MOYENS ET QUALITÉS POUR LE SUCCÈS

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS 3

I - LA CONFIANCE EN SOI 4

II - LE CALME 10

III - LA VOLONTÉ 18

IV - LE CHOIX D'UNE PROFESSION 27

V - PERSÉVÉRANCE DANS L'EFFORT 34

VI - DISCERNEMENT DES CARACTÈRES 39

VII - QUALITÉ SECONDAIRE 59

VIII - QUALITÉS PHYSIQUES 63

Suivez les conseils de ce livre et votre vie jusque la médiocre et aride, deviendra facile, intéressante, élevée. Toutes les ambitions vous seront permises, tous les chemins vous seront ouverts. Vous serez un homme supérieur, la fortune vous sourira, vous ne connaîtrez pas la maladie, vous aurez une vieillesse heureuse.

AVANT-PROPOS

De tous les biens de la vie, que celle-ci, d'ailleurs, nous mesure parcimonieusement, le plus précieux est certainement la Santé. C'est aussi celui que nous négligeons le plus. Nous gaspillons nos forces, nous abusons de notre estomac, nous prodiguons notre énergie avec une insouciance coupable.

Qu'importent un cœur battant régulièrement, un cerveau lucide ; des poumons vigoureux et puissants ! Nous ne visons qu'un seul but : la

richesse.

Toutes nos facultés, tous nos actes, tous nos espoirs se concentrent et se dépensent pour la conquête de l'or. Sur la route du Temps, nous courons sans répit vers quelque fabuleuse terre d'Alaska qui promet à nos convoitises le prodigieux métal.

Un vent de folie nous mène, nous crions, nous écrasons les faibles ; poussant les uns, poussés des autres, tiraillés, violentés, butant aux obstacles, nous tombons sans souffle. Nous nous raidissons, laissant un lambeau de chair aux pierres aiguës du sol ; puis relevés, nous reprenons notre course ardente, nos clameurs, nos luttes, les yeux fixés vers l'éblouissant mirage, les bras tendus vers la cité de joie.

Combien peu, hélas ! sont récompensés de leurs efforts ! Combien peu touchent à la frontière espérée ! La possession de l'or étant la suprême et primordiale pensée de tous, je crois utile, pour ne pas user la patience des lecteurs, de consacrer les premiers chapitres de ce livre aux méthodes et moyens divers employés pour le gagner, depuis qu'il existe des hommes et qui peinent.

Les chapitres sur la santé et la beauté ne viendront qu'après, puisque aussi bien ces dons n'ont, suivant l'erreur commune, qu'une valeur secondaire.

EBOOK EDEAL 3

Dans le cours du présent ouvrage, j'ai intercalé presque à chaque page des citations, des pensées, des maximes, empruntées aux hommes éminents de toutes les époques.

D'abord, pour bien montrer au lecteur qu'en lisant mes recommandations, en suivant mes conseils, ce n'est pas moi obscur écrivain, qu'il écoute, mais bien la voix de ceux qui ont le droit de parler.

Ensuite, parce que je sais que la mémoire, paresseuse de nature, retient mal l'enseignement qu'on lui donne, et que rien ne l'aide autant à se rappeler ce qui peut être profitable à l'esprit que ces formules concises, cette quintessence de sagesse et d'observation, exprimées en quelques mots inoubliables.

Avant et mieux que moi, Joubert a dit : "Les bonnes maximes sont les germes de tout bien ; fortement imprimées dans la mémoire, elles nourrissent la volonté."

Je me suis souvenu de cette parole, j'en ai reconnu la vérité. Et c'est pourquoi j'ai tenté, du mieux que j'ai pu, de fournir à la mémoire du lecteur de nombreux et puissants points d'appui, d'augmenter sa force morale ainsi que ses moyens d'action. J'ai voulu,

en citant fréquemment, l'armer de l'expérience des siècles et le faire communier avec la grande pensée universelle.

I - LA CONFIANCE EN SOI

La fortune ne vient pas à vous, il faut aller à elle. – Comment être bien armé. – La confiance en soi. – Ne soyez pas inférieur aux autres. – La manière d'être supérieur. – Pour vaincre la timidité. – Comment on acquiert de l'aplomb. –Apprenez à parler. – Méthode pour obtenir la facilité d'élocution nécessaire à l'homme supérieur.

La fortune ne vient pas à vous, il faut aller à elle

Si le nombre des gens fortunés est relativement restreint, cela provient de ce que beaucoup de ceux qui pourraient acquérir la richesse négligent de se servir des moyens supérieurs qu'ils possèdent

inconsciemment et laissent leurs qualités improductives. Le livre que je les prie de lire les initiera sur leur véritable valeur.

À part de rares exceptions, qui doivent être considérées comme des miracles sociaux, la fortune ne vient pas à vous, il faut aller à elle.

C'est, permettez-moi la comparaison, un gibier rapide qui vous entend et vous voir venir de loin, qui se perd dans les fourrés, qui glisse le long des sentes, qui passe près de vous pour disparaître aussitôt et qui ne se rend qu'après une chasse furieuse et une dépense considérable de ruse, de patience et de persévérance.

Le premier chasseur venu ne peut donc venir à bout de la Fortune. Il faut, pour se mettre en campagne, être bien armé ; bien vêtu, afin que l'orage n'ait aucune prise sur vous ; il vous faut un jarret solide qu'aucune escalade ne fatigue, une humeur égale qu'aucune déception n'entame.

Il faut savoir faire le guet, voir bien, vite et juste, toutes conditions et qualités faciles à posséder si vous y mettez de la bonne volonté.

Dans les lignes qui vont suivre, j'essaierai, cher lecteur, de vous

indiquer ce qu'il est nécessaire de faire pour être bien armé, – moralement s'entend, – pour forcer la bête et la ramener, triomphant et joyeux, à votre foyer.

Si vous croyez à mes paroles, à mes idées, qui ne sont pas miennes exclusivement, mais qui sont l'écho, le résumé de paroles et d'idées recueillies chez tous les maîtres et dans d'innombrables oeuvres, vous serez le chasseur heureux dont je parle plus haut, vous serez l'homme riche que vous rêviez d'être, et comme vous êtes généreux et de cœur élevé, vous pourrez, à votre gré, semer autour de vous de la joie et du bonheur. Vous aurez passé dans la vie en faisant le bien.

Ayez confiance en vous

La confiance en soi est la première des qualités à acquérir. Croire en son étoile, regarder l'avenir avec sérénité, parce que l'avenir vous doit toutes les satisfactions que la vie réserve à ses élus,

est une condition essentielle de réussite.

Si vous vous comparez et jugez inférieur aux autres, vous êtes perdu, vous subirez l'influence des personnes qui auront intérêt à se servir de vous, vous leur obéirez, vous serez un instrument passif entre leurs mains et vous végéterez dans des emplois subalternes.

Au contraire, dites-vous tous les jours, à toute heure, en insistant mentalement sur vos affirmations :

Je suis un homme, c'est-à-dire un être pensant, capable d'envisager et d'étudier tous les problèmes. Je discerne le bien du mal, le vrai au faux ; je comprends la beauté, mon intelligence est aussi large, aussi lucide, que celle des hommes qui m'entourent ; ma raison vaut la leur.

J'ai suffisamment d'initiative et de perspicacité pour mener à bien mes affaires ; donc je n'ai besoin d'aucun maître, et je puis lutter avantageusement contre ceux qui voudraient subordonner mes efforts et s'en servir à leur profit.

Répétez-vous cela souvent, ne vous lassez pas de le redire, persuadez-vous de votre valeur.

La timidité vous empêche de réussir, surmontez-la

L'obstacle le plus sérieux de la confiance en soi est la timidité. C'est

une infirmité morale qu'il faut guérir à tout prix, lorsqu'on a le malheur d'en être affligé. Elle paralyse les meilleurs mouvements, étouffe dans l'œuf les initiatives intéressantes, casse l'aile des plus beaux élans. Il convient de lutter de toutes ses forces contre un tel état d'esprit.

Recherchez, autant que possible, la société de ceux qui ignorent cette faiblesse. Ayez des amis sûrs d'eux-mêmes, imperturbables, que rien ne démonte, qu'aucune présence d'intimide.

Peu à peu, à leur contact, par une sorte d'endosmose maintes fois constatée que nous nommons aussi la contagion de l'exemple, leur caractère modifiera le vôtre, le transformera, en fera l'image du leur.

Vous gagnerez de leur assurance, vous hériterez de leur sang-froid, vous constaterez la puérilité de la plupart de vos appréhensions, l'insignifiance de vos alarmes.

Vous pourrez enfin attendre les gens de pied ferme, défendre votre place, exiger des égards, réclamer vos droits, être partout, ni plus ni moins que les autres, mais leur égal. "L'enseignement de l'exemple est le seul qui entraîne, parce que l'exemple est la vie, au lieu d'être la leçon." EUGÈNE MARBEAU.

Remettez les hommes à leur rang et les choses à leur place

Loi d'atavisme, impéritie d'éducation, quelle que soit la cause, nous possédons presque tous une déplorable propension à nous incliner devant les apparences, le signe extérieur. Nous sommes les idolâtres du simulacre. Nous allons même jusqu'à vénérer les choses inertes : le bois, la pierre, les tissus.

Nous n'entrons pas de la même manière dans une auberge de village, dans le salon d'une mondaine ou le cabinet d'un médecin célèbre, lorsque les hôtes en sont absents. Les tentures, les cristaux, les oeuvres d'art du salon,
les meubles sévères du cabinet médical, exercent involontairement sur nous une certaine impression qui se répercute jusque dans notre tenue.

Nous marchons avec précaution, à pas comptés, sur les tapis, alors que dans l'auberge nous faisons sonner haut nos talons et ne craignons pas de heurter violemment les humbles chaises de paille.

Sachez vous affranchir d'un aussi ridicule asservissement, dû à l'insuffisance de votre réflexion. Ne soyez pas fasciné par les perles de la courtisane, l'hôtel du faiseur, l'automobile de l'aventurier. Remettez les hommes à leur rang et les choses à leur place. Cette mise au point, en supprimant le motif de vos craintes, vous donnera de la hardiesse et de la résolution.

N'acceptez pas les opinions toutes faites

Timide ou non, n'acceptez pas les opinions toutes faites, les truismes plus ou moins fondés. Défiez-vous des mots, qui sont souvent de menteuses étiquettes, soulevez les phrases sonores pour voir si derrière elles ne se dissimulent pas de vulgaires appétits. "Ne crois pas légèrement, considère d'abord quel est le but de celui qui te

parle."

SCRIBE.

Pensez par vous-même, méditez, observez. Le talent, la bonté, l'héroïsme, la probité seuls ont droit à votre respect, à votre admiration. Pour ce qui est du reste, accordez-lui ce qu'il mérite ; approbation, indifférence ou mépris, selon que vous l'aurez jugé impartialement, sérieusement, avec attention et clairvoyance.

Étudiez minutieusement ceux qui essayent de vous en imposer ; vous trouverez toujours un point faible, quelque défaut à la reluisante cuirasse avec laquelle ils espèrent vous éblouir.

À mesure que diminuera votre confiance en eux, à mesure que vous apercevrez leurs faiblesses, leurs tares ou leurs ridicules, vous sentirez grandir en vous un sentiment de force et de supériorité, vous relèverez le front, votre regard sera plus assuré, votre voix mieux timbrée, votre attitude plus énergique.

Intimidés, surpris, ils subiront à leur tour votre domination et se replieront prudemment devant votre assurance. Et, contrairement à leurs desseins, qui étaient de vous utiliser, il vous sera loisible de les asservir, de les diriger ; votre parole pèsera sur leurs actes.

Aucun homme n'est au-dessus d'un autre

Voici ce qu'écrivait Léon Daudet:

"Ce qu'il ne faut cesser de se dire et de dire aux autres, car c'est, paraît-il, malaisé à comprendre, c'est qu'aucun homme n'est au-dessus d'un autre. Entre un président de Cour et un marchand de marrons, j'avoue ne pas trouver de différence.

J'ai connu, dans une ville de province, un pauvre diable de perruquier qui avait une âme aussi belle que celle de Tolstoï et l'exprimait, cette âme, avec une simplicité magnifique. Je dis au préfet que ce perruquier était de beaucoup la personne la plus remarquable du département. Mais je vis à son air narquois que ce fonctionnaire ne me croyait point."

Suivez le conseil de Léon Daudet, ne croyez pas qu'un homme est au-dessus de vous parce qu'il a galons ou hermine. Puisqu'un

perruquier peut être le premier citoyen de la ville, il n'y a pas de motif pour que vous ne soyez vous-même l'égal du perruquier.

Savoir s'exprimer est important pour réussir

Une parole hésitante, une attitude embarrassée ne peuvent pas convaincre. Il faut de l'aplomb, de l'entregent, si vous aimez mieux, pour persuader, pour obtenir ce que l'on
désire. "Un nomme d'une vigueur intellectuelle plus qu'ordinaire peut n'être qu'un zéro dans la société, faute de savoir parler." *CHANNING, Self culture*.

La facilité de la parole s'obtient par l'exercice et cet exercice ne peut être pratiqué que si vous possédez un nombre suffisant de mots, de locutions usuelles, de phrases bien construites. C'est à vous, si vous avez le temps, de relever dans vos lectures les mots et les phrases qui vous plaisent, et de les noter sur un carnet par ordre alphabétique ou par groupes d'idées, afin de les relire souvent, de les apprendre, de les prononcer à haute voix.

La pensée assouplie, abondamment pourvue de termes et de synonymes, pourra s'exprimer sans hésitation et traduire les nuances les plus subtiles de l'esprit.

"Tous les orateurs parlent à l'aide d'un capital composé de mots, de formules, de locutions plus ou moins laborieusement acquis, le tout conservé dans des centres nerveux spéciaux. Emplissez donc vos oreilles de belles périodes sonores, enrichissez votre mémoire ventrale d'expressions choisies, de formules concises et de mots surnuméraires

dont vivront vos discours à venir."

ÉMILE AMET

Exercez-vous à parler

Lorsque votre mémoire possédera un vocabulaire suffisamment étendu, exercez-vous à parler. Prenez un livre, ouvrez-le, arrêtez-vous à une phrase intéressante, lisez-la posément, plusieurs

fois, puis refermez le livre et causez sur cette phrase.

Exprimez les idées qu'elle vous suggère. Conservez le ton ordinaire de la conversation, évitez l'emphase, la pédanterie, la déclamation. Soyez clair, concis, expressif et simple ; n'usez ni de mots trop vulgaires, ni de mots trop recherchés. Employez les expressions élégantes de la bonne compagnie ou le langage précis des affaires, suivant le cas.

La parole donne à celui qui s'en est rendu maître une confiance inébranlable. Si vous n'avez pas le don oratoire, vous pouvez néanmoins acquérir avec le temps une certaine virtuosité de langage, dont vous apprécierez fréquemment les précieux bénéfices.

"Il faut toujours avoir l'air de créer ce qu'on dit. Il faut commander ses paroles. L'idée qu'on parle à des inférieurs en puissance, en crédit, et surtout en esprit, donne de la liberté, de l'assurance, de la grâce même.

Travaillez, apprenez

J'ai vu une fois d'Alembert à une conversation chez lui, ou plutôt dans une espèce de taudis, car sa chambre ne méritait pas d'autre nom. Il était entouré de cordons bleus, de ministres, d'ambassadeurs, etc... Quel mépris il avait pour tout ce monde-là ! Je fus frappé du sentiment que la supériorité de l'esprit produit dans l'âme." HÉRAULT DE SÉCHELLES.

Travaillez, apprenez. Le savoir grandit l'homme et réduit le

destin. La route connue est moins dangereuse que le chemin inexploré. Marchez d'un pas ferme, en voyageur qui ne craint aucune embûche ; soyez sûr de vous. La foule, qui ne demande qu'à croire, partagera votre foi et vous prendra pour guide.

II - LE CALME

L'éducation émotionnelle. – Passions oppressives et passions EBOOK

EDEAL 10

exaltantes. – Réduction de l'impulsivité. – Concentration de l'énergie. – Ne soyez ni abattu ni coléreux. – La lutte contre l'adversité. – Pour donner une impression de force. – L'impassibilité, sa valeur. – La méditation. – Les bienfaits de la solitude et du silence.

L'homme fort doit maîtriser ses mouvements inconscients

La seconde qualité que doit posséder le candidat à la fortune, c'est le calme. Dans ses remarquables études sociales, le Dr Toulouse a consacré plusieurs articles à l'éducation émotionnelle. Les lecteurs que le sujet intéresse feront bien de lire attentivement ces articles.

Quand nous subissons une émotion, joie, peur, amour, colère, ce phénomène de conscience : ce sentiment se transforme toujours en phénomène physiologique : en mouvement. La joie, la peur, l'amour, la colère sont exprimés par l'individu en gestes inconscients, d'une façon très claire.

Les gestes de la joie ne peuvent pas être confondus avec ceux de la peur et il en est ainsi de toutes les émotions humaines. L'homme fort doit maîtriser ces mouvements inconscients. "Pour pouvoir donner toute sa force, écrit le Dr Toulouse, il faut être son maître et dépenser le moins possible d'énergie sous cette forme dégradée qu'est l'émotion."

Il faut que l'émotion soit maîtrisée

"La première condition de l'énergie étant la domination, il faut que tous les sentiments puissent être dominés ; et

comme tous les sentiments ont pour caractère commun l'émotion, c'est avant toute chose cette émotion qui doit être domptée." Dr F. FRÉDAULT, *Les Passions*.

L'homme coléreux, violent, exubérant, est un être faible, à la merci des supériorités environnantes. Chez lui, les nerfs dominent ou même abolissent l'entendement. C'est un impulsif, prisonnier de ses passions, esclave de ses défauts, soumis aux causes extérieures les plus insignifiantes, disposé à obéir à toutes les suggestions, d'où qu'elles viennent, et roué d'avance à toutes les servitudes : aux servitudes morales comme aux servitudes sociales.

C'est cet homme là qu'il faut combattre en soi, et qu'il est EBOOK EDEAL 11

possible de vaincre si l'on est énergique.

Passions oppressives et passions exaltantes

2 sortes de passions possèdent l'homme et particularisent son caractère. Les unes sont appelées oppressives, les autres exaltantes.

"Les passions oppressives, la crainte, la terreur, la consternation, l'abattement, la contrariété, nous laissent sous le coup de l'action de l'objectif, tandis que les passions exaltantes nous mettent au-dessus de l'objectif par leur énergie. Aussi, comme on l'a dit justement, les premières nous laissent en proie aux actions morbides, tandis que les secondes nous en préservent et nous en délivrent." Dr F. FRÉDAULT.

Aux premières, il faut opposer une résistance opiniâtre. Les secondes ne doivent jamais échapper au contrôle de la raison qui les canalise, les dirige et en fait de précieux adjuvants de la volonté.

Lorsqu'un événement, une rencontre, une parole font naître en vous un sentiment de crainte, de contrariété, de tristesse, refrénez immédiatement l'explosion de ce sentiment. Attachez-vous de toute la force de votre esprit, à le considérer comme un incident sans importance, trop inférieur pour vous atteindre, trop passager pour entamer votre tranquillité.

Comment combattre ses passions oppressives ?

Tout à l'heure, direz-vous, il n'y paraîtra plus. Mes occupations,

mes habitudes, vont reprendre leur cours normal, effacer le trouble momentané qui voudrait m'envahir et me faire commettre des actes irraisonnés.

Je ne veux pas céder à l'injonction de mon être impulsif, je ne veux pas obéir à la tyrannie de mes passions. 2 heures de travail appliqué vont faire l'oubli sur cette futile aventure. Travaillons !

Ou bien, créez une diversion. Si vous sentez poindre en vous un accès de découragement, par exemple, évoquez aussitôt le sentiment contraire : l'énergie.

Pensez-y impérativement, excluez toute autre idée de votre cerveau, analysez ses différentes phases : Comment elle naît, se

développe, se transforme en force ? Quelle aide elle apporte à l'homme qui la possède ? Quel grand rôle elle lui permet de jouer dans le monde ?

Noyé sous le flot des pensées nouvelles, votre découragement cédera vite la place, avant d'avoir pu altérer votre calme.

Maîtrisez également vos passions exaltantes

La joie, l'enthousiasme, l'amour : passions exaltantes, doivent être également jugulées. Il n'est certes pas interdit d'éprouver ces sentiments, indispensables stimulants, flamme qui allume les courages et pare de son manteau de pourpre et d'or les actes et les oeuvres.

Il convient, au contraire, d'entretenir en soi ces créateurs d'énergie. Mais ce qu'il faut empêcher, c'est la manifestation extérieure de ces sentiments, l'exagération des mouvements, des paroles, de l'attitude qu'ils commandent.

Enthousiasmez-vous pour une idée, c'est nécessaire, mais gardez pour votre conscience l'afflux de ferveur et de force qui en résulte, ne le gaspillez pas au dehors en gestes désordonnés, ni ne lui laissez rompre les digues que la raison lui impose.

Soyez le maître et non l'esclave.

L'énergie est la vraie force, ne la gaspillez pas

Puisque tout mouvement implique une déperdition d'énergie, il va de soi que toute économie de ce même mouvement produit une

accumulation, une réserve, qu'il est bon de posséder, d'augmenter, et qui vous sera d'une grande utilité dans les occasions exceptionnelles de votre vie.

"L'énergie est donc la vraie force, elle est naturelle à l'être ou s'acquiert par la concentration. L'activité qui se prépare à l'acte dispose ses puissances. Si elle accomplit de suite l'action, elle y emploie ce qu'elle a de forces naturelles.

Mais si, continuant de se préparer à l'acte, elle semble toujours prête à partir et ne part pas, elle accumule ses forces par la tension qu'elle leur donne, et ressemble à un bouilleur de machine où la

vapeur surchauffée et ne pouvant se dégager augmente d'élasticité par la tension.

L'homme trop vif, trop pétulant, dépense ses forces au fur et à mesure qu'il les produit. Il ne donne jamais qu'une faible énergie, bien qu'il puisse être violent. L'homme qui veut être fort se ménage, ne se dépense pas à la première occasion venue, mais se ramasse et se concentre, prêt à donner quand il le faudra une énergie d'autant plus grande qu'elle a été plus condensée.

C'est ainsi que des hommes faibles en puissance sont cependant plus énergiques et plus puissants que d'autre naturellement plus forts." Dr F. FRÉDAULT, *Les Passions*.

En outre, cette victoire de la volonté sur les tendances passionnelles, sur les centres animiques et instinctifs de l'homme, épure son jugement, en le dégageant de l'influence égoïste des besoins et des sens, et lui permet de se déterminer en pleine connaissance de cause, avec raison et équité.

Tout ce que vous devez surveiller lorsque vous parlez

Donc, ami lecteur, peu de gestes, pas de nervosité, pas de mouvements inutiles. N'avancez pas les bras, ne secouez pas les mains, que vos traits restent immobiles. Ne clignez pas des paupières ni ne relevez les sourcils comme un clown étonné. Ne tapez pas du pied pour donner plus de force à vos affirmations ou pour manifester votre impatience.

Parlez modérément, sur un ton grave et tranquille. Ne vous irritez pas si l'on commet à votre égard des incorrections, si l'on vous manque de parole ou de bienveillance.

Ne traduisez jamais votre mauvaise humeur en phrases violentes, ne proférez jamais de mots irréparables, vous regretteriez plus tard ce moment d'oubli. Aux vilenies de l'adversaire, répondez par la froideur hautaine, ou le mot juste prononcé sans courroux ; sans que rien dans la voix ne trahisse votre émotion.

Dites posément ce que vous voulez dire, sans vous abaisser jusqu'à la vulgarité des moyens employés contre vous. Celui qui vous outrage sera lui-même forcé de reconnaître votre maîtrise, et ses emportements, ses cris ne serviront qu'à masquer sa défaite.

Que toutes vos paroles soient des affirmations de succès et de réussite

"Ne vous chargez point d'une haine à soutenir ; c'est un fardeau plus pesant que vous ne pensez." Mme DE SÉVIGNÉ.

Ne soyez jamais la proie de l'ennui ni de la lassitude, ces sentiments auraient une influence néfaste sur votre maintien. Il faut, au contraire, que vous donniez aux personnes qui vous approchent une impression de quiétude, de sérénité, qui leur en impose et leur fasse aisément croire à votre supériorité sur elles.

N'ayez jamais un mot de doute devant un étranger ; que toutes vos paroles soient des affirmations de succès et de réussite ! Nul ne doit penser que vous pouvez avoir des défaillances ou connaître l'échec. Si vous montrez de l'incertitude dans vos décisions, si vous appréhendez trop ouvertement les difficultés, vous éveillerez la défiance, vous n'aurez aucune autorité.

Surmontez votre peur

Vous devez ignorer la peur, n'être, quoi qu'il arrive, ni poltron, ni affolé. La lâcheté est partout méprisée, alors que le courage et le sang-froid emportent l'admiration de tous ceux qui sont témoins de ces nobles qualités.

Souvenez-vous de cette pensée de Locke : "Il est aussi difficile de fixer des idées nettes dans une âme agitée par la peur, que de bien écrire sur un papier qui tremble."

La mort même doit être envisagée sans trouble, si vous voulez aller loin, si vous rêvez d'être un chef. "Celui qui craint la mort ne fera jamais acte d'homme vivant." SÉNÈQUE.

Ne vous plaignez jamais

Restez droit et souriant dans les courts assauts que l'adversité essaiera de livrer contre vous. Aux petites misères de la vie, opposez ou du moins ayez l'air d'opposer l'indifférence la plus absolue. Vos plaintes peuvent exciter la pitié, mais la pitié ne marche pas souvent de pair avec l'acceptation de la suprématie.

"La plus mauvaise roue du char est celle qui crie toujours." Celui qui se lamente ne passera jamais, auprès de son confident apitoyé, pour un homme fort. Ce ne sera qu'un égal, sinon un inférieur. Ce confident n'aura qu'une piètre idée d'une énergie si facilement vaincue.

Soyez poli sans être obséquieux

N'ouvrez votre cœur qu'à vos intimes. Envers les autres, soyez poli, sans être obséquieux. L'obséquiosité dénote un caractère mal trempé et le goût de la soumission. Qui se fait ver est écrasé, dit le proverbe.

Que votre amabilité ne tombe jamais dans la familiarité et, si les circonstances l'exigent, devenez impénétrable. Selon la pittoresque expression de Voltaire : "Soyez indevinable, dépaysez les curieux."

Dans de nombreuses fonctions publiques, dans les hautes sphères où l'homme peut être appelé à évoluer, l'impassibilité naturelle ou étudiée donne à celui qui sait s'en servir un ascendant considérable.

Habituez-vous à considérer les événements les plus extraordinaires comme le jeu naturel des forces en action dans la vie et n'en marquez aucune surprise.

Nous sommes entourés de mystères

Réfléchissez bien et vous verrez que tout est extraordinaire dans le monde. Nous sommes entourés de mystères, le lot de nos certitudes n'est pas énorme.

Pourquoi donc la rose possède-t-elle l'exquis parfum, la divine coloration qui en font la gloire de nos parterres ? Pourquoi donc la libellule porte-t-elle sur ses ailes le reflet de toutes les gemmes ?

Pourquoi les fleuves ne se tarissent ils jamais ? Pourquoi l'éclat du diamant, la flamme du soleil, les battements du cœur, la pureté de voix de la cantatrice qui nous enchante ? Pourquoi l'univers ? Pourquoi la vie ?

Une dérogation à l'ordre des choses est-elle plus incompréhensible que cet ordre lui-même ? Non, n'est-ce pas ? Tout étant extraordinaire, il convient de s'étonner de tout ou de ne

s'étonner de rien.

Comme l'étonnement ne peut pas être perpétuel, à moins, pour celui qui le manifeste, de passer pour un naïf ou un fou, adoptons la seconde manière, regardons avec calme
le grand drame mystérieux qui se joue devant nous. Profitons
des leçons que notre vigilance y découvre.

Quelques quarts d'heure de méditation de temps en temps apaiseront vos nerfs

Qu'on me permette encore une recommandation sur le sujet qui nous occupe.

La fièvre des affaires, les obligations mondaines, la multiplicité des événements, le tumulte de la rue, entretiennent dans notre esprit une excitation défavorable, captent nos moyens, nous détournent du but.

Nous prenons trop souvent l'agitation superficielle et stérile qui en résulte pour de l'activité. C'est une grave erreur. L'intérêt que nous mettons dans des choses qui ne nous touchent en rien est un intérêt mal placé.

S'échauffer, s'énerver pour la défense ou pour l'attaque d'opinions étrangères à nos occupations, c'est perdre son temps et son énergie, c'est tarir la source de calme indispensable à notre succès.

Il est bon de rentrer en soi-même, de se ressaisir, de se ramasser pour l'effort à venir. "Ferme les yeux et tu verras", a dit Joubert. Suspendez le cours des paroles oiseuses, recueillez-vous dans la solitude.

Quelques quarts d'heure de méditation, de temps à autre, apaiseront vos nerfs, vous montreront l'inanité de vos turbulences et de vos discussions.

Les bienfaits du silence

M. Paul Adam, dont l'œuvre magistrale n'est qu'un long enseignement d'énergie, de raison et de beauté, que les jeunes gens devraient lire et relire sans cesse, conseille le silence en ces termes :

"Il est un sport spirituel encore : celui du silence. Modérer notre bavardage nous accoutume à ne livrer à nos semblables que des paroles utiles et choisies. Cela nous empêche de nuire par la médisance. Et cela nous exerce très bien à constituer une vie intérieure qui a ses secrets et ne les livre pas. Le trésor des secrets, des opinions occultes, enrichit notre conscience et lui vaut de la personnalité."

Rien ne vaut l'action pacifiante du silence pour remettre en place l'esprit désorbité et dissiper les illusions éphémères, les vains prestiges suscités par les indifférents
qui passent ou par l'heure frivolement dépensée qui retourne au néant.

III - LA VOLONTÉ

La volonté, puissance merveilleuse. – L' homme qui réussit. – La véritable volonté. – Comment on acquiert de la volonté. – Rôle de l'autosuggestion. – Méthodes psychologiques. – De l'influence des passions dans le développement de la volonté. Méthodes pratiques. – Exemples variés. – La pierre philosophale à portée de tous.

Quand on veut, on peut

Vouloir, c'est pouvoir. Vouloir, dans le domaine des possibilités humaines, bien entendu ; car vouloir la lune, ce n'est pas pouvoir l'obtenir.

Mais vouloir la santé, vouloir la richesse, vouloir les honneurs ; le vouloir avec persévérance, inlassablement, agir sans défaillance dans le sens de cette volonté, c'est pouvoir obtenir ces biens. "Le but à atteindre est un aimant pour la volonté."

Quelle a été la vie du grand industriel que vous voyez passer dans la rue et dont vous enviez la fortune considérable, la haute situation, les honneurs qui sont venus à lui ? Sa vie n'a été tout simplement que la mise en oeuvre d'une volonté patiente, uniforme, immuable.

Cet effort de volonté, à le prendre séparément et par jour, n'a rien eu de surhumain ; peut-être même n'a-t-il pas été aussi accentué qu'on se l'imagine.

La force de son action ne provient que de sa régularité que de la somme de volonté d'hier ajouté à celle d'aujourd'hui, que de la stricte observance du plan arrêté par notre industriel et de la subordination de toutes les facultés de cet homme aux règles qu'il s'était imposées pour atteindre le succès.

Rien n'a pu le détourner de son but, aucune critique n'a paralysé son geste. Écartant les obstacles, par l'habileté ou l'argent ; brisant les résistances, le regard insensible aux attraits du chemin, sourd à toute sentimentalité, il a marché sans arrêt, d'un pas sûr et volontaire, à la victoire qu'il désirait, à la supériorité qu'il ambitionnait.

Apprenez à vouloir, rien n'est impossible

"La volonté humaine réalisée par l'action est semblable au boulet de canon qui ne recule jamais devant l'obstacle. Elle le traverse ou elle y entre et s'y perd, lorsqu'elle est lancée avec violence ; mais, si elle marche avec patience et persévérance, elle ne se perd jamais, elle est comme le flot qui revient toujours et finit par ronger le fer.

"L'homme peut être modifié par l'habitude, qui devient, suivant le proverbe, une seconde nature en lui. Au moyen d'une gymnastique persévérante et graduée, les forces et l'agilité du corps se développent ou se créent dans une proportion qui étonne.

Il en est de même des puissances de l'âme. Voulez vous régner sur vous-mêmes et sur les autres ? Apprenez à vouloir." ELIPHAS LÉVI, *Dogme et Rituel de la Haute Magie*. (F. Alcan, éditeur.)

"Rien n'est impossible : il y a des voies qui conduisent à toutes choses. Si nous avions assez de volonté, nous aurions toujours assez de moyens." LA ROCHEFOUCAULD.

Une volonté inflexible surmonte tout

"Notre volonté est une force qui commande à toutes les autres, lorsque nous la dirigeons avec intelligence." BUFFON.

"Une volonté inflexible surmonte tout et l'emporte même sur le temps." CHATEAUBRIAND.

"Vouloir, – assez fortement, assez longtemps, – tout est là... C'est la volonté persévérante, inflexible, qui reforme les abus, vainc les routines, impose les inventions nouvelles, et même fonde les religions. Si vous avez à répandre quelque idée utile, ne vous découragez jamais.

Soyez l'homme de cette idée. Propagez-la : assommez en vos concitoyens. Peut-être mourrez-vous avant d'avoir assisté à son triomphe ; mais vos efforts ne seront point perdus. Et plus tard, si la cause à laquelle vous vous serez dévoué est vraiment noble et belle, on vous élèvera une statue." LE BONHOMME CHRYSALE

Il n'y a pas d'homme supérieur sans volonté

Tous les philosophes, tous les penseurs, tous les écrivains de tous les temps ont reconnu la force souveraine de la volonté. Il n'y a pas d'homme supérieur sans volonté. Rien ne vous arrivera d'heureux ici-bas, si vous ne pouvez mettre au service de vos efforts cette irrésistible puissance.

Mais bien peu de personnes savent au juste ce qu'est la volonté. Elle est souvent confondue avec l'entêtement ou la violence, 2 défauts absolument incompatibles avec elle. Les individus violents ou entêtés sont incapables de se maîtriser, de se conformer à un plan, de raisonner leurs actes.

Ils ne possèdent qu'une volonté fragmentée, sans direction, sans loi ; qui disparaît aussi vite qu'elle est apparue, avec la soudaineté d'un éclair au milieu de la nuit ; poussée stérile qui ne laisse après elle qu'atonie et découragement.

Il faut que la volonté s'accroisse sans arrêt

La volonté n'est force que si elle est disciplinée, régulière, indifférente aux contingences ; que si son émission reste toujours égale et son action ininterrompue.

Elle ne doit être ni le résultat de circonstances momentanées, ni motivée par des raisons passagères. Elle peut commencer par être très faible ; mais pour être vraie, pour être efficace et se traduire en puissance, il est indispensable qu'elle s'accroisse sans arrêt, en utilisant toutes les occasions que la vie lui offre pour naître et se développer.

Le mage antique voulant transmettre la vérité aux descendants de sa caste, la dissimulait sous le voile souvent gracieux et léger, parfois terrible, de mythes que nous connaissons tous sans en approfondir le sens.

Ariane qui permet à Thésée, vainqueur du Minotaure, de sortir du labyrinthe, en mettant dans la main du héros le fil qui l'aidera à recouvrer sa liberté, n'est-ce pas la raison conférant à l'homme, qui a triomphé de ses instincts, la volonté, capable de lui faire abandonner les routes obscures que l'aveugle fatalité confondait sous ses pas ?

Ayons, toujours en main ce fil, cette volonté salvatrice. Il faut qu'elle coopère à toutes nos actions, aux petites aussi bien qu'aux grandes.

Qu'elle soit constamment perçue par nous dans l'imbroglio des événements, des devoirs, des travaux, des peines et des plaisirs qui remplissent nos jours, si nous voulons vaincre le Minotaure, la bête accroupie au fond de notre conscience, si nous voulons sortir du labyrinthe dont les ténébreux couloirs ont été bâtis par nos passions, nos négligences et notre paresse.

Faites de l'autosuggestion pour acquérir la volonté

La volonté n'est pas un don naturel ; elle s'acquiert comme toute autre qualité, comme la politesse ou la propreté. Point n'est besoin pour cela d'entreprendre de grandes opérations. Prenez la ferme résolution d'avoir de la volonté.

Utilisez l'autosuggestion capable de modifier le caractère et le tempérament. Choisissez un moment de la journée pour vous recueillir, loin du bruit de la rue et des conversations de votre entourage ; pensez fortement à la volonté.

Cherchez à la comprendre, à la définir : la volonté est la faculté par laquelle on se détermine à faire ou à ne pas faire une chose. Dites : j'aurai de la volonté, la volonté brise tous les obstacles, j'aurai une volonté inflexible. Ne vous endormez jamais le soir avant d'avoir formulé cette pensée.

Ne vous lassez pas de la méditer, répétez-la, saturez-en votre cerveau qui finira par suivre le penchant ardemment désiré et sécrétera de la volonté comme d'autres cerveaux sécrètent de la tristesse, de la méchanceté ou de la sottise.

Ce que vous devez faire pour augmenter l'effet de l'autosuggestion

On augmentera l'effet de la suggestion mentale en écrivant fréquemment sur une feuille de papier blanc, en grosses lettres bien lisibles, les mots :

J'ai de la volonté.

Je fais tout ce que ma volonté commande. Je n'abandonne aucune de mes résolutions.

Je termine tout ce que j'ai commencé, pour obéir à ma volonté. La volonté me donnera le succès.

Mettez ce papier en évidence sur votre table, au chevet de votre lit, regardez-le longuement, afin que l'image des mots tracés se grave profondément dans votre mémoire visuelle. Vous constaterez sans trop attendre les bons résultats de ce curieux procédé, recommandé notamment par M. le Dr Félix Regnault.

Excitez en vous le sentiment propulseur de votre résolution

Les psychologues attribuent aux sentiments un rôle actif et prépondérant dans la manifestation et le développement rationnel de la volonté. Mus par les sentiments, nous obéissons à leur autorité.

Ils possèdent la force qui nous entraîne dans telle ou telle

direction. Ils nous imposent, suivant leur nature, des actes profitables ou contraires à notre bonheur et à nos intérêts. C'est à nous de savoir user du pouvoir qui est en eux.

Toutes vos résolutions, avant que d'être exécutées, doivent passer au crible de la réflexion méditative. C'est-à dire qu'il est nécessaire de s'arrêter à ces résolutions, de les envisager avec attention, de voir le but qu'elles visent, le chemin qu'il faudra parcourir pour y atteindre. Elles sont la conséquence de sentiments particuliers.

Vous les avez prises sous l'empire de l'ambition, de l'amitié, de l'orgueil, de la haine ; pour plaire à telle personne, pour honorer telle autre, pour gagner de l'argent, pour dépasser un concurrent, vaincre une animosité, abattre un ennemi, découvrir une trahison.

Eh bien ! Excitez en vous le sentiment propulseur de votre résolution, après l'avoir soumise à la méditation recommandée plus haut.

Avivez la puissance de ce sentiment en y pensant souvent, sans jamais oublier que la parole, les cris, les gestes diminuent son intensité, et associez-y alors la volonté. Celle-ci guidera le courant affectif qui vous entraîne, canalisera sa fougue, l'empêchera de se livrer à des écarts dangereux et le conduira sans faiblesse jusqu'au but ambitionné.

Votre volonté est la force sur laquelle vous devez compter pour réaliser vos projets

Par exemple, vous prenez la résolution de commencer un travail ardu, exigeant un long effort. Vous savez quelles sont les difficultés qu'il faut surmonter, les préventions à dissiper, car l'entreprise est nouvelle et dérangera des routines. Mais vous prévoyez également tout le profit que vous vaudra la réussite : votre notoriété accrue, la possibilité d'augmenter le bien-être de vos proches, de leur procurer le plaisir à un beau voyage, un séjour à la mer.

Évoquez ces joies, imaginez les paroles qui seront dites, créez de toutes pièces les événements futurs. En même temps, pensez qu'il est beau, qu'il est bon d'agir pour le bien de ceux qu'on aime ; pensez que le courage, la persévérance sont de grandes vertus humaines.

Développez le plus possible l'énergie de ces sentiments et dites

que votre volonté est la force sur laquelle vous devez compter pour réaliser vos heureux projets. Votre volonté croîtra proportionnellement à la véhémence de vos désirs de bien et d'affection.

Ce sera pour elle un efficace entraînement, elle sera tous les jours plus forte, plus obstinée, plus irrésistible. Elle stimulera votre activité, rendra votre travail, attrayant et vous permettra d'accomplir votre tâche promptement, au gré de vos désirs.

Vous possédez des moyens supérieurs de lutte et de rénovation

Voici un autre cas. Quoique intelligent, par suite de circonstances malheureuses, à cause de votre isolement, parce que vous ne connaissez personne qui puisse vous recommander avantageusement, vous végétez dans une situation infime.

Vous êtes astreint à un travail mal rétribué qui ne concorde pas avec vos facultés, avec votre savoir, vous avez à subir tous les jours l'autorité ou la morgue de gens qui vous sont manifestement inférieurs.

Vous éprouvez, tout d'abord, un profond sentiment d'humiliation, des velléités de révolte. Mais hélas ! Comme il faut manger, vous vous résignez cependant, vous finissez par accepter l'humiliation, par éteindre le feu de révolte qui faisait bondir votre cœur.

Peu à peu, la résistance s'amoindrit, le caractère s'émousse, la volonté s'efface. Vous n'êtes plus, au bout de quelques années, qu'un être passif, un humble mais productif outil, dans les mains de celui qui vous paye, un employé modèle, dont il est permis d'abuser avec condescendance, eu égard à son admirable résignation.

N'acceptez pas cette déchéance, ne baissez pas votre front sous le joug de la nécessité. Vous possédez, à l'état latent, des moyens supérieurs de lutte et de rénovation. Pourquoi ne vous en serviriez-vous pas ?

Ce sentiment d'humiliation que vous éprouviez au début, entretenez-le, affermissez-le tous les jours en vous, ne le laissez pas

mourir. Eh quoi ! direz-vous, je souffre dans ma dignité méconnue, je suis obligé d’accepter respectueusement des reproches injustifiés. Je veux sortir de cette odieuse position.

Cherchez l’issue qui vous permettra d’améliorer votre sort.

D’autre part, les actes en apparence les plus insignifiants peuvent servir à l’éducation de la volonté. Lorsque vous avez décidé de faire quelque chose, allez jusqu’au bout.

Ayez de la volonté et passez à l'action sans attendre

Ne profitez pas du premier prétexte pour abandonner.

Domptez votre ennui, résistez à l’envie qui vous tient de remettre au lendemain cette besogne énervante. Faites appel à votre volonté et allez jusqu’au bout, en y apportant tout le soin exigé. L'effort que vous aurez fait pour vaincre ne sera pas perdu.

Essayez davantage. Recherchez les motifs de réduire votre passivité naturelle, de secouer la tendance à l'inertie que nous possédons tous, à un degré plus ou moins grand. Vous devez une visite à un indifférent, dont vous redoutez l'accueil dédaigneux et les propos aigres-doux.

Vous pourriez au besoin vous dispenser de cette corvée, le risque de mécontenter cette personne ne devant entraîner aucune catastrophe. Cependant n'hésitez pas, faites votre toilette et courez-y sans délai.

Ou bien encore, vous croyez qu'un client dont vous connaissez le caractère grincheux est susceptible de traiter avec vous pour un lot de marchandises que vous venez de recevoir. Mais pour ne pas avoir à subir ses récriminations, vous préférez lui faire votre offre par lettre.

N'obéissez pas à cette défaillance de votre volonté, n'écrivez pas, prenez votre chapeau et rendez-vous incontinent chez l'homme terrible que vous devez convaincre de vive voix.

Si vous avez à acheter un objet dans un magasin éloigné de votre demeure, quittez, malgré le froid qui dessine des fleurs de givre aux

vitres de votre croisée, le moelleux fauteuil où, devant la flamme réjouissante de votre foyer, vous savourez le charme d'un aimable farniente. Allez faire votre emplette. Vous aurez vaincu l'instinct, vous aurez acquis de la volonté.

Quelques exercices faciles à mettre en pratique

Soumettez votre conduite à des obligations définies, faciles à mettre en pratique.

Dites-vous : tous les matins, je me lèverai à 6 heures précises, et levez-vous à l'heure indiquée, jamais une minute avant, jamais une minute après.

Prenez un livre, et décidez que tous les jours, un quart d'heure avant votre déjeuner, vous apprendrez par cœur, 2 phrases de ce livre. Suivez ponctuellement votre décision.

Dites-vous encore : par tous les temps, qu'il pleuve ou gèle, je sortirai tous les soirs à 8 heures, je resterai une heure dehors, je passerai par tel chemin, je m'arrêterai à tel car refour, j'y ramasserai un caillou, je rentrerai par tel autre chemin, et faites cela à la lettre, sans impatience et avec bonne humeur.

Cette recommandation de ramasser un caillou peut paraître puérile et même absurde. Ce n'est pourtant pas une fantaisie de l'imagination, un caprice d'auteur. Les détails donnés ici ont tous, leur raison d'être.

Papus, alias Gérard Encause, le célèbre occultiste, con seille cet humble geste et dit ce qui suit : "Cet objet, symbole de l'effort volontaire que vous avez accompli, est un talisman personnel plus efficace que toutes les amulettes..."

C'est de la volonté matérialisée qui vous incite à persévérer

Ce n'est plus la pierre quelconque que l'on pousse du pied sur la route, c'est le témoignage toujours présent de votre énergie, le souvenir tangible d'un acte que vous considérez comme important, qui vous rappelle votre devoir ; c'est de la volonté matérialisée qui vous incite à persévérer dans votre détermination première.

Humble caillou, misérable agrégat sans reflet, vers lequel s'est penchée intentionnellement l'âme d'un homme en désir de perfection, tu es plus beau, tu vaux davantage que le joyau des rois ! Tu es sans prix parce que tu exprimes le plus noble des efforts : celui de se vaincre soi-même.

Parce que la pensée pour que tu sois saisi a dit au corps : tu m'obéiras ; parce que l'apathie native, instigatrice de toutes les

compromissions et de toutes les faiblesses de la chair, s'est vue refoulée par le salutaire et vivifiant triomphe de l'activité ordonnée, itérative, soumise au vouloir réfléchi d'un esprit conscient.

Cet esprit conscient, que ne fera-t-il pas, grâce à toi ? O vraie pierre philosophale, ô merveille !

Les exercices décrits ci-dessus et tous ceux que vous pourrez imaginer d'analogues, auront sur vous une influence considérable. Vous ignorerez désormais l'irrésolution, vos décisions seront promptes, vous les suivrez jusqu'à leur complète réalisation.

Vous ne serez plus ni paresseux, ni fatigué et, quand il s'agira d'accomplir des choses importantes, des actes dont dépendra tout votre avenir, vous trouverez pour vous aider, pour vous fortifier et vous mener droit au succès, une magnifique volonté, disciplinée, vigilante, effective, qu'aucun assaut ne pourra démonter et devant laquelle plieront les volontés adverses, inexpérimentées, fragiles, disposées d'avance à accepter votre domination, à servir vos projets, à travailler à votre fortune.

IV - LE CHOIX D'UNE PROFESSION

La vocation. – La manière de la percevoir et de lui obéir. – L'étude des difficultés. – Il n'y a pas de petites choses. – Dédaignez le hasard et la chance. – Soyez audacieux. – Les 2 audaces : l'utile et la dangereuse. – Sachez saisir l'occasion.

Faites d'abord un sérieux examen de conscience

Il est évident que pour bien faire une chose, il faut la bien EBOOK

EDEAL 27

connaître. Se lancer tête baissée dans l'inconnu, c'est s'exposer à de graves mécomptes, à des pertes parfois irréparables de temps et d'argent.

Avant de commencer quoi que ce soit, de fonder une industrie ou un commerce, d'apprendre un métier, de vous adonner à un art, regardez en vous-même, faites un sérieux examen de conscience, cherchez votre vocation, voyez quelles sont vos aptitudes, vos goûts,

vos dispositions.

Vos forces sont-elles suffisantes pour faire le rude métier qui vous plairait ? Avez-vous le don du commandement nécessaire à l'industriel aux prises avec de nombreux ouvriers ? Avez-vous l'affabilité et la souplesse de caractère indispensables au commerçant ? Êtes-vous un imaginatif, avez-vous l'enthousiasme, la sensibilité et la culture qui font les bons artistes ?

Tâtez-vous, étudiez minutieusement vos penchants, vos aspirations, ne vous pressez jamais, pesez longuement et très sérieusement vos décisions.

Choisissez un travail qui vous plaise

Les choses, comme les hommes, nous sont plus ou moins sympathiques, nous éprouvons pour elles, soit de l'attraction, soit de la répulsion. Nous nous y arrêtons complaisamment ou nous les dédaignons.

Ce serait un grand tort de votre part que de vous contraindre à l'exercice d'une profession qui vous serait antipathique ou indifférente. Il n'est pas besoin d'insister sur les défectuosités d'exécution qui en résulteraient, sur les négligences qui vous seraient imputables, sur la disparition progressive de votre entrain et de votre initiative.

Travailler à une chose qui plaît procure au contraire une recrudescence d'énergie, le labeur devient un plaisir, la fatigue, joyeusement acceptée, semble moins lourde. Vous vivez satisfait de vous et des autres.

Tout doit être mis en oeuvre pour obtenir ce résultat. Si vous n'exercez pas la profession à laquelle vous destinent vos aptitudes, vous ne réussirez jamais. Il arrive parfois que vous résidez dans un

milieu défavorable ou même hostile à la vocation qui s'impose à votre esprit.

Ne laissez pas les autres vous empêcher de faire le travail que vous aimez

Par exemple dans une bourgade perdue au milieu des terres, alors que votre ambition serait d'être marin, d'affronter le péril des mers, d'imiter les grands voyageurs qui portent la civilisation aux confins du

monde. Ou bien votre entourage, vos amis, s'opposent à vos projets, essayent de vous dissuader d'obéir à l'impérieuse idée qui vous hante.

Si pourtant vous vous sentez véritablement prédestiné, si vos pensées convergent toutes vers un invariable désir, si vous avez le feu sacré, ayez, quoi qu'il en coûte, la force de rompre les liens qui vous retiennent, d'échapper à l'influence
néfaste de votre milieu.

Ici vous ne feriez rien, parce qu'il vous est
matériellement impossible de donner votre mesure. Là-bas, vous réussirez parce que vos facultés s'y déploieront à l'aise, parce que vous vous trouverez dans votre élément, en contact avec des confrères avec lesquels vous pourrez rivaliser de savoir et d'habileté, parce que vous agirez selon vos goûts.

Ne renoncez jamais à votre rêve sinon l'échec est assuré

J'en connais qui, pour des raisons de famille et de sentiment, pour ne pas s'éloigner d'un être cher, se sont montrés trop faibles, ont renoncé à leur rêve, à la tâche qui les sollicitait.

Leur existence aujourd'hui se traîne péniblement dans la gêne et la médiocrité. Ils sont asservis à des besognes indignes d'eux. La flamme généreuse d'autrefois, qui réchauffait leur enthousiasme, s'est éteinte. Ils auront souffert toute leur vie de leur impuissance, ils mourront malheureux, victimes des funestes scrupules qu'ils curent le tort d'écouter à l'heure des décisions capitales.

Cherchez votre vocation

Il existe entre plusieurs idées ou actions des points de contact, des corrélations qui peuvent, dans une certaine mesure, vous éclairer sur votre vocation. C'est à vous de les observer avec soin.

En feuilletant les livres, vous vous arrêtez plus particulièrement à la forme ou à la disposition des caractères d'imprimerie, vous remarquez le grain du papier, la division des chapitres, la finesse des vignettes ou des gravures, la fantaisie des en-têtes. Peut-être sont-ce là des, indices de votre goût pour la typographie ?

Renseignez-vous auprès des personnes compétentes, approfondissez votre penchant et jugez s'il est suffisamment sérieux avant de vous décider à embrasser ce métier.

Dans la rue, vous passez devant certains magasins sans y jeter le moindre coup d'œil, alors que d'autres vous attirent invinciblement. Vous stationnez à leurs vitrines, vous détaillez les objets qui y sont exposés, bien qu'ils ne soient pour vous d'aucune utilité précise. Cherchez les motifs de votre intérêt et tirez-en la conclusion nécessaire.

Quels sont ceux de vos amis avec lesquels vous aimez à vous trouver de préférence ? Que font-ils ? Que disent ils ?

Celui-ci est chez un agent de change et vous discutez fréquemment avec lui sur les fluctuations des valeurs, sur les combinaisons secrètes de la spéculation. Celui-là est employé chez un gros commerçant en grains, il vous renseigne sur les cours, sur la revente de cette marchandise et vous dit pourquoi la prochaine récolte d'avoine est dès maintenant compromise.

Cet autre est commis d'architecte et vous emmène voir la maison dont il surveille les travaux. Il vous donne une foule de détails techniques, avec exemples à l'appui, sans que vous en soyez importuné.

Recherchez tout ce qui peut vous mettre sur la bonne voie

Quel est celui de ces 3 amis qui vous intéresse le plus, celui que vous questionnez avec la curiosité la plus vive et qui doit vous fournir de nombreux éclaircissements sur la profession qu'il exerce ? C'est à

celui-là sans doute que vous direz un jour : parle de moi à ton patron, fais-moi entrer à ton bureau.

Quand vous étiez au collège, vous manifestiez un goût prononcé pour la chimie. Cette science avait pour votre esprit un attrait tout spécial : Vous aimiez à connaître la composition des corps, vous saviez par cœur les lois qui régissent leurs combinaisons, votre professeur ne vous adressait que des éloges et tous les ans vous remportiez le premier prix.

Vos études terminées, ne négligez pas cette prédisposition, et si vous le pouvez, devenez pharmacien. Vous avez des chances pour bien remplir cette profession.

Recherchez ainsi tout ce qui peut vous mettre sur la voie. Bien

entendu, ces inclinations, ces préférences, ne sont que les premiers jalons du chemin à découvrir.

Ne vous précipitez pas

Avant de vous y engager définitivement, conformez vous à ce que je conseille un peu plus loin. Il convient de se garder des emballements prématurés.

Écoutez une grande parole : "Défiez-vous surtout d'une chose : la précipitation dans le désir de conclure : Soyez à vous-mêmes un adversaire vigilant et tenace. Songez toujours à vous prendre en faute..." Lettre de Pasteur au Dr Paul Gibier.

Ne craignez pas d'éprouver pendant des mois la sincérité de votre jeune vocation, en mettant en évidence les longueurs, les tristesses, les corvées auxquelles son choix vous expose. Elle doit, pour être vraie, pour être écoutée et suivie, n'avoir peur d'aucun obstacle après les avoir tous envisagés.

Faites appel à votre esprit d'analyse après avoir choisi votre profession

Votre profession mûrement choisie, vous aurez encore à faire appel à vos capacités d'observation, à votre esprit d'analyse, car il vous restera à examiner, à vivisecter, oserai je dire, avec prudence et perspicacité les avantages et les difficultés du travail à entreprendre.

Voyez un par un tous les détails : les besoins ou l'intérêt du public, la concurrence éventuelle, les facilités d'approvisionnement et de vente, le recrutement du personnel, les frais généraux, les pertes ou déchets possibles, les bénéfices probables, la situation présente, l'extension future, en un mot tout ce qui constitue la valeur générale de l'affaire.

Ne comptez pas sur le hasard ou la chance :
collaborateurs occasionnels et fugaces, qui vous trahiront 9 fois sur 10. Ne vous fiez pas aux apparences, "il faut ôter le masque des choses aussi bien que des personnes", a dit Montesquieu.

Allez plus loin que la surface, fouillez, creusez, découvrez ; rien n'est insignifiant ni négligeable, les plus petites causes engendrent les plus grands effets.

Il ne peut pas être ridicule de s'attacher ainsi aux moindres parties d'une affaire. Ceux qui vous disent que c'est se ravaler et descendre sont des critiques superficiels. Nous avons, pour nous consoler de ces avis médiocres, l'opinion et l'exemple de nombreux hommes illustrés.

Soyez prévoyant

Cicéron nous explique ce qu'est la prévoyance : "La prévoyance consiste à savoir envisager tous les événements possibles avant qu'ils ne s'accomplissent et à parer d'avance à leurs conséquences."

Tacite écrit : "On juge qu'un homme est capable de grandes choses par l'attention qu'il apporte aux plus petites."

Que valent, après cela, je vous le demande, les sarcasmes ou les plaisanteries des gens à courte vue qui s'amusent de votre application ?

Appuyez-vous sur la réalité, sur les choses tangibles et numérales. Évitez à tout prix les vagues supputations, les évaluations approximatives, basées sur d'aléatoires et trompeuses espérances ; vous en constateriez vite l'inanité.

De déceptions en déceptions vous finirez par douter de vous-même et par vous abandonner au découragement, prélude de la

déchéance et de la misère.

Mais comprenez-moi bien, la prudence que je vous recommande ne doit jamais aller jusqu'à la pusillanimité ; circonspection n'est pas crainte. Au contraire, une fois bien et sérieusement documenté sur l'affaire qui vous occupe, après avoir pesé le pour et le contre et déduit les profits devant en résulter, si vous croyez au succès final, n'hésitez plus, jetez-vous hardiment dans la bataille.

Les indécis perdent la moitié de leur vie

Ayez de l'initiative, soyez créateur, innovez, soyez supérieur à vos confrères, laissez-les végéter dans les ornières de la routine, dépassez-les. "Les indécis perdent la moitié de leur vie, les énergiques la doublent." PH GERFAUT.

Votre réussite étonnera peut-être tout d'abord les timorés, les

endormis, les fossiles ; laissez-les venir à résipiscence; vous vous concilierez l'attention de ceux qui marchent avec le progrès et ne tarderez pas à obtenir leur préférence.

Soyez audacieux, la fortune favorise les audacieux : les audacieux de tête saine et de moyens suffisants, bien entendu, non pas les fous qui prennent pour de l'audace le besoin morbide de se ruer sur les rocs et de franchir les précipices.

L'audace irréfléchie, qui n'est que de la vanité déguisée, qui mendie l'applaudissement des badauds, qui n'a ni cause définie, ni but accessible, qui fait du difficile, comme on dit d'un artiste qu'il fait de l'art pour l'art, confine à la stupidité et ne recueille que la réprobation des gens sensés.

C'est aux audacieux de cette espèce, s'il était possible de les ramener dans le sentier de la raison, qu'il faudrait adresser la recommandation de Lamennais : "Ne vous abusez ni sur le temps ni sur les choses.

Gardez-vous de rêver l'impossible, ce qui ne peut être, ce qui ne sera jamais. Loin de remédier aux maux qui surabondent en ce monde, vous ne feriez que les rendre et plus nombreux et plus pesants." Le Livre du Peuple.

Mais l'audace éclairée, celle qui ne s'élance qu'après s'être assurée de la solidité du sol, celle qui s'est approvisionnée d'assez

de patience, d'assez d'énergie et, si besoin est, d'assez d'argent, pour déjouer la malignité du sort.

Celle qui voit la route, qui connaît son but, qui se rue dans la mêlée avec clairvoyance, pour le bonheur des siens ou pour celui de tous ; celle-là mérite les encouragements, l'appui, l'admiration des témoins qui la comprennent.

Et ce n'est qu'aux hommes capables à une telle audace que le poète annonce les faveurs de la fortune.

Sachez saisir l'occasion

Ne vous dites jamais : "J'aurais dû faire cela" ou "Quelle belle occasion je viens de manquer !"

À la piste des occasions profitables, les suscitant même s'il est possible, voyant immédiatement, dans un éclair de génie, qui pourrait s'appeler la lumière de votre expérience accumulée, la

sublimation de vos observations antérieures.

Voyant, dis-je, comment elles s'offrent à votre emprise, vous devez foncer sur elles avec énergie, les empoigner de vos mains robustes et leur faire rendre tout ce qu'elles sont capables de donner.

Bien que vieilli, il reste encore assez de sève au monde pour enfanter les fées de la Bonne occasion, les seules qui comptent maintenant et qui peuvent, comme autrefois celles de Perrault, changer les crapauds en lingots d'or et les cailloux en escarboucles.

V - PERSÉVÉRANCE DANS L'EFFORT

Ne faites qu'une chose à la fois. – Le type éparpillé décrit par M. J. Payot. – Le temps, c'est de l'argent ; ménagez ce précieux capital. – Notre propre inspiration vaut souvent mieux que le conseil des autres. – L'action efficace. – Procédez par courtes étapes. – Bien faire un travail, c'est y mettre de l'ordre et de la méthode.

Ne faites qu'une chose à la fois

EBOOK EDEAL 34

M. Jules Claretie a dit quelque part : "Notre siècle n'est pas celui des affaiblis, des anémiés ; c'est le siècle des émiettés." Et ceci est vrai.

Le grand défaut de l'homme moderne, c'est d'entreprendre 5, 6, 10 choses à la fois ; de vouloir mener de front la finance, les sports, la politique et les arts ; de tenter toutes les expériences, d'entamer toutes les études et d'essayer d'embrasser le monde dans ses faibles bras.

L'élève qui veut arriver abandonnera cette défectueuse méthode. Il ne doit chercher qu'un but, ne franchir qu'une étape à la fois et ne jamais dévier du chemin qui mène à ce but. Libre à lui, le but étant atteint, d'assigner un nouvel objectif à son infatigable activité et d'en poursuivre la réalisation.

Le champ ouvert à l'ambition de l'homme est illimité, mais celui-ci ne pourra en tirer profit que s'il s'astreint à ne tracer un nouveau sillon qu'après avoir terminé le précédent.

Dans son très beau livre : l'Éducation de la volonté (Alcan,

éditeur), M. Jules Payot s'élève avec force contre cette tendance de l'étudiant moderne à poursuivre plusieurs travaux à la fois :

"C'est si bien dans l'effort modéré mais continu que réside l'énergie réelle et féconde que tout travail, s'il s'écarte de ce type, peut être considéré comme un travail paresseux.

Travail continu implique, cela va sans dire, continuité de direction. Car l'énergie de la volonté se traduit moins par les efforts multiples que par l'orientation vers une même fin de toutes les puissances de l'esprit.

Ne faites jamais partie du type éparpillé

Voici en effet un type de paresseux très fréquent. Le jeune homme est vif, gai, énergique. Il reste rarement à rien faire. Dans sa journée, il a lu quelque traité de géologie, un article de Brunetière sur Racine, parcouru quelques journaux, relu quelques notes, ébauché un plan de dissertation, traduit quelques pages d'anglais.

Pas un seul instant il n'est resté inactif. Ses camarades admirent sa puissance de travail et la variété de ses occupations. Nous, cependant, nous devons flétrir ce jeune homme du nom de paresseux.

Pour le psychologue, il n'y a dans cette multiplicité de travaux que l'indice d'une attention spontanée d'une certaine richesse, mais qui n'est pas encore devenue attention volontaire.

Cette prétendue puissance de travail varié ne témoigne que d'une grande faiblesse de volonté. Cet étudiant nous fournit un type de paresseux très fréquent, et que nous appellerons le type éparpillé. Cette "promenade de l'esprit" est agréable, à coup sûr mais ce n'est qu'une promenade d'agrément.

Nicole appelle des "esprits de mouche" ces travailleurs qui vont se posant çà et là, sans profit. Ils sont, pour rappeler la jolie image de Fénelon, "comme une bougie allumée dans un lieu exposé au vent".

Ne soyez donc pas de ces "esprits de mouche" dont parle Nicole, ne faites jamais partie du type éparpillé si bien qualifié par M. Payot. Choisissez le seul labeur que vous croyez avantageux pour vous, qui convient le mieux à vos facultés, que vous vous sentez capable de mener à bien.

Le choix dûment et sérieusement fait, attachez-vous y opiniâtrement, restez indifférent aux sollicitations extérieures, aux

distractions puériles que la vie sèmera sur votre route.

Soyez gai, prenez votre part de joie sans perdre votre temps en bavarderies inutiles

Ceci ne veut pas dire que vous devez être morose, hargneux et ennemi du rire sain ; car, comme l'écrit Henry Muret : "On a fini par comprendre que tout travail doit s'accomplir sans ennui. Il faut aimer son labeur, et, pour l'aimer, il sied d'en bannir la tristesse."

Non, l'écueil dangereux, c'est l'attention donnée aux futilités, le temps prodigué en bavarderies inutiles, les stations prolongées dans les cafés ; ce sont ces milliers de minutes perdues qui accaparent l'esprit, encombrent la voie et dissimulent le but, derrière l'enchevêtrement de leurs broussailles.

Soyez gai, prenez votre part de joie, recherchez les plaisirs élevés, les conversations spirituelles, mais sans vous attarder outre mesure dans ces charmants entractes de votre vie active.

Nous avons tous des tempéraments et des goûts différents EBOOK

Fermez l'oreille aux avis de ceux qui chercheraient à vous détourner de votre tâche. Le plus souvent, vos conseilleurs ignorent et vos goûts et votre ambition. Aucun de nous n'envisage les choses sous le même angle, parce que nous avons tous des tempéraments et des goûts différents.

Pierre s'y prendrait comme ceci et Paul comme cela, suivant leurs tendances, leur éducation, leurs habitudes, leurs qualités respectives. Leur nature, inconsciemment, les pousse dans des voies opposées. Chacun d'eux présume que l'effort sera moindre de ce côté-ci plutôt que de cet autre, parce qu'ils subordonnent tous les 2 leurs décisions à la valeur de leurs aptitudes personnelles.

N'écoutez que vos propres inspirations

Comment voulez-vous qu'un étranger, un parent même, qui voit selon ses idées, qui calcule d'après ses inclinations, sache mieux que vous ce que vous devez faire, ce que vous pouvez faire ?

Il ne peut connaître que superficiellement vos capa cités, il ignore la

somme d'énergie que vous êtes susceptible de fournir dans les diverses péripéties de la lutte que vous allez entreprendre. Il est inapte à juger impartialement de votre pouvoir de résistance.

Le mieux est donc de ne se fier qu'à soi, de n'écouter que ses propres inspirations. C'est, sinon la plus agréable, du moins la plus sûre manière de devenir un homme de bonne heure.

Ne marchandez pas trop le prix de l'expérience, vous ne regretterez jamais dans la suite les peines qu'elle vous aura coûtées.

Assignez à votre action une tâche nettement délimitée, entrevoyez clairement la topographie, pour ainsi dire, de l'œuvre qui vous sollicite. Proportionnez la durée des étapes à l'importance de vos ressources morales et matérielles. Sachez bien à l'avance où vous allez.

Avancez toujours avec régularité et méthode

Que toute votre énergie, que tous vos efforts intelligemment coordonnés, pèsent sur le même point,

uniformément, sans interruption, jusqu'à ce que ce point vous soit acquis. Puis avancez toujours un peu plus, avec régularité et méthode, d'un point à un autre et de cet autre au suivant.

Évitez la hâte, résistez aux défaillances, luttez, vous serez étonné vous-même du résultat que vous obtiendrez. Une maxime persane dit fort ingénieusement :

"La patience est un arbre dont la racine est amère et dont les fruits sont très doux." Ayez le courage d'attendre la maturité de ces fruits, vous serez heureux, un jour, de les cueillir.

L'homme courageux est celui qui accomplit courageusement tous les actes de la vie

Ici encore, je ne puis résister à l'envie de mettre sous les yeux du lecteur une nouvelle page de l'Éducation de la Volonté. L'œuvre de M. Payot devrait être le livre de chevet de tous ceux qui pensent, de tous ceux qui veulent agir avec méthode, raison et dignité. Écoutons ce véritable éducateur :

"Rares sont dans la vie les occasions d'accomplir des actions d'éclat. De même qu'une excursion au Mont-blanc se résout en quelques myriades

de pas, d'efforts, de sauts, d'entailles dans la glace ; de même la vie des plus grands savants se résout en longues séries d'efforts patients."

Agir, c'est donc accomplir 1000 menues actions. Bossuet, qui fut un admirable directeur de conscience, "aux grands efforts extraordinaires où l'on s'élève par de grands élans, mais d'où l'on retombe d'une chute profonde", préférait "les petits sacrifices qui sont quelquefois les plus crucifiants et les plus anéantissants, les gains modestes, mais sûrs, les actes faciles, mais répétés, et qui tournent en habitudes insensibles... Peu suffit à chaque jour si chaque jour acquiert ce peu..."

En effet, l'homme courageux n'est point celui qui accomplit quelque grand acte de courage, mais bien celui qui accomplit courageusement tous les actes de la vie.

C'est l'élève qui, malgré sa répugnance, s'oblige à se lever afin d'aller chercher un mot dans le dictionnaire, qui achève sa tache malgré le désir de paresser, qui termine la lecture d'une page

ennuyeuse.

C'est en ces 1000 actions insignifiantes en apparence que se trempe le vouloir, "toutes oeuvres donnent accroissement".

Nous devons, à défaut de grands efforts, en accomplir à toute heure de petits, excellemment et avec amour. Qui spernit modica paulatim decidet. La grande règle ici, c'est d'échapper toujours, jusque dans les plus petites actions, à la vassalité de la paresse, des désirs et des impulsions du dehors.

En mettant de l'ordre dans la division et l'exécution de votre travail, vous doublerez le temps, vous abattrez 2 fois plus d'ouvrage que les autres. Vous vivrez de la "vie intense", préconisée par le président Roosevelt.

L'homme qui veut réussir doit faire momentanément le sacrifice de ses aises

Vos amis, vos voisins, se demanderont comment il vous est possible de venir à bout de votre vaste labeur, sans fatigue apparente, sans traces de préoccupations, sans vous départir de votre sérénité, de votre gaîté coutumières.

Vous serez pour eux un sujet d'étonnement et d'admiration. Ils subiront votre prestige et croiront à vos conseils ; ils reconnaîtront

d'eux-mêmes vos dons exceptionnels d'organisateur et s'inclineront devant votre suprématie.

La conquête est sans doute difficile, le travail aride ; mais l'homme qui veut arriver doit faire momentanément le sacrifice de ses aises.

Une fois parvenu au sommet auquel il aspire, il se reposera, ses peines lui seront payées au centuple, et c'est devant un vaste horizon, au milieu d'une nature complaisante et propice, qu'il pourra goûter en paix les joies du devoir accompli et de l'ambition réalisée.

VI - DISCERNEMENT DES CARACTÈRES

Apprenez à connaître les hommes. – La physionomie. – Les 5

formes du visage. – Les traits, leur signification. – Les tempéraments. – Les paroles et l'attitude. – Valeur de la première impression. – Le maniement de l'homme. – La manière de le conquérir. – Comment repousser l'attaque d'un adversaire.

Sachez à qui vous avez affaire

Apprenez à connaître les hommes, il faut que vous sachiez à qui vous avez affaire, ce que l'on vous veut, ce que vous pouvez donner. Les paroles dans certaines occasions suffisent pour orienter une destinée ; il est bon de savoir les approprier aux circonstances.

Celui qui a vécu, qui a payé à l'expérience son tribut de déceptions, d'amertumes, d'efforts sans récompense, sait bien que l'humanité est loin d'être parfaite. Il n'ignore ni les embûches, ni les fourberies, ni les traîtrises auxquelles il est exposé.

Aussi ne s'avance-t-il dans la vie qu'avec prudence, en s'entourant de toutes les précautions requises pour déjouer la malfaisance d'autrui. Sans aller jusqu'à croire avec Rousseau que l'homme qui pense est un animal dépravé, il est bien permis d'avouer que quelques-uns de ceux que nous coudoyons ne sont ni des foudres de vertu, ni des parangons de loyauté, et que plusieurs n'assurent leur existence que par des moyens indélicats, par la ruse et le mensonge.

Il importe donc de bien savoir distinguer les bons des mauvais, les favorables des nuisibles ou même les habiles des maladroits ;

ceux qui sont en mesure de faciliter votre tâche, de ceux qui ne pourraient que l'entraver.

Vous ne devez négliger aucun signe, aucune indication, aucune tare, susceptibles de vous éclairer. Vous avez l'intention de ne pas duper les autres, mais aussi de n'être la dupe de personne.

Soyez physionomiste

Lorsque vous êtes en présence de quelqu'un qui a besoin de vous ou aux services duquel vous voulez avoir recours, regardez-le bien, d'un oeil discret quoique vigilant. Soyez physionomiste, sachez par les traits de son visage, par son attitude, par ses gestes, prévoir la nature de son caractère, sa valeur intellectuelle et morale.

"Les formes sont les signes qui constituent le langage physionomique. L'histoire de l'homme, de ses aptitudes, de ses inclinations, de ses maladies, en un mot sa destinée tout entière est inscrite dans l'expression de son visage et dans sa forme corporelle." EUGÈNE LEDOS, *Traité de la Physionomie humaine*. (H. Oudin, éditeur.)

Plus loin, le même auteur écrit : "Il existe un rapport parfait entre la pensée de l'homme et son être, entre sa forme et ses aptitudes ; et l'on peut dire avec vérité que l'intelligence et l'esprit impriment un cachet ineffaçable à la matière. Ils la modèlent et la coulent en quelque sorte sur leur moule. La multiplicité des formes est donc en rapport direct avec la diversité des esprits."

Il existe une corrélation entre la physionomie et le caractère

"La face du méchant porte les marques irrécusables de ses instincts pervers et de ses actions criminelles. Celle de l'homme juste porte l'empreinte d'une innocence qui l'absout des accusations et des calomnies des méchants."

"Ton discours est écrit sur ton front, disait Marc Aurèle, je l'ai lu avant que tu aies parlé."

De nombreux penseurs ont affirmé l'étroite corrélation existant entre la physionomie et le caractère.

"Dans un livre, c'est l'esprit qui parle, dans la physionomie, c'est l'âme qui se montre", dit l'historien V. Duruy.

Schopenhauer n'est pas moins explicite, lorsqu'il écrit : "La parole ne reproduit que la pensée de l'homme, le visage reproduit la pensée de la nature."

Il n'est pas un écrivain qui ne se serve de la description physionomique, pour mieux exprimer les sentiments ou le naturel de ses personnages. Hugo dans ses oeuvres en prose, Lamartine dans ses Girondins, Balzac dans ses romans, des centaines d'autres en donnent de fréquents exemples.

Les 5 types généraux qu'affecte le visage humain

Voici quelques principes généraux, se référant aux observations de M. Eugène Ledos, le maître incontesté de la science physionomique à notre époque. Ils vous mettront sur la voie.

Remarquez la forme du visage de votre interlocuteur, il se rapporte à l'une des figures géométriques que M. Ledos considère comme les 5 types généraux qu'affecte le visage humain. Ce sont : le type carré, le type triangulaire, le type rond, le type ovale et le type conoïde.

Chacun d'eux se subdivise en type franc, allongé et court.

Le type allongé tempère le caractère du type franc, le rend moins formel, moins absolu, met un peu d'idéalisme dans ses tendances positives.

Le type court exagère les inclinations du type franc, les rend plus grossières, plus brutales, plus matérielles.

Le visage carré

Le visage carré annonce une nature énergique, d'une fermeté pouvant aller jusqu'à l'inflexibilité. Les individus qui possèdent ce type ne transigent jamais sur leurs opinions, qu'ils défendent âprement.

Ils sont habiles raisonneurs, font tout avec méthode, recherchent la solution des problèmes les plus ardus. Leur sens pratique est très développé, ils ont l'amour de la propriété et marquent des tendances à l'avarice.

Chez eux la tête domine le cœur. Ils sont égoïstes, peu enclins

aux sentiments ; ils ignorent la clémence et la pitié. Les savants, les érudits, les inventeurs, les mécaniciens, les architectes, les agriculteurs se recrutent souvent dans ce
type.

Le visage triangulaire

Le visage triangulaire indique un caractère bizarre, capricieux, sans persévérance, manquant de réflexion. Les individus de ce type exécutent prématurément leurs résolutions sans les avoir mûries. Ils sont rusés, menteurs, moqueurs, facétieux ; ils ont l'esprit de saillie et la répartie vive.

Leur gaieté est souvent superficielle et dissimule une réelle mélancolie intérieure, un profond découragement. Ils affectionnent la contradiction et n'ont que des opinions instables. Leur imagination les prédispose plutôt à la théorie qu'à la pratique.

Ils sont amoureux de liberté, ne se plient à aucune discipline, n'acceptent pas la servitude. Ils ont le goût de l'aventure, de la spéculation hasardeuse, du jeu. Le besoin de critiquer, de railler et d'injurier qui les possède leur vaut beaucoup d'ennemis. Ce type se rencontre généralement dans les positions subalternes.

Le visage rond

Le visage rond dénote de l'initiative et de l'énergie, de la fougue et de la colère. Les hommes de ce type sont actifs, ils ont l'entendement prompt, mais leur précipitation les expose à commettre des erreurs.

Ils sont courageux jusqu'à la témérité, mais ne persévèrent pas dans leurs entreprises s'ils rencontrent des obstacles. Ils n'ont ni ténacité ni volonté continue. Leur imprudence et leur imprévoyance sont pour eux une cause de nombreux embarras.

Ils aiment à dominer. Ils mettent de l'ordre dans leurs affaires et savent les mener rondement. Ils sont prodigues, généreux, quoique d'esprit pratique et positif. Ils ignorent le sentiment. Ils sont expansifs, sociables, bavards, ils excellent dans la charge et le calembour, adorent les joies de la table et sont de gais convives.

La vanité, la sensualité, la susceptibilité, la colère sont leurs défauts habituels. Ils font de parfaits commerçants, des

commis-voyageurs précieux pour les maisons qui les emploient.

Le visage ovale

Les individus de visage ovale sont d'un esprit mobile et impressionnable à l'excès. Ils obéissent aveuglément à leurs tendances et manquent de ressort pour réagir quand il est nécessaire. Rien ne peut les satisfaire, parce qu'ils vivent en un perpétuel désir.

Ils obéissent à tous leurs caprices, à tous leurs coups de tête, ils commencent tout et ne finissent rien. Ils sont timides, inconstants,

peureux, paresseux, rusés, menteurs, en même temps que romanesques, rêveurs, idéalistes, enthousiastes, intuitifs.

Ils ont le goût du merveilleux et de l'aventure et n'entendent rien aux questions pratiques de la vie. Ils ne tiennent pas leurs promesses et sont infidèles. Le sentiment religieux, poussé jusqu'au fanatisme, est parfois très développé en eux.

Le visage conoïde

Le visage conoïde révèle un sens pratique très prononcé, le juste sentiment des réalités. Les individus de cette catégorie possèdent une certaine finesse et beaucoup de tact, ce qui ne les empêche pas, cependant, d'être poseurs, importants et bouffis de vanité.

Ils sont autoritaires, ne reculent pas devant l'exploitation du prochain et dissimulent leur ruse, leur diplomatie, sous une apparente bonhomie. Toutes leurs facultés se concentrent sur les affaires, ils détestent les innovations.

Ils ont le goût des honneurs, des places pouvant les mettre en évidence, des festins, des spectacles. Ils sont gourmets et quelquefois gourmands, poltrons, sensuels, passionnés pour l'argent. Ils ont de grandes qualités d'ordre et d'administration. Ils sont banquiers, directeurs d'usines, présidents de sociétés.

Ces appréciations ne sont que relatives

Les portraits ci-dessus me paraissent poussés au noir. L'auteur les a chargés, sans doute pour mieux en faire ressortir les lignes et les rendre plus facilement saisissables au lecteur.

Ces appréciations, d'ailleurs, ne sont que relatives ; comme celles que je donne plus loin, elles sont modifiées par le tempérament, l'éducation, le milieu.

L'observateur, renseigné sur les tendances inhérentes à chaque type, doit les rechercher dans l'individu se rapprochant de ce type, en faisant la part des altérations, des juxtapositions, des améliorations que les causes indiquées : tempérament, éducation, milieu, sont susceptibles de produire. Elles servent de guide à ses déductions, elles ne les commandent pas.

Ce que le front nous révèle

Examinons maintenant brièvement les détails du visage. Certains signes ne trompent presque jamais.

Le front plat et perpendiculaire des cheveux aux sourcils, indique une faible intelligence, un esprit borné. Il en est de même pour le front étroit ou le front carré et uni.

Le front perpendiculaire, courbé du haut, est l'apanage des intelligences positives, mathématiques, réfléchies, prédisposées aux sciences.

Le front bas est l'indice d'une nature grossière, pleine de rudesse et de méchanceté.

Le front très fuyant est un signe d'adversité, le malheur menace celui qui en est affligé.

Le front penché en arrière, sans exagération, indique une imagination vive, des goûts artistiques.

Carré, légèrement bosselé : de la raison, du bon sens, de la réflexion.

Allongé, en ovale, il dénonce le rêveur, l'idéaliste, l'enthousiaste, l'imaginatif.

Quand le front est convexe au milieu, osseux, large, haut, il annonce un penseur réfléchi, doué de mémoire, prudent, observateur, méditatif.

Le front rond, légèrement bosselé, appartient aux individus actifs, audacieux, énergiques, ambitieux, éloquents, passionnés et frondeurs.

Quand il est rond, uni, en boule ou triangulaire très étroit, il signifie sottise, grossièreté, maladresse, paresse, lâcheté.

Triangulaire, large, légèrement bombé : finesse, délicatesse, esprit rêveur, poétique, caractère souple, aimable.

Une veine gonflée traversant perpendiculairement le front atteste de grandes capacités.

Un front qui ne se plisse jamais, même pendant les plus fortes émotions, est le signe certain de la froideur et de l'hypocrisie, voire de la bassesse. (Lavater)

Ce que les sourcils nous révèlent

Les sourcils horizontaux, rapprochés des yeux, signifient dureté, inflexibilité.

Très éloignés des yeux : pauvreté d'esprit. En accent circonflexe, esprit déséquilibré.

Obliques, remontant vers les retapes : démence, nature immonde.

Les sourcils modérément arqués, de contour régulier, dénotent un caractère ouvert.

Fortement arqués : courage, orgueil, colère.

Épais, en broussaille : caractère original, bizarre.

Horizontaux, s'abaissant sur les yeux : ruse, malice, fourberie.

Ce que les yeux nous révèlent

Les yeux très saillants sont un signe de lourdeur d'esprit, de manque de bon sens. Enfoncés et mobiles : ruse, malice. Vipérins, étincelants : raillerie, cruauté. Des yeux ni saillants, ni enfoncés, tenant le juste milieu, indiquent les bonnes mœurs, l'égalité du caractère, l'équilibre de l'esprit.

Petits, vifs, mobiles : esprit inquiet, rusé, vicieux.

Clignotants, troubles et à fleur de tête : timidité, crainte,

absence de finesse.

Clairs, vifs, regard droit : esprit sensé, courage, volonté.

Défiez-vous des regards obliques, qui annoncent la méchanceté, la perfidie, l'inhumanité.

Ce que le nez nous révèle

Les grands nez appartiennent aux originaux, aux utopistes.

Lorsque la voûte du nez est exagérée et trop prolongée, il faut s'attendre à quelque dérangement dans l'esprit. (Lavater.)

Le nez droit, un peu carré du bout, appartient aux hommes de volonté ferme, calmes et raisonnables.

Courbé, en bec à corbeau, aux audacieux, aux avares.

Aquilin, aux ambitieux, aux courageux, aimant la magnificence et la domination.

Retroussé, aux insolents, aux hommes qui abusent de leur aplomb, aux importuns.

Un nez charnu, arrondi du bout, qui s'abaisse sur les lèvres, est signe de sensualité.

Le nez gros, charnu et évasé, révèle un esprit lourd, obtus, un paresseux et un gourmand.

Le nez en pointe, un caractère sec, cassant, égoïste.

Quand il est long et mince, il signifie légèreté, irrésolution.

Modérément petit, droit, à bout relevé, doucement arrondi : esprit vif, fin, spirituel.

Quand le nez est très petit et anguleux, il annonce un esprit chicanier, agressif.

Très petit, creux à sa racine et arrondi du bout : caractère faible, efféminé, inconstant, irréfléchi.

Courbe ou non, un nez dont la racine est large annonce toujours

des qualités supérieures. Cette forme est rare même chez les hommes célèbres ; mais son infaillibilité est incontestable. (Lavater.)

Ce que les lèvres nous révèlent

Les grosses lèvres en bourrelet sont l'indice d'un esprit lourd, d'instincts grossiers.

Les lèvres aux commissures relevées signifient : insolence, raillerie, vanité.

Serrées, droites, minces : méchanceté, hypocrisie, sécheresse de cœur.

Lèvre supérieure débordant légèrement : bonté. Lèvre inférieure débordant la supérieure : sensualité. Arquées et serrées : orgueil, despotisme.

Déprimées, rentrées en dedans : avarice.

Petites, en cœur : vanité, légèreté, poltronnerie.

Quand les lèvres se ferment sans effort, qu'elles sont assez plates, l'inférieure débordant un peu, elles annoncent un homme réfléchi, prudent.

Les lèvres grandes, horizontales, dont les coins affectent la forme d'une virgule, appartiennent aux hommes concentrés, fins, avisés, aux diplomates et aux ambitieux.

Les lèvres entr'ouvertes, épaisses et arrondies, aux individus indolents, crédules et de nature faible.

Ce que le menton nous révèle

Le menton petit, rond, très peu saillant, indique de la timidité, du manque d'énergie et de volonté.

Petit, rond, un peu gras : vanité, poltronnerie, indiscrétion.

Petit, fuyant du bas : perfidie, méchanceté, envie.

Le menton qui recule en s'arrondissant : caractère faible, se dérobant devant l'obstacle.

Le menton carré, anguleux, en avant, annonce le courage, l'énergie, la volonté.

Anguleux et droit : l'homme réfléchi, prudent et ferme.

Moyen, rond et saillant modérément : raison, prudence, réflexion.

Le menton rond et en avant appartient aux hommes pratiques et positifs, très aptes aux affaires, bons administrateurs.

Le menton plat indique de la sécheresse, de la froideur, de l'égoïsme.

Plat, osseux et perpendiculaire : opiniâtreté, passivité voulue.

Grand, arrondi, gras, à double étage : sensualité, instincts matériels.

Grand, osseux, s'avançant en pointe : dureté, avarice, domination.

Autres détails du visage

Les mâchoires larges, saillantes, annoncent la prédominance des instincts matériels, l'aridité, l'égoïsme. Si aucun autre signe favorable n'atténue celui-ci, défiez-vous de l'individu qui le possède.

Derrière le front réside le cerveau, organe de la pensée, il représente la partie intellectuelle de l'homme.

Les yeux, le nez, les oreilles sont les organes qui permettent à l'homme de se rendre compte des choses qui l'environnent. C'est la partie qui discerne, la partie raisonnable.

La bouche, les lèvres, organes du goût, et le menton, prolongement des mâchoires qui servent a la mastication, constituent la partie matérielle de l'homme.

"Si le nez est court et le menton long, c'est la matière qui l'emporte sur la raison ; si les parties supérieures sont plus développées que le menton, c'est la raison qui l'emporte sur la matière." (Desbarrolles.)

L'irrégularité, non accidentelle, dans l'alignement des traits, des yeux, une bouche de travers, dénoncent le trouble des facultés mentales, des tares, une nature vicieuse.

Lavater s'exprime ainsi : "Ceux qui sont très prudents ont les traits bien proportionnés, bien déterminés et fortement prononcés ; ceux qui sont très stupides les ont plats, sans nuance, sans caractère, sans inflexion ni ondulation.

Celui dont la configuration, dont la bouche, la démarche, la EBOOK EDEAL 49

main sont de travers, c'est-à-dire suivent des directions inégales et qui se croisent réciproquement, celui là aura dans sa façon de penser, dans son caractère, dans sa manière d'agir, quelque chose de louche, d'inconséquent, de rétréci, de sophistique, de faux, de rusé, de contradictoire, de froid, de malin, de dur et d'insensible." *(Cité dans le Grand Dictionnaire Larousse.)*

Les tempéraments

Les observations ci-dessus seraient incomplètes si vous ne connaissiez pas les signes distinctifs des 4 tempéraments types : le tempérament lymphatique, décelant l'homme instinctif ou tranquille ; le tempérament sanguin, décelant l'animique ou actif ; le tempérament nerveux, décelant l'intellectuel ou pessimiste et le tempérament bilieux, décelant l'homme volontaire.

Le tempérament lymphatique

L'homme de tempérament lymphatique est généralement gras, bouffi ; sa chair est molle, le visage blanc ou légèrement teinté de rose est empâté ; les traits sont peu accentués, arrondis ; les yeux humides, larmoyants, sans éclat, incurieux ; les cheveux très blonds, soyeux et rares.

Il a un caractère placide, passif, résigné aux vicissitudes de la vie. Il accepte la domination, est ennemi de l'initiative, du mouvement, de l'action personnelle. Il n'est jamais pressé quoi qu'il fasse, et il n'agit que forcé par les circonstances ou stimulé par une volonté étrangère.

Il est routinier, aime à suivre les chemins battus, à faire toujours les mêmes travaux, que son esprit calme et minu tieux lui permet d'accomplir lentement mais à une manière satisfaisante. Il n'est ni coléreux, ni ambitieux. C'est un sentimental, un contemplatif, un

rêveur.

Sa voix est monotone, lente, voilée. Sa conversation interminable, ennuyeuse, assoupissante, est débitée sans gestes. Sa poignée de main est molle et humide. Il marche lentement, à petits pas gauches et embarrassés. C'est l'employé modèle, le serviteur

obéissant.

Le tempérament sanguin

L'homme de tempérament sanguin possède un léger embonpoint, il est bien musclé ; il a le teint vermeil ou rouge ; les yeux ouverts, le regard droit et animé, les lèvres colorées, les cheveux fournis, châtains ou bruns, souvent ondulés ou frisés.

Son caractère est affable, démonstratif, exubérant. Il est optimiste et voit la vie en rose, il aime les distractions et tous les plaisirs. Il a des colères promptes, mais passagères, il pardonne facilement. Il a l'esprit plus souple que profond, une bonne mémoire, un jugement sain.

Il fait montre de bienveillance, d'humanité, de courtoisie. Il est sensible aux égards et écoute volontiers les flatteurs. Sa voix est bien timbrée, assez forte. Sa conversation est vive, bruyante, émaillée de bons mots, coupée d'éclats de rire, ponctuée de gestes fréquents et aisés.

Sa poignée de main est chaude et vigoureuse. Il marche à grands pas, d'une allure dégagée. C'est l'infatigable ouvrier, l'abatteur d'obstacles, le boute-en-train.

Le tempérament nerveux

L'homme de tempérament nerveux est habituellement maigre, de taille élancée, il a le teint pâle, tirant sur le jaune, les traits expressifs, les yeux brillants et mobiles, les cheveux blonds, quelquefois bruns. Il est d'une grande sensibilité morale et physique, il s'alarme et s'enthousiasme à propos de tout et de rien.

C'est un oiseau qui chante au soleil et qui s'envole au bruit d'une branche qui tombe. Il est intelligent, curieux, spirituel ; il a de l'imagination, s'intéresse aux idées plus qu'aux faits, donne des

preuves de tact et de délicatesse, mais manque parfois de réflexion. Il poursuit plusieurs buts à la fois, les abandonne au premier obstacle, pour en chercher de nouveaux.

Sa voix est peu forte, passionnée, quelquefois tremblante. Sa conversation est imagée, intéressante, originale, avec tendance à l'exagération. Ses gestes sont rapides, souples, nombreux. Sa poignée de main est osseuse et sèche. Il marche à petits pas pressés. C'est le poète, l'artiste, le novateur.

Le tempérament bilieux

L'homme de tempérament bilieux a souvent le corps grêle, les muscles fortement accusés. Il a le teint sombre, safrané ou olivâtre ; l'œil profond, enfoncé sous l'arcade sourcilière ; les traits accentués, le nez ou pointu ou aquilin, le menton saillant, les cheveux noirs ou roux.

Il est doué d'une inflexible volonté et d'une énergie que rien ne peut abattre. Il est actif, hardi, persévérant, audacieux, entreprenant. Il fait preuve de subtilité, de décision, de fierté ; il cherche à dominer, à imposer ses idées. Sa colère peut aller jusqu'à la fureur. Ses passions sont exaltées, ardentes.

Il a parfois des accès de profonde tristesse. Sa voix est ferme, cassante, impérative ; sa conversation facile, animée, entraînante ; ses gestes véhéments, altiers, agressifs ; sa poignée de main dure et froide. Il marche à grands pas, fièrement. C'est un marre ou un révolté.

En général, l'homme a un tempérament composé

Peu d'hommes possèdent exclusivement l'un ou l'autre de ces tempéraments simples. Presque toujours ceux-ci se combinent, s'allient, se confondent et forment des tempéraments composés, désignés ainsi qu'il suit :

Le tempérament sanguin-bilieux, réunissant en lui l'activité, la jovialité, l'exubérance du sanguin, à la volonté, à l'énergie, à l'audace du bilieux.

Le sanguin-lymphatique ayant la douceur, le calme du lymphatique, alliés au bon sens, à la bienveillance du sanguin.

Le sanguin-nerveux à la fois sensible, intelligent, actif et passionné.

Le bilieux-lymphatique manifestant des tendances contradictoires, tour à tour énergique et faible, résolu et indécis.

Le bilieux-nerveux impressionnable et irritable à l'excès, autoritaire, actif, enthousiaste, inquiet, coléreux et jaloux.

Le lymphatique-nerveux, qui tient du lymphatique le goût de la contemplation, de la rêverie, de l'inaction, allié à l'imagination, à l'inquiétude, à l'instabilité du nerveux.

C'est à l'observateur qu'il appartient de discerner par les signes essentiels la part qui doit être faite à tel ou tel tempérament.

D'autres détails à ne pas négliger pour connaître le caractère de votre interlocuteur

Lorsque vous aurez bien enregistré dans votre mémoire ces diverses indications et que vous saurez les appliquer judicieusement, vous n'éprouverez aucune difficulté à connaître le caractère, les dispositions, les qualités et les défauts de ceux qui vous approchent.

Pour vous aider dans votre diagnostic, vous devrez également porter votre attention sur les paroles prononcées devant vous, ainsi que sur l'attitude, sur la tenue de votre interlocuteur.

Analysez les paroles qu'il prononce

"On juge un homme à sa phrase, c'est l'échantillon détaché, qui suffit pour qu'on connaisse son étoffe." "La conversation est la physionomie de l'intelligence." "Il y a des conditions qui se trahissent par un seul mot."

"Donnez-m'en un de la conversation d'un homme, et je vous dirai son rang, son instruction, son savoir-vivre. Si c'est une femme, je vous dirai même son âge!" EUGÈNE CHAPUS, Manuel de l'homme et de la femme comme il faut.

"Parle pour que je te voie", demandait Socrate.

L'homme qui dit : la fin justifie les moyens, la force prime le droit, la misère n'est pas une excuse, après moi le déluge ou toute

autre formule cynique ou méchante, enveloppée même dans de subtiles périphrases, est un être sur la loyauté, sur le dévouement duquel il fait bon ne pas compter.

Vous ne pouvez pas confier une mission importante, la défense de gros intérêts, la discussion d'un litige à celui qui ignore la valeur exacte des termes qu'il emploie ; qui ne voit pas de différence entre les mots intégralité et intégrité, conséquent et important, souscription et suscription, imminent et éminent, etc. ; à celui qui émaille sa conversation de cuirs déplorables ou de mots déplacés.

Ces fautes dénotent un manque de culture, une absence d'éducation qui classe un homme définitivement.

Analysez sa tenue vestimentaire

Un homme qui se présente à vous correctement mis, sans apparat ni négligence, dont les manières sont aisées, courtoises, discrètes ; qui a du linge d'une impeccable blancheur, une cravate bien placée, des souliers cirés, a, soyez-en certain, des habitudes d'ordre, une bonne éducation, un esprit équilibré.

Celui qui a des vêtements excentriques, de nuance voyante, un col démesuré, des bagues à tous les doigts, une chaîne de montre trop lourde sur un gilet trop éclatant ; qui gesticule, élève la voix, se met en évidence, exalte ses capacités, est un fat, dénué de goût, hâbleur, brutal, mal élevé et d'une intelligence médiocre.

L'homme dont la jaquette est constellée de taches, la cravate mal attachée, le linge froissé ; qui a des chaussures boueuses, un pantalon effrangé ; qui crache sur le sol, met ses mains dans ses poches, vous souffle dans le visage, accuse ainsi son désordre, sa mal propreté, sa paresse, son absence de toute dignité, la vulgarité de ses habitudes.

Analysez son attitude

Un geste involontaire, dont la violence contraste avec le ton de la conversation ; des poings fermés, des dents serrées, un regard torve, surpris à la dérobée chez celui qui ne se croit pas surveillé ;

une distension de mâchoires significatives, rappelant le mouvement du chien qui veut mordre, annoncent de mauvais instincts.

La brutalité ancestrale est encore vivace dans l'individu qui laisse paraître de tels indices. Soyez prudent et circonspect avec lui.

Ces remarques, que nous avons tous faites, doivent être notées avec soin.

Analysez maintenant votre impression concernant votre interlocuteur

Gardez le souvenir du sentiment que vous éprouvez en voyant un homme pour la première fois. Est-ce, malgré l'apparence convenable de votre visiteur, un sentiment antipathique, dont vous ne pouvez vous expliquer la raison ? Restez dans l'expectative.

Il y a certainement quelque chose d'inconnu encore pour vous qui motive votre répulsion. Employez-vous à en découvrir la cause, avant de vous livrer, avant toute confidence.

Si, au contraire, vous vous sentez porté, comme malgré vous, vers celui dont vous faites la connaissance, il y a tout lieu de penser qu'il existe entre vous des affinités secrètes, une similitude d'idées et de caractère qui le désignent à votre amitié.

"Le premier moment où un homme se présente à vous dans son véritable jour, vous prévient-il en sa faveur ? Cette première impression ne vous blesse-t-elle en aucune façon ? Ne vous cause-t-elle aucune gêne, aucune contrainte ?

Vous sentez-vous au contraire, en présence de cet homme, immédiatement et de plus en plus serein et libre, de plus en plus animé et, même sans qu'il vous parle, plus content de vous-même ?

Soyez sûr alors que cet homme ne perdra jamais dans votre esprit ; il y gagnera constamment, pourvu qu'un tiers ne vienne pas se placer entre vous 2. La nature vous a formés l'un pour l'autre. Peu de mots suffiront pour que vous vous disiez beaucoup de choses." LAVATER, *Physiognomische Positionem. (Cité par le Grand Dictionnaire*

Larousse.)

Maintenant, comment obtenir de cet interlocuteur ce que vous voulez ?

Maintenant que vous connaissez l'homme à qui vous avez affaire, comment pouvez-vous, soit vous en servir, gagner sa sympathie, soit vous défendre contre ses intentions nuisibles ou simplement désagréables ?

Comment devez-vous le prendre pour vous faire écouter de lui, pour obtenir son concours, l'associer à vos desseins ; ou bien au contraire, pour vous dérober à sa domination, échapper à ses pièges ?

C'est ce que nous allons étudier ensemble.

Comment le conquérir ?

L'homme tient à ses passions, bonnes ou mauvaises, il aime à les entendre célébrer, il écoute celui qui le flatte, celui qui partage ses préférences, qui lui donne raison, qui renchérit sur la valeur qu'il se décerne à lui-même in petto.

Sous l'empire de l'exaltation passionnelle, il n'est plus le maître de sa raison, son entendement s'obscurcit. L'afflux émotif enlève à son jugement le calme nécessaire pour statuer exactement sur la gravité ou les conséquences de ses déterminations. Il ne s'appartient plus, il est prêt à accepter les suggestions étrangères, à croire aux paroles qu'il entend.

Sachant cela, il vous est facile de l'amener au degré de passivité requis pour le conquérir. Éblouissez-le de votre admiration, endormez sa vigilance par vos approbations répétées ; en procurant à ses caprices, à ses penchants, l'occasion de se produire, de s'exagérer ; en enlisant sa volonté dans les ornières de l'habitude et des manies.

Il oubliera peu à peu de se tenir sur la défensive, sa résistance fléchira, une brèche se fera dans son esprit, par laquelle il vous sera loisible de passer. Vous pourrez lui faire partager vos convictions, il adoptera vos idées en les croyant siennes, il obéira à vos instigations.

Comment conquérir un tranquille et un actif ?

Au tranquille, parlez de tranquillité, soyez comme lui calme et lent. Fournissez-lui des motifs d'oisiveté et de rêverie. Épargnez à son apathie la hâte et le mouvement. Écoutez-le constater l'inutilité de l'effort, les risques et les déceptions de l'initiative, le charme de la médiocrité. Ne l'éloignez pas des joies matérielles auxquelles son tempérament le prédispose.

À l'homme actif, parlez d'action, partagez son ardeur, son optimisme, sa bienveillance. Donnez-lui les moyens de se dépenser, de produire, de créer. Vantez avec lui la beauté du travail, l'attrait des grandes entreprises, les joies de la réalisation. S'il aime les plaisirs, cherchez ensemble les distractions qui lui conviennent. Soyez le confident de ses projets et de ses inquiétudes.

Comment conquérir un intellectuel et un ambitieux ?

À l'intellectuel, impressionnable et nerveux, causez ou science ou art, selon ses préférences. Soumettez-lui des projets d'étude, faites-lui part de vos découvertes, suscitez sa critique, éveillez sa curiosité. N'arrêtez pas l'essor de son enthousiasme, ne lui montrez pas la fragilité de ses espérances. Ne contrariez pas ses opinions, apportez-lui plutôt des preuves qui confirment leur bien fondé. Laissez-le chevaucher sa chimère.

Stimulez la passion de l'ambitieux, du volontaire, en découvrant avec lui le vaste champ des espoirs et les multiples ressources offertes par la vie moderne pour arriver au but rêvé. Encouragez son audace, montrez-lui la situation à prendre, la dignité à saisir. Éperonnez son énergie en lui laissant l'honneur de passer le premier. Approuvez ses résolutions et inclinez-vous de bonne grâce devant son autorité.

Comment conquérir une personne de naturel enjoué ou triste ?

À une personne de naturel enjoué, aimant la vie et les plaisirs, n'allez pas raconter des histoires lugubres. Ne l'entretenez pas de vos soucis et des misères de l'existence.

Elle ne vous comprendrait pas et vous auriez des chances de l'ennuyer profondément.

De même si celui à qui vous parlez semble préoccupé, si la tristesse se reflète sur ses traits, dans son regard, ne l'informez pas de vos joies, ni ne lui faites le récit de vos succès. Participez plutôt à sa peine et prodiguez-lui vos encouragements.

"Observez sur la physionomie de votre interlocuteur l'effet de vos paroles ; cherchez à pénétrer ce qu'il éprouve ; ne le perdez pas un instant de vue et que vos yeux, constamment attachés sur lui, vous guident pour ne pas vous compromettre par un mot qui pourrait déplaire ou par la fatigue d'un trop long entretien." *L'art de briller en société*. BESCHERELLE aîné.

Comment vous défendre contre les intentions d'un adversaire ?

Si, au contraire, vous voulez vous défendre contre les intentions d'un adversaire, éluder la proposition d'un importun, employez la tactique opposée.

Vous savez quel est son tempérament et son caractère, et par suite quel est son système d'attaque. Déjouez ses manœuvres, restez sourd à toute flatterie, surveillez votre langue et vos pensées. Ne lui permettez pas de vous entraîner graduellement sur la pente des concessions, repoussez ses avances insidieuses, ses promesses et ses engagements. Soyez inexpugnable.

Écoutez-le avec courtoisie, en paraissant vous intéresser à ses paroles et croire à ses affirmations. Il est utile qu'il dépense toute sa verve, toute son énergie. Faites ce que vous feriez pour un cheval emballé, rendez la main, laissez-lui le champ libre, qu'il épuise toute sa réserve de dialectique, tout son pouvoir de persuasion.

À ce moment, alors que la force lui manque, entrez en ligne, réfutez sans rigueur, avec calme et logique, ses diverses assertions, déclinez ses offres gracieusement, et exprimez le regret de ne pouvoir le satisfaire.

Fatigué de l'effort qu'il vient de fournir, démonté par votre refus inattendu, en présence de votre fermeté, il n'insistera que mollement ou même pas du tout et se repliera en bon ordre, avec dépit

peut-être, mais aussi avec la conviction de s'être attaqué à plus

habile que lui.

Votre savoir ne doit être employé qu'au service du bien

Le succès, pour une grande part du moins, est dû à l'adresse que l'on apporte dans le maniement des hommes. Il est nécessaire d'en connaître les premières notions, en laissant à la vie le soin de parfaire l'éducation sur ce point.

En tout cas, rappelez-vous toujours que votre savoir ne doit être employé qu'au service du bien.

Dominer votre semblable ne veut pas dire abuser de sa faiblesse ou de sa candeur, le subordonner à la tyrannie de vos intérêts ou de votre égoïsme. L'avantage d'être au dessus des autres, intellectuellement ou matériellement, vous confère des devoirs auxquels vous ne pouvez faillir sans indignité.

Les modestes ont droit à votre appui, à vos encouragements, les ignorants à votre expérience, les déshérités à votre richesse. Servez-les autant que vous même, et défendez-les également contre les embûches du sort.

VII - QUALITÉ SECONDAIRE

La politesse et l'affabilité. – Soyez juste et bon envers les inférieurs. – La conversation. – Comment on a de l'esprit. – L'art de bien écouter. – Tenez toutes vos promesses. – Soyez exact, ne faites jamais attendre.

L'affabilité donne toujours une bonne idée des personnes qui en sont douées

Il me reste à parler de quelques qualités secondaires, mais cependant précieuses. Le lecteur qui a bien voulu me suivre jusqu'ici et qui veut persévérer dans la voie que je lui montre, devra gagner la confiance et la sympathie de ceux avec lesquels il est en rapport.

Il y arrivera s'il sait être affable, bon, attentionné et poli avec eux. Qu'il soit bienveillant avec les inférieurs, qu'il les reçoive et les écoute sans impatience.

"L'affabilité donne toujours une bonne idée des personnes qui en sont douées, elle inspire de la confiance aux inférieurs qui en sont l'objet. Il ne faut pas la confondre avec la politesse. On doit être poli avec toutes les personnes à qui l'on a affaire, on ne doit être affable qu'avec ses inférieurs ; l'homme poli témoigne des égards, l'homme affable manifeste de la bienveillance." *L'Art de briller en société*. BESCHERELLE aîné.

Si la destinée vous a départi de l'autorité, si vous êtes dans l'obligation de commander aux autres, prouvez votre force en ne tirant aucun orgueil de ce dangereux privilège. Usez-en avec modération, avec prudence et même s'il est possible avec bonté.

C'est un tort de croire qu'on a plus d'ascendant sur un subalterne en se montrant autoritaire avec lui. Dans toutes les circonstances où la main de fer est de rigueur, ayez soin de la ganter de velours. La pression est moins douloureuse tout en étant aussi ferme, l'antagonisme s'atténue, la subordination est mieux acceptée.

Renan a trouvé une image typique pour recommander la modération quand il a dit : "L'homme est du bois dont on fait les arcs ; plus on le tient courbé, plus il se redresse."

Que tous ceux qui commandent se souviennent de ces paroles et qu'ils ne profitent pas de leur situation pour courber abusivement l'arc humain que le sort leur a confié.

Apprenez à bien converser

La conversation joue un très grand rôle dans les relations, il faut apprendre à bien converser ; c'est un art qui exige de l'esprit, du bon sens, du tact et une profonde connaissance du cœur humain.

La contradiction, s'il y a lieu de le faire, doit être modérée, restez-y calme et déférant, ne démentez pas ouvertement, dites : je croyais..., je supposais... Vous avez raison, bien que j'aie entendu dire..., etc.

Il est préférable, quand la chose a peu d'importance, d'accepter

purement et simplement la thèse ou l'allégation de la personne qui parle, plutôt que d'en contester la véracité ; surtout si cette personne est votre supérieur direct, une dame ou un vieillard.

"La raison se compose de vérités qu'il faut dire et de vérités qu'il faut taire." Cette pensée de Rivarol est complétée par celle de Labruyère qui dit : "Il y a des gens contre qui il n'est pas permis d'avoir raison."

En public, lorsque vous parlez à un nombreux auditoire, vous devez faire montre d'une dialectique habile, mais dans la simple conversation, il vaut mieux s'abandonner à l'inspiration du moment et éviter la recherche et l'affectation. N'argumentez pas, n'exposez pas de longues théories ennuyeuses, évitez les termes abstraits ou trop techniques.

Apprenez aussi à bien écouter

Si bien causer est un art, bien écouter en est un autre. "Ceux-mêmes qui se résignent à se taire ne consentent pas toujours à écouter. Aussi l'art de bien entendre est-il plus rare que celui de bien parler."

N'oubliez jamais ce conseil de Vauvenargues : "Quand on veut plaire dans le monde, il faut se résoudre à se laisser apprendre beaucoup de choses qu'on sait par des gens qui les ignorent."

Écoutez attentivement la personne qui vous parle, donnez de temps à autre des petits signes d'approbation, pour bien montrer que vous la comprenez et que sa causerie vous intéresse. Vous aurez ainsi flatté son amour-propre et gagné sa sympathie, elle sera la première à vanter partout votre intelligence.

Mais si vous l'écoutez d'un air distrait, le regard ailleurs, en restant insensible aux traits heureux, aux saillies spirituelles qu'elle étale avec complaisance devant vous, pour vous prouver sa valeur, vous ne serez plus qu'un être borné, de mentalité tronquée, inférieur à la situation que vous occupez.

À quoi bon se laisser calomnier pour si peu ! "La politesse est de l'habileté, l'impolitesse est une sottise. Se faire exprès des ennemis, c'est mettre le feu à sa maison." SCHOPENHAUER.

Écoutez et vous apprendrez

Bien écouter, c'est aussi bien apprendre, car la conversation du plus humble des ouvriers peut vous renseigner et vous instruire. L'esprit curieux trouve partout à butiner, il n'est pas pour lui de corolle stérile : mot pittoresque, renseignement professionnel, mobile psychologique jusqu'ici insoupçonné, sont ainsi recueillis, pour sa joie intellectuelle.

Causez seulement une heure avec un modeste jardinier de campagne, et pendant cette heure, trop brève pour vous, vous verrez les jolies choses qu'il vous aura apprises, beaucoup mieux que si vous les aviez lues dans un livre.

Le savoir acquis dans le silence du cabinet serait incomplet s'il n'était pas confirmé et chaque jour étendu par celui que l'on trouve, quand on veut s'en donner la peine, dans le commerce des hommes, dans l'intérêt que l'on porte à leurs travaux, à leurs peines, à leurs espoirs.

Tenez vos promesses et respectez vos engagements

N'ayez qu'une parole. Réfléchissez bien aux promesses que vous pouvez faire et ne manquez jamais ensuite de les tenir. Ne trompez personne. Il faut que vos engagements soient considérés comme irrévocables et qu'ils aient la valeur d'un contrat signé et paraphé.

L'homme que l'on déçoit éprouve un ressentiment qui peut aller jusqu'à la haine. Il est possible qu'il cherche à tirer vengeance de votre trahison, qu'il essaye de contrarier vos entreprises. Il va partout, colportant des propos injurieux sur votre compte, afin de vous disqualifier. C'est un ennemi, c'est un atout de moins dans votre main.

Soyez exact

Soyez exact, ne faites jamais attendre. L'exactitude n'est pas seulement la politesse des rois, c'est aussi celle de tous les citoyens qui se respectent et qui respectent les autres. Un brevet

d'exactitude, décerné par vos clients ou vos amis, vaut un parchemin de l'Université.

L'homme exact est généralement considéré comme un homme sérieux et travailleur, attentif à la bonne gestion de son entreprise, sur lequel on peut compter, qui connaît son but et qui se met en marche à l'heure dite. Il mérite la confiance que, d'ailleurs, on ne lui marchande jamais.

Au contraire, si vous vous montrez inexact, si vous dites : je serai chez moi à telle heure et que vous n'y soyez pas, si vous mettez du retard dans la livraison de vos commandes ou le paiement de vos factures, si vous ne vous trouvez jamais à votre bureau à l'heure que vous avez fixée vous-même, vous passerez aux yeux de tous pour un désordre, incapable de diriger votre maison et de faire honneur à vos affaires.

L'inexactitude est une impolitesse

Ceux qui piétinent dans une antichambre ou sur un trottoir s'impatientent très vite. Leurs appréciations à votre égard sont dénuées de bienveillance, ils s'irritent, s'exaspèrent, votre prestige en souffre. Vous leur dérobez un temps peut-être précieux.

Vous leur faites une impolitesse qu'ils ne vous pardonneront pas et, à la prochaine occasion, ils se passeront de votre concours pour ne pas subir à nouveau le supplice de l'attente que vous venez de leur infliger.

VIII - QUALITÉS PHYSIQUES

L'homme ambitieux doit posséder une bonne santé. – Vous pouvez plaire sans être beau. – Un visage, sympathique. – L'influence des pensées. – L'allure générale. – L'éducation du regard. – Étude du geste. – L'extérieur, les vêtements. – Pour produire une bonne impression. – Soyez accueillant, la cordialité du salut et de la poignée de main. Le sommaire d'un livre américain. – La meilleure ligne de conduite.

Pour réussir, il faut d'abord être en bonne santé

L'homme ambitieux doit, autant que possible, posséder une bonne et solide santé. C'est un des principaux facteurs du triomphe. Des poumons que les intempéries n'altèrent pas, un sang riche, des muscles résistants, permettent à celui qui en est doué de fournir l'effort prolongé qui vient à bout de toutes les complications.

Un être souffreteux n'aura jamais l'activité, le ressort, le brio nécessaires pour enlever lestement une affaire. Prenez donc un soin jaloux de votre santé, ne la surmenez pas, comme tant d'autres, dans de futiles distractions et des plaisirs douteux, qui ne procurent même pas la détente et le repos dont vous avez besoin.

Ayez une vie calme et régulièrement ordonnée.

Vos pensées se reflètent dans votre physionomie

Composez-vous une physionomie, une allure générale caractéristique. La régularité des traits, la beauté, n'ont rien à voir dans cette question. On peut être laid et cependant avoir un visage qui plaît, qui intéresse, qui retient.

Les pensées se reflètent dans les yeux, se lisent sur le front, se révèlent dans le port de la tête. Ayez de grandes et nobles pensées, vous aurez une grande et noble physionomie. Vous produirez une sensation plus profonde, vous éveillerez une sympathie de meilleur aloi que le bellâtre aux yeux rendus en amande, aux cheveux bouclés, à la peau blanche, qui ne pense pas et l'exprime clairement par tous les traits de son visage efféminé.

Cette préoccupation de se constituer une individualité physique bien à soi, personnelle, originale ; de posséder une expression qui ne soit pas celle de tous, qui fasse relief et vous sorte de la foule sans effigie qui vous environne, a son importance.

L'allure générale

L'attention qu'on vous porte est un acheminement vers l'envie de faire votre connaissance. Vous n'êtes plus l'anonyme, l'ignoré, qu'on coudoie mais qu'on ne voit pas.

Votre souvenir fait partie de la mémoire d'autrui ; votre présence intrigue, impressionne ; vous n'avez qu'un mot à dire pour faire oublier les protocoles, pour rapprocher les distances et dissiper la morgue ou la réserve que l'on montre aux inconnus.

Que le mince s'arroge l'allure leste, le veston et la figure glabre. Que le gras s'impose la posture digne, la jaquette et la face barbue. Que l'étique se nantisse d'agilité, de redingote et d'une barbiche. Ils seconderont ainsi les vertus déterminées physiologiquement par leur nature matérielle.

Le mince sera le combatif ou l'amant. Le gras sera le sage, le voluptueux et le prêtre. L'étique sera l'apôtre et le révolté. 3 types essentiels dans la société, afin qu'elle s'améliore par la discussion de ses principes et l'antagonisme fécond de ses facultés."

L'éducation du regard

Que votre regard soit franc et droit, apprenez à fixer sans impertinence, plutôt avec intérêt et courtoisie ; à supporter fièrement mais sans arrogance le regard des autres. Ne remuez pas les paupières, une paupière mobile enlève au regard son pouvoir fascinateur.

Faites des exercices gradués devant votre miroir, en vous regardant fixement entre les 2 yeux, à la racine du nez, d'abord pendant quelques minutes, ensuite pendant 10 et 15 minutes. Vous arriverez rapidement à posséder un regard énergique, d'une fixité impressionnante, dont l'influence sera considérable et qui décidera de la victoire dans maintes occasions.

Attention à vos gestes

Surveillez vos gestes. Le geste complète la parole et donne plus de vigueur à la pensée, à condition qu'il soit judicieusement employé.

Ne remuez pas tout le buste en parlant, n'agitez pas les bras, comme le ferait un homme qui se noie, vous seriez la risée de votre auditoire.

Le plus souvent un léger signe de tête, une seule main levée à propos suffira à souligner votre phrase, à lui donner tout son relief. Pas de gestes brusques et saccadés, ou encore n'imitez pas ces gens qui n'ont qu'un seul geste et l'utilisent dans toutes les circonstances ; rien n'est plus disgracieux que cette uniformité.

Que vos mouvements soient harmonieux et correspondent aux sentiments que vous exprimez.

Évitez d'agiter les mains en parlant

Dans un livre paru chez l'éditeur Perrin, M. Dard a réuni en connaisseur sagace, en juge éclairé, les principaux écrits du célèbre conventionnel Hérault de Séchelles. Quelques-unes des meilleures pages de ce livre sont consacrées à la déclamation. L'auteur se documentant auprès des grands acteurs de son temps : Lekain, Larive, Gerbier, la Clairon, etc. Je résume plusieurs remarques sur le geste puisées à cette source et susceptibles d'intéresser. Les gestes sont plus faciles quand le corps est incliné. Les gestes à mi-corps sont nobles et gracieux. Ils doivent précéder les sentiments que l'on veut exprimer. "Le geste est le mouvement du bras et non pas de la main." Évitez donc d'agiter les mains en parlant. En réduisant le nombre des gestes, vous les rendez plus simples, ils produisent davantage d'effet. "Le geste multiplié en petit est maigre. Le geste large et simple est celui d'un sentiment vrai. C'est sur ce geste que vous pourrez faire passer un grand mouvement." Ne laissez tomber votre bras complètement qu'à de rares intervalles, mollement et sans saccade. Ouvrir les bras vaut mieux que de les porter devant soi. "Changez avec soin la tête de place, et pour cela changez les pieds. Mettez quelquefois la tête dans les épaules, changez la position du corps, vous changez la tête." "Les doigts ouverts et écartés annoncent l'étonnement, l'admiration, la surprise ; y joindre aussi l'élévation de la poitrine qui se dilate pour recevoir l'idée qui la frappe."

Soyez élégant si vous voulez gagner la confiance des autres

La question du vêtement est d'une très grande importance. Les gens superficiels, et c'est la majorité, ne jugent les hommes que sur leur apparence extérieure. Pour faire son chemin dans la vie 82 L'ignorant

bien habillé est mieux vu, plus facilement accueilli que l'intellectuel qui se néglige. La négligence dans la toilette est d'ailleurs un défaut aussi inexcusable que la négligence dans les affaires, elles dérivent souvent l'une de l'autre. Il n'est pas nécessaire d'être riche pour être correctement vêtu. La correction n'est pas le luxe. Pourvu que votre vêtement ne soit pas de coupe trop ancienne, qu'il ne soit ni râpé, ni taché, vous aurez un aspect convenable qui préviendra en votre faveur. Veillez à votre linge, il doit être d'une blancheur irréprochable. Gardez-vous d'avoir un chapeau fatigué, une cravate défraîchie, des chaussures éculées, soignez vos dents et vos mains, ne portez pas les cheveux trop longs ni une barbe en désordre. Si vos moyens vous le permettent, soyez élégant, d'une élégance de bon goût, sans exagération, avec bienséance. Ne devancez pas la mode, ne cherchez pas à lancer des cravates et des gilets inédits. Laissons ce soin aux oisifs dont le bon public se gausse. Soyez, en un mot, de tenue irréprochable. Que ceux qui vous approchent n'aient pas l'impression que vous êtes obligé de tirailler pour l'achat d'une douzaine de faux-cols ; vous n'auriez aucun crédit auprès d'eux. On n'accorde pas sa confiance à un homme que l'on sent incapable de gagner les quelques francs nécessaires à l'acquisition d'objets de première nécessité.

Soyez accueillant

Que votre bonjour soit cordial, votre poignée de main chaleureuse. Montrez à l'ami ou au client que vous abordez que vous êtes heureux de le rencontrer. Informez-vous de sa santé, de celle des siens, si vous leur avez été présenté antérieurement. Parlez-lui de ses affaires avec sollicitude, Pour faire son chemin dans la vie 83 sans cependant dépasser les bornes de la discrétion. Écoutez-le avec intérêt. Il faut que cette entrevue de quelques minutes le laisse ravi et satisfait et qu'il ait le désir de la renouveler le plus souvent possible. Ceci prouvera votre pouvoir d'attraction et de subordination des autres à votre influence.

Les 18 règles à suivre pour réussir

Je ne crois pas mieux devoir terminer qu'en citant l'énumération des chapitres d'un livre paru il y a quelque 10 ans à Boston, livre intitulé : Se pousser au premier rang ou le succès à travers les difficultés, par M. Orison Swett Marden . Voici cette énumération :

I. – N'attendez pas le moment favorable, créez-le.

II. – Que l'on donne à un jeune homme de la résolution et l'alphabet, et nul ne saurait prévoir où s'arrêtera son succès.

III. – Ne perdez jamais une minute de votre temps ; si un homme de génie tel que Gladstone porte toujours un livre dans sa poche, par crainte de laisser échapper un instant de sa vie, à quoi ne devra pas recourir un homme ordinaire pour éviter les pertes de temps ?

IV. – N'ayez d'autre préoccupation que celle de vous choisir une carrière. "À quoi êtes-vous bon ?" C'est la question du siècle.

V. – Concentrez votre énergie sur un seul but immuable. Ne traînez pas en hésitations vaines. Ne pensez pas à différentes choses, mais à une seule obstinément.

VI. – Ne perdez pas votre temps en rêveries sur le passé ni l'avenir, mais soyez attentifs à saisir le moment présent. Pour faire son chemin dans la vie 84

VII. – Soyez de bonne humeur et accoutumez-vous à trouver la vie amusante.

VIII. – Ayez de belles manières. L'homme qui a de belles manières peut se passer de richesse : toutes les portes lui sont ouvertes, et partout il peut entrer sans payer.

IX. – Le talent le plus haut ne vaut pas le tact et le sens commun. Dans la course de la vie, c'est le sens commun qui seul donne accès sur la piste.

X. – Ayez du respect pour vous-même, et de la confiance en vous : c'est le meilleur moyen d'en inspirer aux autres.

XI. – "Travaille ou meurs !" c'est la devise de la nature. Si vous cessez de travailler, vous mourrez intellectuellement, moralement, physiquement.

XII. – Ayez du caractère, c'est du caractère que vient le succès.

XIII. – Soyez passionnés pour l'exactitude : 20 choses à moitié faites n'en valent pas une bien faite.

XIV. – Votre vie sera ce que vous en ferez. Le monde nous rend ce que nous lui donnons.

XV. – Apprenons à tirer profit de nos échecs.

XVI. – Rien ne vaut l'obstination. Le génie hésite, tâtonne, se fatigue ; mais l'obstination est sûre de gagner.

XVII. – Assurez-vous une santé solide et une longue vie. La première condition du succès est d'être "un animal de première classe".

XVIII. – Soyez brefs ; abattez toute affaire en un tour de main. À mon avis, ce laconique et simple sommaire constitue la plus belle, ligne de conduite qu'il soit possible de donner au jeune homme moderne.

Sylvain Roudès

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS 3 I - LA CONFIANCE EN SOI 4 II - LE CALME 10 III - LA VOLONTÉ 18 IV - LE CHOIX D'UNE PROFESSION 27 V - PERSÉVÉRANCE DANS L'EFFORT 34 VI - DISCERNEMENT DES CARACTÈRES 39 VII - QUALITÉ SECONDAIRE 59 VIII - QUALITÉS PHYSIQUES 63

Suivez les conseils de ce livre et votre vie jusque la médiocre et aride, deviendra facile, intéressante, élevée. Toutes les ambitions vous seront permises, tous les chemins vous seront ouverts. Vous serez un homme supérieur, la fortune vous sourira, vous ne connaîtrez pas la maladie, vous aurez une vieillesse heureuse.

AVANT-PROPOS

De tous les biens de la vie, que celle-ci, d'ailleurs, nous mesure parcimonieusement, le plus précieux est certainement la Santé. C'est aussi celui que nous négligeons le plus. Nous gaspillons nos forces, nous abusons de notre estomac, nous prodiguons notre énergie avec une insouciance coupable.

Qu'importent un cœur battant régulièrement, un cerveau lucide ; des poumons vigoureux et puissants ! Nous ne visons qu'un seul but : la

richesse.

Toutes nos facultés, tous nos actes, tous nos espoirs se concentrent et se dépensent pour la conquête de l'or. Sur la route du Temps, nous courons sans répit vers quelque fabuleuse terre d'Alaska qui promet à nos convoitises le prodigieux métal.

Un vent de folie nous mène, nous crions, nous écrasons les faibles ; poussant les uns, poussés des autres, tiraillés, violentés, butant aux obstacles, nous tombons sans souffle. Nous nous raidissons, laissant un lambeau de chair aux pierres aiguës du sol ; puis relevés, nous reprenons notre course ardente, nos clameurs, nos luttes, les yeux fixés vers l'éblouissant mirage, les bras tendus vers la cité de joie.

Combien peu, hélas ! sont récompensés de leurs efforts ! Combien peu touchent à la frontière espérée ! La possession de l'or étant la suprême et primordiale pensée de tous, je crois utile, pour ne pas user la patience des lecteurs, de consacrer les premiers chapitres de ce livre aux méthodes et moyens divers employés pour le gagner, depuis qu'il existe des hommes et qui peinent.

Les chapitres sur la santé et la beauté ne viendront qu'après, puisque aussi bien ces dons n'ont, suivant l'erreur commune, qu'une valeur secondaire.

EBOOK EDEAL 3

Dans le cours du présent ouvrage, j'ai intercalé presque à chaque page des citations, des pensées, des maximes, empruntées aux hommes éminents de toutes les époques.

D'abord, pour bien montrer au lecteur qu'en lisant mes recommandations, en suivant mes conseils, ce n'est pas moi obscur écrivain, qu'il écoute, mais bien la voix de ceux qui ont le droit de parler.

Ensuite, parce que je sais que la mémoire, paresseuse de nature, retient mal l'enseignement qu'on lui donne, et que rien ne l'aide autant à se rappeler ce qui peut être profitable à l'esprit que ces formules concises, cette quintessence de sagesse et d'observation, exprimées en quelques mots inoubliables.

Avant et mieux que moi, Joubert a dit : "Les bonnes maximes sont les germes de tout bien ; fortement imprimées dans la mémoire, elles nourrissent la volonté."

Je me suis souvenu de cette parole, j'en ai reconnu la vérité. Et c'est pourquoi j'ai tenté, du mieux que j'ai pu, de fournir à la mémoire du lecteur de nombreux et puissants points d'appui, d'augmenter sa force morale ainsi que ses moyens d'action. J'ai voulu,

en citant fréquemment, l'armer de l'expérience des siècles et le faire communier avec la grande pensée universelle.

I - LA CONFIANCE EN SOI

La fortune ne vient pas à vous, il faut aller à elle. – Comment être bien armé. – La confiance en soi. – Ne soyez pas inférieur aux autres. – La manière d'être supérieur. – Pour vaincre la timidité. – Comment on acquiert de l'aplomb. –Apprenez à parler. – Méthode pour obtenir la facilité d'élocution nécessaire à l'homme supérieur.

La fortune ne vient pas à vous, il faut aller à elle

Si le nombre des gens fortunés est relativement restreint, cela provient de ce que beaucoup de ceux qui pourraient acquérir la richesse négligent de se servir des moyens supérieurs qu'ils possèdent

inconsciemment et laissent leurs qualités improductives. Le livre que je les prie de lire les initiera sur leur véritable valeur.

À part de rares exceptions, qui doivent être considérées comme des miracles sociaux, la fortune ne vient pas à vous, il faut aller à elle.

C'est, permettez-moi la comparaison, un gibier rapide qui vous entend et vous voir venir de loin, qui se perd dans les fourrés, qui glisse le long des sentes, qui passe près de vous pour disparaître aussitôt et qui ne se rend qu'après une chasse furieuse et une dépense considérable de ruse, de patience et de persévérance.

Le premier chasseur venu ne peut donc venir à bout de la Fortune. Il faut, pour se mettre en campagne, être bien armé ; bien vêtu, afin que l'orage n'ait aucune prise sur vous ; il vous faut un jarret solide qu'aucune escalade ne fatigue, une humeur égale qu'aucune déception n'entame.

Il faut savoir faire le guet, voir bien, vite et juste, toutes conditions et qualités faciles à posséder si vous y mettez de la bonne volonté.

Dans les lignes qui vont suivre, j'essaierai, cher lecteur, de vous

indiquer ce qu'il est nécessaire de faire pour être bien armé, – moralement s'entend, – pour forcer la bête et la ramener, triomphant et joyeux, à votre foyer.

Si vous croyez à mes paroles, à mes idées, qui ne sont pas miennes exclusivement, mais qui sont l'écho, le résumé de paroles et d'idées recueillies chez tous les maîtres et dans d'innombrables oeuvres, vous serez le chasseur heureux dont je parle plus haut, vous serez l'homme riche que vous rêviez d'être, et comme vous êtes généreux et de cœur élevé, vous pourrez, à votre gré, semer autour de vous de la joie et du bonheur. Vous aurez passé dans la vie en faisant le bien.

Ayez confiance en vous

La confiance en soi est la première des qualités à acquérir. Croire en son étoile, regarder l'avenir avec sérénité, parce que l'avenir vous doit toutes les satisfactions que la vie réserve à ses élus,

est une condition essentielle de réussite.

Si vous vous comparez et jugez inférieur aux autres, vous êtes perdu, vous subirez l'influence des personnes qui auront intérêt à se servir de vous, vous leur obéirez, vous serez un instrument passif entre leurs mains et vous végéterez dans des emplois subalternes.

Au contraire, dites-vous tous les jours, à toute heure, en insistant mentalement sur vos affirmations :

Je suis un homme, c'est-à-dire un être pensant, capable d'envisager et d'étudier tous les problèmes. Je discerne le bien du mal, le vrai au faux ; je comprends la beauté, mon intelligence est aussi large, aussi lucide, que celle des hommes qui m'entourent ; ma raison vaut la leur.

J'ai suffisamment d'initiative et de perspicacité pour mener à bien mes affaires ; donc je n'ai besoin d'aucun maître, et je puis lutter avantageusement contre ceux qui voudraient subordonner mes efforts et s'en servir à leur profit.

Répétez-vous cela souvent, ne vous lassez pas de le redire, persuadez-vous de votre valeur.

La timidité vous empêche de réussir, surmontez-la

L'obstacle le plus sérieux de la confiance en soi est la timidité. C'est

une infirmité morale qu'il faut guérir à tout prix, lorsqu'on a le malheur d'en être affligé. Elle paralyse les meilleurs mouvements, étouffe dans l'œuf les initiatives intéressantes, casse l'aile des plus beaux élans. Il convient de lutter de toutes ses forces contre un tel état d'esprit.

Recherchez, autant que possible, la société de ceux qui ignorent cette faiblesse. Ayez des amis sûrs d'eux-mêmes, imperturbables, que rien ne démonte, qu'aucune présence d'intimide.

Peu à peu, à leur contact, par une sorte d'endosmose maintes fois constatée que nous nommons aussi la contagion de l'exemple, leur caractère modifiera le vôtre, le transformera, en fera l'image du leur.

Vous gagnerez de leur assurance, vous hériterez de leur sang-froid, vous constaterez la puérilité de la plupart de vos appréhensions, l'insignifiance de vos alarmes.

Vous pourrez enfin attendre les gens de pied ferme, défendre votre place, exiger des égards, réclamer vos droits, être partout, ni plus ni moins que les autres, mais leur égal. "L'enseignement de l'exemple est le seul qui entraîne, parce que l'exemple est la vie, au lieu d'être la leçon." EUGÈNE MARBEAU.

Remettez les hommes à leur rang et les choses à leur place

Loi d'atavisme, impéritie d'éducation, quelle que soit la cause, nous possédons presque tous une déplorable propension à nous incliner devant les apparences, le signe extérieur. Nous sommes les idolâtres du simulacre. Nous allons même jusqu'à vénérer les choses inertes : le bois, la pierre, les tissus.

Nous n'entrons pas de la même manière dans une auberge de village, dans le salon d'une mondaine ou le cabinet d'un médecin célèbre, lorsque les hôtes en sont absents. Les tentures, les cristaux, les oeuvres d'art du salon,
les meubles sévères du cabinet médical, exercent involontairement sur nous une certaine impression qui se répercute jusque dans notre tenue.

Nous marchons avec précaution, à pas comptés, sur les tapis, alors que dans l'auberge nous faisons sonner haut nos talons et ne craignons pas de heurter violemment les humbles chaises de paille.

Sachez vous affranchir d'un aussi ridicule asservissement, dû à l'insuffisance de votre réflexion. Ne soyez pas fasciné par les perles de la courtisane, l'hôtel du faiseur, l'automobile de l'aventurier. Remettez les hommes à leur rang et les choses à leur place. Cette mise au point, en supprimant le motif de vos craintes, vous donnera de la hardiesse et de la résolution.

N'acceptez pas les opinions toutes faites

Timide ou non, n'acceptez pas les opinions toutes faites, les truismes plus ou moins fondés. Défiez-vous des mots, qui sont souvent de menteuses étiquettes, soulevez les phrases sonores pour voir si derrière elles ne se dissimulent pas de vulgaires appétits. "Ne crois pas légèrement, considère d'abord quel est le but de celui qui te

parle."

SCRIBE.

Pensez par vous-même, méditez, observez. Le talent, la bonté, l'héroïsme, la probité seuls ont droit à votre respect, à votre admiration. Pour ce qui est du reste, accordez-lui ce qu'il mérite ; approbation, indifférence ou mépris, selon que vous l'aurez jugé impartialement, sérieusement, avec attention et clairvoyance.

Étudiez minutieusement ceux qui essayent de vous en imposer ; vous trouverez toujours un point faible, quelque défaut à la reluisante cuirasse avec laquelle ils espèrent vous éblouir.

À mesure que diminuera votre confiance en eux, à mesure que vous apercevrez leurs faiblesses, leurs tares ou leurs ridicules, vous sentirez grandir en vous un sentiment de force et de supériorité, vous relèverez le front, votre regard sera plus assuré, votre voix mieux timbrée, votre attitude plus énergique.

Intimidés, surpris, ils subiront à leur tour votre domination et se replieront prudemment devant votre assurance. Et, contrairement à leurs desseins, qui étaient de vous utiliser, il vous sera loisible de les asservir, de les diriger ; votre parole pèsera sur leurs actes.

Aucun homme n'est au-dessus d'un autre

Voici ce qu'écrivait Léon Daudet:

"Ce qu'il ne faut cesser de se dire et de dire aux autres, car c'est, paraît-il, malaisé à comprendre, c'est qu'aucun homme n'est au-dessus d'un autre. Entre un président de Cour et un marchand de marrons, j'avoue ne pas trouver de différence.

J'ai connu, dans une ville de province, un pauvre diable de perruquier qui avait une âme aussi belle que celle de Tolstoï et l'exprimait, cette âme, avec une simplicité magnifique. Je dis au préfet que ce perruquier était de beaucoup la personne la plus remarquable du département. Mais je vis à son air narquois que ce fonctionnaire ne me croyait point."

Suivez le conseil de Léon Daudet, ne croyez pas qu'un homme est au-dessus de vous parce qu'il a galons ou hermine. Puisqu'un

perruquier peut être le premier citoyen de la ville, il n'y a pas de motif pour que vous ne soyez vous-même l'égal du perruquier.

Savoir s'exprimer est important pour réussir

Une parole hésitante, une attitude embarrassée ne peuvent pas convaincre. Il faut de l'aplomb, de l'entregent, si vous aimez mieux, pour persuader, pour obtenir ce que l'on
désire. "Un nomme d'une vigueur intellectuelle plus qu'ordinaire peut n'être qu'un zéro dans la société, faute de savoir parler." *CHANNING, Self culture*.

La facilité de la parole s'obtient par l'exercice et cet exercice ne peut être pratiqué que si vous possédez un nombre suffisant de mots, de locutions usuelles, de phrases bien construites. C'est à vous, si vous avez le temps, de relever dans vos lectures les mots et les phrases qui vous plaisent, et de les noter sur un carnet par ordre alphabétique ou par groupes d'idées, afin de les relire souvent, de les apprendre, de les prononcer à haute voix.

La pensée assouplie, abondamment pourvue de termes et de synonymes, pourra s'exprimer sans hésitation et traduire les nuances les plus subtiles de l'esprit.

"Tous les orateurs parlent à l'aide d'un capital composé de mots, de formules, de locutions plus ou moins laborieusement acquis, le tout conservé dans des centres nerveux spéciaux. Emplissez donc vos oreilles de belles périodes sonores, enrichissez votre mémoire ventrale d'expressions choisies, de formules concises et de mots surnuméraires

dont vivront vos discours à venir."

ÉMILE AMET

Exercez-vous à parler

Lorsque votre mémoire possédera un vocabulaire suffisamment étendu, exercez-vous à parler. Prenez un livre, ouvrez-le, arrêtez-vous à une phrase intéressante, lisez-la posément, plusieurs

fois, puis refermez le livre et causez sur cette phrase.

Exprimez les idées qu'elle vous suggère. Conservez le ton ordinaire de la conversation, évitez l'emphase, la pédanterie, la déclamation. Soyez clair, concis, expressif et simple ; n'usez ni de mots trop vulgaires, ni de mots trop recherchés. Employez les expressions élégantes de la bonne compagnie ou le langage précis des affaires, suivant le cas.

La parole donne à celui qui s'en est rendu maître une confiance inébranlable. Si vous n'avez pas le don oratoire, vous pouvez néanmoins acquérir avec le temps une certaine virtuosité de langage, dont vous apprécierez fréquemment les précieux bénéfices.

"Il faut toujours avoir l'air de créer ce qu'on dit. Il faut commander ses paroles. L'idée qu'on parle à des inférieurs en puissance, en crédit, et surtout en esprit, donne de la liberté, de l'assurance, de la grâce même.

Travaillez, apprenez

J'ai vu une fois d'Alembert à une conversation chez lui, ou plutôt dans une espèce de taudis, car sa chambre ne méritait pas d'autre nom. Il était entouré de cordons bleus, de ministres, d'ambassadeurs, etc... Quel mépris il avait pour tout ce monde-là ! Je fus frappé du sentiment que la supériorité de l'esprit produit dans l'âme." HÉRAULT DE SÉCHELLES.

Travaillez, apprenez. Le savoir grandit l'homme et réduit le

destin. La route connue est moins dangereuse que le chemin inexploré. Marchez d'un pas ferme, en voyageur qui ne craint aucune embûche ; soyez sûr de vous. La foule, qui ne demande qu'à croire, partagera votre foi et vous prendra pour guide.

II - LE CALME

L'éducation émotionnelle. – Passions oppressives et passions EBOOK

EDEAL 10

exaltantes. – Réduction de l'impulsivité. – Concentration de l'énergie. – Ne soyez ni abattu ni coléreux. – La lutte contre l'adversité. – Pour donner une impression de force. – L'impassibilité, sa valeur. – La méditation. – Les bienfaits de la solitude et du silence.

L'homme fort doit maîtriser ses mouvements inconscients

La seconde qualité que doit posséder le candidat à la fortune, c'est le calme. Dans ses remarquables études sociales, le Dr Toulouse a consacré plusieurs articles à l'éducation émotionnelle. Les lecteurs que le sujet intéresse feront bien de lire attentivement ces articles.

Quand nous subissons une émotion, joie, peur, amour, colère, ce phénomène de conscience : ce sentiment se transforme toujours en phénomène physiologique : en mouvement. La joie, la peur, l'amour, la colère sont exprimés par l'individu en gestes inconscients, d'une façon très claire.

Les gestes de la joie ne peuvent pas être confondus avec ceux de la peur et il en est ainsi de toutes les émotions humaines. L'homme fort doit maîtriser ces mouvements inconscients. "Pour pouvoir donner toute sa force, écrit le Dr Toulouse, il faut être son maître et dépenser le moins possible d'énergie sous cette forme dégradée qu'est l'émotion."

Il faut que l'émotion soit maîtrisée

"La première condition de l'énergie étant la domination, il faut que tous les sentiments puissent être dominés ; et

comme tous les sentiments ont pour caractère commun l'émotion, c'est avant toute chose cette émotion qui doit être domptée." Dr F. FRÉDAULT, *Les Passions*.

L'homme coléreux, violent, exubérant, est un être faible, à la merci des supériorités environnantes. Chez lui, les nerfs dominent ou même abolissent l'entendement. C'est un impulsif, prisonnier de ses passions, esclave de ses défauts, soumis aux causes extérieures les plus insignifiantes, disposé à obéir à toutes les suggestions, d'où qu'elles viennent, et roué d'avance à toutes les servitudes : aux servitudes morales comme aux servitudes sociales.

C'est cet homme là qu'il faut combattre en soi, et qu'il est EBOOK EDEAL 11

possible de vaincre si l'on est énergique.

Passions oppressives et passions exaltantes

2 sortes de passions possèdent l'homme et particularisent son caractère. Les unes sont appelées oppressives, les autres exaltantes.

"Les passions oppressives, la crainte, la terreur, la consternation, l'abattement, la contrariété, nous laissent sous le coup de l'action de l'objectif, tandis que les passions exaltantes nous mettent au-dessus de l'objectif par leur énergie. Aussi, comme on l'a dit justement, les premières nous laissent en proie aux actions morbides, tandis que les secondes nous en préservent et nous en délivrent." Dr F. FRÉDAULT.

Aux premières, il faut opposer une résistance opiniâtre. Les secondes ne doivent jamais échapper au contrôle de la raison qui les canalise, les dirige et en fait de précieux adjuvants de la volonté.

Lorsqu'un événement, une rencontre, une parole font naître en vous un sentiment de crainte, de contrariété, de tristesse, refrénez immédiatement l'explosion de ce sentiment. Attachez-vous de toute la force de votre esprit, à le considérer comme un incident sans importance, trop inférieur pour vous atteindre, trop passager pour entamer votre tranquillité.

Comment combattre ses passions oppressives ?

Tout à l'heure, direz-vous, il n'y paraîtra plus. Mes occupations,

mes habitudes, vont reprendre leur cours normal, effacer le trouble momentané qui voudrait m'envahir et me faire commettre des actes irraisonnés.

Je ne veux pas céder à l'injonction de mon être impulsif, je ne veux pas obéir à la tyrannie de mes passions. 2 heures de travail appliqué vont faire l'oubli sur cette futile aventure. Travaillons !

Ou bien, créez une diversion. Si vous sentez poindre en vous un accès de découragement, par exemple, évoquez aussitôt le sentiment contraire : l'énergie.

Pensez-y impérativement, excluez toute autre idée de votre cerveau, analysez ses différentes phases : Comment elle naît, se