

La Règle d'or pour atteindre le Succès

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

PAR NAPOLEON HILL

1928

VERSION ÉLECTRONIQUE DU LIVRE
VISUALISER LA PROSPÉRITÉ.

TOUS DROITS RÉSERVÉS.

Cet ebook gratuit vous est offert par Moise ZANNOU

Visitez ses sites

www.ebooks-a-telecharger.com

&

www.netsucces.biz

AUTORISATION DE DIFFUSION ET DE VENTE

Cet ebook est distribué avec la totalité de ses droits de vente et de diffusion. Vous avez donc le droit de vendre, revendre cet ouvrage ou le redistribuer gratuitement sur votre site Internet, par email à vos contacts, en cadeau à vos visiteurs ou clients, etc.

En cas de vente, vous autorisez votre acheteur à le revendre à son tour ou à le redistribuer gratuitement. Vous décidez du prix que vous voulez et vous conservez la totalité des bénéfices.

ATTENTION ! Vous devez cependant diffuser en totalité ce livre électronique, sans le modifier, ni l'altérer ou le diffuser partiellement.

L'auteur ne saurait être tenu pour responsable des abus que vous pourriez commettre.

Sommaire

Sommaire	3
LA RÈGLE D'OR	6
Respectez rigoureusement la loi exposée dans cette leçon	6
Des preuves concrètes	7
La Règle d'Or.....	8
Pourquoi traiter les autres avec amabilité ?	8
Penser des autres comme vous voudriez qu'ils pensent de vous	9
Le grand changement de mentalité.....	10
Le pouvoir de la prière	10
L'influence de l'éducation reçue.....	13
Il est impossible d'atteindre le succès sans l'aide de la prière	13
Le miracle d'une chanson	14
Prenez une attitude active envers la Règle d'Or	16
Nous sommes ce que nous méritons	17
Douez vos pensées d'une puissance créatrice.....	18
La coopération à la place de la compétition.....	19
Il n'y a pas de succès sans bonheur	19
L'honnêteté	23
La Règle d'Or renforce votre caractère.....	24
Les résultats de son application	24
Les résultats de la pensée et de l'acte	25
Riposte ou pardon ?	26
Pardonnez à vos ennemis	27
MON CODE D'ÉTHIQUES	28
Chargez votre subconscient d'effets positifs.....	29
La Loi de la compensation.....	30
Développez une personnalité dynamique.....	31
Ceil pour œil et dent pour dent	32
Évitez les mauvaises actions	33
Le caractère et la réputation.....	34

Le capital et le travail	35
Les conflits entre les employeurs et les employés	35
Est-il possible de subsister sans le capital ?	37
L'inévitable dépendance	38
Le capital comme source d'avantages	39
La diversité des emplois et les bénéfices mutuels.....	40
La libre circulation des biens et du savoir	42
Le capital met en marche la machinerie de la vie	43
Les vraies raisons du conflit entre le patron et le travailleur	44
Les 2 parties se trompent complètement.....	45
Une législation juste et impartiale est-elle suffisante pour résoudre ce problème.....	46
La seule solution au conflit.....	47
Employeur : cessez de traiter vos employés comme de simples outils ...	49
Employés : N'attendez pas un salaire non justifié.....	50
La validité de la loi du talion.....	51
La colère ne résout pas les problèmes.....	52
Nous sommes la somme de nos actions et de nos pensées	53
Le pouvoir de la pensée.....	54
LE SERVICE D'ANALYSE PERSONNELLE	56
L'INDÉCISION	58
Prenez des décisions rapidement	59
La force des décisions dans l'espace et dans le temps	60
Faites votre choix	62
Profitez de la vie.....	63
Table des Matières	65

LA RÈGLE D'OR

**AUCUN HOMME ne lira la
philosophie des Lois du Succès, ne
serait-ce qu'une fois, sans devenir
par la suite mieux disposé à réussir
dans son métier.**

– Elbert H. Gray

LA RÈGLE D'OR

“Vous pouvez si vous croyez que vous pouvez !”

Avec cette leçon, nous nous approchons du sommet de la pyramide de ce cours sur les Lois du Succès.

Cette leçon est le Principal Guide qui vous permettra d'appliquer de manière profitable et constructive les enseignements acquis dans les Lois du Succès.

Il y a plus de pouvoir caché que la plupart des gens ne le croient dans l'ensemble des leçons de ce cours. Cette leçon sera – si elle est étudiée et pratiquée – le gouverneur qui vous aidera à diriger votre bateau du savoir à travers les rochers et les récifs de l'échec qui surgissent fréquemment sur la voie de ceux qui deviennent soudainement puissants.

Durant plus de 25 ans, j'ai observé le comportement des gens puissants et j'en conclus que celui qui l'est devenu autrement que par le processus lent et progressif, risque constamment de s'autodétruire et de détruire tous ceux qu'il influence.

Respectez rigoureusement la loi exposée dans cette leçon

Il est peut-être évident pour vous que ce cours entier permet d'atteindre la puissance à des proportions qui peuvent vous faire accomplir des choses apparemment impossibles.

Heureusement, il est tout aussi évident qu'on ne peut atteindre cette puissance que si l'on respecte les nombreux principes fondamentaux exposés dans cette leçon qui est basée sur une loi d'une importance égale voire supérieure à toutes les autres lois exposées dans le cours.

De même, il est évident pour l'étudiant attentif que cette puissance peut perdurer uniquement s'il respecte rigoureusement la loi sur laquelle est fondée cette leçon, à savoir “la soupe de sûreté” qui protège non seulement

l'étudiant imprudent de ses propres erreurs mais aussi ceux qu'il pourrait mettre en danger s'il essayait de transgresser l'ordre établi dans cette leçon.

“Se contenter” de la puissance qu'on peut atteindre en assimilant les connaissances transmises par les leçons de ce cours, sans comprendre parfaitement ni respecter strictement la loi exposée dans cette leçon, c'est “se contenter” d'une puissance qui peut à la fois détruire et bâtir.

Je vais vous révéler maintenant, non pas une chose que je pense être vraie, mais une chose dont JE SAIS ÊTRE VRAIE !

En fait, ce n'est pas moi qui ai inventé la vérité sur laquelle est fondé ce cours, et notamment cette leçon. Je n'y ai ajouté aucune revendication, excepté le fait que je l'ai appliquée constamment dans ma vie quotidienne pendant plus de 25 ans de combats journaliers. Et comme j'ai fini par me l'approprier autant que mes fragilités et mes faiblesses humaines, j'ai pu en tirer profit.

Des preuves concrètes

Si vous voulez une preuve concrète de la véracité des lois sur lesquelles est basé ce cours en général et cette leçon en particulier, je serai incapable de vous satisfaire si ce n'est par un seul témoin qui est vous-même. Vous ne pourrez avoir des preuves concrètes que si vous expérimentez et pratiquez vous-même ces lois.

Si vous voulez des preuves plus solides et plus réelles que les miennes, j'ai l'honneur de vous indiquer les enseignements et la philosophie de Jésus Christ, Platon, Socrate, Épictète, Confucius, Emerson et, parmi les philosophes plus modernes, James et Münsterberg car c'est à partir de leurs œuvres que les plus importants principes fondamentaux de cette leçon ont été élaborés, excepté ceux que j'ai accumulés de ma propre expérience limitée.

La Règle d'Or

Depuis plus de 4 000 ans, les hommes ont prêché la Règle d'Or comme étant une bonne règle de conduite, mais malheureusement, le monde a accepté le message tout en ignorant complètement le vrai sens de ce Commandement Universel.

Nous avons simplement considéré la philosophie de la Règle d'or comme une règle de conduite morale saine, mais nous n'avons pas compris la loi sur laquelle elle est fondée.

J'ai entendu la Règle d'Or citée des dizaines de fois, mais je ne me rappelle pas avoir entendu parler de la loi sur laquelle elle est fondée. Ce n'est que récemment que j'ai moi-même compris cette loi, c'est pour cela que je pense que ceux qui la citaient ne la comprenaient pas entièrement.

La Règle d'Or est essentiellement de traiter les autres comme on aimerait être traité soi-même.

Pourquoi traiter les autres avec amabilité ?

Mais pourquoi ? Pour quelle raison réelle devrait-on traiter les autres avec amabilité ?

En voici la réponse : Parce qu'on récolte ce que l'on sème. C'est une loi éternelle.

Lorsque vous choisissez la règle de conduite à laquelle vous conformer dans vos échanges avec les autres, vous serez sans doute juste et honnête si vous savez qu'en fonction de votre choix, vous déclenchez un pouvoir qui suivra son cours, pour le bonheur ou le malheur des autres, et qui, en retour, selon sa nature, vous aide ou vous paralyse.

“Ce que l'homme sème, il le récoltera.”

Vous avez, bien sûr, le droit de traiter les autres injustement mais si vous comprenez la loi sur laquelle la Règle d'Or est fondée, vous devez aussi savoir que vos injustices “se retourneront contre vous”.

Si vous avez bien compris les principes décrits dans la leçon sur la Pensée Précise, vous comprendrez assez facilement la loi sur laquelle la Règle d'Or est fondée. Vous ne pouvez ni changer ni déformer le cours de cette loi, mais vous pouvez vous adapter à sa nature et ainsi l'utiliser comme une force irrésistible qui vous mènera aux succès que vous n'auriez jamais atteints sans son aide.

Penser des autres comme vous voudriez qu'ils pensent de vous

Cette loi ne se limite pas seulement à vous faire subir les conséquences de vos actes injustes et rudes envers les autres. Elle va encore plus loin – beaucoup plus loin – en vous faisant subir les résultats de chaque pensée que vous émettez.

C'est pourquoi, il faut non seulement “traiter les autres comme vous voudriez qu'ils vous traitent”, mais pour profiter pleinement des bénéfices de cette extraordinaire Loi Universelle, vous devez aussi “penser des autres comme vous voudriez qu'ils pensent de vous”.

La loi sur laquelle est fondée la Règle d'Or vous affecte, en bien ou en mal, dès le moment où vous émettez une pensée.

Le fait que les gens ne l'aient pas bien comprise est presque une tragédie mondiale. Malgré la simplicité de cette loi, tous ses principes sont d'une valeur inestimable pour l'humanité car c'est le moyen par lequel nous devenons maîtres de notre propre destin.

Si vous comprenez cette loi, vous comprendrez tout ce que la Bible veut vous révéler, car la Bible présente une série de preuves réelles pour soutenir le fait que l'homme est le créateur de son propre destin et que ses pensées et ses actes sont les outils qu'il lui faut pour réussir.

Le grand changement de mentalité

Durant les époques de l'ignorance et de l'intolérance, certains des plus grands penseurs du monde ont payé de leurs vies pour avoir osé découvrir cette Loi Universelle afin que tout le monde puisse la comprendre.

Du point de vue de l'histoire de l'humanité, c'est encourageant de voir que les hommes rejettent progressivement le voile de l'ignorance et de l'intolérance. La preuve en est que je suis ici, en sécurité, en train d'écrire des choses qui m'auraient coûté la vie il y a quelques siècles.

Tout homme veille à ce que son voisin ne le trompe pas. Mais vient un jour où il commence à veiller à ne pas tromper son voisin. Alors, tout va bien. Il a échangé sa charrette du marché pour un char du soleil.

Bien que ce cours traite les lois essentielles de l'univers que l'homme est capable d'interpréter, son objectif est néanmoins de montrer comment mettre en pratique, concrètement, ces lois dans les affaires quotidiennes.

Ayant toujours à l'esprit cet objectif de mise en pratique, nous allons maintenant analyser l'effet de la Règle d'Or à travers l'incident suivant.

Le pouvoir de la prière

“Non,” dit l'avocat, “je ne vais pas plaider en votre faveur contre cet homme-là. Vous pouvez demander à un autre avocat de s'occuper de cette affaire ou vous pouvez retirer votre plainte. C'est comme vous voulez.”

“Vous pensez qu'il n'y a rien à gagner là-dessus ?”

“Vous pourriez probablement gagner quelque chose mais cet argent proviendrait de la vente de la petite maison où ce monsieur vit actuellement et qu’il appelle “chez lui” ! Mais, de toute façon, je ne veux plus me mêler à cette affaire.”

“Vous avez peur, n’est-ce pas ?”

“Pas du tout.”

“Je suppose que le monsieur a prié longuement pour qu’on le laisse tranquille ?”

“Oui, tout à fait.”

“Et vous avez cédé à ses prières ?”

“Oui.”

“Mais qu’est-ce que vous avez fait ?”

“Je crois que j’ai versé quelques larmes.”

“Et le vieux gars vous a prié longuement, vous dites ?”

“Non, je n’ai pas dit ça. Il ne m’a adressé aucun mot personnellement.”

“Alors, est-ce que je peux me permettre de vous demander à qui s’est-il adressé ?”

“À Dieu le Tout Puissant.”

“Alors, il s’est mis à faire une prière, n’est-ce pas ?”

“Pas pour mon bénéfice en tout cas. Vous voyez, j’ai trouvé la petite maison assez facilement et j’ai frappé à la porte d’entrée qui était restée entrouverte, mais personne ne m’a entendu, alors je suis entré dans le petit couloir et j’ai vu, par une porte entrebâillée une chambre confortable et, étendue sur le lit entre des coussins, une vieille dame aux cheveux argentés, qui ressemblait à ma mère la dernière fois que je l’ai vue en vie. J’étais juste sur le point de frapper à la porte quand elle a dit : “Ça va, mon père, commencez ; je suis prête.”

Agenouillé à côté d'elle, il y avait un vieil homme aux cheveux blancs, encore plus âgé que son épouse ; alors je n'aurais jamais frappé à la porte pour rien au monde.

Il commença. D'abord, il rappela le fait qu'ils étaient toujours des enfants obéissants de Dieu et que peu importe les décisions qu'Il prendrait pour eux, ils ne devaient pas se révolter contre sa volonté.

Bien sûr, il serait très dur pour eux de devenir sans-abris à leur âge, surtout pour la pauvre femme qui était très malade et affaiblie. Si seulement un des garçons avait été épargné !

Ensuite, j'entendis la voix cassée du vieil homme et une main blanche sortit de la couverture et se posa doucement au-dessus de ses cheveux enneigés. Puis, il continua de répéter que rien d'autre – à part la perte de sa femme – ne pouvait être aussi douloureux que la perte de leurs 3 fils.

Mais il se consolait du fait que Dieu savait très bien que ce n'était pas de leur faute s'ils étaient menacés de quitter leur chère petite maison, ce qui signifiait qu'ils allaient devoir mendier et se loger dans un refuge pour les pauvres, un endroit qu'il aurait voulu éviter à tout prix si telle était la volonté de Dieu.

Puis, il cita une multitude de promesses relatives à la sécurité de ceux qui placent leur confiance en Dieu. En fait, ce fut la prière la plus ardente que j'aie jamais entendue. Enfin, il demanda la bénédiction de Dieu pour tous ceux qui étaient sur le point d'exiger la justice.

L'avocat continua plus humblement que jamais : “Et je crois que je préfère aller moi-même au refuge pour pauvres dès ce soir plutôt que me salir avec ce procès.”

“Vous avez peur d'aller à l'encontre de la prière du vieil homme, hein ?”

“Au nom de Dieu, mon cher, nous ne pourrions aller à l'encontre !” dit l'avocat. “Je vous dis qu'il a laissé l'affaire entre les mains de Dieu. Il a affirmé que nous sommes invités à faire connaître nos désirs à Dieu ; mais de toutes les

plaidoiries que j'ai jamais entendues, celle-ci a été la meilleure. Vous savez, dans mon enfance, on m'a appris ce genre de choses. En tout cas, je me demande pourquoi je suis arrivé dans cette maison à ce moment précis pour entendre cette prière. Je l'ignore mais je préfère renoncer.”

L'influence de l'éducation reçue

“J'aurais préféré ne jamais entendre parler de cette histoire de prière”, dit le client gêné.

“Pourquoi ?”

“Parce que je veux l'argent que cet endroit pourrait m'apporter. Mais on m'a enseigné aussi la Bible quand j'étais jeune et je ne pourrais pas aller à l'encontre de ce que vous m'avez raconté. Ça aurait été mieux si vous n'aviez pas entendu un seul mot de cette prière. D'habitude, je n'écoute même pas les pétitions qui ne me soient pas adressées directement.”

L'avocat sourit.

“Cher Monsieur, vous vous trompez encore. Cette pétition nous a été adressée à tous les deux. C'est Dieu Tout Puissant qui l'a voulu ainsi. Je me souviens que ma vieille mère avait l'habitude de chanter ‘Dieu agit de façon mystérieuse’.”

“Eh bien, ma mère chantait aussi ce même chant”, déclara le demandeur pendant qu'il retournait entre ses mains les documents de sa demande. “Vous pouvez appeler le vieil homme et sa femme demain matin si vous le voulez pour leur dire que l'affaire est résolue.”

“D'une façon mystérieuse”, ajouta l'avocat, souriant.

Il est impossible d'atteindre le succès sans l'aide de la prière

Ni cette leçon ni le cours dont elle fait partie n'est basé sur un recours aux sentiments émouvants, mais il est vrai que le succès, dans sa forme la plus haute et la plus noble, permet

en fin de compte de considérer tous les rapports humains avec un sentiment d'émotion profonde, comme ce que cet avocat a ressenti quand il a entendu la prière du vieil homme.

Cette idée n'est peut-être plus à la mode mais d'une façon ou d'une autre je crois fermement que personne ne peut atteindre le succès dans sa forme la plus noble sans l'aide d'une prière sincère !

La prière est la clé qui permet d'ouvrir la porte secrète mentionnée dans la leçon sur la Pensée Précise.

En cette époque des affaires mondaines, quand la majorité des gens se concentrent sur l'accumulation de richesses ou sur la lutte pour la simple existence, on oublie facilement et presque naturellement le pouvoir de la prière fervente.

Je ne dis pas que vous devriez utiliser la prière comme un moyen de résoudre vos problèmes quotidiens immédiats. Non, je ne vais pas affirmer cela dans un cours destiné aux personnes qui sont à la recherche de la route vers le succès mesuré en euros ; mais je me permets de vous suggérer d'essayer la prière si les autres chemins ne vous ont pas mené au succès voulu.

Le miracle d'une chanson

Trente hommes aux yeux rouges et aux cheveux ébouriffés étaient alignés devant le juge du tribunal de police de San Francisco. C'était la compagnie matinale habituelle des ivrognes et des rebelles.

Certains d'entre eux étaient vieux et endurcis dans le vice ; d'autres restaient la tête baissée par honte. Quand le désordre momentané provoqué par l'arrivée des prisonniers fut calmé, une chose étrange se passa. Une voix puissante et claire, venue d'en bas se mit à chanter :

“Cette nuit pendant mon somme
J'ai fait un si beau rêve
Cette nuit !”

Cette nuit-là, pour eux tous, ç'avait été un cauchemar ou un ahurissement d'ivrognes. La chanson était un tel contraste à la réalité que tout le monde fut choqué par l'idée qu'elle suggérait.

“Je m'assis dans le vieux Jérusalem
Là-bas, a côté du Temple,” continua la chanson.

Le juge s'arrêta. Il eut un regard interrogateur. Un ancien membre d'une célèbre compagnie d'opéra, connue dans tout le pays, attendait d'être jugé pour contrefaçon. C'était lui qui chantait dans sa cellule.

Entre temps, la chanson continua et chaque homme de la ligne éprouva de l'émotion. Un ou deux se mirent à genoux. Un garçon à la fin de la ligne, après un effort désespéré pour garder son sang froid, adossé contre le mur, enterra son visage entre ses bras joints et sanglota :

“Ô mère, ô mère”

Ses sanglots perçaient le cœur de tous ceux qui les écoutaient et la chanson qui montait dans tout le tribunal se fondait dans le silence. Finalement, un homme protesta :

“Monsieur le Juge, dit-il, devons-nous nous soumettre à cela ? Nous sommes ici pour entendre nos peines prononcées, c'est tout.” Et il se mit à sangloter à son tour.

Il était impossible de continuer à traiter les affaires juridiques. Cependant, la Cour ne donna aucun ordre d'arrêter la chanson. Le sergent de police qui s'efforçait de garder les hommes dans la ligne fit un pas en arrière et se mit à attendre avec tous les autres. La chanson atteignit son point culminant :

“Jérusalem, Jérusalem !
Chante car la nuit s'envole !
Hosanna, dans le plus haut !
Hosanna, pour l'éternité !”

Les derniers mots résonnèrent dans une extase de la mélodie. Puis il y eut un silence. Le juge regarda le visage des

hommes devant lui. Ils étaient tous touchés par la chanson. Chacun d'entre eux avait éprouvé une forte émotion.

Il n'appela pas les accusés séparément, il leur adressa quelques conseils bienveillants, après quoi, il les renvoya tous.

Personne ne fut condamné à une amende ni envoyé à la maison de correction ce matin-là. La chanson fut plus efficace que n'importe quelle peine.

**Un beau geste semé par ailleurs
N'est que trop simple à faire
Mais si votre penchant est franc
Vous récolterez le bonheur.**

Prenez une attitude active envers la Règle d'Or

Vous avez lu l'histoire d'un avocat et d'un juge qui ont appliqué la Règle d'Or. Dans ces 2 incidents courants de la vie quotidienne, vous avez pu voir comment fonctionne la Règle d'Or quand on l'applique.

Une attitude passive envers la Règle d'Or ne donnera aucun résultat. Il ne suffit pas simplement de croire en cette philosophie, il faut également l'appliquer dans vos rapports avec les autres. Si vous voulez obtenir des résultats, vous devez prendre une attitude active envers la Règle d'Or. Une simple croyance en sa véracité ne vous mènera nulle part.

Cela ne servira à rien non plus de proclamer au monde entier que vous croyez en la Règle d'Or alors que vos actions ne sont pas du tout en harmonie avec vos déclarations.

Autrement dit, vous ne gagnerez rien en faisant semblant de pratiquer la Règle d'Or alors qu'au fond, vous utilisez cette loi universelle dans le seul but de dissimuler votre nature avare et égoïste. Ne vous faites pas d'illusions. Même la personne la plus ignorante "flairera" votre vraie nature.

“Le caractère humain se manifeste toujours tout seul. Il est impossible de le cacher. Il hait l’obscurité et se précipite vers la lumière...”

J’ai entendu un conseiller juridique chevronné dire qu’il n’a jamais craint la conséquence de la plaidoirie d’un avocat qui n’est pas sincèrement convaincu de l’innocence de son client. Pourtant, si lui-même n’en est pas sûr, les membres du jury le sentiront malgré ses protestations et seront certainement influencés par ses doutes.

C’est par cette même loi que n’importe quel type d’œuvre d’art nous plonge dans le même état d’esprit que l’artiste au moment où il l’a créée.

Nous ne pouvons pas exprimer adéquatement les choses auxquelles nous ne croyons pas réellement, bien que nous répétions souvent les mêmes mots.

Swedenborg a affiché la même conviction lorsqu’il a décrit un groupe de personnes dans le monde spirituel s’efforçant vainement d’articuler une proposition à laquelle elles n’étaient même pas convaincues ; mais elles n’y parvenaient pas même si elles tournaient et repliaient leurs lèvres, voire s’indignaient.

Nous sommes ce que nous méritons

“Un homme est ce qu’il mérite. Ce qu’il est s’imprime sur son visage, sur sa forme, sur sa fortune, en lettres claires que tout le monde peut lire, sauf lui-même... Si l’on ne vous soupçonne pas de faire quelque chose, ne le faites jamais. Un homme peut jouer le fou perdu dans un désert mais chaque grain de sable semblera le voir.” – Emerson.

C’est la loi sur laquelle la philosophie de la Règle d’Or est basée et à laquelle Emerson a fait référence dans la citation précédente. C’était cette même loi qu’il avait à l’esprit quand il écrivit ce qui suit :

“Chaque violation de la vérité est non seulement une sorte de suicide dans le menteur, mais est un coup à la santé

de la société humaine. Le cours des événements impose un prix destructif au mensonge le plus profitable. Donc, la franchise s'avère être la meilleure tactique, car elle invite à la sincérité, place les deux parties sur une bonne base et rend leur collaboration aimable. Faites confiance aux autres et ils se montreront sincères avec vous. Traitez-les bien et ils se sentiront importants bien qu'ils fassent une exception en votre faveur à toutes leurs règles de commerce.”

Douez vos pensées d'une puissance créatrice

La philosophie de la Règle d'Or est fondée sur une loi que personne ne peut enfreindre. Cette loi est la même que celle décrite dans la leçon sur la Pensée Précise, à travers laquelle les pensées personnelles se transforment en une réalité qui correspond exactement à la nature de ces pensées.

“Lorsque nous nous accordons pleinement à la puissance créatrice de notre pensée, nous pourrions atteindre nos objectifs soit par nos propres efforts, soit aux dépens des autres. Mais puisque nous partons de l'hypothèse que nous pouvons réaliser ce que nous désirons, le moyen le plus simple pour y arriver est d'utiliser nos propres efforts. Et comme la pensée n'a aucune limite, nous n'avons pas besoin de faire un gros effort. Ceux qui veulent trouver leur propre chemin de cette manière devraient arriver à bannir la discorde, la pauvreté, la maladie et la tristesse de cette Terre.”

“C'est précisément sur cette supposition de la puissance créatrice de notre pensée que la Bible entière est fondée. Sinon, quel serait le sens du salut par la Foi ? La Foi est essentiellement une pensée. Par conséquent, tout appel à la foi en Dieu est un appel à la confiance en la puissance de notre propre pensée sur Dieu. “Qu'il vous soit fait selon votre foi.”, dit l'Ancien Testament. L'intégralité du livre n'est rien d'autre qu'une déclaration continue de la puissance créatrice de la Pensée.”

La coopération à la place de la compétition

“La loi de l’individualité de l’Homme est, donc, la Loi de la Liberté et elle est également l’Évangile de la paix ; car quand on comprend vraiment la loi de notre propre individualité, on voit que la même loi trouve son expression chez tout le monde. Par conséquent, nous allons estimer cette loi chez les autres exactement dans la même proportion que chez nous.

“Faire cela c’est suivre la Règle d’Or, c’est-à-dire traiter les autres comme on aimerait être traité soi-même. Et comme nous savons que la Loi de la Liberté chez nous-mêmes nécessite la libre utilisation de notre puissance créatrice, nous ne sommes plus incités à empiéter sur les droits des autres car nous pouvons satisfaire tous nos désirs en appliquant notre connaissance de cette loi.”

“À mesure qu’on comprend cela, la coopération prendra la place de la compétition, avec pour résultat la disparition de tous les motifs d’hostilité, que ce soit entre les individus, les classes ou les nations...”

(La citation précédente est extraite de l’œuvre *Mystère et signification de la Bible*, du feu Juge T. Troward, publié par Robert McBride & Company, New York City. Le juge Troward est l’auteur de plusieurs volumes intéressants, parmi lesquels *The Edinburgh Lectures* (Les conférences d’Edinburgh), qui est recommandé à tous les étudiants de ce cours.)

Il n’y a pas de succès sans bonheur

Si vous souhaitez savoir ce qui arrive à quelqu’un qui néglige totalement la loi sur laquelle est fondée la philosophie de la Règle d’Or, repérez une personne de votre entourage qui vit dans le seul but exclusif d’accumuler des richesses et qui n’a aucun scrupule de conscience quant à la manière utilisée pour atteindre son objectif.

Étudiez cette personne et vous verrez que son âme est dépourvue de chaleur humaine ; il n’y a aucune bonté dans ses

mots et aucune bienveillance sur son visage. Il est devenu l'esclave de son propre désir de s'enrichir. Il est trop occupé pour pouvoir jouir de la vie et trop égoïste pour vouloir aider les autres à en jouir. Il marche, parle et respire mais il n'est qu'un robot humain. Et pourtant, nombreux sont ceux qui envient un tel homme et qui rêvent de pouvoir occuper sa position, croyant stupidement qu'il a atteint le succès.

Il ne peut jamais y avoir de succès sans bonheur et personne ne peut être heureux sans rendre les autres heureux. De plus, cet acte doit être volontaire et avoir comme seul but de mettre du soleil dans le coeur de ceux qui sont lourdement accablés par les fardeaux.

George D. Herron avait à l'esprit la loi sur laquelle la philosophie de la Règle d'Or est fondée quand il a affirmé :

“Nous avons beaucoup parlé de la confrérie à venir ; mais la confrérie a toujours été présente dans notre vie, bien avant qu'elle ne devienne un sentiment moderne et inspiré. Seulement, nous étions confrères dans l'esclavage et dans le tourment, dans l'ignorance et dans sa perte, dans la maladie, la guerre et la misère, dans la prostitution et l'hypocrisie.

“Ce qui arrive à l'un d'entre nous arrivera tôt ou tard à nous tous. Nous avons toujours été inévitablement entraînés vers un destin commun. Le monde a constamment tendance à se mettre au niveau de l'individu inférieur ; et cet individu inférieur est le dirigeant réel du monde, il l'étreint à sa poitrine et l'entraîne dans sa mort.

“Vous ne le pensez pas mais c'est la vérité. Car s'il y avait un moyen qui permettrait à certains d'entre nous d'être libre sans dépendre des autres, d'avoir le paradis au lieu de l'enfer, d'échapper aux maladies, aux dangers, aux misères et aux besoins, alors notre monde serait en effet perdu et condamné.

“Mais puisque les gens n'ont jamais été capables de se dissocier des souffrances et des maux des autres, puisque l'histoire nous démontre clairement que nous ne pouvons

échapper à la confrérie, puisque notre vie entière nous enseigne que nous devons constamment choisir entre la confrérie de la souffrance et la confrérie de la joie, il ne nous reste, donc, qu'à choisir la confrérie d'un monde coopératif, avec toutes les conséquences qui en découlent – les fruits de l'amour et de la liberté.”

**Aucun fainéant n'est en sécurité,
qu'il soit riche ou pauvre, blanc ou
noir, instruit ou illettré.**

– Booker T. Washington

La guerre mondiale nous a conduits à une époque d'effort commun par lequel la loi du “vivre et laisser vivre” surgit comme une étoile brillante pour nous guider dans nos rapports avec les autres.

Ce grand appel universel pour un effort commun prend des formes diverses, parmi lesquelles Rotary Clubs, Kiwanis Clubs, Lions Clubs et de nombreux autres clubs de déjeuner qui réunissent des gens dans un esprit de relations amicales, car ces clubs marquent le début d'une époque de compétition amicale dans les affaires. La prochaine étape sera une alliance plus étroite entre tous ces clubs dans un esprit évident de coopération amicale.

La tentative de Woodrow Wilson et de ses contemporains d'établir la Ligue des Nations, suivie des efforts de Warren G. Harding de soutenir la même cause sous le nom de Tribunal International, ont marqué la première tentative dans l'histoire du monde de rendre la Règle d'Or efficace en tant que point de rencontre pour toutes les nations du monde.

On ne peut éviter le fait que le monde soit conscient de la vérité déclarée par George D. Herron : “Nous choisissons constamment entre la confrérie de la souffrance et la confrérie de la joie.”

La guerre mondiale nous a appris – ou plutôt nous a contraints – à admettre que si une partie du monde souffre, le monde entier en sera affecté. J'attire votre attention sur ces faits, non pas dans le but de vous faire un discours sur la morale mais pour que vous vous concentriez sur la loi fondamentale grâce à laquelle ces changements se sont produits.

Depuis plus de 4 000 ans, le monde a réfléchi à la philosophie de la Règle d'Or et cette réflexion est à présent mise en pratique pour le bénéfice de ceux qui l'ont appliquée.

Bien que l'étudiant de ce cours soit surtout intéressé par le succès matériel mesurable en euros, il semble quand même approprié de suggérer à tous ceux qui pourront en profiter de faire se conformer leur philosophie d'entreprise à ce changement radical vers la coopération qui se produit actuellement dans le monde entier.

Si vous saisissez la signification du formidable changement survenu dans le monde depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, ainsi que le sens de tous ces clubs et d'autres rassemblements similaires qui réunissent hommes et femmes dans un esprit de coopération amicale, vous réaliserez certainement que c'est le moment propice pour en profiter en adoptant cet esprit de coopération amicale comme base de votre propre philosophie d'entreprise et professionnelle.

Autrement dit, il doit être évident pour tous ceux qui désirent penser correctement que ne pas choisir la Règle d'Or comme fondement de leur philosophie d'entreprise et professionnelle équivaut à un suicide économique.

L'honnêteté

Vous vous demandez peut-être pourquoi l'honnêteté n'a pas été mentionnée dans ce cours comme étant une condition préalable au succès, vous allez trouver la réponse dans cette leçon.

La philosophie de la Règle d'Or, si elle est correctement comprise et appliquée, rend impossible la malhonnêteté et toutes les autres qualités destructrices telles que l'égoïsme, l'avidité, la jalousie, l'hypocrisie, la haine et la méchanceté.

Lorsque vous appliquez la Règle d'Or, vous devenez en même temps le juge et le jugé – l'accusé et l'accusateur. Cela vous met dans une situation où l'honnêteté commence dans votre propre cœur, se manifeste en vous-même et s'étend vers les autres avec la même vigueur.

L'honnêteté basée sur la Règle d'Or n'est pas le type d'honnêteté qui ne reconnaît rien d'autre que l'opportunisme.

Il ne sert à rien d'être honnête si l'honnêteté devient la plus rentable des politiques, de peur de perdre un bon client, un client de valeur ou d'être condamné pour fraude par exemple.

Par contre, lorsque l'honnêteté entraîne une perte matérielle temporaire ou permanente, alors, elle devient un honneur porté au plus haut degré pour tous ceux qui la pratiquent et ceux-là sont récompensés convenablement : ils acquièrent la puissance de caractère et une bonne réputation.

Ceux qui comprennent et pratiquent la philosophie de la Règle d'Or sont toujours scrupuleusement honnêtes, parce qu'ils veulent être justes non seulement envers les autres mais aussi envers eux-mêmes. Ils comprennent la loi éternelle sur laquelle est fondée la Règle d'Or et savent qu'en l'appliquant, chaque pensée qu'ils émettent et chaque acte qu'ils effectuent auront leurs équivalences dans les faits ou les circonstances auxquels ils seront confrontés plus tard.

La Règle d'Or renforce votre caractère

Ceux qui appliquent la Règle d'Or sont honnêtes car ils savent que l'honnêteté ajoute à leur propre caractère ce “quelque chose de vital” qui leur donne la vie et la puissance.

Ceux qui connaissent le principe de la Règle d'Or détruiraient rapidement leur propre vie s'ils traitaient les autres avec injustice car ils savent très bien que cela entraînera une série de conséquences désastreuses pour eux-mêmes : non seulement des souffrances physiques mais aussi la destruction de leur caractère et de leur réputation et par conséquent, ils n'atteindront jamais le succès.

La loi par laquelle la philosophie de la Règle d'Or fonctionne est la même que celle du principe de l'autosuggestion. À partir de cette déclaration, vous devriez être capable de faire une déduction d'une grande portée et d'une valeur inestimable.

Avant de continuer, examinez vos progrès dans la maîtrise de ce cours. Pour cela, analysez la déclaration citée ci-dessus et déterminez les suggestions qu'elle vous offre.

Les résultats de son application

Quel est l'intérêt pour vous de savoir que lorsque vous traitez les autres comme vous aimeriez être traité vous-même, ce qui représente la somme et la substance de la Règle d'Or, vous déclenchez, par l'intermédiaire d'une loi, une chaîne de conséquences qui atteignent les autres selon la nature de votre acte et, en même temps, vous mettez dans votre caractère, par l'intermédiaire de votre subconscient, les effets de ce même acte ?

Cette question suggère pratiquement la réponse, mais puisque je préfère que vous réfléchissiez vous-même à ce sujet essentiel, je vais reformuler la question :

Si tous vos actes – et même vos pensées – envers les autres, sont enregistrés dans votre subconscient à travers le

principe de l'autosuggestion, ce qui fait que votre propre caractère est la reproduction exacte de vos pensées et de vos actes, vous rendez-vous compte à quel point il est important de veiller sur vos actes et vos pensées ?

Nous sommes à présent au cœur même de la vraie raison pour laquelle il faut traiter les autres comme nous aimerions qu'ils nous traitent, car il est évident que tout ce que nous faisons aux autres, nous le faisons à nous-mêmes.

Autrement dit, tout acte que vous commettez et toute pensée que vous émettez modifient votre propre caractère selon la nature de l'acte commis ou de la pensée émise, et votre caractère est une sorte de centre d'attraction magnétique qui attire vers vous les gens et les circonstances qui sont en harmonie avec.

Vous ne pouvez agir envers les autres sans créer auparavant dans votre propre pensée la nature de l'acte, et vous ne pouvez émettre une pensée sans fixer préalablement sa somme, sa substance et sa nature dans votre propre subconscient où elle devient une partie intégrante de votre caractère.

Il n'existe pas de défaite si ce n'est de l'intérieur. Il n'existe réellement aucune barrière insurmontable si ce n'est votre propre faiblesse naturelle quant au but poursuivi.

- Emerson

Les résultats de la pensée et de l'acte

Suivez ce principe simple et vous comprendrez pourquoi vous ne devez pas détester ou envier une autre personne.

Vous comprendrez aussi pourquoi vous ne devez pas vous venger de ceux qui sont injustes envers vous. De même, vous comprendrez le commandement : “Rendez le bien pour le mal”.

Si vous comprenez la loi sur laquelle l'injonction de la Règle d'Or est basée, vous comprendrez également la loi qui unit éternellement l'humanité entière d'un lien unique d'amitié ; cette loi qui fait qu'il vous est impossible de blesser une autre personne, que ce soit par la pensée ou par l'acte, sans vous offenser vous-même ; et qui ajoute à votre caractère les résultats de chaque pensée et acte auxquels vous vous adonnez.

Si vous comprenez cette loi, vous admettrez certainement qu'à chaque fois que vous vous comportez mal, vous vous punissez. En revanche, pour tout acte de comportement constructif que vous effectuez, vous vous récompensez.

Riposte ou pardon ?

Il semble presque providentiel que j'aie subi la plus grave injustice de ma vie juste au moment où j'ai commencé cette leçon.

Cela a été une épreuve temporaire pour moi, néanmoins, ses dommages ont été insignifiants par rapport aux avantages que j'en ai tirés, car j'ai eu l'occasion de tester la fiabilité du principe sur lequel est fondée cette leçon.

Cette injustice m'a laissé 2 choix : soit “me venger” contre mon adversaire par la déposition d'une action civile auprès du tribunal et par une procédure de diffamation, soit exercer mon droit de lui pardonner.

Le premier choix m'aurait apporté une somme d'argent importante en plus de la satisfaction qu'on éprouve quand on vainc et punit un ennemi.

L'autre choix m'aurait apporté la dignité de ceux qui ont passé l'épreuve avec succès et qui ont découvert qu'ils ont

évolué jusqu'au point où ils peuvent répéter la Prière du Seigneur "Notre Père" et y croire !

J'ai choisi cette deuxième option. Je l'ai fait malgré les recommandations de mes amis proches de "me venger" et malgré l'offre d'un grand avocat de s'occuper gratuitement de ma "vengeance".

L'avocat m'a proposé de faire l'impossible, c'est la raison pour laquelle personne ne peut défendre quelqu'un gratuitement. Les paiements ne sont pas toujours de nature monétaire, il est aussi possible de payer par d'autres moyens, qui, finalement s'avèrent plus chers que l'argent.

J'aurais perdu mon temps si je m'étais mis à expliquer à quelqu'un qui n'est pas familier avec la loi sur laquelle est fondée la Règle d'Or pourquoi j'ai refusé de riposter à cet ennemi. Ça aurait été comme si on avait exposé la loi de la gravitation à un singe.

Si vous comprenez cette loi, vous comprendrez aussi pourquoi j'ai choisi de pardonner à mon ennemi.

Pardonnez à vos ennemis

La prière "Notre Père" nous conseille de pardonner à nos ennemis, mais, les gens ne suivront pas ce conseil tant qu'ils ne comprennent pas la loi sur laquelle il est fondé.

En fait, il est basé sur la même loi que celle de la Règle d'Or. C'est sur cette même loi – selon laquelle nous devons inévitablement récolter ce que nous avons semé – que cette leçon est basée entièrement. Nous ne pouvons échapper à cette loi et, d'ailleurs, il n'y a aucune raison de craindre ses conséquences si nous évitons d'émettre des pensées nuisibles ou d'accomplir des actions destructrices.

Pour décrire plus concrètement cette loi, nous allons la présenter sous la forme d'un code d'éthiques afin que tous ceux qui désirent suivre à la lettre la recommandation de la Règle d'Or puissent l'adopter convenablement.

MON CODE D'ÉTHIQUES

1. Je crois en la Règle d'Or comme étant la base de toute conduite humaine. Je ne ferai jamais aux autres ce que je n'aimerais pas qu'on me fasse.

2. Je serai honnête, jusque dans les moindres détails, dans tous mes rapports avec les autres, non seulement grâce à mon désir de l'être mais aussi pour imprimer l'idée d'honnêteté dans mon subconscient afin d'ajouter cette qualité essentielle à mon propre caractère.

3. Je pardonnerai à tous ceux qui seront injustes envers moi, sans juger s'ils le méritent ou non, car je comprends que le pardon renforce mon propre caractère et efface de mon subconscient les effets de mes propres erreurs.

4. Je serai toujours juste, généreux et honnête avec les autres, même si je sais que mes actions passeront inaperçues, car je comprends et j'ai l'intention d'appliquer la loi par laquelle mon propre caractère est la somme totale de mes propres faits et gestes.

5. Au lieu de passer mon temps à découvrir et à exposer les faiblesses et les défauts des autres, il est plus utile pour moi de consacrer ce temps à découvrir et à corriger mes propres faiblesses et défauts.

6. Je ne dénigrerai personne, bien que je considère que cette réaction est justifiée, car je ne veux transmettre aucune suggestion destructive à mon subconscient.

7. Je reconnais la puissance de la Pensée comme étant un canal de transmission unissant mon cerveau à l'océan universel de la vie. C'est pourquoi, je ne lancerai aucune pensée destructrice à l'océan, pour éviter de polluer les esprits des autres.

8. Je combattrai la tendance commune de l'humanité vers la haine, la jalousie, l'égoïsme, la méchanceté, le pessimisme, le doute et la peur ; car je crois que ceux-là représentent les grains à partir desquels le monde récolte la plupart de ses ennuis.

9. Quand mon esprit n'est pas occupé par des pensées qui tendent vers la réalisation de mon objectif principal dans la vie, je le remplirai volontairement de pensées de courage et de confiance en soi, de bonne volonté envers les autres, de foi et de bonté, de loyauté, d'amour de la vérité et de la justice, car je crois que ce sont ces grains qui permettront au monde de récolter de la croissance progressive.

10. Je comprends qu'il ne sert à rien de croire passivement à la philosophie de la Règle d'Or. C'est pourquoi, je mettrai en pratique de manière active la loi universelle du bien dans tous mes rapports avec les autres.

11. Je comprends la loi par l'application de laquelle mon propre caractère se développe à partir de mes propres actes et pensées. C'est pourquoi, je veillerai soigneusement sur tout ce qui entre dans son développement.

12. Puisque j'ai réalisé que le bonheur durable vient seulement en aidant les autres à être heureux et que toutes les bonnes actions sont récompensées, même indirectement, je ferai de mon mieux pour aider les autres quand et où j'aurai l'occasion de le faire.

Vous avez remarqué de nombreuses références à Emerson dans ce cours. Tous les étudiants de ce cours devraient posséder un exemplaire des *Essais* d'Emerson et devraient faire au moins une lecture trimestrielle de son essai sur la Compensation. Remarquez quand vous lirez cet essai qu'il traite la même loi que celle sur laquelle la Règle d'Or est basée.

Chargez votre subconscient d'effets positifs

Certains pensent que la philosophie de la Règle d'Or n'est rien de plus qu'une théorie et qu'elle n'est nullement liée à une loi immuable. Ils sont arrivés à cette conclusion à la suite de leur expérience personnelle avec laquelle ils ont rendu service aux autres sans bénéficier des récompenses en retour.

Combien de gens ont-ils rendu service aux autres sans être récompensés ni même appréciés ? J'ai eu une telle expérience plus d'une fois et je suis certain que j'en aurai encore d'autres dans le futur. Mais cela ne m'empêchera pas de continuer à rendre service aux autres.

Pourquoi ?

Parce que quand je rends service à quelqu'un ou quand je fais une bonne action, je stocke au fond de mon subconscient l'effet de mes efforts. On peut comparer cela au "chargement" d'une batterie électrique. Si j'accomplis un certain nombre de bonnes actions, je développerai un caractère dynamique et positif qui attirera vers moi des gens semblables.

**VOUS n'avez pas rempli pleinement
chaque tâche à moins que vous
n'ayez rempli celle d'être agréable.**

– Charles Buxton

La Loi de la compensation

Les gens que j'attire vers moi feront à leur tour de bonnes actions pour répondre aux services que j'ai rendus aux autres. Ainsi, la Loi de la Compensation équilibrera la balance de la justice à ma faveur et m'apportera les récompenses des services que j'ai rendus à travers une autre source tout à fait différente que celle utilisée au début.

Vous avez sûrement entendu dire que tout vendeur doit d'abord arriver à vendre son propre produit à lui-même. Cela signifie que, si lui-même n'est pas convaincu des avantages et de la qualité de son produit, alors, il ne sera jamais capable de convaincre les autres.

Là encore, nous avons affaire à cette même Loi de l'Attraction. Nous savons très bien que l'enthousiasme est

contagieux et, donc, un vendeur qui fait preuve d'enthousiasme envers son produit éveillera un intérêt similaire dans l'esprit de ses potentiels clients.

Vous pouvez comprendre cette loi très facilement en vous considérant comme une sorte d'aimant humain qui attire les gens dont le caractère se trouve en harmonie avec le vôtre. Retenez cela dans votre esprit.

Gardez à l'esprit également le fait que c'est vous qui construisez cet aimant. Aussi, vous pouvez changer sa nature de sorte qu'il corresponde à l'idéal que vous souhaitez suivre.

Et, surtout, le point le plus important que vous devez vous rappeler est le fait que ce processus entier se produit par l'intermédiaire de la pensée !

Votre caractère est la somme totale de vos pensées et de vos actions ! Cette vérité a été mentionnée plusieurs fois dans ce cours.

En raison de cette grande vérité, il est impossible que vous rendiez un service utile aux autres ou que vous fassiez de bonnes actions sans en tirer des bénéfices. D'ailleurs, il est impossible que ceux qui se livrent à une mauvaise action ou qui émettent une pensée destructrice ne soient pénalisés et forcés à perdre une partie correspondante de leur propre pouvoir.

Développez une personnalité dynamique

La pensée positive développe une personnalité dynamique tandis que la pensée négative développe une personnalité d'une nature opposée.

Dans cette leçon et dans d'autres leçons de ce cours, nous vous donnons des instructions précises quant à la méthode exacte de développer votre personnalité par la pensée positive.

Ces instructions sont détaillées dans la leçon, sur la **Confiance en soi**. Dans cette leçon, vous trouvez une

formule très exacte à suivre. Toutes les formules présentées dans ce cours ont pour but de vous aider à diriger consciemment le pouvoir de vos pensées afin de développer une personnalité qui attirera vers vous ceux qui pourront vous aider à atteindre vos objectifs.

Il est certain que vos actes hostiles ou durs envers les autres se retourneront finalement contre vous. Ce sera une rétorsion irréversible et immédiate. De même, il est certain que vous pourrez accomplir plus de choses si vous traitez les autres si bien qu'ils veuillent coopérer avec vous.

Si vous maîtrisez la leçon sur **P'Autocontrôle**, vous comprendrez comment inciter d'autres personnes à agir envers vous selon vos désirs, par l'intermédiaire de votre propre attitude envers eux.

Œil pour œil et dent pour dent

La loi "œil pour œil, dent pour dent" est fondée sur la même loi que la Règle d'Or. Ce n'est rien d'autre que la loi du talion que nous connaissons tous parfaitement. Même la personne la plus égoïste agit selon cette loi, car elle n'y peut rien ! Si je dis du mal de quelqu'un, même si c'est la vérité, il n'aura certainement pas une bonne opinion de moi. En outre, il exercera probablement des représailles proportionnelles à mes actes. Mais, si je parle de ses vertus, il aura sûrement une bonne image de moi et quand l'occasion apparaîtra, il me rendra sans doute la pareille.

Ceux qui ignorent cette loi de l'attraction attirent constamment l'ennui, la peine et la haine de la part des autres à cause de leurs paroles irréfléchies et de leurs actes destructeurs.

Traitez les autres comme vous voudriez qu'ils vous traitent !

Nous avons entendu cette phrase des milliers de fois. Pourtant, combien d'entre nous comprennent la loi sur laquelle elle est fondée ?

Voici ce que ce commandement signifie :

Ne faites pas à autrui ce que vous n'aimez pas qu'on vous fasse et gardez à l'esprit le fait que la nature humaine a tendance à vous récompenser ou à vous punir selon vos actions.

Évitez les mauvaises actions

Confucius a dû avoir à l'esprit la loi du talion quand il a déclaré la philosophie de la Règle d'Or de la manière suivante :

“Ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fasse à vous-même.”

Et il aurait très bien pu ajouter une explication pour montrer que son affirmation était fondée sur la tendance commune de l'homme à répondre en fonction de la nature de l'action – bonne ou mauvaise.

Ceux qui ne comprennent pas la loi sur laquelle la Règle d'Or est basée diront que cela ne marchera pas parce que les gens agissent selon le principe “œil pour œil, dent pour dent”, ce qui est ni plus ni moins la loi du talion. S'ils vont plus loin dans leur raisonnement, ils comprendront qu'ils se limitent aux effets négatifs de cette loi, et que cette même loi est aussi bien susceptible de produire des effets positifs.

Autrement dit, si vous ne voulez pas qu'on vous arrache les yeux, assurez-vous que vous vous absteniez d'arracher ceux des autres. Allez plus loin en faisant preuve d'actes de gentillesse et en leur rendant des services utiles. Vous verrez que grâce à cette même loi du talion, ils vous rendront également des services similaires.

Et s'ils manquaient de répondre à vos bonnes actions ?

Eh bien, vous gagnerez quand même du bénéfice car l'effet de vos bonnes actions atteindra votre subconscient !

Ainsi, si vous faites toujours de bonnes actions et si vous appliquez la philosophie de la Règle d'Or, vous serez sûr de

tirer des bénéfices d'une source et, en même temps, vous aurez plus de chance de profiter d'une autre source.

Le caractère et la réputation

Il se peut que vous basiez l'ensemble de vos actes envers les autres sur la Règle d'Or sans jouir d'aucun bénéfice direct, et ce pour une longue période de temps. Et il se peut aussi que les gens à qui vous avez fait de bonnes actions ne vous donnent rien en retour. N'oubliez pas qu'en faisant tout cela, vous renforcerez votre propre caractère et, tôt ou tard, ce caractère positif que vous aurez construit commencera à se manifester. Ainsi, vous découvrirez que, d'une façon ou d'une autre, vous serez récompensé pour les bonnes actions qui, au début, semblaient être une perte de temps.

Rappelez-vous que ce sont les autres qui font votre réputation mais que c'est vous qui construisez votre caractère !

Vous voulez avoir une bonne réputation mais vous ne pouvez pas garantir une chose qui est hors de votre contrôle et qui se construit dans l'esprit des autres. Cette "chose" est ce que les autres pensent de vous.

Avec votre caractère, la situation est différente car c'est ce que vous êtes, c'est le résultat de vos pensées et de vos actes. C'est vous qui le contrôlez. Vous pouvez le rendre faible, bon ou mauvais. Quand vous êtes satisfait et intimement convaincu que votre caractère est irréprouvable, vous n'aurez plus à vous soucier de votre réputation, car votre caractère ne pourra plus être détruit ou endommagé par qui que ce soit, excepté par vous-même

C'était cette vérité qu'Emerson avait à l'esprit lorsqu'il a fait cette déclaration :

“Une victoire politique, la baisse des prix du logement, le rétablissement après une maladie, le retour d'un ami perdu ou autres événements extérieurs améliorent votre état d'esprit et vous pensez que c'est le hasard. Ce n'est pas du tout vrai. Il ne peut jamais en être ainsi. C'est seulement vous-même qui

pouvez vous apporter la paix. Et le seul moyen d'atteindre la paix intérieure est le respect des principes."

L'une des bonnes raisons pour être juste envers les autres est le fait qu'ils puissent répondre positivement à vos bonnes actions. Mais la meilleure raison est que la bonté et la justice développent un caractère positif chez ceux qui les pratiquent.

Quelqu'un peut me priver de la récompense que je mérite pour vous avoir rendu un service, mais personne ne peut me retirer l'avantage que ce service ajoute à mon propre caractère.

Le capital et le travail

Nous vivons dans la grande ère industrielle. Partout, nous voyons des forces réformistes travailler sur les grands changements de la méthode et de la manière de vivre, et réarranger les rapports entre les hommes, dans la poursuite ordinaire de la vie, de la liberté et des gains.

Cette époque est celle de l'effort organisé. Nous avons la preuve que l'organisation est la base de tout succès financier et, bien que d'autres facteurs que celui de l'organisation entrent dans l'atteinte du succès, celui-ci joue un rôle majeur.

Cette ère industrielle a créé 2 termes relativement nouveaux. L'un s'appelle "le capital" et l'autre "le travail". Le capital et le travail constituent les roues principales de la machine de l'effort organisé. Ces 2 grandes forces jouissent du succès en proportions égales car toutes les 2 comprennent et appliquent la philosophie de la Règle d'Or.

Pourtant, malgré ce fait, l'harmonie entre ces 2 forces n'existe pas toujours à cause des destructeurs de confiance qui gagnent leur vie en semant les germes du désaccord et en provoquant des conflits entre les employeurs et les employés.

Les conflits entre les employeurs et les employés

Pendant au moins 15 années, j'ai consacré beaucoup de temps à étudier les causes du désaccord entre les employeurs

et les employés. Aussi, j'ai réuni beaucoup d'informations provenant d'autres personnes qui ont également étudié ce sujet.

Il n'y a qu'une seule solution qui apportera de l'harmonie dans tout ce chaos et établira une relation parfaitement fonctionnelle entre les employeurs et les employés – le capital et le travail – à condition que ces 2 parties concernées comprennent.

Ce remède n'est pas mon invention, mais il est fondé sur une grande loi universelle de la Nature. Il a été clairement formulé par l'un des grands hommes de son époque, de la façon suivante :

“La question que nous proposons d'examiner suscite un intérêt vif à l'heure actuelle, mais pas plus que son importance ne le demande. C'est l'un des signes prometteurs de nos temps de voir que ces sujets d'intérêt capital pour le bonheur humain surgissent constamment pour influencer, attirer l'attention des plus sages et stimuler l'esprit des personnes de toutes les classes.

“La popularité répandue de ce mouvement prouve qu'une nouvelle vie bat au cœur de l'humanité, agissant sur les facultés des gens comme le souffle chaud du printemps sur la terre gelée et sur les germes dormants des plantes.

“Le mouvement fera une grande sensation, il fera craquer beaucoup de formes gelées et mortes, il produira de grands changements, et dans certains cas, il génèrera peut-être des changements destructifs, mais il annonce l'essor de nouveaux espoirs et l'apparition de nouvelles récoltes pour la provision des besoins humains et pour arriver au plus grand bonheur.

“La sagesse est essentielle pour guider les nouvelles forces dans l'action. Tout homme a l'obligation la plus solennelle de prendre sa part dans la formation d'une opinion publique correcte et d'offrir des instructions judicieuses à la volonté populaire.

Est-il possible de subsister sans le capital ?

“L’unique solution aux problèmes d’emploi, de manque, d’abondance, de souffrance et de chagrin peut être trouvée seulement en les analysant d’un point de vue moral et spirituel. Ces problèmes doivent être vus et examinés sous un jour qui n’est pas le leur.

“Les véritables relations entre le travail et le capital ne peuvent jamais être découvertes par l’égoïsme humain. Elles doivent être analysées à partir d’un objectif plus élevé que les salaires ou l’accumulation de richesses. Elles doivent être considérées selon les buts pour lesquels l’homme a été créé. Dorénavant, c’est de ce point de vue que je vous propose de réfléchir à ce sujet.

“Le capital et le travail sont complémentaires et essentiels l’un pour l’autre. Leurs intérêts sont tellement liés qu’ils ne peuvent pas être séparés. Dans les communautés civilisées et éclairées, ils sont mutuellement dépendants. S’il y avait une différence, le capital serait plus dépendant du travail que le travail du capital. La vie peut subsister sans le capital.

“Les animaux, à quelques exceptions, n’ont aucun bien et ne s’inquiètent pas du lendemain. Notre Seigneur nous les présente comme des exemples dignes d’être imités. “Regardez les oiseaux du ciel : ils ne sèment ni ne moissonnent, et ils n’amassent rien dans des greniers ; mais votre Père céleste les nourrit.”

“Les sauvages vivent sans capital. En effet, la grande majorité des êtres humains vivent de leur travail au jour le jour. Personne ne peut vivre de sa richesse. Nous ne pouvons pas manger de l’or ou de l’argent et il est impossible de se vêtir des contrats ou des certificats d’actions.

“Le capital ne vaut rien sans le travail, et sa seule valeur consiste en son pouvoir d’acheter du travail ou de ses résultats. Le capital est en lui-même le produit du travail. Par conséquent, il n’y a aucune raison d’exagérer son importance. Pourtant, comme il dépend du travail, il est un facteur essentiel pour le progrès humain.

L'inévitable dépendance

“Au moment où l'homme commence à s'élever d'un état sauvage et relativement indépendant vers un état civilisé et dépendant, le capital devient nécessaire. Les gens arrivent à être étroitement liés les uns aux autres. Au lieu que chacun fasse tout de son côté, ils commencent à se consacrer à des emplois particuliers et à compter sur les autres pour leur fournir des choses pendant qu'ils se livrent à une occupation particulière. Ainsi, le travail se diversifie.

“Un homme travaille le fer, un autre le bois ; l'un fabrique des tissus, un autre les transforme en vêtements ; quelques-uns cultivent de la nourriture pour nourrir ceux qui construisent des maisons et qui fabriquent des outils agricoles.

“Cela nécessite un système d'échanges, et pour faciliter les échanges, il faut construire des routes, et pour construire les routes, il faut employer des gens.

“Comme la population augmente et les besoins se multiplient, les échanges se développent jusqu'au point où il y a des manufactures immenses, des voies ferrées, des bateaux naviguant sur toutes les mers et une multitude de gens qui ne peuvent pas fabriquer du pain, des vêtements ou toute autre chose liée directement à leurs propres besoins.

“Maintenant, nous pouvons voir comment nous devenons de plus en plus dépendants des autres au fur et à mesure que les besoins se multiplient et que la civilisation progresse. Chacun a un emploi particulier qu'il exerce de son mieux parce qu'il peut consacrer sa pensée et son temps à un métier pour lequel il est doué. Ainsi, il contribue largement pour le bien du public.

“Pendant qu'un individu travaille pour les autres, tous les autres travaillent pour lui. Chaque membre de la communauté travaille pour le corps entier, et le corps entier travaille pour chaque membre. C'est la loi de la vie parfaite, une loi qui régit partout dans le corps matériel. Chaque homme qui est engagé dans un emploi utile pour le corps ou pour l'esprit est un philanthrope, un bienfaiteur public, qu'il soit cultivateur de

maïs, de coton au Texas ou en Inde, ou qu'il exploite du charbon dans les entrailles de la terre, ou qu'il charge les moteurs des bateaux.

“Si l'égoïsme n'avait pas perverti les motivations humaines, alors, tous les hommes et toutes les femmes auraient accompli la loi de la bienfaisance pendant qu'ils sont engagés dans leur travail quotidien.

“Pour mener ce vaste système d'échanges, pour placer la forêt et la ferme, l'usine et la mine côte à côte et pour distribuer les produits de tous les pays à toutes les portes, il faut d'immenses capitaux.

“Un seul homme ne peut pas en même temps travailler à sa ferme ou dans son usine et construire une voie ferrée ou une ligne de bateaux. Tout comme les gouttes de pluie ne peuvent pas à elles seules faire fonctionner un moulin ou fournir des vapeurs pour un moteur, mais, lorsqu'elles sont collectées dans un grand réservoir, elles deviennent la puissance irrésistible du Niagara ou la force qui fait fonctionner le moteur à vapeur ou le bateau.

“En d'autres termes, quelques euros dans plusieurs poches ne peuvent pas fournir les moyens pour réaliser ces vastes opérations, mais une fois réunis, ils peuvent changer le monde.

Le capital comme source d'avantages

“Le capital est un ami du travail. Il est indispensable pour son exercice économique et pour la juste récompense. Il peut être – et il l'est souvent – un terrible ennemi, lorsqu'il est employé seulement dans des buts égoïstes. Mais généralement, il est plus favorable au bonheur humain qu'on ne le soupçonne.

“Il ne peut être utilisé sans aider le travailleur d'une façon ou d'une autre, directement ou indirectement. Nous ne pensons qu'aux malheurs que nous subissons mais nous ignorons les biens dont nous jouissons.

“Nous pensons aux maux que la richesse matérielle soulagerait et aux réconforts qu'elle fournirait, mais nous oublions souvent les avantages dont nous bénéficions déjà et qui n'auraient pas existé sans de grandes accumulations de capital.

“Évaluer correctement le bénéfice que nous recevons, tout comme les maux dont nous souffrons, est l'apanage de la sagesse.

“Il y a une expression qui dit que les riches deviennent de plus en plus riches et les pauvres de plus en plus pauvres, mais lorsqu'on tient compte de tous les biens des gens, il y a de bonnes raisons de douter de cette affirmation.

“Il est vrai que les riches deviennent de plus en plus riches mais il est vrai aussi que les conditions de travail s'améliorent constamment. Le travailleur ordinaire a les commodités et les confort que les princes n'avaient pas à leur disposition il y a un siècle. Il est mieux habillé, a plus de choix en nourriture, peut déguster des plats variés, habite dans une maison plus confortable et gère plus facilement ses affaires domestiques et son travail qu'il y a quelques années.

“Jadis, un empereur ne pouvait pas voyager aussi facilement, confortablement et rapidement que le travailleur ordinaire de nos jours. Même s'il a l'impression d'être seul, sans personne pour l'aider, en réalité, il a un immense cortège de domestiques qui l'attendent constamment, prêts et impatients d'exécuter ses ordres.

“Dans le temps, il fallait une grande armée d'hommes et une immense dépense de capital pour organiser un dîner ordinaire que nous pouvons bénéficier plus facilement de nos jours.

La diversité des emplois et les bénéfices mutuels

“Pensez à la vaste organisation de moyens et de gens ainsi qu'aux forces nécessaires pour fournir ne serait-ce qu'un repas frugal.

“Le Chinois cultive votre thé, le Brésilien votre café, l’Indien oriental vos épices, le Cubain votre sucre. Le fermier cultive le blé pour fabriquer votre pain et il est possible qu’il s’occupe aussi de votre viande. Le jardinier cultive vos légumes, le crémier prépare votre beurre et votre lait. Le mineur a creusé des collines pour trouver du charbon à l’aide duquel vous cuisinez et vous vous réchauffez. L’ébéniste vous a fourni les chaises et les tables, le coutelier les couteaux et les fourchettes, le potier la vaisselle, le couturier vous a fait la nappe, le boucher prépare votre viande, et le meunier votre farine.

“Mais ces divers articles alimentaires ainsi que les moyens de les préparer et de les servir sont produits très loin de chez vous.

“Il faut traverser des océans, niveler des collines, combler des vallées, creuser des montagnes, bâtir des bateaux, construire des voies ferrées, des autoroutes et instruire une vaste armée de gens pour les employer à tous les arts mécaniques avant qu’ils puissent préparer et servir votre dîner.

“Il doit y avoir aussi des gens pour ramasser ces matières, pour les acheter, pour les vendre et pour les distribuer. Chacun a son rôle bien défini et fait son travail pour lequel il perçoit un salaire. Néanmoins, il travaille pour vous, et il vous sert aussi sincèrement et efficacement comme s’il était votre propre employé qui recevait son salaire de votre main.

“À la lumière de ces faits que chacun doit admettre, nous pouvons voir plus clairement la vérité selon laquelle tout homme et toute femme qui fait du travail utile est un bienfaiteur public, et l’idée du travail et son but ennobliront le travail et le travailleur. Nous sommes tous liés par des liens communs.

“Les riches et les pauvres, les savants et les ignorants, les forts et les faibles, tous sont reliés par un réseau social et civique. Faire du mal à l’un c’est faire du mal à tous ; aider l’un c’est aider tous.

“Vous voyez la grande armée de domestiques dont nous avons besoin pour préparer votre dîner. Ne pensez-vous pas que cela exige une quantité comparable de capital pour alimenter cette machinerie compliquée et aussi pour l'entretenir ? Ne voyez-vous pas que tout homme, femme et enfant profitent de ces avantages ?

“Comment pourrions-nous nous procurer du charbon, de la viande, de la farine, du thé et du café, du sucre et du riz ? Le travailleur seul ne peut pas bâtir des bateaux pour traverser la mer et à la fois subvenir à ses besoins. Le fermier ne peut pas quitter sa ferme pour transporter son produit au marché. Le mineur ne peut pas extraire le charbon et le transporter à la fois. Le fermier n'aurait pas les ressources pour cuisiner la nourriture et réchauffer sa maison, et le mineur aurait faim s'il n'avait pas su échanger les fruits de son travail.

“La valeur de chaque hectare de terre, de chaque forêt et de chaque mine a augmenté grâce aux routes, aux voies ferrées et aux lignes de bateaux, et, par conséquent, les comforts au quotidien et les moyens de la culture sociale et intellectuelle arrivent aujourd'hui aux endroits les plus inaccessibles.

La libre circulation des biens et du savoir

“Mais les avantages du capital ne sont pas seulement limités aux approvisionnements présents et aux comforts. Le capital ouvre également de nouvelles voies pour le travail. Il le diversifie et offre un domaine plus large à chacun, ce qui nous permet de faire le type de travail qui nous convient le mieux selon notre goût et notre compétence.

“Le nombre d'emplois créés grâce aux voies ferrées, aux bateaux, aux télécommunications et aux manufactures est très difficile à estimer. Le capital est aussi, en grande partie, investi en fournissant les moyens de la culture intellectuelle et spirituelle.

“Les livres sont publiés à des prix de plus en plus réduits et les meilleures idées du monde deviennent accessibles au

travailleur le plus modeste, et ce, par l'intermédiaire de nos grandes maisons d'édition.

“Le meilleur des avantages que le simple travailleur obtient du capital est le journal quotidien. Tout ce qui s'est passé pendant les dernières 24 heures arrive dans chaque foyer et cela ne coûte que quelques centimes.

“Le travailleur peut s'acheter une voiture confortable pour pouvoir circuler plus facilement. Il peut visiter tous les endroits du monde afin de se faire une idée plus précise des événements courants.

“Bataille en Chine ou en Afrique, tremblement de terre en Espagne, explosions à Londres, débats au Congrès américain, mouvements publiques et privées pour la suppression du vice, pour instruire les ignorants, pour aider les nécessiteux et pour perfectionner les gens en général. Il a accès à toutes ces informations au même titre que les rois et les reines, les saints, les sages et les gens de toute condition.

“Avez-vous jamais pensé, en lisant le journal, combien de gens ont dû courir pour vous dans le but de réunir le plus d'informations possibles de tous les coins du monde, puis assembler le tout dans une forme commode pour votre usage ? De la réalisation du journal jusqu'à sa livraison dans les kiosques ou chez vous, il faut investir des millions d'argent et employer des milliers de gens. Et combien vous coûte tout ce service ? Juste quelques centimes.

Le capital met en marche la machinerie de la vie

“Voilà quelques exemples des avantages que nous retirons du capital, et qui ne pourraient pas être obtenus sans de grandes dépenses d'argent. Ce sont des avantages qui nous parviennent sans notre soin et qui se trouvent à nos pieds.

“Il est impossible d'investir du capital dans quelque chose d'utile sans qu'une multitude de gens n'en tirent des bénéfices. Il met en marche la machinerie de la vie. Il multiplie l'emploi. Il livre les produits de tous les pays à toutes les

portes. Il réunit des gens de toutes les nations. Il met en contact les esprits et donne à chacun une partie précieuse du produit. Ceux-ci sont des faits que chacun de nous devrait prendre en considération, quelque pauvre qu'il soit.

Les vraies raisons du conflit entre le patron et le travailleur

“Si le capital est tellement indispensable pour le travail et s'il ne peut être mis en service et valorisé que par le travail, pourquoi y a-t-il des conflits entre eux ?

“Il n'y aurait aucun conflit si les deux – le patron et le travailleur – agissaient selon les principes humains et chrétiens. Mais ils ne le font pas. Ils sont gouvernés par des principes contraires à l'esprit humain et chrétien.

“Chaque partie cherche à obtenir le plus grand rendement pour le moindre service. Le patron désire des bénéfices plus importants et le travailleur un salaire plus élevé. Ainsi, les intérêts du patron et du travailleur entrent en collision directe.

“Dans cette guerre, le patron a de grands avantages dont il se sert promptement. Il demande et obtient la part du lion des bénéfices. Il méprise celui qui l'enrichit. Il prend le travailleur pour un subalterne, un esclave, dont il n'est pas obligé de respecter les droits et le bonheur. Il influence les législateurs à décréter des lois en sa faveur. Il subventionne les gouvernements et exerce son pouvoir pour son propre avantage.

“Le patron est le maître et le travailleur son serviteur. Tant que le serviteur reste docile, obéissant et satisfait de la compensation que son maître décide de lui donner, il n'y a aucun conflit.

“Mais une fois que le travailleur s'élève de sa condition servile, soumise et sans espoir, le conflit éclate. Il montre sa force et son intelligence, il comprend qu'il a des droits qui

devraient être respectés, et il commence à les faire valoir et à les combiner pour les soutenir.

Les 2 parties se trompent complètement

“Chaque partie dans cette guerre considère ce sujet de son point de vue d'intérêts égoïstes. D'un côté, le patron suppose que les gains du travailleur sont une perte pour lui et qu'il doit d'abord penser à ses propres intérêts ; que moins le travail lui coûte, plus son profit est grand. Par conséquent, il est dans son intérêt de garder les prix aussi bas que possible. D'un autre côté, le travailleur pense qu'il perd ce que le patron gagne, et par conséquent, il est dans son intérêt de gagner le plus gros salaire possible.

“De ces points de vue opposés, leurs intérêts semblent être directement hostiles. L'un perd ce que l'autre gagne, d'où le conflit. Les 2 parties agissent selon leurs motifs égoïstes et, du coup, elles se trompent.

“Les 2 parties voient seulement la moitié de la vérité, et en la considérant comme toute la vérité, elles font une erreur coûteuse pour toutes les deux. Chacune reste sur sa position et voit le sujet entièrement de son point de vue dans la lumière trompeuse de son propre égoïsme.

“La passion enflamme l'esprit et aveugle la compréhension ; et quand la passion est éveillée, les gens sacrifieront leurs propres intérêts pour faire du mal aux autres et les 2 souffriront de la perte. Ils continueront à faire la guerre l'un contre l'autre, ils auront recours à tous les dispositifs et profiteront de chaque nécessité pour remporter une victoire.

“Le patron tente d'affamer le travailleur pour le soumettre, comme une ville assiégée ; et la faim et la misère sont les armes les plus puissantes. Le travailleur résiste maussadement et essaie de détruire la valeur du capital en le rendant improductif.

“Si la nécessité ou l'intérêt exige une trêve, celle-ci sera maussade et maintenue en vue de renouveler les hostilités dès qu'il y aura une perspective de succès. Ainsi, les travailleurs et les patrons se confrontent comme 2 ennemis armés, prêts à renouveler le conflit à tout moment.

“Il sera sans doute renouvelé et poursuivi avec un succès variable jusqu'à ce que les 2 parties découvrent qu'elles se sont vraiment trompées, que leurs intérêts sont mutuels et ne peuvent être garantis que si les 2 coopèrent et offrent à chacune la récompense qu'elle mérite.

“Le patron et le travailleur doivent travailler main dans la main car il y a tellement de richesses à acquérir.

Une législation juste et impartiale est-elle suffisante pour résoudre ce problème

“Comment arriver à cette réconciliation est la question qui occupe l'esprit de beaucoup d'hommes honnêtes et plein de sagesse des 2 côtés.

“La législation juste et impartiale est, sans doute, un moyen important pour modérer la passion aveugle et protéger toutes les classes de l'avidité insatiable. Et c'est le devoir de tout homme de faire tout son possible pour protéger une telle législation dans tout le pays.

“Les organisations des travailleurs pour la protection de leurs droits et pour l'assurance d'un meilleur salaire pour leur travail ont une grande influence. Cette influence continue à augmenter au fur et à mesure qu'ils se montrent calmes et fermes et qu'ils fondent leurs demandes sur la justice et l'humanité.

“La violence et les menaces ne feront de bien à personne. La dynamite, qu'elle soit sous forme d'explosifs ou de force destructrice de la passion violente et désespérée, ne guérira aucune blessure ni ne maîtrisera aucun sentiment hostile.

“L’arbitrage est, sans doute, le moyen le plus sage et le plus pratique disponible à présent pour générer des relations amicales entre ces 2 parties hostiles et pour assurer la justice à toutes les 2.

“L’initiative de donner au travailleur une part des bénéfices de la société a bien fonctionné dans quelques cas, mais il faut s’attendre à beaucoup de difficultés car cela exige plus de sagesse, de maîtrise de soi, et un véritable respect pour les intérêts communs des 2 parties.

“De nombreux dispositifs pourraient avoir un effet temporaire et partiel. Mais jusqu’à maintenant, il n’y a aucune solution permanente trouvée pour résoudre ce conflit sans réprimer et finalement éliminer sa cause.

La seule solution au conflit

“Sa vraie cause centrale est l’amour excessif de soi-même et du monde, et cette cause demeurera tant que le monde existe.

“La cause peut être réprimée et modérée, mais elle s’affirmera quand l’occasion se présente. Chaque homme sage doit, donc, chercher à éliminer la cause, et ainsi, il limitera les effets. Épurez la source et vous rendrez tout le flux d’eau pur et sain.

“Il y a un principe d’influence universelle qui doit soutenir et guider tous les efforts fructueux visant à rapprocher ces 2 grands responsables du développement humain qui s’affrontent. Ce n’est pas mon invention ou ma découverte.

“Ce principe exprime une sagesse plutôt supérieure à celle de l’homme. Il n’est pas difficile à comprendre et à appliquer. Même un enfant peut le comprendre et agir selon lui. Il est universel dans son application et entièrement utile par ses effets. Il allègera le fardeau du travailleur et augmentera ses récompenses. Il rassurera le patron et accroîtra ses bénéfices.

“C’est tout simplement la Règle d’Or, exprimée dans ces mots : “Tout ce que vous voulez que les autres fassent pour vous, faites-le vous-même pour eux : c’est la loi et les prophètes.”

“Avant de commencer à appliquer ce principe pour résoudre le problème dont nous parlons, permettez-moi d’attirer votre attention particulière sur lui. Il s’agit d’une loi extraordinaire de la vie humaine, qui semble avoir été négligée par les hommes d’état, les philosophes et les professeurs de religion. Cette règle reflète l’ensemble de la religion. Elle renferme tous les préceptes, les commandements et les moyens des triomphes futures du bien sur le mal, de la vérité sur l’erreur, la paix et le bonheur des gens, prédits par les visions magnifiques des prophètes.

“Souvenez-vous de ces mots. Ils ne disent pas tout simplement qu’il s’agit d’une règle sage qui est en accord avec les principes de la règle divine révélée par la loi et les prophètes. Elle réunit tous les principes ; elle “EST la loi des prophètes.” Elle comprend l’amour pour Dieu. Elle dit que nous devons Le considérer comme nous voulons qu’Il nous considère ; que nous devons Le traiter comme nous voudrions nous-mêmes être traités.

“Si nous voulons qu’Il nous aime de tout son cœur, de tout son âme, de tout son esprit et de tout son pouvoir, nous devons L’aimer de la même façon. Si nous voulons que notre voisin nous aime comme il s’aime lui-même, nous devons l’aimer comme nous-mêmes. Telle est la loi universelle et divine du service humain et de la communion. Ce n’est pas un précepte de la sagesse humaine ; mais elle a son origine dans la nature divine et son incarnation dans la nature humaine.

“Maintenant, allons appliquer cette loi au conflit entre l’employeur et l’employé.

Employeur : cessez de traiter vos employés comme de simples outils

“Supposons que vous êtes patron. Votre argent est investi dans des manufactures, des terres, des mines, des marchandises, des chemins de fer et des bateaux, ou vous le prêtez à d'autres à intérêt. Vous employez, directement ou indirectement, des gens pour utiliser votre capital. Vous ne pourrez pas arriver à une juste conclusion concernant vos droits, vos devoirs et vos privilèges si vous ne pensez qu'à vos propres gains.

“L'éclat de l'argent et de l'or séduira votre esprit si fortement que vous deviendrez aveugle à toute autre chose. Vous ne voyez que vos propres intérêts. Vous ne considérez pas votre employé comme un homme qui a des intérêts que vous devez prendre en compte. Vous le voyez seulement comme votre esclave, votre outil, votre moyen de vous enrichir davantage. Dans cette optique, il est votre ami tant qu'il vous sert et votre ennemi s'il ne le fait pas.

“Mais changez votre point de vue. Mettez-vous à sa place et mettez-le à votre place. Comment voudriez-vous qu'il vous traite si vous étiez à sa place ?

“Peut-être que vous avez déjà été à sa place. C'est le cas, selon toute probabilité, car le patron d'aujourd'hui a été le travailleur d'hier, tout comme le travailleur d'aujourd'hui sera peut-être l'employeur de demain.

“Vous savez depuis votre expérience vivante et douloureuse comment vous aimeriez être traité. Est-ce que vous voudriez être considéré comme un simple outil ? Ou comme un moyen d'enrichir un autre ? Est-ce que vous aimeriez gagner un salaire limité au strict nécessaire ? Est-ce que vous aimeriez être regardé avec froideur et traité avec brutalité ? Est-ce que vous aimeriez avoir votre sang, votre force, votre âme convertis en euros au profit d'un autre ?

“C'est facile de répondre à ces questions. Chacun de nous sait qu'il préférerait être traité avec bienveillance, qu'il

aimerait voir qu'on tienne compte de ses intérêts et que ses droits soient reconnus et protégés.

“Nous savons qu’une telle considération éveille une réaction chez l’autre. La gentillesse engendre de la gentillesse ; le respect suscite le respect. Mettez-vous à sa place. Imaginez que vous avez affaire à vous-même et vous n’aurez aucune difficulté à décider s’il faut davantage augmenter la pression pour extorquer un centime de plus des muscles de votre employé ou s’il faut relâcher la pression, et, si possible, ajouter quelque chose à son salaire, et lui montrer du respect pour son service. Faites-lui ce que vous voudriez qu’il vous fasse si vos places étaient inversées.

Employés : N’attendez pas un salaire non justifié

“Supposons que vous êtes travailleur. Vous recevez une certaine somme pour une journée de travail. Mettez-vous à la place de votre employeur. Comment est-ce que vous aimeriez que les gens que vous employez travaillent pour vous ? Est-ce que vous jugez bon qu’ils vous considèrent comme leur ennemi ? Est-ce que vous croyez qu’il serait honnête de leur part de faire le moindre effort et de gagner le plus possible ?

“Si vous aviez un contrat important qui doit être réalisé dans un certain délai, faute de quoi vous subirez de lourdes pertes, est-ce que vous aimeriez que vos travailleurs profitent de votre contrat urgent pour forcer une augmentation de leur salaire ?

“Est-ce que vous jugez qu’il serait bon et sage de les laisser se mêler à la gestion de vos affaires et de vous dicter qui vous devriez employer ou à quelles conditions vous devriez les employer ? Est-ce que vous n’aimeriez pas qu’ils travaillent honnêtement et garder la bonne humeur ?

“Est-ce que vous ne seriez pas beaucoup plus disposé à penser à leurs intérêts, à alléger leur travail, à augmenter leur salaire lorsque vous pouvez vous permettre de le faire ; et à prendre soin de leurs familles, si vous appreniez qu’ils ont considéré vos intérêts eux aussi ? Je sais qu’il serait ainsi.

La validité de la loi du talion

Il est vrai que les gens sont égoïstes et que quelques-uns sont si méchants et ont l'esprit tellement contracté qu'ils ne peuvent voir que leurs propres intérêts. Il y a des gens dont le cœur – non pas fait de chair, mais d'argent et d'or – est si dur qu'aucun sentiment humain ne les touche et ils ne sont pas du tout intéressés par la souffrance des autres s'ils peuvent gagner ne serait-ce qu'un centime de plus grâce à eux. Mais ils sont rares, heureusement. Généralement, nous sommes sensibles à la considération et au dévouement des autres pour nos intérêts.

“Le travailleur qui sait que son employeur l'apprécie, veut le traiter justement et pense à son bien. Il travaillera mieux et davantage, et il sera disposé à penser aux intérêts de son employeur ainsi qu'à ses propres intérêts.

“Je suis parfaitement conscient que beaucoup penseront que cette loi qui nous recommande de faire aux autres ce que nous voudrions qu'ils nous fassent est irréalisable dans ce monde égoïste et matériel. Si les 2 parties étaient gouvernées par cette loi, nous pourrions avoir de bons résultats. Mais nous savons que ce ne sera jamais le cas.

“L'employé ne travaillera que s'il est contraint par le besoin. Cela se produira inévitablement. Dès qu'il obtient un peu d'indépendance de son employeur, il deviendra fier, arrogant et hostile.

“L'employeur, quant à lui, fera tout pour que ses employés dépendent de lui et pour qu'il puisse profiter d'eux le plus possible. Chaque pouce de terre cédé par le travailleur sera occupé par le patron. Ce dernier y bâtira quelque chose et amènera ainsi le travailleur à une plus grande dépendance et de soumission plus abjecte. Mais cela est une erreur.

“L'histoire du monde témoigne que lorsque l'esprit des hommes ne sont pas aigri par une hostilité intense et leurs sentiments outragés par de cruelles injustices, ils sont prêts à écouter calmement un bon et judicieux conseil.

“Un homme qui employait un grand nombre de travailleurs dans une exploitation de mines de charbon m’a dit qu’il n’avait jamais connu un seul cas d’échec lorsqu’il faisait appel aux nobles motivations de ces travailleurs, car il leur parlait toujours franchement et calmement et que les 2 parties faisaient preuve d’humanité.

“Il existe d’autres exemples tout à fait remarquables relatifs à l’heureux effet du calme, d’un bon et judicieux conseil pour résoudre les problèmes désastreux entre les employeurs et les employés.

La colère ne résout pas les problèmes

“Quand l’esprit est enflammé par la passion, les gens n’écoutent pas la voix de la raison. Ils deviennent aveugles à leurs propres intérêts et indifférents aux intérêts des autres.

“Les problèmes ne sont jamais réglés tant qu’on est en colère. Ils ne sont jamais résolus par le conflit. Une partie peut être maîtrisée par le pouvoir, mais le sentiment d’erreur restera. Le feu de la passion dormira paisiblement mais prêt à jaillir à nouveau à la première occasion.

“Par contre, si le travailleur ou le patron a l’assurance que l’autre partie n’a aucune intention de prendre un avantage quelconque et que les 2 côtés ont un désir et une volonté sincères d’être juste et de tenir compte de leurs intérêts communs, tout conflit entre eux cessera comme les vagues déchaînées de l’océan qui se mettent à se calmer quand les vents tombent.

“Le travailleur et le patron ont un intérêt mutuel et commun. L’un ne peut prospérer durablement sans le succès de l’autre et inversement. Ils font partie d’un seul corps. Si le travailleur en est le bras, le patron en est le sang. Affaiblissez ou gaspillez le sang, et le bras perdra son pouvoir. Détruisez le bras et le sang sera inutile.

“Laissez chacun prendre soin de l’autre et ce sera avantageux pour tous les deux. Laissez chacun prendre la

Règle d'Or comme guide, et toute cause d'hostilité sera écartée, tout conflit cessera, ils travailleront main dans la main et recueilleront leur juste récompense.”

Nous sommes la somme de nos actions et de nos pensées

Si vous avez maîtrisé les principes fondamentaux sur lesquels cette leçon est basée, vous comprenez pourquoi aucun orateur ne pourra toucher son auditoire ou convaincre les gens de son discours s'il n'est pas lui-même persuadé de ce qu'il dit.

Vous comprenez aussi pourquoi aucun vendeur ne pourra convaincre un acheteur potentiel si lui-même n'est pas convaincu des avantages et qualités de ses produits.

Tout au long de ce cours, un seul principe particulier a été souligné afin d'illustrer la vérité : Notre personnalité est la somme totale de nos pensées et de nos actes – actes que nous accomplissons selon nos pensées dominatrices.

La pensée est le seul pouvoir qui puisse organiser, accumuler et rassembler systématiquement des faits et des matériaux selon un plan défini.

Un fleuve coulant peut rassembler de la boue et construire des reliefs et une tempête peut ramasser et réunir des branches dans une masse de débris, mais ni le fleuve, ni la tempête ne pense. Par conséquent, ils ne peuvent pas rassembler les matériaux d'une manière organisée et précise.

Seul l'homme a le pouvoir de transformer ses pensées en réalités physiques. Seul l'homme peut rêver et réaliser ses rêves.

L'homme a le pouvoir de créer des idéaux et de les concrétiser.

Comment se fait-il que l'homme soit la seule créature sur terre qui sache comment utiliser le pouvoir de la pensée ?

Parce que l'homme est le sommet de la pyramide de l'évolution, le produit de millions d'années de luttes pendant lesquelles il s'est élevé au-dessus des autres créatures de la terre. C'est le résultat de ses propres pensées et de leurs effets sur lui-même.

Personne ne sait précisément quand, où et comment les premiers rayons de la pensée ont commencé à pénétrer dans le cerveau de l'homme mais nous savons que la pensée est le pouvoir qui différencie l'homme des autres créatures. De même, nous savons tous que la pensée est le pouvoir qui a permis à l'homme de s'élever au-dessus de toutes les autres créatures.

Personne ne connaît les limites du pouvoir de la pensée, personne ne sait si ces limites existent. Ce que l'homme croit pouvoir faire, il peut effectivement le faire.

Mais, quelques générations ont soutenu les auteurs les plus imaginatifs qui ont osé écrire "la voiture sans chevaux", qui est devenue une réalité de nos jours.

Grâce au pouvoir transformiste de la pensée, les espoirs et les ambitions d'une génération deviennent une réalité pour la génération suivante.

Le pouvoir de la pensée

Tout au long de ce cours, nous avons placé le pouvoir de la pensée en position dominante, parce qu'il a tous les droits d'occuper cette position.

La position dominante de l'homme dans le monde est le résultat direct de la pensée et cela doit être le pouvoir que vous, en tant qu'individu, utiliserez pour atteindre le succès, quelle que soit votre idée de ce que représente le succès.

Vous êtes maintenant arrivé au point où vous devriez faire un inventaire de vous-même afin de déterminer quelles sont les qualités dont vous avez besoin pour vous former une personnalité équilibrée et complète.

15 facteurs majeurs sont entrés dans la construction de ce cours. Analysez-vous soigneusement, à l'aide d'une personne ou plus s'il le faut, de manière à déterminer vos faiblesses, puis concentrez vos efforts sur les leçons particulières que vous ne maîtrisez pas jusqu'à ce que vous ayez complètement développé les facteurs qu'elles représentent.

LE SERVICE D'ANALYSE PERSONNELLE

En tant qu'étudiant de ce cours, vous avez droit à une continuation des services de l'auteur dans le but d'une Analyse Personnelle complète qui montrera votre efficacité générale et votre compréhension des 15 Lois du Succès.

Pour profiter de ce service, vous devez remplir le Formulaire d'Analyse Personnelle qui accompagne ce cours, et l'envoyer par courrier électronique à l'auteur, à l'adresse écrite sur le Formulaire.

Vous allez recevoir, ensuite, un diagramme graphique qui vous montrera, d'un coup d'œil, le pourcentage auquel vous avez droit dans chacune des 15 Lois. Ce sera intéressant et instructif de comparer cette analyse avec celle que vous avez faite vous-même par l'intermédiaire du diagramme montré dans la leçon sur Le Pouvoir de l'Esprit.

Le Formulaire ne devrait être rempli qu'après avoir lu toutes les leçons de ce cours au moins une fois.

Répondez aux questions aussi correctement et sincèrement que possible. Les données de vos réponses seront strictement confidentielles et ne seront vues par personne, à l'exception de l'auteur de ce cours.

Votre analyse ressemblera à un rapport signé que vous pourrez utiliser dans la commercialisation de vos services personnels si vous souhaitez.

Cette analyse sera la même, à tous égards, que celles pour lesquelles l'auteur a facturé 250 euros pendant les années où il s'est engagé dans la recherche dans le cadre de l'organisation de ce cours. Et dans certains cas, elle peut valoir plusieurs fois ce montant, comme les analyses similaires faites à des dizaines de personnes que l'auteur a servis.

Cette analyse est gratuite, parce qu'elle fait partie du service auquel chaque étudiant a droit à la fin des 16 leçons et après le paiement de la participation au cours.

L'INDÉCISION

Une visite après leçon avec l'auteur.

LE TEMPS !

La procrastination – ou tendance à remettre une décision au lendemain – vous prive des opportunités.

Aucun grand leader n'a jamais été connu pour tergiverser. Vous avez de la chance si l'AMBITION vous pousse à agir et ne vous permet jamais d'hésiter ou de revenir en arrière une fois que vous avez pris la DÉCISION d'avancer.

Seconde par seconde, pendant que les aiguilles tournent, le TEMPS fait la course avec VOUS. Le retard signifie la défaite, parce que personne ne peut récupérer une seconde du TEMPS perdu.

Le TEMPS est un maître ouvrier qui guérit les blessures de l'échec et de la déception. Il répare les injustices et transforme toutes les erreurs en capital. Mais, il favorise seulement ceux qui éliminent la procrastination et qui restent en action quand il faut prendre des décisions.

La vie est un grand jeu d'échecs. Le joueur en face de vous est le TEMPS. Si vous hésitez, vous serez éliminé du jeu. Si vous continuez à jouer, vous pourriez gagner. Le seul vrai capital est le TEMPS, mais il ne vaut quelque chose que quand il est employé.

Vous seriez stupéfait si vous teniez compte du TEMPS que vous gaspillez dans une seule journée.

Si vous voulez connaître le sort de tous ceux qui jouent insouciamment avec le TEMPS, imaginez la scène suivante qui raconte une histoire banale de l'une des causes principales de l'ÉCHEC !

L'un des joueurs est le "TEMPS" et l'autre est M. l'Homme Ordinaire qui pourrait être VOUS. Coup par coup, le Temps a éliminé les pièces de l'Homme Ordinaire

jusqu'à ce qu'il soit finalement coincé, et là le Temps va gagner quoi qu'il arrive. L'INDÉCISION l'a conduit à la défaite.

Prenez des décisions rapidement

Demandez à n'importe quel vendeur bien informé et il vous dira que l'indécision est la faiblesse de la majorité des gens.

Tout vendeur connaît bien ce prétexte de temps de réflexion. "Je vais y réfléchir" est la dernière défense de ceux qui n'ont pas le courage de dire oui ou non. Tout comme le joueur dans l'histoire ci-dessus, ils n'arrivent pas à décider quoi faire. En attendant, le Temps les conduit dans une situation où ils ne peuvent plus rien faire.

Les grands leaders du monde sont des hommes et des femmes de décision rapide.

Le Général Grant avait peu de qualités à saluer, lui permettant d'être un Général compétent excepté sa faculté à prendre une décision ferme, mais elle a été suffisante pour compenser toutes ses faiblesses. Toute l'histoire de ses succès militaires peut se résumer aux réponses adressées à ses critiques : "Nous allons combattre le long de ces lignes même si cela prend tout l'été."

Quand Napoléon a pris la décision de déplacer ses armées dans une certaine direction, il ne s'est laissé détourner par rien. Si sa ligne de marche menait ses soldats à un fossé creusé par ses adversaires pour l'arrêter, il donnait l'ordre de remplir le fossé de soldats et de chevaux morts.

L'incertitude de l'indécision conduit des millions de gens à l'échec. Un condamné a dit une fois que la pensée de son exécution, qui approchait, n'était plus si terrifiante parce qu'il avait pris la décision d'accepter l'inévitable.

Le manque de décision est l'obstacle principal de tous les artisans du renouveau de la foi. Tout leur travail est d'obliger les hommes et les femmes à accepter une certaine doctrine religieuse.

Billy Sunday a dit une fois, “L’indécision est l’outil préféré du diable.”

La force des décisions dans l’espace et dans le temps

Andrew Carnegie a visualisé une grande industrie métallurgique, mais son imagination ne se serait pas concrétisée s’il n’était pas arrivé à la décision de transformer son idée en réalité.

James J. Hill a imaginé un grand réseau ferroviaire transcontinental, mais ce chemin de fer ne serait jamais devenu réalité s’il n’avait pas pris la décision de lancer le projet.

L’imagination seule n’est pas suffisante pour assurer le succès.

Des millions de gens ont de bonnes idées et de bons plans qui pourraient les rendre célèbres et fortunés facilement, mais ils n’arrivent pas à prendre la DÉCISION de passer à l’action.

Samuel Insul était un sténographe ordinaire employé par Thomas A. Edison. À l’aide de son imagination, il a vu les grandes possibilités commerciales de l’électricité. Mais il a fait plus que ça – il a pris la décision de transformer ces simples possibilités en réalités, et à son époque, il était un opérateur multimillionnaire d’une entreprise d’installation de lumière électrique.

Démosthène était un Grec pauvre qui avait un vif désir de devenir un grand orateur. Ça n’avait rien d’inhabituel. D’autres avaient le même “désir” et les mêmes capacités que lui mais ils ne vivaient pas pour voir leur désir se réaliser. Mais, Démosthène a ajouté la DÉCISION à son DÉSIR, et, malgré le fait qu’il était bègue, il a maîtrisé ce handicap et était devenu l’un des plus grands orateurs du monde.

Martin W. Littleton était un type pauvre qui n'avait jamais été à l'école jusqu'à l'âge de 12 ans. Son père l'y a emmené pour entendre un grand avocat défendre un meurtrier. Le discours lui a causé une impression si profonde qu'il a saisi son père par la main et lui a dit, "Père, un de ces jours, je serai l'avocat le plus compétent en Amérique."

C'était une DÉCISION FERME !

Quelques années plus tard, Martin W. Littleton ne prenait pas d'honoraires moins de \$50,000.00, et il était tout le temps occupé. Il était devenu un avocat compétent parce qu'il avait pris la DÉCISION de devenir ainsi.

Edwin C. Barnes a pris la DÉCISION de devenir l'associé de Thomas A. Edison. Désavantagé par le manque d'instruction, sans argent pour payer le billet de train et sans amis influents pour le présenter à M. Edison, le jeune Barnes s'est dirigé vers East Orange dans un wagon de marchandises et s'est vendu si complètement à M. Edison que ce dernier a accepté de devenir son associé. Exactement 20 ans après avoir pris cette décision, M. Barnes était à la retraite, vivait à Bradenton, en Floride avec tout l'argent dont il avait besoin.

Les hommes de décision obtiennent habituellement tout ce qu'ils désirent !

Je me souviens bien d'un petit groupe de gens qui se sont rencontrés à Westerville, Ohio, et qui ont organisé ce qu'ils appelaient la Ligue Contre le Bar. Les gens qui fréquentaient les bars se moquaient d'eux. Mais ils avaient pris une décision.

Cette décision a été tellement répandue qu'elle a finalement entraîné la défaite des patrons des bars.

William Wrigley Junior a pris la décision de consacrer toute sa carrière à la fabrication et la vente de paquets de chewing-gum. Il a pris une décision qui lui génère des millions de dollars de bénéfice chaque année.

Henry Ford a pris la décision de fabriquer et de vendre des voitures à un prix raisonnable, à la portée de tous ceux qui en voulaient. Cette décision a fait de Ford l'homme le plus

puissant du monde et a permis à des millions de gens de voyager.

Tous ces gens avaient 2 qualités extraordinaires : un OBJECTIF PRÉCIS et une DÉCISION ferme de transformer leur objectif en réalité.

Faites votre choix

L'homme de DÉCISION obtient ce qu'il veut, quel que soit le temps qu'il faudra et quelle que soit la difficulté de la tâche.

Un grand vendeur voulait rencontrer un banquier de Cleveland, mais le banquier ne voulait pas le voir. Un matin, ce vendeur a attendu près de la maison du banquier jusqu'à ce qu'il l'ait vu entrer dans la voiture et se diriger vers le centre-ville.

Saisissant cette opportunité, le vendeur a provoqué une légère collision avec la voiture du banquier, puis, il est descendu de sa voiture, lui a tendu sa carte de visite et s'est excusé d'avoir produit ces dommages, mais il a promis au banquier de remplacer sa voiture par une autre nouvelle et identique à celle qu'il venait d'endommager.

L'après-midi même, une nouvelle voiture a été livrée au banquier et, à partir de cette transaction, non seulement une amitié est née mais aussi un partenariat d'affaires qui existe toujours.

L'homme de DÉCISION ne peut pas être arrêté !

L'homme INDÉCIS ne peut pas démarrer !

Faites votre choix.

“Derrière lui les Açores grises ont mis,
Derrière les Portes de Hercule ;
Avant lui pas les fantômes de rivages ;
Avant lui seulement mers du Shoreless.
Le bon compagnon a dit : “Maintenant nous prions,

Pour voilà ! Les mêmes étoiles sont allées.
Amiral courageux, parlez, qu'est-ce que je dirai ?”
“Pourquoi, dites : ‘Voile sur ! Naviguez sur ! et sûr’ !”

Quand Colomb a commencé son fameux voyage, il a pris l'une des plus importantes DÉCISIONS de l'histoire de l'humanité. S'il n'avait pas été fermement décidé à entreprendre son voyage, nous n'aurions jamais connu la liberté de l'Amérique, telle qu'elle existe de nos jours.

Profitez de la vie

Prenez le rapport de votre analyse personnelle et examinez ce fait incontestable : LES HOMMES ET LES FEMMES QUI RÉUSSISSENT SONT CEUX QUI PRENNENT DES DÉCISIONS TRÈS RAPIDEMENT ET QUI EN CHANGENT DIFFICILEMENT.

Si vous faites partie de ceux qui prennent une décision aujourd'hui et changent d'avis le jour suivant, vous êtes condamné à l'échec. Si vous ne savez pas quoi faire, il vaut mieux que vous fermiez les yeux et que vous plongiez dans le noir plutôt que de rester tranquille sans rien faire.

Le monde vous pardonnera si vous faites des erreurs, mais il ne vous pardonnera jamais si vous ne prenez aucune DÉCISION, parce qu'il n'entendra jamais parler de vous en dehors de la communauté dans laquelle vous vivez.

Peu importe qui vous êtes, quel que soit votre travail, vous jouez aux échecs avec le TEMPS ! C'est toujours votre tour de jouer. Jouez en prenant des DÉCISIONS rapides et le Temps vous favorisera. Restez sans rien faire et le Temps vous éliminera de l'échiquier.

Même si vous n'entreprenez pas toujours la bonne démarche, si vous agissez assez, vous pourrez toujours tirer profit de la loi de la moyenne et obtenir des résultats honorables avant la fin du grand jeu de la VIE.

Pour télécharger d'autres ebooks gratuits de développement personnel, cliquez sur les liens ci-dessous en étant connecté à Internet :

[Ebooks gratuits du club Positif](#)

[Ebooks gratuits du club Netsucces](#)

Table des Matières

Sommaire	3
LA RÈGLE D'OR	6
Respectez rigoureusement la loi exposée dans cette leçon	6
Des preuves concrètes	7
La Règle d'Or	8
Pourquoi traiter les autres avec amabilité ?	8
Penser des autres comme vous voudriez qu'ils pensent de vous	9
Le grand changement de mentalité	10
Le pouvoir de la prière	10
L'influence de l'éducation reçue	13
Il est impossible d'atteindre le succès sans l'aide de la prière	13
Le miracle d'une chanson	14
Prenez une attitude active envers la Règle d'Or	16
Nous sommes ce que nous méritons	17
Douez vos pensées d'une puissance créatrice	18
La coopération à la place de la compétition	19
Il n'y a pas de succès sans bonheur	19
L'honnêteté	23
La Règle d'Or renforce votre caractère	24
Les résultats de son application	24
Les résultats de la pensée et de l'acte	25
Riposte ou pardon ?	26
Pardonnez à vos ennemis	27
MON CODE D'ÉTHIQUES	28
Chargez votre subconscient d'effets positifs	29
La Loi de la compensation	30
Développez une personnalité dynamique	31
Ceil pour œil et dent pour dent	32
Évitez les mauvaises actions	33
Le caractère et la réputation	34

Le capital et le travail	35
Les conflits entre les employeurs et les employés	35
Est-il possible de subsister sans le capital ?	37
L'inévitable dépendance	38
Le capital comme source d'avantages	39
La diversité des emplois et les bénéfices mutuels.....	40
La libre circulation des biens et du savoir	42
Le capital met en marche la machinerie de la vie	43
Les vraies raisons du conflit entre le patron et le travailleur	44
Les 2 parties se trompent complètement.....	45
Une législation juste et impartiale est-elle suffisante pour résoudre ce problème.....	46
La seule solution au conflit.....	47
Employeur : cessez de traiter vos employés comme de simples outils ...	49
Employés : N'attendez pas un salaire non justifié.....	50
La validité de la loi du talion.....	51
La colère ne résout pas les problèmes.....	52
Nous sommes la somme de nos actions et de nos pensées	53
Le pouvoir de la pensée.....	54
LE SERVICE D'ANALYSE PERSONNELLE	56
L'INDÉCISION	58
Prenez des décisions rapidement	59
La force des décisions dans l'espace et dans le temps	60
Faites votre choix	62
Profitez de la vie.....	63
Table des Matières	65