront à faire la guerre l'un contre l'autre, ils auront recours à tous les dispositifs et profiteront de chaque nécessité pour remporter une victoire.

“Le patron tente d'affamer le travailleur pour le soumettre, comme une ville assiégée ; et la faim et la misère sont les armes les

plus puissantes. Le travailleur résiste maussadement et essaie de détruire la valeur du capital en le rendant improductif.

“Si la nécessité ou l’intérêt exige une trêve, celle-ci sera maussade et maintenue en vue de renouveler les hostilités dès qu’il y aura une perspective de succès. Ainsi, les travailleurs et les patrons se confrontent comme 2 ennemis armés, prêts à renouveler le conflit à tout moment.

“Il sera sans doute renouvelé et poursuivi avec un succès variable jusqu’à ce que les 2 parties découvrent qu’elles se sont vraiment trompées, que leurs intérêts sont mutuels et ne peuvent être garantis que si les 2 coopèrent et offrent à chacune la récompense qu’elle mérite.

“Le patron et le travailleur doivent travailler main dans la main car il y a tellement de richesses à acquérir.

Une législation juste et impartiale est-elle suffisante pour résoudre ce problème

“Comment arriver à cette réconciliation est la question qui occupe l’esprit de beaucoup d’hommes honnêtes et plein de sagesse des 2 côtés.

“La législation juste et impartiale est, sans doute, un moyen important pour modérer la passion aveugle et protéger toutes les classes de l’avidité insatiable. Et c’est le devoir de tout homme de faire tout son possible pour protéger une telle législation dans tout le pays.

“Les organisations des travailleurs pour la protection de leurs droits et pour l’assurance d’un meilleur salaire pour leur travail ont une grande influence. Cette influence continue à augmenter au fur et à mesure qu’ils se montrent calmes et fermes et qu’ils fondent leurs demandes sur la justice et l’humanité.

“La violence et les menaces ne feront de bien à personne. La dynamite, qu’elle soit sous forme d’explosifs ou de force destructrice de la passion violente et désespérée, ne guérira aucune blessure ni ne maîtrisera aucun sentiment hostile.

“L’arbitrage est, sans doute, le moyen le plus sage et le plus pratique disponible à présent pour générer des relations amicales entre ces 2 parties hostiles et pour assurer la justice à toutes les 2.

“L’initiative de donner au travailleur une part des bénéfices de la société a bien fonctionné dans quelques cas, mais il faut s’attendre à beaucoup de difficultés car cela exige plus de sagesse, de maîtrise de soi, et un véritable respect pour les intérêts communs des 2 parties.

“De nombreux dispositifs pourraient avoir un effet temporaire et partiel. Mais jusqu’à maintenant, il n’y a aucune solution permanente trouvée pour résoudre ce conflit sans réprimer et finalement éliminer sa cause.

La seule solution au conflit

“Sa vraie cause centrale est l’amour excessif de soi-même et du monde, et cette cause demeurera tant que le monde existe.

“La cause peut être réprimée et modérée, mais elle s’affirmera quand l’occasion se présente. Chaque homme sage doit, donc, chercher à éliminer la cause, et ainsi, il limitera les effets. Épurez la source et vous rendrez tout le flux d’eau pur et sain.

“Il y a un principe d’influence universelle qui doit soutenir et guider tous les efforts fructueux visant à rapprocher ces 2 grands responsables du développement humain qui s’affrontent. Ce n’est pas mon invention ou ma découverte.

“Ce principe exprime une sagesse plutôt supérieure à celle de l’homme. Il n’est pas difficile à comprendre et à appliquer. Même un enfant peut le comprendre et agir selon lui. Il est universel dans son application et entièrement utile par ses effets. Il allègera le fardeau du travailleur et augmentera ses récompenses. Il rassurera le patron et accroîtra ses bénéfices.

“C’est tout simplement la Règle d’Or, exprimée dans ces mots : “Tout ce que vous voulez que les autres fassent pour vous, faites-le vous-même pour eux : c’est la loi et les prophètes.”

“Avant de commencer à appliquer ce principe pour résoudre le problème dont nous parlons, permettez-moi d’attirer votre attention particulière sur lui. Il s’agit d’une loi extraordinaire de la vie humaine, qui semble avoir été négligée par les hommes d’état, les philosophes et les professeurs de religion. Cette règle reflète l’ensemble de la religion. Elle renferme tous les préceptes, les commandements et les moyens des triomphes futures du bien sur le mal, de la vérité sur l’erreur, la paix et le bonheur des gens, prédits par les visions magnifiques des prophètes.

“Souvenez-vous de ces mots. Ils ne disent pas tout simplement qu’il s’agit d’une règle sage qui est en accord avec les principes de la règle divine révélée par la loi et les prophètes. Elle réunit tous les principes ; elle “EST la loi des prophètes.” Elle comprend l’amour pour Dieu. Elle dit que nous devons Le considérer comme nous voulons qu’Il nous considère ; que nous devons Le traiter comme nous voudrions nous-mêmes être traités.

“Si nous voulons qu’Il nous aime de tout son cœur, de tout son âme, de tout son esprit et de tout son pouvoir, nous devons L’aimer de la même façon. Si nous voulons que notre voisin nous aime comme il s’aime lui-même, nous devons l’aimer comme nous-mêmes. Telle est la loi universelle et divine du service humain et de la communion. Ce n’est pas un précepte de la sagesse humaine ; mais elle a son origine dans la nature divine et son incarnation dans la nature humaine.

“Maintenant, allons appliquer cette loi au conflit entre l’employeur et l’employé.

Employeur : cessez de traiter vos employés comme de simples outils

“Supposons que vous êtes patron. Votre argent est investi dans des manufactures, des terres, des mines, des marchandises, des chemins de fer et des bateaux, ou vous le prêtez à d’autres à intérêt. Vous employez, directement ou indirectement, des gens pour utiliser votre capital. Vous ne pourrez pas arriver à une juste conclusion

concernant vos droits, vos devoirs et vos privilèges si vous ne pensez qu'à vos propres gains.

“L'éclat de l'argent et de l'or séduira votre esprit si fortement que vous deviendrez aveugle à toute autre chose. Vous ne voyez que vos propres intérêts. Vous ne considérez pas votre employé comme un homme qui a des intérêts que vous devez prendre en compte. Vous le voyez seulement comme votre esclave, votre outil, votre moyen de vous enrichir davantage. Dans cette optique, il est votre ami tant qu'il vous sert et votre ennemi s'il ne le fait pas.

“Mais changez votre point de vue. Mettez-vous à sa place et mettez-le à votre place. Comment voudriez-vous qu'il vous traite si vous étiez à sa place ?

“Peut-être que vous avez déjà été à sa place. C'est le cas, selon toute probabilité, car le patron d'aujourd'hui a été le travailleur d'hier, tout comme le travailleur d'aujourd'hui sera peut-être l'employeur de demain.

“Vous savez depuis votre expérience vivante et douloureuse comment vous aimeriez être traité. Est-ce que vous voudriez être considéré comme un simple outil ? Ou comme un moyen d'enrichir un autre ? Est-ce que vous aimeriez gagner un salaire limité au strict nécessaire ? Est-ce que vous aimeriez être regardé avec froideur et traité avec brutalité ? Est-ce que vous aimeriez avoir votre sang, votre force, votre âme convertis en euros au profit d'un autre ?

“C'est facile de répondre à ces questions. Chacun de nous sait qu'il préférerait être traité avec bienveillance, qu'il aimerait voir qu'on tienne compte de ses intérêts et que ses droits soient reconnus et protégés.

“Nous savons qu'une telle considération éveille une réaction chez l'autre. La gentillesse engendre de la gentillesse ; le respect suscite le respect. Mettez-vous à sa place. Imaginez que vous avez affaire à vous-même et vous n'aurez aucune difficulté à décider s'il faut davantage augmenter la pression pour extorquer un centime de plus des muscles de votre employé ou s'il faut relâcher la pression, et, si possible, ajouter quelque chose à son salaire, et lui montrer du

respect pour son service. Faites-lui ce que vous voudriez qu'il vous fasse si vos places étaient inversées.

Employés : N'attendez pas un salaire non justifié

“Supposons que vous êtes travailleur. Vous recevez une certaine somme pour une journée de travail. Mettez-vous à la place de votre employeur. Comment est-ce que vous aimeriez que les gens que vous employez travaillent pour vous ? Est-ce que vous jugez bon qu'ils vous considèrent comme leur ennemi ? Est-ce que vous croyez qu'il serait honnête de leur part de faire le moindre effort et de gagner le plus possible ?

“Si vous aviez un contrat important qui doit être réalisé dans un certain délai, faute de quoi vous subirez de lourdes pertes, est-ce que vous aimeriez que vos travailleurs profitent de votre contrat urgent pour forcer une augmentation de leur salaire ?

“Est-ce que vous jugez qu'il serait bon et sage de les laisser se mêler à la gestion de vos affaires et de vous dicter qui vous devriez employer ou à quelles conditions vous devriez les employer ? Est-ce que vous n'aimeriez pas qu'ils travaillent honnêtement et garder la bonne humeur ?

“Est-ce que vous ne seriez pas beaucoup plus disposé à penser à leurs intérêts, à alléger leur travail, à augmenter leur salaire lorsque vous pouvez vous permettre de le faire ; et à prendre soin de leurs familles, si vous appreniez qu'ils ont considéré vos intérêts eux aussi ? Je sais qu'il serait ainsi.

La validité de la loi du talion

Il est vrai que les gens sont égoïstes et que quelques-uns sont si méchants et ont l'esprit tellement contracté qu'ils ne peuvent voir que leurs propres intérêts. Il y a des gens dont le cœur – non pas fait de chair, mais d'argent et d'or – est si dur qu'aucun sentiment humain ne les touche et ils ne sont pas du tout intéressés par la souffrance des autres s'ils peuvent gagner ne serait-ce qu'un

centime de plus grâce à eux. Mais ils sont rares, heureusement. Généralement, nous sommes sensibles à la considération et au dévouement des autres pour nos intérêts.

“Le travailleur qui sait que son employeur l’apprécie, veut le traiter justement et pense à son bien. Il travaillera mieux et davantage, et il sera disposé à penser aux intérêts de son employeur ainsi qu’à ses propres intérêts.

“Je suis parfaitement conscient que beaucoup penseront que cette loi qui nous recommande de faire aux autres ce que nous voudrions qu’ils nous fassent est irréalisable dans ce monde égoïste et matériel. Si les 2 parties étaient gouvernées par cette loi, nous pourrions avoir de bons résultats. Mais nous savons que ce ne sera jamais le cas.

“L’employé ne travaillera que s’il est contraint par le besoin. Cela se produira inévitablement. Dès qu’il obtient un peu d’indépendance de son employeur, il deviendra fier, arrogant et hostile.

“L’employeur, quant à lui, fera tout pour que ses employés dépendent de lui et pour qu’il puisse profiter d’eux le plus possible. Chaque pouce de terre cédé par le travailleur sera occupé par le patron. Ce dernier y bâtira quelque chose et amènera ainsi le travailleur à une plus grande dépendance et de soumission plus abjecte. Mais cela est une erreur.

“L’histoire du monde témoigne que lorsque l’esprit des hommes ne sont pas aigri par une hostilité intense et leurs sentiments outragés par de cruelles injustices, ils sont prêts à écouter calmement un bon et judicieux conseil.

“Un homme qui employait un grand nombre de travailleurs dans une exploitation de mines de charbon m’a dit qu’il n’avait jamais connu un seul cas d’échec lorsqu’il faisait appel aux nobles motivations de ces travailleurs, car il leur parlait toujours franchement et calmement et que les 2 parties faisaient preuve d’humanité.

“Il existe d’autres exemples tout à fait remarquables relatifs à l’heureux effet du calme, d’un bon et judicieux conseil pour résoudre

les problèmes désastreux entre les employeurs et les employés.

La colère ne résout pas les problèmes

“Quand l’esprit est enflammé par la passion, les gens n’écouent pas la voix de la raison. Ils deviennent aveugles à leurs propres intérêts et indifférents aux intérêts des autres.

“Les problèmes ne sont jamais réglés tant qu’on est en colère. Ils ne sont jamais résolus par le conflit. Une partie peut être maîtrisée par le pouvoir, mais le sentiment d’erreur restera. Le feu de la passion dormira paisiblement mais prêt à jaillir à nouveau à la première occasion.”

“Par contre, si le travailleur ou le patron a l’assurance que l’autre partie n’a aucune intention de prendre un avantage quelconque et que les 2 côtés ont un désir et une volonté sincères d’être juste et de tenir compte de leurs intérêts communs, tout conflit entre eux cessera comme les vagues déchaînées de l’océan qui se mettent à se calmer quand les vents tombent.

“Le travailleur et le patron ont un intérêt mutuel et commun. L’un ne peut prospérer durablement sans le succès de l’autre et inversement. Ils font partie d’un seul corps. Si le travailleur en est le bras, le patron en est le sang. Affaiblissez ou gaspillez le sang, et le bras perdra son pouvoir. Détruisez le bras et le sang sera inutile.

“Laissez chacun prendre soin de l’autre et ce sera avantageux pour tous les deux. Laissez chacun prendre la Règle d’Or comme guide, et toute cause d’hostilité sera écartée, tout conflit cessera, ils travailleront main dans la main et recueilleront leur juste récompense.”

Nous sommes la somme de nos actions et de nos pensées

Si vous avez maîtrisé les principes fondamentaux sur lesquels cette leçon est basée, vous comprenez pourquoi aucun orateur ne

pourra toucher son auditoire ou convaincre les gens de son discours s'il n'est pas lui-même persuadé de ce qu'il dit.

Vous comprenez aussi pourquoi aucun vendeur ne pourra convaincre un acheteur potentiel si lui-même n'est pas convaincu des avantages et qualités de ses produits.

Tout au long de ce cours, un seul principe particulier a été souligné afin d'illustrer la vérité : Notre personnalité est la somme totale de nos pensées et de nos actes – actes que nous accomplissons selon nos pensées dominatrices.

La pensée est le seul pouvoir qui puisse organiser, accumuler et rassembler systématiquement des faits et des matériaux selon un plan défini.

Un fleuve coulant peut rassembler de la boue et construire des reliefs et une tempête peut ramasser et réunir des branches dans une masse de débris, mais ni le fleuve, ni la tempête ne pense. Par conséquent, ils ne peuvent pas rassembler les matériaux d'une manière organisée et précise.

Seul l'homme a le pouvoir de transformer ses pensées en réalités physiques. Seul l'homme peut rêver et réaliser ses rêves.

L'homme a le pouvoir de créer des idéaux et de les concrétiser.

Comment se fait-il que l'homme soit la seule créature sur terre qui sache comment utiliser le pouvoir de la pensée ?

Parce que l'homme est le sommet de la pyramide de l'évolution, le produit de millions d'années de luttes pendant lesquelles il s'est élevé au-dessus des autres créatures de la terre. C'est le résultat de ses propres pensées et de leurs effets sur lui-même.

Personne ne sait précisément quand, où et comment les premiers rayons de la pensée ont commencé à pénétrer dans le cerveau de l'homme mais nous savons que la pensée est le pouvoir qui différencie l'homme des autres créatures. De même, nous savons tous que la pensée est le pouvoir qui a permis à l'homme de s'élever au-dessus de toutes les autres créatures.

Personne ne connaît les limites du pouvoir de la pensée, personne ne sait si ces limites existent. Ce que l'homme croit

pouvoir faire, il peut effectivement le faire.

Mais, quelques générations ont soutenu les auteurs les plus imaginatifs qui ont osé écrire “la voiture sans chevaux”, qui est devenue une réalité de nos jours.

Grâce au pouvoir transformiste de la pensée, les espoirs et les ambitions d’une génération deviennent une réalité pour la génération suivante.

Le pouvoir de la pensée

Tout au long de ce cours, nous avons placé le pouvoir de la pensée en position dominante, parce qu’il a tous les droits d’occuper cette position.

La position dominante de l’homme dans le monde est le résultat direct de la pensée et cela doit être le pouvoir que vous, en tant qu’individu, utiliserez pour atteindre le succès, quelle que soit votre idée de ce que représente le succès.

Vous êtes maintenant arrivé au point où vous devriez faire un inventaire de vous-même afin de déterminer quelles sont les qualités dont vous avez besoin pour vous former une personnalité équilibrée et complète.

15 facteurs majeurs sont entrés dans la construction de ce cours. Analysez-vous soigneusement, à l’aide d’une personne ou plus s’il le faut, de manière à déterminer vos faiblesses, puis concentrez vos efforts sur les leçons particulières que vous ne maîtrisez pas jusqu’à ce que vous ayez complètement développé les facteurs qu’elles représentent.

L’INDÉCISION

Une visite après leçon avec l’auteur.

LE TEMPS !

La procrastination – ou tendance à remettre une décision au lendemain – vous prive des opportunités.

Aucun grand leader n'a jamais été connu pour tergiverser. Vous avez de la chance si l'AMBITION vous pousse à agir et ne vous permet jamais d'hésiter ou de revenir en arrière une fois que vous avez pris la DÉCISION d'avancer.

Seconde par seconde, pendant que les aiguilles tournent, le TEMPS fait la course avec VOUS. Le retard signifie la défaite, parce que personne ne peut récupérer une seconde du TEMPS perdu.

Le TEMPS est un maître ouvrier qui guérit les blessures de l'échec et de la déception. Il répare les injustices et transforme toutes les erreurs en capital. Mais, il favorise seulement ceux qui éliminent la procrastination et qui restent en action quand il faut prendre des décisions.

La vie est un grand jeu d'échecs. Le joueur en face de vous est le TEMPS. Si vous hésitez, vous serez éliminé du jeu. Si vous continuez à jouer, vous pourriez gagner. Le seul vrai capital est le TEMPS, mais il ne vaut quelque chose que quand il est employé.

Vous seriez stupéfait si vous teniez compte du TEMPS que vous gaspillez dans une seule journée.

Si vous voulez connaître le sort de tous ceux qui jouent insouciamment avec le TEMPS, imaginez la scène suivante qui raconte une histoire banale de l'une des causes principales de l'ÉCHEC !

L'un des joueurs est le "TEMPS" et l'autre est M. l'Homme Ordinaire qui pourrait être VOUS. Coup par coup, le Temps a éliminé les pièces de l'Homme Ordinaire jusqu'à ce qu'il soit finalement coincé, et là le Temps va gagner quoi qu'il arrive. L'INDÉCISION l'a conduit à la défaite.

Prenez des décisions rapidement

Demandez à n'importe quel vendeur bien informé et il vous dira que l'indécision est la faiblesse de la majorité des gens.

Tout vendeur connaît bien ce prétexte de temps de réflexion. "Je vais y réfléchir" est la dernière défense de ceux qui n'ont pas le courage de dire oui ou non. Tout comme le joueur dans l'histoire ci-

dessus, ils n'arrivent pas à décider quoi faire. En attendant, le Temps les conduit dans une situation où ils ne peuvent plus rien faire.

Les grands leaders du monde sont des hommes et des femmes de décision rapide.

Le Général Grant avait peu de qualités à saluer, lui permettant d'être un Général compétent excepté sa faculté à prendre une décision ferme, mais elle a été suffisante pour compenser toutes ses faiblesses. Toute l'histoire de ses succès militaires peut se résumer aux réponses adressées à ses critiques : "Nous allons combattre le long de ces lignes même si cela prend tout l'été."

Quand Napoléon a pris la décision de déplacer ses armées dans une certaine direction, il ne s'est laissé détourner par rien. Si sa ligne de marche menait ses soldats à un fossé creusé par ses adversaires pour l'arrêter, il donnait l'ordre de remplir le fossé de soldats et de chevaux morts.

L'incertitude de l'indécision conduit des millions de gens à l'échec. Un condamné a dit une fois que la pensée de son exécution, qui approchait, n'était plus si terrifiante parce qu'il avait pris la décision d'accepter l'inévitable.

Le manque de décision est l'obstacle principal de tous les artisans du renouveau de la foi. Tout leur travail est d'obliger les hommes et les femmes à accepter une certaine doctrine religieuse.

Billy Sunday a dit une fois, "L'indécision est l'outil préféré du diable."

La force des décisions dans l'espace et dans le temps

Andrew Carnegie a visualisé une grande industrie métallurgique, mais son imagination ne se serait pas concrétisée s'il n'était pas arrivé à la décision de transformer son idée en réalité.

James J. Hill a imaginé un grand réseau ferroviaire transcontinental, mais ce chemin de fer ne serait jamais devenu réalité s'il n'avait pas pris la décision de lancer le projet.

L'imagination seule n'est pas suffisante pour assurer le succès.

Des millions de gens ont de bonnes idées et de bons plans qui pourraient les rendre célèbres et fortunés facilement, mais ils n'arrivent pas à prendre la DÉCISION de passer à l'action.

Samuel Insul était un sténographe ordinaire employé par Thomas A. Edison. À l'aide de son imagination, il a vu les grandes possibilités commerciales de l'électricité. Mais il a fait plus que ça – il a pris la décision de transformer ces simples possibilités en réalités, et à son époque, il était un opérateur multimillionnaire d'une entreprise d'installation de lumière électrique.

Démosthène était un Grec pauvre qui avait un vif désir de devenir un grand orateur. Ça n'avait rien d'inhabituel. D'autres avaient le même "désir" et les mêmes capacités que lui mais ils ne vivaient pas pour voir leur désir se réaliser. Mais, Démosthène a ajouté la DÉCISION à son DÉSIR, et, malgré le fait qu'il était bègue, il a maîtrisé ce handicap et était devenu l'un des plus grands orateurs du monde.

Martin W. Littleton était un type pauvre qui n'avait jamais été à l'école jusqu'à l'âge de 12 ans. Son père l'y a emmené pour entendre un grand avocat défendre un meurtrier. Le discours lui a causé une impression si profonde qu'il a saisi son père par la main et lui a dit, "Père, un de ces jours, je serai l'avocat le plus compétent en Amérique."

C'était une DÉCISION FERME !

Quelques années plus tard, Martin W. Littleton ne prenait pas d'honoraires moins de \$50,000.00, et il était tout le temps occupé. Il était devenu un avocat compétent parce qu'il avait pris la DÉCISION de devenir ainsi.

Edwin C. Barnes a pris la DÉCISION de devenir l'associé de Thomas A. Edison. Désavantagé par le manque d'instruction, sans argent pour payer le billet de train et sans amis influents pour le présenter à M. Edison, le jeune Barnes s'est dirigé vers East Orange dans un wagon de marchandises et s'est vendu si complètement à M. Edison que ce dernier a accepté de devenir son associé. Exactement 20 ans après avoir pris cette décision, M. Barnes était à

la retraite, vivait à Bradenton, en Floride avec tout l'argent dont il avait besoin.

Les hommes de décision obtiennent habituellement tout ce qu'ils désirent !

Je me souviens bien d'un petit groupe de gens qui se sont rencontrés à Westerville, Ohio, et qui ont organisé ce qu'ils appelaient la Ligue Contre le Bar. Les gens qui fréquentaient les bars se moquaient d'eux. Mais ils avaient pris une décision.

Cette décision a été tellement répandue qu'elle a finalement entraîné la défaite des patrons des bars.

William Wrigley Junior a pris la décision de consacrer toute sa carrière à la fabrication et la vente de paquets de chewing-gum. Il a pris une décision qui lui génère des millions de dollars de bénéfice chaque année.

Henry Ford a pris la décision de fabriquer et de vendre des voitures à un prix raisonnable, à la portée de tous ceux qui en voulaient. Cette décision a fait de Ford l'homme le plus puissant du monde et a permis à des millions de gens de voyager.

Tous ces gens avaient 2 qualités extraordinaires : un OBJECTIF PRÉCIS et une DÉCISION ferme de transformer leur objectif en réalité.

Faites votre choix

L'homme de DÉCISION obtient ce qu'il veut, quel que soit le temps qu'il faudra et quelle que soit la difficulté de la tâche.

Un grand vendeur voulait rencontrer un banquier de Cleveland, mais le banquier ne voulait pas le voir. Un matin, ce vendeur a attendu près de la maison du banquier jusqu'à ce qu'il l'ait vu entrer dans la voiture et se diriger vers le centre-ville.

Saisissant cette opportunité, le vendeur a provoqué une légère collision avec la voiture du banquier, puis, il est descendu de sa voiture, lui a tendu sa carte de visite et s'est excusé d'avoir produit ces dommages, mais il a promis au banquier de remplacer sa

voiture par une autre nouvelle et identique à celle qu'il venait d'endommager.

L'après-midi même, une nouvelle voiture a été livrée au banquier et, à partir de cette transaction, non seulement une amitié est née mais aussi un partenariat d'affaires qui existe toujours.

L'homme de DÉCISION ne peut pas être arrêté !

L'homme INDÉCIS ne peut pas démarrer !

Faites votre choix.

“Derrière lui les Açores grises ont mis,

Derrière les Portes de Hercule ;

Avant lui pas les fantômes de rivages ;

Avant lui seulement mers du Shoreless.

Le bon compagnon a dit : “Maintenant nous prions,

Pour voilà ! Les mêmes étoiles sont allées.

Amiral courageux, parlez, qu'est-ce que je dirai ?”

“Pourquoi, dites : 'Voile sur ! Naviguez sur ! et sûr' !”

Quand Colomb a commencé son fameux voyage, il a pris l'une des plus importantes DÉCISIONS de l'histoire de l'humanité. S'il n'avait pas été fermement décidé à entreprendre son voyage, nous n'aurions jamais connu la liberté de l'Amérique, telle qu'elle existe de nos jours.

Profitez de la vie

Prenez le rapport de votre analyse personnelle et examinez ce fait incontestable : LES HOMMES ET LES FEMMES QUI RÉUSSISSENT SONT CEUX QUI PRENNENT DES DÉCISIONS TRÈS RAPIDEMENT ET QUI EN CHANGENT DIFFICILEMENT.

Si vous faites partie de ceux qui prennent une décision aujourd'hui et changent d'avis le jour suivant, vous êtes condamné à l'échec. Si vous ne savez pas quoi faire, il vaut mieux que vous fermiez les yeux et que vous plongiez dans le noir plutôt que de rester tranquille sans rien faire.

Le monde vous pardonnera si vous faites des erreurs, mais il ne vous pardonnera jamais si vous ne prenez aucune DÉCISION, parce qu'il n'entendra jamais parler de vous en dehors de la communauté dans laquelle vous vivez.

Peu importe qui vous êtes, quel que soit votre travail, vous jouez aux échecs avec le TEMPS ! C'est toujours votre tour de jouer. Jouez en prenant des DÉCISIONS rapides et le Temps vous favorisera. Restez sans rien faire et le Temps vous éliminera de l'échiquier.

Même si vous n'entrenez pas toujours la bonne démarche, si vous agissez assez, vous pourrez toujours tirer profit de la loi de la moyenne et obtenir des résultats honorables avant la fin du grand jeu de la VIE.

Notes

- [1.](#) Le Juge T. Toward, in The Edinburgh Lectures on Mental Science.