

NAPOLEON HILL

LES 5 PRINCIPES ESSENTIELS DE

RÉFLÉCHISSEZ  
ET DEVENEZ

**RICHE**

# TABLES DES MATIÈRES

<b>PRÉFACE</b> .....	<b>7</b>
<b>MOT DE L'ÉDITEUR</b> .....	<b>15</b>
<b>INTRODUCTION</b> .....	<b>17</b>
<b>1. Le désir</b> .....	<b>21</b>
Le point de départ de toute réalisation .....	23
<i>Le désir est plus malin que mère Nature</i> .....	37
<b>2. L'imagination</b> .....	<b>45</b>
L'atelier de l'esprit .....	47
<i>La marmite enchantée</i> .....	49
<i>Ce que je ferais si j'avais un million de dollars</i> .....	55
<b>3. La persévérance</b> .....	<b>65</b>
Pas de réussite sans effort soutenu .....	67
<i>Les indices du manque de persévérance</i> .....	70
<i>Comment atteindre la persévérance</i> .....	75

**4. Le pouvoir de l'esprit ..... 81**

L'élément moteur ..... 83

*Accéder au pouvoir grâce au « cerveau collectif » ..... 86*

**5. Les fantômes de la peur ..... 103**

Comment damer le pion aux six fantômes de la peur ..... 105

*Les six peurs fondamentales ..... 105*

*L'inquiétude ..... 116*

*Le septième mal fondamental ..... 118*

*Comment se protéger des influences négatives ..... 119*

*Les excuses les plus courantes ..... 122*



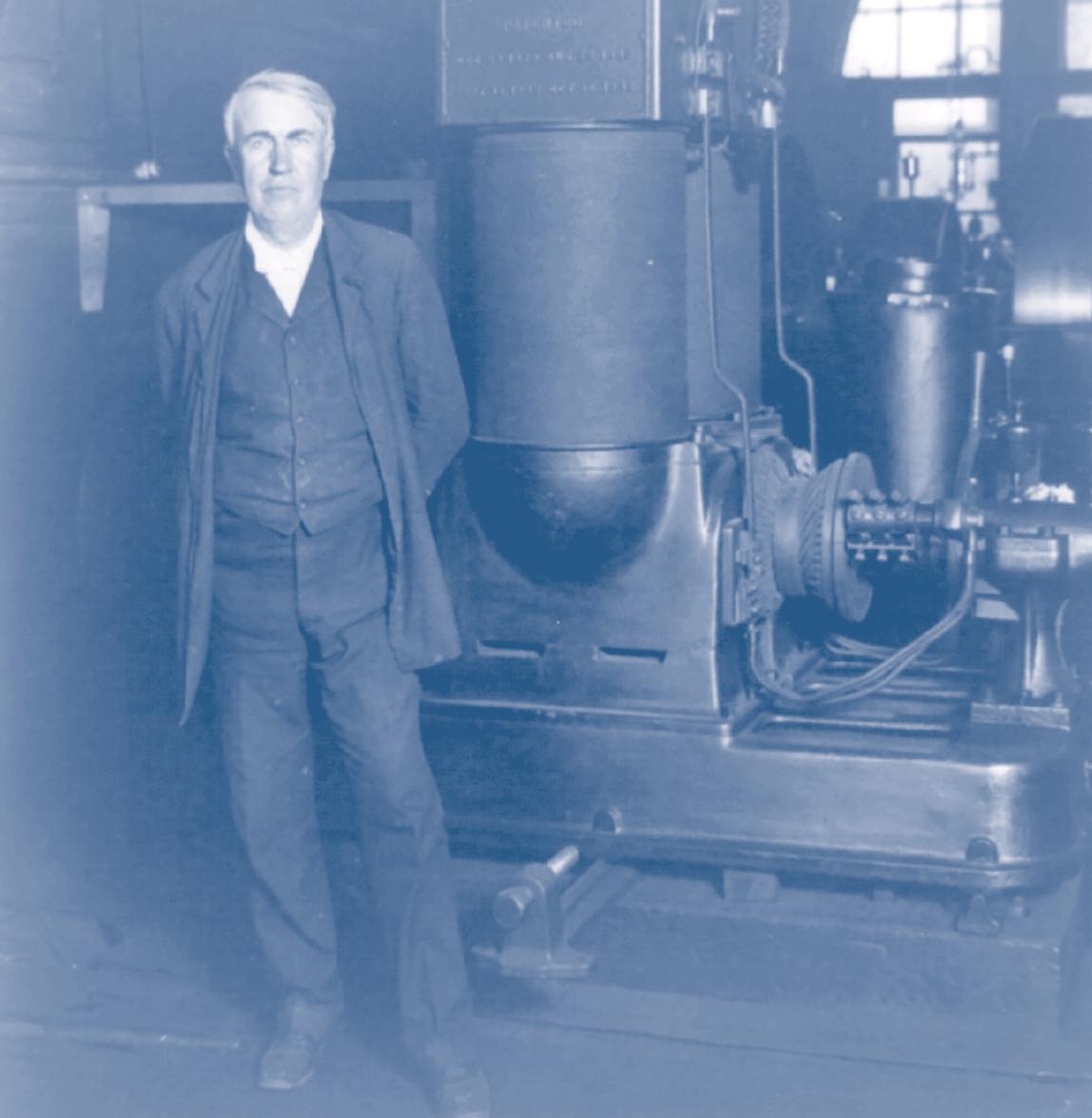
# LE DÉSIR



# LE POINT DE DÉPART DE TOUTE RÉALISATION

Quand Edwin C. Barnes descendit du train de marchandises à Orange, au New Jersey, il y a de cela plus de trente ans, il avait peut-être l'air d'un vagabond, mais il *pensait* comme un roi ! Son cerveau tournait à plein régime alors qu'il franchissait la distance entre la voie ferrée et le bureau de Thomas A. Edison. Barnes se vit *devant M. Edison*. Il s'entendit lui demander de le laisser combler la seule obsession de toute sa vie, ce désir *dévorant* d'être l'associé du grand inventeur.

Le désir de Barnes n'était pas qu'un simple *espoir*, mais un *désir* intense et vibrant qui transcendait tout le reste, un désir *absolu*.



Thomas Edison et sa dynamo  
originelle (vers 1906).

Il avait dû patienter cinq ans avant de pouvoir saisir la chance qu'il attendait. Tout ce temps, aucune lueur d'espoir ne lui avait fait espérer la réalisation de son désir. Aux yeux de tous, il n'était qu'un rouage de la société d'Edison, alors que dans son for intérieur, depuis qu'il avait mis les pieds dans l'entreprise, il était mentalement, à chaque minute de chaque journée, l'associé d'Edison.

Quand il se rendit à Orange, il ne se dit pas « Je vais essayer de convaincre Edison de me confier un travail quelconque », mais : « Je verrai Edison et lui dirai que je suis venu pour être son associé en affaires. »

Il ne se dit pas : « Je vais travailler ici quelques mois, et si je ne reçois aucun encouragement, je remettrai ma démission et trouverai du travail ailleurs. » Il se dit : « Je ferai n'importe quoi, la moindre tâche qu'Edison me confiera, mais *avant d'en avoir terminé*, je serai son associé. »

Il ne se dit pas « Je resterai à l'affût d'une autre occasion favorable au cas où j'échouerais à obtenir ce que je veux dans l'entreprise d'Edison », mais : « Il y a **UNE** seule chose en ce

monde que je suis déterminé à obtenir, et c'est de m'associer en affaires avec Thomas A. Edison. Je brûlerai mes vaisseaux, je jouerai mon va-tout et *mettrai tout en jeu* pour obtenir ce que je veux. »

*Il s'ôta tout moyen de reculer. Il lui faudrait vaincre ou périr !*

La réussite de Barnes n'a pas d'autre secret !

Tout être humain assez adulte pour comprendre la raison d'être de l'argent souhaite en obtenir. Mais *souhaiter* ne rend pas riche. *Désirer* la richesse dans un état d'esprit qui tient de l'obsession, puis planifier méthodiquement les moyens à prendre pour attirer la fortune, étayer ces moyens avec une persévérance *qui refuse l'échec*, voilà ce qui rend riche.

La méthode qui permet au *désir* de fortune de se transformer en son équivalent monétaire comporte six étapes définies et pratiques :



Thomas Edison examine l'Ediphone en compagnie d'Edwin C. Barnes (vers 1921).



**UN.** Gravez dans votre esprit la somme *exacte* que vous désirez obtenir. Ce n'est pas suffisant de dire « Je veux beaucoup d'argent. » Il faut en préciser le montant.



**DEUX.** Sachez exactement ce que vous donnerez en échange de l'argent que vous désirez. (On n'a jamais rien pour rien, c'est un fait inéluctable.)



**TROIS.** Fixez avec précision la date à laquelle vous *aurez en main* l'argent que vous désirez.



**QUATRE.** Concevez le plan qui vous fera réaliser votre désir et commencez *sur-le-champ*, que vous soyez prêt ou non, à le mettre *en pratique*.



**CINQ.** Notez clairement et succinctement par écrit le montant que vous désirez, le délai que vous vous êtes fixé, ce que vous donnerez en échange et le plan qui vous permettra de mener votre projet à bien.



**SIX.** Lisez cet énoncé à voix haute deux fois par jour : le soir avant de vous coucher et le matin au réveil.