

---

# **PENSEZ ET DEVENEZ RICHE**

---

**NAPOLEON HILL**

**Club Positif**



---

## **PENSEZ ET DEVENEZ RICHE**

---

**ENSEIGNEE, POUR LA PREMIERE FOIS, LA CELEBRE FORMULE D'ANDREW CARNEGIE POUR GAGNER DE L'ARGENT, BASEE SUR 13 ÉTAPES PROUVÉES.**

Elaborée au cours de 25 ans de recherche, en collaboration avec plus de 500 hommes fortunés, qui ont prouvé par leurs propres accomplissements que cette philosophie est réalisable.

**Adapté de l'œuvre originale de Napoléon Hill**

**HOMMAGES A L'AUTEUR, DE LA PART DE GRANDS LEADERS AMERICAINS :**

« Pensez et devenez riche » est à l'origine le fruit de 25 années de travail.

Edité pour la 1<sup>ère</sup> fois en 1937, c'est certainement l'ouvrage le plus connu de Napoléon Hill, dans lequel ce dernier dévoile sa fameuse philosophie du succès.

Réédité à de nombreuses reprises, ce remarquable ouvrage s'est vendu à plus de 30 millions d'exemplaires, et le travail et les écrits de Hill ont été acclamés dans leur ensemble, par de grands leaders de la finance, de l'éducation, de la politique et du gouvernement.

Voici quelques exemples de ces éloges :

## **Cour suprême des Etats-Unis, Washington, DC**

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

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

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

*Bien à vous. »*

(Ancien Président et ancien chef de la justice des Etats-Unis)

## **Roi des magasins 5 and 10 Cents Stores**

*« En appliquant la plupart des principes fondamentaux de la philosophie du succès, nous avons réussi à construire une grande chaîne de magasins. Je pense qu'il ne serait pas exagéré de dire que Woolworth Building pourrait être considéré, avec raison, comme un monument en hommage à l'efficacité de ces principes. »*

F.W.Woolworth

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

*« Je suis réellement redevable d'avoir eu le privilège de lire votre livre sur la loi du succès. Si j'avais connu cette philosophie 50 ans plus tôt, je suis certain que j'aurais pu accomplir tout ce que j'ai réalisé en moitié moins de temps. J'espère sincèrement que le monde découvrira votre travail et vous récompensera pour cela. »*

Robert Dollar

## **Un célèbre dirigeant syndical américain**

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

Samuel Gompers

## **Un ancien Président des Etats-Unis**

*« Je voudrais vous féliciter pour votre persistance. Tout homme qui consacre autant de temps ... fera nécessairement des découvertes d'une valeur inestimable pour ses semblables. Je suis profondément impressionné par votre*

*interprétation des principes de la maîtrise de l'esprit que vous avez décrit si clairement. »*

Woodrow Wilson

### **Un roi du commerce**

*« Je sais que vos principes fondamentaux du succès sont efficaces, parce que je les applique dans la conduite de mes affaires depuis 30 ans. »*

John Wanamaker

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

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

George Eastman

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

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

WM. Wrigley, jr.

**Aujourd'hui, vous pouvez bénéficier de la méthode de Napoléon Hill, dans une version remise au goût du jour, enrichie et modernisée, et dans laquelle vous découvrirez que plus de 70 ans après la 1<sup>ère</sup> édition de son ouvrage majeur, les principes qu'il a mis en avant sont toujours d'actualité.**

A vous de découvrir maintenant comment vous pouvez, vous aussi, vous enrichir, en suivant les conseils qu'il va vous donner, et en découvrant son secret !

Bonne lecture



---

## PRÉFACE

---

### **Préface originale de l'auteur**

Dans tous les chapitres de ce livre, il est question du secret qui a permis à plus de 500 personnalités fabuleusement riches de faire fortune.

J'ai étudié soigneusement pendant de longues années la vie de ces personnalités.

Le secret a été porté à ma connaissance par Andrew Carnegie.

Ce vieil Ecossois malin et sympathique l'a négligemment semé dans mon esprit, alors que je n'étais encore qu'un garçon.

Après me l'avoir dit, il s'est rassis sur sa chaise, une lueur joyeuse dans le regard, et m'a observé attentivement pour voir si j'étais assez intelligent pour réaliser l'importance de la révélation qu'il venait de me faire.

Lorsqu'il a vu que j'avais saisi son idée, il m'a demandé si j'étais prêt à passer 20 ans ou plus à me préparer, afin de révéler ce secret au monde entier, à des hommes et à des femmes dont la vie ne serait qu'un échec sans cette connaissance.

Je lui ai dit que j'acceptais de le faire, et avec la coopération de M. Carnegie, j'ai tenu ma promesse.

**Cet ouvrage contient ce secret, qui a été testé par des milliers de gens issus de tous les horizons.**

L'idée de M. Carnegie était que la formule magique, qui lui a

permis d'amasser sa fortune immense, doit être mise à la disposition de personnes qui n'ont pas le temps d'étudier comment gagner de l'argent.

Il espérait que je pourrais tester et démontrer l'efficacité de la formule, à travers l'expérience d'hommes et de femmes de vocations diverses.

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

L'expérience de M. Carnegie avec Charles M. Schwab, et avec d'autres jeunes hommes du même type, l'avait convaincu que la plupart des matières enseignées dans les écoles ne sont d'aucune utilité pour ce qui est de gagner sa vie ou d'amasser une fortune.

Il était arrivé à cette conclusion après avoir pris successivement dans son entreprise un certain nombre de jeunes hommes dont la plupart étaient peu instruits, pour les entraîner à l'utilisation de cette formule.

Il a ainsi réussi à développer chez ces derniers un rare sens du leadership.

**Par ailleurs, ses instructions ont permis à toutes les personnes qui les ont suivies de faire fortune.**

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

Cette simple application du secret par ce jeune homme – Charles M. Schwab – lui a assuré une fortune énorme en termes d'argent et d'opportunités.

Grosso modo, cette application unique de la formule a généré la somme de 600 millions de dollars.

**Ces faits – et il s'agit de faits bien connus de toutes les personnes qui connaissent M. Carnegie – vous donnent**

**une idée juste de ce que la lecture de ce livre pourrait vous apporter, à condition que vous sachiez ce que vous voulez.**

Avant même que la période d'essai pratique de 20 ans ne se soit écoulée, le secret a été révélé à plus de 100 000 hommes et femmes qui l'ont utilisé à leur propre avantage, comme M. Carnegie l'avait prévu.

Certains ont pu amasser une fortune grâce à lui.

D'autres l'ont utilisé avec succès pour faire régner l'harmonie dans leur foyer.

Un ecclésiastique en a eu une utilisation tellement efficace qu'il lui a rapporté un revenu de plus de 75 millions de dollars par an.

Arthur Nash, un tailleur du Cincinnati, s'est servi de son entreprise au bord de la faillite comme d'un « cobaye » pour tester la formule.

Les affaires ont repris et ont assuré la fortune des propriétaires.

Elles continuent à prospérer, même après que M. Nash s'en est allé.

**Ce fut une expérience tellement unique en son genre, que les journaux et les magazines lui ont donné pour plus de 1 million de dollars de publicité élogieuse !**

Le secret a été transmis à Stuart Austin Wier de Dallas, au Texas.

Il était prêt pour cela – tellement prêt qu'il a renoncé à sa profession et a étudié la loi.

A-t-il réussi ? Cet ouvrage raconte également son histoire.

J'ai révélé le secret à Jennings Randolph, le jour où il a reçu son diplôme de l'université, et il l'a utilisé avec tellement d'efficacité que cela a transformé sa carrière politique.

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

Le secret auquel je me réfère est mentionné pas moins d'une centaine de fois dans tout ce livre.

**Il n'est pas directement nommé, car il semble être plus efficace lorsqu'il est simplement dévoilé et laissé en vue, la**

**où ceux qui sont prêts et qui le recherchent pourront le prendre.**

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

**Si vous êtes prêt à l'utiliser, vous reconnaîtrez ce secret au moins une fois dans chaque chapitre.**

Je voudrais avoir le privilège de vous dire comment vous saurez que vous être prêt, mais cela vous priverait d'une bonne partie de l'avantage dont vous pourrez profiter en découvrant ce secret par vous-même.

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

Il utilisa l'information avec tellement d'efficacité qu'il obtint directement un poste à responsabilités, avec un salaire initial plus élevé que celui de monsieur tout le monde.

Son histoire est d'ailleurs narrée brièvement au chapitre 2.

En la lisant, vous oublierez peut-être le sentiment que vous auriez pu avoir au début du livre, à savoir que cet ouvrage semble trop promettre.

Et, aussi, si vous avez un jour été découragé, si vous avez eu des difficultés à surmonter les épreuves qui vous ont brisé l'âme, si vous avez essayé et échoué, si vous avez jamais été handicapé par une maladie ou une affliction physique, l'histoire de la découverte et de l'utilisation par mon fils de la formule de Carnegie pourrait être pour vous l'oasis dans le Désert du Désespoir dont vous étiez en quête.

Ce secret a été intensivement utilisé par le Président Woodrow Wilson pendant la guerre mondiale.

Il a été transmis à tous les soldats qui ont combattu pendant la guerre, sagement incorporé dans la formation qu'ils recevaient avant de partir au front.

**Le Président Wilson m'avait dit que c'était un facteur crucial dans la mobilisation des fonds requis pour la guerre.**

Il y a quelques années, l'Hon. Manuel L. Quezon (qui était alors Commissionner résident aux îles Philippines), avait été inspiré par le secret pour obtenir l'émancipation de son peuple.

Il a obtenu l'indépendance des Philippines, et a été le premier président de l'état libre.

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

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

**L'expression « quelque chose pour rien » n'a pas de fondement !**

Vous ne pouvez pas obtenir le secret auquel je me réfère sans y mettre le prix, même si ce prix est de loin inférieur à sa valeur.

Ceux qui ne le recherchent pas de toute leur volonté ne pourront l'obtenir à aucun prix.

Il ne se donne pas, il ne s'achète pas cela, parce qu'il s'acquiert en 2 parties.

Ceux qui sont prêts pour le secret ont déjà une partie en leur possession.

L'utilité du secret sera la même pour tous ceux qui sont prêts pour l'avoir.

**L'éducation n'a rien à voir avec cela.**

Longtemps avant que je sois né, Thomas A. Edison s'était trouvé en possession du secret, et il l'avait utilisé de façon si intelligente qu'il est devenu le premier inventeur au monde, bien qu'il n'eût fréquenté l'école que pendant 3 mois.

Le secret avait été transmis à un partenaire d'affaires de M. Edison.

Celui-ci l'a utilisé de façon si efficace que, bien qu'il ne gagnât alors que seulement 12 000 dollars par an, il amassa une grande fortune, et se retira très jeune du monde des affaires.

Vous trouverez son histoire au début du premier chapitre.

**Elle devrait vous convaincre que devenir riche n'est pas impossible, que vous pouvez encore devenir la personne que vous rêvez d'être, que l'argent, la célébrité, la renommée et**

**le bonheur sont à la portée de tous ceux qui sont prêts et déterminés à jouir de ces bénédictions.**

Comment est-ce que je sais ces choses ?

Vous devriez découvrir la réponse avant que la lecture ce livre ne soit terminée.

Vous pourriez le découvrir dès le tout premier chapitre ou bien à la dernière page.

**Au cours des 20 ans de recherches que j'avais entreprises à la demande de M. Carnegie, j'ai étudié des centaines d'hommes célèbres, dont la plupart ont admis qu'ils avaient accumulé leur fortune colossale grâce au secret de Carnegie.**

Parmi ces hommes figurent :

Henry Ford

William Wrigley jr.

John Wanamaker

James J. Hill

George S. Parker

E. M. Sattler

Henry I. Doherty

Cyrus H. K. Curtis

George Eastman

Theodore Roosevelt

John W. Davis

Elbert Hubbard

Wilbur Wright

William Jennings Bryan

Dr. David star Jordan

J. Ogden armor

Charles M. Schwab

Harris F. Williams

Dr. Frank Gunsaulus

Daniel Willard

King Gillette

Ralph A. Weeks

Judge Daniel T. Wright

John D. Rockefeller

Thomas A. Edison  
Frank A. Vanderlip  
F. W. Woolworth  
Col. Robert A. Dollar  
Edward A. Filene  
Edwin C. Barnes  
Arthur Brisbane  
Woodrow Wilson  
Wm Howard Taft  
Luther Burbank  
Edward W. Bok  
Frank A. Munsey  
Elbert H. Gary  
Dr. Alexandre Graham Bell  
John H. Patterson  
Julius Rosenwald  
Stuart Austin Wier  
Dr. Frank Crane  
George M. Alexander  
J. G. Chapline  
Hon. Jennings Randolph  
Arthur Nash  
Clarence Darrow

Cette liste ne représente qu'une faible partie des centaines de personnalités célèbres d'Amérique dont les réussites, financières et autres, prouvent que ceux qui comprennent et appliquent le secret de Carnegie, atteignent des sommets élevés dans la vie.

**Je n'ai jamais entendu dire qu'il ait conduit quelqu'un à un échec, et personne n'a jamais réussi ou fait fortune sans l'appliquer.**

J'en conclus qu'il est essentiel et plus important que n'importe quelle connaissance que l'on peut acquérir par ce qui est communément appelé « l'instruction ».

Et qu'est ce que « l'instruction » au juste ?

Je vais répondre à cette question en détail.

**En ce qui concerne l'instruction, la plupart de ces hommes fortunés n'en ont reçu que très peu.**

Une fois, John Wanamaker m'avait fait part du peu d'instruction qu'il avait reçue.

Son éducation ressemble beaucoup à la façon dont une locomotive moderne prend de l'eau, « en l'écopant à mesure qu'il avance ».

Henry Ford n'avait jamais fréquenté le lycée, encore moins l'université.

Je n'essaye pas de minimiser la valeur de l'instruction, mais j'essaye d'exprimer ma conviction sincère que ceux qui maîtrisent et appliquent le secret atteindront les plus hauts sommets, gagneront une fortune et négocieront la vie selon leurs propres conditions, même avec une instruction minimale.

**Si vous êtes prêt à le recevoir, le secret jaillira inévitablement de votre lecture et vous apparaîtra bien visible.**

**Vous le reconnaîtrez immédiatement.**

**Cet instant, qu'il se produise à la lecture du 1<sup>er</sup> ou du dernier chapitre de cet ouvrage, marquera un tournant décisif dans votre vie.**

Rappelez-vous également que ce livre traite de faits et non de fiction.

Son but est de dévoiler une vérité universelle qui vous donnera les connaissances nécessaires si vous êtes prêt.

Vous saurez alors ce que vous devez faire, et comment le faire.

Vous en retirerez également le stimulant indispensable à un bon départ.

Pour terminer cette entrée en matière, et avant de passer au 1<sup>er</sup> chapitre de ce livre, puis-je faire une suggestion, qui vous donnera un indice pour mieux découvrir le secret de Carnegie ?

**Il s'agit tout simplement du fait que tout succès et toute fortune débutent par une idée !**

Si vous êtes prêts à recevoir le secret, vous en possédez déjà une moitié.

Vous reconnaîtrez ainsi plus facilement l'autre moitié, au moment où elle se présentera à votre esprit.

L'AUTEUR

---

## PROLOGUE

---

La pensée est vraiment une chose puissante, qui peut se concrétiser et se transformer en richesse matérielle ou autres objets tangibles, lorsqu'elle est accompagnée d'un but bien défini, d'une persévérance et d'un désir ardent.

**Il y a environ un siècle, Edwin C. Barnes découvrit que les hommes pouvaient devenir riches grâce à leur pensée.**

Sa découverte n'est pas venue toute seule, et en une seule fois.

Elle s'est imposée à lui petit à petit, en commençant par le désir ardent qu'il éprouvait de devenir l'associé du grand Edison.

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

### L'importance de la pensée

Observez soigneusement comment il a procédé pour transformer son désir en réalité et vous comprendrez mieux les 13 principes qui mènent à la richesse.

Lorsque ce désir surgit pour la première fois dans l'esprit de Barnes, il n'était pas vraiment en position de pouvoir y répondre :

2 obstacles se dressaient sur son chemin :

- D'abord, il ne connaissait pas Thomas Edison
- Et de plus, il n'avait même pas assez d'argent pour payer le train jusqu'à Orange, dans le New-Jersey !

Ces obstacles auraient suffi à décourager la plupart des gens, mais Barnes allait les surmonter, car son désir n'était pas un désir ordinaire !

Il était tellement déterminé à trouver une manière de répondre à son désir, qu'il décida de voyager au moyen d'un train de marchandises.

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

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

“ *« Il se tenait debout là devant moi et ressemblait à n'importe quel autre type ordinaire ; mais quelque chose dans l'expression de son visage me donnait l'impression qu'il était très déterminé à obtenir ce qu'il venait chercher.*

*Des années d'expérience m'avaient appris qu'un homme qui désire réellement et profondément une chose et qui est capable, pour l'obtenir, de jouer tout son avenir sur un simple coup de dé, est sûr de gagner. Je lui ai donné la chance qu'il demandait parce que j'ai vu qu'il était fermement décidé à réussir.*

*Les événements qui ont suivi m'ont donné raison. »*

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

L'apparence extérieure du jeune homme n'eut eu aucun poids dans son succès, et aurait dû même au contraire le desservir.

**La seule chose qui compta fut sa pensée, qui se lisait en lui.**

Si la signification de cette phrase pouvait immédiatement convaincre chaque personne qui la lit, il n'y aurait aucun besoin du reste de ce livre !

### **Le désir profond mène à la réussite**

Cependant, Barnes n'obtint pas tout de suite ce qu'il voulait avec Edison lors de leur première entrevue, à savoir, un partenariat.

Il avait juste la possibilité de travailler dans les bureaux d'Edison,

pour un salaire ordinaire.

Il réalisait les tâches qui étaient sans importance pour Edison, mais toutefois très importantes pour lui-même, car cela lui donnait l'occasion de montrer ses talents, pour que ce futur associé qu'il espérait puisse les remarquer également.

Les mois passèrent.

Apparemment, rien ne permettait à Barnes de se rapprocher du but principal qui comptait à ses yeux.

**Cependant, quelque chose d'important se précisait en lui : son désir de devenir l'associé d'Edison s'intensifiait constamment.**

Les psychologues disent que « lorsqu'on est vraiment prêt à obtenir une chose, celle-ci finit par devenir réalité. »

Barnes était prêt pour cette collaboration avec Edison et il était décidé à le demeurer jusqu'à ce que son désir se réalisât.

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

Au contraire, il pensait : « *Je suis venu ici pour devenir l'associé d'Edison et je ferai tout pour atteindre mon but, même s'il me faut y consacrer le reste de ma vie.* »

Et il le pensait vraiment !

**L'histoire des hommes serait bien différente, s'ils avaient un seul but précis et s'ils s'y tenaient suffisamment longtemps pour pouvoir le transformer en une obsession tenace !**

Le jeune Barnes l'ignorait peut-être à cette époque, mais sa détermination, son attitude de « bulldog », et sa persistance à réaliser son désir, étaient destinées à avoir raison de tous les obstacles, et à lui apporter l'opportunité qu'il recherchait...

**L'opportunité peut se manifester sous forme de défaite temporaire**

L'opportunité qu'il attendait se présenta enfin, mais pas du tout comme il l'avait imaginée !

**C'est l'un des tours que nous jouent souvent l'opportunité : elles a l'habitude courante de se présenter à la porte de derrière, sous forme de malheur ou de défaite temporaire.**

C'est probablement pour cette raison que beaucoup de personnes

ne la reconnaissent pas.

Edison venait juste d'inventer une nouvelle machine de bureau, connue à l'époque sous le nom de « Machine à Dicter d'Edison » (elle prit le nom d'Ediphone par la suite).

Ses vendeurs n'étaient pas enthousiastes face à cette machine.

Ils ne croyaient pas qu'ils pourraient la vendre sans grand effort, mais Barnes sut que c'était une occasion à saisir absolument.

Cette opportunité était cachée dans une machine d'apparence étrange, qui n'intéressait que lui-même et son inventeur.

Barnes sut qu'il pourrait vendre cette machine à dicter d'Edison.

Il le suggéra à Edison, qui le laissa rapidement tenter sa chance.

Et il vendit cette machine.

Il la vendit même si bien, qu'Edison lui en confia le marché pour tout le pays !

C'est d'ailleurs de ce partenariat que naquit le slogan « *Inventé par Edison et installé par Barnes* ».

Cette collaboration dura pendant plus de 30 ans.

Elle rendit Barnes riche financièrement, mais ce qui est infiniment plus important est que cela lui permit de prouver que **n'importe qui peut vraiment « devenir riche grâce à sa pensée »**.

Combien ce désir de Barnes lui rapporta-t-il exactement ?

Lui seul le sait.

Peut-être 2 ou 3 millions de dollars, mais cette somme, aussi élevée soit-elle, devient insignifiante quand on la compare à l'atout inestimable que fut la nouvelle connaissance acquise par Barnes : **une pensée intangible peut se concrétiser, si l'on utilise quelques principes connus et bien définis.**

### **Les atouts essentiels pour réussir**

Barnes désirait fortement devenir l'associé du grand Thomas Edison !

Il désirait faire fortune.

Il n'avait qu'un seul atout pour débiter : **il savait ce qu'il voulait et il était prêt à persévérer jusqu'à la pleine réalisation de son désir.**

Il n'avait pas d'argent pour démarrer.

Il n'avait reçu que peu d'instruction.

Il n'avait pas de relations.

**Mais il avait l'esprit d'initiative, la confiance en lui et la volonté de gagner.**

Avec ces forces immatérielles, il fit de lui-même le premier associé d'un des plus grands inventeurs.

**L'histoire de l'homme qui baissa les bras à 1 mètre d'une mine d'or**

Voyons un autre exemple.

Un homme avait de nombreux dons, mais ne parvint pas à réussir, parce qu'il abandonna la partie juste à quelques pas du but qu'il cherchait à atteindre.

**Une des causes les plus communes de l'échec est l'habitude d'abandonner lorsque nous affrontons une défaite temporaire.**

Nous avons tous vécu cela un jour ou l'autre.

À l'époque de la ruée vers l'or, un oncle de R. U. Darby eut la « fièvre de l'or », et partit vers l'Ouest pour creuser et devenir riche.

**Il ne savait pas que les pensées des hommes recèlent plus d'or que la terre n'en aura jamais.**

Il gagna une concession et s'y rendit avec une pioche et une pelle.

Après des semaines de labeur, ses efforts se virent récompensés : il avait découvert le métal tant convoité.

Il lui fallait maintenant du matériel pour exploiter le filon.

Il referma tranquillement la mine et retourna chez lui, à Williamsburg, dans le Maryland, pour informer ses parents et amis de « l'affaire ».

Ensemble, ils parvinrent à réunir l'argent pour acquérir le matériel nécessaire, et Darby et son oncle repartirent travailler à la mine.

Le premier fourgon chargé d'or fut acheminé vers une fonderie.

Le rendement prouva aux heureux propriétaires qu'ils possédaient une des mines les plus riches du Colorado !

Encore quelques fourgons d'or, et toutes leurs dettes seraient payées; ensuite viendraient les gros bénéficiaires...

En avant les foreuses et voguent les espoirs de Darby et de son oncle !

Mais, tout à coup, le filon disparut !

Les machines forèrent désespérément, essayant de le retrouver.  
En vain.

Finalement, ils décidèrent d'abandonner.

Ils vendirent matériel et concession pour une bouchée de pain à un ferrailleur, et ils reprirent le train pour rentrer chez eux.

Certains ferrailleurs sont peut-être un peu bêtes, mais celui-là ne l'était pas !

Il consulta un ingénieur des mines afin qu'il se livre à un petit calcul, et ce dernier attribua l'échec des Darby à une méconnaissance des terrains et des couches géologiques.

**D'après lui, on retrouverait le filon à un mètre de l'endroit où les Darby avaient fait arrêter le forage !**

Ce qui se révéla parfaitement exact ...

Le ferrailleur ramassa ainsi des millions de dollars, parce qu'il avait tout simplement su solliciter les conseils d'un expert avant de décider d'abandonner.

### **Le succès suit l'échec**

Une grande partie de l'argent utilisé pour l'achat du matériel avait été obtenue par les efforts de R. U. Darby, qui était alors très jeune.

L'argent venait de ses parents et amis car ils avaient confiance en lui.

Il remboursa tout ce qu'il leur devait, même si cela lui prit des années.

C'est bien des années plus tard, quand il comprit que le désir peut se transformer en or, que Darby amortit enfin cette lourde perte.

Il le comprit lorsqu'il créa sa compagnie d'assurance vie.

Il tira parti de la leçon qu'il avait retenue de son expérience malheureuse, en se souvenant qu'il avait laissé une grosse fortune lui échapper.

Il se répétait à chaque fois que l'occasion se présentait : *« J'ai capitulé à un mètre de l'or, je ne capitulerai jamais devant un client qui dit « non » lorsque je lui propose une assurance. »*

Darby était alors un petit groupe de moins de 50 personnes, qui vendait pour plus d'un million de dollars d'assurances par an, ce qui était énorme pour l'époque.

Sachez que le succès vient rarement sans que l'on ait d'abord rencontré plusieurs obstacles, voire même plusieurs défaites temporaires.

**Lorsque l'échec paraît total, la chose qui semble la plus facile et la plus logique à faire est d'abandonner.**

Et c'est exactement ce que font la plupart des gens...

Plus de 500 Américains parmi ceux qui ont le mieux réussi m'ont confié qu'ils avaient connu leur plus grand succès immédiatement après un échec qui semblait pourtant sans espoir.

L'échec, qui est plein d'ironie, ne fait que masquer la réussite, qui est en fait généralement beaucoup plus proche qu'on ne le pense...

**Un « non » peut devenir un « oui »**

Peu de temps après avoir reçu son diplôme de « l'Université des coups durs » et décidé que la leçon lui serait profitable, Darby assista à une scène qui lui prouva que « non » ne signifie pas toujours « non ».

Un après-midi, il aidait son oncle à moudre le blé dans un vieux moulin.

La porte s'ouvrit lentement, et une petite fille noire rentra et demeura plantée sur le seuil.

L'oncle leva les yeux, vit l'enfant et gronda : « *Qu'est-ce que tu veux ?* »

L'enfant répondit doucement : « *Ma maman vous demande de lui donner 50 cents.* »

« *Pas question*, rétorqua l'oncle, *maintenant rentre chez toi.* »

« *Oui, M'sieur* », dit l'enfant, mais elle ne bougea pas.

L'oncle était si occupé par son travail qu'il ne s'aperçut pas tout de suite qu'elle n'était pas partie.

Quand il vit qu'elle était toujours là, il hurla : « *Je t'ai dit de t'en aller. Maintenant va-t-en ou je me charge de te faire déguerpir.* »

« *Oui, M'sieur* », dit la petite, mais elle ne bougea pas d'un pouce.

L'oncle laissa tomber le sac de grains qu'il s'appêtait à vider dans la trémie du moulin, saisit la douve d'un tonneau éventré et avança vers l'enfant.

Son visage laissait présager des problèmes.

Darby retint son souffle.

Il était certain d'être bientôt témoin d'un meurtre, car il savait

que son oncle était colérique et qu'en plus les enfants noirs n'étaient pas censés défier les blancs dans cette partie du pays.

Quand l'oncle arriva à l'endroit où se tenait la petite, celle-ci fit rapidement un pas en avant, le fixa droit dans les yeux et cria de toutes la force de sa voix perçante : « *MA MAMAN A BESOIN DE 50 CENTS.* »

L'oncle s'arrêta, la regarda pendant une minute, puis il posa lentement la planche par terre, mit sa main dans sa poche et en sortit 50 cents.

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

Quand elle fut sortie, l'oncle s'assit sur une caisse et regarda le paysage par la fenêtre pendant plus de 10 minutes.

Il était en train d'analyser, avec crainte, les causes de sa défaite cinglante...

### **Servez-vous de vos échecs pour réussir**

M. Darby était aussi en train de réfléchir de son côté.

C'était la première fois qu'il voyait une enfant noire maîtriser délibérément un adulte blanc.

Comment était-ce possible ?

De quel pouvoir extraordinaire cette enfant disposait-elle donc pour arriver à transformer l'oncle colérique en un agneau docile ?

Quel était le secret qui lui avait permis de dominer la situation ?

Darby ne trouva de réponses à ces questions que plusieurs années plus tard, quand il me raconta cette histoire.

Etrangement, elle me fut contée à l'endroit même où son oncle *connut la défaite de sa vie.*

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

La réponse à cette question se trouve dans les principes décrits dans ce livre.

Elle est complète et contient suffisamment de détails et d'instructions permettant à n'importe qui de comprendre et d'utiliser ce même pouvoir qu'exerça instinctivement l'enfant.

Vous en aurez un 1<sup>er</sup> aperçu dans le chapitre suivant.

**Quelque part dans ce livre, vous trouverez une idée qui fera grandir vos capacités réceptives.**

Il se peut qu'elle vous vienne sous forme d'idée simple, ou plutôt de plan ou d'objectif.

Vous prendrez dans tous les cas conscience de vos erreurs passées, et cela suffira à faire émerger les leçons grâce auxquelles vous pourrez rattraper tout ce que vous aurez perdu lors de vos défaites.

**L'optimisme vous permet de tout atteindre**

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

Puis il précisa : *« Chaque fois qu'un client essaie de me renvoyer, sans acheter mon assurance, je revois cette enfant se tenir là dans le vieux moulin, avec ses grands yeux inquiets, et je me dis « il faut que je réalise cette vente ». La plus grande partie des ventes que j'ai faites a été réalisée avec des gens qui m'avaient d'abord dit « non ». »*

Il se rappela également l'erreur qu'il avait commise en abandonnant la partie à seulement un mètre de l'or.

*« Mais, dit-il, cette expérience a été pour moi une bénédiction déguisée, car elle m'a appris à persévérer quoi qu'il arrive et malgré toutes les difficultés, et c'était une leçon que j'avais grand besoin de recevoir afin d'être capable d'entreprendre quoi que ce soit avec succès. »*

Cette histoire de M. Darby et de son oncle, de l'enfant noire et de la mine, sera certainement lue par des centaines de vendeurs en assurances, à qui je tiens à redire que Darby a certainement retiré de ces expériences sa capacité à faire 1 million de dollars de ventes.

**Les succès et les échecs trouvent souvent leur source dans des événements d'une grande banalité.**

Darby a su tirer parti de ses 2 expériences spectaculaires, et comprendre les leçons qu'elles enseignaient.

Mais qu'en est-il de celui qui n'a ni le temps, ni le courage de méditer sur ses échecs, afin de les transformer en connaissances vers le succès ?

D'ailleurs, où et comment pourraient-il apprendre que l'on peut transformer l'échec en une étape marquante sur le chemin du succès ?

Ce livre a été écrit pour répondre à ces questions.

Cette réponse nécessite la présentation des 13 principes que vous allez découvrir.

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

### **Une bonne idée, c'est tout ce qu'il faut pour réussir.**

Les principes décrits dans ce livre vous aideront, de façon pratique, à créer en vous les idées les plus efficaces.

### **Apprenez à penser comme les riches**

Avant d'étudier ces principes, méditez cette pensée : ...lorsque l'argent afflue, c'est si rapidement et en si grande quantité que l'on se demande toujours où il se cachait durant les années de vaches maigres !

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

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

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

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

Sans cette recherche, ce livre n'aurait pas été écrit.

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

Vous pensez que c'est impossible ? Pas du tout !

**Une des faiblesses principales de l'être humain est d'être extrêmement à l'aise avec le mot « impossible » !**

Il connaît toutes les règles qui ne fonctionnent pas.

Il connaît toutes les choses qui ne peuvent pas être faites...

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

Si vous voulez suivre mon propre exemple, faites ce que j'ai fait il y a quelques années : prenez votre dictionnaire, et déchirez la page relative au mot « impossible » !

**Le succès vient aux optimistes comme l'échec se présente aux défaitistes.**

L'objet de ce livre est principalement d'aider les défaitistes à devenir optimistes.

Une autre faiblesse de trop de gens est de juger les êtres et les choses par leurs propres impressions et croyances.

Certains croient que personne ne peut devenir riche par la pensée.

Ils sont incapables de penser comme des riches, car leurs pensées sont bâties sur des concepts liés à la pauvreté, à la misère, à l'échec et à la défaite.

Ces personnes malheureuses me rappellent l'histoire d'un Chinois venu en Amérique pour avoir une éducation à l'américaine.

Il était à l'université de Chicago.

Un jour, le Président Harper le rencontra sur le campus, il s'arrêta et discuta avec lui pendant quelques minutes, et il lui demanda ce qu'il avait trouvé de plus caractéristique chez les Américains.

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

Et que disons-nous à notre niveau à propos des Chinois ?...

**Nous refusons de croire à ce que nous ne comprenons pas.**

Nous pensons bêtement que nos propres limites sont celles de tout le monde, et nous trouvons les yeux des autres « bizarres », simplement parce qu'ils sont différents des nôtres.

**Les secrets de la richesse de Henry Ford**

Des millions de personnes ont vu le succès d'Henry Ford et l'ont

envié, en raison de sa bonne fortune, de sa chance, de son génie et de tout ce qui pouvait l'aider à s'enrichir.

Peut-être qu'une personne sur 100 000 connaît le secret du succès de Ford, mais ils sont trop modestes ou peu disposés à en parler, peut-être aussi à cause de sa grande simplicité.

L'histoire d'une simple transaction illustrera parfaitement son « secret »....

Un jour, Ford décida de produire son moteur V-8.

Il voulait un moteur dans lequel les 8 cylindres ne feraient qu'un seul bloc.

Il demanda à ses ingénieurs de dessiner ce moteur sur papier.

Devant cette 1<sup>ère</sup> conception, les ingénieurs conclurent qu'il était tout simplement impossible de mouler un bloc de moteur à gaz de 8 cylindres en une seule pièce.

Ford leur dit : « *Faites-le quand même* »

« *Mais c'est impossible !* », répondirent-ils.

« *Allez-y* », commanda Ford, « *et restez sur ce travail tout le temps qu'il faudra, jusqu'à ce que vous y arriviez.* »

Ils se mirent au travail.

C'était la seule chose à faire s'ils voulaient conserver leur emploi chez Ford !

6 mois passèrent, puis 6 autres.

Les ingénieurs essayèrent tous les plans imaginables mais cela leur semblait « impossible ».

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

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

Ils reprirent leur étude et comme par magie, ils découvrirent le secret de la construction.

La détermination de Ford avait gagné une fois de plus !

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

Henry Ford a réussi, parce qu'il comprenait et appliquait les principes du succès.

**L'un d'eux consiste à désirer quelque chose de précis : il s'agit de savoir exactement ce que l'on veut.**

Repensez à cette histoire de Ford pendant le reste de votre lecture, et choisissez les passages qui décrivent les secrets de son succès extraordinaire.

Si vous pouvez faire cela, si vous arrivez à comprendre les principes que Henry Ford appliquait pour atteindre le succès, vous pourrez devenir riche comme lui, et réussir tout ce que vous voulez entreprendre.

**Vous pouvez hypnotiser vos pensées par le désir d'être riche**

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

Il aurait dû nous dire que l'atmosphère dans laquelle notre petite terre flotte, dans laquelle nous vivons et dans laquelle nous nous déplaçons, est une forme d'énergie qui se déplace à un taux de vibration inconcevablement élevé.

**Elle est remplie d'une forme de puissance universelle qui s'adapte à nos pensées dominantes.**

Elle nous influence afin de transmuter nos pensées en leurs équivalents physiques.

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

Il aurait dû nous dire que cette puissance ne connaît pas la différence entre pensées destructives et pensées constructives, et qu'elle transforme tout simplement ces pensées en leurs équivalents physiques, notamment la pauvreté ou la richesse.

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

Il aurait dû nous préciser qu'avant de pouvoir accumuler des richesses, nous devons hypnotiser notre propre esprit par le désir