

Résumé de « Réfléchissez et devenez riche »

PDF généré à partir du blog [Des Livres Pour Changer de Vie](#) et de l'article « [Réfléchissez et devenez riche](#) »

Merci d'avoir téléchargé ce résumé de livre !

Si quelqu'un vous a envoyé ce PDF, sachez que vous pouvez encore recevoir gratuitement mon livre « Vivez la vie de vos rêves grâce à votre blog » dans lequel je partage :

- Comment créer ou développer votre entreprise rentable sur Internet
- Les deux méthodes **BEAUCOUP** plus efficaces que la publicité ou le placement de produits pour gagner de l'argent sur le web
- Comment avoir une entreprise qui est au service de votre vie, plutôt que votre vie soit au service de votre entreprise
- Tout en pratiquant une de vos passions !

[Cliquez ici ou sur l'image pour recevoir gratuitement le livre !](#) 😊



★★★★☆ 407 commentaires client



Phrase-résumée de « [Réfléchissez et devenez riche](#) » : Ce livre tente d'expliquer pourquoi certaines personnes ont amassé de grandes fortunes alors que d'autres n'arrivent pas à finir leur fin de mois. Depuis son lancement en 1937, ce livre n'a jamais cessé d'être la référence auprès des personnes qui cherchent comment de venir riche.

Par Napoleon Hill, 1937, 250 pages, titre original: Think and Grow Rich (traduction littérale : Pensez et devenez riche)

Note : Cette chronique est une chronique invitée écrite par Nicolas Bazard du blog *Objectif 10%*.

Chronique et résumé de « [Réfléchissez et devenez riche](#) »

Note : Vous pouvez aussi consulter une version abrégée en format vidéo de cette chronique à la fin de cette article.

C'est après la lecture du livre "Réfléchissez et devenez riche" que j'ai réalisé mes premiers investissements immobiliers. Y a-t-il une formule secrète pour devenir millionnaire ? L'auteur de ce livre, Napoléon Hill, pense que « oui » et je suis totalement d'accord avec lui.

J'aime relire ce livre dans les moments de doutes : C'est une véritable source d'inspiration et de motivation !

Introduction

L'auteur de *Réfléchissez et devenez riche* Napoleon Hill a étudié, interviewé les 500 hommes les plus fortunés de son époque : Carnegie, Rockefeller, Ford, ... Pour essayer de déterminer s'il y a avait des points communs entre tous ces hommes qui savaient comment devenir riche.

Existe-t-il une méthode reproductible afin d'apprendre comment devenir riche ?

La réponse est oui ! Et cette méthode, fruit de 25 années de recherche, a été divisée en 13 étapes. Napoléon Hill nous explique que l'enrichissement personnel est possible à condition de connaître un et un seul secret. Ce secret ne sera jamais nommé précisément dans le livre, mais pourtant sera évoqué plus d'une centaine de fois car ce secret est plus efficace lorsqu'il est simplement laissé en vue, là où ceux qui sont prêts et qui le recherchent pourront s'en servir... Mais il est clair que par le biais de ces 13 étapes, vous pensez et devenez riche.

Ce secret lui a été enseigné par Andrew Carnegie alors que Napoleon Hill n'était encore qu'un jeune homme. Ce dernier a ensuite passé les 20 années suivantes de sa vie à révéler ce secret à plus de 100 000 hommes pour vérifier son efficacité.

L'auteur nous donne un certain nombre d'exemples de personnes qui ont réussi après avoir acquis ce secret. Pour lui, toutes les personnes qui ont acquis ce secret et l'ont utilisé se sont trouvées littéralement emportées par le succès ! Ensuite, l'auteur précise que ce secret n'a rien avoir avec le fait de faire de grandes études ou d'être particulièrement bien instruit. Il cite l'exemple d'Henry Ford qui n'a jamais été au lycée.

Enfin Napoléon Hill conclut en disant que si le lecteur de *Réfléchissez et devenez riche* est prêt à recevoir ce secret alors il jaillira de ces lignes devant ces yeux et il reconnaîtra ce secret dans chacun des chapitres du livre.

Napoléon Hill finit par déclarer que : « **Tout succès, toute fortune débutent par une idée.** »

Chapitre 1 : L'homme qui « dans sa pensée », voulait devenir l'associé de Thomas A Edison

Napoléon Hill nous raconte l'histoire d'Edwin C. Barnes, un homme qui voulait ardemment rencontrer et travailler avec Thomas A Edison.

Seulement Barnes ne connaissait pas Thomas Edison et il n'avait pas non plus assez d'argent pour se rendre jusqu'au bureau d'Edison. Ces obstacles auraient pu stopper n'importe qui, mais pas Barnes qui désirait travailler avec Edison. Alors il prit un train de marchandises et réussit à décrocher un entretien.

Barnes était un garçon tout à fait ordinaire, malgré cela, Edison sentit que son désir de travailler avec lui était vraiment très fort alors il l'engagea comme simple salarié.

Cela n'entacha pas la volonté et le désir précis de Barnes de vouloir devenir l'associé d'Edison et non son salarié. Après plusieurs années, Barnes avait toujours son objectif en tête et une opportunité se présenta à lui. Edison venait d'inventer une nouvelle machine qu'aucun de ses commerciaux n'arrivaient à vendre.

Barnes saisit cette opportunité et vendit cet « Ediphone » pendant plus de trente ans ! Il empocha des millions de dollars. C'est à cette époque que le slogan « Inventé par Edison et installé par Barnes » apparut.

Grâce à son idée fixe : devenir l'associé d'Edison, un homme normal réussi à faire fortune. Qu'avait-il de plus que les autres ? Il savait ce qu'il voulait et était prêt à persévérer jusqu'à atteindre son objectif.

Le point commun entre tous les hommes qui connaissent l'échec est l'abandon. Barnes aurait pu abandonner à maintes reprises, mais pourtant il a persévéré et il a réussi.

Le succès vient après l'échec

Napoleon Hill donne un autre exemple, celui d'un homme qui partit vers l'ouest à la conquête de l'or. Il trouva rapidement le métal recherché et commença à faire fortune. Jusqu'au jour où le filon disparut, il avait exploité tout l'or de sa mine. Et que croyez-vous qu'il fit ? Il abandonna.

Un investisseur racheta la mine, visiblement vide. Il fit appel à un ingénieur qui déclara qu'il y avait encore de l'or dans la mine, mais qu'il fallait creuser à un autre endroit situé juste à côté. Et cet investisseur, qui avait consulté un ingénieur, fit fortune.

La morale de cette histoire ? Le succès vient rarement tout de suite et il faut souvent essayer plusieurs échecs avant de connaître la réussite.

La réaction normale après un échec est d'abandonner, c'est d'ailleurs ce que font la plupart des gens. Sur les 500 plus grosses fortunes de l'époque, la plupart ont confié à l'auteur avoir connu leur plus grand succès immédiatement après un échec qui semblait pourtant sans espoir.

L'échec ne fait que masquer la réussite qui est en fait **beaucoup plus proche qu'on ne le pense**.

Le secret d'Henry Ford pour devenir riche

Un jour, Henry Ford, l'homme qui a révolutionné l'automobile, décida de produire son moteur V8. Tous ses ingénieurs lui dirent que son idée était « impossible ». Ford leur ordonna d'essayer quand même. Six mois passèrent, puis six autres... Et les ingénieurs n'arrivaient pas à construire ce fameux moteur. Ford, déterminé, leur dit de continuer à chercher.

Puis un jour, comme par magie, les ingénieurs découvrirent le secret de fabrication du moteur V8.

C'est la détermination légendaire d'Henry Ford qui est la source de tous ses succès. Là où plus d'une personne aurait abandonné, lui reste fixé sur son objectif.

Chapitre 2 : Première étape vers la richesse : le désir

Le **désir** est le point de départ de toute réussite personnelle.

Lorsque Barnes descendit du train de marchandises pour rencontrer Thomas Edison, on aurait pu le prendre pour un vagabond, mais ses pensées étaient celles d'un roi. Pendant tout le trajet, il se visualisait en train de travailler comme associé avec Edison.

Ce désir n'était pas un espoir ou un souhait, c'était un désir ardent !

Pour tout le monde, Barnes n'était qu'un rouage de plus dans l'affaire d'Edison. Mais dans son propre esprit, il était l'associé d'Edison depuis le premier jour où il était entré dans son entreprise.

Comment maintenir dans l'esprit le désir ardent de gagner ?

Napoléon Hill raconte une vieille histoire d'un guerrier qui partait en bateau à une bataille perdue d'avance. Une fois arrivé sur place, il demanda à ses soldats de mettre le feu aux bateaux. Il ne restait donc plus qu'une seule solution : « Vaincre ou mourir ». Et ils gagnèrent cette bataille perdue d'avance.

Celui qui veut réussir dans n'importe quelle entreprise doit couper toutes sources de retraite. C'est le seul moyen pour maintenir dans l'esprit le désir ardent de gagner, qui est la clé du succès.

Instructions à suivre pour transformer vos désirs en argent comptant

Voici les 6 instructions précises et pratiques qui vous permettront de changer vos DÉSIRS en argent comptant :

- 1. Fixez dans votre esprit le montant **exact** de la somme que vous désirez.

- 2. Déterminez exactement ce que vous avez l'intention de donner en échange de l'argent que vous désirez.
- 3. Fixez la date à laquelle vous voulez être en possession de cette somme
- 4. Définissez un plan précis qui vous aidera à réaliser votre désir, et commencez immédiatement à le mettre en exécution.
- 5. Écrivez clairement sur un papier la somme que vous voulez acquérir, le délai que vous vous êtes fixé et le plan précis que vous avez élaboré pour réaliser tout cela.
- 6. Lisez vos objectifs écrits à haute voix, 2 fois par jour, le soir avant de vous coucher et le matin en vous réveillant.

Pendant cette lecture, il faut que vous vous **voyiez**, **sentiez** et **croyiez** en possession de cet argent. Votre esprit doit être saturé par le désir d'argent.

Ayez un but bien défini et un désir ardent. Pour réussir, il faut avoir un but bien défini, savoir exactement ce que l'on veut et avoir un désir ardent de le posséder. Tous ceux qui désirent devenir riche doivent garder à l'esprit que les plus grands gratte-ciel, que les inventions les plus ingénieuses étaient avant tout des rêves.



Les plus grandes réalisations de l'homme n'étaient, à l'origine, que des idées

Lorsque vous aurez décidé d'acquérir votre part de richesse, ne vous laissez pas influencer, même si l'on se moque de votre rêve. Essayez de retrouver l'esprit des grands pionniers dont leurs rêves ont donné à la civilisation américaine tout ce qu'elle a de plus valable ainsi que l'occasion de développer et de lancer nos talents.

Le désir rend possible l'impossible

Napoleon Hill nous raconte ensuite l'histoire de son enfant, sourd-muet de naissance. En le voyant, l'auteur se dit en lui-même « je veux que mon fils entende et parle, je veux qu'il ait une vie normale. »

Tous les jours Napoléon Hill se répétait en lui-même qu'il voulait que son fils ait une vie normale.

Quelques années plus tard, l'auteur acheta un phonographe que son fils écoutait pendant des heures, les dents soudées au coffre de l'appareil. L'os étant un bon conducteur du son, son fils pouvait entendre la musique, même légèrement.

Napoleon Hill désirait plus que tout au monde que son fils entende alors il chercha des solutions dans les avancées technologiques de l'époque.

Quand le jeune garçon arriva à l'université, il essaya un appareil électrique de pointe qu'il lui fit entendre pour la première fois .

Découvrant un nouveau monde, le fils de l'auteur décida de consacrer sa vie à vendre des appareils pour lutter contre la surdité.

Napoléon Hill en conclut que rien n'est impossible pour quelqu'un qui a la foi. Il aurait pu accepter que son fils n'entende jamais, mais il s'est battu toute sa vie pour lui trouver des solutions et finalement son fils retrouva l'ouïe.

Chapitre 3 Deuxième étape vers la richesse : La foi

La **foi** est un état d'esprit que l'on acquiert en affirmant ou en répétant des instructions au subconscient, qui joue un grand rôle dans la concrétisation du désir, par le principe de l'autosuggestion.

Prenez en exemple votre propre cas, pourquoi lisez-vous cette chronique ? Parce que vous voulez savoir comment transformer votre désir en son équivalent physique, c'est-à-dire en argent.

La seule méthode pour développer volontairement la foi est de répéter à son subconscient des ordres affirmatifs : « Je veux 1 million d'euros, je veux 1 million d'euros, je veux... ».

Toutes pensées, positives ou négatives, stimulées par la foi influencent le subconscient

Lorsque les hommes sont confrontés au crime, ils le détestent. La deuxième fois, ils s'y habituent. Avec le temps, ils finissent par l'accepter totalement et trouver cela normal.

Toutes pensées, répétées encore et encore, finissent par être acceptées par notre subconscient, qu'elles soient bonnes ou mauvaises.

La plupart des gens se sentent condamnés à rester pauvres alors ils se répètent sans cesse : « Je ne pourrais jamais devenir riche ». Et ils finissent par s'en convaincre. Ce sont ces personnes qui sont les créateurs de leur propre malheur.

La foi est un état d'esprit qui se crée par l'autosuggestion

Vous pourrez développer votre foi en suggérant volontairement à votre subconscient que vous avez la foi. Puis, votre subconscient influencera vos actions.

Si vous comprenez cela, alors vous comprendrez pourquoi il est essentiel de chasser ses pensées négatives (« je vais échouer ») et d'encourager ses pensées positives (« je vais réussir »).

Cette foi est à la fois le premier pas vers la richesse, mais également le seul antidote contre l'échec. Cela explique pourquoi les riches connaissent toujours plus de succès et les pauvres toujours plus d'échecs.

La répétition de la pensée

Comment planter la graine d'une idée dans notre esprit ?

C'est très simple : toute idée, tout plan ou but peut être placé dans l'esprit par la répétition de la pensée. C'est pourquoi, l'auteur recommande d'écrire sur papier votre but principal et de le définir précisément, de l'apprendre par cœur et de le répéter à haute voix tous les jours, jusqu'à ce que cette pensée soit solidement installée dans votre esprit.

Une fois cette idée fixée dans votre esprit, plus rien ne pourra vous faire abandonner.

Souvenez-vous : La richesse commence par une **pensée**.

Chapitre 4 : Troisième étape vers la richesse : L'autosuggestion, moyen pour influencer l'esprit subconscient

L'autosuggestion est une forme de suggestion que l'on s'adresse à soi-même.

Le subconscient est comme un jardin. N'y touchez pas et les mauvaises herbes s'y développeront. Au contraire, en nourrissant votre jardin de pensées positives alors toutes les pensées négatives disparaîtront et vous réussirez tout ce que vous entreprendrez.

Pour agir sur votre subconscient, pensez avec émotion

Dans le chapitre sur le désir, nous avons vu qu'il fallait répéter à haute voix, deux fois par jour, tous ses objectifs. Lire à haute voix ne suffit malheureusement pas. Il faut à la fois lire et **ressentir** vos objectifs. Votre subconscient ne peut agir que s'il est animé par des pensées empreintes d'émotion.

De plus, vous devez **croire** à ce que vous dites.

Alors que, les yeux fermés, vous « visualisez » l'argent que vous désirez, imaginez que, dans le même temps, vous rendez service à autrui et qu'il n'y a pas simple acquisition ou avantage personnel, mais échange. Il ne peut pas y avoir d'enrichissement sans un service rendu en contrepartie.

Le fait que vous lisiez cette chronique prouve que vous désirez vraiment connaître les secrets de la réussite. Pour obtenir des résultats satisfaisants, vous devez suivre à la lettre toutes les instructions décrites dans *Réfléchissez et devenez riche* et croire profondément que votre désir se concrétisera.

L'homme est le maître de son destin terrestre

De nombreux philosophes ont constaté que l'homme est le maître de son destin, mais la plupart n'ont pas pu nous dire pourquoi il en est ainsi. L'homme peut devenir maître de lui-même et de tout ce qui l'entoure, parce qu'il possède le pouvoir **d'influencer son propre subconscient**.

Chapitre 5 : Quatrième étape vers la richesse : La spécialisation, expériences personnelles ou observations

Il y a 2 sortes de culture : la culture générale et la spécialisation. La culture générale n'a que peu d'utilité dans la course à l'argent. Faire de longues études n'aide pas à devenir riche, d'ailleurs la plupart des professeurs sont pauvres.

Le principal défaut de tout système éducatif est l'impossibilité des écoles à apprendre à leurs élèves l'organisation et l'utilisation du savoir.

Henry Ford, lors d'un procès pour diffamation, dû répondre à un certain nombre de questions de culture générale visant à prouver qu'il n'était pas éduqué. Ce que répondit Henry Ford les déstabilisa : « Je travaille avec des gens qui sont tous capables de répondre à vos questions, il me suffit d'appuyer sur un bouton pour qu'ils viennent y répondre. Alors pourquoi devrais-je essayer d'avoir réponse à toutes les questions alors que je travaille avec des hommes qui sont là pour m'aider en cas de défaillance ? »

Tous les avocats ne surent quoi répondre. Tout le monde reconnut que les propos de Ford étaient ceux d'un homme éduqué.

Avant de pouvoir transformer votre désir en son équivalent monétaire, il faut d'abord que vous vous **spécialisiez** dans un domaine précis. La connaissance du service, des marchandises ou de la profession que vous avez l'intention d'offrir, en échange de la fortune, est indispensable.

Il n'est jamais trop tard pour apprendre

Les hommes qui réussissent, et cela dans toutes les sphères d'activités, ne cessent jamais d'enrichir leurs connaissances spécialisées.

Ceux qui échouent font souvent l'erreur de croire que le temps d'apprendre se termine avec l'école. En vérité, l'école ne fait qu'essayer de nous apprendre comment nous pouvons acquérir des connaissances pratiques.

Se former est, la plupart du temps, payant ! La personne qui cesse d'étudier, simplement parce qu'elle pense qu'elle a terminé ses études, est désespérément condamnée à la médiocrité. Pour atteindre le succès, il faut continuer à acquérir des connaissances.

C'est pour cette raison que j'ai créé mon blog : **Objectif 10%** qui a pour objectif de vous aider à trouver des placements qui vous rapporteront au moins 10% par an !

Chapitre 6 Cinquièmes étapes vers la richesse : L'imagination, l'atelier de l'esprit

L'imagination est l'atelier où s'élaborent tous les plans de l'homme. Le désir est formé, sculpté, alimenté par les facultés imaginatives de l'esprit.

C'est grâce à l'imagination que l'homme a conquis le ciel, déterminé la distance avec le soleil, voyagé plus vite que le son, ...

Napoléon Hill définit 2 types d'imagination :

- L'imagination synthétique : Elle ne crée rien, consiste à maquiller de vieux concepts, de vieilles idées, de vieux plans. Cette forme d'imagination s'appuie sur l'expérience, l'instruction et l'observation

- L'imagination créatrice : Grâce à elle, l'esprit ne connaît aucune limite. Elle crée des idées neuves. Elle fonctionne grâce à un désir ardent de notre subconscient.

Ayez une intention précise et des plans précis

Si vous êtes de ceux qui croient que seul un travail acharné mène à la richesse, détrompez-vous, il n'en est rien ! L'argent n'est pas le fruit du travail. L'argent est la réponse à la demande. Les personnes qui s'enrichissent sont celles qui répondent à une demande précise et partagée par un grand nombre d'individus sur Terre.

Tous les vendeurs passés maîtres dans leur profession savent qu'une idée peut se vendre là où les marchandises ne le peuvent pas. Les mauvais vendeurs l'ignorent, c'est pourquoi ils resteront mauvais vendeurs !

L'auteur nous raconte alors l'histoire d'un vendeur de livres qui remarqua que les livres qui se vendaient le mieux étaient ceux qui avaient la plus jolie couverture. Alors il changea la couverture des livres qu'il n'arrivait pas à vendre et fit fortune !

Aussi simple que cela puisse paraître, voilà une bonne idée ! Une idée jaillit de l'imagination.

Pour les idées, il n'existe pas de prix standard. Le créateur d'idées fait son prix et s'il sait s'y prendre, il gagnera beaucoup d'argent.

L'histoire de presque toutes les grosses fortunes a commencé le jour où un créateur d'idées et un vendeur d'idées se sont rencontrés et ont travaillé de concert.

Chapitre 7 : Sixième étape vers la richesse : L'élaboration des plans, la cristallisation du désir en action

Tout ce que l'on crée ou que l'on acquiert commence par le désir. Dans l'atelier de l'imagination où des plans sont créés et organisés, le désir entame son voyage, de l'abstrait au concret.

L'élaboration d'un ou de plusieurs plans définis et pratiques pour réaliser cette transformation est une phase très importante.

Voici comment élaborer des plans :

- Réunissez toutes les personnes qui seront nécessaires à la réussite de votre plan
- Décidez des avantages et des bénéfices que vous pourrez offrir aux différents membres de votre groupe en échange de leur coopération.
- Organisez des réunions avec les membres de votre groupe, au moins 2 fois par semaine jusqu'à ce que votre plan soit terminé.
- Et enfin, soyez en parfaite harmonie avec chaque membre de votre groupe

Persévérez jusqu'à réussir

Si le premier plan que vous adoptez échoue, remplacez-le par un nouveau plan. Si celui-ci ne réussit pas non plus, remplacez-le encore par un nouveau et ainsi de suite jusqu'à ce que vous trouviez celui qui fonctionne. C'est exactement là que la majorité des gens se découragent et connaissent l'échec, à cause de leur manque de persévérance.

La défaite temporaire mène au succès

Thomas Edison a échoué 10 000 fois avant d'inventer l'ampoule électrique. On pourrait dire qu'il a échoué 10 000 fois, mais Napoléon Hill précise qu'il a rencontré la défaite temporaire 10 000 fois avant que ses efforts soient récompensés.



Thomas Edison a échoué 10 000 fois avant de réussir

C'est là qu'est toute la différence. Chaque échec ne doit être considéré que comme un échec temporaire et qu'un succès est tout proche. Il ne faut surtout pas abandonner au premier coup dur.

Personne n'est jamais battu, jusqu'à ce qu'il abandonne dans son esprit. Personne ne peut espérer connaître de grands succès financiers sans connaître des échecs temporaires.

L'auteur utilise une phrase que j'aime beaucoup : « Un lâcheur ne gagne jamais et un gagnant ne lâche jamais »

Les éléments principaux du leadership

Il n'y a aucune honte à être un suiveur, mais on ne gagne rien à y rester. La plupart des grands chefs ont commencé en qualité de suiveurs. Ils sont devenus de grands chefs parce qu'ils étaient des suiveurs intelligents. À peu d'exceptions, l'homme qui est incapable de suivre intelligemment son chef ne sera jamais un bon chef. Les hommes qui sont proches de leurs supérieurs sont souvent ceux qui décrochent des promotions en premier. Un suiveur intelligent a plusieurs avantages, parmi eux l'opportunité d'acquérir le savoir de son chef.

Voici les qualités que doivent développer tous les leaders :

- Courage infaillible
- Contrôle de soi
- Un sens réel de la justice
- Fermeté dans les décisions
- Précision des plans
- L'habitude d'en faire plus que les autres
- Une personnalité agréable
- Sympathie et compréhension
- Maîtrise des détails
- Volonté d'assumer la pleine responsabilité
- Coopération

Les 10 causes principales de l'échec dans le leadership

- Négligences des détails
- Réticence à rendre un service humble
- Vouloir un salaire pour ce qu'ils « savent » et non pour ce qu'ils font avec ce qu'ils savent
- Peur de la concurrence des subordonnés
- Manque d'imagination
- Egoïsme
- Intempérance
- Déloyauté
- Mise en avant de l'autorité de la direction
- Mise en avant du titre

Les 30 principales causes de l'échec

Au-delà de l'analyse de grandes réussites, Napoleon Hill a aussi eu l'occasion d'observer de grands échecs. Il en a tiré 30 causes.

1. Un fond héréditaire défavorable : une déficience mentale par exemple
2. Le manque de but bien défini dans la vie
3. Le manque d'ambition
4. Une éducation insuffisante : Les hommes sont payés pour ce qu'ils savent, mais surtout pour ce qu'ils font de leur savoir.
5. Le manque d'autodiscipline
6. Une mauvaise santé
7. Des mauvaises influences pendant l'enfance : « la plante pousse selon son tuteur »
8. L'hésitation : La cause la plus courante de l'échec. Le bon moment ne viendra jamais.
9. Le manque de persévérance.
10. Une personnalité négative
11. Le manque de contrôle des besoins sexuels
12. Le désir incontrôlé d'avoir « quelque chose sans rien donner »
13. Le manque de décision bien définie
14. Une ou plusieurs des 6 craintes de base : Elles sont décrites dans la partie « les 6 fantômes de la peur »
15. Mal choisir son conjoint : Les rapports maritaux seront une forme d'échec s'ils sont marqués par la misère, la tristesse et la destruction de tout signe d'ambition.
16. La prudence excessive
17. Mal choisir ses associés dans les affaires
18. La superstition et les préjugés
19. Se tromper de vocation
20. La dispersion de vos efforts
21. L'habitude de dépenser sans compter
22. Le manque d'enthousiasme
23. L'intolérance
24. Les excès concernant la nourriture, les boissons et la vie sexuelle
25. L'incapacité de coopérer, à travailler avec les autres
26. La possession d'un pouvoir non acquis par ses propres efforts : Hériter d'une grande fortune par exemple
27. La malhonnêteté
28. L'égoïsme et la vanité : Ces défauts font fuir les autres
29. L'estimation au lieu de la réflexion : Il faut juger par la réalité et par des « avis »

30. Le manque de capital

Chapitre 8 : Septième étape vers la richesse : La décision

Napoléon Hill a étudié plusieurs milliers de cas d'échecs et en a conclu que l'une des principales causes de l'échec est l'indécision. La plupart des personnes qui font fortune ont la capacité de prendre des décisions rapidement et de s'y tenir.

Prenez vous-même vos décisions et tenez-vous-y

La plupart des gens qui échouent dans leur tentative de gagner beaucoup d'argent sont généralement très influençables.

Les amis intimes et les parents, bien que ce ne soit pas là leur intention, freinent souvent nos ambitions en émettant des réserves ou en exprimant un avis négatif. Des milliers d'hommes et de femmes traînent toute leur vie des complexes d'infériorité parce qu'une personne a détruit leur confiance en eux par ses opinions et ses moqueries.

Vous avez un cerveau et un esprit, alors servez-vous en pour prendre vos propres décisions.

La valeur d'une décision

La valeur d'une décision dépend du courage qu'il faut pour la prendre. Les grandes décisions qui font progresser la civilisation sont prises par des hommes qui vont jusqu'à risquer la mort.

La plus grande décision de toute l'histoire des États-Unis a été prise à Philadelphie, le 4 juillet 1776, lorsque 56 hommes signèrent un document, sachant qu'ils auraient aussi bien pu apporter la liberté à tous les Américains que d'en faire pendre 56 haut et court.

Ce document est la déclaration d'indépendance qui fit naître les États-Unis d'Amérique.

Chapitre 9 : Huitième étape vers la richesse : La persévérance, l'effort nécessaire pour avoir la foi

La persévérance est ce qui vous permettra de transformer le désir d'argent en monnaie sonnante et trébuchante. Associée à la persévérance, il y a la volonté. Ces deux notions conjuguées peuvent emmener n'importe quel homme ou femme vers des sommets de réussite

La plupart des gens abandonnent à la première résistance et c'est pour cette raison qu'ils ne deviendront jamais riches.

Un désir tiède apporte de maigres résultats

Le désir est à l'origine de toute entreprise. Ne l'oubliez jamais. Un petit désir n'apporte que de maigres résultats, de même qu'un petit feu donne peu de chaleur. Si vous manquez de persévérance, combattez cette faiblesse en stimulant votre désir jusqu'à ce qu'il devienne obsessionnel.

De même que l'eau est attirée par l'océan, la fortune est attirée par ceux qui ont préparé leur esprit à la recevoir.

Ceux qui ont cultivé l'habitude de la persévérance ont acquis une assurance contre l'échec. Peu importe le nombre de leurs défaites, ils sont certains de remporter la victoire.

La persévérance est à la portée de tous

La persévérance est un état d'esprit, elle peut donc se cultiver. Pour y arriver, voici ce qu'il faut :

- La définition du but
- Le désir
- La foi en soi
- La précision des plans
- Des connaissances adéquates
- La coopération
- Le pouvoir de la volonté
- L'habitude

Les ennemis de la persévérance

Voici les faiblesses qui doivent être vaincues par tous ceux qui cherchent à faire fortune :

- L'impossibilité de reconnaître et de définir clairement ce que l'on veut.
- L'hésitation et son lot d'alibis et d'excuses.
- Le manque d'intérêt pour un enseignement spécialisé.
- L'indécision et l'habitude de laisser les autres prendre toutes les décisions à notre place.
- L'habitude de se reposer sur des excuses au lieu de créer des plans précis pour trouver une solution à son problème.
- Le contentement de soi. Il n'y a malheureusement rien à faire contre cette maladie.

- L'indifférence qui se manifeste habituellement par la recherche systématique de compromis là où il y aurait lieu de faire face aux obstacles et d'essayer de les franchir.
- L'habitude de critiquer les erreurs des autres et d'accepter des circonstances défavorables comme inévitables.
- La volonté, et même parfois la hâte, d'abandonner au premier signe de défaite.
- L'absence de plans organisés et soigneusement rédigés pour pouvoir être mieux étudiés.
- L'habitude de négliger l'occasion qui se présente.
- Souhaiter au lieu de vouloir.
- L'habitude d'établir des compromis avec la pauvreté au lieu de vouloir la fortune. Le manque total d'ambition d'être, d'agir, de posséder.
- La quête de raccourcis menant à la fortune ; essayer de prendre sans rien donner.
- La peur d'être critiqué, la peur du « qu'en-dira-t-on » qui fait échouer autant l'élaboration que l'application de plans.

Chapitre 10 Neuvième étape vers la richesse : Le pouvoir de l'alliance d' « esprit maitre »

Pour faire fortune, le pouvoir est indispensable. Napoléon Hill le définit comme « une connaissance organisée et intelligemment dirigée. »

Les avantages d'avoir un groupe d' « esprit maitre »

Celui qui s'entoure d'hommes intelligents a un avantage certain sur celui qui est seul. De plus, Napoléon Hill évoque la synergie des esprits : $1 + 1 = 3$. Deux esprits travaillant ensemble sont plus efficaces que deux esprits séparés.

La clef du pouvoir et de la réussite est de savoir s'entourer d'hommes brillants. C'est notamment le cas d'Andrew Carnegie qui avait dans son groupe d' « esprit maitre » cinquante personnes qui maîtrisaient le domaine de l'acier sur le bout des doigts. La réussite des grands hommes est souvent due aux personnes qui les ont entourés.

Chapitre 11 Dixième étape vers la richesse : Le mystère de la transmutation sexuelle

L'émotion sexuelle n'est pas seulement liée à un état physique, mais également à une émotion. Cette émotion a trois raisons d'être :

- La reproduction
- Le maintien en bonne santé
- La transformation de la médiocrité en génie

Le désir sexuel est le plus puissant des désirs. Il stimule, développe l'imagination, le courage, la volonté, la persévérance et un pouvoir créateur qui va croissant.

Le désir sexuel est extrêmement puissant. Certains pour le satisfaire, risquent leur vie et leur réputation.

Ce désir doit donc être maîtrisé, catalysé pour servir à une cause « plus grande » que la reproduction, par exemple la poursuite de la richesse.

Il a été prouvé que les personnes qui réussissaient le mieux étaient ceux qui avaient un très fort désir sexuel, mais qui étaient capables de le contrôler.

Au contraire, les personnes qui n'arrivent pas à catalyser cette énergie échoueront toujours dans la vie. C'est d'ailleurs pour cette raison que le succès ne vient pas à 20 ans (à de rares exceptions), mais plus tard, quand l'homme arrive enfin à maîtriser son énergie sexuelle.

Chapitre 12 Onzième étape vers la richesse : L'esprit subconscient

Le subconscient enregistre et classe toutes les pensées qui atteignent le conscient par l'un des 5 sens. Le subconscient travaille jour et nuit.

Confiez à votre subconscient votre plan, désir ou but

Par un phénomène inconnu, le subconscient se nourrit de nos pensées et les transforme en leur équivalent physique. De plus, il utilise toujours les moyens les plus pratiques pour y arriver.

Vous n'avez pas le contrôle de votre subconscient, mais vous pouvez lui suggérer un plan d'action. Lorsque vous aurez accepté l'existence de votre subconscient, vous comprendrez pourquoi il est important de préciser vos désirs et de les écrire. Cependant, pour agir sur le subconscient, il faut être patient et faire fonctionner le pouvoir de l'habitude : répéter tous les jours à haute voix vos objectifs et votre plan.

Au contraire, si vous n'essayez pas de le contrôler, votre subconscient se nourrira des pensées qui traversent votre esprit, que ces pensées soient positives ou non. Apprenez à maîtriser vos pensées et vous maîtriserez votre subconscient.

Les sept émotions positives

Vous pouvez choisir de nourrir votre subconscient avec des émotions positives :

- Désir, foi, amour, sexualité, enthousiasme, tendresse, espoir

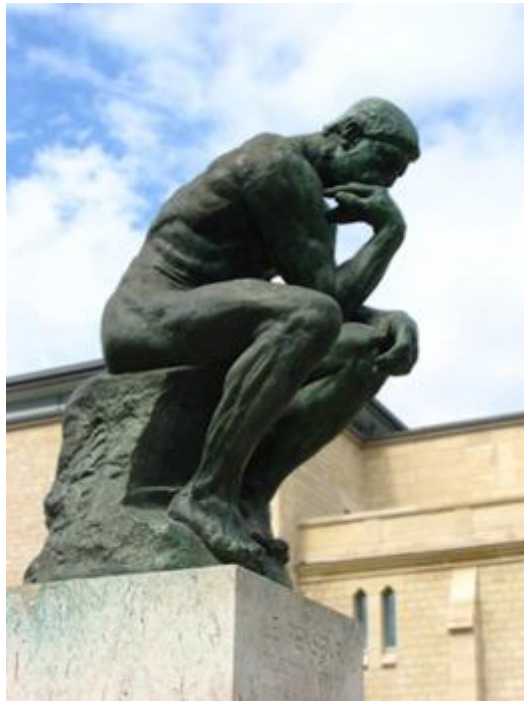
Les sept émotions négatives

Ou vous pouvez subir vos émotions négatives :

- Peur, jalousie, haine, vengeance, avarice, superstition, colère

Chapitre 13 Douzième étape vers la richesse : Le cerveau humain, un poste émetteur et récepteur de la pensée

Le cerveau humain est semblable à une radio : il peut émettre des ondes, mais également en recevoir. Quand le cerveau fonctionne avec intensité, il est capable de donner une charge émotive aux ondes reçues pour qu'elles soient intégrées dans notre subconscient.



Le penseur de Rodin

Le subconscient est la « station émettrice » du cerveau alors que « l'imagination créatrice » est le « poste récepteur » du cerveau.

Nous sommes dirigés par des forces intangibles

Napoléon Hill explique qu'il y a des forces intangibles, des choses que l'on ne peut percevoir avec nos cinq sens. Parmi ces forces intangibles, il y a la pensée.

A l'époque de l'auteur et encore aujourd'hui, les scientifiques comprennent très mal le fonctionnement du cerveau.

Les cerveaux de votre groupe de travail peuvent être accordés les uns aux autres en mettant en place un environnement favorable. L'auteur décrit les conditions idéales pour stimuler notre « sixième sens » dans le chapitre suivant.

[Chapitre 14 Treizième étape vers la richesse : Le sixième sens, la porte du temple de la sagesse](#)

Le sixième sens ne peut être compris, ni assimilé, si l'on n'a pas au préalable, compris et maîtrisé les 12 autres principes de *Réfléchissez et devenez riche*.

Napoléon Hill définit le sixième sens comme la partie du subconscient à laquelle on a donné le nom d' « imagination créatrice ». En développant ce sixième sens, vous posséderez un « ange gardien » qui vous ouvrira la porte du « temple de la sagesse ».

Pour Napoleon Hill, le sixième sens se rapproche du miracle.

Vous pouvez utiliser les services de « conseillers invisibles »

Il est bénéfique de s'inspirer des grands hommes. Cela forme votre « conseil invisible » qui peut vous conseiller avant toute prise de décision.

Le conseil personnel de l'auteur est formé des 9 personnalités suivantes :

- Emerson : chef du mouvement littéraire du « [Transcendentalisme](#) »
- Paine : A œuvré pour l'indépendance des Etats Unis
- Edison : Pionnier dans le domaine de l'électricité
- Darwin : biologiste, auteur de la théorie de l'évolution
- Lincoln : 16^{ème} président des Etats Unis, a aboli l'esclavage
- Burbank : Célèbre horticulteur américain
- Napoléon 1^{er} : Empereur (vous noterez que c'est la seule personnalité qui n'est pas américaine)
- Ford : Inventeur de la Ford T
- Carnegie : milliardaire qui a fait fortune dans l'acier

Comment inspirer le sixième sens ?

Utiliser et arrêter d'utiliser son sixième sens ne peut pas se faire à discrétion. Cependant, en appliquant les principes de ce livre, on peut développer son sixième sens.

Le point de départ de toute réalisation est le désir, à l'arrivée, il y a le sixième sens. Ce « quelque chose » d'inconnu a été le moteur et la source d'inspiration de très grands penseurs, entrepreneurs, artistes et hommes d'Etat.

Tout événement inattendu qui provoque des émotions et fait battre le cœur plus vite que d'ordinaire réveillera votre sixième sens. L'auteur prend l'exemple du conducteur de voiture qui tourne le volant au dernier moment pour éviter un accident : Le sixième sens l'a aidé.

En apprenant à développer votre sixième sens, vous pourrez transformer votre désir en son équivalent matériel.

[Chapitre 15 Comment vaincre les 6 fantômes de la peur ?](#)

Pour réussir, vous devez chasser de votre esprit toute forme de peur.

La peur peut être divisée en 6 formes différentes : La peur de la pauvreté, de la critique, de la maladie, de perdre son amour, de la vieillesse et de la mort.

Mais vous ne devez pas oublier que la peur est un état d'esprit et qu'un état d'esprit peut se contrôler et se diriger. Malheureusement pour les peureux, les états d'esprit se transforment en leur équivalent physique, que l'état d'esprit en question soit volontaire ou non.

La peur de la pauvreté

La peur de la pauvreté est la principale peur qui nous empêche de nous enrichir : « Est si j'échouais ? Est-ce que je me retrouverais à la rue ? »

La peur de la pauvreté n'est qu'un simple état d'esprit. Mais pourtant, elle peut suffire à détruire toute chance de réussite. Beaucoup de personnes n'investissent pas leur argent de peur de le perdre.

La peur d'être critiqué

Napoléon Hill se pose la question suivante : Comment l'homme en est-il arrivé à craindre les critiques ?

Le comportement de la plupart des hommes est commandé par la peur d'être jugé négativement par les autres. C'est pour cette raison que tout le monde rachète régulièrement des vêtements, par peur de ne plus être à la mode !

Cette peur enlève à l'homme son imagination, détruit toute forme d'initiative. C'est cette peur de se faire « taper sur la tête » si on sort du rang qui empêche les hommes de vivre la vie dont ils ont vraiment envie.

La peur de la maladie

L'homme craint la maladie parce qu'il l'associe à la vieillesse et à la mort. Cependant, un médecin réputé estimait que 75% de ses patients étaient des malades imaginaires. Il a également été prouvé que la peur de la maladie entraînait... La maladie elle-même !

Cela va dans le sens de la thèse de l'auteur qui estime que les pensées se transforment en leur équivalent physique.

La peur de perdre son amour

La jalousie et autres formes de névroses proviennent de la peur de perdre l'être aimé. C'est une forme de peur très puissante, celle qui fait probablement le plus de ravages dans le corps et l'esprit.

L'homme préhistorique avait tendance à la polygamie et c'est l'homme le plus fort qui choisissait sa femme. Il s'en emparait par la brutalité.

L'homme peut avoir plusieurs enfants de plusieurs femmes en même temps alors que la femme ne peut avoir qu'un seul enfant à la fois et donc qu'un seul conjoint. Ce sont d'ailleurs plus souvent les femmes qui ont peur de perdre leur amour, ce qui s'explique par la nature polygame de l'homme.

La peur de vieillir

A la peur de vieillir est associée deux types de peur : Celle de s'affaiblir et celle de mourir. Cette forme de peur entraîne la crainte de la pauvreté, celle de perdre l'indépendance et la liberté physique et économique.

La peur de la mort

Cette peur est la plus cruelle de toutes. Cette angoisse a engendré un certain nombre de fanatismes religieux. Seule la religion donne un sens à la vie en lui suggérant qu'il y a une vie après la mort. La religion essaye d'expliquer les questions suivantes : « D'où venons-nous ? Et où allons-nous ? »

Les pensées destructrices

Les ondes émises par la peur se transmettent et passent d'un esprit à l'autre. C'est pour cette raison que les personnes négatives ont tendance à nous transmettre leur pessimisme et que les personnes positives nous transmettent leur enthousiasme !

Celui qui émet des pensées négatives détruira son imagination créatrice. De plus, ces pensées entraînent une personnalité négative et repoussent les autres, voire les rend hostiles ! Heureusement, vous pouvez contrôler votre pensée, la nourrir des idées que vous aurez choisies. Vous aurez le maitrise de votre destinée aussi longtemps que vous contrôlerez vos pensées. Beaucoup de gens ont recours aux excuse.

Les gens qui ne réussissent pas ont tous un point commun : Ils connaissent les raisons de leurs échecs et les expliquent en les excusant ! Malheureusement, les excuses n'ont jamais fabriqué l'argent.

Voici quelques excuses couramment utilisées :

- Si j'avais de l'argent
- Si j'avais une meilleure santé
- Si j'avais plus de temps
- Si je pouvais revivre ma vie
- Si j'étais né riche
- Si ma famille me comprenait
- Si....

Alors plus d'excuses imaginaires, agissez !

Conclusion du livre « Réfléchissez et devenez riche » par Nicolas Bazard du blog *Objectif 10%*

Réfléchissez et devenez riche est le tout premier livre que j'ai lu sur le thème des finances personnelles et du développement personnel en général. C'est à la suite de ce livre que j'ai décidé de prendre ma vie en main.

Comme l'explique Napoleon Hill, les hommes les plus riches sont avant tout des hommes qui n'arrêtent pas d'apprendre. J'aime lire, j'aime apprendre. A la suite de ce premier livre, je suis parti à la recherche d'autres livres sur les finances personnelles et j'ai réussi à passer d'étudiant fauché à étudiant avec une épargne de 5000€ en rentrant dans la vie active.

J'ai également lu plusieurs livres sur la bourse comme [l'investisseur intelligent](#), dont je suis rigoureusement les principes. Mon portefeuille réalise une performance moyenne de 30% !

Je me lance désormais dans l'immobilier, suite à la lecture de plusieurs livres dont [Tout le monde mérite d'être riche](#) et [Comment je suis devenu rentière en 4 ans](#).

Est-ce que je vais réussir à m'enrichir durablement avec l'immobilier ? J'en suis persuadé ! Pourquoi ?

Et bien parce que, comme pour mon épargne (ou j'étais mal parti) ou la bourse (mes premières prises de position ont été catastrophiques) je vais commettre des erreurs... D'énormes erreurs même ! Mais je n'abandonnerais pas, je continuerai à me former et à apprendre. Un jour ou l'autre je connaîtrai le succès.

C'est là le secret de la richesse selon Napoleon Hill : Il faut être persévérant si l'on veut réussir tout ce que l'on entreprend car c'est souvent après de gros échecs que l'on connaît nos plus grandes réussites.

A titre personnel, j'ai créé cinq blogs différents et deux produits d'information qui ont tous été des échecs. Est-ce que j'en ai honte ? Non, puisque je n'ai pas abandonné et surtout : J'ai appris de mes erreurs ! Je reste persuadé qu'un jour ou l'autre je connaîtrai le succès sur internet, cela prendra le temps que cela prendra.

Voici une citation, qui résume assez bien, à mon sens, la pensée de Napoleon Hill :

« Le succès c'est d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme » – Winston Churchill

J'espère que le livre *Réfléchissez et devenez riche* vous donnera envie de nourrir votre esprit de pensées positives et de créer votre entreprise, d'investir en bourse ou bien d'investir dans l'immobilier.

Points forts :

- *Réfléchissez et devenez riche* est un livre ultra-motivant qui pousse à l'action
- Se lit très facilement et est agrémenté de nombreux exemples
- Bien que théorique, Napoléon Hill donne des actions à réaliser au quotidien
- Le côté « intemporel » du livre qui sera toujours d'actualité dans les décennies à venir
- Aussi connu sous le nom de “Pensez et devenez riche”, ce livre nous enseigne la philosophie de vie des personnes qui ont appris comment devenir riche.

Points faibles :

- *Réfléchissez et devenez riche* est très « américain » dans l'esprit et notamment dans le rapport à l'argent de l'auteur : Pour l'auteur, l'enrichissement personnel peut-être un but alors qu'en France, il est tabou de dire que l'on veut devenir millionnaire.
- Le livre a été écrit il y a 80 ans maintenant, cela peut se ressentir parfois, notamment à travers les exemples de l'auteur.

La note de Nicolas Bazard du blog *Objectif 10%* :



Les 13 principes du succès de *Réfléchissez et devenez riche*

1. Le désir

Napoléon Hill dit que le désir est le point de départ de toutes les réalisations. “Toute personne qui a du succès dans ce qu'il entreprend doit être disposée à brûler ses navires et à supprimer toutes les possibilités de retraite. Ce n'est qu'ainsi que l'on peut être sûr de maintenir cet état d'esprit connu sous le nom de “désir brulant de réussite”, qui est essentiel au succès.

2. La foi

La foi est la visualisation et la croyance en la réalisation du désir. “La foi est l'ingénieur en chef du mental. Lorsque la foi est mélangée à la vibration de la pensée, le subconscient capte instantanément la vibration, la traduit en son équivalent spirituel et la transmet à l'Intelligence Infinie, comme dans le cas de la prière. “

3. L'autosuggestion

L'autosuggestion est considérée comme le moyen d'influencer le subconscient.

“L'autosuggestion est l'organe de contrôle par lequel un individu peut volontairement nourrir

son esprit subconscient de pensées de nature créatrice, ou, par négligence, permettre à des pensées de nature destructive de trouver leur chemin dans ce riche jardin de l'esprit."

4. Des connaissances spécialisées

Le livre de Napoléon Hill a été achevé et publié dans les années 30, mais même à ce moment-là et surtout maintenant, vous avez besoin d'un certain niveau d'expertise et non de connaissances générales pour avoir du succès au quotidien et cela s'appuie sur des expériences ou des observations personnelles. "Avant de pouvoir être sûr de votre capacité à transformer le DÉSIR en son équivalent monétaire, vous aurez besoin d'une CONNAISSANCE SPÉCIALISÉE du service, du produit ou de la profession que vous avez l'intention d'offrir en échange de votre fortune."

5. L'imagination

L'imagination est considérée comme l'atelier de l'esprit. "La seule limitation de l'homme, dans des limites raisonnables, réside dans son développement et l'utilisation de son imagination. Il n'a pas encore atteint le sommet du développement dans l'utilisation de sa faculté d'imagination. Il a simplement découvert qu'il avait une imagination et a commencé à l'utiliser de manière très élémentaire".

6. Une planification organisée

La planification organisée facilite la cristallisation du désir en action. "Chaque plan que vous adoptez alors que vous adoptée en tentant d'accumuler des richesses, devrait être la création commune de vous-même et de tous les autres membres de votre groupe "master mind". Vous pouvez créer votre propre plan, soit en tout ou en partie, mais voyez a ce que ces plans soient vérifiés et approuvés par les membres de votre groupe "master mind".

7. La décision

La procrastination est une maladie qui nous ronge tous les jours si nous le permettons. Nous devons atteindre le stade de la maîtrise de la procrastination. "L'analyse de plusieurs centaines de personnes ayant accumulé des fortunes dépassant largement le million de dollars a révélé le fait que chacune d'entre elles avait pour habitude de prendre des décisions rapidement et de les modifier lentement si et quand elles seraient modifiées."

8. La ténacité

Nous avons tendance à abandonner trop tôt, ce qui est très mauvais à court et à long terme. Un effort soutenu est nécessaire afin d'induire la foi. "La ténacité est un facteur essentiel dans la procédure de transformation du désir en son équivalent monétaire. La base de la ténacité est la volonté."

9. La force cérébrale

Le cerveau est considéré comme le directeur de la force motrice. "Analysez le parcours de tout homme qui a accumulé une grande fortune et de ceux qui ont accumulé une fortune modeste, et vous constaterez qu'ils ont utilisé consciemment ou inconsciemment le principe de "L'esprit maitre".

10. Le mystère de la transmutation sexuelle

“Le désir de contact sexuel est si fort et si pressant que les hommes sont prêts à risquer leur vie et leur réputation pour assouvir ce besoin. Quand cette énergie sexuelle est attelée et redirigée dans une autre direction, celle-ci conserve tous ses attributs d’empressement, d’imagination, de courage, etc., qui peuvent être utilisés comme forces créatrices puissantes dans la littérature, l’art ou dans toute autre profession ou vocation, y compris, bien sûr, l’accumulation de richesses.”

11. L’esprit subconscient

L’esprit subconscient est le lien de connexion. ” L’esprit subconscient consiste en un champ de conscience dans lequel chaque impulsion de pensée qui atteint le mental objectif par l’un des cinq sens est classée et enregistrée, et à partir de laquelle des pensées peuvent être rappelées ou retirées, classeur. “

12. Le cerveau

Le cerveau est en réalité le centre de diffusion et de réception de la pensée. La “diffusion de votre mental” est une procédure relativement simple. Vous n’avez que trois principes à prendre en compte et à appliquer lorsque vous souhaitez utiliser votre station : l’esprit subconscient, l’imagination créative et l’autosuggestion. Les stimuli par lesquels vous avez appliqué ces trois principes ont été décrits – la procédure commence par le désir. “

13. Le sixième sens

Le sixième sens est la porte du temple de la sagesse. “Le sixième sens défie toute description! Il ne peut pas être décrit à une personne qui n’a pas maîtrisé les autres principes de cette philosophie, car une telle personne n’a aucune connaissance et aucune expérience avec laquelle le sixième sens peut être comparé.”