

NAPOLEON HILL

RÉFLÉCHISSEZ
et DEVENEZ
RICHE
LE JOURNAL



Traduit de l'anglais (États-Unis)
par Marie-José Thériault

Sommaire

INTRODUCTION	9
LE JOURNAL	13
TREIZE PRINCIPES POUR RÉFLÉCHIR ET DEVENIR RICHE	15
Premier principe – Le désir	15
Deuxième principe – La foi (la certitude)	16
Troisième principe – L'autosuggestion	16
Quatrième principe – La spécialisation	17
Cinquième principe – L'imagination	17
Sixième principe – L'élaboration des plans	18
Septième principe – La décision	18
Huitième principe – La persévérance	19
Neuvième principe – Le pouvoir du «cerveau collectif»	20
Dixième principe – Le mystère de la transmutation	21
Onzième principe – Le subconscient	22
Douzième principe – Le cerveau humain	23
Treizième principe – Le sixième sens	23

SIX ÉTAPES (OU PLUS) POUR OBTENIR DE LA VIE	
TOUT CE QUE VOUS VOULEZ	25
L'AVENTURE COMMENCE	29
Découvrir sa raison d'être	30
Savoir ce que l'on veut.	33
Se fixer des objectifs à long terme	37
Obtenir ce que l'on veut	41
SUIVI DES OBJECTIFS	43
EN PRIME	169
Les six fantômes de la peur	169
Les onze qualités qui font un bon dirigeant	170
Les dix principales erreurs qui mènent les dirigeants à l'échec.	170
Les trente principales causes de l'échec.	171
Vingt-huit questions à vous poser: un inventaire personnel.	172
NOTES	177

Introduction

Réfléchissez et devenez riche. Cela paraît simple, n'est-ce pas? Trop beau pour être vrai? Il suffit pourtant d'imaginer que vous obtiendrez tout ce que vous voulez et d'y croire, et vous obtiendrez... *tout ce que vous voulez* – la santé, la richesse, l'emploi rêvé, le partenaire de vie idéal, une Tesla flambant neuve. Croyez-y avec assez de conviction, et vous l'aurez. Des douzaines de livres à succès sur la croissance personnelle reposent sur cette prémisse, notamment *L'homme est le reflet de ses pensées*, de James Allen (*As a Man Thinketh*, 1903), *Comment devenir riche à craquer*, de Wallace D. Wattles (*The Science of Getting Rich*, 1910), *Réfléchissez et devenez riche*, de Napoleon Hill (*Think and Grow Rich*, 1937), *La puissance de votre subconscient*, de Joseph Murphy (*The Power of Your Subconscious Mind*, 1963) et, plus récemment, *Le secret*, de Rhonda Byrne (*The Secret*, 2006). Tous ces livres, avec d'autres dans la même veine, trouvent leurs racines dans les écrits de Phineas Parkhurst Quimby, un magnétiseur du milieu du XIX^e siècle, précurseur de la Nouvelle Pensée.

Le mouvement de la Nouvelle Pensée se fonde sur la notion d'une force intelligente, créative et toute-puissante, inhérente à toute créature, y compris les humains. Nous pouvons puiser mentalement à cette force et l'utiliser à notre avantage. Quand nous sommes en harmonie avec elle, il suffit pour créer notre réalité d'imaginer celle-ci et de croire à son existence. Grâce à la loi de l'attraction, nous attirons ce que nous désirons et croyons obtenir un jour comme un aimant attire le métal. Si cela évoque en vous le personnage de *Star Wars*, Yoda, vous saisissez le concept de la Nouvelle Pensée. Yoda dit: « Fais-le, ou ne le fais pas! Il n'y a pas d'essai. »

On nous a souvent répété quand nous étions petits qu'on est ce que l'on mange et qu'«on juge une personne à ses habits», mais avons-nous jamais appris qu'on est ce à quoi l'on pense? Réfléchissez à cela un moment et vous verrez que c'est tout à fait juste. Quelle est la seule chose sur laquelle vous avez un contrôle *absolu*?

Tenez-vous bien...

Vos pensées. Celles que vous choisissez d'avoir. Vos pensées peuvent vous rendre heureux ou triste. Elles peuvent vous orienter vers une réussite spectaculaire ou un échec cuisant, faire de vous un membre respecté de votre communauté ou un vil criminel. Le moindre immeuble, la moindre autoroute, la moindre entreprise et le moindre produit ont d'abord été des pensées. Tout ce que vous faites débute par une pensée et tout ce que vous accomplissez définit votre destin. Vous êtes le produit de vos pensées et de vos choix.

TOUT CE QUE VOUS FAITES DÉBUTE PAR UNE PENSÉE

Au cours de notre vie, on est amené à croire que réussir n'est jamais facile, sauf si on a le privilège de naître avec une cuillère en argent dans la bouche, si on a une veine de pendu ou si on gagne à la loterie. Il faut travailler dur pour obtenir ce que l'on veut, n'est-ce pas? Mais certains individus obtiennent ce qu'ils veulent sans presque lever le petit doigt, tandis que d'autres ont beau cumuler les emplois, ils n'avancent pas d'un centimètre. Est-ce parce que ceux qui réussissent moins bien ne croient pas suffisamment à leurs rêves ou ne travaillent pas assez dur? C'est possible, mais il ne suffit pas de rêver et d'avoir la foi pour obtenir ce que l'on veut, et travailler dur pour y parvenir n'est pas non plus la solution.

Quelle est donc la solution? En deux mots, le secret de la réussite dans quelque domaine que ce soit consiste à recruter votre beau et grand cerveau dans toute sa complexité, celui des autres et l'esprit métaphysique collectif inhérent à toute chose – l'Intelligence infinie – et à les faire travailler pour vous. Votre cerveau s'active vingt-quatre heures sur vingt-quatre et sept jours sur sept, même quand vous dormez, à concevoir des solutions et à innover. Quand votre cerveau est totalement engagé et qu'il s'arrime à la créativité et aux talents des autres, vous ne travaillez pas plus dur, mais plus intelligemment à la réalisation de vos rêves. Si vous faites cela correctement, la réussite suivra presque sans effort.

Comment? C'est la question à un million de dollars, celle à laquelle Napoleon Hill répond dans *Réfléchissez et devenez riche*. Il a analysé la vie de plus de 25 000 individus ayant connu la réussite et l'échec, afin de découvrir la formule magique qui permet de s'enrichir. Il l'a ensuite ramenée à treize principes et six étapes. Depuis, des millions d'individus du monde entier ont mis cette formule en pratique pour acquérir santé, richesse, bonheur, s'épanouir et obtenir tout ce que la vie a de beau à offrir.

Votre tour est venu de réclamer la part de prospérité et de bonheur qui vous revient. Ce journal vous guidera dans votre parcours et prévoit l'espace dont vous aurez besoin pour noter vos progrès en cours de route. Vous découvrirez ici le secret de la réussite, c'est-à-dire les principes et les étapes qui vous feront concrétiser vos rêves. La suite vous appartient.

Le journal

Ce journal peut être utilisé seul ou parallèlement à la lecture du livre à succès de Napoleon Hill, *Réfléchissez et devenez riche*. Mais ce n'est pas une lecture indispensable pour en tirer parti, car le journal vous explique rapidement ce qu'il en est des treize principes et des six étapes qui sous-tendent le secret de la réussite, tel que conçu par Napoleon Hill.

Tandis que *Réfléchissez et devenez riche* regorge d'anecdotes au sujet d'individus qui ont mis cette formule en pratique pour devenir riches et obtenir tous les biens matériels qu'ils désirent, le journal que vous avez en main vous apprend à faire le récit de votre propre ascension sociale et étend l'application de la formule à tous les domaines de la vie.

Entamez votre parcours vers la prospérité et une vie meilleure en prenant connaissance des sections « Treize principes pour réfléchir et devenir riche » et « Six étapes (ou plus) pour obtenir de la vie tout ce que vous voulez ». Le reste du livre sert à la fois de journal et de cahier d'exercices pour vous guider au long de votre quête. Chaque section de cinq pages vous invite à consigner votre parcours jusqu'à la réalisation d'un but spécifique.

Ce livre n'est pas un journal typique avec des entrées quotidiennes datées. C'est plutôt le carnet de bord de vos désirs profonds et de vos plus grandes aspirations. Vous poursuivez peut-être plusieurs buts à la fois, par exemple, une carrière professionnelle ou la mise sur pied d'une entreprise, une meilleure santé ou une plus grande forme physique, et un voyage en pays étranger. La prise en charge simultanée de tous vos objectifs vous fera sans doute aller et venir entre les différentes sections de ce journal.

Quand vous aurez complété ce carnet de bord, vous disposerez d'un registre complet de vingt-cinq de vos rêves les plus fous et de la façon dont vous les avez réalisés. Surtout, vous aurez obtenu vingt-cinq choses que vous n'aviez pas auparavant.

Treize principes pour réfléchir et devenir riche

Un *principe* est une vérité ou une proposition fondamentale qui soutend une pratique ou un système de croyances. Napoleon Hill a identifié les treize principes primordiaux de la formule secrète qui permet d'obtenir ce que l'on veut. Si vous comprenez ces principes grâce auxquels vous pourrez envisager, atteindre et vivre la réussite, vous aurez décrypté la formule secrète. Ils sont résumés ci-après.

PREMIER PRINCIPE - LE DÉSIR

Le *désir* est l'élan qui entraîne la pensée et l'action. Le plus puissant des désirs est l'instinct de conservation. Nous avons faim et soif tout naturellement et nous ne reculons devant rien pour satisfaire ces besoins. Le désir de la victoire stimule l'esprit de compétition. Le désir de meilleures conditions de vie est le moteur de l'innovation. Le désir de savourer des cannoli nous conduit au restaurant italien le plus proche.

Malheureusement, beaucoup de gens ont appris que leurs désirs sont la source de tous les maux. On nous enjoint souvent à contrôler les nôtres. Certaines personnes vont même jusqu'à tenter de les briser à force de négativité et de défaitisme, en nous assurant qu'ils sont hors de portée parce que nous ne sommes pas assez intelligents, doués ou riches, ou que leur concrétisation est tout simplement impossible.

Le désir peut, bien sûr, être néfaste. Par exemple, un désir dévorant pour la drogue, le sexe, le pouvoir, l'argent ou la vengeance mène

droit à l'autodestruction. Mais celui de la santé, de la richesse et de la réalisation de soi est le moteur de toutes nos réussites. Pour penser à la richesse, pour la vivre et pour devenir riche, il faut avant tout nourrir le désir. Celui-ci doit être suffisamment solide pour continuer de nous soutenir même dans les moments difficiles.

DEUXIÈME PRINCIPE - LA FOI (LA CERTITUDE)

Avoir la *foi*, c'est n'entretenir aucun doute que notre désir se réalisera, c'est avoir la certitude de le voir accompli, car ainsi va le monde. Selon Napoleon Hill, la foi est «l'éternel élixir qui donne à la pensée la vie, la puissance et l'impulsion créatrice». Elle transforme le désir et la pensée en détermination et s'adjoit l'Intelligence infinie, cette force métaphysique qui fait tout le nécessaire pour concrétiser un désir ou une idée.

Le doute ébranle la certitude. Chaque fois que vous doutez d'obtenir ce que vous voulez, vous affaiblissez votre détermination et la force métaphysique qui concrétise les désirs. Les «je ne peux pas», «peut-être», «je ferai de mon mieux», «impossible» ou «c'est peu probable» doivent être éradiqués de votre vocabulaire, car ces expressions mettent en doute le résultat escompté.

TROISIÈME PRINCIPE - L'AUTOSUGGESTION

L'*autosuggestion* permet d'éliminer le doute et de faire passer le désir du conscient au subconscient. C'est une forme de monologue intérieur quotidien. Que vous répétez-vous mentalement du matin au soir? Que vous n'êtes pas à la hauteur, pas assez intelligent, doué, beau ou belle pour obtenir ce que vous voulez? Que la pauvreté est votre lot? Que vous êtes malade ou que vous avez perdu la forme? Dans l'affirmative, il est temps de changer de message. Le monologue intérieur est le produit d'une éducation, de ce que l'on a été amené à croire au fil des ans; il est souvent autodestructeur. Si vous croyez que «l'argent est la cause de tous les maux» ou que «je gagne à peine de quoi subvenir à mes besoins», vous minez votre résolution à vivre dans l'abondance et la prospérité.

Le monologue intérieur naît dans l'esprit conscient et rationnel, mais la répétition suffisante de certaines expressions remplace les

vieilles croyances par des idées nouvelles et positives. C'est ce que Hill désigne par « autosuggestion ». Le subconscient est le versant fertile et créateur de l'esprit, celui qui concrétise les désirs. Il fait tout ce que vous lui dites, en fonction de vos croyances. L'autosuggestion consiste à se servir de l'esprit conscient pour déléguer des tâches au subconscient.

Débarrassez-vous des autosuggestions négatives et répétez tout au long de la journée des affirmations positives pour vous libérer du doute et pour vous servir du subconscient à votre avantage plutôt que contre vous. Dès maintenant, imaginez certains aspects de votre vie tels que vous voulez qu'ils soient plutôt que tels que vous les percevez.

QUATRIÈME PRINCIPE - LA SPÉCIALISATION

La spécialisation est un savoir pratique dirigé vers un but défini, par opposition à la culture générale, qui est la connaissance d'un ensemble de faits et de principes. Par exemple, les mathématiques font partie de la culture générale, mais deviennent une spécialisation quand elles sont utilisées à des fins d'analyse statistique ou financière, à la conception d'un gratte-ciel, à la création d'algorithmes d'apprentissage automatique, ou aux calculs complexes servant à envoyer une astromobile sur Mars. Lorsqu'elle est organisée et intelligemment dirigée au moyen d'un plan d'action, la spécialisation produit les résultats escomptés.

Heureusement, il n'est pas nécessaire de maîtriser une spécialisation pour penser à la richesse, pour la vivre et pour devenir riche. On acquiert des connaissances spécialisées par l'étude ou grâce à la collaboration avec des individus qui les possèdent déjà. Pour atteindre votre objectif, il ne vous faut qu'une idée ou une vision, la volonté bien arrêtée de la concrétiser et l'aptitude à organiser les connaissances requises en conséquence.

CINQUIÈME PRINCIPE - L'IMAGINATION

L'*imagination* est l'atelier de l'esprit. « Tout ce que l'esprit conçoit et croit, il peut l'obtenir », a écrit Napoleon Hill dans une de ses formules les plus célèbres. Les automobiles, les avions, les ordinateurs, les téléphones intelligents... absolument toutes les inventions humaines ont d'abord été une idée dans l'esprit de quelqu'un.

Pour obtenir ce que vous voulez, lancez-en d'abord l'idée. L'aptitude à se servir de l'imagination pour visualiser ce que l'on désire enclenche le processus créateur. Vous pouvez désirer n'importe quoi, allant d'une maison au bord de la mer à un boulot qui vous allume dès le réveil. Rêvez grand et ayez la certitude absolue que tout ce que vous imaginez pourra se concrétiser dans la vie réelle.

SIXIÈME PRINCIPE – L'ÉLABORATION DES PLANS

L'élaboration des plans est un produit de l'imagination qui transforme le désir en action. Portées par le désir, toutes les créations humaines germent dans l'imagination où sont aussi élaborés les plans nécessaires à leur passage de l'abstrait au concret. Cette élaboration requiert l'acquisition et l'affectation des ressources indispensables à la concrétisation de l'idée, notamment les ressources humaines.

Pour savoir comment se rendre d'un point A à un point B lorsqu'on planifie un trajet en voiture, on commence par saisir les données d'emplacement et de destination dans un système de localisation. Il est tout aussi important d'avoir un plan défini pour l'atteinte de ses objectifs que de tracer cet itinéraire routier. Mais la planification d'un trajet en voiture n'est pas forcément figée. Le système de localisation modifie votre itinéraire au fur et à mesure pour éviter les bouchons ou pour vous remettre sur les rails quand vous ratez une sortie, ou après un mauvais virage. De même, vous devrez sans doute revoir et ajuster vos plans quand les circonstances l'exigeront ou quand votre quête aboutira à une impasse.

L'élaboration des plans ne demande pas forcément une grande dépense de temps et d'énergie. Vous n'avez pas à vous creuser la tête. À vrai dire, Napoleon Hill met en garde contre un excès de rationalité, car l'esprit conscient peut entraver le subconscient créateur dans son travail. Ordonnez à votre subconscient de développer une stratégie et soyez-lui réceptif. Ne poussez pas plus loin la réflexion.

SEPTIÈME PRINCIPE – LA DÉCISION

La *décision* est un choix que l'on fait après avoir examiné les avenues qui s'offrent à nous. Les gens qui réussissent prennent leurs décisions rapidement et changent lentement d'idée. Les gens qui échouent décident

lentement et changent vite d'idée, ou n'arrivent pas à prendre de décisions ; ils temporisent.

Si nous ne prenons pas de décisions, d'autres les prennent pour nous. Ce n'est pas drôle de constater que nous ne vivons pas notre vie, que nous sommes dominés et à la merci des circonstances. Mais qui mène sa barque est maître à bord. Il crée ses propres circonstances. C'est *cela*, vivre. Bien entendu, notre situation personnelle affecte dans une certaine mesure notre aptitude à concrétiser nos rêves, mais notre esprit, travaillant en tandem avec l'Intelligence infinie, accessible à tous, peut surmonter tous les défis que soulève cette situation.

Désirer quelque chose ne suffit pas. Qui ne voudrait pas posséder plus d'argent, une belle résidence, un travail enrichissant et des amis formidables ? Animé du seul désir, on ne peut pas puiser aux réserves de pouvoir que renferme l'univers métaphysique. Les gens dont l'intention n'est pas clairement définie et qui n'ont pas élaboré de plan sont enclins à tout remettre au lendemain. Ils mettent leurs rêves en veilleuse et vivent en fonction de ce qu'ils croient être leurs limites.

Ne vous contentez pas de souhaiter quelque chose. Fixez-vous un objectif – un revenu de 100 000 \$ par année, assez d'argent et de temps libre pour un voyage de deux semaines aux Bahamas, ou quoi que ce soit d'autre –, puis engagez-vous à atteindre cet objectif. La décision entraîne l'action. Parfois, il suffit de formuler un vœu ou d'exprimer son désir pour entreprendre une action, mais le plus souvent, un certain degré de planification et d'exécution est nécessaire. En règle générale, se contenter de souhaiter quelque chose ne suffit pas pour l'obtenir.

HUITIÈME PRINCIPE – LA PERSÉVÉRANCE

Persévérer, c'est combattre l'adversité ou la défaite. Dans la vie, la pluie vient après le beau temps : nous connaissons tous des hauts et des bas. Certains jours, nous avons le vent en poupe, et d'autres, nous affrontons des vents contraires. La solution la plus facile et la plus courante devant une difficulté, un recul provisoire ou un rejet est la capitulation : nous acceptons la défaite, nous allumons la télé et nous enfourçons tous les épisodes de notre série préférée.

Ceux qui réussissent ne jettent jamais l'éponge. Devant l'adversité ou la défaite, ils se ressaisissent, mettent les bouchées doubles et continuent. Certaines entreprises vont même jusqu'à instaurer une