

# Rendez- vous au sommet

50<sup>e</sup>  
*mille !*

par ZIG ZIGLAR

Ce livre vous permettra  
de faire le bilan de vos  
habitudes mentales  
et de déloger les  
« pensées empoisonnées »  
qui vous gardent prisonniers  
d'attitudes nerdantes  
solidement enracinées

UN MONDE  DIFFÉRENT

*À SUGAR BABY,*

*la rousse qui est mon  
épouse et ma vie depuis  
ces quarante et une  
merveilleuses années.*

# *Remerciements*

Il serait impossible de faire plus que de survoler la liste des nombreuses personnes que je dois remercier et qui m'ont aidé au cours des années. Cependant, certains ont tant fait pour moi que leurs noms jaillissent au fil des pages de ma vie et réclament une mention particulière. En tête de liste, ma « Sugar Baby » qui donne un sens à ma vie tout en la rendant agréable et fructueuse. Son amour est l'élément de stabilité et de motivation qui a été et est toujours présent en toutes circonstances.

Ma mère, vivant exemple de foi, de courage, de bon sens et d'amour m'a donné les fondements de ma vie et beaucoup de matière pour ce livre.

Monsieur et Madame John R. Anderson ont joué un rôle important dans ma vie. Monsieur Anderson m'a servi de père et traité en fils, unissant un intérêt authentique à l'amour ou à la discipline réclamée par les circonstances.

Monsieur Walton Haining m'a enseigné beaucoup de choses sur le sens commun et sur l'art de se vendre au public. De même pour Bill Cranford, mon premier directeur commercial, dont la patience et l'intérêt personnel dépassaient de beaucoup la relation normale entre un directeur commercial et un vendeur.

Rien ne peut me faire oublier le laps de temps que je passai avec P.C. Merrell. Il me remonta, me transforma et m'enseigna à croire en moi-même.

Hal Krause me fit connaître sur la scène nationale et internationale et facilita grandement mes activités d'auteur et de conférencier. Mes collègues de scène, Cavett Robert, Bob Richards, Bill Gove, Dick Gardner, Ken McFerland et feu Charlie Cullen, jouèrent tous un rôle important par leurs encouragements, leurs conseils et leur exemple.

Bernie Lofchick, «Frère Bern», dont les avis, l'aide, les encouragements et la foi en moi et en ma philosophie jouèrent un rôle vital dans le développement de ma carrière et de ma vie privée.

Mon ami, ancien associé et collègue, Dan Bellus, dont l'expérience fut inappréciable pour la publication de ce livre. Carroll Phillips, avec son attention et sa méticulosité contribua beaucoup à la clarté et à l'efficacité de ce livre.

Patti Bond, qui tapa page après page les deux manuscrits à une vitesse incroyable et Jorita Symington, ma secrétaire, qui «tint tout ensemble» malgré tout. Toutes deux méritent une multitude de compliments et un merci du fond du cœur pour leur contribution.

Ann Anderson de Nashville, Tennessee mérite un « bout » spécial de reconnaissance pour m'avoir aidé à rouvrir les yeux à la joie de vivre une existence plus riche sur terre tout en m'assurant que je passerai l'éternité auprès de Jésus-Christ.

Je serais négligent et même ingrat si je ne mentionnais pas l'aide que j'ai reçue de mes frères et sœurs. Nous avons toujours eu beaucoup d'amour et de loyauté les uns envers les autres. J'espère que ce travail aura un sens pour chacun d'eux.

Enfin, il y a mes enfants. Chacun est unique, différent, profondément aimé d'une façon particulière. Suzan, mon aînée, m'encourage et me stimule par sa conversation. Cindy, celle du milieu, va et vient tranquillement et fait partout sentir sa présence. Julie est partout, occupée à tout. Tom, le fils un peu inattendu dont l'apparition me tient actif et jeune. Chacun m'a donné beaucoup de joie et parfois un peu de peine. Chacun a contribué immensément à la solidarité et au bonheur de la famille. Chacun est un don de Dieu et je Le remercie chaque jour.

À tous ceux que j'ai nommés, mes plus sincères remercie-ments. Quant aux autres, sachez que même si je ne vous mentionne pas dans cet ouvrage, vous êtes toujours présents à mon esprit... plus que vous ne le pensez.

À tous, bonne chance, que Dieu vous bénisse, du bonheur étemel et rendez-vous au sommet.

*Zig Ziglar*

Bernie Lofchick, «Frère Bern», dont les avis, l'aide, les encouragements et la foi en moi et en ma philosophie jouèrent un rôle vital dans le développement de ma carrière et de ma vie privée.

Mon ami, ancien associé et collègue, Dan Bellus, dont l'expérience fut inappréciable pour la publication de ce livre. Carroll Phillips, avec son attention et sa méticulosité contribua beaucoup à la clarté et à l'efficacité de ce livre.

Patti Bond, qui tapa page après page les deux manuscrits à une vitesse incroyable et Jorita Symington, ma secrétaire, qui «tint tout ensemble» malgré tout. Toutes deux méritent une multitude de compliments et un merci du fond du cœur pour leur contribution.

Ann Anderson de Nashville, Tennessee mérite un « bout » spécial de reconnaissance pour m'avoir aidé à rouvrir les yeux à la joie de vivre une existence plus riche sur terre tout en m'assurant que je passerai l'éternité auprès de Jésus-Christ.

Je serais négligent et même ingrat si je ne mentionnais pas l'aide que j'ai reçue de mes frères et sœurs. Nous avons toujours eu beaucoup d'amour et de loyauté les uns envers les autres. J'espère que ce travail aura un sens pour chacun d'eux.

Enfin, il y a mes enfants. Chacun est unique, différent, profondément aimé d'une façon particulière. Suzan, mon aînée, m'encourage et me stimule par sa conversation. Cindy, celle du milieu, va et vient tranquillement et fait partout sentir sa présence. Julie est partout, occupée à tout. Tom, le fils un peu inattendu dont l'apparition me tient actif et jeune. Chacun m'a donné beaucoup de joie et parfois un peu de peine. Chacun a contribué immensément à la solidarité et au bonheur de la famille. Chacun est un don de Dieu et je Le remercie chaque jour.

À tous ceux que j'ai nommés, mes plus sincères remerciements. Quant aux autres, sachez que même si je ne vous mentionne pas dans cet ouvrage, vous êtes toujours présents à mon esprit... plus que vous ne le pensez.

À tous, bonne chance, que Dieu vous bénisse, du bonheur étemel et rendez-vous au sommet.

*Zig Ziglar*

*Pensez-y...*

*Vous êtes le seul qui puissiez utiliser vos talents. C'est une terrifiante responsabilité.*



# *A vant-propos*

Le mot «différent» vous viendra sans doute à l'esprit chaque fois que vous ouvrirez *Rendez-vous au sommet*. La couverture est différente, et la conclusion également. Le livre est différent par la «sensation», la matière et la technique. Par exemple, je «changerai souvent de vitesse», insérant une analogie, un exemple, un aphorisme ou un slogan pour vous arrêter, vous forcer, j'espère, à relire un passage pour qu'il soit bien compris. J'insisterai également sur un thème inusité dans les affaires contemporaines : Vous ne pouvez obtenir tout ce que vous désirez de la vie que si vous aidez les autres à obtenir ce qu'ils veulent.

Comme auteur, je crois que le livre tout entier est différent, mais je n'avais pas l'intention d'écrire un livre «différent». La distinction vient de ce que j'ai écrit le livre comme je parle. (Je ressemble au lanceur bigle de disque. Je n'établis pas de records\* mais je retiens l'attention de la foule). Durant les dix-neuf dernières années, j'ai présenté le discours: «Biscuits, puces et manche de pompe » plus de trois mille fois. Au début, la matière était celle d'une conférence de quarante-cinq minutes. Durant les années, le discours de quarante-cinq minutes s'est transformé en ce livre et il est devenu un cours complet de croissance et de développement personnels enseigné partout en Amérique, dans les écoles, les églises et le milieu des affaires.

Je traite de beaucoup de sujets dans *Rendez-vous au sommet*, mais mon principal objectif est de communiquer mes sentiments sur la foi, l'amour, l'optimisme et l'enthousiasme. Cela est important parce que dans le monde d'aujourd'hui bien des gens distinguent mal ce que sont le véritable amour et la véritable foi. Ils sont trop «sophistiqués» pour révéler leurs vrais sentiments et montrer le moindre enthousiasme pour quoi que ce soit ^

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

L'amour... je suis coupable d'aimer le Seigneur, ma femme, ma famille, mon semblable et l'Amérique.

La foi... je ne sais pas ce que demain m'apportera, mais je sais à qui il appartient et je m'en approche donc avec confiance et gratitude. Ma Bible m'assure que mon passé est pardonné et oublié. Voilà pour mon passé. Jésus-Christ a dit: «**Je** suis venu vous apporter la vie et la vie en abondance. » Voilà pour le présent. Jean (3,16) me promet la vie éternelle. Voilà pour mon avenir. Mon passé pardonné, mon présent assuré, mon avenir irrévocablement garanti, pourquoi ne serais-je pas optimiste?

*Rendez-vous au sommet* est une philosophie, mais elle comporte peu de théories. Les idées, les méthodes et les techniques viennent d'une existence entière. Elle incorpore vingt-neuf ans de vente, d'expérience dans la formation des gens, de même qu'une collaboration avec certains des plus grands professionnels du monde dans presque tous les domaines de l'activité humaine. L'emploi des idées et des techniques suggérées dans ce livre signifie que vous profitez de l'expérience des autres – non pas de leurs théories. C'est la seule façon pratique d'apprendre parce qu'il est trop frustrant, trop lent et bien trop coûteux d'apprendre tout par soi-même.

Je déclare sincèrement et avec conviction que si ce livre avait existé quand j'ai commencé à participer au jeu de la vie, j'aurais progressé beaucoup plus vite et avec de meilleurs résultats. Évidemment, je crois que vous en bénéficieriez de bien des manières si vous adoptez cette philosophie qui m'a demandé plus de mille cinq cents heures de travail avant d'être couchée sur le papier.

Dans *Rendez-vous au sommet*, j'emploie plus de huit cents analogies, exemples, aphorismes, slogans, historiettes humaines et incidents humoristiques. Mon but est de retenir votre attention et d'assurer votre participation à l'ensemble du message. Espérons que vous ressemblerez à bien des lecteurs de la première édition qui disent avec enthousiasme que c'est un livre à ne jamais finir, que vous pouvez le ramasser et l'ouvrir à n'importe quelle page pour une collation mentale, en lire un chapitre pour un repas complet et le lire d'un bout à l'autre pour un mode de vie. Fuis vous recommencez. Que Dieu vous bénisse et si vous appliquez les idées de ce livre, je vous verrai au sommet.

*Zig Ziglar*

# *Table des matières*

Section I – L'escalier vers le sommet .....	15
But .....	15
La conclusion .....	16
Chapitre un – Vivre «davantage» .....	18
Chapitre deux – Le temps : maintenant .....	30
Section II – Votre opinion de vous-même .....	43
But .....	43
Chapitre un – Les voleurs .....	44
Chapitre deux – Les causes d'une mauvaise opinion de soi .....	54
Chapitre trois – Les symptômes d'une mauvaise opinion de soi .....	63
Chapitre quatre – Treize pas vers une bonne opinion de soi .....	71
L'histoire de Zig .....	89
Section III – Vos rapports avec les autres .....	97
But .....	97
Chapitre un – La façon de voir les autres .....	98
Chapitre deux – Bien ou mal, vous le transmettez .....	113
Chapitre trois – L'autre personne la plus importante .....	113
Section IV – Les objectifs .....	137
But .....	137
Chapitre un – Les objectifs sont-ils vraiment nécessaires? .....	138
Chapitre deux – Caractéristiques des objectifs .....	150
Chapitre trois – Établir vos objectifs .....	159
Chapitre quatre – Atteindre vos objectifs . . . . .	169

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

Section V – L'attitude.....	191
But.....	191
Chapitre un – La « bonne » attitude est-elle importante? 192	
Chapitre deux – Avoir la bonne attitude . . . . .	213
Chapitre trois – Alimenter votre esprit.....	231
Chapitre quatre – Habitudes et attitudes . . . . .	248
Chapitre cinq – Éliminer les mauvaises habitudes et adopter les bonnes.....	263
Chapitre boni – Le subconscient.....	276
Section VI – Le travail.....	287
But.....	287
Chapitre un – Travailleurs et vainqueurs . . . . .	288
Chapitre deux – Soyez prêt.....	300
Chapitre trois – Amorcer, pomper, produire ..	306
Section VII – Les désirs.....	311
But.....	311
Chapitre un – De la médiocrité à la « météorité ».312	
Chapitre deux – L'ignorance intelligente . . . . .	317
Chapitre trois – David et Goliath.....	324
Chapitre quatre – Amérique la belle.....	333

### Illustrations

17, 20, 22, 24, 27, 40, 88, 116, 136, 146, 178, 189, 209, 275, 305,  
310, 336, 364.

## L'ESCALIER VERS LE SOMMET

### SECTION UN '

#### **L'escalier vers le sommet**

- But : I. Ouvrir votre esprit, remuer votre imagination et vous faire réfléchir. Éveiller votre curiosité et créer une insatisfaction face à votre statu quo.
- II. Identifier ce que vous voulez de la vie et tracer une ligne de conduite pour l'obtenir.
- III. Réveiller le géant qui dort en vous.
- IV. Vous aider à reconnaître et à surmonter vos boitements de perdant.

#### **Lectures supplémentaires**

*Hal Lindsay, SATAN IS ALIVE AND WELL ON THE PLANET EARTH*

*Cavett Robert, HUMAN ENGINEERING*

*William Glasser, SCHOOLS WITHOUT FAILURE*

*David A. Ray, DISCOVERIES FOR PEACEFUL LIVING*

*Solomon, OLD TESTAMENT BOOKS OF PROVERBS*

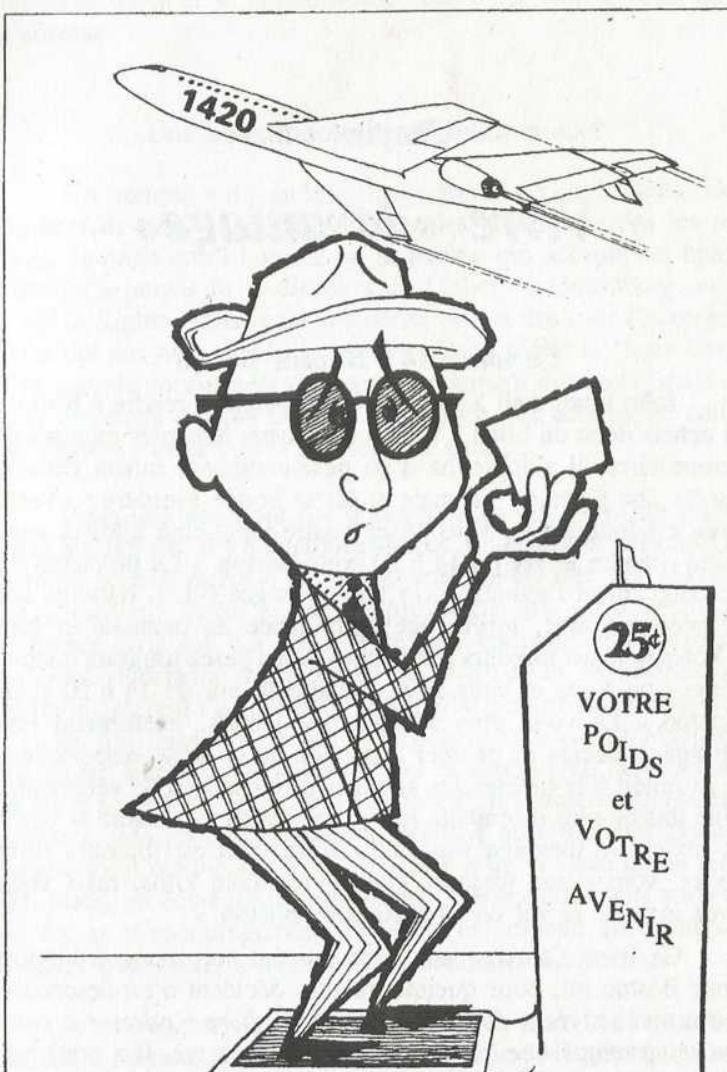
*William Cook, SUCCESS MOTIVATION AND THE SCRIP-TURES*

## *La conclusion*

C'est une façon peu banale de commencer un livre, mais ce n'est pas un livre banal. Vous en êtes le thème, vous, votre famille et votre avenir et la façon d'en mieux profiter en leur consacrant une plus grande part de vos efforts. Nous croyons que c'est «la fin» ou du moins le commencement de la fin de la pensée négative, de l'action négative et de la réaction négative ; la fin du défaitisme et du découragement ; la fin de l'acceptation du moins que vous avez, pour le mieux que vous pourriez avoir; la fin de l'influence sur vous de petites gens, aux petits esprits pensant de petites choses à propos des trivialités qui sont le domaine de Monsieur et de Madame Médiocrité. Bref, voici la fin pour vous du plus grand mal de ce monde : « La sclérose des attitudes. »

Soyez les bienvenus dans un merveilleux mode de vie.

L'ESCALIER VERS LE SOMMET



## Chapitre un

# *Vivre «davantage»*

### **Le vol de 14 h 20 pour Boston**

John Jones était à New York. Il voulait se rendre à Boston. Il acheta donc un billet à l'aéroport. Ayant quelques minutes de temps libre, il s'approcha d'un pèse-personne, monta dessus, inséra une pièce de monnaie et lut sa bonne aventure : « Votre nom est John Jones, vous pesez quatre-vingt-cinq kilos et vous allez prendre le vol de 14 h 20 pour Boston. » La précision du renseignement l'étonna. «Un truc», songea-t-il. Il remonta sur le pèse-personne, inséra une autre pièce de monnaie et lut : «Votre nom est toujours John Jones, vous pesez toujours quatre-vingt-cinq kilos et vous allez prendre le vol de 14 h 20 pour Boston. » Le voilà plus intrigué que jamais. Pressentant une attrape, il décida de déjouer l'individu ou la chose responsable. Il se rendit à la toilette des hommes et y changea de vêtements. Une fois de plus il remonte sur le pèse-personne, insère sa pièce et obtient le message suivant : « Votre nom est toujours John Jones, vous pesez toujours quatre-vingt-cinq kilos, mais vous avez manqué le vol de 14 h 20 pour Boston. »

Ce livre s'adresse aux gens qui ont soit manqué l'avion pour Boston ou, pour quelque raison, décident d'en descendre avant son arrivée à destination. Bref, *ce livre s'adresse à ceux qui ont manqué une bonne part de la bonne vie.* Il a pour but de vous aider à obtenir les suppléments que vous méritez et que vous êtes capable d'obtenir.

J'ai pesé chaque mot, évalué chaque pensée, considéré avec soin chaque point. J'ai tout fait pour donner à ce livre un ton de conversation, de discussion privée entre vous et moi sur

votre avenir. J'espère que vous serez en mesure d'assimiler ce message d'espoir et d'optimisme, car c'est bien à *vous* qu'il s'adresse.

### **Une image vaut-elle dix mille mots?**

Un homme a dit qu'une image valait dix mille mots. Des milliers de gens ont répété ces paroles et des millions les ont crus. Je crois que l'homme ou la femme qui accepte cet aphorisme n'a jamais lu le discours de Lincoln à Gettysburg ou le « Bill of Rights » (Déclaration américaine des droits de l'homme). Ils n'ont pas non plus lu le psaume 23 ou récité le Notre Père. Ces œuvres contiennent des mots, seulement des mots, mais ce sont des mots qui ont changé la destinée des nations, le cours de l'histoire et la vie de millions de gens.

Voici une anecdote sur d'autres mots qui firent un grand effet sur une vie. Il y a quelques années, on produisit le film « Un homme appelé Pierre ». Je n'oublierai jamais une des scènes. Le comédien, Peter Marshall, prononçait un sermon sur la croyance et la foi. La scène terminée, les caméras tournaient toujours. Plusieurs membres de la distribution se levèrent et complimentèrent l'acteur pour sa superbe performance. Une des actrices qui faisait partie de la « congrégation » était Marjorie Rambeau. Elle allait féliciter l'acteur et il était clair qu'elle était en proie à une forte émotion. Par bonheur, les caméras tournaient toujours. Marjorie Rambeau ne pouvait plus marcher depuis qu'elle avait été blessée dans un accident de la route un an plus tôt. Mais, en écoutant le sermon du « préicateur », ces paroles de foi et d'encouragement l'avaient empoignée au point de l'inciter à se lever, à marcher et à continuer de marcher.

Je ne suggère pas que les mots de ce livre vont modifier l'histoire du monde ou qu'ils auront un aussi vif effet que dans le cas de Marjorie Rambeau. Je crois pourtant que la philosophie présentée ici peut produire de grands effets sur votre vie. Plusieurs milliers de témoignages non sollicités de gens de tous les milieux attestent que la philosophie « zigmanienne » telle qu'exposée dans *Rendez-vous au sommet* agit vraiment.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

Commençons par stimuler notre pensée. Combien de carrés voyez-vous ?

Si vous avez dit seize, vous aurez beaucoup d'amis. Si vous dites dix-sept, vous serez dans un groupe plus sélect. Mais vous faites toujours erreur. Avant de tourner la page pour voir combien il y a de carrés, regardez de nouveau et voyez combien de carrés supplémentaires vous pouvez trouver.

Vous le voyez, il y a trente carrés. Vous tenez le livre dans la main, personne n'aura pu ajouter de carrés. Je vous ai simplement indiqué où ils étaient. Cela illustre deux concepts

## L'ESCALIER VERS LE SOMMET

*importants. Premièrement, le regard en profondeur révèle bien davantage qu'un simple coup d'œil. Cela s'applique aux carrés mais à vous aussi, à votre potentiel et à votre avenir. Deuxième-ment, presque tous, nous avons besoin à l'occasion de quelqu'un pour mettre en évidence ce qui l'est déjà et ce qui l'est moins.*

Éduquer, c'est «conduire hors de» ou «extraire». Le premier but de ce livre est d'extraire la plus grande, la plus efficace personne que vous contenez. Je suis persuadé que vous tirerez profit de ce livre et, ce qui compte davantage, que le livre vous permettra de tirer profit de vous-même.

### Déclencher des idées

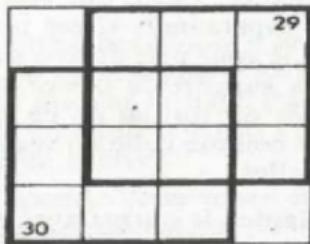
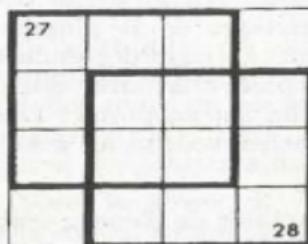
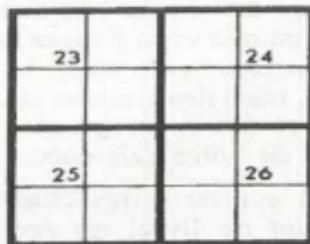
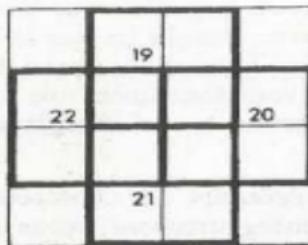
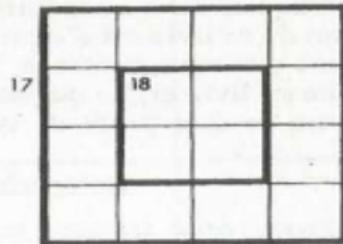
Durant cette lecture, je voudrais que vous vous sentiez près de moi, causer avec vous et vous poser des questions. La plupart de ces questions demanderont une réponse négative ou affirmative. Quand je vous poserai des questions, j'espère que vous prendrez le temps de réfléchir avant de répondre. Espérons-le, vous ne songez pas à la vitesse avec laquelle vous pouvez lire, à ce que vous pouvez retirer du livre, mais à ce que le livre peut «extraire» de vous. Votre première lecture sera sans doute rapide, mais des lectures subséquentes vous fourniront une inspiration et des renseignements supplémentaires qui élargiront le champ de votre existence.

Il y a de fortes chances qu'en écoutant un conférencier, en lisant un livre, en écoutant un enregistrement, vous ayez entendu ou lu quelque chose qui ait vraiment « déclenché » votre imagination. Vous avez alors probablement pensé : « Ceci me rappelle... » ou « Voilà une idée qui... » Mais, en dépit de tous vos efforts, il vous arrive souvent de ne pouvoir vous rappeler la pensée ou l'idée qui vous était apparue si clairement peu de temps auparavant. C'est une caractéristique de la plupart des gens et je vous prie donc d'avoir un carnet à « page déclencheur ». Je vous suggère le cahier de sténographie ordinaire, qui est à

RENDEZ-VOUS AU SOMMET

**COMPTEZ LES CARRÉS**

1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12
13	14	15	16



## L'ESCALIER VERS LE SOMMET

interrompez votre lecture, ouvrez votre carnet et notez la pensée ou l'idée qui vous vient. Cela vous aidera à vous intéresser davantage à votre lecture, vous fera utiliser plusieurs de vos sens et favorisera une plus grande concentration. Un poète a dit jadis : «J'entends et j'oublie. Je vois, j'entends et je me souviens. Cependant, quand je vois, que j'entends et que j'agis, je comprends. » Vous constaterez au cours de votre seconde lecture, que vous découvrez plus d'idées la seconde que la première fois. C'est particulièrement vrai si vous lisez quelques minutes *chaque jour avant* de commencer votre journée ou *avant* d'aller vous coucher.

### **C'est vraiment votre livre**

Je vous suggère d'avoir sous la main un stylo-feutre noir et un autre rouge pour noter vos réflexions et vos idées. Vous employez le stylo rouge pour écrire au bas de la page dans la section 1, au cours de la première lecture du livre. Utilisez le noir et écrivez dans la section 2 au cours de vos lectures subséquentes. En montant du bas au haut de la page, vous transporterez symboliquement de la « colonne rouge » à la « colonne noire» de votre vie.

Je vous incite à souligner et à marquer les passages du livre qui ont pour vous un sens particulier. Ces marques de même que les réflexions et les idées notées feront « vôtre » ce volume. Vôtre au point de devenir pour vous une source constante de référence.

Cela est très important parce que personne n'est capable de se rappeler tout ce qu'il sait. Cela veut aussi dire que vous et moi aurons collaboré à ce livre, qu'il sera notre livre. Ce devrait être un grand succès, non?

### **Voici ce qu'il vous faut pour obtenir ce que vous voulez**

L'honnêteté, le caractère, la foi, l'intégrité et la loyauté sont la base d'un succès qui inclut santé, richesse et bonheur. En avançant dans le jeu de la vie, vous découvrirez que si vous omettez l'un de ces principes, vous n'obtiendrez de la vie que la portion congrue. Par la malhonnêteté, la fourberie ou la fraude vous pouvez acquérir de l'argent, mais vous aurez peu d'amis

RENDEZ-VOUS AU SOMMET

## «Page déclencheur»

### Section 2 – Utilisez un stylo noir

## L'ESCALIER VERS LE SOMMET

véritables et très peu de paix intérieure. Ce n'est pas là le succès. L'homme qui gagne un million mais détruit sa santé en le faisant n'a pas de succès. Le bâtisseur d'empires, le directeur de société qui s'aliène sa famille en grimpant vers le sommet n'a pas de succès. Il n'emportera pas cet empire avec lui et à qui le léguera-t-il ?

Plus je vis, plus je rencontre de gens qui connaissent le succès et plus je suis persuadé que ces principes sont les armes les plus puissantes que nous ayons dans notre arsenal. Dans toute crise ou moment d'urgence, ceux avec qui nous agissons et dont dépendent notre santé, notre bonheur et notre fortune, agiront plus volontiers, ils collaboreront plus complètement, si notre crédibilité est sans tache. **L'HABILETÉ EST IMPORTANTE, LA FIABILITÉ EST PRIMORDIALE.**

Je voudrais bien pouvoir vous présenter les vingtaines de personnes admirables, persuasives, talentueuses et même brillantes que j'ai rencontrées dans mes voyages et qui n'avaient qu'un pas d'avance sur le perceuteur de comptes et souvent juste deux pas sur la loi. Ces gens-là cherchaient toujours le «truc», «le dollar facile». Ils ne construisent jamais ni beaucoup ni très haut, parce qu'ils construisent sans base. Ils ne semblent jamais comprendre que c'est le bon usage de ses talents qui vous fait avancer. Dès que vous comprenez que la véritable chance de succès repose sur une personne et non sur un travail, et que vous pouvez atteindre plus facilement le sommet en allant au fond des choses, alors vous gravirez sûrement votre propre escalier vers le sommet.

Déterminons ensemble ce que vous voulez être, dressons la liste des choses que vous voulez avoir ou faire dans votre vie. Plus tard, vous ajouterez sans doute d'autres éléments à cette liste. Au départ, vous désirez probablement plus d'amis, de meilleurs amis, une croissance personnelle, une meilleure santé, plus d'argent, plus de bonheur, plus de sécurité, plus de temps libre, des chances d'avancement, plus de paix intérieure, plus d'amour véritable, la capacité d'accroître votre compétence et de mieux aider votre semblable. Sur la page suivante, vous verrez votre escalier vers le sommet avec les choses que vous désirez et vous avez leur liste sur la porte de votre futur bureau.

Nous utiliserons souvent cet escalier pour vous aider à rester sur «le chemin». Il n'est peut-être pas nécessaire de vous dire les caractéristiques et les qualités dont vous avez besoin pour atteindre vos objectifs, mais je parie que vous avez parfois besoin qu'on vous les rappelle.

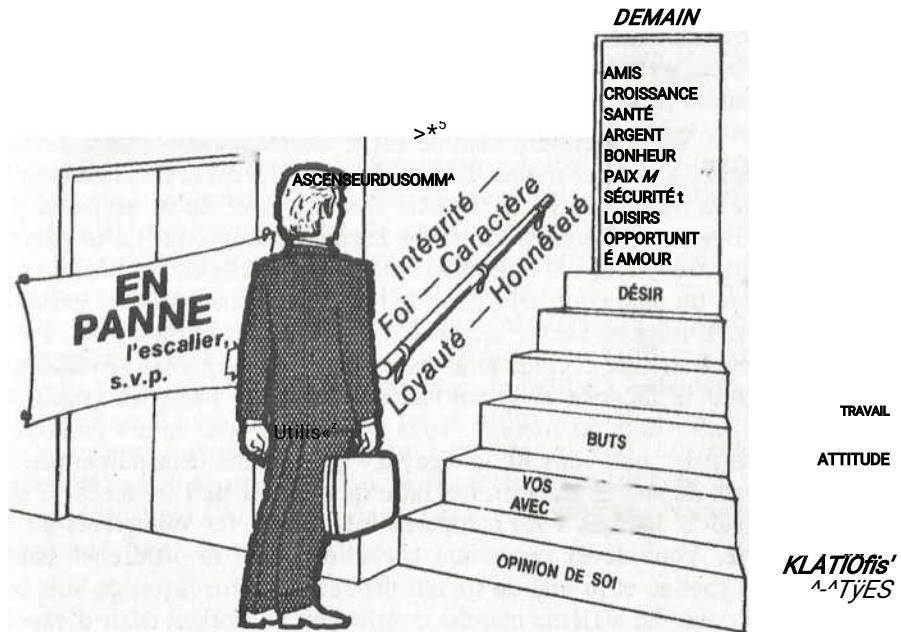
Vous désirez sans doute plusieurs autres choses, mais je crois que si vous possédez tous les éléments inscrits sur la liste, vous jouiriez d'une existence riche et fructueuse. Il est possible qu'en ce moment vous n'ayez pas tout ce que vous désirez ou que vous espérez avoir au cours de votre vie. Heureusement, tout cela est accessible et vous pouvez l'atteindre plus facilement que vous ne l'aviez rêvé jusqu'ici. Je souligne cette accessibilité. Mais tout comme vous devez posséder ou développer des muscles si vous voulez soulever des poids, vous devez posséder ou développer certaines caractéristiques pour ouvrir le coffre au trésor de la vie et en extraire les choses que vous désirez, que vous méritez d'avoir.

### **Six marches et vous y êtes**

Je suis convaincu que les « bonnes » choses que j'ai décrites vous sont accessibles, mais je suis encore plus convaincu que vous devrez faire six pas spécifiques pour les obtenir. Comme un joueur de base-ball sera hors-jeu s'il ne touche pas tous les buts, vous serez hors-jeu, si vous évitez un de ces pas.

Mon bon ami, qui est aussi un remarquable technicien de la vente, Dick Gardner, appelle ces pas des « niveaux » et utilise les exemples suivants pour en souligner l'importance. Le jeune homme qui rencontre une jeune femme et qui tente immédiatement de l'embrasser perdra toute chance d'être pris au sérieux. L'étudiant qui tente de passer de la simple arithmétique à la géométrie se trouvera devant une situation impossible. Le représentant qui se présente à l'acheteur possible et s'efforce immédiatement d'obtenir une commande manquera sa vente et cela créera en plus des tensions. Le soupirant, l'étudiant et le représentant auraient tous sauté trop de marches ou de niveaux et auraient manqué leur coup. Chacun d'eux aurait grandement augmenté ses chances de succès, s'il avait monté toutes les marches. Certes, certains peuvent

## L'ESCALIER VERS Lh SOMMI



Contempleriez-vous tes marches ou les  
monterez-vous?

montez *toutes* les marches, vous serez bien plus sûr d'obtenir les choses que vous désirez vraiment.

À côté de votre escalier vers le sommet se trouve un ascenseur vers le sommet. Mais, vous l'avez remarqué, l'ascen-seur est en panne. Pour moi, l'ascenseur a été et sera toujours en panne. Pour atteindre le sommet, selon le directeur commer-cial John Hammond, vous devrez prendre l'escalier et monter les marches, une à la fois. Par bonheur, elles sont là devant vous, vous savez où elles sont et combien de marches il vous faudra monter avant d'atteindre le sommet.

Votre première marche est le développement d'une bonne opinion de vous-même. La seconde marche est la reconnaissance de la valeur et de la capacité des autres et de la nécessité de vivre et de travailler en bonne harmonie avec eux. La troisième marche est une ferme détermination d'atteindre un objectif. Il faut un plan pour bâtir une maison. Pour construire une existen-ce, il importe encore davantage d'avoir un plan ou un but. Pour les quatrième et cinquième marches, vous devez avoir la « bonne » attitude mentale et la volonté de travailler. Dans les pages de *Rendez-vous au sommet*, vous apprendrez que vous «jouissez» du prix, que vous ne le «payez» pas. Je dis cela parce que le prix du succès est bien moindre que le prix de l'insuccès. C'est évident lorsque vous comparez les ratés et les vainqueurs de la vie. Vous devez cependant travailler. Mais la différence entre la routine et la joie du travail dépend de votre façon de voir les choses. La sixième marche consiste en un brûlant désir d'excel-ler. Il vous faut des tas de «vouloir», et vous devez vivre dans un système de libre entreprise si vous voulez contrôler votre propre destinée.

Heureusement, *vous possédez déjà toutes les caractéris-tiques nécessaires au succès*. Vous avez du caractère, de la foi, de l'intégrité, de la loyauté et de l'honnêteté. Vous aimez cer-taines choses à votre sujet et sur votre semblable. Vous avez des buts, certaines attitudes mentales «correctes» et vous faites du bon travail et vous avez quelques désirs. En vérité, ce dont vous avez besoin, c'est d'utiliser ce que vous avez et de donner à chaque caractéristique la chance de se développer. Car plus vous utiliserez ce que vous possédez déjà, plus vous aurez de «capital » à exploiter. Il ne faut pas tant d'éléments pour réussir

il s'agit seulement d'utiliser toute votre personne et vous la possédez déjà.

Deux histoires souligneront ce point. Un jeune couple se perdit sur une route rurale. Ils virent un vieux cultivateur, stoppèrent leur voiture et lui demandèrent : « Monsieur, pourriez-vous nous dire où mène cette route ? » Sans hésitation, le vieux fermier leur répondit : « Ce chemin vous mènera partout dans le monde où vous voudrez aller, si vous roulez dans la bonne direction. » (Mais vous pouvez être sur la bonne route et vous faire renverser en ne bougeant pas).

Un jeune cadre apporta chez lui du travail à terminer pour une importante conférence le lendemain. A tout moment, son fils de cinq ans interrompait ses réflexions par des questions. Après plusieurs interruptions, le jeune cadre aperçut le journal du soir qui arborait en première page une carte du monde. Il prit la carte, la déchira en plusieurs morceaux et dit à son fils de les remettre ensemble. Il se dit que cela tiendrait le gamin occupé un bon moment et qu'il pourrait ainsi terminer son travail. Mais, au bout de trois minutes, le petit dit fièrement à son père qu'il avait terminé. Le jeune cadre, étonné, demanda au garçonnet comment il avait pu s'en tirer si vite. Le jeune répondit : « Il y avait l'image d'un homme de l'autre côté. J'ai donc reconstitué l'homme. Quand j'ai eu reconstitué l'homme, le monde était complet. »

## Chapitre Deux

# *Le temps: maintenant*

### **Vous pouvez être doué et fauché**

Il y a un certain nombre d'années, on découvrit du pétrole sur la propriété d'un vieil Indien de l'Oklahoma. Toute sa vie, le vieil Indien avait vécu dans la misère et il se découvrait soudain très riche. Une des premières choses qu'il fit fut de s'acheter une grande Cadillac décapotable. À cette époque, les voitures de tourisme portaient deux pneus de secours fixés à l'arrière. Mais le vieil Indien voulait la plus longue voiture du territoire et il ajouta quatre pneus de secours de plus. Il acheta un haut de forme, une redingote, un nœud papillon et compléta le tout avec un grand cigare. Chaque jour, il se rendait dans la petite ville agricole voisine, brûlante et poussiéreuse. Il voulait voir tout le monde et se faire voir de tous. C'était un aimable bonhomme et, traversant la ville, il se tournait à droite, à gauche et même vers l'arrière pour parler aux passants. Il ne renversa pourtant jamais personne. Il ne causa jamais de dommage matériel à la propriété d'autrui. La raison en est simple. Devant cette belle et grande automobile se trouvaient deux chevaux qui la tiraient.

### **Allumez**

Les mécaniciens de l'endroit dirent que le moteur de l'auto était en parfaite condition, mais le vieil Indien n'avait jamais appris à insérer la clé de contact et à démarrer la voiture. À l'intérieur de l'auto se trouvaient cent chevaux ardents qui brûlaient d'être utilisés, mais le vieil Indien utilisait une deux-chevaux à l'extérieur. Bien des gens commettent l'erreur de

chercher une deux-chevaux à l'extérieur quand ils n'auraien( qu'à chercher à l'intérieur pour en trouver cent. Les psycho-logues nous disent que c'est à peu près le taux de capacité que nous employons — entre deux ou cinq pour cent par rapport à la capacité dont nous disposons : cent pour cent.

Oliver Wendell Holmes a dit: «La plus grande tragédie de l'Amérique n'est pas le gaspillage des ressources naturelles, si tragique que cela soit. La plus grande tragédie est le gaspillage des ressources humaines. » Monsieur Holmes soulignait que *l'homme moyen allait au tombeau avec sa musique encore en lui*. Donc, les plus belles mélodies ne sont jamais jouées.

Pendant longtemps j'ai cru que la plus tragique aventure qui pouvait arriver à un être humain serait la découverte d'un puits de pétrole ou d'une mine d'or sur sa propriété au moment de son agonie. Maintenant je sais qu'il est infiniment pire de ne pas découvrir en temps utile les grandes richesses que possède un individu. J'écris ce livre pour vous aider à prévenir ce drame. Par lui, j'espère vous rendre capable de découvrir et d'utiliser la mine d'or ou le puits de pétrole qui se cache en vous. Vos «ressources naturelles», à l'inverse des ressources naturelles de la planète Terre, ne seront gaspillées et épuisées que si vous ne les utilisez pas du tout. Nul doute pour votre talent : vous en avez des trésors ! *Maintenant*, vous allez commencer à vous en servir de sorte qu'au lieu d'être doué et fauché (si vous êtes fauché) vous serez doué et prospère.

### **La pensée rebut**

Il y a quelques années, j'entendis un philosophe déclarer: «Vous êtes où vous êtes parce que c'est exactement où vous voulez être. » J'avalai cela et le dis même à d'autres. Puis, tard un soir, je me trouvai à Birmingham en Alabama, en route vers Meridian au Mississippi. Il m'importait d'être à Meridian le lendemain matin. Les routes étant en réparation, j'arrêtai dans une station-service pour me renseigner. Le pompiste m'indiqua la meilleure route à suivre sur la carte et m'en dessina même une. Il m'assura que si je suivais cette carte, je serais à Meridian au Mississippi en temps voulu. Je suivis ses indications à la lettre et pourtant, une heure plus tard, je me trouvais plus éloigné de Meridian que je ne l'étais quand il me donna ses renseignements.

Évidemment, je n'étais pas là parce que je voulais y être. J'y étais parce que quelqu'un m'avait donné de mauvais renseignements.

Je pourrais vous dire la même chose. Si vous n'avez pas réussi financièrement comme vous l'auriez voulu, si vous n'êtes pas aussi heureux que vous voudriez l'être, si vous n'avez pas progressé dans votre carrière ou vos affaires comme vous le voudriez, il se pourrait bien que quelqu'un vous ait donné de mauvaises indications sur la route à suivre. En conséquence, vous pourriez bien souffrir de «pensée rebut».

Je m'explique. Dans une grande ville du sud des États-Unis, on a construit un magnifique centre commercial sur l'ancien dépotoir municipal. Pendant plus d'un siècle, personne n'imaginait cet endroit autrement qu'en dépotoir. Il y a à peu près vingt-cinq ans, quelques citoyens commencèrent à «voir» un magnifique centre commercial neuf à cet endroit. Ils cessèrent aussitôt d'y jeter leurs déchets et se mirent à y transporter de la bonne terre propre qu'ils étalèrent sur les déchets centenaires. Ils persistèrent jusqu'à ce qu'ils eussent préparé une base solide. C'est sur celle-ci qu'ils construisirent leur magnifique centre commercial. Mais il est construit sur un dépotoir, non?

Je vous raconte cela parce qu'il y a des chances que les gens se servent depuis longtemps de votre esprit comme dépotoir pour leurs déchets. Comprenez toutefois qu'il importe peu qu'on ait rempli votre esprit de déchets dans le passé. De fait, il n'importe pas davantage si d'autres, par malice ou ignorance ont construit des plafonds bas au-dessus de vous. Vous pouvez éliminer cette accumulation de déchets, et je vous dis: «Bon anniversaire» parce que c'est aujourd'hui le *premier jour du reste de votre vie*. Il n'y a plus de passé et le fait que vous ayez lu jusqu'ici indique que vous êtes déjà en train de construire la base d'un meilleur avenir.

Attention ! Des déchets ont sans doute été jetés dans votre esprit depuis longtemps. Pour l'instant, nous ne pouvons que recouvrir les déchets d'un mince vernis de pensées positives et de bonnes attitudes mentales. Il y a de bonnes chances que, de temps à autre, les déchets reviennent à la surface et que vous ayez des «pensées rebuts». Mais lisez toujours, car chaque chapitre que vous lirez enterrera les déchets de plus en plus

profondément jusqu'à ce que vous ayez même enterré les vieux déchets. Cependant, comme nous vivons dans une société négative, nous aurons toujours à faire face au problème des nouveaux déchets déversés quotidiennement dans notre esprit. Un ami, une connaissance, une conversation peuvent déverser des déchets dans notre esprit. Nous écoutons la radio, regardons la télévision et les déchets s'accumulent encore. Nous revoilà devant le pro-blème de la «pensée rebut». Que faire? Continuez à lire et vous trouverez une réponse plus loin. Je le garantis !

### **L'avenir: maintenant**

On a créé une nouvelle méthode psychologique qui ne porte pas sur les vieux déchets du passé. Elle ne sert pas à « scier du bran de scie » en ressassant les problèmes du passé. Elle s'occupe plutôt de l'espoir en l'avenir. Elle ne met pas l'accent sur les problèmes, mais sur les solutions et elle a obtenu d'excellents résultats. Un livre excitant, intitulé *Schools without failure* (Ecole sans échecs) de William Glasser, s'inspire de la même philosophie. Dans son livre, le docteur Glasser décrit des programmes permettant à des jeunes, qui n'ont jamais connu que frustrations, défaites et échecs, de réussir. En adoptant une attitude positive et en donnant aux élèves de nombreux encouragements, il a obtenu des résultats étonnantes.

En vérité, nous avons deux mille ans de retard sur l'apôtre Paul quand il dit : « Oublant le passé, je presse le pas vers le but. » Il faut noter que Paul écrivit cela en attendant la mort dans une prison romaine. Paul soulignait également qu'il menait le combat de la vie pour gagner. J'aborde la question de façon identique : je reconnaiss que *gagner n'est pas tout, mais que l'effort pour gagner l'est.*

### **Le boitement du perdant**

Quand une personne est victime de la «pensée rebut», elle acquiert un assortiment de «boitements du perdant». Vous connaissez ce qu'est le boitement du perdant si vous avez déjà assisté à une partie de football ou si vous l'avez regardée à la télévision. (En passant, la dernière fois que je regardai jouer l'équipe locale, je savais qu'elle était en difficulté quand le receveur a signalé qu'il ne ferait pas de retour, et cela avant

même que le ballon soit botté pour dégager). Le joueur offensif se glisse derrière le joueur défensif, s'allonge, attrape une passe et fonce vers les buts adverses. Le défenseur se remet vite et se lance à sa poursuite. Quand le joueur offensif est à vingt mètres environ des buts, le défenseur se rend compte qu'il ne le rattrapera pas. Tous les spectateurs dans les estrades le savent également. Le défenseur s'arrête alors souvent en boitant et les gens se dressent sur leurs pieds et s'écrient : « Pas étonnant que le pauvre diable n'ait pas pu l'attraper. Regardez, il boite ! » Voilà le boitements du perdant. Quel est le vôtre?

### Né pour cela

Pour utiliser vos talents, il vous faut commencer par vous débarrasser de tous les boitements du perdant que vous puissiez avoir. Les boitements typiques sont : « Je ne suis pas un vendeur-né ou un médecin, un avocat, un artiste, un ingénieur-né, etc. » J'insiste sur ce point. Dans mes voyages, j'ai lu des journaux qui venaient de partout, de villages australiens, des grandes villes d'Amérique et d'Europe. J'ai lu que des femmes avaient donné naissance à des garçons et à des filles mais jusqu'ici, je n'ai jamais lu qu'une femme ait donné naissance à un vendeur ou à un docteur, un avocat, un artiste, un ingénieur, etc. Mais j'ap-prends que les médecins, les avocats et les vendeurs meurent. Comme ils ne sont pas «nés» mais qu'ils meurent, il faut évidemment qu'entre la naissance et la mort, *par choix et par entraînement, ils deviennent ce qu'ils veulent devenir.* (Permet-triez-vous à un « chirurgien-né » de se balader dans votre abdo-men ? ou à un « avocat-né » de vous défendre en cour ?)

De toute façon, je n'ai jamais rencontré une femme qui ait donné naissance à un succès ou à un échec. C'est toujours un garçon ou une fille. Parfois, j'ai vu quelqu'un se lever et déclarer : «Je me suis formé moi-même. » Mais, jusqu'à maintenant, je n'ai jamais vu un gars ou une fille qui n'avait pas réussi se lever et proclamer: «J'ai fait de moi un(e) raté(e). » Que font-ils? Ils pointent l'index et disent : «Je n'ai pas réussi ou je ne suis pas heureux à cause de mes parents. » D'autres disent: «Mon mari ou mon épouse ne me comprend pas.» D'autres blâment le professeur, le prédicateur ou le patron. D'autres s'en prennent à la couleur de leur peau, aux préjugés religieux, au

manque d'instruction ou aux handicaps physiques. D'autres en core se disent trop vieux ou trop jeunes, trop gras ou trop maigres, trop grands ou trop petits, ou prétendent vivre au mauvais endroit.

La chose est assez incroyable, mais il y en a qui disent être né le mauvais mois ou sous la mauvaise étoile. (Personnelle-ment, je ne crois pas aux étoiles, mais j'ai la foi totale en celui qui a créé les étoiles). Je crois également que le boîtement du perdant, c'est de la foutaise. Et quelle que soit votre «place» dans la vie, vous pouvez construire du solide dessus.

D'autres renversent la situation et se disent persécutés parce qu'ils n'appartiennent pas à un groupe minoritaire. On en trouve qui accusent toute la société et tout le monde pour leur difficulté ou pour leur manque de succès. Je veux que vous notiez une chose. Quand vous pointez l'index vers quelqu'un d'autre, vous découvrez trois fois plus de doigts dirigés vers vous. *Votre succès et votre bonheur dépendent de vous.* Plus vous vous concentrerez sur les messages de ce livre, plus vous serez heureux d'apprendre que vous contrôlez votre avenir. Pour la première fois peut-être, vous vous rendrez compte de votre énorme potentiel personnel.

### **Prisonniers de l'espoir**

Une des choses tristes de la vie est d'entendre quelqu'un dire : « Si je pouvais parler, courir, sauter, chanter, danser, penser, me concentrer, etc., comme lui ou elle...» et la voix s'affaiblit doucement. Le message est : «Si j'avais seulement les capacités de quelqu'un d'autre, que ne pourrais-je accomplir?» La réponse est que vous ne feriez rien du tout avec les talents d'un autre si vous êtes incapable d'utiliser ceux que vous avez déjà. Vous vous contez des histoires et cela n'est pas même honnête. Si vous n'y prenez pas garde, vous deviendrez un des « prisonniers de l'espoir » que l'on rencontre partout. Ces prison-niers de l'espoir sont les gens qui espèrent qu'un jour, en marchant dans la rue, ils buteront contre une boîte ou un sac qui contiendra leur fortune personnelle. Ils espèrent le grand coup de chance qui leur donnera la gloire et la fortune instantanées. Vous les apercevez également sur la plage rêvant que leur navire vogue sur l'océan, mais sachant au fond du cœur

qu'il n'a pas quitté le port. Oui, ils sont des prisonniers de l'espoir comme le sont ceux qui rêvent toujours d'avoir les capacités ou les talents de quelqu'un d'autre. La vérité est que vous possédez déjà *les capacités nécessaires pour votre succès*. La vie vous répète sans cesse que si vous utilisez ce que vous possédez, vous en aurez encore plus à exploiter. La vie dit également que vous perdrez ce que vous n'utilisez pas.

### **Voici le beau monde**

La clique qui, au cours de ses pérégrinations, se permet des pratiques morales douteuses, axées sur les plaisirs et les jeux, n'est pas un monde de « belles personnes ». De mon observatoire, les véritables «belles personnes» viennent de tous les milieux et souffrent de tous les handicaps, depuis la polio jusqu'à la cécité totale. Ils ont refusé d'accepter le boitement du perdant. Ils sont donc des individus heureux, bien équilibrés : des ga-gnants. Parmi eux se trouvent des gens de toute couleur, de toute race, de toute croyance. Leurs années de scolarité s'étendent de la troisième année au doctorat en philosophie. J'ai connu des gens qui avaient réussi parfois à cause, souvent en dépit, d'in-croyables handicaps. Leur histoire est la plus belle qu'on puisse connaître. Sans exception, ces gens croient que l'être humain *a été conçu pour la réalisation, construit pour le succès et pourvu des semences de la grandeur*. Adoptez cette doctrine et vous découvrirez que vous n'aurez pas à rejeter sur d'autres la responsabilité de vos problèmes. Bref, vous serez sur la bonne voie parce que vous savez que vous trouverez toujours une main secourable au bout de votre propre bras. Dans mon travail, je vois souvent des gens qui ne réussissent pas, mais j'en rencontre peu qui ne *peuvent pas* réussir. Je vous suggère ceci : à partir de cet instant, acceptez le fait que votre situation et votre avenir sont entre bonnes mains, les vôtres !

### **Tout est entre vos mains**

Une histoire vous aidera peut-être à me comprendre. Sur une colline, d'où on apercevait la belle ville de Venise en Italie, vivait un vieillard qui était un génie. La légende voulait qu'il puisse répondre à toutes les questions qu'on pouvait lui poser. Deux jeunes garçons de l'endroit pensèrent tromper le vieillard.

Ils attrapèrent un petit oiseau et se rendirent chez lui. Un des garçonnets, qui tenait l'oiseau dans sa main, demanda au vieillard s'il était vivant ou mort. Sans hésiter, le vieil homme répondit : « Fiston, si je te dis que l'oiseau est vivant, tu refermeras ta main et tu l'étoufferas. Si je dis que l'oiseau est mort, tu ouvriras les doigts et l'oiseau s'envolera. TU vois, jeune homme, tu tiens dans ta main le pouvoir de la vie et de la mort. » J'affirme donc que *vous tenez dans vos mains les semences de l'échec ou le potentiel de la réussite*. Vos mains sont habiles, mais il faut les employer de la bonne façon pour récolter les récompenses que vous pouvez atteindre.

### **Ne me quittez pas maintenant**

Au cours de ce livre, je raconterai beaucoup d'anecdotes, parce que je crois que la vie est une série d'anecdotes. J'utiliserai également tous les moyens possibles pour retenir votre attention et vous tenir en état d'alerte.

La raison de cela est simple. Vous lisez de deux à quatre cents mots par minute, mais votre cerveau a une capacité de huit cents à mille huit cents mots par minute. La tendance normale de votre cerveau est de combler le temps ou l'espace inoccupé par mille pensées non pertinentes. Ajoutez à cela le fait que votre attitude de lecture-étude varie selon ce que vous vivez et vous comprendrez aisément que l'esprit «voyage». Il est possible de lire plusieurs pages sans en *rien* retenir.

Par exemple, en lisant ce livre vous m'avez déjà quitté brièvement une bonne douzaine de fois. Vous êtes allé partout, vous avez tout fait: jeté un coup d'œil aux enfants, enseigné, conclu une vente, assisté à une partie de football ou fait un tour à la salle de bains. Si vous ne me croyez pas, revenez à n'importe quelle page *déjà* *lue* et lisez-la de nouveau *attentivement*. Les chances sont que vous verrez plusieurs mots, réflexions ou idées qui vous auront échappé la première fois. Soit dit en passant, je n'insulte pas ici votre intelligence. En réalité et dans la plupart des cas, cela se produira plus souvent si vous êtes intelligent. J'ajouterai que plus vous serez intelligent et ambitieux plus vous vous efforcerez de réduire le nombre de distractions. Etant

l'auteur de ce livre, j'espère que vous n'étiez pas «en voyage» durant ce paragraphe. (Eh bien, je vous défie de relire les deux dernières pages !)

Ces absences vous feront apprécier mon conseil d'utiliser des stylos-feutres pour souligner les points qui vous frappent. En plus, si Vous notez ces réflexions et ces idées sur les pages déclencheuses de votre carnet, vous serez vraiment un lecteur «actif» et non «passif». Vous en tirerez profit au moment de revoir la matière. Il est très important de relire et de revoir ces informations. Une des principales universités américaines a prouvé que des gens exposés pour la première fois à une matière nouvelle n'en auront retenu que deux pour cent, deux semaines plus tard. Exposés à la même matière durant six journées consécutives, ils en auront retenu soixante-deux pour cent, deux semaines plus tard. Mais il y a quelque chose de beaucoup plus important. Plus vous serez exposé à la même information, plus vous serez tenté de la concrétiser par l'action, et l'action, votre action, est mon objectif. D'ailleurs, les connaissances se manifestent par l'action. Tout comme «la foi sans travail n'équivaut à rien», les connaissances sans action ne sont pas des connaissances.

### **Ne vous laissez pas cuire à plat**

Bien souvent, des interlocuteurs indiqueront d'un mouvement de la tête qu'ils savent déjà ce que je me prépare à dire au cours d'une conversation. Je suis souvent tenté de m'interrompre et de leur demander s'ils ont agi de façon réfléchie. Si vous n'utilisez pas ce que vous apprenez, à quoi bon l'apprendre ? Celui qui refuse de lire n'est pas en meilleure position que celui qui ne sait pas lire. Celui qui connaît, mais n'exploite pas les principes et connaissances nécessaires au succès ne vaut pas mieux que celui qui ne les connaît pas. Évidemment vous *avez l'intention* de «faire quelque chose». (Dites oui !)

Puisque vous avez dit oui, laissez-moi vous dire : « Bravo, vous avez maintenant réussi ! » Je le dis parce que le succès n'est pas une destination, c'est un voyage, c'est la direction dans laquelle vous voyagez. Vous n'êtes pas seulement en route, vous êtes sur la bonne route. Je vous félicite, car vous n'êtes déjà plus comme la plupart des gens.

Presque tout le monde attend que tout soit parfaitement à point avant d'agir. On refuse de se risquer sur la branche parce qu'on ne sait pas que les fruits sont toujours au bout de la branche. On refuse de parier sur soi-même. Pour ces gens-là, le jeu de la vie est déjà terminé et ils ont perdu. Leur épitaphe se lirait fort bien: «Né en 1942, mort en 1974, enterré en 1979. » Ce sont des gens qui finissent comme les galettes de la cuisinière.

Je m'explique. Quand j'étais un petit garçon à Yazoo City au Mississippi, nous habitions près de gens riches. Je sais qu'ils étaient riches parce qu'ils avaient non seulement une cuisinière, mais que la cuisinière avait de quoi faire la cuisine. Dans les années 1930, c'était là un signe certain de fortune. Un jour, j'étais chez ces gens au moment du déjeuner, comme j'essayais de l'être à tous les jours. (Ne vous méprenez pas. Nous avions de la nourriture à la maison. Je le sais, car chaque fois que je tendais mon assiette pour une seconde portion, on me disait : « Non, tu en as eu suffisamment»). Ce jour-là, la cuisinière retira du four une fournée de biscuits. Ils n'étaient pas plus épais qu'un billet de un dollar. Je lui demandai : «Maude, qu'est-il arrivé à ces biscuits ? » Elle se redressa et se mit à rire : « Ils se sont aplatis au lieu de lever, ils ont été cuits à plat !

### **Les indécis**

Connaissez-vous quelqu'un qui a été cuit à plat? Connaissez-vous quelqu'un qui va faire quelque chose dès que les enfants auront quitté l'école ou que les enfants iront à l'école? Ou encore, ils le feront dès l'arrivée du froid ou après celui-ci. Il y a tant d'autres excuses : attendons Noël, après Noël, attendons que Jean ait réparé l'auto, ou peint la maison, ou tondu le gazon, etc. En un mot, ceux qui ont une liste de conditions à rencontrer avant d'entreprendre quoi que ce soit finissent toujours par être cuits à plat.

Connaissez-vous quelqu'un qui est presque décidé à perdre du poids, à retourner à l'école, à suivre un cours d'art oratoire, à améliorer le jardin, à s'occuper d'affaires religieuses ou com-munautaires ? Malheureusement, ceux qui attendent toujours que tout soit à point avant de faire quoi que ce soit ne le feront jamais. Ceux qui attendent que tous les feux soient verts avant



Oui, je vais te parler de ces biscuits ! Ils se sont aplatis au lieu de lever, ils ont été cuits à plat !

de partir ne quitteront jamais la maison. Ce sont des indécis, des faiseurs de promesses ; on devrait dire les «jamais n'agiront» et ils se font toujours cuire à plat.

### **Ce n'est tout simplement pas vrai**

Tout au long de ce livre, je réfuterai la théorie selon laquelle il faut tromper les gens, en abuser et être malhonnête pour réussir. En fait, je vais vous prouver que la seule façon de réussir vraiment dans tous les domaines est d'être entièrement honnête envers soi-même et son semblable. Je vous démontrerai que *vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez dans la vie si vous aidez les autres à obtenir ce qu'ils veulent*. Cela est vrai des représentants, des médecins, des pères, des mères, des gens d'affaires, des étudiants, des préicateurs, des mécaniciens ou même des députés élus.

L'histoire suivante vous aidera à comprendre que ce n'est pas seulement ce qu'on a dans la tête qui compte.

### **Le vendeur de ballons**

Il y a plusieurs années, un homme vendait des ballons dans les rues de New York. Quand les affaires ralentissaient, il libérait un ballon. Celui-ci flottait dans l'air, attirait une nouvelle foule d'acheteurs et pendant quelques minutes ses affaires repre-naient. Il alternait les couleurs : d'abord, un blanc, puis un rouge et plus tard un jaune. Un jour, un jeune Noir s'approcha du vendeur, le regarda dans les yeux et lui demanda : « Monsieur, si vous libériez un ballon noir, est-ce qu'il s'envolerait comme les autres ? » Le vendeur de ballon considéra le petit garçon avec compassion, sagesse et compréhension et lui dit : « Fiston, c'est ce qu'il y a dans les ballons qui les fait monter. » Le petit garçon avait eu la chance de rencontrer un homme qui savait voir avec les yeux de son cœur. Avec de bons yeux, vous pouvez courir, marcher, travailler ou jouer. La personne qui sait voir avec son cœur peut atteindre et toucher l'âme d'un autre être humain et révéler le bien qu'elle contient. Oui, le vendeur de ballons avait raison. J'ai raison également quand je vous dis que *c'est ce qui est en vous qui vous fera monter*.

Maintenant, que vous soyez dans la vallée de la décision ou sur la colline de l'hésitation, ou même si votre carrière ou

votre vie personnelle est déjà bien lancée, laissez-moi vous conseiller de boucler votre ceinture de sécurité : vous êtes en pleine ascension vers le sommet. C'est un voyage plus intrigant qu'un film d'Alfred Hitchcock, plus excitant qu'un western de John Wayne, plus dramatique qu'une pièce de Shakespeare et plus joyeux qu'un spectacle comique. Il est rempli d'amour, de rires et vous offre de plus grandes récompenses que les mines du roi Salomon. Bref, ce livre est le manuel du propriétaire pour son avenir.

Certes, vous pouvez obtenir ce que vous voulez au lieu de désirer ce que vous avez. Le succès vient facilement à ceux qui croient. Mais d'abord, il faut croire. Continuez donc de lire. Vous êtes sur le chemin de la foi, ce qui signifie simplement que vous êtes sur la bonne route.

## **SECTION DEUX Votre opinion de vous-même**

- But : I. Démontrer l'importance d'une bonne opinion de soi.
- II. Identifier les causes d'une mauvaise opinion de soi.
  - III. Révéler les symptômes d'une mauvaise opinion de soi.
  - IV. Vous enseigner treize méthodes pour améliorer votre opinion de vous-même.
  - V. Vous encourager à choisir et à conserver une bonne opinion de vous-même.

## **Lectures supplémentaires**

Robert Schuller, *SELF LOVE (S'aimer soi-même)*, aux éditions Un monde différent Itée

Bruce Larson, *THE ONE AND ONLY YOU*

Mildred Newman, Bernard Berkowitz, *HOW TO BE YOUR OWN BEST FRIEND*

David Dunn, *TRY GIVING YOURSELF AWAY*

Og Mandino, *THE GREATEST MIRACLE IN THE WORLD (Le plus grand miracle du monde)*, aux éditions Un monde différent Itée

Jerry Lucas, Harry Lorayne, *THE MEMORY BOOK*

# Chapitre un

## *Les voleurs*

### Vrai ou faux

La scène se passe en 1887 dans une petite épicerie. Un gentleman à l'air distingué, âgé d'une cinquantaine d'années, achetait des navets frais. Il tendit un billet de vingt dollars à la vendeuse et attendit la monnaie. La vendeuse prit le billet et elle remarqua que l'encre lui déteignait sur les doigts encore humides d'avoir manié les légumes. Elle est surprise et se demande ce qu'elle doit faire. Après un instant de réflexion, elle prend une décision. Il s'agissait après tout d'Emmanual Ninger, un vieil ami, un voisin, un client. Il ne tenterait sûrement pas de lui passer un faux billet. Elle lui rendit donc sa monnaie et il s'en alla.

Puis, elle se ravisa car vingt dollars représentaient une somme considérable en 1887. Elle fit venir la police. Un des policiers était sûr que le billet était authentique. L'autre trouvait étrange que l'encre déteignît. Enfin, la curiosité combinée avec la responsabilité les forcèrent à obtenir un mandat de perquisition contre M. Ninger. Au grenier, ils trouvèrent l'outillage nécessaire à la reproduction de billets de vingt dollars, et même un billet à demi terminé. Ils trouvèrent aussi trois portraits peints par Emmanuel Ninger. C'était un artiste. Un artiste d'une telle virtuosité qu'il avait peint ces billets de vingt à la main. Méticuleusement, une touche à la fois, il peignait si bien qu'il avait trompé tout le monde jusqu'à ce que, par un caprice du sort, les mains mouillées d'une vendeuse le démasquent.

Après son arrestation, ses portraits furent vendus à l'encan pour seize mille dollars, soit plus de cinq mille dollars l'unité.

L'ironie, ici c'est qu'il fallait à Emmanuel Ninger presque autant de temps pour peindre un billet de vingt dollars que pour peindre un portrait de cinq mille dollars. Oui, cet homme talentueux n'était qu'un voleur, et ce qui est tragique, c'est que sa principale victime était Emmanuel Ninger. Non seulement aurait-il pu être un homme fortuné en utilisant légalement son talent, mais il aurait pu apporter du plaisir à son semblable en le faisant. // *s'inscrit sur l'interminable liste des voleurs qui se volent eux-mêmes quand ils tentent de voler les autres.*

### **Un voleur snob**

J'aimerais vous parler d'un autre voleur qui s'appelait Arthur Barry. Lui aussi sortait de l'ordinaire. C'était un voleur de bijoux qui «exerçait» durant les années 20. Barry mérita la réputation d'être un des plus remarquables voleurs de bijoux de tous les temps. Il n'était pas seulement un voleur de bijoux, il était aussi un connaisseur en objets d'art. D'ailleurs, il était devenu un snob et ne détroussait pas n'importe qui. Non seulement ses futures victimes devaient-elles posséder argent et bijoux pour justifier ses visites, encore fallait-il que leur nom soit parmi les plus prestigieux de la société. Ce devint une sorte de consécration que d'être volé par ce gentleman cambrioleur. Inutile d'ajouter que cela causa bien des ennuis à la police.

Une nuit, Barry fut surpris au cours d'un cambriolage et atteint par trois coups de feu. Des balles dans le corps, des éclats de verre dans les yeux et en proie à de vives souffrances, il s'exclama : «Je ne ferai plus jamais cela ! » Miraculeusement, il s'évada et pendant trois ans évita la prison. Puis, il fut dénoncé et Barry purgea une peine de dix-huit ans. Une fois libéré, il tint parole. Il ne redevint pas voleur de bijoux. Il s'installa dans une petite ville de la Nouvelle-Angleterre où il fut un citoyen modèle. Ses concitoyens l'honorèrent en l'élisant commandant d'une organisation de vétérans.

On finit cependant par apprendre qu'Arthur Barry, le célèbre voleur de bijoux, vivait parmi eux. Des journalistes vinrent de partout pour l'interviewer. Ils lui posèrent un grand nombre de questions. Un jeune journaliste lui posa la question suivante : «M. Barry, dit-il, vous avez détroussé un grand nombre de gens fortunés durant votre carrière de cambrioleur. Mais vous

souvenez-vous du nom de votre plus grande victime?» Sans hésitation, Barry répondit : «C'est facile. Ma principale victime fut Arthur Barry. J'aurais pu être un grand homme d'affaires, une sommité de Wall Street, un membre utile de la société, mais je choisis d'être un voleur et de passer les deux tiers de ma vie adulte derrière les barreaux. » Oui, Arthur Barry était bien le voleur qui se volait lui-même.

### **You connaissez ce voleur**

Le troisième voleur dont j'aimerais vous parler, c'est de *vous-même*. Je dis que vous êtes un voleur parce que toute personne qui ne *croit pas* en elle-même vole les siens et, par son manque de productivité, elle vole également la société. Comme personne ne se vole sciemment, il est évident que ceux qui le font, le font inconsciemment. Mais cela ne diminue pas la gravité du crime, car la perte est aussi grande que si on l'avait causée de façon délibérée.

Demandez-vous si vous êtes prêt à cesser de vous voler. Je suis assez optimiste pour croire que vous avez commencé votre ascension vers le sommet. Pour vous, pour beaucoup d'autres, ce livre sera une source de motivation, d'inspiration et de connaissance. Il vous mènera loin. Il faut que je vous dise toutefois que votre éducation ne se terminera pas avec la lecture de ce livre. Votre corps exige d'être nourri quotidiennement et votre esprit demande à être nourri aussi souvent. Continuez de lire et bientôt vous verrez dans le miroir le visage d'un ex-voleur.

### **Le téléphone sonne**

Je crois que le premier pas à faire est d'avoir une bonne opinion de soi — le premier et le plus important pas vers vos objectifs. Après tout, on ne peut pas arriver si on ne part pas. L'analogie suivante illustrera ma pensée.

Imaginez-vous que le téléphone sonne, vous répondez et une voix vous dit: «Mon ami, ne vous inquiétez pas. Je ne veux pas emprunter d'argent et je ne vous demande aucune faveur. Je voulais simplement vous appeler pour vous dire que vous êtes à mes yeux la plus charmante personne qui soit. Vous êtes important pour votre profession et vous honorez votre

communauté. Vous êtes le genre de personne dont j'aime la présence. Vous me donnez le goût du travail bien fait. Je voudrais bien vous rencontrer tous les jours parce que vous m'encouragez vraiment à tirer le meilleur de moi-même. C'est tout ce que je voulais vous dire. A bientôt ! » Si ces paroles venaient d'un ami intime, comment se déroulerait votre journée ? Rappelez-vous, vous savez que ces paroles sont sincères parce qu'elles viennent d'un ami intime.

Si vous étiez un médecin, seriez-vous un meilleur médecin ? Si vous étiez un professeur, seriez-vous un meilleur professeur ? Si vous étiez un représentant, seriez-vous un meilleur représentant ? Si vous étiez un père, seriez-vous un meilleur père ? Si vous étiez un instructeur, seriez-vous un meilleur instructeur ? Si vous étiez un athlète, seriez-vous un meilleur athlète ? Si vous étiez un étudiant, seriez-vous un meilleur étudiant ? Seriez-vous meilleur ? Qui que vous soyez ou quoi que vous fassiez, vous savez bien que vous seriez meilleur dans tout et aussi plus heureux, non ? (Dites oui).

Une autre question se pose ici. Après cette conversation, qu'auriez-vous appris de plus sur votre occupation de médecin ? de vendeur ? d'avocat ? d'instructeur ? d'étudiant ? d'athlète ? Comment cet appel aurait-il accru vos connaissances ? La réponse est, bien sûr, que vous ne *sauriez* rien de plus. Mais intérieurement, vous seriez meilleur et plus heureux au travail. Vous penseriez ainsi parce que vous auriez changé votre image. Vous vous diriez : « Je suis important pour ma communauté et pour ma profession. Ce vieux copain me l'a dit, et c'est un rusé compère. » Vous ne douteriez pas un instant de ses paroles. Vous vous verriez d'une façon différente. Lorsque votre opinion de vous-même est changée, un phénomène intéressant se produit. Votre confiance augmente et quand votre confiance augmente, votre compétence augmente également. En d'autres mots, *quand votre opinion change, votre performance change également*.

Vous savez maintenant l'effet que ce genre d'appel produirait sur vous. Pourquoi ne pas en faire bénéficier quelqu'un d'autre ? Pourquoi ne pas déposer ce livre et téléphoner à quelqu'un (à moins qu'il ne soit trop tard pour le faire) ? Appelez une personne que vous aimez et respectez sincèrement et dites-lui à quel point vous admirez ce qu'elle fait.

cela signifie pour vous. La personne que vous appellerez sera reconnaissante et contente. Il est important de noter que vous vous aimerez mieux après avoir aidé quelqu'un à s'aimer davan-tage.

Les deux histoires suivantes démontrent clairement l'impor-tance d'avoir une bonne opinion de soi et ce qui résulte d'un changement d'opinion de soi.

### **De la médiocrité au génie**

Quand Victor Seribriakoff eut quinze ans, son professeur lui dit qu'il ne terminerait jamais son cours et qu'il ferait mieux de laisser tomber et d'apprendre un métier. Victor suivit son conseil et durant les dix-sept années suivantes, il fut un nomade qui prenait les emplois qu'il trouvait. On lui avait dit qu'il était un cancre et pendant dix-sept ans il se conduisit en cancre. À trente-deux ans, il subit une étonnante transformation. Une éva-luation psychologique révéla qu'il avait un quotidien intellectuel de cent soixante et un. Il commença alors à se conduire en génie. Depuis, il a écrit des livres, obtenu de nombreux brevets d'invention et il est devenu un homme d'affaires prospère. Son élection au poste de président de la société internationale Mensa fut sans doute l'événement marquant de la carrière de l'ex-cancré. La Mensa n'exige qu'une qualité de ses membres : un quotidien intellectuel de cent trente-deux.

L'histoire de Victor Seribriakoff rend songeur. Combien de génies se baladent dans le pays en se conduisant en cancres parce que quelqu'un leur a dit jadis qu'ils n'étaient pas intelli-gents ? Evidemment, Victor n'acquit pas soudainement une foule de connaissances supplémentaires. Il a simplement eu plus confiance en lui-même. Il devint donc plus efficace et plus productif. Il se vit différent, il se mit à se conduire différemment. Il voulut et il obtint des résultats différents.

### **Quelle est l'importance de votre opinion de vous-même ?**

Mildred Newman et le docteur Bernard Berkowitz, dans\* leur livre *How to be your own best friend* (Comment être votre propre meilleur ami) posent une question importante. « Si nous ne nous aimons pas, où trouverons-nous l'amour pour notre

prochain?» Vous ne pouvez donner ce que vous n'avez pas. La Bible dit : « Aime ton prochain comme toi-même. »

L'opinion de soi est-elle importante? Dorothy Jongeward et Muriel James ont écrit un merveilleux bouquin intitulé *Né pour vaincre*. Elles notent que l'être humain est né pour vaincre, mais que toute sa vie on le conditionne à la défaite. Elles aussi soulignent l'importance d'une bonne opinion de soi dans la course au succès.

*Vous ne pouvez pas agir contrairement à votre façon de vous voir.* Votre opinion de vous-même vous conduira au sommet de l'escalier ou vous placera sur l'escalier mécanique qui conduit à la cave. Voyez-vous comme une personne digne d'éloges et vous serez, vous ferez, vous aurez ce que vous voulez. Voyez- vous comme étant sans valeur et vous n'aurez rien. Heureusement, quelle que soit la façon dont vous vous êtes vu par le passé, vous possédez maintenant la motivation, les moyens et la capacité de changer et de changer pour le mieux. De tous les bienfaits de Dieu, un des plus grands est la liberté que nous avons de choisir notre voie.

En examinant votre image de vous-même, souvenez-vous que l'esprit complète toute image que nous y mettons. Par exemple, il est facile de marcher sur une planche large de trente centimètres posée sur le sol. Placez cette planche entre deux édifices de dix étages, et c'est une autre histoire. Vous vous «voyez» marcher sur la planche qui est par terre. Mais vous vous «voyez» tomber de la planche suspendue entre deux bâtiments. Vos craintes sont réelles, car l'esprit complète l'image que vous y avez mise. On entend souvent un golfeur qui vient de lancer une balle dans un lac ou de la frapper hors des limites : «Je savais que je ferais ça. » Son esprit crée une image que son corps complète.

### **Troisième prise**

Un des incidents les plus désappointants du sport arrive au base-ball quand un frappeur prend place au marbre et laisse le lanceur lui glisser trois prises sans faire un mouvement. Trois chances dorées de faire avancer un coureur, d'atteindre lui-même un but ou même de frapper un circuit, et il ne bouge même pas

son bâton. La raison de cela est simple. Il s'est «vu» mis hors-jeu ou retiré. Il n'a pas remué son bâton, car il espérait un but sur balle, se rendre sans effort au premier but.

Il est encore plus décevant de voir une personne avancer au marbre dans la partie de la vie et ne jamais esquisser un coup de bâton. C'est, selon le docteur Larry Kimsey, le plus grand vaincu de tous, parce qu'il n'essaie même pas. Si vous essayez et que vous perdez, vous apprenez de la défaite même, ce qui réduit grandement les pertes. Mais *l'inaction vous apprend peu de choses*. Ces gens-là sont juges et jurés dans leur propre cause et se condamnent eux-mêmes à perpétuité dans la prison de la médiocrité. Ils n'entrent jamais dans le jeu de la vie et ne cherchent pas à frapper la balle. Ils sont leur propre pire ennemi et sont les arbitres les plus incompétents. Ils se «voient» tomber, vaincus, mis hors-jeu. Malheureusement, leur esprit complète l'image et ils rejoignent le groupe de ceux qui «auraient pu être». Feu le docteur Maxwell Maltz, chirurgien esthétique de réputation internationale et auteur de livres «de motivation» vendus à plus de dix millions d'exemplaires, dit que le but de toute forme de psychothérapie est de modifier l'opinion de soi du patient.

### **Vous devez croire en vous**

Une bonne opinion de soi est le point de départ vers le succès et le bonheur. Le docteur Joyce Brothers, auteure bien connue, chroniqueuse et psychologue dit : « L'opinion qu'un individu a de lui-même est au cœur de sa personnalité. Elle affecte tous les aspects du comportement humain : l'aptitude à apprendre, l'aptitude à croître et à changer, le choix des amis, du conjoint et d'une carrière. Il n'est pas exagéré de dire qu'une bonne opinion de soi est la meilleure préparation possible au succès dans la vie. »

Il vous faut vous accepter vous-même avant de pouvoir aimer une autre personne, avant de pouvoir accepter le fait que vous méritez le succès et le bonheur. La motivation, le choix des buts, la pensée positive, etc. ne vous aideront que si vous vous acceptez vous-même. Vous devez sentir que vous *méritez* le succès et le bonheur avant de les atteindre. La personne qui a une mauvaise opinion d'elle perçoit aisément comment la

pensée positive, le choix des buts, etc. aideront les autres, mais ne feront rien pour elle.

Je parle ici d'une *saine* acceptation de soi et non d'un ego supergonflé du type : «Je suis le plus grand. » De toutes les maladies humaines, la plus grave est la vanité. Aux yeux de sa victime, tout le monde est malade *sauf elle*. (En réalité, l'individu gravement affecté de la maladie du «Je» a une très mauvaise opinion de lui).

### L'auto-stoppeur

Beaucoup de gens ne se doutent pas de l'énorme potentiel que contient un cerveau même sans éducation, alors j'aimerais partager une expérience personnelle pour vous faire comprendre cela. Il y a plusieurs années, je pris un gars qui faisait de l'auto-stop. Dès qu'il eut pris place, je sus que j'avais fait une erreur, car il avait bu et parlait beaucoup. Il ne tarda pas à me révéler qu'il venait de sortir de prison où il avait purgé une sentence de dix-huit mois pour contrebande d'alcool. Je lui demandai s'il avait acquis quelque connaissance utile durant son emprisonnement et il me répondit avec enthousiasme qu'il avait appris le nom de tous les comtés dans tous les États des États-Unis, y compris les paroisses de la Louisiane.

Croyant qu'il mentait, je le défiai de prouver ses dires. Je choisis la Caroline du Sud, car j'y avais vécu presque dix-huit ans. Mon passager, dont l'instruction était limitée, me démontra qu'il connaissait en effet le nom de tous les comtés de cet État et il était prêt à me prouver qu'il connaissait les autres également. Je ne sais pas pourquoi il avait décidé de passer tant de temps à acquérir une telle masse de renseignements inutiles. Cependant, malgré son manque d'instruction, cet homme avait été capable d'acquérir et de retenir une foule de données. Vous pouvez le faire vous aussi, mais j'espère que vous vous efforcerez d'ap-prendre et d'utiliser des renseignements utiles dans la vie. Mal-heureusement, bien des gens « éduqués » ne réussissent jamais dans la vie parce que rien ne les motive à imaginer un moyen d'utiliser leurs connaissances.

Il vous faut clairement comprendre qu'*instruction et intelli-gence ne sont pas la même chose*. Trois des personnes les plus intelligentes que je connaisse n'ont qu'une troisième, une cin-

quième et une huitième année. Une formation scolaire limitée n'excuse pas et ne justifie pas une mauvaise opinion de soi. Je n'ai pas écrit ce livre dans un but éducatif, bien que j'espère vous apprendre un certain nombre de choses. Je l'ai écrit pour vous aider à vous libérer des excuses pour vos insuccès et pour vous donner des raisons et des méthodes pour réussir.

### **Un échec coûteux**

Les choses sont pertinentes de bien des façons. Un homme qui gagne cinquante mille dollars par année pourrait bien être jugé comme un raté s'il est capable de gagner cinq fois cette somme. Par ailleurs, quelqu'un qui gagne dix mille dollars par an aurait beaucoup de succès s'il utilisait une plus grande partie de ses talents et de ses capacités. Les talents varient et dans ce cas, nous ne sommes pas tous nés égaux. Je sais également que personne n'utilise *toutes* ses capacités. Un de mes buts est de vous convaincre que vous possédez plus que vous ne le pensez et de vous motiver à utiliser adéquatement vos capacités.

Plus tôt, j'ai parlé de gains monétaires comme d'un signe de succès parce que c'est un étalon de mesure qui nous est familier. Quelle que soit votre occupation, il y en a d'autres qui gagnent beaucoup moins et d'autres qui gagnent beaucoup plus que vous. En fin de compte, *l'opportunité de croître et de servir dépend de chacun*. Dans presque tous les cas, on peut mesurer en dollars la contribution d'une personne à la société : plus elle contribue, plus elle gagne.

### **Soyez utile maintenant et gagnez plus tard**

Cette façon de mesurer le succès peut vous faire sursauter, mais j'ai dit qu'on pouvait l'utiliser dans presque tous les cas. Je connais des enseignants qui gagnent très peu et d'autres qui gagnent beaucoup. Il en est de même des médecins, des avocats, des vendeurs, des prédicateurs, des camionneurs, des secrétaires, etc. Si vous y regardez de près, vous constatez que ceux qui gagnent le plus contribuent *généralement* le plus. Mais il existe des exceptions.

Prenons l'exemple d'un enseignant qui décide de rester dans un secteur isolé ou dans une école de quartier pauvre. Cette personne sera peut-être le seul espoir pour les enfants de voir

s'élargir leurs horizons. Le prédicateur fidèle peut bien rester dans un petit patelin perdu parce qu'il croit avec ferveur que Dieu l'a choisi pour servir une communauté particulière. Mais en général, le prédicateur bien payé rend de plus grands services à plus de gens. Cela est vrai du professeur, du médecin, du camionneur, du vendeur, etc.

Le principe souvent répété : « *Vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez de la vie si vous aidez d'autres gens à obtenir ce qu'ils veulent* » est une autre façon de dire que plus vous êtes utile, plus vous gagnez. Un individu bien rémunéré se sentira à l'aise avec la philosophie de ce livre. De même, la personne aidant les autres trouvera encouragement et réconfort dans la philosophie «zigmanienne». Poursuivez donc votre lecture, quelle que soit votre position actuelle.

## Chapitre deux

# *Les causes d'une mauvaise opinion de soi*

Si l'opinion de soi a une telle importance, pourquoi tant de gens en ont-ils une si mauvaise ? Quelles en sont les causes ? Je suis persuadé que la première cause d'une mauvaise opinion de soi est le fait que nous vivons dans une société négative et que nous avons constamment affaire à des individus négatifs. Il suffit de lire les nouvelles pour s'en rendre compte. Les commentaires typiques de la «famille moyenne d'Amérique» révèlent à tout moment que le négativisme prévaut. Une personne obèse prend place à table et déclare : « Tout ce que je mange se transforme en graisse. » Une personne qui tient mal sa maison commente ainsi le «désastre» qu'elle aperçoit au lever : «Jamais je n'arriverai à nettoyer cela. »

L'homme d'affaires entre dans son bureau ou l'ouvrier pénètre dans l'atelier et ils font souvent le commentaire suivant : «Jamais je n'aurai terminé ce boulot aujourd'hui.» Un enfant revient de l'école et dit: «Papa, je crains d'avoir échoué mon examen d'arithmétique. » Son père dira : « Ne t'en fais pas, mon gars, tu as essayé honnêtement. Je n'ai jamais pu avaler ça non plus. » Une mère envoie son enfant à l'école et le prévient : « Ne te fais pas écraser ! » Le météorologue annonce que les probabilités de pluie sont de vingt pour cent et que la journée sera nuageuse. Pourquoi ne dit-il pas que les probabilités de soleil sont de quatre-vingts pour cent et qu'il fera surtout beau? Demandez à quelqu'un comment il va et il dira : « Pas trop mal » ou « Puisque nous sommes lundi – ou vendredi – je vais bien. » Mille exemples le prouvent : nous vivons dans une société négative.

## **Les chercheurs de fautes**

La deuxième cause pour laquelle tant de gens ont une mauvaise opinion d'eux-mêmes si peu conforme à leurs talents et à leurs capacités est simple. Leurs parents, leurs professeurs, leurs amis et ceux qui ont quelque autorité sur eux ont continuellement mis en cause leurs capacités et leur intelligence. Dans bien des cas, ces blessures vous sont infligées sous forme d'insinuations, d'allusions, mais elles sont aussi vraies et aussi dévastatrices que si elles étaient énoncées clairement. Parfois, une remarque innocente nous amène à nous percevoir de façon négative et cela sera ensuite aggravé par des blessures réelles ou imaginaires. Donc, nous nous voyons avec le regard négatif des autres. Si vos amis, votre famille ou vos associés cherchent constamment la petite bête, vous n'obtiendrez pas l'image véritable du véritable vous. Cette section de *Rendez-vous au sommet* changera tout cela en vous présentant une personne vraiment remarquable, celle qui vous entraînera au sommet : vous-même.

Souvent, des affirmations exagérées ou exprimées à la légère auront un effet négatif sur l'opinion de soi d'un jeune. Un petit gars casse quelque chose et l'un des parents crie : « Jean, tu es le garçon le plus maladroit que j'aie jamais vu ; tu échappes tout ! » Quel fardeau à porter pour un enfant ! Il faut d'abord noter que cette remarque est fausse, car il y a une grande différence entre laisser tomber une assiette et briser tout. En d'autres occasions, l'enfant fera une erreur et le parent émettra un commentaire du genre : « À quoi pouvons-nous nous attendre ? Cela lui arrive tout le temps. » Les *dangers de cette attitude sont évidents, mais malheureusement l'attitude elle-même ne l'est pas toujours*. Ce fait est vital dans l'éducation des enfants aussi bien que dans les relations avec les employés. Les remontrances dévastatrices habituelles sous-entendent qu'une personne est fondamentalement mauvaise et non qu'elle est une personne qui fait parfois les choses de la mauvaise façon. Cependant, on voit clairement la différence entre une personne mauvaise et celle qui fait quelque chose de mal.

Malheureusement, l'enfant pense souvent qu'il est laid ou repoussant et qu'il ne mérite l'amour de personne. Comme dans son esprit il ne mérite pas l'amour des autres, il s'ensuit que si

les autres ne peuvent pas l'aimer, il ne peut pas ou ne devrait pas s'aimer lui-même.

Voilà une des raisons pour lesquelles Bill Gothard, dans son séminaire d'une semaine sur les *Conflits de base de la jeunesse*, déclare qu'aucun parent sage ne complimentera un autre enfant sur son apparence en présence du sien. Cela fait croire à l'enfant que le parent attache une grande importance à l'attrait physique. L'enfant en conclut que ses parents trouvent l'autre enfant plus joli, plus intelligent que lui et tend à lui inspirer un complexe d'infériorité.

Quand ils parleront d'un autre enfant, les parents sages diront : «Quelles bonnes manières ! » ou «C'est un petit garçon si honnête!» ou «N'est-il pas serviable?» Les parents sages axeront leur compliment sur le trait ou la caractéristique qu'ils veulent voir se développer davantage chez leur propre enfant. Cela est très important, car une enquête révèle que la plupart des jeunes Américains changeraiient d'aspect s'ils le pouvaient. A Hollywood, où l'on fait un si grand état de l'aspect physique, la preuve est faite que presque toutes les « beautés » aimeraient modifier leur apparence et beaucoup le font grâce à la chirurgie esthétique.

Une opinion négative de soi, plus communément connue sous le nom de complexe d'infériorité, persiste souvent jusqu'à l'âge adulte et sera aggravée par les commentaires d'un conjoint négatif et d'une société négative. C'est la raison pour laquelle un mari sage ne fait jamais de commentaires favorables sur la beauté d'une autre femme en présence de la sienne. Sa femme pourrait croire qu'il trouve l'autre femme plus attrayante qu'elle. Cela amènerait des attitudes négatives qui ébranleraient le couple. Des commentaires comme : « T\i es toujours en retard » ou « TU fais toujours tout de travers» ou «TU ne fais jamais un bon repas» compliquent encore la situation et ne permettent pas d'établir une relation de confiance et d'amour. De plus, il y a une nette différence entre «Je suis un raté» et «Je n'ai pas obtenu l'augmentation» ou «Je n'ai pas obtenu l'emploi.»

### **L'aggravation de la mauvaise opinion de soi**

Les pires opinions de soi sont créées ou empirées, quand les professeurs, les autorités ou même les gens ordinaires ont

avec les membres d'une minorité ou d'un groupe défavorisé des relations génératrices de complexes d'infériorité. Ainsi, je n'avais jamais complètement compris l'étendue du dommage causé à l'image de l'homme noir avant d'avoir vu la série Xerox présentée par Bill Cosby.

Une scène d'un film de Shirley Temple me revient à l'esprit. Il s'agit d'une fête d'anniversaire pour célébrer les cinq ans de Shirley Temple. La fête touchait à son terme quand une fillette de race noire de quatorze ans et plusieurs de ses jeunes amis se présentèrent avec un cadeau pour mademoiselle Shirley. Voici donc une fillette blanche de cinq ans, souriante et aimable, acceptant le cadeau d'une adolescente noire de quatorze ans, impressionnée par le « privilège » de se trouver là. La jeune noire est remuée jusqu'aux larmes quand la petite blanche de cinq ans l'invite à partager les restes du gâteau de fête. On se rend compte que ce stéréotype engendre un sentiment d'infériorité.

Heureusement, on a vu disparaître presque complètement ce genre de comportement. Les Noirs ont fait plus de progrès en une seule génération quaucun peuple dans l'histoire connue. Son progrès est proportionnel à l'amélioration de sa propre opinion. Les préjugés existent encore hélas ! mais, des progrès sont faits tous les jours. La solution définitive viendra de l'éducation, de l'amour et de la compréhension par les Noirs et les Blancs qu'il n'y a aucun rapport entre la couleur de la peau et la compétence. J'aime ce que Jesse Owens, le grand coureur olympique dit au sujet de la couleur: «Noir n'est pas beau... blanc n'est pas beau. Ce sont des couleurs de la peau et tout ce qui ne va pas plus profondément que la couleur de la peau n'est pas beau. »

La troisième cause d'une mauvaise opinion de soi est la tendance à confondre l'échec d'un projet et l'échec de l'existence. Un enfant qui rate un examen à l'école ou qui n'obtient pas une place dans l'équipe commet l'erreur d'identifier un échec unique à un échec de sa vie même. Les parents et les enseignants multiplient tragiquement ces impressions.

Une fois sur la pente d'une mauvaise opinion de soi, nous avons tendance à développer un complexe d'infériorité. Bien des gens le font quand ils se reprochent de ne pouvoir se rappeler tout ce qu'ils ont entendu ou tous ceux qu'ils ont rencontrés.

Cela nous permet d'identifier la quatrième cause d'une mauvaise opinion de soi : une mauvaise mémoire. Au début de cette section, j'ai mentionné un nouveau livre qui vous permettra d'améliorer votre mémoire en quelques heures. Jerry Lucas et Harry Lorayne en sont les auteurs. Pour illustrer l'immense capacité du cerveau humain, Jerry est présentement en train d'apprendre toute la Bible par cœur et il vient de terminer un livre qui vous donnera les moyens de le faire vous aussi. Jerry est terriblement convaincant quand il dit que n'importe qui peut améliorer sa mémoire de façon spectaculaire en utilisant ses techniques.

Mais pour l'instant, dites-vous bien qu'une mémoire parfaite n'est pas le signe d'un grand esprit, pas plus qu'un dictionnaire énorme est une grande œuvre littéraire. De plus, la personne qui ne peut se souvenir de tout est beaucoup plus heureuse que celle qui est incapable d'oublier. Ce sont des pensées réconfor-tantes, mais n'en faites pas un crédo. Achetez le livre *The memory book* (Le livre de la mémoire). Je l'ai fait et il est fantastique. En réalité, une bonne ou une mauvaise mémoire n'existe pas : elle est développée ou elle ne l'est pas. La décision vous appartient de la développer ou non.

### **Soyez juste envers vous-même**

La cinquième cause d'une mauvaise opinion de soi est l'injuste comparaison des expériences. Nous commettons généralement l'erreur de comparer notre expérience avec celle d'une autre personne. Nous exagérons la sienne et nous diminuons la nôtre. *L'expérience n'a rien à voir avec les capacités.* (L'expé-rience peut augmenter la compétence mais c'est une autre histoi-re). Par exemple, trois millions d'Australiens peuvent faire quel-que chose que, pour la plupart, nous sommes incapables de faire : ils peuvent conduire à gauche. Par contre, si vous savez conduire, vous pouvez faire quelque chose que trois millions d'Australiens sont incapables de faire: vous pouvez conduire à droite. Cela ne signifie pas qu'un groupe est plus intelligent que l'autre. Cela veut tout simplement dire que l'expérience de chaque groupe est différente. Il y a plus de deux cents millions de Chinois de moins de vingt et un ans qui peuvent faire quelque chose d'impossible pour vous : ils peuvent parler chinois. Sont-ils

plus intelligents que vous? Non. Leur expérience est simplement différente de la vôtre. À cet instant, vous faites quelque chose que trois milliards de gens ne peuvent pas faire : vous lisez ce livre en français. Cela ne signifie pas que vous êtes plus intelligent que les autres. Votre expérience diffère de la leur, c'est tout.

Il y a de bonnes chances pour que vous soyez impressionné par tous les grands mots avec lesquels un médecin décrit votre condition. Vous pensez certainement qu'il est un homme remarquable, ce qu'il peut bien être. Mais vous? Il est fort possible que votre médecin soit perdu dans votre boulot et qu'il n'y réussisse pas aussi bien que vous. Il y a aussi d'excellentes chances que si vous passiez les quinze prochaines années de votre vie, comme l'a fait votre médecin, à apprendre de grands mots, à étudier des maladies, des remèdes et des traitements. Vous pourriez alors endosser la blouse blanche et porter le stéthoscope d'un docteur en médecine.

### **Des compétences différentes**

Il y a trois ans environ, à la suite d'une très forte pluie, la rue derrière la maison devint presque impraticable. Il me fallait pourtant y passer pour atteindre notre garage. Je restai embourré devant notre entrée. Je passai environ quarante-cinq minutes à tenter de sortir de ce bourbier. Je plaçai des briques, des planches et tout ce que je pus trouver sous les roues pour obtenir une meilleure traction, mais en vain. J'appelai donc un garagiste pour qu'il m'envoie une dépanneuse. Le chauffeur examina la situation et me demanda s'il pouvait essayer de conduire l'auto hors de la boue. Je lui dis que c'était absolument inutile, mais il insista avec une calme assurance. Je lui dis d'essayer mais l'assurai encore que c'était inutile. Il s'assit, braqua un peu les roues, manœuvra un peu et, en trente secondes, sortit l'auto lentement mais sûrement hors de ce piège. J'étais vraiment étonné. Il m'expliqua qu'il avait été élevé dans l'est du Texas et qu'il s'était très souvent tiré de trous de boue. Cet homme n'était pas plus intelligent que moi, mais il possédait une expérience différente.

Ironiquement, bien des gens dont nous admirons les capacités et les réussites nous admirent pour les mêmes raisons. Je ne dis pas que certaines gens n'ont pas les aptitudes

à un emploi ou à une profession. Je dis que vous avez, vous aussi, une compétence, un talent, une aptitude ou une expérience unique. Vous devez comprendre qu'une expérience différente n'est pas un signe d'infériorité par rapport à un autre personne.

Au lieu de vous sentir inférieur parce qu'une autre personne peut faire ce qui vous est impossible, vous devriez vous concentrer sur les choses que vous pouvez faire et que d'autres ne peuvent pas faire. Admirez les capacités des autres, mais rappelez-vous que vous pouvez améliorer les vôtres en y mettant le temps et les efforts nécessaires. L'expérience fait souvent toute la différence.

### **Quatre gagnants**

La comparaison de vos défauts avec les qualités des autres est la sixième cause d'une mauvaise opinion de soi. Une femme le fit et se retrouva assistée sociale et femme de ménage à trente-huit ans. Elle lut alors *The magic of believing (La magie de croire)*\* de Claude M. Bristol. Elle se mit à croire en elle-même et elle fit l'inventaire de ses qualités. L'une de celles-ci était de savoir faire rire les autres. Depuis lors – bien qu'elle ne soit pas une des grandes beautés du monde – Phyllis Diller a gagné jusqu'à un million de dollars par année.

Eleanor Roosevelt était un triste mélange de fadeur, de timidité et de peur. Bien après l'atteinte de sa maturité et alors que les « négatifs » répandaient leur verbiage négatif autour d'elle, Eleanor prit une décision. Elle fit son inventaire personnel ; elle se vit telle qu'elle était et devint une des femmes les plus charmantes et les plus persuasives d'Amérique.

Jimmy Durante et Humphrey Bogart n'étaient pas des Ado-nis, mais ils exploitaient ce qu'ils possédaient et trouvèrent leur place dans la vie. Ni l'un ni l'autre ne se voyaient comme manquant d'attraits. Ils voyaient leurs talents et leurs qualités. Ils ne comparaient pas leurs défauts aux qualités des autres. Non, ils choisirent leurs principales qualités ou talents et les exploitèrent et obtinrent ce qu'ils voulaient.

## **Vous en servir ou le perdre**

Vous vous rappelez sûrement la parabole des talents dans la Bible. Un homme avait un talent, un second en avait deux et un autre cinq. Le Seigneur partit dans un pays lointain. A son retour, il demanda à celui qui avait cinq talents ce qu'il en avait fait. L'homme répondit qu'il avait pris ses cinq talents, qu'il les avait fait fructifier et qu'il en avait maintenant dix. Le Seigneur répondit : «C'est bien. Tli es un bon et fidèle serviteur et parce que tu as bien utilisé ce que tu avais, je te donnerai d'autres talents.» Celui qui avait reçu deux talents avait lui aussi fait fructifier ses talents et les avait multipliés. Puis, le Seigneur se tourna vers celui qui avait reçu un talent et lui demanda ce qu'il en avait fait. L'homme répondit: «Seigneur, tu ne m'as confié qu'un talent, alors que tu en as donné davantage aux autres. Je sais que tu es un maître dur et cruel et que tu récoltes là où tu n'as pas semé. J'ai donc pris mon talent et je l'ai enterré. »

Alors, le Seigneur dit: « TU es un serviteur méchant et paresseux. » (Dans toute la Bible, Jésus-Christ n'est pas aussi dur envers quiconque, il s'attend donc à ce que nous utilisions nos talents). Il prit donc l'unique talent et le donna à celui qui en avait dix. Et depuis ce temps les pleurnicheurs de la terre répètent que les riches s'enrichissent et que les pauvres s'appauvrissent. La Bible dit : « À celui qui possède, il sera donné davantage. » La leçon est claire : *prenez ce que vous avez et utilisez-le, et votre talent s'accroîtra, ce qui vous apportera bien d'autres avantages.*

Bien des gens ont une mauvaise opinion d'eux-mêmes parce qu'ils établissent des niveaux de perfection qui ne sont pas réalistes et ne peuvent être atteints. C'est la septième cause d'une mauvaise opinion de soi. Quand ils manquent leur coup ils ne se pardonnent jamais cet échec. Ils croient qu'ils doivent être les meilleurs ou les pires. Ils ont échoué, donc ils doivent être les pires. Cela affecte tous les domaines de la vie et peut être une cause de mécontentements au travail, de discordes, de problèmes familiaux, etc. Après tout, si quelqu'un pense être le «pire» il ne peut certes pas croire qu'il «mérite» une bonne situation, une bonne relation conjugale ou quoi que ce soit de valable ou de méritoire.

Og Mandino, dans son livre *The Greatest Miracle in the world* (*Le plus grand miracle du monde*),\* note deux autres causes d'une mauvaise opinion de soi. En premier lieu, la théorie darwinienne de l'évolution selon laquelle l'homme n'est pas d'origine divine mais animale a infligé une sérieuse blessure à l'amour-propre de l'homme. Je suis d'accord avec Og. Si je me pensais descendu du singe, cela diminuerait considérablement mon estime de moi.

Il faut attribuer à Sigmund Freud l'autre cause d'une mau-vaise opinion de soi. Freud nous fournit une excuse pour le boîtement du perdant en disant que nos pensées et nos actes trouvent leur source dans des expériences de notre enfance, profondément enfouies dans notre subconscient et que nous ne pouvons ni contrôler ni comprendre.

Quand un savant déclare que nous descendons d'un animal et qu'un autre affirme que nous ne sommes pas responsables de notre conduite, il est facile de comprendre que nous ne voyons «rien» en nous. Avant sa mort, Darwin reconnut en Dieu l'architecte de l'univers et on peut douter de certaines des conclusions de Freud, mais le mal est fait. Einstein disait qu'il faut au moins onze corrections pour neutraliser un renseignement erroné. Ce qui est une autre façon de dire qu'il faut un certain nombre de « dépôts positifs » pour enterrer les dépôts de « pensée rebut ».

Quand toutes les raisons d'avoir une mauvaise opinion sont réunies, il est normal que tant de gens soient atteints de cette maladie courante, contagieuse et déformante. Par bonheur, vous pouvez vous occuper de la vôtre. Vous le faites en ce moment. En étudiant les symptômes d'une mauvaise opinion de soi dans le chapitre suivant, vous pourrez sans doute isoler quelques aspects de votre conduite que vous n'aviez pas jusqu'ici reliés à une mauvaise opinion de vous-même. Identifier un problème, lui faire face, c'est le résoudre en partie.

## Chapitre trois

# *Les symptômes d'une mauvaise opinion de soi*

Ceux qui ont une mauvaise opinion d'eux-mêmes sont trahis par leur nature jalouse et critique. Ils s'offusquent du succès ou même des amis que les autres ont. Ils sont jaloux du conjoint, des amis des autres. Comme ils ne s'aiment pas, ils ne peuvent pas croire que quelqu'un puisse les aimer vraiment. Ironiquement, ils défendent cette jalousie en disant à tous ceux qui veulent les entendre qu'ils agissent ainsi par amour. En réalité, ils ne peuvent ni aimer leur conjoint ni lui faire confiance, car ils ne s'aiment pas et ne peuvent se faire confiance à eux-mêmes. Ils cancanent, répandent des ragots souvent accompagnés de commentaires virulents et faux. Ils manifestent leur insécurité par leur ressentiment contre ceux qui méritent des louanges ou de la considération.

La manifestation la plus évidente d'une mauvaise opinion de soi est la façon dont une personne accueille la critique ou réagit au rire. Ils ne peuvent supporter la pensée qu'on puisse se moquer d'eux. Ils ne peuvent rire d'eux-mêmes et croient fermement que le rire ou la critique des autres sont des humiliations. Leur réaction n'est jamais proportionnelle à la réalité.

Ceux qui ont une mauvaise opinion d'eux se sentent généralement mal à l'aise quand ils sont seuls ou inactifs. Ils doivent toujours se rendre quelque part ou faire quelque chose. S'ils sont seuls, la radio ou la télévision fonctionne sans cesse. Certains tramont leurs transistors avec eux dans tous leurs déplacements.

Une mauvaise opinion de soi se manifeste par une perte de motivation. Souvent, certains abandonnent la compétition et adoptent une attitude d'indifférence. Ils ne peuvent se voir en «gagnants», parce qu'ils croient ne pas être assez attrayants ou méritants. Ils se laissent alors aller et ils protestent de toutes les façons imaginables. Ils sont bruyants, critiques, vindicatifs et arrogants. Souvent, ils s'habillent mal, négligent leur hygiène personnelle, deviennent obèses, laissent tomber toute moralité, se targuent de leur immoralité, recourent aux drogues ou à l'alcool et parlent d'une façon vulgaire et blasphématoire. Il est triste de voir des individus sales, négligents, mal embouchés, car leur aspect extérieur révèle l'opinion qu'ils ont d'eux-mêmes.

Curieusement, un comportement inverse peut aussi être un symptôme d'une mauvaise opinion de soi. Dans ce cas, les individus attachent trop d'importance aux choses matérielles : des voitures voyantes, l'argent, les vêtements extravagants, les coiffures, le maquillage. Ils ne croient pas qu'on les accepterait tels qu'ils sont. Leur insécurité leur fait utiliser tous les moyens possibles pour se faire des amis. Ce qui est tragique, c'est qu'à cause de cette mauvaise opinion d'eux-mêmes, les deux groupes cherchent à se faire accepter de n'importe qui et ils se font de faux amis dont l'intérêt n'est que passager.

Nous agissons toujours en tenant compte de l'opinion que nous avons de nous-mêmes. Voilà pourquoi on verra souvent des gens faire des choses incroyablement ridicules et prendre des risques inutiles quand ils sont sur le point de réaliser un vieux rêve. Ainsi, de nombreux athlètes qui ont passé des années à se préparer pour les Jeux olympiques auront des « accidents » durant leur entraînement ou au cours d'une épreuve préliminaire. Ils ne se « voyaient » pas méritant une médaille d'or et faisaient inconsciemment les démarches qui les priveraient de la récompense qu'ils auraient pu recevoir.

Bien des boxeurs, des joueurs de football et d'autres athlètes se blessent juste avant «la grande épreuve». Un étudiant qui tente d'être admis dans une école de son choix s'enivre ou sort toute la nuit avant l'examen d'entrée. Un ouvrier qui vise un avancement aura une violente discussion avec son épouse ou avec un camarade ; cela le bouleverse et il détruit ses chances d'avancement. Il lui arrivera même de contrarier ou d'irriter

«accidentellement» la personne même qui doit l'appuyer dans son avancement. Un homme en liberté provisoire commettra un crime idiot et se retrouvera en prison. Dans son esprit, cela «prouve» que la société ne vaut rien et qu'on cherche à l'avoir. En fait, ce qu'il a prouvé, c'est qu'il ne pouvait pas se «voir» comme un membre de la société. Son opinion de lui-même est telle qu'il savait ne pas «mériter» sa liberté. La société refusant de le punir sévèrement pour ses crimes, il doit se punir lui-même pour être certain «d'obtenir ce qu'il mérite».

Les exemples sont innombrables, mais je coupe court en disant que bien des gestes insensés sont causés par une mauvaise opinion de soi. Les personnes dont je parle liront ce livre, elles seront d'accord en partie, elles nieront beaucoup de faits et de toute façon, ne feront rien. Elles utilisent des excuses du passé, continueront de le faire, et ces excuses sont justifiées dans leur esprit. Par exemple, elles ont dit et continuent de dire des choses comme : «Je retournerais au collège pour obtenir mon diplôme, mais cela me prendrait six ans et j'aurais alors trente-huit ans.» (Je me demande quel âge cette personne aura dans six ans si elle ne retourne pas au collège et n'obtient pas son diplôme). D'autres disent : «J'irais bien à l'église, mais c'est plein d'hypo-crites.» (Ces personnes ne se rendent pas compte que si un hypocrite se tient entre elles et Dieu, l'hypocrite est plus près de Dieu qu'elles ne le sont).

Par bonheur, cela ne s'applique pas à vous. C'était peut-être le cas jadis, mais plus maintenant. En acquérant votre exemplaire de ce livre, vous avez fait un grand pas. Ce pas que vous avez fait prouve que vous prenez votre progrès au sérieux. En vous-même, vous savez que les pages ouvertes devant vous et les années qu'il vous reste à vivre seront excitantes et fructueuses.

### **Le lien entre l'opinion de soi et le succès professionnel**

Dans le monde de la vente, une mauvaise opinion de soi se manifeste de bien des façons, mais il y en a trois qui sont particulièrement frappantes. Premièrement, le vendeur ne travaille pas très fort. Voici pourquoi. Il se présente devant un client et on l'invite brutalement à tenter sa chance ailleurs. Le vendeur qui a une mauvaise opinion de lui ne s'aime pas et dans son esprit, le client ne l'aime pas non plus. Le vendeur est

lique et il se répète sans cesse: «Pauvre moi, personne ne m'aime. » Il se réfugie alors au restaurant, à la maison ou au bureau pour panser ses plaies. Certains s'arrêtent pour une heure, d'autres, pour le reste de la journée. Le vendeur pourra bien inventer une douzaine de raisons pour ne pas retourner au travail avant plusieurs jours. Le vendeur qui a une bonne opinion de lui, qui s'aime, réagira d'une manière tout à fait différente. Quant il essuie une rebuffade, il comprend que ce client-là a un problème et il part aussitôt à la recherche d'un client qui sera plus réceptif.

Deuxièmement, le vendeur qui a une mauvaise opinion de lui hésite à conclure la vente. Il bavarde et bavarde sans jamais suggérer au client d'agir et d'acheter quelque chose, car demander à quelqu'un d'acheter quelque chose comporte un certain risque. Si le client refuse, l'ego du vendeur sera blessé et le vendeur protège son ego en ne tentant pas de réaliser la vente. Il bavarde en espérant que le client dira: «Bon, je le prends.» J'ai vu des clients défier ainsi le vendeur : « Vous n'êtes pas en train d'essayer de me vendre quelque chose, hein? » Et le vendeur proteste avec conviction: «Oh, non! » (S'il répond de la sorte, comme s'il n'avait rien à vendre, il n'est qu'un « visiteur professionnel »).

Le vendeur qui possède une bonne opinion de lui-même fait un effort sincère pour conclure la vente parce qu'il sait qu'un refus est la pire chose qui puisse lui arriver. Il sait qu'un refus, ce n'est pas la fin du monde et qu'il réalisera peut-être une vente. D'ailleurs, il s'attend à le faire, car il croit qu'il mérite le succès. En plus, il croit en son produit. Ayant une bonne opinion de lui-même, il ne s'abaisserait pas à vendre un produit de mauvaise qualité. Il croit fermement rendre service et il conclut donc sa vente avec fermeté et conviction.

Troisièmement, le vendeur ou l'employé de bureau qui a une mauvaise opinion de lui ne se sent pas bien dans un poste de direction. Là encore, il craint d'être rejeté par les autres. Dans ce cas, les autres sont ses subordonnés, ses supérieurs ou ses collègues. Il porte généralement le masque qui convient à la situation. Il existe quatre masques. Un, il devient «ce bon vieux Jos» et affirme à tous les subordonnés que rien n'est changé et qu'il continuera de faire partie de la bande. Deux, il

croit le rejet de la part de ses anciens collègues et il fait donc des concessions et des exceptions qui vont contre les principes d'une saine administration. Il peut aussi faire le contraire, être arrogant, et cela soulèvera le ressentiment de ses anciens collègues. Trois, il s'occupera trop de ses relations avec ses supérieurs. Dans son désir de plaire, d'être accepté, il devient servile, humble et demande trop souvent conseil. Paralysé par la peur de l'échec, il hésite trop avant d'agir. Quatre, il saura tout, il ne demandera l'avis de personne et montrera à tout le monde comment mener la barque.

L'individu qui a une bonne opinion de lui-même évolue aisément au sein de la direction. Il fait preuve d'une prudente assurance qui montre qu'il est qualifié et apte à faire le travail. Il promet peu mais produit beaucoup. Il comprend la différence entre servir et être servile. Il ne cherche pas les problèmes, mais il ne les évite pas et il n'a pas peur de prendre des décisions.

Il comprend qu'il a été promu parce qu'on avait confiance en ses capacités pour faire le travail. Il sait distinguer l'assurance de l'arrogance. Ce qui est plus important, il sait être ferme dans les principes mais souple quant aux méthodes. Il ne confond pas amitié et familiarité. S'il prend une mauvaise décision, il n'en fait pas une maladie, car il sait que la pire décision est de ne pas en prendre du tout. Alors, il prendra des décisions. Son opinion de lui est telle qu'il peut agir avec décision et ne pas se sentir menacé s'il se trompe ou s'il doit demander conseil sur un point particulier.

### **L'opinion de soi et la vie personnelle**

Dans le monde des affaires, une mauvaise opinion de soi se manifeste par des promesses impossibles faites impulsivement. Le nouvel entraîneur qui veut se faire accepter promet plus qu'on n'attend de lui et plus qu'il ne peut accomplir. Le fabricant ou son représentant, dans le but de plaire au client dont il ne peut supporter le refus, ne sera plus réaliste et prendra des engagements impossibles. Dans le monde de la vente, nous trouvons des vendeurs ayant une mauvaise opinion d'eux-mêmes se sentir coupables de trop vendre, de trop promettre et de ne pas tenir leurs promesses. Ils ne peuvent encaisser le rejet et ils ont recours à ces moyens pour réaliser la vente. La vente conclue, le vendeur

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

se sent coupable et évite le client. Privé de services, le client devient méfiant à l'égard du produit et du vendeur. Le client engueule le vendeur ce qui aggrave la mauvaise opinion de soi.

Dans la famille, une mauvaise opinion de soi explique l'hésitation des parents à punir l'enfant. Ils dissimulent cela sous le masque de l'amour : « Cela nous peine plus que lui parce que nous l'aimons tant. » En réalité, les parents ont peur que l'enfant les rejette et de perdre son affection. La vérité est que cela crée un problème pour les parents et pour l'enfant. Les parents perdent le contrôle, le respect et un peu d'affection. L'enfant perd confiance en ses parents et la sécurité qui en découle. Voilà le premier pas vers la perte du respect de l'autorité qui conduira à la révolte contre l'autorité. Cette révolte est une autre manifestation d'une mauvaise opinion de soi et cela explique pourquoi des jeunes de dix-huit ans et moins sont responsables de quarante-cinq pour cent des crimes graves commis aux États-Unis en 1974. La Bible dit clairement que si vous aimez votre enfant vous saurez le punir.

Une récente étude du docteur Forrest Tennant de la U.C.L.A. établit une corrélation très nette entre la punition physique, la présence à l'église et l'usage des stupéfiants. L'étude démontre que les enfants qu'on avait battus **avec modération** et emmenés à l'église cinquante fois et plus avant l'âge de quinze ans étaient moins enclins à l'usage des stupéfiants. Donc, si vous voulez tenir vos enfants loin de la drogue, commencez par la fessée et la visite à l'église. Soit dit en passant, les psycho-logues disent qu'on ne doit jamais battre un enfant avec la main, mais avec une ceinture ou une baguette. La main fait partie du parent et doit servir à donner et à aimer.

### **Le poltron**

Voyons maintenant comment se manifeste une mauvaise opinion de soi dans d'autres professions ou domaines de la vie. L'étudiant qui a une mauvaise opinion de lui n'osera jamais affronter son professeur au sujet d'une note même s'il **sait** qu'il en mérite une meilleure. Il ne demandera pas à une jolie fille de sortir avec lui parce qu'en esprit il ne «mérite» pas cette fille. L'ironie est que la jolie fille attendait probablement cette invitation.

L'employé de bureau qui a une mauvaise opinion de lui ne s'affirmera pas. Il ne tentera pas d'obtenir une augmentation même quand il sait qu'il la mérite. Il deviendra amer et plein de ressentiment et pensera que personne ne comprend ou n'apprécie son travail. Le bilan net : un effet négatif sur sa performance et une réduction de ses chances d'avancement. Le mari ou la femme dont l'opinion de soi est mauvaise ne remettra jamais rien en question. Il ou elle devient un paillasson pour l'autre.

« Ce bon vieux Jos » et son vis-à-vis féminin ont un problème en commun qui ne concerne ni l'âge, ni le sexe, ni l'éducation, ni la taille, ni la couleur de la peau. Ils souffrent du syndrome du «je dois être un bon diable et n'offenser personne». Adolescents, ils fument la cigarette qu'ils ne désirent pas, ils acceptent le verre d'alcool qu'ils n'aiment pas, ils rient d'une blague qui les blessent, ils font partie du groupe qu'ils méprisent secrètement, ils se conforment à une conduite, à une mode vestimentaire qu'ils haïssent du fond du cœur. Tout cela parce qu'ils ne se sont jamais acceptés, qu'ils ont peur de s'affirmer et d'offenser le groupe, de ne plus avoir d'amis.

Jos et son vis-à-vis féminin ont tendance à se fiancer ou même à se marier dès leur première idylle sérieuse. La crainte de ne pas être acceptés par quelqu'un d'autre les force à agir de façon irréfléchie.

L'adulte tend à ne dire aux gens que ce qu'il croit qu'ils veulent entendre. Il ne renverrait jamais au chef un steak trop cuit et il attend patiemment une heure de plus tandis que le médecin reçoit d'autres patients. Il cède même sa place chez le coiffeur, se laisse voler son stationnement ou enlever sa place dans une file d'attente. Il ne discute jamais avec le patron et ne proteste pas quand un collègue s'attribue le mérite de son travail.

Cependant, si vous êtes Jos et que votre opinion de vous-même est bonne et que vous vous conduisez de cette façon parce que vous le **voulez bien**, c'est parfait. Si vous considérez ces incidents comme étant mineurs et n'affectant pas votre vie, alors votre opinion de vous-même est en excellente condition. Mais si vous faites des concessions pour qu'on vous accepte, alors vous obtiendrez tout, sauf l'acceptation. La raison est simple: vous ne faites pas connaître le véritable vous. En fait,

.....

présentez un imposteur au monde et personne, même les autres imposteurs, n'aime un imposteur.

On peut dire que dans tous les domaines de la vie, dans toutes les occupations, l'opinion de soi joue un rôle important. Si vous appartenez, ou croyez appartenir, au groupe qui a une mauvaise opinion de soi, laissez-moi vous supplier de continuer à lire car dans les prochaines pages, nous allons voir des méthodes qui vous aideront à corriger ou à améliorer votre opinion de vous-même.

Vous voilà prêt à commencer l'ascension de l'escalier vers le succès et vous découvrirez qu'il est plus facile de le monter lorsque vous vous êtes détaché de la foule qui est en bas.

## Chapitre quatre

# *Treize pas vers une bonne opinion de soi*

**Premier pas.** Faites votre inventaire et vous verrez que vous êtes loin de la faillite. En étant réaliste, vous verrez que votre valeur nette est de plusieurs millions de dollars – si jamais vous décidez de tout vendre. Quand vous aurez terminé votre inventaire, ***vous vous rendrez compte que vous ne pouvez vous sentir inférieur à personne sans le vouloir***, et vous vous aimerez trop pour le faire. J'aime ce qu'a dit l'immortel Booker T. Washington (Fex-esclave qui fonda l'institut de Tuskegee à un moment où les préjugés raciaux étaient très forts) : « Je ne permettrais à aucun homme d'amoindrir ou de dégrader mon moi en m'amenant à le haïr. »

Pour commencer, il y a trois raisons pour lesquelles vous devriez vous aimer tel que vous êtes. **Première raison** : LE BON SENS L'EXIGE. Récemment, une femme de Gary en Indiana, reçut un million de dollars parce qu'un médicament lui avait fait perdre la vue. Elle avait utilisé un remède pour guérir une irritation de la peau de son visage, et il avait affecté ses yeux, lui faisant perdre presque complètement la vue. Changeriez-vous de place avec elle ? En Californie, on donna un million de dollars à une autre femme en compensation d'une blessure au dos subie au cours d'un accident d'avion. Les médecins disent qu'elle ne pourra plus jamais marcher. Prendriez-vous sa place ? Il y a de bonnes chances que si votre vue est normale et que vous avez le dos solide vous ne songeriez même pas à changer de place avec une de ces dames. Il est à peu près sûr que si vous offriez

l'échange à l'une de ces dames, elle l'accepterait avec joie et vous en remercierait de tout son cœur.

Vous savez que quelle que soit votre situation financière et si fort que soit votre amour de l'argent, vous refuseriez la transaction. Si vous êtes un être humain normal, vous aimerez bien avoir l'argent, mais pas en échange de l'un de vos plus grands biens, votre santé.

Betty Grable, la célèbre pin-up de la Seconde Guerre mondiale, était connue pour ses jambes d'un million de dollars, ainsi appelées parce qu'elle les avait assurée! pour un million de dollars. Aimeriez-vous voir une autre paire de jambes d'un million de dollars? Si vous baissez les yeux, vous verrez une paire de jambes que, si elles vous transportent d'un lieu à l'autre, vous n'échangeriez pas pour le million que valaient celles de Betty Grable. Comme vous n'accepteriez pas un million de dollars pour vos yeux, ni un million de dollars pour votre dos, ni un million de dollars pour vos jambes, cela signifie que vous valez déjà au-delà de trois millions de dollars. Et nous ne faisons que commencer votre inventaire personnel. Vous vous aimez déjà mieux, n'est-ce pas?

Par bonheur, vous n'avez pas à échanger un bien (votre santé) pour de l'argent. En développant les caractéristiques posi-tives présentées dans ce livre et en établissant la base que sont le caractère, la foi, l'intégrité, la loyauté et l'honnêteté, vous pouvez tout avoir. (Argent, santé, paix, amis, sécurité, bonheur, amour, etc.).

### **Un par milliard**

Il y a quelques années, je lus dans un journal de Dallas qu'on avait vendu un tableau de Rembrandt un million de dollars. Je me demandai : «Qu'est-ce qui pouvait bien donner une telle valeur à cette toile ? » Il me vint alors deux idées. Primo, c'était évidemment une peinture unique. En fait, c'était la seule toile du genre depuis l'origine du temps. C'était un original de Rembrandt. Sa valeur venait de sa rareté. Secundo, Rembrandt était un génie. Il avait cette sorte de talent qui n'apparaît que très rarement. De toute évidence, on reconnaissait son talent.

Je me mis ensuite à penser à vous. Depuis l'origine des temps, plusieurs milliards de gens ont habité la terre. Il y a plusieurs milliards de gens sur la terre aujourd'hui, mais il n'y eut jamais et il n'y aura jamais d'autre vous. Vous êtes un être rare, différent et unique. Ces caractéristiques vous donnent une grande valeur. Essayez de comprendre que Rembrandt était mortel, même s'il était un génie. Le même Dieu qui créa Rembrandt vous créa, et vous êtes aussi précieux aux yeux de Dieu que Rembrandt ou n'importe qui d'autre. En plus de **posséder** un rare talent, Rembrandt exploita ce talent en utilisant chaque jour son pinceau. Depuis la naissance de Rembrandt, il y eut sans doute des centaines de Rembrandt dans tous les domaines de l'activité humaine qui n'ont jamais levé leurs pin~ceaux ou quitté leur siège pour s'affirmer.

Poursuivons un peu dans ce sens. Si vous aviez la seule voiture en ville, vous auriez un bien d'une très grande valeur à moins de la stationner dans le garage et de la laisser là. Comme vous possédez le seul vous qui soit, vous êtes précieux. Prenez-vous donc, vous et votre talent, et développez-vous. Souvenez-vous que Dieu vous a créé et il vous a donné un talent pour que vous vous en serviez non pas pour que vous l'enterriez.

**Deuxième raison** : LA SCIENCE L'EXPLIQUE. La plupart des gens ont une grande confiance dans la science. Voyons donc les choses scientifiquement. Dans votre cerveau, vous pouvez emmagasiner plus de données que dans une douzaine des ordina~teurs les plus sophistiqués. Votre cerveau peut contenir plus de renseignements que les millions de volumes de la bibliothèque du Congrès. Les savants nous disent que si on voulait créer un cerveau humain, il coûterait des milliards de dollars, il faudrait pour le loger un bâtiment plus grand que l'Empire State Building, et il exigerait pour fonctionner plus d'électricité qu'une ville de milliers d'habitants. Il serait conçu par les plus brillants esprits du monde et pourtant, en dépit de son immensité, de son coût, de ses besoins en énergie, ce cerveau ne pourrait avoir une seule pensée originale, ce que vous pouvez faire en un clin d'œil.

Votre remarquable cerveau coordonne parfaitement l'action de soixante-douze muscles chaque fois que vous prononcez un mot. Vous ne serez jamais capable de me convaincre — vous ou au contraire — que vous n'êtes pas une

et que vous possédez plus de capacités qu'il n'en faut pour monter l'escalier jusqu'au sommet. (Je parie que vous connaissez des gens moins doués qui sont en train de grimper jusqu'au sommet, n'est-ce pas)?

### **Vendre votre cerveau**

Vous direz : « Bon, si je suis si intelligent, pourquoi suis-je fauché ou bien près de l'être?» Voilà une bonne question. Et voici une réponse au moins partielle. Vous êtes venu au monde équipé de votre cerveau. Il vaudrait mieux que je possède votre cerveau ; je vous le vendrais pour cent mille dollars et je ferais un bon profit. Et pourtant, vous auriez fait là le marché de tous les temps. Jamais plus vous ne vous regarderiez dans la glace en émettant des commentaires désapprobateurs. Non, vous vous adresseriez un petit discours enlevant. Je vous entendez dire : «Bon, j'ai investi cent mille dollars en toi et tu es quelque chose d'important. Oui, tu réussiras ! » Vous ne mépriserez plus jamais un cerveau d'une telle valeur. Et vous ne croiriez pas non plus le quidam qui dirait quelque chose de déplaisant sur votre cerveau de cent mille dollars. Permettez-moi d'insister sur le fait qu'en vous parlant d'une bonne opinion de soi, je ne parle pas d'un ego supergonflé du type : «Je suis le plus grand de tous ! » Je parle simplement de développer une saine acceptation de soi.

### **La meilleure de toutes**

**Troisième raison** : LA BIBLE LE CONFIRME. Sur un pare-chocs, j'ai vu un autocollant qui donnait la meilleure raison de vous aimer. On y disait : « Dieu vous aime, que vous le vouliez ou non ! » La Bible nous dit que Dieu créa l'homme à son image. Jésus-Christ a dit: «Ce que j'ai fait, vous pouvez le faire et bien davantage encore. » Il ne fixa aucune condition d'âge, d'éducation, de sexe, de taille, de couleur ou d'autre qualité superficielle à la capacité de réussite. Il ne vous a pas exclu. Nous voici devant la foi dont nous parlions au début. Le succès est facile quand vous avez appris à croire et, comme vous êtes sur la voie de la foi, vous êtes en route vers le succès.

Voyez les choses ainsi. Vous êtes un parent avec des enfants qui grandissent. Aimez-vous les entendre dire des choses dégra-dantes sur eux-mêmes? Lorsqu'ils le font, est-ce que cela vous

rend heureux? Vous gonflez-vous d'orgueil en disant: «Voilà bien mon enfant ! » Ou bien ces paroles vous brisent-elles le cœur et vous font-elles hocher la tête de désespoir ? Quels sont, croyez-vous, les sentiments de Dieu quand il nous entend, nous qui sommes ses enfants, dire de nous-mêmes des choses dégra-dantes? En vérité, nous n'avons pas le droit de nous rabaisser, pas plus d'ailleurs que les autres créatures de Dieu.

Parfois, vous conseillez à d'autres d'être un peu plus pa-tients, de se donner le temps d'atteindre certains objectifs. C'est un avis que les parents donnent souvent à leurs enfants. Bill Gothard nous donne le même conseil quand il nous rappelle que Dieu n'en a pas fini avec nous. Il commence par expliquer que nous sommes des créations de Dieu. Il nous rappelle alors que si nous ne sommes pas satisfaits de nous-mêmes, nous devrions nous remettre entre ses mains et le laisser terminer son travail.

### **Dieu ne commandite pas les ratés**

J'aime ce qu'Ethel Waters a dit à une assemblée organisée par Graham à Londres, il y a quelques années de cela. Quelqu'un s'étonna de l'enthousiasme avec lequel des milliers de Britan-niques accueillaient le docteur Graham. Ethel répondit : « Cher ami, Dieu ne commandite pas les ratés ! »

Mary Crowley, une femme d'affaires bien connue de Dallas et une chrétienne exemplaire exprime aussi bien la même vérité quand elle dit: «Vous êtes quelqu'un parce que Dieu ne perd pas son temps à créer des nullités. »

Ayant maintenant complété en partie votre inventaire per-sonnel, vous vous aimez certainement mieux, n'est-ce pas?

***Le deuxième pas*** vers une meilleure opinion de vous-même est de :

### **Vous remonter**

Votre aspect extérieur en dit beaucoup sur notre aspect intérieur. L'article suivant est tiré du ***Dallas Morning News*** du 6 février 1974. Il exprime bien ce que je veux dire.

### **Des dames d'âge mûr rayonnent sous la crème de beauté**

Un groupe de dames d'âge mûr de Dallas sont fières de leur nouvel aspect.

Une fois la semaine, chacune de ces dames se rend au Golden Acres en fauteuil roulant ou appuyée sur une canne ou un cadre de marche. Elles viennent y subir leur massage facial hebdomadaire.

« Cela a changé nos vies », dit une dame de quatre-vingt-un ans, qui attend son nettoyage et son massage. « Vous savez que vous avez quelque chose à faire le matin, vous avez un but. Ma peau en a grandement profité. Croiriez-vous que j'ai quatre-vingt-un ans? », demanda-t-elle en passant la main sur sa joue. « J'ai la peau d'une personne de cinquante ans. » Cette femme est en mauvaise santé et elle est aveugle, mais elle se maquille avec soin chaque matin avant de quitter sa chambre.

Le programme est financé par l'institut de gérontologie de Dallas. La compagnie de produits cosmétiques Mary Kay fournit les produits de beauté. L'âge moyen des participantes est de quatre-vingt-trois ans. Après six mois et des milliers de traitements, l'institut nota une amélioration sensible de l'opinion que les vieilles dames avaient d'elles-mêmes.

Cinquante femmes reçoivent des soins de beauté hebdomadaires de même qu'un maquillage chaque matin et un nettoyage chaque soir.

« La thèse que nous avons voulu prouver est que les femmes d'un certain âge s'intéressent à leur apparence », dit Marvin Ernst, directeur de l'institut. « Quand elles sont fières de leur allure, elles se sentent mieux. » Les conclusions de l'étude montrent que l'opinion que les participantes avaient d'elles-mêmes s'était améliorée, alors que l'opinion des non-participantes était la même. « En donnant des soins de beauté à ces dames, nous leur avons permis d'améliorer l'opinion qu'elles avaient d'elles-mêmes et elles sont plus heureuses », dit Ernst. Donc, ***changez une attitude extérieure ou une apparence et vous modifiez l'image intérieure et la capacité.***

Ma propre opinion s'améliora beaucoup quand je perdis seize kilos et diminuai mon tour de taille de dix-huit centimètres. Si vous voulez améliorer votre opinion de vous-même, commencez par refaire et par bien vêtir l'extérieur de votre personne. Dans les pages qui suivent, je reviendrai souvent sur ce fait, surtout dans le domaine des objectifs, des attitudes et des habi-

tudes. Le proverbe selon lequel l'habit ne fait pas le moine est une autre de ces demi-vérités qui causent des problèmes surtout si vous en adoptez la mauvaise moitié. La vérité est que votre apparence affecte votre image et votre performance. L'aspect d'une personne améliore ou détruit le potentiel de cette personne.

**Troisième pas.** Lisez les histoires d'Horatio Alger. Lisez les biographies et les autobiographies des hommes et des femmes de toute race, de toute croyance et de toute couleur qui ont su exploiter ce qu'ils avaient et qui ont obtenu beaucoup de la vie en contribuant à la vie. Il serait difficile, sinon impossible, de lire l'histoire de la vie d'Henry Ford, de Walter Chrysler, d'Abraham Lincoln, de Thomas Edison, d'Andrew Carnegie, de Booker T. Washington, etc., sans en être inspiré. Je défie quiconque de lire l'histoire d'Eartha White, fille d'un ancien esclave, qui parut dans le *Reader's Digest* de décembre 1974 et de ne pas vouloir améliorer sa vie. Nous nous identifions avec ces personnes et, devant leur succès, nous nous voyons facile-ment les imiter.

**Quatrième pas.** Écoutez les orateurs, les enseignants et les prédicateurs qui construisent l'humanité. Quand vous entendrez des gens comme Norman Vincent Peale, W.A. Criswell, Paul Harvey, Ken McFarland ou Robert Schuller, vous serez trans-formé de bien des manières. Le principe est que tout livre, orateur, film, émission de télévision, individu ou enregistrement qui transforme l'humanité vous transformera et transformera votre opinion de vous-même.

**Cinquième pas.** Acquérir une bonne opinion de soi, c'est acquérir de l'assurance. La raison pour laquelle bien des gens ne tentent jamais rien de nouveau est leur peur de l'échec. Si cela est possible, commencez toute nouvelle entreprise en vous attaquant d'abord à ce que vous savez pouvoir mener à bon terme, puis transférez cette première réussite à la deuxième étape de votre projet. L'enfant qui multiplie 2 par 2 transfère ce succès à un nombre plus grand et multiplie 3 par 4, 5 par 6, etc. Il se «voit» capable de maîtriser les mathématiques. Le sauteur en hauteur qui franchit deux mètres commence chaque séance d'entraînement en plaçant la barre à moins de deux mètres. En se «réchauffant», il se «voit» réussir des sauts de plus en plus hauts. Je veux que vous compreniez qu'il faut commencer dans

un domaine où vous savez pouvoir réussir. Ce premier succès vous permettra de faire un autre pas, puis un autre et encoir un autre. Chaque pas accroît votre assurance et votre opinion de vous s'améliore, ce qui améliore votre performance qui, à son tour, permet d'améliorer votre opinion... (David McLelland, le psychologue de Harvard, appelle cela la « réaction de l'accomplissement. »

Dans le monde de la vente, on fait des répétitions avant d'envoyer un vendeur faire sa première visite. Nous savons que si l'apprenti-vendeur se trompe ou cause un « désastre » en classe, l'expérience ne le détruira pas, car l'enjeu n'est pas important. En plus, nous lui conseillerons de s'exercer avec sa famille ou devant une glace. Feu Maxwell Maltz appelait cela «la pratique sans pression», car le vendeur n'a rien à perdre.

Il faut ici que je vous parle de votre confiance en vous-même. Vous avez probablement fait des emprunts sur votre confiance toute votre vie. Si vous êtes réaliste, vous ne pouvez pas espérer rembourser votre dette en un jour ou en ne lisant un livre qu'une seule fois. Si vous persistez dans vos efforts, votre confiance en vous-même et votre opinion de vous-même s'accroîtront et seront plus saines. Et, bien sûr, plus vous aurez confiance en vous-même, plus vous pourrez accomplir de choses importantes.

**Sixième pas.** Faites partie du club du compliment et du sourire. Quand vous souriez à quelqu'un et qu'il vous sourit à son tour, vous vous sentez mieux. Même s'il ne vous rend pas votre sourire, vous vous sentirez mieux parce que vous savez *que l'être le plus pauvre du monde est celui qui ne sait pas sourire*. Vous vous enrichissez quand vous donnez le vôtre à quelqu'un. Il en est de même pour le compliment. Quand vous complimentez sincèrement quelqu'un ou que vous lui donnez quelque signe de courtoisie ou de considération, il en tire un bénéfice immédiat et il s'aime davantage. Il vous est impossible d'aider quelqu'un à se sentir mieux sans vous sentir mieux vous-même.

Une des meilleures façons de rendre les autres plus heureux est de répandre l'optimisme et la bonne humeur. Chacune de vos paroles et de vos actions peut y contribuer. Par exemple, bien des gens répondent au téléphone par un «Allô» ou un «Oui» si brusques que l'interlocuteur pense qu'il vient de com-

im me une énorme erreur. Personnellement, j'agis autrement. Unrnid je réponds au téléphone à la maison, je chante un petit irhain: «Bonjour à vous» ou, je dis: «Allô, allô, allô!» ou Honjour, c'est une bonne journée chez les Ziglar, chez vous aussi j'espère. »

Laissez-moi vous expliquer pourquoi je fais cela. Je réponds tir cette façon, quelle que soit mon humeur, parce que si je ne nie sens pas bien, en agissant comme si je me sentais bien, je me sentirai bientôt mieux. (Nous en reparlerons dans la section MIT les attitudes.) En plus, j'ai une responsabilité envers mon interlocuteur. Si je me montre optimiste et joyeux, j'aurai de meilleures chances de remonter son moral et la vérité est que je suis le gardien de mon frère. La Bible dit : «Un cœur joyeux est en fête continue. » À nos bureaux, les secrétaires répondent au téléphone avec le même enthousiasme en disant : « Bonjour, c'est une bonne journée à We Believe. » Notre société s'appelle We Believe, Inc.

Il faut dire que je retire un autre avantage de cette méthode : si quelqu'un appelle dans l'intention de me vendre quelque chose, j'ai la chance de passer mon message publicitaire le premier. Si on appelle pour acheter quelque chose, j'aide ainsi ma propre entreprise. Tout le monde, vous y compris, se sent mieux quand on rencontre un individu joyeux et optimiste.

**Septième pas.** Faites quelque chose pour un autre. Visitez un détenu ou un patient à l'hôpital. Faites un gâteau pour un invalide. Participez à un programme de visite ou de lecture pour les personnes âgées. Faites des courses pour une personne handi-capée. Gardez le bébé d'une jeune mère qui doit sortir. Passez régulièrement quelques heures à enseigner à lire à une personne analphabète. Soyez un volontaire de la Croix-Rouge ou aidez les petits à traverser un carrefour dangereux. Soyez le grand frère d'un orphelin. Faites des promenades avec des enfants de familles monoparentales ou passez du temps avec eux pour les guider ou les conseiller. Vous trouverez dans le livre de David Dunn, ***Try giving yourself away*** (Essayez de vous donner), des centaines d'idées et de suggestions dans ce sens. Je vous incite fortement à le lire. Vous tiendrez compte, toutefois, de deux conditions. Vous ne devez accepter aucune compensation, et ceux que vous aiderez ne devraient pas pouvoir faire quelque chose pour vous en retour.

Je vous garantis que si vous faites quelque chose pour quelqu'un gratuitement, vous en retirerez bien plus que vous ne pouvez donner. Bien souvent, ce que vous donnerez sera très important pour la personne bénéficiaire, mais le sentiment qui vous envahira lorsque vous aurez fait quelque chose pour ceux qui ne peuvent pas le faire pour eux-mêmes est indescriptible. Vous prendrez conscience de votre bonne fortune, du bonheur dont vous devrez être reconnaissant, de votre chance d'avoir pu aider quelqu'un, ***que vous êtes quelqu'un.*** Bref, vous serez grandi à vos propres yeux, et c'est le bon auquel vous avez droit pour avoir pris ce que vous aviez et pour l'avoir généreusement employé au bien d'une autre personne. Charles Dickens l'a dit mieux que quiconque : « ***Personne n'est inutile en ce monde lorsque nous allégeons le fardeau de quelqu'un d'autre.*** »

***Huitième pas.*** Choisissez vos relations. Fréquentez des gens qui ont de bons principes moraux et qui voient les beaux côtés de la vie. Je dois vous dire ici que j'ai toujours vécu dans le monde de la vente. Je suis persuadé que si tous les médecins, enseignants, avocats, policiers, politiciens, fonctionnaires, militaires, etc. devaient gagner leur vie dans la vente pendant trois mois et assister une fois la semaine à une réunion de vendeurs enthousiastes, notre grand pays serait encore plus grand. Pendant des années, j'ai vu des centaines d'hommes et de femmes de tous les milieux entrer dans le monde de la vente, timides, introvertis, incomptents et en quelques semaines devenir des gens assurés, compétents et beaucoup plus productifs.

Dans bien des cas, les transformations étaient radicales. J'ai vu des gens qui étaient comme des coquilles vides devenir en peu de temps des individus pleins de confiance et d'enthousiasme. Cela est dû au fait que ces gens avaient vécu dans un milieu négatif, entourés de gens qui leur bourraient le crâne de pensées négatives. Toute leur vie, on leur avait dit ce qu'ils ne pouvaient pas faire. Leur entrée dans le monde de la vente représentait un changement radical d'environnement. Maintenant, chacun leur disait ce qu'ils pouvaient faire. Instructeurs, directeurs et collègues multipliaient les affirmations positives. Ils voyaient de tous côtés les résultats quotidiens de cette attitude. Comme il était bien plus amusant et profitable de s'aimer, ils commençaient presque aussitôt à modifier l'opinion qu'ils avaient d'eux-mêmes.

Si chacun était régulièrement exposé à cette sorte d'environnement et à cette sorte de gens, on imagine l'effet sur leur image et leurs attitudes. Certes, nous ne pouvons exiger des autres qu'ils changent d'associés, d'amis, mais ***vous*** pouvez choisir de fréquenter des gens de cette sorte. Faites-le et les résultats seront fantastiques. Choisissez les gens qui sont enthousiastes et optimistes et je vous garantis que vous serez plus enthousiaste et plus optimiste. Souvenez-vous que ***vous acquérez une bonne part de la façon de penser, des manières et des caractéristiques des gens que vous fréquentez.*** Et c'est vrai de toutes vos fréquentations, qu'elles soient bonnes ou mauvaises. Ainsi, je peux reconnaître immédiatement un orateur entraîné par Bill Gove. Les gens qu'il entraîne adoptent à leur insu beaucoup de ses manières, de ses caractéristiques et de ses formes de discours. Un instructeur influence ainsi ses joueurs et il en est de même pour le prédicateur, l'enseignant ou le parent.

Le même phénomène se produit en d'autres domaines de la vie. Quand vous fréquentez des gens qui louangent l'humanité, vous en bénéficiez. Quand vous fréquentez des gens qui abaisSENT l'humanité, vous en souffrez. Si vos amis aiment la vie, vos chances augmentent. Mais si la vie les ennuie, vos chances sont diminuées.

***Neuvième pas.*** Pour améliorer votre opinion de vous-même, faites une liste de vos qualités, inscrivez-les sur une carte et gardez-la à portée de la main. Demandez à vos amis d'énumérer ce qu'ils aiment de vous et gardez aussi cette liste à votre portée. Quand vous dresserez cette liste avec vos amis, vous ressemblerez peut-être à un vieux bonhomme de chez nous. Il se promenait sur la rue en se parlant à lui-même et quelqu'un l'arrêta pour lui demander pourquoi il faisait ça. Il répondit qu'il aimait causer avec des gens intelligents, qu'il aimait écouter parler des gens intelligents. Je dirais qu'il avait une bonne opinion de lui-même. ***Vantez-vous à vous-même de temps à autre.***

***Dixième pas.*** Dressez une liste de vos victoires pour mettre en évidence vos succès passés. Vous devriez inclure dans cette liste tout ce qui vous a donné de la satisfaction et de l'assurance. La liste devrait couvrir toute votre vie. Vous pouvez y mettre tout, du « A » que vous avez obtenu dans une matière difficile à votre premier plongeon réussi. En lisant régulièrement cette liste,

vous constaterez que vous avez réussi dans le passé et que vous pourrez réussir de nouveau. Cela permettra d'accroître votre confiance en vous-même, d'améliorer votre opinion de vous-même et d'obtenir le succès, le bonheur, etc. En réalité, ces deux derniers pas confirment le fait que vous êtes pour vous et non contre vous.

En dressant votre liste, souvenez-vous que nombre des qualités requises pour le succès ne découlent pas des succès scolaires. Songez plutôt à votre sérieux, à votre persistance, à votre disponibilité à rendre service. Prenez pour acquis que vous pouvez être aussi honnête, conscientieux et dévoué que n'importe quelle autre personne. Sachez que vous pouvez travail-ler fort, prier avec ardeur. Sachez aussi que Dieu vous aime autant que tous les autres êtres.

**Onzième pas.** Pour acquérir une bonne opinion de soi, il faut éviter d'être en contact avec certaines choses. La pornographie est la première de toutes. Tout ce qui entre dans votre cerveau y produit un effet et est enregistré de façon permanente. Cela construit et prépare l'avenir ou détruit et réduit vos capacités de réussite future. Les psychologues disent que trois visionnements de *Gorges profondes*, de *Le dernier tango à Paris*, de *L'exorciste* ou de films ou émissions de télévision cotés X produisent le même impact psychologique et émotionnel destructif sur votre esprit qu'une expérience physique. Les gens qui ont vu ces « spectacles » sont d'accord : ils se sont sentis dégradés et se voyaient avec moins de respect et même avec dégoût. La raison est simple. Ces films et ces émissions représentent les pires aspects de l'humanité et lorsque vous voyez un semblable être dégradé, vous vous voyez vous-même dégrader. Il est impossible de voir les pires aspects de l'humanité et de ne pas s'en sentir diminué. Bref, vous vous aimez moins et vous ne pouvez ni être ni agir mieux que vous n'êtes ou que vous vous pensez être capable.

Si vous regardez régulièrement des téléromans, vous en ressentirez des effets dévastateurs. Au cours des années, ces téléromans ont monté tout en épingle, depuis l'inceste et l'adultère jusqu'au concubinage et les échanges de couples. Combinez cela avec une énorme perte de temps, la drogue de l'habitude et de la curiosité et vous voilà bien mal en point. Demain. la

vedette du téléroman ou un de ses amis aura des difficultés, sera sur le point d'en avoir ou en train de s'en tirer. Voir la vie sous cette perspective négative pendant de longues périodes, c'est identifier ces situations à celles que vous vivez. Il arrivera un moment où vous vous surprendrez à penser : « Je sais comment il ou elle se sent, parce que c'est exactement ce que m'a fait X ou Y. »

L'horoscope a des effets encore plus dévastateurs. Bien des gens pensent qu'il est anodin de lire l'horoscope puisqu'ils n'y croient pas, que c'est simplement une distraction. À la longue pourtant, cela peut vous rendre fataliste. (Les chapitres sur les attitudes vous expliqueront pourquoi). Si incroyable que ce soit, certaines personnes remettront une décision ou un voyage si leur horoscope est défavorable. La Bible attribue l'horoscope à Satan. Donc, quand vous lisez l'horoscope vous lisez le message quoti-dien de Satan. Si vous ne croyez ni en Dieu ni à la Bible, permettez-moi de souligner que la «science» de l'astrologie fut fondée sur la supposition que le Soleil tournait autour de la Terre. Quelle science !

**Douzième pas.** Pour améliorer votre opinion de vous-même, apprenez à l'école des échecs positifs, comme l'ont fait Ty Cobb et Babe Ruth. Ty Cobb fut retiré pour des vols de but manqués plus souvent qu'aucun autre joueur dans l'histoire du base-ball. Babe Ruth fut retiré au bâton plus souvent qu'aucun homme dans l'histoire du base-ball. Hank Aaron, qui brisa le record de Babe Ruth, fut retiré au bâton plus souvent que la majorité des joueurs qui évoluèrent dans les ligues majeures. Personne ne les qualifierait de ratés et peu de gens se rappellent leurs échecs. Enrico Caruso avait tant de difficultés avec les notes aiguës, que son professeur lui conseilla d'abandonner le chant. Il persista et devint le plus grand ténor du monde. Le professeur de Thomas Edison le considérait comme un cancre, et Edison fit quatorze mille essais avant d'inventer son ampoule électrique. Abraham Lincoln connut plus d'un insuccès, mais personne ne le jugera comme un raté. Albert Einstein et Werner von Braun ont échoué tous les deux aux examens de mathéma-tiques. Henry Ford était fauché à quarante ans. Vince Lombardi devint l'entraîneur-chef le plus respecté depuis Knute Rockne

mais à quarante-trois ans, c'était un parfait inconnu dans le monde du football professionnel.

Il y a de fortes chances que le meilleur vendeur rate plus de ventes que la plupart de ses collègues. Walt Disney fut ruiné sept fois et fit une dépression nerveuse avant de connaître le succès. En réalité, ces gens-là réussirent parce qu'ils persistèrent. La différence entre le grand et le petit est que le grand a su tenir le coup.

**Treizième pas.** Une des meilleures, des plus rapides et des plus efficaces manières d'améliorer votre opinion de vous-même et votre performance est de faire partie d'une équipe dynamique au sein de laquelle vous devrez vous exprimer. Bien des gens s'expriment bien en privé et sont complètement figés à l'idée de le faire devant un groupe quelconque. Ils se « voient » manquer leur coup et être ridiculisés.

Une des manières rapides d'améliorer vos capacités oratoires est de suivre un cours. Je fus instructeur à Carnegie avant de le devenir pour notre propre société et j'ai vu se produire de remarquables transformations chez des individus qui avaient appris à s'exprimer en public. Il n'est pas nécessaire de devenir un grand orateur bien que j'aie vu nombre d'anciens timides acquérir une habileté oratoire remarquable. Au début, nous avions du mal à obtenir de ces gens qu'ils se lèvent et parlent. Une fois mis en confiance cependant, nous eûmes un autre problème. Oui, vous l'avez deviné, il devint difficile d'obtenir de certains d'entre eux qu'ils se taisent !

En revoyant les treize pas vers une bonne opinion de soi, rappelez-vous que tous ces pas ont pour but de vous aider à vous accepter. Une fois que vous vous serez accepté vous-même, l'acceptation des autres ne sera plus une question de vie ou de mort. Rendu à ce point, non seulement ils vous accepteront, mais vous serez bien accepté partout et cela pour une simple raison : les gens accepteront le véritable vous et le véritable vous est bien plus apprécié que celui qui tente si désespérément d'être ce qu'il n'est pas. Quand on accepte le véritable soi, un tas de choses arrivent. Votre conduite s'améliore, de même que votre moralité. Une bonne part de votre tension disparaît parce que vous êtes bien dans votre peau et que vous évaluez à leur juste valeur les petites choses qui vous irritaient. Votre confiance

## VOTRE OPINION DE VOUS-MÊME

croîtra, les barrières de la communication tomberont et votre vie familiale sera meilleure.

Une fois que vous vous êtes accepté, il est tellement plus facile d'accepter les autres et leurs opinions. Notez que j'ai dit accepter. Cela ne signifie pas nécessairement que vous partagez leurs points de vue. Cela signifie que vous pouvez accepter et même comprendre pourquoi ils sentent les choses d'une certaine façon. Quand cela arrive, il vous est plus facile de vous entendre avec les autres, sans tenir compte des races, des croyances, des origines ethniques ou des intérêts professionnels.

### **Supprimez le symptôme et résolvez le problème**

La plupart des problèmes, qu'ils soient économiques, sociaux ou conjugaux ne sont pas les problèmes mais les symptômes de ces problèmes. La toxicomanie, l'alcoolisme, la porno-graphie, l'homosexualité, l'obésité, les jurons et la vulgarité ne sont que les symptômes de difficultés plus profondes. Beaucoup d'autres manies sont symptomatiques de véritables problèmes, surtout quand elles tendent manifestement à s'affirmer contre les parents ou l'ordre établi. L'enfant qui se cache derrière chaque rebelle de la société dit : « Vous avez refusé de me remarquer auparavant, mais je vais agir de telle sorte qu'il vous faudra bien me remarquer. Je ferai des idioties peut-être, mais cela vous dérangera et vous saurez que je suis là. » En réalité, cette personne dit : « Remarquez-moi, s'il vous plaît; aimez-moi, s'il vous plaît; acceptez-moi; reconnaisssez-moi. **J'existe!**»

Dans bien des cas, si une telle personne n'arrive pas à se faire accepter, ou reconnaître telle qu'elle est, elle commencera à faire des compromis, des modifications. En d'autres mots, elle commencera à devenir quelqu'un d'autre. C'est malheureux parce que si une personne ne peut vivre en étant elle-même, elle peut vraiment gâcher toute sa vie en tentant d'être quelqu'un d'autre. ***Vous serez un pauvre quelqu'un d'autre, mais vous êtes le meilleur « vous » qui soit.*** Une fois qu'une personne s'est acceptée elle-même, il importe peu que les autres la rejettent. Le rejet des autres ne la « détruira » pas. On peut être soi-même et faire sa petite affaire sans trop se préoccuper de la réaction des autres. Est-ce de l'arrogance? de l'égocentrisme? Non.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

suit la nuit, tu ne pourras être infidèle à personne. » En vous acceptant à votre réelle valeur, les symptômes de vulgarité, d'obésité, de relâchement, etc., disparaîtront. Voilà votre problème réglé.

Prenons l'exemple du problème de toxicomanie. Presque tous ceux qui s'accrochent à la drogue, à l'alcool ont une mauvaise opinion d'eux-mêmes. Ils ne s'aiment pas et s'imaginent que les autres ne les aimeront pas non plus. Ils cherchent un moyen de changer et pensent trouver une réponse dans la drogue ou l'alcool. Des milliers de cas prouvent de façon concluante et souvent tragique que la drogue et l'alcool augmentent les problèmes, créent la confusion et souvent détruisent des vies.

Le nouveau vous, avec une nouvelle et bonne opinion de soi, n'aura pas à se soucier de ces problèmes à l'avenir. Vous avez fait, vous faites quelque chose au sujet de votre image, voyons maintenant quel choix vous ferez.

### A vous le choix

Les Japonais cultivent un arbre qu'on appelle bonsaï. Il est beau et parfaitement formé, mais on mesure sa hauteur en centimètres. En Californie, il existe une forêt d'arbres géants appelés des séquoias. On a baptisé un de ces géants le général Sherman. Il est haut de quatre-vingt-trois mètres et a une circonference de vingt-quatre mètres. Ce magnifique géant est si grand que, s'il était abattu, il donnerait assez de bois pour construire trente-cinq maisons de cinq pièces. A une certaine époque, le bonsaï et le général Sherman avaient la même taille. Quand ils n'étaient encore que des graines, ils pesaient chacun moins de un milligramme. À maturité, ils sont pourtant complètement différents et de cette différence on peut tirer une leçon. Quand la pousse du bonsaï perça la surface de la terre, les Japonais le tirèrent du sol et atrophièrent ses racines, arrêtant ainsi sa croissance. Le résultat est une miniature, belle, mais une miniaturé. La graine du général Sherman tomba dans le sol fertile de la Californie et fut nourrie de minéraux, de pluie et de soleil. Le résultat est un arbre géant. Ni le bonsaï ni le général Sherman n'eurent le choix de leur destin. Vous, vous l'avez. Vous pouvez être aussi grand ou aussi petit que vous le voulez. Vous pouvez

## VOTRE OPINION DE VOUS-MÊME

être un bonsaï ou un général Sherman. Tout dépend de votre opinion de vous-même. À vous le choix.

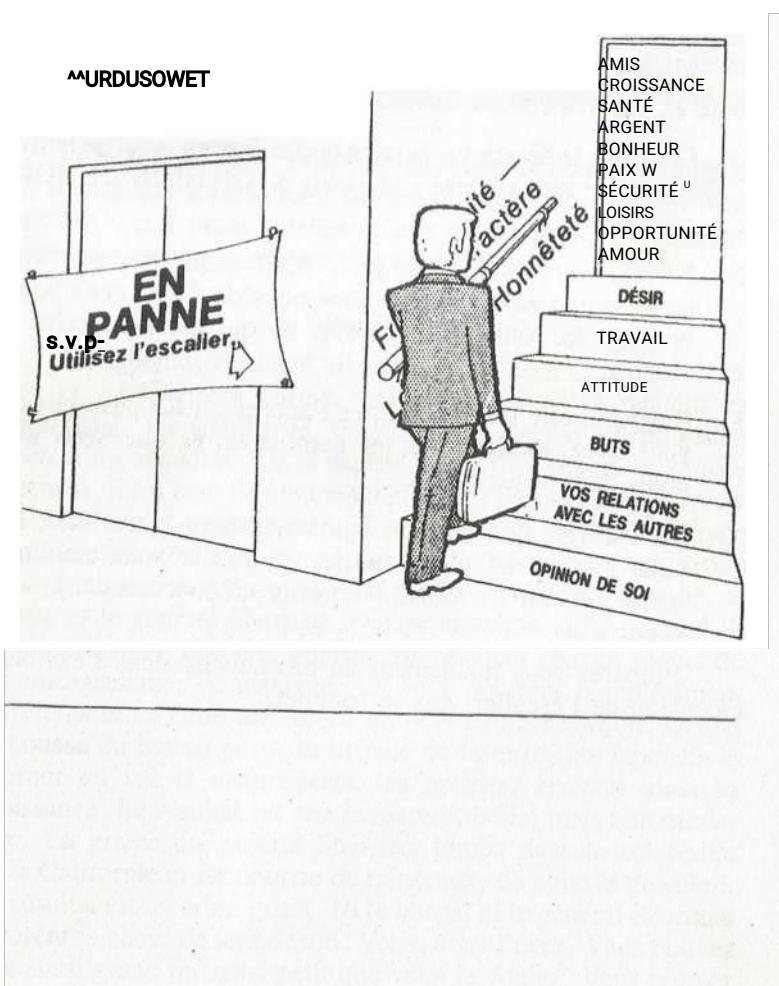
Je termine ce chapitre en vous rappelant que *personne, mais personne ne peut vous faire sentir inférieur sans votre permission*. Vous approchez rapidement du moment où vous refuserez d'accorder cette permission à quiconque. Une fois ce point atteint, vous vous serez accepté. Vous étant accepté, vous verrez comme une personne qui mérite vraiment les bonnes choses de la vie. Cela a pour résultat de vous permettre d'élargir vos horizons et de goûter aux bonnes choses de la vie.

Avant d'aborder la troisième section de ce livre, je vous invite à faire les choses suivantes :

- (1) Regardez le dessin sur la page opposée et en grandes lettres, écrivez le mot « bonne » vis-à-vis de OPINION DE SOI et encadrez-le.
- (2) Fermez votre livre et vos yeux. Maintenant, détendez-vous un instant et voyez-vous comme possédant déjà cette bonne opinion de vous-même et tout ce qui est nécessaire au succès.
- (3) Revoyez cette section, mettez l'accent sur les passages que vous avez soulignés et les commentaires que vous avez notés dans votre carnet.
- (4) «Il est vrai que si vous entretenez bien votre auto, elle vous mènera où vous voudrez et que si vous améliorez votre opinion de vous, elle vous mènera aussi où vous voudrez.»

Préparez-vous maintenant au pas suivant dans l'excitante ascension de l'escalier vers le sommet.

RENDEZ-VOUS AU SOMMET



## VOTRE OPINION DE VOUS-MEME

### L'histoire de Zig

Je reconnais qu'il est assez inhabituel pour un auteur de raconter sa propre histoire. Je le fais parce que je crois sincèrement que mon histoire est aussi la vôtre. Je crois que j'ai éprouvé vos sentiments, et tant de gens ont connu mes craintes, mes insuccès et mes frustrations que mon histoire sera à la fois crédible et pleine d'espoir.

Dans la première édition de ce livre, j'avais placé mon histoire dans la section sur l'opinion de soi. Les mois passèrent et il m'apparut de plus en plus évident que l'histoire se situait mieux entre ***Votre opinion de vous-même*** et ***Vos relations avec les autres***. C'est une autre personne qui déclencha le changement de mon opinion de moi-même et qui me poussa sur la première marche de l'escalier. Je suis persuadé que cette histoire fera bien le lien entre votre opinion de vous et vos rapports avec les autres.

Nous étions douze enfants. Mon père mourut en 1932, au cœur de la crise, laissant ma mère avec cinq de ses enfants trop jeunes pour travailler. Par bonheur, maman était une bonne chrétienne qui nous prodigua son amour et nous enseigna que si nous faisions confiance au Seigneur, travaillions fort et faisions de notre mieux, tout s'arrangerait pour nous. Elle n'avait qu'une cinquième année mais sans aucun doute, elle reçut son diplôme avec la mention très honorable de l'Université de la Vie. Elle devint une des personnes les plus aimées de la petite ville de Yazoo City au Mississippi. Quand elle fut trop vieille pour travailler, elle pouvait encore aller à la banque et emprunter ce qu'elle voulait sur la foi de sa signature. Elle ne compromit jamais son amour pour le Seigneur ou son amour de la vérité. Il n'y avait pas pour elle de demi-vérités. C'était soit la vérité ou le mensonge. Elle ne faisait pas de concessions sur la vérité ou un principe. Elle nous sermonnait avec de petites phrases, des perles comme : «Ce n'est pas ***qui***a raison qui est important, mais ce qui est vrai. » « Celui qui ne se lève pas pour défendre quelque chose tombera devant tout. » « Dites la vérité, dites-la toujours, quel qu'en soit le prix, car celui qui cache le mal qu'il fait commet le mal. » Après la naissance de nos enfants, elle me disait : «Fils, tes enfants sont plus attentifs à tes actes qu'à tes paroles» et «Donne l'exemple et tu n'auras pas à faire de règlements. »

%

### **Quarante cents de plus**

Une simple anecdote illustrera sa philosophie. Je travaillais, dans une épicerie les samedis de 7 h 30 jusqu'à 23 h 30. Je touchais le fantastique salaire de soixante-quinze cents. Après quelques mois, on m'offrit du travail dans un casse-croûte. Là, j'aurais commencé à 10 h et terminé à minuit. Les heures de travail auraient été moindres et j'aurais gagné un dollar et quinze par jour. Je voulais changer d'emploi.

Aujourd'hui, il est impossible d'imaginer la valeur de ces quarante cents de plus. Mais dans le Mississippi rural de 1939, cela représentait beaucoup d'argent pour un petit gars. Ma mère ne me permit jamais de changer d'emploi, et je ne songeai jamais à la contrarier.

La raison pour laquelle elle s'opposait à cela était simple. Le propriétaire de l'épicerie était un bon chrétien du nom de John R. Anderson. Comme me l'a dit ma mère, les quarante cents n'étaient pas importants. Mais l'influence de John Anderson ne se mesurait pas en argent. Elle souligna le fait qu'elle ne connaissait pas le propriétaire du casse-croûte. Elle avait pris une décision finale. Elle avait démontré son amour et enseigné l'obéissance depuis notre naissance, et il était naturel que je respecte ses désirs.

### **Le travail dans une épicerie**

En plus d'une mère qui m'aimait assez pour dire non à mes caprices, j'eus l'avantage d'avoir Monsieur Anderson, un père substitut, attentif et intéressé. Voilà donc le milieu d'où je viens. Je travaillai à l'épicerie à partir de ma cinquième année jusqu'à la fin de ma onzième année. Je débutai comme « diseur », c'est-à-dire que je disais au gens de se déplacer quand je balayais.

À la fin de mes études, je commençai à travailler pour un homme qui avait géré le magasin de Monsieur Anderson. Il s'appelait Walton Haining. C'était un chic type qui s'intéressa à moi. Il avait acheté la boucherie voisine de l'épicerie. Peu après ma sortie de l'école, je m'engageai dans la marine améri-caine. La veille de mon départ, Monsieur Haining me fit venir pour me donner quelques conseils. Il m'invita à revenir après ma démission et à reprendre mon travail chez lui. Cette idée ne m'excitait guère, car je travaillais environ soixante-quinze

#### VOTRE OPINION DE VOTJS MI-MI

heures par semaine pour un salaire de trente dollars. Monsieur Haining m'expliqua que si je revenais et travaillais pour lui pendant deux ans, et si j'apprenais sérieusement le métier, il m'aiderait à ouvrir ma propre boucherie. Je fus très excité quand il me dit le bénéfice net qu'il avait réalisé l'année précédente: cinq mille cent dix-sept dollars. Souvenez-vous que nous sommes en 1944 et que les choses étaient bien différentes alors.

Je n'arrivais pas à croire qu'on puisse gagner tant d'argent en une seule année. Il me dit que c'était vrai et que je pouvais en faire autant. Le 1<sup>er</sup> juillet 1944, je quittai Yazoo City au Mississippi, pour m'engager dans la marine. La guerre terminée, je retournerais à Yazoo City, j'y ouvrirais une boucherie et je gagnerais cinq mille cent dix-sept dollars en une seule année.

Durant mon service, je rencontrais Jean Abernathy de Jack-son au Mississippi et je tombai amoureux. Elle a été mon épouse durant quarante et une merveilleuses années. Après ma démobilisation, j'entrai à l'université de la Caroline du Sud et je payai mes cours en vendant des sandwichs dans les résidences la nuit. Je fis de bonnes affaires durant l'année scolaire, mais les affaires ralentirent durant les mois d'été. Un jour, Jean vit une annonce dans un journal. On demandait un représentant et le salaire était de dix mille dollars par année. Une curieuse coïncidence, car c'était précisément là la somme dont nous avions besoin. J'appelai et demandai une entrevue qu'on m'accorda. Je revins à la maison tout excité et dis à ma femme que j'avais un travail et que je gagnerais dix mille dollars par année. Elle s'en réjouit et me demanda quand je commencerais. Je lui expliquai que l'homme m'avait dit qu'il m'appellerait.

À cette époque, j'étais encore si naïf que je croyais avoir obtenu l'emploi. Un mois plus tard, n'ayant pas eu de nouvelles de mon employeur, j'écrivis une lettre où je réitérais mon intérêt et voulais savoir quand je commencerais. La réponse a été nette : on ne me croyait pas capable d'être un bon vendeur. Je persistai et après un autre mois, je fus invité à participer à un cours de formation. Cependant, on me dit bien qu'il n'était pas certain que j'aie le travail à la fin du cours. Il s'agissait de vendre des batteries de cuisine et on me verserait une commission sur les produits vendus. Le cours terminé, je tentai ma chance. Pendant les deux ans et demi suivants, en dépit de l'aide de

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

mon directeur commercial, Bill Cranford, je me rendis compte que ces gens avaient raison depuis le début. Ne vous méprenez pas. Cela ne signifie pas que je n'ai rien vendu, car je vendis. Je vendis ma voiture et mes meubles. La seule chose qui m'empêche de rire de cette dernière remarque est qu'elle est trop vraie.

### **On ne se noie pas en tombant à l'eau**

Si fauché que vous ayez pu être, je crois honnêtement que je l'ai été davantage. Si découragé que vous ayez pu être, je crois honnêtement que je l'ai été davantage. Mon bon ami, Cavett Robert, dont les capacités d'orateur et d'instructeur de vente n'ont d'égales que ses qualités humaines, dit beaucoup lorsqu'il fait l'observation suivante: «Vous ne vous noyez pas en tombant dans l'eau, vous ne vous noyez que si vous y restez. » Il dit aussi : «Il n'y a pas de mal à tomber, mais pas sur soi-même. » Etre knock-out n'est rien à la boxe. Vous n'êtes battu que si vous ne vous relevez pas. Personnellement, j'ai songé à quitter ma carrière de vendeur aussi souvent que qui-conque a songé à quitter le travail qu'il faisait. J'étais écœuré d'être fauché, endetté, incertain de mes actes et ne sachant pas si demain je coulerais ou flotterais. C'est dans de tels moments qu'il est important d'avoir foi en quelque chose de plus grand que soi. L'exemple de courage, de dévouement, de persistance que ma mère m'avait donné m'aida beaucoup.

J'admetts que par moments ce fut dur et j'eus souvent le découragement pour compagnon. Je devais souvent rendre un ou deux articles au magasin parce que je n'avais pas assez d'argent pour les payer. A la naissance de notre bébé, la facture de l'hôpital était de soixante-quatre dollars, mais nous n'avions pas cette somme. Je dus faire deux ventes pour réunir la somme voulue.

Nous étions fauchés parce que j'avais une mauvaise opinion de moi, parce que mes talents de vendeur étaient très discutables. Pour illustrer la chose et encourager tous les vendeurs en dé-tresse, voici une de mes mésaventures. Quelques vendeurs d'ex-périence donnaient des dîners qui étaient, en réalité, des dîners d'affaires. Je décidai de les imiter.

## VOTRE OPINION DE VOUS Mi MI

Mon premier «dîner d'affaires» eut lieu chez Madame B.C. Moore qui habitait au 2210, High Street, Columbia, S.C. Deux couples de clients possibles étaient présents : Monsieur et Madame Clarence Spence et Monsieur et Madame M.P. Gates. Je fis ma présentation à la suite de laquelle tous me donnèrent une douzaine de raisons pour ne rien acheter, mais ils finirent par dire: «Je le prends.» À ce moment, tout vendeur sain d'esprit, surtout s'il est fauché, devait prendre les commandes et toucher sa commission. Mais je sortis de la maison prétextant un autre rendez-vous et que j'étais en retard. Je conclus la vente plus tard, mais qui d'entre vous, même au tout début, aurait fait cette erreur? Je suis donc persuadé qu'il y a de l'espoir pour vous.

### **Yous pourriez être un des grands**

Après deux ans et demi de demi-succès, tout changea radicalement et ma carrière vira de bord. Voici ce qui s'est passé. J'assistai à un cours de formation d'une journée à Charlotte que P.C. Merrell, de Nashville au Tennessee, donnait. Ce fut une bonne journée, mais j'ai depuis longtemps oublié les techniques particulières que j'y appris. Ce soir-là, je retournai chez moi à Lancaster en Caroline du Sud, pour assister à un «dîner d'affaires». J'arrivai tard à la maison et me couchai encore plus tard. Le bébé nous tint éveillés presque tout le reste de la nuit. À 5 h 30, le réveille-matin sonna et la force de l'habitude m'arracha du lit. Nous habitions un petit appartement au-dessus d'une épicerie. Encore endormi, je jetai un coup d'œil par la fenêtre et vit que la neige tombait. Il y en avait déjà vingt-cinq centimètres sur le sol et je possédais une Crosley sans radiateur. Je fis ce que tout être humain intelligent ferait : je me recouchai.

Allongé, je songeai soudain que je n'étais jamais arrivé en retard à un rendez-vous et je n'en avais jamais manqué un. Les paroles de ma mère me revinrent à l'esprit : « Quand tu travailles pour quelqu'un, travaille fort. Si tu ne peux pas donner tout ce que tu as, alors démissionne. » La Bible dit: «Je vous voudrais chaud ou froid, mais parce que vous êtes tiède je vous rejette. » Je ressortis donc du lit et fis le trajet jusqu'à Charlotte en Caroline du Sud et je commençai une nouvelle vie.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

Au terme de la journée de formation, M. Merrell me prit à part et me dit gentiment: «Vous savez, Zig, je vous observe depuis deux ans et demi et je n'ai jamais vu pareil gaspillage. » Quelque peu surpris, je lui demandai de s'expliquer. Il me dit : «Vous avez beaucoup de capacités. Vous pourriez être un des grands et peut-être même devenir le meilleur. » Je fus naturellement flatté mais demeurai sceptique. Il ajouta : « Zig, je suis sûr que si vous vous mettiez vraiment à l'œuvre, et si vous aviez un peu plus confiance en vous, vous atteindriez le sommet. »

Je fus comme assommé quand le sens de ses paroles m'eut enfin pénétré. Vous devez tenir compte de mes origines pour comprendre ce que ces paroles signifiaient pour moi. J'étais plutôt petit et je pesais moins de cinquante-cinq kilos quand je commençai ma dernière année au High School. A partir de la cinquième, j'avais travaillé après la classe et les samedis et je n'avais pas fait de sport. En plus de ma lenteur et de ma petite taille, j'étais timide. Je ne sortis jamais avec une fille avant l'âge de dix-sept ans et encore était-ce un rendez-vous arrangé par un autre ! Mon image de moi était celle du petit gars d'une petite ville qui reviendrait un jour dans cette petite ville et gagnerait cinq mille cent dix-sept dollars en un an. Et voilà que cet homme, que j'admirais et respectais, me disait : « Vous pourriez être un des grands. » Heureusement, je pris Monsieur Merrell au pied de la lettre et commençai à me voir en champion, à me conduire en champion, à travailler en champion.

### **À celui qui croit le succès est facile**

Monsieur Merrell ne m'enseigna guère de techniques de vente mais, avant la fin de l'année, j'étais le vendeur numéro deux d'une compagnie américaine qui employait sept mille vendreurs. J'échangeai la Crosley pour une voiture de luxe et j'obtins une belle promotion. L'année suivante, j'étais un des directeurs le mieux rémunéré des États-Unis. Plus tard, je devins le plus jeune superviseur de division du pays. Oui, je dois beaucoup à P.C. Merrell et je ne me présente jamais nulle part sans prier Dieu de faire de moi un P.C. Merrell pour la journée. J'ai fait cette prière pendant tout le temps qu'il m'a fallu pour écrire ce livre. P.C. m'aida à ne plus me voir comme le petit gars de la petite ville s'efforçant de faire son chemin. Il me fit voir quelqu'un de spécial qui avait quelque chose à offrir aux autres.

## VOTRE OPINION DE VOUS MI MI

Après ma rencontre avec P.C. Merrell, je n'acquis pas d'un coup tout un éventail de qualités de vendeur et je ne devins pas plus intelligent. Monsieur Merrell me convainquit que je possédais *déjà* la capacité de réussir; il me donna un but et l'assurance nécessaire à l'utilisation de mes talents. Si je n'avais pas cru en lui, son message n'aurait eu aucun impact sur ma vie. J'espère que vous me croyez quand je vous dis que vous aussi vous êtes quelqu'un de spécial. Je crois que vous avez été mis au monde pour réussir, pour être heureux, en santé, et pour atteindre vos objectifs. « *Vous avez été conçu pour l'accomplissement, construit pour le succès et doté des semences de la grandeur.* »

Il est arrivé bien des choses depuis cette lointaine rencontre avec Monsieur Merrell, mais cette rencontre transforma complètement ma vie. Cela ne signifie pas que tout alla toujours bien depuis ce jour mémorable, car ce ne fut pas le cas. Il y eut une période de dix ans durant laquelle je fus une espèce de vagabond et j'endurai plus que ma part de hauts et de bas. Mais la chance me sourit assez souvent pour me permettre d'écrire ce livre, de collaborer à deux autres, de paraître dans une douzaine de films publicitaires et de voir quelques-uns de mes travaux traduits en français, en allemand et en japonais.

J'ai parcouru au-delà de trois millions de kilomètres pour parler à des gens d'ici et d'ailleurs, à des groupes d'étudiants, de vendeurs, de croyants, aux joueurs des équipes de base-ball et aux membres des chambres de commerce. J'ai partagé la scène avec d'éminents Américains tels que Norman Vincent Peale, Ronald Reagan, le général «Chappie» James, Art Linkletter, l'annonceur Paul Harvey, plusieurs membres du Congrès et sénateurs des États-Unis, l'étoile olympique Bob Richards, le docteur Kenneth McFarland et bien d'autres.

Je vous raconte cela pour vous assurer que vous aussi pouvez partir d'où vous êtes et avec ce que vous avez, obtenir votre part de gâteau.

Bien des facteurs et bien des gens ont un effet sur la vie d'une personne, mais je ne peux ignorer l'importance que P.C. Merrell a eu dans la mienne. Ce qui est incroyable, c'est que notre conversation ne dura pas cinq minutes et que tout fut dit

en quelques douzaines de mots. Voilà pourquoi je vous disais  
*qu'une image ne vaut pas dix mille mots.*

Maintenant que vous vous aimez tel que vous êtes, vous améliorez quotidiennement votre opinion de vous-même. Ce chapitre vous permettra de passer aisément de l'acceptation de vous-même à l'acceptation des autres.

## VOS RAPPORTS AVEC LES AUTRES

### SECTION TROIS Vos rapports avec les autres

But : I. Vous éclairer sur la façon de voir les autres.

- II. Faire accepter cette conception que nous traitons les autres comme nous les voyons.
- III. Établir que nous pouvons tout obtenir de la vie à condition d'aider assez les autres à obtenir ce qu'ils désirent.
- IV. Définir l'amour authentique et suggérer des façons spécifiques de courtiser (les célibataires les connaissent déjà).

### Lectures supplémentaires

Dale Carnegie, **HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE**  
*(Comment se faire des amis)*

Mary Crowley, **MOMENTS WITH MARY**

Maxwell Maltz, **PSYCHOCYBERNETICS**

LeRoy Brownlow, **MAKING THE MOST OF LIFE**

Aubrey Adelin, **MAN OF STEEL AND VELVET (FOR MEN ONLY)**  
*(Pour les hommes seulement – Une main de fer dans un gant de velours)*, aux éditions Un monde différent Itée

Marabel Morgan, **THE TOTAL WOMAN (FOR WOMEN ONLY)** (*La femme totale – pour les femmes seulement*)

Larry Chistanson, **THE CHRISTIAN FAMILY**

## Chapitre un

# *La façon dont vous voyez les autres*

### **Trouver ce qui est bien**

Voilà quelques années, une étude fut effectuée sur cent millionnaires, artisans de leur propre fortune, âgés de vingt et un à plus de soixante-dix ans. Leur instruction était diversifiée, du primaire au niveau post-universitaire. D'autres traits, d'autres caractéristiques variaient considérablement. Soixante-dix pour cent d'entre eux, par exemple, venaient de villes peuplées de quinze mille habitants ou moins. Pourtant, ils avaient une chose en commun. Tous étaient des chercheurs de ce qui est bien. Ils pouvaient percevoir le bien chez les autres et le bon côté de toute situation.

Je suis sûr que vous connaissez l'histoire du petit garçon qui, dans un moment de rage, crie à sa mère qu'il la hait. Craignant sans doute d'être puni, il sort en courant de la maison et se rend à une colline d'où il crie : « Je te hais, je te hais, je te hais ! Du fond de la vallée, revient l'écho : « Je te hais, je te hais, je te hais ! » Surpris, le petit garçon court chez lui dire à sa mère qu'un méchant petit garçon dans la vallée crie qu'il le hait. La mère le ramène à la colline et lui dit de crier : « Je t'aime, je t'aime, je t'aime. » Le petit garçon le fait et cette fois il découvre qu'il y a en bas dans la vallée un autre petit garçon qui dit : « Je t'aime, je t'aime, je t'aime ».

La vie est un écho. Ce que nous offrons – nous revient. Nous récoltons ce que vous avons semé. Nous recevons comme nous avons donné. Nous nous voyons dans les autres. Qui que

## VOS RAPPORTS AVEC LES AUTRES

vous soyez, quelle que soit votre occupation, si vous cherchez le meilleur moyen d'obtenir le plus possible de la vie dans tous les domaines, vous devez chercher le *bien* en tous et dans toute situation et faire de la règle d'or votre règle de vie.

C'est une vérité universelle que *vous traitez les autres comme vous les voyez*. Il est également vrai que, pour trouver le bien et les habiletés chez une personne, il suffit de les chercher. Ayant trouvé ce bon côté ou cette aptitude en une autre personne, vous la traitez mieux et elle travaille mieux. Il est donc intelligent et humain en affaires d'être un *chercheur du bien*.

### Ne décrochez pas la lune

Il y a environ quatre ans, je rencontrais Walter Hailey, un homme dynamique et bien connu de Dallas au Texas. Je n'oublierai jamais notre rencontre car nous établissons, Walter et moi, un climat d'entente spontanément. Il voulut bientôt me montrer une de ses entreprises. Il est dans les assurances et il a inventé une nouvelle façon de vendre de l'assurance aux milliers d'épicier indépendants du pays, en utilisant leurs entrepôts comme point de départ de sa stratégie.

Nous visitâmes un de ces gigantesques entrepôts et, dès l'entrée, il s'arrêta à la réception et dit à la réceptionniste: «Je tiens à vous dire que vous faites un travail splendide à l'accueil. Vous donnez aux gens l'impression d'être si contente de leur appel. » La réceptionniste sourit et dit : « Merci, monsieur Hailey, c'est précisément ce que j'essaie de faire. » Nous pénétrâmes alors dans les bureaux. À un moment, il dit: «Excusez-moi, Zig, entrons là. Je veux que vous rencontriez ce garçon. » Il entra, se présenta et dit: «Vous savez, je n'ai pas eu le plaisir de vous rencontrer ; mais je connais bien votre département et je voulais vous dire que je suis au courant de ce qui s'y passe. Depuis votre prise en charge, pas une plainte, ce qui est tout à votre honneur. » L'homme sourit et répondit : « Merci, Monsieur Hailey, je fais de mon mieux. »

Nous montâmes à l'étage supérieur et, au moment d'entrer dans le bureau, il s'arrêta: «Zig, dit-il, je veux vous présenter à la meilleure secrétaire qui ait jamais existé. » Et à celle-ci : «Je ne crois pas vous l'avoir jamais dit, mais ma femme pense que

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

vous avez accroché la lune et elle vous croit le pouvoir de la décrocher. Ne le faites jamais, je vous prie. » Elle sourit : « C'est gentil de l'entendre dire. » Nous entrâmes dans le bureau des assurances et il dit: «Zig, serrez la main d'un des plus grands as de l'assurance qui ait jamais chaussé une paire de souliers. »

Le trajet n'avait pas pris trois minutes et Walter Hailey, avait donné à chacune de ces personnes un gage d'excellence. Il les laissa meilleurs qu'il ne les avait trouvés. Il avait témoigné d'une sincère appréciation, ce qui les stimulait à l'enthousiasme pour leur travail et leur compagnie. En conséquence, je puis vous assurer qu'ils travaillèrent avec plus, d'efficacité. Je puis également vous certifier que Walter Hailey avait tiré profit de cette visite de bureau et moi aussi. Il est impossible d'encourager quelqu'un à bien faire, de le remonter, sans en tirer soi-même profit.

### **Voici le problème**

Jeune vendeur, j'ai lu une histoire qui a suscité en moi une impression durable. Une fillette de cinq ans donna son premier concert dans une église. Elle avait une voix superbe et d'emblée lui fut prédit une grande carrière. En grandissant, on la demanda de plus en plus souvent pour des concerts d'église, d'école, des occasions mondaines. Reconnaissant qu'il lui fallait des leçons professionnelles, sa famille la confia à un professeur de chant renommé. Celui-ci connaissait admirablement la musique. C'était un perfectionniste qui exigeait en tout temps un effort maximal de ses élèves. Il relevait donc avec soin la moindre hésitation, la moindre erreur de la jeune fille. L'admiration de celle-ci pour son professeur augmenta avec le temps. En dépit de la différence d'âge et du fait qu'il la critiquait plus souvent qu'il ne la complimentait, elle en tomba amoureuse et ils se marièrent.

Il poursuivit son enseignement, mais ses amis commencèrent à déceler des changements dans sa belle voix si naturelle. On y sentait une tension et elle avait perdu cette spontanéité exaltante qui l'avait distinguée. Peu à peu, les invitations à chanter se firent plus rares puis cessèrent. Son époux-professeur mourut et pendant quelques années elle ne chanta à peu près plus. Elle utilisait à peine son beau talent et il sommeilla jusqu'à ce qu'un vendeur exubérant se mit à la

arrivait de fredonner un petit air, ou de se mettre franchement à chanter, il s'émerveillait de la beauté de sa voix. « Chante encore, chérie. TU as la plus belle voix du monde, » lui disait-il. En vérité, il n'aurait su dire si sa voix était bonne, mauvaise ou simplement ordinaire. Mais il savait qu'il aimait beaucoup sa voix. Il la couvrait de compliments. Bien sûr, elle retrouva son assurance. On l'invita de nouveau à chanter. Plus tard, elle épousa ce « chercheur de bien » et connut enfin le succès.

Certains tiennent peu compte des compliments. Mais je ferai remarquer que les éloges du vendeur étaient honnêtes, sincères et nécessaires. ***Un compliment sincère est une des méthodes d'enseignement et de motivation les plus efficaces qui soient.*** De l'air, dit-on. Mais comme celui qui gonfle les pneus de nos voitures, il peut faciliter notre roulement sur les chemins de la vie.

#### **Vous êtes un homme d'affaires**

Un homme d'affaires de New York mit un dollar dans la tasse d'un vendeur de crayons et monta en hâte dans le métro. À la réflexion, il descendit, retourna auprès du mendiant et pris plusieurs crayons de la tasse. Il dit en s'excusant à l'autre qu'il avait oublié de prendre ses crayons et qu'il espérait ne pas l'avoir trop choqué. « Après tout, dit-il, vous êtes un homme d'affaires tout comme moi. Vous offrez une marchandise à un prix convenable. » Et il prit le convoi suivant.

À une fête mondaine, quelques mois plus tard, un représentant très bien vêtu s'approcha de l'homme d'affaires et se présenta : « Vous ne vous rappelez sans doute pas de moi, mais je ne vous oublierai jamais. Vous êtes l'homme qui me rendit mon amour-propre. J'étais un mendiant qui vendait des crayons jusqu'à ce que vous me disiez que j'étais un homme d'affaires. »

Un sage a dit : « ***Bien des gens ont été plus loin qu'ils ne s'en croyaient capables parce que d'autres ont cru qu'ils pouvaient.*** » Comment voyez-vous les autres ? Le plus grand service qu'on puisse rendre à quelqu'un n'est pas de partager sa fortune avec lui, mais plutôt de lui révéler la fortune qu'il possède en lui-même. Ce qu'un être humain contient de talent et de capacité est étonnant. Nous avons consacré beaucoup de temps, durant les deux premières sections, à vous « vendre » à

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

Comme le premier pas vers le succès et le bonheur est de connaître votre propre potentiel, le second consiste à reconnaître le potentiel des autres. Par bonheur, reconnaître ses propres capacités, c'est apprendre à reconnaître celles des autres. Les ayant perçues, nous pouvons les aider à les découvrir eux-mêmes.

### **La banque de talents**

J'ai un bon ami à Raleigh, N.C. qui était le distributeur d'usine numéro un de la compagnie Kirby en 1973 et qui fait toujours un travail remarquable. Pourtant, ce ne fut pas toujours le cas. Dave Stewart fut toujours un vendeur et il a vendu de tout, depuis des tortues jusqu'à des pommes, de l'eau glacée et des chaussures. Aujourd'hui, il vend l'aspirateur Kirby. Mais avant de vendre le « Kirby », il persuade les gens de leur propre potentiel.

Pendant les vingt premières années, Dave a connu une carrière passablement réussie. Il a réglé ses factures, gagné des prix, accumulé quelques économies, et vécu une existence agréable en membre respecté de sa communauté. Ses distributeurs vendaient cent unités par mois. Un jour Dave a lancé une banque de talents et les choses s'animèrent. Quand Dave recrutait un nouveau vendeur il lui expliquait le fonctionnement de sa banque de talents. C'était la simplicité même. Dave expliquait à chaque représentant que celui-ci n'aurait à s'occuper ni de personnalités, ni de problèmes, ni du passé. Il persuadait le nouveau venu qu'il possédait un talent particulier qui lui assurerait le succès. Un tel a un talent pour découvrir des clients, un tel pour démontrer, et d'autres pour recruter, démontrer, conduire la vente, organiser, travailler, etc. Il suffit de découvrir et de développer le talent de chaque personne.

La méthode est bonne quels que soient l'âge, le degré d'instruction, la race, la religion ou la couleur de peau. Voir fonctionner pleins gaz l'organisation de Dave vous en fournit la preuve. Ses deux meilleurs distributeurs régionaux sont des produits de sa «banque de talents». L'un est un Noir, l'autre a quitté l'école après sa huitième année. Tous les deux sont jeunes et ont entrepris leur carrière en 1972 chez Kirby. Chacun gagne maintenant au-delà de soixante-dix mille dollars par an. Il semble que la «banque de talent» alimente fort bien la «banque

## VOS RAPPORTS AVEC LES AUTH1N

gent. » Dave possède des trésors de charme et de bon sens. Lui aussi a été effrayé, sceptique et fauché ; il sait donc ce que son monde ressent. Il a allié son expérience à une philosophie de base en créant un programme de «départ rapide» à l'appui de sa « banque de talents » pour aider les nouveaux venus à rapporter dès le début de l'argent à la maison.

L'aspect fascinant de la chose est que plus Dave découvrait de talents et les développait chez les autres, plus il développait ses propres talents. C'est un peu comme le sourire – plus vous distribuez de sourires, plus vous en avez pour vous-même.

La méthode de Dave lui a valu d'incroyables succès. En trois ans, sa concession a grossi si vite que Dave a déjà lancé trois autres concessionnaires d'usine. Il songe à l'avenir et il a déjà dépassé le record convoité de Kirby de mille en un seul mois. Son objectif actuel est de deux mille cinq cents par mois. Vous avez compris qu'en aidant les autres à réussir Dave a accru ses propres gains. Il possède une deuxième maison près de la plage, deux superbes lotissements sur l'un des plus beaux terrains de golf d'Amérique, des autos de luxe, des investissements, etc.

Certes, bien des facteurs entrent en jeu ici : l'attitude, l'établissement des buts, le travail, le désir, etc. Cependant, deux choses ressortent clairement. Premièrement, c'est quand Dave a commencé à reconnaître les capacités des autres que ses progrès et ceux des autres membres de son organisation ont augmenté. Deuxièmement, dès qu'il atteignait un objectif, il en établissait aussitôt un plus élevé. L'histoire de Dave Stewart prouve *que vous pouvez obtenir de la vie tout ce que vous voulez si vous aidez assez de gens à obtenir ce qu'ils désirent.*

### Des rats

Il y a plusieurs années, à l'université de Harvard, le docteur Robert Rosenthal a effectué une intéressante série d'expériences avec des étudiants et des rats. L'expérience portait sur trois groupes de rats et trois groupes d'étudiants. Il dit au premier groupe d'étudiants : « Vous avez de la chance. Vous allez travail-ler avec des rats géniaux. Ces rats ont été sélectionnés pour leur vivacité de comportements et car ils répondent bien aux expé-riences auxquelles ils sont soumis. Ils

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

labyrinthe en un rien de temps, mangeront une grosse portion de fromage, mettez-en donc une bonne provision. »

Il dit au deuxième groupe d'étudiants : « Vous allez travail-ler avec des rats moyens. Us ne sont ni très dégourdis ni très stupides. Des rats ordinaires, quoi ! Ils atteindront en définitive l'extrémité du labyrinthe, mangeront un peu de fromage, mais n'en attendez pas trop. Ils ont des capacités moyennes, leur performance sera donc moyenne. »

Il dit au troisième groupe d'étudiants : « Ces rats sont Vraiment de pauvres bêtes. S'ils trouvent l'extrémité du laby-rinthe, ce sera par accident et non par intention. Us n'aboutiront à rien. Leur aptitude est minime, et naturellement, leur perfor-mance s'en ressentira. Je ne suis pas même sûr que vous deviez acheter du fromage. Inscrivez fromage sur une affiche et plantez- la au bout du labyrinthe. »

Durant les six semaines suivantes, les étudiants effectuèrent des expériences selon les méthodes scientifiques les plus rigou-reuses. Les rats de génie se conduisirent en génies. Us attei-gnaient l'extrémité du labyrinthe en vitesse. Les rats moyens : qu'attendez-vous d'une bande de rats moyens ? Us atteignirent je but, mais n'établirent aucun record de vitesse. Quant aux rats rdiots, quelle ignominieuse performance ! Us ne trouvaient le bout du labyrinthe qu'après d'infinites difficultés. Quand l'un d'eux réussissait, c'est qu'il avait eu de la chance.

Voici la chose intéressante. Il n'y avait pas de rats de génie ni de rats idiots. C'étaient tous des rats ordinaires issus de la même portée. La seule différence résidait dans l'attitude des étudiants qui faisaient les expériences. Les étudiants ne parlaient Pas la langue des rats, mais les rats aussi ont des attitudes et l'attitude est un langage universel.

## **Enfants – vendeurs – patients – employés – conjoints**

Une question pour vous. Quelle sorte d'enfants avez-vous ? Si vous êtes un représentant, quelle sorte de clients possibles voyez-vous ? Si vous êtes un directeur commercial, quelle sorte de vendeurs avez-vous ? Si vous êtes un médecin, quel type de Patients traitez-vous ? Si vous êtes un employeur, quelle sorte

d'employés avez-vous? Si vous êtes un mari, quelle sorte d'épouse avez-vous? Si vous êtes une épouse, quelle sorte d'époux avez-vous?

Vous direz peut-être: «Un instant, Ziglar, il y a une minute vous parliez de ces rats et maintenant vous parlez de mes enfants, de ma femme, de mon mari, ou de mes clients. Expliquez-vous un peu! » Évidemment, je parle d'attitudes et de l'effet de votre attitude sur les gens avec lesquels vous êtes en contact. Prenons notre histoire de rats et exploitons-la davantage. C'est ce que l'on fit en transférant cette expérimentation auprès d'élèves d'une école élémentaire.

On dit à un professeur: «Vous avez de la chance. Vous allez travailler avec des jeunes génies. Ces écoliers sont si brillants que c'est effrayant. Ils vous donneront la réponse avant que vous puissiez poser la question. Ce sont des enfants extrêmement intelligents. Notez bien, cependant : Ils sont si intelligents qu'ils s'efforceront de vous mettre en boîte. Quelques-uns sont paresseux et tenteront de vous amener à les faire moins travailler. Ne les écoutez pas. Ces enfants peuvent travailler. Donnez-leur de la besogne à faire. Quelques-uns diront même : « Professeur, c'est trop ardu. » Ne prenez pas l'oreille et ne vous préoccupez pas de la difficulté des problèmes et ils le feront s'ils peuvent compter sur votre confiance et sur des doses quotidiennes d'amour, de discipline et d'intérêt authentique. »

On déclare à un autre professeur : « Vous avez des enfants moyens. Ils ne sont ni brillants ni stupides. Ils ont des quotients intellectuels moyens. Comme d'ailleurs leur milieu familial et leurs capacités. Nous nous attendons à des résultats moyens. »

Naturellement, les génies firent mieux que les étudiants moyens. En vérité, à la fin de l'année, les écoliers-génies avaient gagné une année complète d'avance sur les écoliers moyens. Je parie qu'il n'est point besoin d'être un génie pour voir venir la conclusion de cette histoire, non? Vous avez raison. Il n'y avait pas d'écoliers géniaux. C'étaient tous des écoliers moyens. L'attitude du professeur faisait toute la différence. Le professeur croyait que les écoliers moyens étaient des génies, il les traitait en génies, il attendait d'eux qu'ils se conduisent en génies et c'est ce qui arriva. On leur avait fixé un but élevé et non un

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

standard peu exigeant. Il est vrai que vous « les » traitez comme vous les voyez. Et la façon dont vous les traitez sera celle qu'ils adopteront.

Une autre question. Vos enfants semblent-ils plus intelligents depuis cinq minutes ? Et les membres de votre groupe de vente ? Vos employés, vos collègues sont-ils devenus plus productifs, plus sages, plus professionnels dans leur attitude, plus habiles durant ces mêmes minutes ? Et votre femme ? Plus intéressante, plus jolie ? Votre époux a-t-il gagné en stature ? S'il n'en est rien, revenez sur vos pas et relisez, car vous n'avez pas compris et votre famille, vos amis et vos associés ont un problème : vous.

Le poète l'a exprimé parfaitement : « Si vous acceptez un homme tel qu'il est, vous le rendrez pire qu'il n'était, mais si vous voyez en lui la meilleure personne possible il devient alors la meilleure personne possible. » Si vos enfants, comme vous lisiez ceci, sont devenus soudain plus intelligents, si un époux, une épouse, un collègue avancent, laissez-moi vous dire : « Compliments, **vous** êtes celui qui faites du progrès. »

Un excellent exemple de cette philosophie de voir le bien dans les autres est l'instructeur retraité de l'U.C.L.A. John Wooden qui est d'ailleurs la réponse vivante à la célèbre parole de Léo Durocher — parole d'ailleurs manifestement fausse — que « les gentils garçons finissent perdants. » Wooden voyait la personne en entier dans ses joueurs de basket-ball et s'intéressait autant à leur moral qu'à leur vitesse. Il croyait et il enseignait qu'on améliore tout dans la vie en montrant de la considération pour les autres. L'esprit d'équipe, le dévouement, la loyauté, l'enthousiasme, l'assurance et la bonne condition physique étaient des caractéristiques de ses équipes. Celles-ci ayant remporté dix championnats nationaux en douze saisons, y compris une série de sept victoires successives, il est difficile de ne pas être d'accord avec sa philosophie. Vous apprendrez peut-être avec surprise que ce vainqueur de tous les vainqueurs ne croyait pas que la victoire comptât par-dessus tout. En réalité, il ne parlait jamais de victoire à ses joueurs. Il demandait à chacun son «meilleur effort» et pensait qu'un joueur ne devait s'attrister que s'il n'avait pas tout donné de lui-même.

## VOS RAPPORTS AVEC LES AUTRES

### **Vous êtes un mauvais joueur de football**

Durant une session d'entraînement des Green Bay Packers, les choses n'allait pas du tout pour l'équipe de Vince Lombardi. Lombardi choisit un gros bloqueur de ligne et lui reprocha son apathie. C'était une chaude journée humide. Lombardi en-guirlanda son homme comme lui seul savait le faire: «Fils, tu es un mauvais joueur de football. TU ne bloques pas, tu ne plaques pas, tu ne fais rien. En fait, c'est la fin pour toi aujourd'hui. Va prendre ta douche. » Le gros bloqueur, tête basse, se rendit au vestiaire. Quarante-cinq minutes plus tard, quand Lombardi entra, il aperçut le gros bloqueur assis devant son casier, toujours en uniforme. La tête dans les mains, il pleurait doucement.

Vince Lombardi, guerrier d'humeur changeante mais com-patissante, fit alors un demi-tour typique. Il s'approcha du joueur de football et lui entoura les épaules du bras. «Fils, dit-il, je t'ai dit la vérité. T\i es un mauvais joueur de football. TU ne bloques pas, tu ne plaques pas et tu ne fais rien. Mais, en toute honnêteté, j'aurais dû compléter le bilan. En toi, fils, il y a un grand joueur de football et je ne te lâcherai pas tant que ce grand joueur de football en toi n'aura pas eu la chance de sortir et de s'affirmer. » Après ces paroles, Jerry Kramer se redressa ; il se sentait déjà beaucoup mieux. Tellement mieux, d'ailleurs, qu'il devint un des plus grands joueurs de tous les temps au football. On vient de le nommer le plus grand bloqueur des cinquante premières années du football professionnel.

Tel était Lombardi. Il voyait des choses dans les hommes qu'ils ne voyaient pas eux-mêmes. Il savait inspirer à ses hommes la capacité d'utiliser le talent qu'ils avaient. En conséquence, ces joueurs donnèrent à Lombardi trois championnats du monde consécutifs à Green Bay. Plus tard, quand il fut transféré à Washington, bien des gens se demandèrent comment il contrôle-rait Sonny Jurgensen le quart-arrière brillant mais indiscipliné. Ils ne s'en préoccupèrent pas longtemps. Le premier jour d'exer-cice, un des reporters le harcela pour une question sur Jurgensen. Lombardi appela Sonny à son côté, lui prit les épaules et dit : « Messieurs, voici le plus grand quart-arrière qui ait jamais mis le pied sur un terrain de football. » Doit-on s'étonner que Jungen-sen connut ensuite la meilleure de toutes ses années ?

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

voyait le bien dans les autres, il les traitait comme il les voyait et il les aidait à développer le meilleur qu'ils possédaient en eux.

### **La petite Annie**

Il y a un certain nombre d'années, dans une institution située près de Boston, Massachusetts, une jeune fille appelée « La petite Annie » vivait dans une cellule. Cette institution passait pour être l'une des plus avancées dans le traitement des maladies mentales. Mais les médecins croyaient qu'une cellule était le seul endroit approprié pour les cas sans espoir. Dans celui de la petite Annie, qu'on pensait sans remède, on avait choisi de l'enfermer — morte vivante — dans une petite cage sans lumière et sans espoir.

Vers la même époque, une vieille infirmière approchait de la retraite. Elle croyait qu'il y avait toujours de l'espoir pour les créatures de Dieu. Elle prit l'habitude d'aller manger son déjeuner auprès de la cage de la petite Annie. Peut-être espérait-elle communiquer à la petite un peu d'amour et d'espoir.

À bien des égards, la petite Annie ressemblait à un animal. Parfois, elle attaquait avec violence la personne qui pénétrait dans sa cage, parfois, elle semblait ne pas s'apercevoir de sa présence. Quand la vieille infirmière se mit à lui rendre visite, Annie ne sembla pas s'en apercevoir. Un jour, l'infirmière apporta des macarons et les laissa auprès de la cage. La petite Annie ne sembla pas les voir, mais quand l'infirmière revint le jour suivant, les macarons avaient disparu. À partir de ce jour, l'infirmière apportait des macarons lors de sa visite du jeudi. Bientôt, les médecins notèrent un changement chez la petite. Ils décidèrent de la transférer à l'étage supérieur. Et le jour vint enfin où l'on dit à ce «cas sans espoir» qu'elle pouvait rentrer chez elle. Mais la petite Annie ne voulait pas s'en aller. L'endroit avait acquis tant d'importance pour elle qu'elle crut pouvoir — si elle y restait — contribuer à la guérison d'autres patients. La vieille infirmière avait décelé et développé tant de choses en Annie que celle-ci pensait pouvoir les voir et les développer dans les autres.

Bien des années plus tard, la Reine Victoria d'Angleterre, au moment de lui conférer la plus haute décoration remise à une étrangère, demanda à Helen Keller : «Comment expliquez-vous

## VOS RAPPORTS AVEC LES AUTRES

vos remarquables réussites dans la vie ? Comment expliquez-vous que, en dépit de votre cécité et de votre surdité, vous ayez tant pu faire?» Sans un instant d'hésitation, Helen Keller déclara que, sans Anne Sullivan (la petite Annie), le nom de Helen Keller serait demeuré inconnu. C'est peu connu, mais Helen Keller avait été un bébé sain et normal avant qu'une mystérieuse maladie ne lui enlève presque tous ses moyens. Anne Sullivan vit dans Helen Keller une créature très spéciale de Dieu. Elle la traita comme elle la voyait. Elle l'aima, la disciplina, joua, pria, pressa et travailla avec elle jusqu'à ce que la flamme vacillante de cette vie devienne un flambeau d'espoir pour d'in-nombrables personnes dans le monde entier. Oui, Helen Keller inspira des millions de gens **après** que la «petite Annie» ait touché sa propre vie.

### Dans le regard

L'événement que je vais relater s'est déroulé en Virginie du Nord, il y a bien des années. Un vieillard se tenait sur la rive d'une rivière attendant de pouvoir la traverser. Comme il faisait un froid de loup, et qu'il n'y avait pas de ponts, il lui fallait obtenir un «tour» d'un cavalier. Ayant longtemps attendu, il aperçut enfin un groupe de cavaliers qui approchaient. Il laissa passer le premier, le deuxième, le troisième, le quatrième et le cinquième. Enfin, il n'en restait plus qu'un. Le vieillard le regarda bien en face et lui dit : « Monsieur, me transporteriez-vous sur l'autre rive?»

Sans un moment d'hésitation, le cavalier répondit : « Certai-nement, montez derrière. » Ayant traversé la rivière, le vieillard se laissa glisser au sol. Avant de le quitter, le cavalier dit : « Monsieur, je n'ai pu m'empêcher de noter que vous avez laissé passer tous les autres cavaliers sans leur demander un tour. Je suis curieux. Pourquoi m'avoir demandé à moi et pas à eux?» Le vieillard répondit aussitôt : « J'ai regardé leurs yeux. Je n'ai vu aucun amour dans leur regard et je savais que je demanderais en vain. Mais quand j'ai aperçu votre regard, j'y ai vu de la compassion, de l'amour et de la bonne volonté. J'ai su que vous me transporteriez avec plaisir sur l'autre rive. »

À quoi, le cavalier répondit humblement : « Vous savez, je vous suis très reconnaissant de vos paroles. Je les apprécie

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

beaucoup. » Puis, Thomas Jefferson s'en retourna et continua son chemin vers la Maison Blanche. On a dit avec vérité que notre regard est la fenêtre de notre âme. Dans ce cas, le vieillard sut y lire avec lucidité. Question : si vous aviez été ce dernier cavalier, le vieillard vous aurait-il demandé de le transporter sur l'autre rive? Il importe que ce soit le cas, car il y a une vaste différence entre donner des conseils et tendre une main secourable. Vous, votre encouragement pourrait bien être, pour une ou plusieurs personnes, cet important trajet à travers la rivière. Harvey Finestone, qui aida bien des gens à faire l'ascension de la montagne de la réussite, le dit magnifiquement. « ***Vous obtenez le meilleur des autres en donnant le meilleur de vous-même.*** »

### Voir un besoin et le satisfaire

L'histoire de La Von et de Vern Dragt est celle d'un courage unique, du dévouement aux principes et d'une ferme conviction que la foi et le travail résolvent la plupart des problèmes de la vie. Vern était un plâtrier bien payé et le père de trois enfants en bas âge quand il fut frappé par la polio. Quatre ans et demi de convalescence suivirent une vaillante lutte pour la survie. Aujourd'hui La Von et Vern dirigent une entreprise qui comprend plus de mille distributeurs de Tupperware dont le chiffre d'affaires dépasse six millions de dollars par année.

Ce qui arriva entre cette attaque de polio et la présente situation est toute une épopée. Vern immobilisé et leurs écono-mies envolées, La Von chercha un emploi. Mais son travail l'épuisait physiquement et la tenait éloignée de Vern et des enfants dix heures par jour. Elle s'intéressa à l'annonce de Tupperware, s'enthousiasma pour l'affaire et, après son deuxième soir de vente, décida d'y consacrer tout son temps. Le travail était amusant et profitable et elle pouvait organiser son programme de travail en fonction de sa famille et non les besoins de sa famille en regard de son travail comme avant. Elle constata bientôt que d'autres hommes et d'autres femmes avaient des problèmes semblables aux siens et se mit à les aider. Résultat : la concession numéro un du pays tout entier, la sécurité financière pour les Dragt et la chance d'aider la communauté, leur semblable et leur église.

Tout en atteignant quelques-uns de leurs objectifs, Vern et La Von permirent à cent huit de leurs gérants et à d'innombrables distributeurs de conduire de belles voitures neuves et de réaliser leurs propres objectifs. Ils ont permis à des centaines d'autres d'enrichir leurs existences, y compris Hal Emprey qui est au-jourd'hui vice-président de Tupperware. Ils doivent leur remarquable succès à leur compréhension des besoins des autres et à leur résolution de les satisfaire. Vous traitez les gens comme vous les voyez. Si vous les voyez comme Vern et La Von le font, vous aussi vous obtiendrez beaucoup parce que vous aurez beaucoup donné.

#### **Nourrissez les autres – vous mangerez bien vous-même**

Un homme visita le ciel et l'enfer. Le diable avait la première chance. Il lui fit donc voir d'abord l'enfer. A première vue, le spectacle était assez surprenant. Tous les occupants étaient assis à une table de banquet chargée de tous les aliments inimaginables, y compris des viandes de tous les coins du globe, des fruits, des légumes, et des mets les plus délicats connus de l'homme. Non sans raison, le diable lui fit remarquer qu'on ne pouvait demander davantage.

Cependant, en y regardant de plus près, le touriste ne vit pas un seul sourire sur tous ces visages. Aucune musique, aucune marque de gaieté n'accompagnait la fête. Les convives étaient tristes et distraits et d'une maigreure squelettique. Le touriste remarqua qu'on avait attaché une fourchette au bras gauche et un couteau au bras droit de chacun. Chaque ustensile avait un manche d'un mètre qui en rendait l'usage impossible. Ils mourraient donc de faim devant des monceaux d'aliments de toutes espèces.

L'étape suivante était le ciel. Le touriste y trouva un spectacle en tous points identiques – mêmes aliments, mêmes couteaux et fourchettes à manches d'un mètre. Pourtant, les habitants du ciel riaient, chantaient et s'amusaient beaucoup. Ils étaient bien nourris et en excellente santé. Le touriste n'y comprit rien. Il se demandait comment des conditions si semblables pouvaient produire des résultats si dissemblables. Les habitants de l'enfer étaient malheureux et crevaient de faim. Ceux du ciel étaient heureux et bien nourris. Il perçut enfin la réponse.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

Chaque habitant de l'enfer essayait de se nourrir lui-même. Un couteau et une fourchette d'un mètre rendent la chose impossible. Chaque habitant du ciel nourrissait son vis-à-vis de l'autre côté de la table et celui-ci lui rendait le même service. En s'entraînant, ils s'aidaient eux-mêmes.

La leçon est claire. La façon dont vous voyez les situations et les gens est de la plus haute importance car ***vous traitez les gens et les situations comme vous le voyez.*** Voilà pourquoi je ne cesse de vous répéter que vous obtiendrez tout de la vie si vous aidez suffisamment d'autres gens à obtenir ce qu'ils désirent.

## Chapitre deux

# *Bien ou mal, vous le transmettez*

### **Les enfants du milieu sont « différents »**

Laissez-moi vous raconter une histoire personnelle et quel-que peu embarrassante. À l'époque où notre famille se composait de trois filles, nous avons eu un problème. Notre deuxième fille avait environ cinq ans. Comme tout le monde le sait, l'enfant du «milieu» est «différent.» C'est souvent l'enfant-problème. Nous savions d'avance que notre deuxième fille nous causerait des ennuis parce que tous nos parents et amis nous assuraient que l'enfant du «milieu» est «différent.»

Cette différence, paraît-il, vient de ce que cet enfant n'a ni la sécurité, ni l'indépendance de l'aîné, ni l'affection et l'attention accordée généralement au plus jeune. Les enfants, quoi qu'on dise, veulent coopérer. Si les parents croient que l'enfant du milieu sera différent ils le traiteront en conséquence. Si cela se produit, aussi sûrement que Dieu crée ces petites pommes vertes, l'enfant «coopérera» et sera différent. Ce que nos amis et nos parents ne nous avaient pas dit c'est que cette «différence» est positive ou négative, selon le traitement qu'on accorde à l'enfant.

Dans notre cas, je traitai notre deuxième fille de la manière classique. J'ai bien dû dire mille fois : « Pourquoi Cindy gémit-elle tant ? Pourquoi n'est-elle pas comme Suzan et Julie ? Pourquoi est-elle différente ? Pourquoi n'est-elle pas plus heureuse, plus gaie? » Cindy réagit de la seule façon possible

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

tions en détails. Elle n'était en rien différente au début ; mais nous la rendîmes différente en un rien de temps. Fuis, la famille se mit à étudier la façon dont fonctionne le cerveau. Nous apprîmes enfin que la Bible dit clairement: «Vous récolterez ce que vous avez semé. » Nous apprîmes qu'on ne peut semer des instructions négatives et élever un enfant positif non plus qu'on ne peut semer des haricots et récolter des pommes de terre.

Nous modifiâmes sérieusement notre attitude. Ma femme et moi présentions Cindy à nos visiteurs d'une façon particulière : «Voici la petite fille que tout le monde aime parce qu'elle est si joyeuse. Elle ne fait que rire et sourire. » Et puis : « Bébé, dis ton nom aux gens. » Elle sortait alors son sourire édenté et disait : « C'est Cindy. » Quel joli nom pour une fillette ! Nous répétions alors : «C'est la petite fille qui rit et sourit toujours. Elle est toujours heureuse, cordiale, de bonne humeur, n'est-ce pas, bébé?» Elle souriait alors et disait: «Oui, monsieur» ou « Oui, madame. » (Nous croyons qu'il importe avant tout d'encou-rager l'enfant à une politesse authentique à l'égard des parents et au respect de ceux-ci. Nous croyons que les enfants se sentent plus en sécurité quand ils voient dans leurs parents quelqu'un à respecter plutôt que des amis ou des copains. Nous **exigions** le «oui, monsieur» et le «oui, madame»).

Nous suivions cette méthode depuis à peine un mois quand nous eûmes une de ces expériences exaltantes qui réjouissent le cœur de tout parent. Quelqu'un vint nous voir et, selon notre habitude, j'appelai Cindy et dis: «Voici notre petite fille que tout le monde aime. Dis-leur ton nom, bébé. » Elle agrippa ma manche et dit : «Papa, j'ai changé mon nom». Un peu surpris, je dis : « Quel est ton nom maintenant, bébé ». Elle répondit avec un grand sourire: «Je suis l'heureuse Cindy.»

Nos voisins voulaient savoir ce qui était arrivé à Cindy. Car quelque chose était arrivé à Cindy. Mais pas avant que papa et maman ne commencent à la voir comme quelqu'un qui méritait le mieux qu'on pouvait lui offrir. Dans cette nouvelle perspective, nous la traitâmes comme la joyeuse, l'heureuse enfant qu'elle avait le droit d'être. C'est le genre de jeune fille qu'elle devint, de sorte qu'aujourd'hui on l'appelle: «Chérie». Oui, vous traitez les gens comme vous les «voyez». Il importe donc d'apprendre à les bien voir.

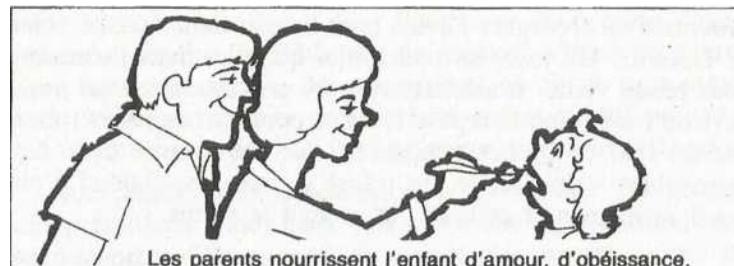
### **IYois petites filles**

Il y a un certain nombre d'années nous vivions à Stone Mountain en Géorgie ; j'avais mon bureau dans la ville voisine de Decatur. Un jour, un ami à moi qui était dans l'assurance, nous rendit visite. Il amenait avec lui ses trois filles qui avaient environ trois, cinq et sept ans. Elles portaient de jolies robes et avaient l'air de petites poupées. Il les présenta de cette façon incroyable : « Voici celle qui refuse de manger, celle-ci n'obéit pas à sa maman et celle-ci pleure tout le temps. »

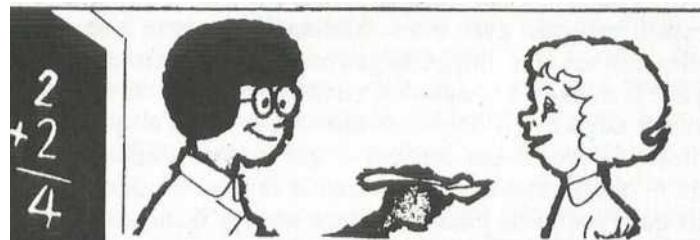
Je ne doute aucunement de l'amour de cet homme pour ses trois petites. Cela transparaissait sur son visage quand il les caressait et jouait avec elles. Malheureusement, il leur donnait d'elles-mêmes une image négative. Il les traitait comme il les voyait. Il donnait à chacune d'elles des ordres à la fois péremptoires et négatifs. Il déplorait sans doute souvent qu'une de ses petites ne « veuille pas manger », que l'autre n'obéisse pas à sa mère et que la dernière pleure tout le temps. Ce qui est tragique c'est qu'il y a mille chances contre une qu'il sache pourquoi. Il est vrai que nous récoltons ce que nous avons semé – ou ce que d'autres ont semé dans notre esprit. Il est donc doublement important de voir nos enfants correctement, car c'est la façon dont nous les voyons qui déterminera ce que nous sèmeons en eux et qui, pour une bonne part, déterminera ce qu'ils devien-dront.

La famille, les amis et les professeurs de Linda Isaac « voyaient » en elle une « naine » aux capacités mentales limitées et ils la traitaient en conséquence. Ses professeurs dans les classes d'éducation spéciale à Italy au Texas, la croyaient incapable d'apprendre et donc ne tentaient pas de lui enseigner grand-chose. Ils la firent passer d'une année à l'autre jusqu'à sa sortie de l'école supérieure. Nous voilà, donc devant une Noire de un mètre vingt-deux et de trente-six kilos, qui fonctionne mentale-ment au niveau de la première année. Dans de telles conditions, Linda avait deux possibilités devant elle dans la vie – faible ou nulle. Sa mère vit alors Carol Clapp de la commission de réhabilitation du Texas aux industries Goodwill. Linda emménagea à Dallas où elle vécut chez une sœur. On l'y soumit à un programme intensif de trois semaines d'évaluation vocationnelle. On la plaça dans un programme d'intégration au travail où l'on

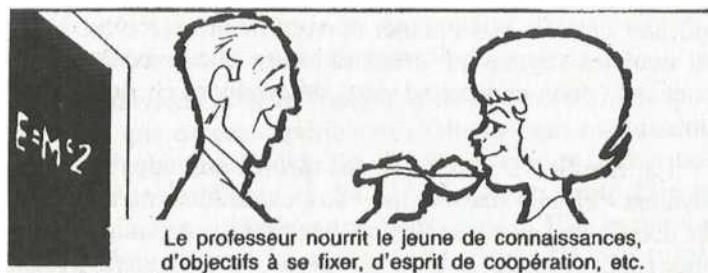
RENDEZ-VOUS AU SOMMET



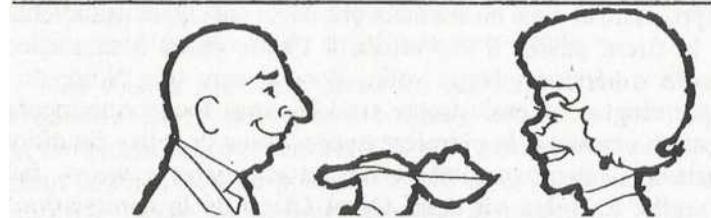
Les parents nourrissent l'enfant d'amour, d'obéissance,  
de foi, d'intégrité, etc.



L'enseignante nourrit l'enfant d'honnêteté, de patriotisme, de  
persistance, d'attitudes, etc.



Le professeur nourrit le jeune de connaissances,  
d'objectifs à se fixer, d'esprit de coopération, etc.



L'employeur nourrit l'employé de loyauté, d'effort total, de  
confiance, de dévouement, etc.

**Un régime approprié gouverne toute l'existence.**

## VOS RAPPORTS AVEC LES AU 1 RI S

sema une semence bien différente dans son esprit. Elle dépassa rapidement les limites du programme et fut mutée au centre de contrat industriel. Aujourd'hui, elle prend les messages télépho-niques, elle tient les fiches de présence et vérifie ses progrès de chaque jour. Sa personnalité se transforma au fur et à mesure que grandissait son assurance. Elle fait partie des **Little People of America** et veut devenir secrétaire ; elle aime la vie, elle aime son travail et son image d'elle-même est telle qu'elle ne s'objecte plus à ce qu'on l'appelle Ti-Bout. L'histoire de Linda Isaac aura probablement une fin heureuse. Mais on s'interroge sur le nombre de gens qu'on a condamnés à la médiocrité parce que quelqu'un les a vus médiocres et les a traités en conséquence.

Au collège, par exemple, bien des étudiants sont paralysés par quelque pompeux professeur qui leur annonce qu'un certain pourcentage de ses élèves « est toujours recalé » et que personne n'obtient jamais de «A». Il ne vient apparemment jamais à l'esprit de ces professeurs qu'ils cherchent à cacher leur incapa-cité derrière ces cabotinages. Pour ma part, je crois qu'un professeur devrait travailler plus fort et pouvoir se dire qu'il est si **bon** enseignant que beaucoup de ses élèves obtiendront des « A » et que **tout le monde** profitera de son cours. **Comprenez-moi bien.** Je ne recommande pas au professeur de vanter constamment les talents – ou le progrès – de ses élèves, quels que soient leurs véritables progrès. Ce serait du suicide académique. Ainsi une étude récente à San Francisco révèle qu'on répète souvent aux membres de groupes minoritaires qu'ils font de grands progrès alors qu'en réalité ils en font peu. C'est un traitement cruel car il produit des illettrés diplômés incapables de se dé-fendre sur le marché du travail. Il en résulte des individus déçus, amers, qui sous l'effet de la moindre éloquence radicale – feront « payer » à la société leur manque d'éducation compétitive.

Bon, où est donc la solution? Je ne connais pas de réponse unique à un problème éducationnel aussi complexe. Mais je sais ceci. Nous devons considérer la capacité totale de l'étudiant, montrer plus de patience, plus de compassion et de fermeté à son égard, regarder de plus près ce que l'étudiant **fait** et être moins critique à l'égard de l'étudiant lui-même. **Critiquez la performance – pas Fauteur de cette performance.** Bref, dans vos

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

possible, mais ne leur mentez pas, ne les trompez pas en leur disant qu'ils font du progrès si ce n'est pas le cas. Remontez-les en leur affirmant qu'ils peuvent faire mieux — que leurs projets ou leurs performances sont inférieurs à leurs standards.

Vingt-sept ans d'enseignement, généralement d'une nature très **concentrée**, m'ont convaincu que c'est là, la manière la plus efficace d'obtenir une performance maximale de l'individu. Bref, donnez un objectif élevé à celui-ci. Persuadez-le qu'il peut l'atteindre, et il l'atteindra.

### Reine des ventes

Mary Kay Ash, présidente du conseil d'administration de **Mary Kay Cosmetics**, comprend parfaitement la valeur et l'importance de voir le bien et le potentiel des autres. Elle a appris cette leçon «des deux côtés de la clôture.» Elle avait deux jeunes enfants à élever quand elle commença à travailler pour les **Stanley Home Products**. Ses débuts furent très difficiles. Mais, en constatant comment d'autres femmes s'en tiraient, elle se dit qu'elle y arriverait elle aussi et redoubla tout simplement d'efforts.

Peu après l'annonce de la tenue d'un congrès national à Dallas, Mary Kay emprunta douze dollars pour payer son transport et sa chambre d'hôtel. C'était tout l'argent qu'elle possédait et cette somme ne comprenait pas de repas. Elle emporta des biscuits et du fromage pour se nourrir pendant trois jours. Le congrès eut un puissant effet. Le dernier soir, quand Monsieur Stanley Beverage plaça la couronne de «Reine des ventes» sur la tête d'une svelte et grande brune, Mary Kay prit la décision qui la lança sur le chemin du succès.

Elle vint, à son tour, serrer la main du président Beverage et, le regardant bien en face, lui dit : « M. Beverage, vous ne savez pas qui je suis, ce soir, mais l'an prochain à pareille date vous le saurez parce que je serai la Reine des ventes. » Stanley Beverage aurait pu se contenter d'un commentaire sans conséquence. Mais il perçut apparemment «quelque chose» dans le regard de Mary Kay. Il lui serra la main et lui dit : « Vous savez, je crois que vous y parviendrez. » Elle le fit. Plus tard, elle se tailla une carrière exceptionnelle dans cette société et, ultérieurement dans une autre.

## VOS RAPPORTS AVEC LES AUTRES

Puis un jour, elle prit sa «retraite», mais sa retraite dura environ l'équivalent d'un mois de journées de travail de douze heures. Ayant consacré une journée ou deux à la méditation pour rassembler ses idées, elle prit une tablette de papier jaune et se mit à imaginer. Elle fit une liste de toutes les choses qu'elle aimait dans les sociétés pour lesquelles elle avait travaillé. Elle nota celles qu'elle considérait importantes pour une femme à la recherche d'une carrière dans la vente. Elle énuméra ce qu'elle voulait faire, ou être ou avoir. Elle décida de fonder sa propre société et de lui donner comme bases la beauté et la capacité qu'elle voyait en toute femme. Elle pensait qu'il importait davantage de révéler à une personne ce qu'elle possédait déjà plutôt que de lui donner une partie de votre propre avoir.

Mary Kay voyait les femmes aptes à gagner des sommes d'argent, à se payer les luxes de la vie, y compris des Cadillac. Avec des moyens financiers limités, mais une foi illimitée, **Mary Kay Cosmetics** débute en août 1963. Avant la fin de l'année, la compagnie avait vendu environ trente mille dollars de produits au détail. En 1974, **Mary Kay Cosmetics** vendirent pour plus de quarante millions de dollars. Trente mille consultantes et directrices représentent la société dans tous les États de l'Union.

Bien des raisons expliquent ce succès. Mais il débuta quand quelqu'un «vit» quelque chose de spécial dans Mary Kay. Il continua de s'affirmer et de croître parce qu'elle sut garder toutes choses dans la bonne perspective. Elle enseigna aux autres que Dieu vient d'abord, la famille ensuite et **Mary Kay Cosmetics** en troisième place. Elle « vit » et **voit» d'énormes capacités dans ses gens et les traite en conséquence. Le résultat : elle les « voit » dans des Cadillac roses «Mary Kay» partout dans le pays.**

### **Vous savez comme les gens vous effraient**

Un incident qui a eu lieu dans un magasin à rayons de Columbia en Caroline du Sud illustre un point similaire. Nous étions à la période de Noël et la foule était énorme. Une mère et sa petite fille de cinq ans observaient une démonstration. La mère, absorbée dans le spectacle, en oublia un instant sa fille qui s'écarta de quelques mètres. Bientôt la mère perdit sa fille de vue et dut la chercher un instant des yeux avant de l'apercevoir.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

voir. Alors, bondissant comme une panthère vers l'enfant, elle s'exclama : « Viens ! Tu sais comme tu as peur des gens ! »

Imaginez toutes les choses dont l'enfant aura peur avant d'avoir atteint sa maturité ! C'est si simple – quand on sait. Mais je dois confesser, comme je l'ai fait au sujet de ma deuxième fille, que je fus victime du même mal avant d'ap-prendre mieux. Et alors, bien sûr, je m'étonnai de moi-même de ne pas avoir vu clair plus vite. Simple bon sens, me dis-je

– *après* m'en être rendu compte.

Souvent, j'ai entendu dire qu'il y avait deux choses à propos de «l'intuition». Premièrement, c'était toujours correct et deuxièmement, ça ne valait jamais rien. Ceci n'est que partiellement vrai. L'intuition vaut beaucoup si vous apprenez d'elle et prendre de l'expérience de l'intuition de quelqu'un d'autre vaut encore beaucoup plus. S'il n'en était pas ainsi, il faudrait réinventer la roue à chaque génération.

Le major Anderson, célèbre durant la guerre de la Révolu-tion, possédaient une bibliothèque. C'était un homme généreux qui en permettait l'accès aux jeunes gens du voisinage qui voulaient s'instruire. Un des jeunes garçons qui venaient chez le major Anderson tous les samedis matin était un jeune Écossais qui lui était extrêmement reconnaissant de la journée de lecture qu'il lui accordait. Il en profita d'ailleurs car Andrew Carnegie devint un des hommes les plus riches et les plus productifs d'Amérique. Il inspira quarante-trois millionnaires alors que les millionnaires étaient de rares individus. Carnegie transmit cette bonté d'une autre façon. Il créa les bibliothèques Carnegie partout aux États- Unis. Des milliers de personnes bénéficient encore de cette générosité.

Oui, quand vous percevez la capacité des autres et que vous aidez ceux-ci à développer cette habileté, vous contribuez remarquablement au bien commun. Bien sûr, *le plus vous trans-mettez aux autres, le plus vous gardez pour vous-même*. Un exemple : celui de Charles Percy, qui devint président de *Bell and Howell* à l'âge de trente-neuf ans. Il gravit les «rangs» de la société et acquit fortune et célébrité. Il est aujourd'hui un remarquable sénateur des États-Unis. Intéressant, mais le com-mentaire le plus souvent entendu au sujet du sénateur Percy c'est

## VOS RAPPORTS AVEC LES AIIS

qu'il perçoit avec une étonnante perspicacité le potentiel d'un autre et sait le convaincre de l'exploiter.

Parfois, cette philosophie vous reléguera temporairement dans l'ombre, et vous privera du rôle de vedette. Chris Chatta-way, par exemple, joua comme «entraîneur» un rôle clé dans l'obtention du kilomètre et demi «en dedans de» quatre minutes. Chattaway se brûla durant les trois premiers tours en établissant un rythme rapide pour Roger Bannister afin de permettre à celui-ci de rompre la barrière infranchissable de quatre minutes. Bannister passa la barrière et acquit une célébrité internationale alors que Chattaway retomba dans une obscurité relative. Depuis, furent courues environ cinq cents courses en moins de quatre minutes, mais Chattaway sera toujours le seul qui se sera sacrifié pour établir le rythme de course pour briser cette barrière infranchissable.

### Deux grands échecs

Un obscur professeur de collège avait une femme dure d'oreille. Son rêve était d'inventer un appareil qui permit à sa femme bien-aimée d'entendre. Il consacra chaque dollar et chaque instant libre à la réalisation de son rêve. L'histoire nous dit qu'il n'y réussit pas. Mais cela ne fit pas un échec de sa vie. Alexander Graham Bell manqua un de ses buts, mais l'humanité tira un profit énorme de ses efforts pour résoudre le problème d'un autre. Il voulut aider une personne et échoua. Mais il aida des millions de personnes.

Plusieurs années auparavant, un inventeur allemand du nom de Wilhelm Reiss avait inventé un appareil qui transmettait le son au moyen de fils de fer. En fait, si Reiss avait rapproché deux électrodes de 0,025 mm, de façon à les mettre en contact, il eut inventé le téléphone. Reiss passa à côté de l'immortalité par une marge infinitésimale. Sa demi-victoire nous incite à nous interroger sur la suite, si Reiss avait été aussi puissamment motivé que Bell? Y avait-il une chance que ces électrodes se touchent «accidentellement»? Nous ne le saurons jamais.

### Un remplaçant du maître de cérémonie

Il y a de cela environ trois ans, David Smith m'appela et me demanda si je remplacerais le maître de cérémonie au bal

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

annuel du club des Élans. Je répondis facétieusement que j'avais toujours désiré être un maître de cérémonie. « Bon, expliqua-t-il, c'est notre grande fête annuelle et un politicien local a promis de venir, mais nous ne sommes pas certains de sa présence.

C'était un gala, avec smoking, et orchestre de danse. Ma femme et moi nous présentâmes tôt et fûmes étonnés de la grâce et de l'habileté dont David faisait preuve sur la piste. Nos compliments enthousiastes lui plurent tout en le gênant un peu. Il nous confessa, non sans hésitation, qu'il avait enseigné la danse sociale. Je me rendis alors compte que je le connaissais peu, en dépit d'assez fréquentes rencontres. Il finit par me raconter une partie de son histoire.

À l'âge de seize ans, il avait dû quitter l'école pour aider à faire vivre sa famille. Il était retourné à l'école à l'âge de vingt-deux ans et avait terminé à vingt-cinq ans. Il nous dit qu'il avait trois filles, dont deux étaient enseignantes et dont la troisième venait d'obtenir sa licence. Il était, à juste titre, fier de sa famille.

Mais la chose la plus fascinante au sujet de David est son âge : à soixante-six ans, c'est un des travailleurs les plus acharnés que j'aie jamais connus. Soit dit en passant, c'est notre contre-maître à l'expédition. Sa vie contient plusieurs leçons. Son histoire est pleine d'enseignements. Elle affirme qu'on ne doit pas juger un livre à la couverture. Elle prouve que ***c'est la manière dont vous vous acquittez d'une tâche qui confère sa dignité à tout travail honnête.*** Pour bien des gens, être un simple contremaître n'est peut-être pas un emploi lucratif. Mais il permit à David Smith de gagner sa vie et de faire instruire ses trois filles. En plus, cette histoire établit que ***l'opportunité est dans***

***I 'homme même et non dans son travail.*** Il fait du bon travail et il vend ses services à d'autres. La leçon importante ici est que David Smith voulait « mieux » pour ses filles et donna davantage de lui-même pour le leur obtenir. En fin de compte, tous y ont gagné. Il est fascinant de penser aux enfants qui récolte plus de la vie parce que David Smith s'est instruit lui-même et a instruit ensuite ses filles qui éduqueront les enfants qui...

### **Ne l'embachez pas, c'est un repris de justice**

Notre société a développé une curieuse conception de la justice. Nous disons que celui qui a commis un crime doit en

## VOS RAPPORTS AVEC LES AUTRES

être puni. Je suis d'accord pour plusieurs raisons. Cependant, la société va plus loin dans son traitement de ceux qui ont payé pour leurs crimes. En dépit de nos belles paroles à l'homme ou à la femme: «D'accord, nous sommes quittes. Vous avez enfreint la loi, mais vous avez payé le prix et tout est oublié. » La vérité est que, dans la plupart des cas, rien n'est oublié. La société continue de traiter les repris de justice, soit par malice soit par ignorance, de la sorte – et dans la plupart des États – et plus de 80 % des repris de justice retournent en prison. Je crois que ces hommes et ces femmes y retournent parce qu'ils préfèrent la vie derrière les barreaux à la liberté.

Si un repris de justice dit la vérité à des employeurs possibles, la majorité de ceux-ci ne lui accorderont pas une deuxième chance. S'il cache cette vérité et qu'elle vienne à se savoir, l'homme perdra son emploi, qu'il le remplisse bien ou non. La raison en est simple. Nous avons une tendance naturelle à voir dans le mot : « ex-condamné » le « condamné » et non le «ex». Nous le regardons et ce qui nous passe par l'esprit est ceci : « Voici un repris de justice, un voleur, un menteur, un faussaire, etc.» Rappelez-vous, *nous traitons les gens comme nous les voyons*. Et donc, si nous voyons un voleur dans un ex-condamné, nous communiquons ce fait. Combinez cela avec une trop grande sensibilité à la moindre insulte, réelle ou imaginaire et, vous avez une situation explosive.

À la suite d'une série de frustrations, quand ils ont honnêtement tenté de s'adapter, les ex-prisonniers se mettent à raisonner leur situation. À peu près comme ceci : « Tout le monde sait que je suis un repris de justice, et personne donc ne me fait confiance, ils pensent que je récidiverai ; ils me surveillent donc de près. Au premier faux pas, ils me repousseront. Je ne peux tenir qu'un certain temps sans argent et il n'y aura plus alors qu'un moyen de m'en procurer. Et puis, tant pis pour eux. » Ce raisonnement les reconduira tout droit au crime et à la prison.

Voilà le problème. Cherchons la solution. Premièrement : efforcez-vous de préparer l'homme à un retour utile à la société au lieu de vous contenter de le punir pour l'erreur qu'il a commise quand il faisait partie de cette société. Deuxièmement : consultons la source de sagesse qui renferme la solution à tous les problèmes – la Sainte Bible Dans l'Évangile selon Saint

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

Luc, (17,3) Jésus nous dit que si notre frère nous a offensé, nous devons le réprouver (le punir) et que s'il se repent (reconnait son erreur) nous devons lui pardonner et le traiter en conséquence.

Le reste de la solution se trouve dans les premiers versets du huitième chapitre de l'évangile selon Saint Jean. Les scribes et les Pharisiens avaient surpris une femme en flagrant délit d'adultère. Ils savaient que la loi de Moïse ordonnait explicitement qu'elle soit lapidée. Ils l'emmènèrent devant Jésus et lui demandèrent ce qu'ils devaient en faire.

D'abord, Jésus ne parut pas les entendre ; il se pencha et écrivit quelque chose sur le sol. Les tourmenteurs de la femme persistèrent. Ils lui demandèrent ce qu'il en ferait. Jésus alors se redressa et leur dit : « Que celui d'entre vous qui est sans péché lui jette la première pierre ! » Et de nouveau, il se baissa vers le sol et se remit à y écrire. Avec une merveilleuse simplicité, la Bible dit : « À ces mots, ils se retirèrent un à un, à commencer par les plus vieux; (...)» Vous avez sûrement compris ***que vous ne pouvez voir dans les autres que ce qui est en vous-même.*** Il vaut mieux que vous recherchiez ce qu'il y a de bon dans les autres ; c'est la meilleure façon de trouver ce qu'il y a de bon en vous.

### **Nous avons presque tous, deux poids deux mesures**

Un boulanger soupçonnait un fermier de lui vendre moins de beurre que le poids indiqué. Il vérifia le poids avec soin pendant plusieurs jours et cette pesée confirma ses soupçons. Plein d'indignation, il fit arrêter le fermier. Au procès, l'explication du fermier satisfit le juge et chagrina le boulanger. Le fermier ne possédant pas de balance, il s'en fit une à plateaux et se servait d'un pain acheté quotidiennement chez le boulanger pour mesurer le poids.

La principale différence entre plusieurs hommes et femmes qui ont purgé des peines et bien d'autres qui ont échappé à la punition est que les premiers se sont fait prendre. Je me demande combien de gens seraient étiquetés repris de justice si nous découvrions qu'ils font de fausses déclarations d'impôts. Com-bien n'auraient plus leur permis de conduire s'ils avaient été arrêtés pour chacune de leurs infractions aux règlements de la vitesse? Et combien d'autres auraient fait de la prison s'ils

## VOS RAPPORTS AVEC LES AUIMI \*

avaient été trouvés coupables d'ivresse au volant ? J'insiste encore une fois sur la nécessité de punir toute infraction à la loi.

Je crois que la meilleure façon possible de décourager les jeunes délinquants d'adhérer à une existence criminelle est de les condamner dès la première offense à une peine de travail ou à une incarcération. L'*American Institute for Character Education* appuie fortement ce point de vue. Leur cours, qui a pour but d'aider les enseignants, est fondé sur la théorie que « si l'on enseigne aux enfants d'âge scolaire à songer aux conséquences de leur conduite, ils se comporteront bien. » Le cours s'applique des garderies à la cinquième année et a été mis à l'essai dans plus de cinq cents écoles.

L'école publique #63 à Indianapolis nous fournit un excellent exemple de l'efficacité de la formation du caractère. Avant 1970 – selon le *U.S. News and World Report* du 14 juin 1976 – « le bâtiment ressemblait à un champ de bataille. On avait remplacé par du masonite la vitre brisée d'un grand nombre de fenêtres. » La plupart des élèves étaient grossiers, discourtois et insolents envers les membres de la faculté... Les enfants n'avaient aucune fierté de leur école. »

« Depuis septembre 1970, on note moins de cent dollars de dommages aux vitres et encore est-ce accidentel. Les élèves se montrent respectueux et coopératifs envers leurs professeurs et ils éprouvent là un sentiment d'unité et d'esprit d'équipe. » La méthode, qu'elle s'applique à un petit offenseur de la garderie ou à un « aîné » de seize ans, semble réussir. Je me hâte d'ajouter que cette méthode pragmatique réduirait encore la criminalité si nous la couronnions d'une pratique supplémentaire : la punition purgée, inscrire « acquitté » sur la facture.

En réalité, l'ex-condamné est en avance sur beaucoup d'entre nous, car il a payé sa dette alors que la nôtre demeure impayée parce que nous n'avons pas été pris en flagrant délit. La meilleure façon d'aider le délinquant est de lui faire confiance ; il retrouvera alors son assurance et deviendra un membre productif de la société. Alors, il y a des chances que l'offenseur se mette à gagner sa vie et à servir utilement la collectivité. Tout dépend de la façon dont vous le voyez.

Vous influencez les autres, en bien ou en mal, positivement ou négativement. C'est pourquoi il est si important de vous faire

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

votre propre impression d'avoir une attitude favorable envers eux. Nous jouons un rôle dans la vie de toutes les personnes que nous côtoyons. Quand nous traitons quelqu'un comme s'il était l'homme qu'il devrait être, nous l'encourageons puissamment à le devenir.

### S'il vous plaît, la clé

L'opportunité et la responsabilité ressortent dans cette histoire. Un vieillard jouait de l'orgue dans une cathédrale. C'était la fin du jour et les rayons obliques du soleil couchant, diffusés par les vitraux, donnaient au vieillard une apparence angélique. Il était un bon organiste, mais ce jour-là il ne jouait que des airs mélancoliques. C'était son dernier jour ; un homme plus jeune allait le remplacer. Au crépuscule, le jeune homme pénétra plutôt brusquement dans la cathédrale par une porte arrière. Le vieillard l'aperçut, retira la clé de l'orgue et se rendit lentement vers l'arrière de la cathédrale. Les deux hommes se rencontrèrent et le plus jeune, allongeant la main, dit : «S'il vous plaît, la clé.» Le vieillard tira la clé de sa poche et la donna au jeune qui monta en hâte à l'orgue. Il s'y recueillit un instant, s'assit, inséra la clé et se mit à jouer. Le vieillard jouait avec art, mais le jeune homme jouait avec génie. De l'orgue émanait une musique telle que le monde n'en avait jamais entendue. Elle emplissait la cathédrale, la ville et même la campagne environnante. Le monde faisait connaissance pour la première fois avec la musique de Johann Sébastien Bach. Le vieillard, dont les joues ruisselaient de larmes, dit : «Supposons, supposons un instant, que je n'eusse pas donné la clé au maître.»

Certes, le vieillard avait donné la clé au jeune homme. Il est également clair que le jeune homme s'en servit. C'est assez grave, à la réflexion, car chacun de nous tient la clé d'autres personnes. Nous ne vivons pas seuls. ***Nos actes affectent d'autres gens*** ; plusieurs d'entre eux nous demeureront inconnus. Voilà pourquoi nous avons l'obligation et la responsabilité de faire de notre mieux avec ce que nous détenons ; les répercussions de nos actes débordent, les limites de notre existence personnelle.

Il est vrai, comme je vous le rappellerai souvent, que vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez de la vie — si vous aidez

## Chapitre trois

# *L'autre personne la plus importante*

### **Un problème intrigant**

La vie est pleine de mystères, mais le plus énigmatique de tous peut-être est la façon dont les Américains traitent leur conjoint. Sûrement, de toutes les personnes que nous rencontrons, avec qui nous faisons affaire, nulle n'est plus importante que notre époux ou notre épouse. Et pourtant, la majorité des hommes et des femmes traitent leurs conjoints sans égard ni courtoisie.

Ainsi, un homme d'affaires permettra et peut-être encourra-t-il un inconnu à lui faire perdre la moitié de sa matinée. Et quand sa femme l'appelle, au bout de deux minutes, il lui coupe brusquement la parole prétextant qu'il «est très occupé». L'inconnu aura pourtant fort peu d'influence sur le bonheur ou le succès de l'homme d'affaires. L'épouse, elle, y concourt en grande partie. Trop souvent, il se dit qu'elle comprendra, qu'il compensera plus tard par quelque geste.

Voici un autre exemple. Une femme passe la moitié de la matinée au téléphone avec une voisine à deviser de choses banales. Son conjoint l'appelle et lui demande de prendre son complet chez le teinturier ; il doit le porter en soirée. Elle réagit sans le moindre enthousiasme et pourtant son conjoint joue un rôle important dans sa vie pour son bonheur. Ses rapports avec sa voisine ou son amie ne jouent, en comparaison, qu'un rôle mineur.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

N'est-il pas choquant de constater comme nous sommes aimable avec une secrétaire, courtois envers un commis, gentil avec le facteur, serviable envers l'étranger qui nous demande son chemin, plaisant avec la serveuse, amical avec le compagnon de travail et abrupt et dur avec l'époux ou l'épouse que nous avons promis de chérir jusqu'à la mort? C'est de l'aberration, mais alors pourquoi y succomber?

Je fais ces observations à partir d'une position avantageuse : vingt-neuf ans de mariage. Je témoigne sans réticence d'un roman d'amour de vingt-quatre heures par jour avec ma « Sugar Baby » aux cheveux roux. Elle est la personne la plus importante de mon existence et nous nous rapprochons encore davantage chaque jour. Si j'en parle c'est pour donner tout leur sens aux réflexions dont je veux vous faire part. Il est difficile de croire qu'une personne responsable peut être entièrement efficace sans être en harmonie avec son conjoint.

Le mariage étant la famille et la famille étant la base même du pays, ce chapitre pourrait bien être le plus important de ce livre. Le docteur Paul Spense a dit dans le *Time Magazine* du 29 décembre 1970 : « On peut historiquement démontrer qu'aucune société n'a survécu à la détérioration de sa vie de famille. » La façon que vous voyez votre conjoint, le traitez et vous vous entendez avec lui (ou elle) est d'une immense importance. En fait, ces rapports ont plus d'influence sur votre succès et votre bonheur que vos rapports avec quiconque. Comment voyez-vous votre femme ou votre mari ? Comment vous voyez-vous l'un et l'autre sous forme de couple? Ou comme famille?

Je ne prétends pas être un expert, mais en m'appuyant sur mon expérience et mes observations, je ne vois que trois raisons possibles au cœur de la plupart des difficultés maritales. Premièrement, presque tous les maris et les femmes s'habituent après quelque temps à la présence constante de leur conjoint à leurs côtés. Ils supposent que tout va bien et que leur époux sera toujours là avec eux. Ils le prennent trop pour acquis puisque quatre mariages sur dix aboutissent au divorce, et que beaucoup d'autres mariages n'existent que pour la forme. Deuxièmement, l'environnement au sein duquel nous vivons alimente le problème. Beaucoup de nos associés considèrent comme fade et niais de manifester de l'amour et de l'affection à son conjoint.

## VOS RAPPORTS AVKC LKS AI I RI S

Les comédiens, ou les soi-disant comédiens, se moquent ouverte-ment de l'institution du mariage, avec des flèches particulières contre l'épouse et la belle-mère. Troisièmement, la nouvelle moralité qui admet l'amour libre, le mariage à l'essai, les aven-tures extra-maritales, l'échange des partenaires et le renvoi du conjoint pour nulle autre raison que l'ennui, engendre l'insécurité et l'incertitude. C'est se préparer à l'échec !

### Qu'est-ce que cette chose appelée « amour » ?

Puisque l'amour est la fondation même autour de laquelle s'érige un bon mariage, parlons-en un moment. Les poètes l'écrivent, les chanteurs le chantent, tout le monde en parle et chacun a son idée sur sa nature. Je suis comme les autres. Le treizième chapitre de la première lettre aux Corinthiens peint une très belle image de ce qu'est l'amour authentique. Le livre des Proverbes déclare que l'amour efface tous les péchés. Jésus-Christ a dit : « D'abord, aime le Seigneur ton Dieu, ensuite aime ton prochain comme toi-même. » Saint Jean (3,16) décrit l'amour à son plus haut degré. Les psychologues et les conseillers matri-moniaux affirment que la chose la plus importante qu'un homme puisse faire pour ses enfants est d'aimer leur mère et de même la femme pour ses enfants est d'aimer leur père. Ils soulignent que les enfants se sentent plus en sécurité s'ils savent que leurs parents s'aiment, même si cet amour ne s'étend pas à eux. De cette façon, l'enfant sent que sa mère et son père resteront ensemble pour assurer sa sécurité et qu'il n'aura pas à faire face au traumatisme d'avoir à choisir entre papa et maman.

De nos jours, les notions de sexe et d'amour sont si souvent confondues que bien des gens croient les termes synonymes. Certes, il n'en est rien. L'amour est un sentiment totalement désintéressé que vous portez à quelqu'un d'autre. Le désir est plus intéressé. La Bible ne les confond pas une seule fois, mais l'homme moderne pour des raisons commerciales le fait constam-ment.

En dépit de l'importance de l'amour, universellement re-connue par les théologiens, les savants et monsieur Tout-le-Monde qui sait au fond les moyens à apporter pour faire durer le mariage que Dieu a proclamé comme la relation idéale entre un homme et une femme. Bien des couples, qui au moment de

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

leur union proclamaient leur amour impérissable l'un pour l'autre, se prennent bientôt à la gorge. Je suis persuadé que bien souvent leur amour au début était authentique. Cependant, *la négligence tuera l'amour comme la fleur, l'arbre ou le buisson.*

Je crois qu'une union heureuse donne de meilleurs enseignants, médecins, ministres, instructeurs, ménagères, camionneurs, secrétaires, vendeurs, sténographes, etc. Je crois également qu'une union malheureuse gêne les efforts et le rendement de chaque membre de cette union. George W. Crâne, l'éminent psychologue, dit que l'amour se nourrit d'actes et d'expressions d'amour. Je suis d'accord. Comme l'argent sterling, l'amour se ternira s'il n'est poli chaque jour par des applications d'intérêt, d'engagement, d'expressions d'amour. Malheureusement, tant de couples prennent si bien leur amour pour acquis que l'ennui, le plus grand assassin des mariages qui soit, en résulte.

### Voici de l'amour vrai

Le docteur Crâne explique que souvent les couples, après avoir atteint une impasse, redeviennent amoureux. S'ils sont des gens moralement responsables qui désirent sauver leur union, ils recommencent à se faire la cour, par esprit de responsabilité. Il fait remarquer que la responsabilité d'exprimer physiquement et de montrer l'amour ramènera l'amour entre eux, dans leur existence. Le docteur Crâne nous dit que si nous alimentons assez souvent notre amour, assez fortement, assez longuement, les aspects positifs de notre mariage se renforceront, les aspects négatifs s'affaibliront. Je dis « Amen » avec enthousiasme à cette révélation. Nous soulignerons, dans les sections suivantes, la déclaration de William James : « Vous ne chantez pas parce que vous êtes heureux, vous êtes heureux parce que vous chantez. » Il affirme ainsi que l'expression physique nourrit l'acceptation mentale. Dale Carnegie dit : « Comportez-vous avec enthousiasme et vous serez enthousiaste. » Ce que j'essaie de dire est ceci : conduisez-vous comme si vous étiez amoureux et, bientôt, vous serez amoureux.

Mon premier contact avec la vie maritale dans toute sa beauté fut il y a environ treize ans dans le jardin de mon frère, le pasteur : Huie. Le premier amour d'enfance de ce dernier, Jewell, son épouse depuis trente-trois ans, revenait d'une absence

## VOS RAPPORTS AVIIC I I S AI JI KI

de dix jours. Elle était allée dans la ville de Michigan en Indiana, pour aider leur fille à donner naissance à son premier bébé. C'était la première fois que mon frère et son épouse étaient séparés. Quand Jewell descendit de la voiture et se dirigea vers la maison, mon frère, ayant entendu le moteur, sortit. Ils se rencontrèrent devant la porte, s'embrassèrent chaudement et pleu-rèrent comme des bébés tout en échangeant des paroles de tendresse et en se jurant de ne plus jamais se séparer.

Je dois avouer que mes yeux se mouillèrent abondamment devant cette expression si spontanée de leur amour. Quel dom-mage que cette scène entre un petit pasteur rural et sa compagne de tant d'années n'ait pas été captée sur pellicule et distribuée à toutes les maisons d'Amérique. Combien merveilleux il eut été de montrer à tous le visage de l'amour, du véritable amour. Un amour, né de leur adolescence, qui a grandi durant leur jeunesse adulte, mûri durant leur âge moyen et atteint son zénith durant les années dorées de leur existence.

L'amour véritable est un processus d'évolution qui se com-pose de toutes les émotions, de tous les problèmes, de toutes les joies et de tous les triomphes connus de l'homme. Il est plus souvent dur que facile, exigeant que rémunérateur, plus restrei-gnant que libérateur, et comporte plus de problèmes que de plaisir. Tel fut le cas de Huie et de Jewell Ziglar. Ils partirent de rien et se retrouvèrent souvent au bout de la corde. Quand cela leur arrivait, et cela leur arriva, ils faisaient un nœud au bout de cette corde et s'y agrippaient. Elle eut ses enfants, elle fit la cuisine, repassa le linge de la famille et appuya Huie de toute sa foi et de tout son amour en tout ce qu'il fit. Il lui donna tout de lui-même. Il l'aima, il la respecta, il la caressa et lui fit la cour comme le «joyau» qu'elle était. Cinq garçons et une fille, cela représente beaucoup d'argent, beaucoup de temps, beaucoup d'amour et de discipline ; mais, ensemble, grâce à leur foi dans le Dieu Tout-Puissant, ils élevèrent une splendide famille.

Ce serait une inspiration pour quiconque d'observer l'amour évident que ce couple dévoué et tous les membres de la famille manifestent les uns pour les autres. Je n'ai jamais vu tant d'amour ni tant de plaisir en un seul groupe. Ils n'ont besoin d'aucune distraction extérieure quand les enfants et les petits-enfants se

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

réunissent. Huie prend la parole et quoique je sois censé être le marchand de mots de la famille, je perds la vedette quand il nous parle d'«01d Bullet», son «chien parlant. » Il peut amuser jeunes et vieux pendant des heures. À travers tout ceci brille le flambeau d'un amour qui — tel un phare — appelle un monde confus à réviser ses valeurs. Il nous incite à assumer la responsabilité et l'opportunité que Dieu voulut quand il sanctionna l'unité de la famille et proclama qu'il n'est pas bon que l'homme soit seul.

### **Je crois ceci**

Vous savez désormais sans aucun doute que je suis un de ces gars vieux jeu qui croit en Dieu, la famille et la patrie. Et pour qui ces vœux — pour le meilleur ou le pire — ne sont pas juste des mots. Ce sont des chances de rester et de grandir ensemble. Tout comme on trempe le bon acier par la chaleur et le froid, et comme on ne peut construire de routes sûres qu'en ajoutant des collines, des vallées et des courbes, ainsi le mariage et l'amour sont-ils construits dans le creuset des épreuves et des tribulations. Voilà pourquoi il est si attristant de voir de jeunes hommes et de jeunes femmes se quitter au premier souffle de la tempête avant même d'avoir eu le temps de se connaître, encore moins de s'aimer. Ils n'ont pas la moindre idée de ce que peut être l'amour entre deux personnes responsables. Ils n'ont pas appris à distinguer l'amour et le sexe — qui peuvent être une même partie ou deux jeux entièrement différents. Quand le sexe est une manifestation de l'amour et qu'il se consomme dans la sainteté du mariage c'est une chose vraiment admirable telle que Dieu la voulut. Quand il n'exprime que le désir, il est animal et égoïste.

L'amour — quoi qu'en pensent le poète et le scripteur de télévision — n'est pas une émotion instantanée. Pour ma part, je me sens attirée par ma belle tête rousse dès notre première rencontre. Je **crus** que je l'aimais quand je lui fis la cour et durant les premières années de notre mariage. Mais, en toute franchise, je ne sus ce qu'était le véritable amour qu'**après** vingt-cinq ans de mariage. Nous célébrerons notre trentième anniversaire de mariage le 26 novembre et notre amour ne fait que croître. Elle est de beaucoup la plus belle, la plus fascinante

## VOS RAPPORTS AVEC LES AI) I RI.S

ri la femme la plus excitante que j'aie jamais vue. Qu'on me donne le choix de passer cinq minutes auprès d'elle ou de faire autre chose, et elle l'emportera chaque fois.

Ceci ne signifie pas que nous soyons d'accord sur tout, car ce n'est pas le cas. Non plus que nous n'ayons pas de discussions, car nous en avons. Cela signifie qu'il n'entre jamais de malice ou d'amertume dans nos différends. Cela signifie que chacun admettra sans peine une erreur et saura s'en excuser s'il est dans l'erreur. Nous ne nous séparons ou ne nous endormons jamais sans régler nos différends et nous réaffirmer notre amour. Nous sommes tous les deux reconnaissants à Dieu de nous avoir accordé assez d'années ensemble pour développer nos rapports et découvrir le vrai sens de l'amour. Nous prions Dieu qu'Il nous accorde encore nombre d'années ensemble avant d'entreprendre ensemble notre marche dans l'éternité.

### **Quelques bons conseils à l'homme et à la femme**

Examinons les étapes d'une méthode à suivre pour construire ou reconstruire un heureux mariage.

1. Vous vous rappelez ce que vous faisiez avant d'être mariés l'un à l'autre? Rappelez-vous comment vous observiez votre conduite en tout temps, vous montriez courtois, prévenant, aimable? Voilà un bon moyen de garder sa solidité à votre union. Même s'il traverse un moment difficile, vous lui rendrez ainsi sa première fraîcheur.

2. Lisez le livre de Mary Crowley, *Moments with Mary* (Moments avec Marie). Dans ce très beau petit livre, l'auteur fait remarquer que le mariage n'est pas un rapport de cinquante à cinquante, mais de cent à cent. Les maris donnent cent pour cent d'eux-mêmes au mariage et les femmes font de même.

3. Commencez et terminez chaque journée par une déclaration d'amour pour votre époux et, durant la journée, si c'est possible, consacrez trois minutes au téléphone simplement pour causer et exprimer votre amour. Après tout, le meilleur moment pour exprimer votre amour à votre conjoint est **avant** que tout autre personne le fasse. De temps à autre mettez un mot d'amour à la poste ; il vous en coûtera aussi peu que cinq minutes par mois.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

4. Faites-lui la surprise d'un petit cadeau inattendu, d'une carte. Ce qui compte ici n'est pas la valeur du cadeau, mais l'intention qu'il exprime. Comme le dit Sir Lancelot: «Le don sans le donneur est nu. » Un autre poète exprima éloquemment . la même pensée : « Les bagues et les bijoux ne sont pas des présents, mais des excuses pour des présents. Le seul véritable présent est un peu de soi-même. »

5. Passez ensemble un peu de temps ENRICHISSANT. Vous vous rappelez comment vous vous fites si ardemment la cour et comment vous trouviez alors tant de temps pour le faire avant votre mariage? Promenez-vous, ou fermez la télévision et faites sentir à votre époux qu'il – ou elle – est la plus importante personne de votre vie. Il ou elle *l'est*, que vous vous en rendiez compte ou non sur le moment.

6. Soyez un bon auditeur. Soyez attentif aux mille détails, aux petits incidents de la vie de votre époux. Souvenez-vous qu'on fait bien les choses par devoir, qu'on les fait avec grâce par amour. Je fais remarquer une fois de plus que ce qui commence par un devoir se transforme en amour. Vous serez d'ailleurs surpris de l'intérêt que peuvent avoir certaines de ces « petites choses. »

7. Ne forcez pas votre mari ou votre femme à concourir avec les enfants pour votre attention. Gardez du temps seulement pour lui ou pour elle.

8. Quand vous n'êtes pas du même avis, rappelez-vous qu'on peut différer d'opinion sans pour cela se montrer désagréable. Cependant, vous ne devez jamais vous endormir sans avoir résolu vos différends. Vous ne dormirez pas bien et ces différends s'installeront dans le subconscient de chacun de vous et deviendront une source de problèmes continue. Vous pouvez être honnête tout en restant sensible.

9. Dieu nous enseigne que l'homme doit honorer son épouse et l'aimer comme son propre corps (Éphésiens 5,28). Dieu prit Eve sous le bras d'Adam. Il la prit de son flanc, d'un endroit sûr et protégé, afin que mari et femme puissent marcher ensemble sur le chemin de la vie. Pour mieux approfondir le sens de ce concept, lisez *The Christian Family* (La famille chrétienne) de Larry Christanson, Bethany Fellowship.

## VOS RAPPORTS AVEC LIIS AUTRES

10. Souvenez-vous qu'il vous faudra souvent vous « retourner en arrière» pour plaire à votre conjoint ou le comprendre. La position est peut-être inconfortable, mais elle empêchera votre mariage de tomber.

11. Essayez cette recette garantie d'un mariage heureux:

240 ml	d'amour
480 ml	de loyauté
720 ml	de pardon
240 ml	d'amitié
25 ml	d'espérance
10 ml	de tendresse
4 1	de foi
200 1	de rire

Prenez l'amour et la loyauté, mélangez bien avec la foi. Mélangez avec tendresse, bonté et compréhension. Ajoutez de l'ami-tié et de l'espérance. Saupoudrez généreusement de rire. Cuisez au soleil. Servez de généreuses portions tous les jours.

12. Suivez Éphésiens (4,32) : «Montrez-vous au contraire bons et compatissants les uns pour les autres, vous pardonnant mutuellement, comme Dieu vous a pardonné dans le Christ. »

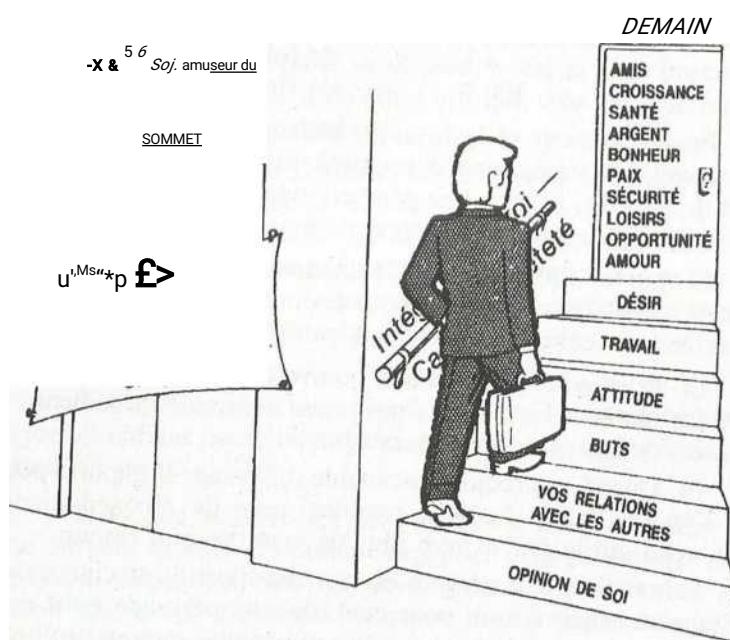
13. Priez **ensemble**. On a la preuve que le taux de divorce entre les maris et les femmes qui prient ensemble quotidienne-ment est de moins de trois pour cent.

14. Quand se produit l'inévitable différend, il importe peu que l'un ou l'autre fasse le premier geste de réconciliation. Mais celui qui le fait montre plus de maturité et d'amour.

Je le répète, le mariage n'est pas une situation de cinquante à cinquante, mais à cent pour cent. Je suis persuadé qu'il est impossible d'assurer le bonheur de son conjoint sans en profiter soi-même énormément.

De nouveau, j'insiste: ***vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez de la vie, si vous aidez assez de gens à en obtenir ce qu'ils désirent.*** C'est particulièrement vrai des conjoints. Essayez, vous verrez. Si vous en faites réellement l'essai, vous \* voilà qualifié pour gravir la seconde marche de l'escalier. Regardez-vous bien. Vous voilà avec un grand sourire sur le visage, prêt à faire le deuxième pas parce que vous rendez heureuse la personne la plus importante de votre vie.

RENDEZ-VOUS AU SOMMET



## **LES OBJETS HIS**

### **SECTION QUATRE**

#### **Objectifs**

- But :
- I. Vous convaincre de l'importance des objectifs dans votre existence personnelle et professionnelle.
  - II. Expliquer pourquoi la plupart des gens ne se fixent pas d'objectifs.
  - III. Identifier la sorte d'objectifs que vous devriez vous fixer.
  - IV. Développer les caractéristiques de vos objectifs.
  - V. Établir une méthode détaillée pour atteindre vos buts.

#### **Lectures supplémentaires**

David Schwartz, **THE MAGIC OF THINKING BIG (La magie de voir grand)** aux éditions Un monde différent Itée

Dale Carnegie, **HOW TO STOP WORRYING AND START LIVING (Triomphez de vos soucis, vivez que diable).**

Robert H. Schuller, **MOVE AHEAD WITH POSSIBILITE THIN-KING**

Marie Beyon Ray, **THE IMPORTANCE OF FEELING INFE-RIOR**

Frank J. Bruno, **THINK YOURSELF THIN**

## Chapitre un

# *Les objectifs sont-ils vraiment nécessaires ?*

### **La cible invisible**

Le nom de Howard Hill éveillera un écho dans l'esprit de bien des gens. Il fut probablement le plus grand archer qui tendit jamais la corde d'un arc. Il tirait avec tant de précision qu'il a tué un éléphant mâle, un tigre du Bengale, un lion africain, et un buffle du Cap avec un arc et une flèche. À quinze mètres, il pouvait surpasser au tir à l'arc presque n'importe quel tireur d'arme à feu au monde. Au bulletin de nouvelles, j'ai souvent vu Howard Hill frapper la cible en plein centre. Il plantait une flèche au centre de la cible et la fendait avec la flèche suivante. Oui, certes, Howard Hill était un virtuose de l'arc et de la flèche.

Mais voici qui vous soulèvera les sourcils de quelques centimètres au moins. Moi, Zig Ziglar, je pourrais battre Howard Hill durant sa meilleure journée. Je pourrais frapper la cible avec plus de régularité que Howard Hill et je n'ai jamais manié qu'un arc et des flèches d'enfant. Je poursuis. J'exigerais qu'on impose un léger handicap à Howard Hill. Je voudrais qu'on lui bande les yeux et alors je vous garantis que je frapperais le centre de la cible plus régulièrement que lui.

J'espère que vous trouvez cette analogie ridicule et que vous vous dites : « Certes, vous le pourriez. Comment un homme peut-il frapper une cible qu'il ne voit pas?» C'est une bonne question. En voici une autre pour vous. Si vous ne pouvez frapper une cible invisible, comment pouvez-vous atteindre un but inexistant?

Avez-vous une cible ou un objectif? Il vous faut un but i<>l)ectif) ***car il est aussi difficile d'atteindre une destination qui n'existe pas que de revenir d'un endroit qui n'a jamais existé.*** flien sûr, je parle d'objectifs et du fait qu'il vous en faut. A moins d'avoir des objectifs définis, précis et nets, vous ne irulisererez pas le potentiel qui est en vous. Vous ne réussirez pas clans le rôle de «**nomade à-tout-faire**. Il vous faut être «un spécialiste pertinent. » Et vous ? Et vos objectifs ? Ceux-ci sont-ils bien clairs ou encore plutôt imprécis ?

### La voie vers l'échec

La plupart des gens ont-ils des objectifs? Apparemment pus. Vous pouvez arrêter cent jeunes hommes sur la rue et demander à chacun: «Comment vous assurez-vous d'être un fehec total dans la vie? » Dès qu'il sera revenu du premier choc, < hacun répondra probablement: «Que voulez-vous dire? Com~ment je m'assure de mon échec total? Je vise le succès. » Ce qui est tragique, c'est que la plupart le croient. Presque tous noient qu'ils réussiront, mais les chances sont contre eux. J'in~siste sur ceci car, si nous suivons ces cent jeunes gens jusqu'à l'Age de soixante-cinq ans, cinq seulement d'entre eux parvien~dront à la sécurité financière. Un seul deviendra riche. Vous avez de meilleures chances à Las Vegas.

Je n'arrive pas à croire que l'échec résulte d'un manque d'occasions, car l'Amérique nous offre une gamme unique d'oc~casions. Ainsi, il y a plusieurs années, un riche prisonnier fut relâché de la prison fédérale d'Atlanta, en Géorgie. Il avait un boitement de perdant organique. Pourtant, il avait accumulé une petite fortune en tenant une boutique de tailleur en prison. Après la grande erreur qui le fit emprisonner, il s'était juré de n'en pas faire une pire en se contentant de «purger sa sentence. » Il se servit de son «temps». Vous avez le même choix.

Les personnes qui ne réussissent pas dans la vie chercent- elles vraiment l'échec ? Je ne le crois pas. Leur problème est qu'elles ne font ***aucun plan***. Les objectifs et les plans sont importants ; pourquoi tant de gens n'en fixent-ils pas? Une des principales raisons est la peur. Ils ont peur de commettre une erreur car ils craignent de ne pouvoir atteindre les objectifs qu'ils se fixent. Ils ne veulent pas proclamer leur échec à haute

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

voix ou devant leurs amis, et donc ne s'engagent pas. Beaucoup se disent qu'ils se fixeront des buts sans en parler à quiconque. Ils ne les confient même pas au papier. Ainsi, s'ils n'y arrivent pas tout à fait, personne n'en saura rien. C'est plus sûr et moins gênant.

A suivre ce raisonnement, je ferai remarquer qu'un navire est plus en sûreté au port qu'en haute mer. Mais les navires ont été construits pour ça. Vous serez plus en sécurité si vous ne vous engagez pas, mais pourquoi auriez-vous été créé sinon? Je suis convaincu que vous avez été créé pour une raison, dans un but. Ce but consiste à obtenir de vous tout ce qui est humainement possible afin de vous permettre de contribuer au bien de l'humanité. Des objectifs vous aident à faire davantage pour vous-même et pour les autres aussi.

### Activité ou réalisation

Un homme ou une femme sans objectifs est un bateau sans gouvernail. Il (ou elle) dérivera et n'avancera pas. Chacun d'eux échouera sur les plages du désespoir, de la défaite, du découragement. Jean Henri Fabre, le grand naturaliste français, fit une expérience insolite avec des chenilles processionnaires. Ces che-nilles suivent aveuglément la chenille qui les précède. D'où le nom. Fabre les disposa avec soin en cercle autour du bord d'un pot à fleurs, de sorte que la chenille de tête touchait la chenille de queue, bouclant ainsi le cercle. Au centre du pot à fleurs, Fabre plaça des aiguilles de pin dont se nourrissent les chenilles processionnaires. Les chenilles se mirent à tourner autour du pot. Et tournèrent et tournèrent, heure après heure, jour après jour, nuit après nuit. Elles tournèrent autour du pot à fleurs pendant sept jours et sept nuits entières. Enfin, elles moururent de faim et d'épuisement. Il y avait abondance de nourriture à quelques centimètres de distance et elles **confondaient activité et réalisation**.

Bien des gens commettent la même erreur et, en conséquence, ne récoltent qu'une fraction de la moisson que la vie leur offre. En dépit du fait qu'ils ont une immense fortune à portée de la main, ils n'en acquièrent qu'une faible partie parce qu'aveuglément, sans s'interroger, ils suivent la foule qui tourne en rond sans avancer. Ils imitent les méthodes et les habitudes

## LES OBJECTIFS

Il n'y a pas de meilleure raison que l'adage populaire: «Tout le monde habite, fais-le donc. »

Sous ce rapport, ils ressemblent à «ce vieux de chez nous. » Sa femme l'envoya acheter un jambon à l'épicerie. Il le lui rapporta et elle lui demanda pourquoi il n'en avait pas fait couper le bout par le boucher. Le vieux voulut savoir pourquoi, elle répondit que sa mère l'avait toujours fait ainsi et que c'était là une raison suffisante. Or sa mère se trouvait là en visite. Ils lui demandèrent pourquoi elle coupait toujours le bout du jambon. Il répondit que sa mère l'avait toujours fait ainsi. Mère, fille et le vieux appellèrent la grand-mère pour éclaircir ce mystère. La grand-mère répondit qu'elle coupait le bout du jambon parce que sa rôtissoire était trop courte. La grand-mère avait une raison pour justifier sa conduite – mais vous ?

### Pas de buts, pas de partie

Permettez-moi d'illustrer l'importance des buts en observant la scène d'une partie décisive de championnat de basket-ball. Les équipes ont effectué leur réchauffement, elles sont prêtes physiquement pour la partie. L'adrénaline les envahit et il est clair que les joueurs ressentent la tension d'une partie de championnat. Ils retournent au vestiaire et les instructeurs leur admiraient le «coup de l'étrier» avant l'action: «C'est la minute de vérité, les amis. Maintenant ou jamais. Nous gagnons ou nous perdons tout ce soir. Personne ne se souvient du garçon d'honneur à un mariage et personne ne se souvient du second en liste. Ce soir, c'est toute la saison qui se joue. »

Les joueurs réagissent. Les voilà si bien gonflés à bloc qu'ils arrachent presque les portes en sortant. En arrivant dans la salle, ils s'arrêtent net et une confusion totale les atteint, qui mène à la frustration et à la rage, ils remarquent qu'on a enlevé les buts. Enragés, ils demandent comment ils vont jouer une partie sans buts. Ils savent que sans buts, ils ne marqueraient pas de points, ils ne sauraient jamais s'ils ont placé un ballon ou non. Ils ne sauront jamais ce qu'ils valaient contre la compétition. Bref, ils n'essaient même pas de jouer la partie de basket-ball sans les buts. Ces buts de basket-ball sont importants, non? Et vous? Essayez-vous de jouer le match de la vie sans buts? Et dans ce cas, quel est le résultat?

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

### La vie est précieuse

Un phénomène intéressant se produit dans les maisons de repos et de retraite de notre pays. Le taux de mortalité baisse de façon spectaculaire avant les jours de congés, les jours spéciaux, les anniversaires de naissance et de mariage. Bien des gens se donnent pour objectif de vivre encore un Noël, encore un anniversaire, encore un 4 juillet, etc. Immédiatement après l'événement, la volonté de vivre diminue et le taux de mortalité remonte en flèche. Oui, la vie est précieuse. Mais elle ne se prolonge que si elle tend vers un objectif important. Les objectifs sont importants dans la vie et tout le monde le sait. Pourtant, soit par choix, soit par indifférence, l'homme moyen continue d'errer dans la vie en suivant la ligne de la moindre résistance

— un nomade à-tout-faire plutôt qu'un spécialiste pertinent.

Feu Maxwell Maltz a écrit un livre que je ne vous recommande pas de lire, mais de *dévorer*. Qu'il devienne une partie intégrante de votre existence. Il s'intitule: « Psycho-Cybernetics »\* (Psychocybernétique). Derrière ce titre impressionnant, le livre est simple, superbement écrit et facile à comprendre. Maltz compare l'homme à une bicyclette quant à son fonctionnement. S'il n'avance pas vers un but, il vacille et tombe.

### Développez le pouvoir

Il y a quelques mois, j'eus le privilège de survoler les chutes Niagara en avion pour la première fois. En approchant des chutes le commandant de l'avion annonça par intercom : « Mesdames et messieurs, à votre gauche, les chutes Niagara. Ceux d'entre vous qui n'ont jamais vu les chutes de haut devriez vous transporter à gauche de l'avion. C'est un spectacle impressionnant. » Je suivis son conseil et, bien que les chutes fussent à plusieurs kilomètres de distance, je pus me rendre compte de l'énorme pouvoir qu'elles possédaient en observant le nuage d'écume qui s'en élevait à des trentaines de mètres.

En observant les chutes, une idée me traversa l'esprit. Pendant des milliers d'années, des trillions de tonnes d'eau avaient fait un couut de cinq-vingt-cinq mètres et s'étaisont

\* *La psychocybernétique ou l'accomplissement de soi* publié aux éditions *Un monde différent Itée*.

## LES OBJECTIFS

dans le néant. Et puis un jour, un homme, muni d'un plan, avait développé une partie de cet immense pouvoir, l'avait dirigé vers un but spécifique et créé des milliards de kilowattheures d'électricité pour actionner les rouages de l'industrie. Il éclaira des milliers de maisons, récolta des tonnes de nourriture, manu-factura des produits nombreux et variés et les distribua. Des emplois furent créés, des enfants instruits, des routes construites, des bâtiments et des hôpitaux érigés grâce à cette nouvelle source de pouvoir. La liste de ses bienfaits est presque infinie. Tout cela parce qu'un homme, armé d'un plan, dériva une partie du pouvoir des chutes Niagara et la dirigea vers un but spécifique, un objectif. Voilà ce que je vous demande de faire.

### Quelle «sorte» d'objectifs

Essentiellement, il y a six différentes sortes d'objectifs: familiaux, mentaux, physiques, sociaux, spirituels et financiers. Au cours de ce livre j'intègre tous ces objectifs dans mes exemples, mais le manque d'espace me force à ne me concentrer que sur une partie de ces objectifs. Étant donné qu'on peut, avec quelque justification, décrire ma philosophie comme idéa-liste, vous serez peut-être surpris de l'espace que j'accorde aux objectifs financiers. Ne le soyez pas. L'argent, à supposer qu'il soit gagné de façon légitime, est l'aune qui sert à mesurer la valeur du service rendu. Vous **devez** gagner **plus** que vous n'avez besoin parce qu'ainsi vous créez des possibilités d'emplois pour les moins doués que vous. Bien des gens, faussant le sens des Ecritures, comme il arrive souvent, disent que l'argent est la source de tous les maux. Non. *L'amour de l'argent est la source de tous les maux.*

Ayant dit ceci, permettez-moi d'insister sur le premier commandement, qu'il n'est d'autre Dieu que Jéhovah — et cela inclut l'argent. Salomon, l'homme le plus sage qui ait jamais vécu, déclare dans l'Ecclésiaste : «Celui qui cherche l'argent ne se contentera jamais de l'argent.» Ce qui signifie simplement que si l'argent devient notre Dieu, il ne nous satisfera jamais, quelle qu'en soit la somme possédée. L'argent, je le répète, **n'est qu'une aune à mesurer la valeur du service rendu.** Quelle que soit votre profession, et presque sans exception, plus vous ren-drez de services, plus sera considérable la récompense financière.

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

Vous avez déjà découvert qu'il existe fort peu de substituts à l'argent quand vous en avez besoin. Je puis vous assurer qu'il vaut mieux en avoir, que de ne pas en avoir !

### **Des objectifs ! Pourquoi ?**

Le dictionnaire dit qu'un but est une cible, une raison d'agir. C'est un plan. Ce que vous avez l'intention de faire. Sans réserve aucune, j'affirmerai que qui que vous soyez, où que vous soyez, et quoi que vous fassiez, vous devriez avoir des buts (ou des objectifs). J.C. Penney l'exprima fort bien quand il dit : « Donnez-moi un commis d'entrepôt avec un objectif et je vous donne un homme qui s'inscrira dans l'histoire. Donnez- moi un homme sans but et je vous donne un commis d'entrepôt. » Les mères, les vendeurs, les ménagères, les étudiants, les journaliers, les médecins et les athlètes devraient se doter d'objectifs. Vous n'éclairerez peut-être pas une ville, comme les chutes Niagara ; mais avec des objectifs précis vous libérez votre propre pouvoir et vous déclenchez la réaction en chaîne des événements.

Nous parlons de la nécessité de se fixer des objectifs? Pouvez-vous imaginer Sir Edmund Hillary, le premier homme à réussir l'ascension du mont Everest, expliquant la façon dont il réussit son exploit? Supposez qu'il *dise qu'il se baladait, comme ça, un jour et finit par se trouver sur le sommet de la plus haute montagne du monde!* Ou le président du conseil d'administration de General Motors expliquant qu'il a obtenu ce poste en venant chaque jour au travail jusqu'au jour où il est promu président du conseil ! Ridicule — naturellement — mais pas plus ridicule que votre façon de penser que vous pouvez accomplir quelque chose de significatif sans but précis.

### **Un objectif peut être un cheval gagnant**

Julie aimait son cheval, Irish. Mais, en ce moment, elle était furieuse, blessée, désappointée, frustrée, lasse, découragée et triste. Pendant des semaines, elle avait pansé, nettoyé, fait travailler et entraîné ce cheval pour le concours hippique. Elle s'était levée à 3 h le matin du grand jour, et fait une grande toilette à Irish. La crinière d'Irish était parfaitement tressée, sa queue une œuvre d'art ; sa robe luisait comme de l'acier poli et ses sabots étincelaient dans le soleil. La bride, la martingale et

## LES OBJECTIFS

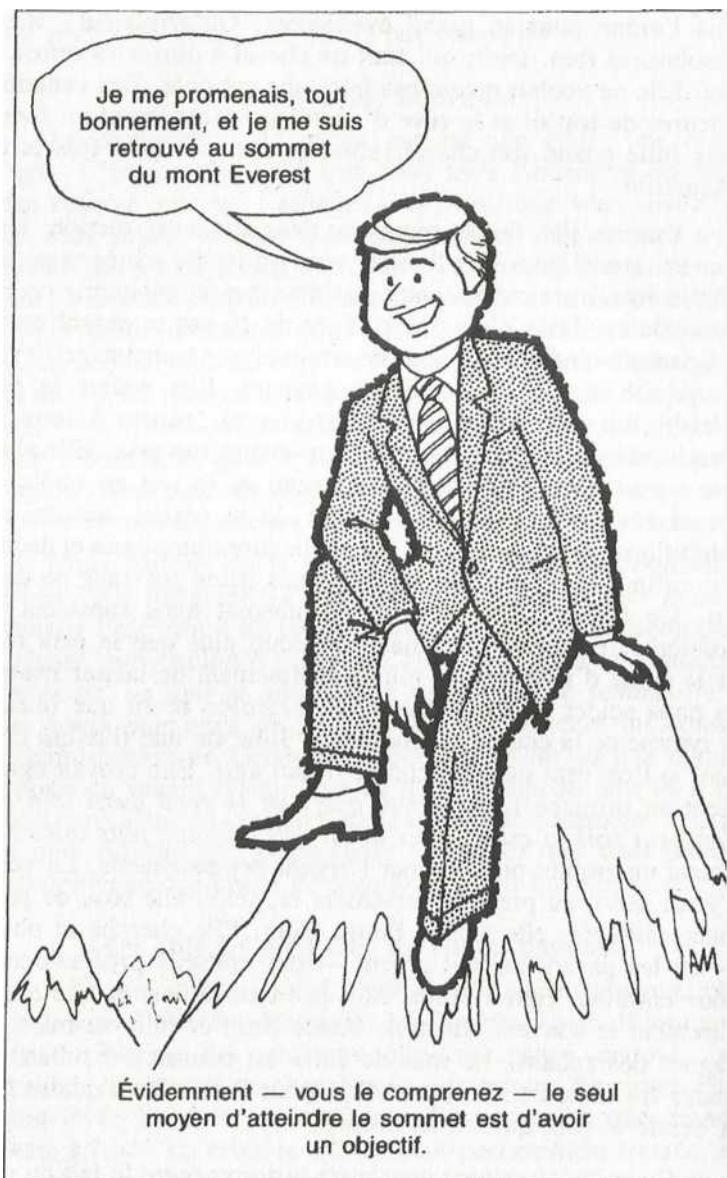
la selle avaient été nettoyées et cirées. Et Julie, impeccablement mise, avait l'air de la petite poupée qu'elle est quand elle entra dans l'arène pour le grand événement. Qu'arriva-t-il ? Rien. Absolument rien. Irish, qui était un cheval à obstacles refusa le saut. Elle ne voulait même pas faire une cabriole. Des centaines d'heures de travail et le rêve d'un ruban s'envolèrent en fumée pour Julie quand son cheval refusa le saut par trois fois et fut disqualifié.

Comme j'en fais la remarque dans une autre section, vous pouvez, quand vous êtes frustré, vous tordre les mains et perdre ce que vous avez ou remonter vos manches et conquérir ce que vous voulez. Julie Ziglar, alors âgée de 16 ans et pesant moins de quarante-cinq kilos, décida de remonter ses manches et d'avoir ce qu'elle voulait — un cheval gagnant. Elle estima le prix d'Irish, mit une annonce dans le journal, résista à tous les marchandages jusqu'à ce qu'elle eut obtenu son prix. Elle plaça son argent dans un compte d'épargne et se mit en quête du cheval rêvé. Elle visita les écuries de la région, assista aux exhibitions locales, lut toutes les publications hippiques et découvrit enfin Butter Rum, un superbe mais jeune pur-sang de deux ans. Ce fut un coup de foudre immédiat mais subsistait un problème, Butter Rum coûtait beaucoup plus que le prix reçu de la vente d'Irish et elle refusa obstinément de laisser maman ou papa solder la différence. Cette situation ne fit que ralentir le rythme de la course cependant car Julie est une fille qui croit que, si l'on veut quelque chose, il faut agir. Elle croyait également au principe fondamental *que l'on se rend aussi loin que l'on peut voir et qu'une fois là on voit toujours plus loin*. Elle trouva un emploi pour gagner l'argent des paiements. La vente d'Irish servit au premier versement et, selon une base de paiements différés, elle acheta Butter Rum. Elle chercha et obtint

— en les payant de son argent — des conseils professionnels pour entraîner Butter Rum. Elle le fit travailler, et elle aussi, durement et souvent. Bientôt, Butter Rum et Julie se mirent à gagner des rubans. Le mur de Julie est couvert de rubans de **toutes** les couleurs. On lui a offert pour Butter Rum quatre fois et demie le prix qu'elle en a payé.

Ce qui est fascinant dans cette histoire, outre le fait qu'elle concerne ma petite fille, est qu'elle prouve une fois de plus que

RENDEZ-VOUS AU SOMMET



## LES OBJECTIFS

si nous désirons quelque chose avec assez d'ardeur nous devons en faire un objectif précis. Si nous nous acharnons, comme si l'échec était impossible, un grand nombre de choses arriveront qui empêcheront que cela se produise.

### Cela fonctionne dans tous les domaines de la vie

Angelo Siciliano, un jeune Italien maigre et défavorisé de Brooklyn, illustre bien une des choses que je disais. Son histoire commence au moment d'une visite d'un musée de Brooklyn. Devant l'entrée du musée se trouve une statue d'Hercule qui intrigue fort Angelo. Il l'examine sous toutes ses facettes et est séduit par l'admirable musculature d'Hercule. L'énorme puisance incarnée dans ce physique le captive. Le directeur de la tournée l'étonne plus encore quand il lui dit que les sculpteurs grecs se servaient d'athlètes comme modèles.

Angelo ne dit pas grand-chose mais il brûle d'excitation. Il se dit que si un autre homme pouvait ressembler à cette statue peut-être le pouvait-il aussi. Vous représentez-vous ce petit Italien maigrichon des bas-fonds de Brooklyn rêvant ainsi et se promettant de ressembler à une statue? En regardant son maigre physique, en le comparant à la magnifique prestance de l'athlète grec, il savait que la route serait longue entre l'endroit où il se trouvait et celui qu'il voulait atteindre. Mieux cependant, il comprenait *que le prix du succès est infiniment moindre que le prix de l'échec*. Si vous comprenez ce fait fondamental en établissant vos objectifs, il vous sera plus facile de faire ces dépôts quotidiens qui signifient le succès à la banque de la réussite.

Angelo avait besoin d'équipement, mais ne pouvait se le payer. Il savait que l'athlète grec qui avait servi de modèle pour l'Hercule du sculpteur n'avait pas utilisé d'équipement onéreux. Il inventa donc une série d'exercices qui opposaient un muscle à l'autre. Il baptisa sa méthode «tension dynamique.»

Un jour, Angelo et ses amis s'amusaient sur la toiture de l'hôtel Atlas à Broadway. Un des garçons montra à Angelo la statue d'Atlas portant le monde sur son dos. «Hé, les amis, cria-t-il, Angelo ressemble à Atlas.» Eh, oui ! Angelo Siciliano ressemblait en effet à Atlas. Vous avez compris que je parle de Charles Atlas qui n'était au début qu'un petit gars maigre pesant

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

moins de quarante-cinq kilos. Il développa si bien ses quarante-cinq kilos qu'on l'acclama universellement comme le plus parfait du monde entier. Il n'avait pas grand-chose au début, mais il sut utiliser ce qu'il avait au mieux de sa capacité.

Vous ne tenez sans doute pas à développer un tas de muscles, mais vous pouvez faire tout autant de progrès mentale-ment, financièrement, moralement, émotionnellement ou spiri-tuellement qu'Angelo en fit physiquement. Établissez vos objec-tifs et utilisez les ressources que vous possédez avec le même dévouement, le même acharnement et vous obtiendrez les mêmes résultats.

### Allons demain à Acapulco – chaque jour

Supposons qu'un vieil ami vous appelle demain et vous dise: «Mon ami, j'ai de bonnes nouvelles pour toi. **Tù** peux faire un voyage de trois jours à Acapulco avec notre groupe sans qu'il t'en coûte un sou. Nous partons demain matin à 8 h et nous avons de la place pour deux personnes de plus. Le patron nous transporte dans son jet privé et nous resterons à sa villa sur la plage. » Votre première réaction sera peut-être. « Ce serait merveilleux, mais j'ai tant à faire. Je ne vois pas comment je pourrais me préparer à temps et tout faire avant de pouvoir aller quelque part. »

Avant que vous puissiez répondre, votre bonne épouse vous dit qu'elle a une idée et vous suggère de dire à votre ami que vous le appellerez dans quelques minutes. Vous raccrochez et vous vous mettez à réfléchir, votre femme et vous. D'abord, vous vous demandez : «Qu'ai-je à faire?» vous sortez le papier et le stylo et vous faites une liste de tout ce que vous avez à faire. Ensuite, vous établissez les priorités. Enfin, vous déléguez certaines de ces responsabilités à d'autres. Vous rappelez votre ami et vous dites : « **Tù** sais, je viens de vérifier mon programme et je peux me permettre le voyage après tout. »

Je garantis que vous en ferez plus durant les prochaines heures que vous n'en feriez normalement en plusieurs jours. N'est-ce pas? Dites: «Oui». Les raisons sont simples. Vous établissez un but – vous vous engagez – vous faites une liste des obstacles à surmonter (ce que vous aviez à faire) et vous vous mettez à l'œuvre.

## **LES OBJECTIFS**

### **Un plan s'impose**

Vous admettez évidemment que vous accompliriez bien davantage en de telles circonstances. Puisque vous accompliriez plus que vous ne le feriez en deux, trois, quatre ou même cinq jours, permettez-moi une question. Pourquoi n'allez-vous pas à Acapulco demain – tous les jours? Je répète. Pourquoi – au figuré – n'allez-vous pas à Acapulco demain – chaque jour? vous savez vous-même que vous pourriez exploiter bien davan-tage votre vie. Presque tout le monde *sait* cela. Transformons le « nomade à-tout-faire » en « spécialiste pertinent, » en considérant nos objectifs et en apprenant *comment* les établir et *comment* les atteindre.

## Chapitre deux

# *Caractéristiques des objectifs*

### **En premier lieu, les objectifs doivent être grands**

Quand vous établissez des objectifs, quelque chose en vous se met à dire: «Allons-y, allons-y». Et les plafonds s'élèvent. Durant les sections et les chapitres suivants, nous allons voir comment des gens de tous les milieux ont réussi. Chacun, avec ses objectifs, à accomplir des choses fabuleuses. Je veux que vous lisiez attentivement leurs histoires, car c'est par chacune d'elles que je m'adresserai directement à vous. Vous devez vous mettre dans leur peau. En faisant votre leur acharnement à atteindre vos buts, il vous arrivera d'étonnantes choses — je vous le promets.

Pour être efficaces, des objectifs doivent être grands, car seul un objectif exigeant engendre l'excitation nécessaire à la réussite. Il n'y a pas d'excitation dans la médiocrité, dans le seul fait de se maintenir au niveau des autres. Il n'y a rien d'excitant à faire un versement sur sa maison ou sa voiture ou simplement à vivre sa petite vie. L'excitant c'est de faire de son mieux, ce que vous ne ferez qu'en établissant des objectifs appropriés.

C'est un fait bien connu dans le monde du sport qu'un athlète donnera une meilleure performance contre un compétiteur doué que contre un compétiteur médiocre. Le golfeur, le joueur de tennis, le joueur de football, le boxeur, etc., auront tendance à se relâcher devant un adversaire médiocre ou pauvre. C'est une des raisons qui expliquent que tant de « renversements » se produisent dans le monde des sports. On retrouve le phénomène en politique. Bon, si l'objectif — qui est ici la «compétition»

## LES OBJECTIFS

— que vous vous êtes donné est grand (difficile), il exigera de vous votre meilleur effort. Il engendrera de l'excitation et c'est cette excitation qui vous permet d'agir au summum de votre performance et d'atteindre vos objectifs.

Quand vous avez fait de votre mieux, vous pouvez vous coucher le soir et vous dire honnêtement: «Aujourd'hui, j'ai fait de mon mieux. » Vous en récolterez une bonne et satisfaisante nuit de sommeil parce que vous saurez que vous avez fait de votre mieux pour atteindre ce grand objectif. Il est excitant de savoir que, tant que vous viserez les étoiles (votre grand objectif), vous n'aurez pas une poignée de boue pour vos peines. Un sage dit un jour : «Ne faites pas de petits plans car ils n'ont pas le pouvoir d'émouvoir l'âme des hommes.»

***La façon dont vous envisagez la vie déterminera ce que vous en tirerez.*** Prenez une barre de fer et servez-vous en comme butoir de porte et elle vaudra un dollar. Fabriquez des fers à chevaux avec cette barre et elle vaudra environ cinquante dollars. Prenez la même barre de fer, enlevez les impuretés, raffinez-la en acier et faites-en des ressorts de montres de précision et elle vaudra un quart de million de dollars.

La façon dont vous voyez cette barre de fer fait toute la différence ; la façon dont vous voyez et dont vous envisagez votre avenir fait également toute la différence. Il vous faut un grand objectif. Il importe peu que vous soyez une esthéticienne, une ménagère, un athlète, un étudiant, un vendeur ou un homme d'affaires, il vous faut un grand objectif. Certes, la dimension de l'objectif variera selon les individus. Booker T. Washington a dit : «Vous mesurez la dimension d'une réussite aux obstacles qu'il a fallu vaincre pour atteindre vos objectifs », Je suis d'accord avec lui car : « À qui il aura beaucoup été donné, il sera beaucoup demandé. »

### Garanties, « Les pires en ville »

Il y avait près de l'épicerie où je travaillais quand j'étais jeune garçon, un torréfacteur à café et un comptoir de cacahuètes. On connaissait le propriétaire sous le simple nom d'« Oncle Joe ». L'arôme du café torréfié ou des cacahuètes en train de rôtir était très tentant et attirait une foule chaque fois que l'oncle Joe rôtissait l'un ou l'autre. Il rôtissait les cacahuètes sur un gril au

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

charbon, tourné à la main. Quand il avait fini de rôtir des cacahuètes, il les versait dans une grande boîte de carton. Il emplissait des sacs de ces cacahuètes. À cette époque, ils se vendaient cinq sous le sac. Le sac rempli, il en retirait deux cacahuètes qu'il plaçait dans une petite boîte. Quand il avait terminé son remplissage de sacs, il avait toujours plusieurs sacs supplémentaires dans sa « boîte-boni ». Oncle Joe était né pauvre, il vécut la vie d'un pauvre homme et mourut pauvre. Il pensait beaucoup à ses cacahuètes, mais les cacahuètes n'étaient pas son problème.

Je n'oublierai jamais une affiche que je vis en entrant à Columbia en Caroline du Sud, pour me rendre à l'université de Caroline du Sud. L'affiche disait simplement: «Cacahuètes de Cromer garanties les pires en ville». Ma curiosité exigeait une enquête. Quand il avait lancé son affaire, Monsieur Cromer, me dit-on, avait fait peindre ce message sur une petite affiche. Elle faisait rire les gens, qui achetaient les cacahuètes. Plus tard, il fit imprimer ce slogan sur les sacs et les gens achetaient toujours. Le temps passa et Monsieur Cromer engagea un grand nombre de jeunes garçons pour vendre des cacahuètes moyennant une commission dans les rues de Columbia. Ses affiches devenaient plus imposantes et ses affaires croissaient. Bientôt, il obtint la concession des cacahuètes à la foire de l'État de Caroline du Sud et aux épreuves athlétiques, y compris les parties jouées à l'université de Caroline du Sud. Son commerce progressait et sa célébrité aussi. Aujourd'hui, Monsieur Cromer est un homme fortuné. Lui aussi, pensait beaucoup aux cacahuètes.

Voici donc deux hommes qui vendaient le même produit dans des milieux à peu près identiques. L'un était pauvre et le resta. L'autre aussi était pauvre mais il ne voulait pas le demeurer. Oncle Joe et monsieur Cromer vendaient le même produit ; mais leurs objectifs différaient.

### **Ne blâmez pas votre occupation**

Peu importe votre occupation. Que vous soyez médecin, homme d'affaires, vendeur, pasteur, etc., des gens riches vivent du même métier que vous. Je connais des hommes riches qui gèrent des stations-service et je connais des propriétaires de stations-services qui sont fauchés. Il y a de riches vendeurs et

## LES OBJECTIFS

de pauvres vendeurs, de riches professeurs et de pauvres professeurs, de riches avocats et de pauvres avocats. La liste est infinie. L'occasion relève de l'individu et non de l'occupation. Celle-ci ne présente d'occasions que si l'individu fait sa part.

Quelle que soit votre occupation, il y a bien des gens qui, avec cette même profession, apportent beaucoup à cette occupation et qui gagnent beaucoup d'argent en conséquence. *Vous ne devez pas votre succès ou votre échec à votre occupation, mais à la façon dont vous vous voyez et voyez votre occupation.* De grands objectifs sont nécessaires parce que vous devez voir grand si vous voulez une grande réussite.

### En deuxième lieu, les objectifs doivent être à long terme

Sans objectif à longue échéance, vous risquez d'échouer sur des frustrations immédiates. La raison est simple. Tout le monde n'est pas aussi intéressé à votre succès que vous l'êtes. Vous penserez parfois que certaines gens se trouvent sur votre route et retardent votre progrès délibérément. Mais, en réalité, vous êtes vous-même votre pire adversaire. *Les autres peuvent vous arrêter temporairement, mais vous êtes le seul qui puissiez le faire de façon permanente.*

Il arrive parfois que des circonstances se présentent et échappent à votre contrôle. Si vous n'avez pas d'objectifs à long terme, alors des obstacles temporaires peuvent être inutilement frustrants. Les problèmes de famille, la maladie, un accident d'auto, ou des circonstances indépendantes de votre volonté peuvent être de sérieux obstacles, mais ce n'est pas obligatoire. Dans un chapitre subséquent, je vous enseignerai à réagir positivement aux situations négatives comme aux situations positives. Vous apprendrez qu'un échec, peu importe sa gravité, peut être un tremplin et non une pierre d'achoppement. Ce qui est plus facile avec un objectif à long terme. Pourquoi? *Parce que vous avancez aussi loin que vous pouvez voir et quand vous atteignez*

*I 'endroit vous voyez encore plus loin. Pensée:* Si vous attendez à la maison que tous les feux soient «verts» vous n'entreprendrez jamais votre trajet vers le sommet.

### Surmonter les obstacles

J'écris ces mots à bord d'un DC-10 en route de Los Angeles à Dallas. Nous devions nous envoler à 17 h 15. D'inévi-

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

tables délais nous ont retardé jusqu'à 18 h 03. En quittant l'aéroport de Los Angeles, nous nous dirigions vers Dallas, mais en moins de vingt minutes, la situation avait changé. Les courants aériens différaient légèrement de ceux que prédisait la météo au décollage, et nous avions un peu bifurqué. Le commandant ajusta sa route et nous faisions de nouveau cap sur Dallas. Voici mon point : même si nous étions quelque peu déroutés, le commandant ne vira pas de bord vers Los Angeles pour y effectuer un nouveau départ. De même, ***quand vous faites route vers vos objectifs, soyez prêt à effectuer quelques petits changements de cap.***

En établissant vos objectifs à long terme, n'essayez pas de supprimer tous les obstacles avant le départ. Personne, mais personne, n'entreprendrait jamais rien de sérieux s'il fallait d'abord supprimer tous les obstacles sur sa route. Si vous aviez appelé le chef de police avant votre départ ce matin pour lui demander si tous les feux étaient verts, il vous aurait cru cinglé. Vous savez parfaitement que vous vous occupez d'un feu à la fois jusqu'à votre arrivée à destination. Vous vous occuperez des obstacles de toute sorte au fur et à mesure que vous les rencontrerez. Vous avancez aussi loin que vous pouvez voir et rendu là vous voyez encore plus loin.

### **En troisième lieu, les objectifs doivent être quotidiens**

Si vous n'avez pas d'objectifs quotidiens, vous êtes un rêveur. Le rêve est bien, à condition de l'appuyer sur un fond de réalité et travailler quotidiennement à le réaliser. Feu Charlie Cullen exprima fort bien cette idée. Il a dit : « L'opportunité de la grandeur ne vient pas en cascade comme l'eau des chutes Niagara ; mais lentement, une goutte à la fois. »

Souvent, la différence entre les grands et ceux qui le sont presque est cette compréhension ***que si vous voulez un grand succès, vous devez travailler à vous approcher de vos objectifs chaque jour.*** Le leveur de poids sait que s'il veut réaliser un grand objectif, il doit développer ses muscles chaque jour. Le parent qui veut élever un enfant aimant et discipliné dont il puisse être fier à juste titre sait que le caractère et la foi sont formés par doses quotidiennes d'enseignement et par l'exemple. Si notre objectif est d'accéder à une vie plus riche, notre objectif

quotidien devrait inclure un effort pour faire mieux aujourd’hui que hier. Si nous espérons changer et améliorer notre situation nous devons, de toute évidence, nous transformer et nous perfectionner nous-même. Car nous devons **être** quelqu’un avant de pouvoir **faire** quoi que ce soit.

Les objectifs quotidiens sont les meilleurs indicateurs — et les meilleurs constructeurs — de caractère. C'est ici qu'entrent enjeu la persistance, la discipline et la détermination. Ici, mettant de côté le grand rêve ou l'objectif à long terme, nous nous occupons de construire les fondations qui transformeront votre rêve en destin. Les chapitres portant sur les habitudes dans la section suivante vous aideront à acquérir des habitudes quotidiennes constructives.

#### **En quatrième lieu, les objectifs doivent être précis**

J'ai parlé plus tôt de « nomades à-tout-faire » et de « spécialistes pertinents». Voici pourquoi. Prenez la plus chaude journée que le monde ait jamais connue, la plus puissante loupe que vous puissiez trouver et une boîte de coupures de journaux. Tenez la loupe au-dessus des coupures de journaux. Même en multipliant la puissance du soleil au moyen de la loupe, vous n'allumerez jamais de feu — si vous déplacez constamment la loupe. Cependant, si vous fixez la loupe et si vous en ajustez le foyer sur le papier, vous utilisez la puissance du soleil en la multipliant par la lentille. Et vous allumez un incendie.

Peu importe la chaleur, la puissance, le talent ou l'énergie que vous possédez. Si vous ne les prenez pas en charge, si vous ne les dirigez pas strictement vers le but, vous n'exploitez jamais pleinement votre capacité.

Tout l'art de se choisir un but consiste à viser un objectif spécifique et détaillé. « Beaucoup » d'argent, une « belle » maison, un emploi « bien rémunéré », « plus d'instruction », « vendre davantage », « faire quelque chose », « aider davantage la communauté », « être un meilleur mari, une meilleure épouse, un meilleur étudiant, individu », voilà des buts trop vagues. À tout prendre, ils ne sont pas assez précis.

Ainsi, au lieu d'une « belle » ou « grande » maison, vous devriez vous fixer un objectif établi dans les moindres détails.

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

Si les détails vous échappent encore, accumulez les magazines illustrés de photos, de dessins, de plans de maisons qui vous plaisent. Examinez les idées et les concepts présentés lors d'une subdivision de terrains, lorsque les constructeurs et les agents immobiliers offrent leurs modèles aux visiteurs. Visitez nombre de maisons modèles, mais ne laissez pas croire à l'agent que vous êtes un client intéressé pour l'amener à vous montrer plusieurs maisons. Cela n'est pas seulement injuste, c'est malhon-nête et cela vous retardera dans votre recherche.

Ayant colligé un grand nombre d'idées, confiez-les au papier. Combien de mètres carrés, quelle sorte de terrain, sa location, le nombre de pièces, le style, la couleur, etc. Voyez un dessinateur, demandez-lui de vous esquisser un dessin très sommaire (un étudiant en art vous fera cela pour un prix mi-nime). Ceci est très important comme vous le constaterez dans une section subséquente de ce livre.

J'espère que vous comprenez que vous devez utiliser vos renseignements et les appliquer précisément à votre propre situation. Plus loin, je vous fournirai un certain nombre de faits précis qui s'appliqueront à «votre» situation. Si vous voulez vraiment être efficace, vous devez vouloir des choses qui soient spécifiques et détaillées.

### **Réponse aux questions non posées: des objectifs peuvent-ils être négatifs ?**

La réponse est catégoriquement : « Oui ». Des objectifs peuvent être négatifs si l'une des trois conditions suivantes existe. Premièrement, votre but peut être négatif si vous n'acceptez pas le fait que vous devez être l'architecte de votre réussite et que la «chance» ne fait pas partie du jeu. Deuxièmement, votre objectif sera négatif s'il dépasse les bornes de la possibilité. Troisièmement, il est négatif s'il n'entre pas dans votre secteur d'intérêts ou si vous l'établissez pour plaire à quelqu'un d'autre.

Attaquons-nous au plus grand problème de tous — l'objectif trop ambitieux, irréel. Dans bien des cas, l'individu se donne un objectif trop grand, irréel, afin de s'assurer une excuse lors de son échec. L'individu qui fait ceci planifie instinctivement son échec. Il cherche à gagner la compréhension des autres,

## LES OBJETS

suchant qu'ils ne le blâmeront pas de n'avoir pas atteint l'impossible. C'était peut-être le problème du jeune de l'histoire que voici.

Il y a plusieurs années, à la suite d'une conférence à Détroit au Michigan, un jeune homme dans la vingtaine, mal vêtu et d'une instruction limitée, s'approcha de moi et me fit une déclaration surprenante : « M. Ziglar, vous m'avez si bien rejoint que je veux vous serrer la main et vous dire ce que vous avez fait pour moi aujourd'hui. » Naturellement, je l'encourageai à poursuivre (Paurais-je voulu que je n'aurais pu l'interrompre). « Qu'ai-je donc fait ? » lui demandai-je. Il répondit avec enthousiasme : « Vous m'avez stimulé à gagner un million de dollars. » « Bon, c'est fantastique, répondis-je. J'espère que vous voudrez bien le partager avec moi. » Il parut quelque peu ennuyé : « Non, sérieusement, je vais gagner un million de dollars et je le ferai cette année. »

Me voilà donc devant un petit problème. Dois-je tuer dans l'œuf cet énorme enthousiasme ou dois-je laisser sous l'empire d'un objectif improbable et le laisser éprouver un échec complet ? Je dis improbable parce qu'un million de dollars est presque vingt mille dollars par semaine. C'est une somme considérable pour un jeune homme fauché, sans talent particulier et avec peu d'instruction, et qui, au surplus, ne possède même pas les deux mille dollars nécessaires à l'achat de son premier inventaire. Il n'avait pu accumuler deux mille dollars à vingt-cinq ans. Et voilà qu'il prétendait en gagner cinq cents fois plus en un an.

Fouillons encore un peu le problème. Lui eut-il fallu seulement trois semaines pour trouver deux mille dollars qu'il aurait été déjà en retard de soixante mille dollars sur son programme. En y regardant de près, il me sembla que s'il n'avait pu économiser deux mille dollars en vingt-cinq ans, il lui faudrait entre trois ou six semaines de plus pour accumuler la somme. En six semaines, il se trouverait donc en retard de cent vingt mille dollars. Et il serait alors déjà en butte aux rires et aux plaisanteries de ses amis et de ses parents. Il jetteit alors l'éponge et voudrait arrêter la terre pour en descendre. Il se sentirait de toute façon ridicule et vaincu. Il pourrait alors honnêtement dire : « Tout le monde rit de moi » ou : « Tout le monde est contre moi. » La même aventure peut nous arriver à

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

# 1

tous quand nous nous fixons des objectifs parfaitement inaccessibles ou trop grands.

Si l'objectif est d'une dimension irréelle et que vous le manquez d'une grande marge, la gravité de l'échec pourrait avoir un impact émotionnel sur vos réussites futures, ce qui serait extrêmement négatif. L'échec pourrait affecter quelqu'un au point de le décourager de tenter tout espèce d'effort. Pour cette raison, il vaut mieux se fixer un objectif qui soit élevé, mais accessible.

Un objectif sera également négatif s'il est situé hors de votre secteur d'intérêt et que vous tentiez seulement de plaire à quelqu'un d'autre. Si un autre vous dicte votre objectif, il est fort peu probable que vous n'en ayez pas de ressentiment et ceci nuirait à vos efforts.

Une autre indication que l'objectif est négatif est la conviction qu'il comporte un élément de chance. (Substituez courage pour chance et j'accepte à cent pour cent). Les gens réussissent à atteindre le sommet quand ils ont identifié leurs objectifs, utilisé leurs talents et les ont constamment développés par la concentration et le labeur. Ils ont créé leurs «chances» grâce aux efforts à l'engagement et à leurs objectifs.

## Chapitre trois

# \* *Etablir vos objectifs*

### Où êtes-vous ?

Désormais vous devriez vous poser la question : « Comment établirai-je mes objectifs? Vous m'avez convaincu qu'il m'en faut, mais vous né m'avez pas dit comment ou de quelle sorte. » Une bonne question. En réalité, vous vous en rendrez compte, il est plus facile d'atteindre des objectifs que de les établir. Correctement établi, un objectif est une sérieuse affirmation que vous pouvez l'atteindre et que vous l'atteindrez. Comme je l'ai déjà dit, le **succès est facile quand vous croyez.**

Je vais ici me servir d'un exemple tiré du domaine de la vente, en vous faisant toutefois remarquer que ces exemples et ces méthodes peuvent être appliqués à votre profession ou à votre travail — quels qu'ils puissent être.

Si vous êtes un vendeur et que vous voulez vendre avec plus d'efficacité, vous devez vous fixer des objectifs. Il est utile d'avoir quelque expérience de votre compagnie. Cependant, quelle que soit votre expérience, il vous faudra une documentation pour vous aider à établir un objectif qui soit à la fois grand et raisonnable. La carte du monde la plus complète ne vous mènera nulle part si vous ne connaissez pas votre point de départ. Il vous faut un point de départ. La documentation vous aidera à situer ce point de départ. Consacrez quelques minutes par jour pendant trente jours à la rédaction d'un rapport qui vous donnera une idée précise de votre capacité de production, de votre pouvoir de travail et de votre emploi du temps. Vous découvrirez que, grâce à la tenue de ce rapport, vous avez produit davantage durant les quinze dernières journées que durant

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

les quinze premières. Durant cette période de trente jours, vous devrez être foncièrement honnête. Après tout, c'est de votre avenir qu'il s'agit. Ce rapport est pour vous et pour vous seul.

La tenue d'un rapport adéquat comporte plusieurs dé-marches. Primo, notez l'heure de votre réveil, l'heure de votre lever et le moment où vous vous mettez à travailler de façon productive. Secundo, notez le temps que vous prenez durant la journée pour des activités personnelles : déjeuner, pauses-café, appels personnels et autres affaires purement privées. Tertio, tenez un journal de vos appels d'affaires pour des rendez-vous, de vos visites éclairés pour vous assurer un rendez-vous, de vos visites de service, de vos appels de référence, de vos démonstrations, du temps passé en conversation directe avec l'acheteur et du volume de ventes obtenu. Enfin, tenez compte du temps crépusculaire. C'est le temps passé dans les salles d'attente, les trente dernières minutes d'une visite de vente, le temps consacré à examiner vos fiches, etc. Au début, vous trouverez cela difficile, mais cela devient plus facile avec l'habitude, comme votre chiffre de production commence à grimper.

Une fois établie la grille de vos habitudes, il est facile de l'améliorer. L'étude de vos rapports vous permettra de trouver le meilleur jour, la meilleure semaine, le meilleur mois, le meilleur trimestre. Comparez vos meilleures mentions avec votre nouveau programme. Vous découvrirez probablement que vous pouvez prendre votre meilleur trimestre et, en ne le répétant qu'une fois, avoir votre meilleure année. Ceci variera considéra-blement selon votre produit. Les «produits de consommation industrielle (ordinateurs, immeubles commerciaux), ne produiront pas les mêmes variations quotidiennes, hebdomadaires, men-suelles que les produits de consommation habituelle (brosses ou cosmétiques). Etablissez un but spécifique et, dans la plupart des cas, plus élevé. Mais souvenez-vous ; il vaut mieux hausser un objectif au bout d'un mois que d'avoir à le réduire de façon spectaculaire.

Il est très souvent utile d'avoir en soi un esprit compétitif, jetons un coup d'œil sur un système de défis. D'abord, les avertissements. N'embrassez pas plus que vous ne pouvez étreindre. Ne défiez pas le champion dès le début si vous avez

## **LES OBJECTIFS**

rté un producteur moyen. Ensuite, défiez l'homme qui vous précède immédiatement et non le champion. C'est une bonne méthode, surtout si vous en faites un «double» défi. Le double défi consiste à battre l'homme qui vous précède et votre propre meilleure marque. De cette façon, vous ne gagnerez pas de victoires par «chance» ou par défaut. Chaque victoire vous affermira pour le prochain défi. Si nombreuses que soient les personnes qui vous précèdent, si vous vous efforcez constamment de surpasser votre meilleur résultat vous ferez de constants progrès, beaucoup de ventes et beaucoup d'argent. Évidemment, si vous continuez de battre celui qui vous précède, il arrivera un jour où il n'y aura plus personne devant vous.

### **Ce qui importe le plus**

Examinons un peu les objectifs sociaux, spirituels, mentaux, physiques, financiers et familiaux. Voici quelques règles qui vous permettront de viser ces objectifs avec plus de précision. Certes, vous voudrez bien vous en rappeler, ces règles seront de nature assez générales. Vous devez évidemment les transposer dans le sens de votre propre situation.

Vous devriez mettre par écrit les choses que vous désirez et que vous attendez de vos efforts. Vous direz peut-être : « Si je fais une liste de toutes les choses que je désire, j'en aurai pour trois jours. » Vous verrez avec surprise que ce sera plus court que vous ne pensez. Inscrivez donc les priorités. Évidemment, vous travaillerez simultanément à l'obtention de plusieurs buts. Vous pourriez par exemple vous donner pour objectifs d'être le champion de golf du club, le leader des ventes de la compagnie, de devenir le président de l'association parents- professeurs et un laïque notable de votre église. Tout cela en même temps. Dans ce cas, il vous faudra déterminer l'importance que vous attachez à chaque objectif, car chacun exige du temps et affectera votre travail. Il vous faudra peut-être vous accomoder et vous contenter d'un rendement de huit au lieu d'un championnat de club ou d'une participation normale à l'association professeurs-parents à la place de la présidence. De toute façon, vous devrez organiser votre emploi du temps pour atteindre ces objectifs.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

### Échelons ou obstacles

Vos objectifs déterminés par ordre d'importance relative, vous devriez dresser une liste des obstacles qui vous séparent de chacun. Si ces obstacles n'existaient pas vous auriez déjà obtenu tout ce que vous désirez. Votre liste d'obstacles établie, vous pouvez vous préparer à les surmonter selon un horaire précis. Presque toutes les sommités en matière d'administration croient qu'il suffit d'identifier un problème pour qu'il soit à demi résolu. Vous serez étonné de la rapidité avec laquelle vous surmontez les obstacles, une fois ceux-ci reconnus. En surmontant les obstacles qui vous séparent d'un objectif, vous apprenez à surmonter ceux qui vous séparent des autres buts.

Dans le chapitre précédent, je vous parlais d'un jeune homme qui s'était fixé le but peu réaliste de gagner un million de dollars en une seule année. Je lui donnai le conseil suivant. Au lieu de chercher à obtenir le championnat du monde dès sa première année, pourquoi ne pas s'y prendre comme un boxeur en quête du championnat du monde. Quand un homme devient un professionnel de la boxe, il commence par défier le gars qui le précède en proportion de sa force. Chaque succès augmente son assurance et son expérience et il grimpe l'échelle, un barreau à la fois. Bien des boxeurs prometteurs ont ruiné leur carrière en s'attaquant trop tôt à un adversaire beaucoup plus fort et ce, avant d'avoir acquis l'expérience nécessaire.

« **E**n vous efforçant d'atteindre vos objectifs, dis-je au jeune homme, avancez d'une façon plus progressive. » Essentiellement, je lui conseillai de découvrir ce que gagnait le leader. Ceci lui permettrait de définir la cible. Je lui conseillai ensuite d'établir les gains moyens des autres membres de la compagnie. Et j'ajoutai qu'il devait se fixer une somme légèrement inférieure à cette moyenne et se la fixer comme but du premier mois. Je le croyais capable de mieux, mais je voulais qu'il acquière la confiance qui résulte d'un premier objectif atteint. ***La confiance est la servante du succès.*** Un premier succès si modeste soit-il, facilite un plus grand succès subséquent. Je lui dis enfin de choisir des objectifs à l'intérieur de l'organisation et de se mettre à battre l'homme qui le précédait. S'il poursuivait en ce sens, il deviendrait en définitive le producteur numéro un et pourrait

## LES OBJECTIFS

alors viser des objectifs financiers plus élevés. Il lui fallait pour réussir établir son programme selon une base quotidienne.

Qu'il réussisse ou non à atteindre son but de un million de dollars est relatif. S'il s'y prend de la bonne façon, je suis persuadé que notre jeune homme avancera plus loin, plus vite et qu'il sera en conséquence plus heureux. Je n'ai pas dit que son objectif était impossible à atteindre. Je possède quelque courage, mais pas assez pour oser placer un plafond absolu sur le potentiel d'un homme décidé.

### L'assurance de l'ignorance

Il y a plusieurs années, à Columbia en Caroline du Sud, un jeune vendeur de batterie de cuisine se trouvait dans mon bureau. Nous étions au début de décembre et nous faisions des plans pour l'année suivante. Je lui demandai : «Quel sera votre chiffre de vente l'an prochain?» Avec un grand sourire, il me déclara: «Je vous garantis une chose; je vendrai plus l'an prochain que cette année. » À quoi je répondis par un commen-taire et une question : «Merveilleux. Quel a été votre chiffre de ventes, cette année?» Il sourit et dit: «Je n'en sais vraiment rien.» Intéressant, n'est-ce pas? Et triste aussi. Voici un jeune homme qui ne savait pas où il se trouvait, ni où il s'était trouvé mais, *avec l'assurance que confère généralement l'ignorance, il savait où il allait.*

C'est malheureusement le cas de la plupart des gens. Ils ne savent pas où ils sont ni d'où ils viennent, mais ils croient invariablement savoir où ils vont. Parlais-je de vous ? Dans ce cas, il était temps pour vous d'acheter ce livre.

Je provoquai le jeune vendeur d'une question: «Aimeriez-vous devenir un immortel dans le domaine des ustensiles de cuisine?» Bon, le mot immortel est un défi en lui-même. Il happa l'hameçon et répondit avec enthousiasme : «Comment?» «Facile, lui répondis-je, vous n'avez qu'à dépasser le résultat de la compagnie. » Cette fois, il réagit avec beaucoup moins d'enthousiasme. Il dit: «Cela vous est facile à dire. Mais per-sonne, moi y compris, ne dépassera jamais cette marque. » Curieux, je lui demandai d'expliquer la phrase : « Personne ne dépassera jamais cette marque». Il me dit que ce record n'avait

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

pas été établi honnêtement car son détenteur s'était fait aider par son gendre en gardant toutefois la marque à son nom.

### **Encouragement – l'âme du succès**

Le boitement de perdant du jeune homme était : « Je ne peux pas battre cet exploit qui n'est pas honnête. » Je lui assurai que le record avait été honnêtement établi et répétais mon défi : « Si un homme a établi le record un autre peut le dépasser. » L'encouragement étant l'âme du succès, je fis miroiter quelques récompenses à ses yeux. D'abord, je lui promis que s'il démolis-sait le record de la compagnie, on accrocherait son portrait au bureau-chef à côté de celui du président. Cela lui plut. Et puis, je lui dis que sa photo serait publiée dans les annonces nationales et les articles de publicité et qu'il deviendrait le vendeur de «chaudrons» le plus célèbre du monde. Cela lui plut encore davantage. Enfin, je lui dis qu'on lui ferait don d'un chaudron en or, ou du moins en plaqué. Voilà pour la motivation. Mais il avait encore quelque doute sur le chiffre de ventes possible.

Je lui rappelai qu'il pouvait démolir le record en multipliant sa meilleure semaine par cinquante. Il sourit et dit : «Cela vous est facile à...» Je l'interrompis: «Et facile à faire pour vous, si vous vous en croyez capable.» Je ne l'avais pas encore convaincu, mais il promit d'y réfléchir sérieusement. Ceci est important, car on abandonne au premier obstacle un objectif trop facilement accepté.

### **Pas de « si » dans vos décisions**

Le 26 décembre, il m'appela de chez lui à Augusta en Géorgie. Je n'ai jamais ni avant, ni depuis participé à une conversation téléphonique comparable à celle-ci. Les fils ont dû chauffer. Ils me transmettaient la tension du gars d'Augusta à Columbia en Caroline du Sud. Il me mit à jour. «Vous savez, depuis votre visite au début du mois, j'ai tenu un rapport exact de tout ce que j'ai fait. Je sais quel chiffre d'affaires j'obtiens par le porte à porte, par téléphone, par démonstration ou même quand j'ouvre ma valise d'échantillons. Je sais combien je vends durant chaque semaine de travail, chaque journée et même chaque heure. » Et, dans un grand élan d'enthousiasme, il ajouta

## LES OBJETIFS

■ Je vais démolir ce record!» J'arrivai à mettre mon mot dans la conversation : « Non, vous n'allez pas le démolir. Vous venez de le faire. »

Je dis ceci parce qu'il n'employa pas une seule fois le mot «si». Ce n'était pas une décision conditionnelle. Bien des gens ne font, toute leur vie, que des décisions conditionnelles. Ce ne sont pas alors des décisions victorieuses, mais des préparatifs de défaite. Pas ce gars-là. Il ne dit pas: «Je briserai ce record *si*» je ne démolis pas mon auto.» Ce qui est bien car voilà précisément ce qui arriva. Il ne dit pas: «Je vais dépasser ce record *si*» nous n'avons pas de maladie dans la famille. » Il y en eut. Il ne dit pas : «Je dépasserai ce record *si*» n'y a pas de deuils dans la famille. Il enterra deux êtres aimés, dont un frère. Il ne dit pas : «Je surpasserai ce record *si*» je ne perds pas la voix. » Ce qui est bien, car sur le point même d'atteindre son but en décembre, il perdit l'usage de la voix pendant d'interminables journées. Non, il avait mûrement pesé sa décision et l'avait simplement énoncée: «Je vais battre ce record, point.»

Il nous faut considérer son objectif pour apprécier vraiment la dimension de son entreprise. Il n'avait jamais dépassé trente-quatre mille dollars de chiffre d'affaires en une seule année, ce qui n'était pas mal à l'époque. Pourtant l'année suivante, vendant le même produit, dans la même région, au même prix, il livra et paya, en tenant compte des annulations et des refus de crédit, plus de cent quatre mille dollars d'ustensiles de cuisine. Il vendit donc trois fois plus qu'au cours d'aucune année précédente. En conséquence, il dépassa le record. Soit dit en passant, la compagnie lui accorda les récompenses prédictes: la publicité et le «chaudron» en or.

### Plus habile et plus tenace

Plusieurs m'ont demandé s'il était devenu tellement plus habile. Je leur ai fait remarquer qu'il était quand même un peu plus habile, avec onze ans d'expérience au lieu de dix. On m'a demandé s'il avait travaillé tellement plus fort. Je leur ai dit qu'il avait travaillé un peu plus fort et certainement plus intelligemment. Il avait organisé son temps et appris la valeur des minutes. Il avait découvert que dix minutes ici et vingt là deviennent vite une ou deux heures par jour. Ce qui équivaut à

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

huit ou dix heures par semaine, ou incroyablement à cinq cents ou six cents heures par année. Ou l'équivalent de cinquante journées pleines de huit heures par année. Bref, il avait découvert que tout le monde n'a pas soixante minutes par heure, vingt- quatre heures par jour, ou même sept jours par semaine. Chacun dispose seulement d'autant de minutes, d'heures ou de journées qu'il utilise. *Quand il cessa de compter le temps et se mit à le faire compter pour lui*, il put augmenter considérablement son chiffre d'affaires et, malgré tout, disposer de plus de temps pour lui-même et pour sa famille.

Il commença par établir, en rédigeant ses rapports, **exacte-ment** où il se trouvait. (Vous, si vous êtes un vendeur, vous **devez** l'imiter). Déterminez le nombre de contacts nécessaires à l'obtention d'un rendez-vous. Le nombre d'appels dont vous avez besoin pour confirmer un rendez-vous. Combien de présen-tations exige une vente. Combinez ces faits avec le temps connu qu'il vous faut pour vous assurer un rendez-vous. Combien de temps il vous faut pour faire une présentation et boucler une vente, y compris les délais de déplacement, de service, de correspondance, etc. Muni de ces renseignements, vous saurez vous situer. Ce n'est plus désormais qu'une question d'arithmétique. Ainsi armé, vous **saurez** ce qui arrive durant chaque heure de travail, mais ne **raccrochez pas**. Vous devrez presque aussitôt hausser votre objectif — souvent de façon dramatique. Car votre assurance — appuyée sur ces faits — vous rendra beaucoup plus productif.

En décomposant cette histoire en parties, nous nous rendons compte que ce jeune homme a suivi tous les principes relatifs à l'établissement d'un objectif et ceux qui en gouvernent la réalisa-tion :

- (1) Il se documenta sur sa situation, où il en était.
- (2) Il établit, sur papier, les objectifs qu'il voulait atteindre sur une base annuelle, mensuelle, quotidienne.
- (3) Il se montra très précis (cent quatre mille dollars).
- (4) Il se fixa un but à la fois grand — mais accessible — pour la motivation et un défi.
- (5) Il se fixa un objectif à long terme (un an) pour échapper aux frustrations quotidiennes.

## LUS OBJECTIFS

- (6) Il fit la liste des obstacles qui le séparaient de son objectif et formula un plan pour les surmonter.
- (7) Il subdivisa son objectif en progressions quotidiennes.
- (8) Il était mentalement prêt à se soumettre à la discipline nécessaire pour atteindre ses objectifs.
- (9) Il était absolument convaincu de pouvoir atteindre ses objectifs.
- (10) Avant même que débute l'année, il se voyait déjà comme ayant atteint son objectif.

Je reconnais que mes exemples ne conviendront pas à tous les cas ; mais les principes s'appliqueront à votre situation. Peut-être vous trouverez-vous un jour dans une de nos classes d'enrichissement personnel, quelque part au pays. Un de nos instructeurs peut alors vous aider à établir vos objectifs spécifiques. D'ici là, voici quelques réflexions qui vous seront peut-être utiles.

### Bon aujourd'hui, meilleur demain

Prenons le cas d'une mère qui dit: «Comment puis-je établir une série d'objectifs?» Avant tout, une mère devrait avoir un grand objectif. Un des plus grands buts qu'une mère puisse avoir est d'enseigner à ses enfants comment vivre dans une société complexe et se débrouiller seuls. Assurer le bonheur et la santé de ses enfants, leur solidité morale et émotionnelle est un grand objectif pour une mère. Un objectif à long terme serait d'enseigner à ses enfants à devenir des membres utiles de la société. Elle peut aussi prêcher par l'exemple et par la parole et les aider à passer l'éternité auprès de Jésus-Christ.

Un des meilleurs objectifs quotidiens que nous puissions nous fixer est d'enseigner à nos enfants à se débrouiller tout seuls. Les Chinois le disent fort bien : « Si vous donnez un poisson à un homme, vous le nourrissez pour un jour, mais si vous lui enseignez à pêcher, vous le nourrissez pour la vie. » Enseignez à vos enfants à faire des choses, à s'autodiriger dans la vie, à gagner leur vie. Quel meilleur but quotidien pour une mère que celui-là?

L'objectif quotidien de chacun devrait être de faire de son mieux aujourd'hui tout en préparant un meilleur lendemain.

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

L'avenir est l'endroit où vous allez passer le reste de votre existence. Les réussites quotidiennes sont autant de briques qui édifient cet endroit. Si vous placez chacune de ces briques avec soin, et tout en observant les méthodes suggérées, vous construirez en fin de compte votre escalier vers le sommet. Pour bien établir vos objectifs vous devez bien comprendre que l'ascenseur est hors d'usage. Vous devrez prendre l'escalier et grimper une marche à la fois. Heureusement, les marches sont clairement indiquées et vous invitent à les monter – jusqu'au

## Chapitre quatre

# *Atteindre vos objectifs*

### **Soyez honnête envers vous-même**

Quand j'ai commencé ce livre, les mots venaient facilement \* i s'exprimaient aisément, du moins dans mon esprit. Quand j'ai écrit les mots: «Vous pouvez aller où vous voulez aller; faire ce que vous voulez faire, avoir ce que vous voulez avoir, pire ce que vous voulez être», je dois avouer que j'ai mis ces mots devant moi et, non sans satisfaction, me suis dit: «C'est bien. » Malheureusement, il me fallut tenir la feuille de papier quelque distance car il y avait un tour de taille de cent quatre centimètres et quatre-vingt-douze kilos entre ces mots et moi. Ibut en les lisant, je me mis à réfléchir et à me parler à moi-même. (Ce n'est pas si mal de se parler à soi-même. Pas mal non plus de se répondre — mais si vous vous entendez grogner «Hein?» à la réponse, vous êtes en difficulté. C'était exactement la situation dans laquelle je me trouvais).

11 me vint à l'esprit qu'un lecteur finirait un jour par me demander si je croyais vraiment ce que je venais d'écrire. L'honnêteté partant de soi-même, je dus réévaluer chaque mot (jue j'avais écrit. Bref, j'en arrivai à ceci — si je le croyais, je devais le vivre et si je ne le croyais pas, je ne devais pas l'écrire, le me demandai en fin de compte : « Es-tu vraiment ce que tu veux être, Zig?»

En me débattant avec cette question, il me devint de plus en plus évident que je devrais biffer ce passage du livre ou trouver difficile de vivre avec moi-même. Il était également inévitable que j'aurais à répondre à de fort gênantes questions, lin outre, mon fils avait huit ans et je croyais fermement qu'un

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

père doit pouvoir courir avec ses enfants au moins jusqu'à l'âge de douze ans. A la façon dont je courais, j'aurais même de la peine à attraper le mien. Ce qui me poussa à agir, c'est l'insistance de ma tête rousse qui me répétait de rentrer mon estomac

— alors que justement, je le faisais déjà.

Heureusement, Dallas est le lieu du «centre aérobique» fondé par le docteur Kenneth Cooper. On appelle le docteur Cooper soit le médecin de l'Aviation, soit le médecin «courant». Il a fait des recherches considérables sur le conditionnement aérobique du corps. Quand vous voyez trotter quelqu'un (jog-ging), c'est probablement par suite de l'influence directe ou indirecte du docteur Cooper. J'obtins un rendez-vous et subis l'examen de cinq heures. Ils commencèrent par me soutirer trois litres (du moins, j'en eus l'impression) de sang. Ils n'en finissaient plus d'emplir ces petites fioles. Je crus qu'ils fondaient une banque de sang dont j'allais être le principal fournisseur. Puis, ils m'immergèrent dans un réservoir d'eau par trois fois pour déterminer la quantité de graisse que j'avais. Ils découvrirent que j'étais du lard pur à vingt-quatre pour cent, ce qui n'était pas précisément idéal. Ensuite, ils me mirent sur une trépigneuse et me branchèrent sur une machine pour vérifier mes battements de cœur et mon pouls durant la marche. La durée de votre marche révélait votre condition physique et je fus mortifié de n'avoir dépassé «l'horrible» que de quatre secondes.

L'examen terminé et tous les chiffres réunis, le docteur Randy Martin, le médecin qui m'examinait, me convoqua à son bureau pour discuter des résultats. Avec un grand sourire, le docteur Martin m'expliqua qu'il faisait analyser les résultats par ordinateur, que les chiffres prouvaient que mon poids n'était pas excessif. Cependant, m'assura-t-il, les chiffres prouvaient que j'étais trop court de treize centimètres. Je remarquai que ce n'était pas si mal. Mais le docteur Martin pensa que j'étais en condition physique remarquable, pour un homme de soixante-six ans. Je lui rappelai que j'en avais quarante-six, son expression changea de façon dramatique. « Vous êtes en abominable condition, dit-il. En fait, si vous étiez un bâtiment, je vous condamnerais. » Je voulus naturellement savoir ce qu'il me fallait faire. Le docteur Martin établit donc un programme précis, détaillé en blanc et en noir, qu'il agrémenta d'un sermon pour

Avant la fin de celui-ci, je me sentais un peu comme le petit garçon qui demande une question à son père. Celui-ci répond : « Pourquoi ne pas demander à ta mère ? » Le petit garçon rétorque : « Je ne voulais pas tant en apprendre. »

### **Un pâté de maisons et une boîte aux lettres**

De retour à la maison, ma femme me dit : « Je suppose que tu iras courir par tout le voisinage. » Je répondis par l'affirmative et elle dit : « Si je dois avoir un petit garçon gras de quarante-six ans courant par le voisinage, je veux qu'il ait aussi belle allure que possible. » Elle alla donc au magasin m'acheter des chemises et des shorts pour aller avec les espadrilles achetées selon le conseil du docteur Martin.

Durant mon entretien au bureau du docteur Martin, je fis quelque chose de très vilain. J'ai pour excuse de n'avoir pas lu Ann Landers à l'époque. Ann dit qu'il n'est ni gentil ni honnête de déchirer des pages d'un magazine appartenant à quelqu'un d'autre. Je le savais ; je ne peux honnêtement m'abriter derrière elle. Je volai la page annonçant des shorts « jockey ». Si vous ne lisez pas les annonces de shorts « jockey », je vous suggère de regarder au moins l'illustration, la prochaine fois que vous en verrez une. Vous verrez qu'ils ne mettent pas leurs shorts sur des gars obèses.

Le lendemain matin, à la première sonnerie du réveille-matin, je sautai hors du lit, j'enfilai ma tenue de sport et je chaussai mes espadrilles. Et, m'élançant, je courus autour du pâté de maisons, tout seul. Le jour suivant, je fis beaucoup mieux. Je courus un pâté et jusqu'à la première boîte aux lettres. Le troisième jour, ce furent un pâté et jusqu'à la deuxième boîte aux lettres, puis un pâté de maisons et jusqu'à la troisième boîte aux lettres jusqu'à ce qu'enfin je fasse le tour du pâté de maisons. Ayant marqué ce grand point, j'éveillai la famille et leur annonçai ce que « papa avait fait ».

Et puis un jour je courus un demi-kilomètre, puis un kilomètre, un kilomètre et demi et enfin deux kilomètres. Je me mis à la gymnastique. Je fis six tractions puis huit, puis dix, puis vingt, trente et enfin quarante. Aujourd'hui, j'exécute même le « push-up » qui consiste à battre les mains au sommet du mouvement. Je fis ensuite des redressements assis, huit le pre-

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

mier jour, puis dix, puis vingt, puis quarante, quatre-vingt jusqu'à cent vingt. Résultat net : je perdis du poids, mon tour de taille diminua. Je respectai mon régime (je cessai même de manger à l'église). Sérieusement, je me mis au régime et j'en reparlerai dans un moment. Mon poids diminua de quatre-vingt-dix à quatre-vingt-onze, de quatre-vingt-onze à quatre-vingt et enfin à soixantequinze. Mon tour de taille s'abaisse de la même façon : cent quatre, quatre-vingtquinze, quatre-vingt-huit, quatre-vingt-six. Dix mois après le jour où j'avais écrit que je pèserais soixantequinze kilos et mesurerais quatre-vingt-six centimètres de tour de taille, c'était réussi.

Je confesse que durant ces premières journées, haletant, essoufflé, je me demandais ce qu'un homme gras de quarante-six ans pouvait bien faire ainsi, suant dehors alors que ses amis dormaient confortablement dans leur lit. Bien des fois, quand le réveille-matin retentissait, je restais là un moment, me demandant si tout cela en valait la peine. Et puis, j'apercevais ce tour de taille de cent quatre centimètres, je m'imaginais le petit gars maigre dans les shorts de jockey et je me posais la question : «Zig, veux-tu avoir l'air de toi ou du gars dans ces shorts?» Je ne voulais pas me ressembler et je sautais hors du lit.

### **Établir un objectif, les principes**

Si je vous donne ces détails c'est qu'ils mettent en jeu tous les principes qui doivent présider à l'établissement des objectifs et à leur obtention. C'était mon objectif et, comme ma crédibilité était enjeu, l'appât se trouvait dans l'objectif lui-même. L'objectif était grand. Assez grand pour signifier un défi important et pour me forcer à exploiter à fond mes ressources pour atteindre le but. Mais celui-ci n'était ni impossible ni irresponsable. Si j'avais choisi de ne perdre que deux kilos, alors personne, sauf peut-être ma femme, n'aurait su que j'avais perdu le moindre poids. Comme les kilos fondaient (quand vous les suez, ils ne semblent pas fondre) et que mon tour de taille diminuait, ma famille et mes amis me vantèrent à qui mieux mieux. Ce fut une aide précieuse. Je sentis mon état s'améliorer et mon niveau d'énergie s'accroître. Le temps consacré à courir me fut rendu avec boni sous forme d'une plus grande endurance au travail.

## LES OBJECTIFS

La dimension de l'objectif est d'une énorme importance, dans un chapitre précédent je souligne qu'un objectif peut être trop grand. Mais rappelez-vous que j'agissais ici sous la direction d'un médecin qualifié. L'objectif était clairement défini – très spécifique. La cible était bien en vue. L'objectif était à long terme. Il me restait dix mois entre le jour où je pris ma décision et la publication de mon livre. Perdre seize kilos me paraissait

• illusoire, peut-être impossible. Jusqu'à ce que je divise le nombre par dix et me rende compte qu'il s'agissait seulement de perdre un peu plus d'un kilo et demi par mois. Ceci me rendit mon optimisme, ce qui est vraiment important si vous entendez atteindre votre objectif. Heureusement, je me rendis également compte que j'aurais un vrai problème sur les bras si j'attendais le vingt-neuvième jour de chaque mois pour perdre un peu plus d'un kilo et demi.

Je subdivisai donc l'objectif en «versements». Je constatai que, pour perdre seize kilos en dix mois, il me suffisait de perdre cinquante grammes par jour. C'est alors que je m'excitai vraiment. Seize kilos, c'est beaucoup, un kilo et demi n'est pas rien de poids, mais cinquante grammes, c'est si peu. Je l'ouvrais pas gagné seize kilos en une nuit et je n'allais pas m'en empêcher en une nuit. Le vieil adage que mesuré au kilomètre, c'est une épreuve, et mesuré au centimètre est un jeu est vrai ni raison du phénomène appelé par les psychologues «action en retour». Chaque pas en avant, chaque réussite, ou dans mon cas chaque parcelle de poids perdue augmentait ma confiance. • Mais le succès progressif du projet. Oui, le succès engendre le succès. Voilà pourquoi il est si important, lorsque vous établissez votre objectif d'arranger les choses de telle sorte que vous ayez un petit succès quelconque tous les jours. Cette action positive augmente votre confiance. Vous en venez à espérer, à vous «voir» accomplissant un peu plus chaque jour, ce qui signifie que vous vous rapprochez chaque jour un peu plus du succès. La seule façon d'atteindre des objectifs à longue échéance est d'atteindre en route des objectifs à brève échéance. Gardez toujours fixé sur l'objectif majeur, mais n'oubliez pas qu'en atteignant ces objectifs quotidiens vous vous rapprochez de plus en plus près des objectifs à longue échéance.

Fixez une limite de temps raisonnable. Certes, si j'avais envie de perdre seize kilos en trente-cinq ans ou même en

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

trente-cinq mois, l'élément-temps aurait été trop prolongé. Par ailleurs, si j'avais tenté de perdre seize kilos en trente-cinq jours, cela aurait été encore plus ridicule. Le projet n'eut pas seulement frisé l'impossible, il eut peut-être désastreusement compromis ma santé. Mon programme-temps était ambitieux, mais raisonnable et réalisable.

Ma préparation mentale à l'épreuve était un autre facteur affectant l'objectif. Je ne pensais pas «payer le prix», mais plutôt de «jouir du prix.» Je comparais les avantages d'un poids normal contre l'obésité, d'une bonne santé contre une mauvaise et il ne me venait jamais à l'esprit que je payais un prix, je le savourais. On paie le prix d'une mauvaise santé. On jouit, on bénéficie d'une bonne santé.

### «Savourez» le prix

Insistons un peu sur ce point. J'étais à trois kilos de mon but quand je subis une rupture de la vésicule biliaire. Il fallut quatre jours au médecin pour diagnostiquer le mal. Et, pendant ces quatre jours, j'endurai une vie de souffrance. Quand ils intervinrent en chirurgie, un abcès s'était formé sous le foie et j'étais empoisonné. Le médecin me dit que mon excellente condition physique à l'époque joua un rôle important dans ma guérison. En vérité, ma tête rousse s'étonna que je ne ressente aucune douleur de l'opération. En raison de problèmes, il leur était impossible de faire l'ablation de la vésicule et je dus donc retourner à l'hôpital deux mois plus tard pour une seconde opération. Durant ces deux mois, l'exercice m'étant interdit, mon corps devint flasque, en mauvaise condition. En conséquence, j'eus une convalescence pénible. Non, je suis complètement persuadé *qu'on ne paie pas le prix, mais qu'on en jouit, qu'on le savoure.* Et cela s'applique à tous les domaines de l'existence. Vous ne payez pas le prix du succès (souvenez-vous, le succès consiste à acquérir une quantité raisonnable, ou considérable, de **toutes** les bonnes choses de la vie), vous en jouissez.

J'atteignis mon objectif parce que je voyais clairement, en esprit, sa complète réalisation. Je cessai de me voir comme le jovial homme gras et commençai à me voir comme l'aimable gars mince. Résultat : je devins svelte et je me sens mieux qu'aux cours des vingt dernières années. Je crois honnêtement avoir ajouté des années à ma vie et de la vie à mes années.

### **Enlevez-le, pour de bon**

Bon, si vous avez un problème d'embonpoint à résoudre de façon permanente, voici quelques principes à observer. Premièrement, assurez-vous que l'idée et la décision de perdre du poids viennent bien de **vous**, que vous n'avez pas cédé aux incitations d'un autre. Deuxièmement, allez voir un médecin svelte. Un médecin affligé d'embonpoint ne connaît pas, n'accepte pas ou ne comprend pas les effets dévastateurs d'un excès de poids considérable. Il ne saurait vous transmettre la conviction ou vous donner l'appui psychologique nécessaire à l'observation d'un programme d'amaigrissement. Troisièmement, ne vous serrez pas de pilules comme béquilles psychologiques. Vous n'êtes pas devenu gras (déplaisant, ce mot, hein ? – à voir comme à entendre) à manger des pilules, et ce ne seront pas les pilules qui vous aideront à maigrir de façon permanente. (Si les « pilu-les » étaient efficaces, verrait-on des médecins obèses ?)

Quatrièmement, assurez-vous que votre médecin est un penseur positif et non quelqu'un qui vous dira ce que vous ne pouvez pas manger. Personnellement, je n'ai pas le moindre intérêt pour ce que je ne peux pas manger. Vous devriez vous préoccuper uniquement de ce que vous pouvez manger. Faites-en la liste et gardez-la bien en vue. Observez le bon vieux principe B.S. (du bon sens) sur le chapitre du régime à suivre. Ne vous embarquez pas – je vous en supplie – dans un de ces programmes qui vous promettent l'amaigrissement sans la faim. (Tout ce qu'un tel programme de trente jours vous fera perdre de façon permanente sera un mois de votre temps). Dans la plupart des cas, une seule chose a accumulé tout cet embonpoint : (L'habitude : une mauvaise). Vous mangiez trop et une seule chose vous en débarrassera : (L'habitude : une bonne) : manger moins avec une nourriture mieux équilibrée durant un certain temps. Vous n'avez pas gagné dix-huit kilos en un seul week-end ! C'est la « bouchée de plus » qui vous a déconfit.

Sérieusement, les régimes-éclairs ont deux vices. D'abord, perdre du poids et le regagner détruit votre image de vous-même. Ensuite, vous abusez de votre corps et vous surmenez tout votre système (demandez pourquoi au médecin svelte).

Laissez-moi vous parler honnêtement. Si vous prenez votre amaigrissement au sérieux, il y aura des moments – plusieurs

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

moments – où vous aurez faim, du fait que vous perdez du poids. Voilà un fait, acceptez-le et partez de là. Il vous sera utile d'inscrire des mots magiques sur une fiche de sept par douze centimètres. Si vous êtes un homme, écrivez : «J'ai faim? Oui, mais c'est le prix d'une transformation de «lard» à «maigre». Si vous êtes une femme: «J'ai faim? Oui. Mais c'est le prix d'une transformation de «grosse» à «svelte». Oh! Vous aurez faim, mais vous en rirez au lieu d'en pleurer!

Le livre du docteur Bruno, *Think Yourself Thin*, «Pensez-vous svelte», vous aidera si vous songez sérieusement à vous occuper de vous, pour vous. Je vous suggère de revoir la section sur l'opinion de soi et de vous rappeler que vous **méritez** d'être sain et svelte. Rappelez-vous : le plaisir (trop manger pour vous) est éphémère ; mais le bonheur (être content d'une vie plus saine, plus svelte, plus longue de cinq à vingt ans) est beaucoup plus durable.

Les bénéfices marginaux qui accompagnent la perte de poids sont trop nombreux pour les énumérer ici, mais j'insiste sur ceci. Quand vous aurez atteint le poids que vous vous êtes fixé comme objectif, votre image de vous et votre assurance augmenteront de façon spectaculaire et s'étendront à bien d'autres secteurs de votre existence. Sou venez-vous, le succès engendre le succès.

## Soyez un entraîneur de puces

Au chapitre trois de cette section sur les objectifs, je vous ai raconté l'histoire du vendeur d'ustensiles de cuisine qui augmente son chiffre d'affaires de trente-quatre mille à cent quatre mille en un an. Voici le reste de l'histoire.

Ce qui fit la différence est ce qui justifie l'histoire. Il apprit une chose qui lui permit de multiplier son chiffre d'affaires. Il apprit à «entraîner des puces.» Savez-vous comment entraîner des puces? Non, je suis sérieux. Il est particulièrement important que vous sachiez comment, car le succès est à ce prix. Je répète : vous ne connaîtrez pas le grand succès, en affaires ou autrement, tant que vous n'aurez pas appris à entraîner des puces. C'est un fait. Bon, vous voulez savoir comment entraîner des puces, hein? Dites oui.

## LBS OBJECTIFS

Vous entraînez des puces en les enfermant dans une jarre fermée d'un couvercle. Les puces sautent. Elles sauteront donc et frapperont le couvercle constamment. En les regardant sauter, vous noterez une chose intéressante. Les puces continuent de sauter, mais elles n'arrivent plus à frapper le couvercle. Et puis, et c'est un fait constaté, vous pouvez enlever le couvercle et, bien que les puces continuent de sauter, elles ne sauteront pas hors de la jarre. Elles n'en sortiront pas parce qu'elles en sont incapables. La raison est simple. Elles se sont conditionnées à ne sauter que jusqu'à une certaine hauteur. *Une fois qu'elles se sont ainsi conditionnées, c'est tout ce qu'elles peuvent faire.*

### Êtes-vous un « sinap »

L'homme leur ressemble. Il entreprend la rédaction d'un livre, l'ascension d'une montagne, le bris d'un record, une contribution quelconque. Au début, ses rêves et ses ambitions sont illimités, mais, sur le chemin de la vie, il se cogne la tête ou se foule un orteil de temps à autre. Résultat : il devient un SINAP. Un SINAP est une personne qui est Sujette à l'influence Négative des Autres Personnes. Remarquez qu'on peut être *Sina-pé* par les personnes les plus positives du monde. Ainsi, quand Joe Louis était champion poids lourd du monde, il «sinapa» constamment ses adversaires. La peur les paralyssait si bien qu'ils devenaient des victimes faciles pour ses redoutables talents. Quand John Wooden envoyait ses Bruins de l'université de Californie à Los Angeles sur le court de basket-ball, ses adversaires étaient si souvent «sinapés» que la question se trouvait souvent réglée avant même que ne résonne la sirène. C'est une des raisons qui justifient que l'université de Californie à Los Angeles a gagné dix championnats nationaux en douze ans.

J'ai un ami intime à la compagnie Kirby que j'accuse souvent de « sinaper » ses collègues, les superviseurs de divisions, telle concourir pour la seconde place. Il se contente de sourire. Mais Jim Sperry a été le premier durant treize années consécutives et chaque année il augmente son chiffre d'affaires. Heureusement pour lui, Jim sait que ses collègues visent sa place, mais le suivent. Jim encourage les autres superviseurs de toutes les façons possibles car il sait que plus la bataille pour la première place sera dure, plus sa propre division sera productive.

RENDEZ-VOUS AU SOMMET



Les entraîneurs de puces enlèvent les couvercles et aident les autres à faire de même.

## **LES OBJECTIFS**

Quand Jack Nicklaus avance sur le tertre de départ et propulse d'un mouvement de deux cent soixantequinze mètres en plein centre, le fait suivre d'un coup d'angle à trois mètres du piquet et fait un trou difficile de trois mètres, beaucoup de ses adversaires sont «sinapés» hors de la compétition. En pas-sant, c'est une des raisons pour lesquelles les instructeurs enseignent à un athlète à mener son propre combat ou à jouer sa propre partie sans permettre à l'adversaire de lui dicter son jeu.

Le « sinap» écoute les idioties négatives des «prophètes de malheur» qui lui fournissent des excuses pour l'insuccès au lieu des méthodes de succès. Il acquiert ainsi son propre boitement de perdant. Ce n'était pas le cas de notre enthousiaste vendeur d'ustensiles de cuisine. Non seulement n'était-il pas un « sinap», mais il avait perdu son boitement de perdant et s'était fixé un grand objectif à long terme : briser le record et devenir le meilleur vendeur de batteries de cuisine au monde. Son objectif quotidien : vendre la valeur de trois cent cinquante dollars par jour de travail. Le résultat : il tripla son chiffre d'affaires en un an. Si je connais si bien l'histoire de ce jeune homme, c'est qu'il est mon frère cadet. Je suis très fier qu'il ait appliqué les principes de l'entraînement des puces car il est devenu l'un des meilleurs conférenciers et formateurs de vendeurs d'Amérique et enseigne maintenant à d'autres à atteindre leurs objectifs.

### **L'infranchissable barrière**

Roger Bannister est le plus remarquable des entraîneurs de puces. Pendant des années, les coureurs avaient tenté de courir le 1,61 km en moins de quatre minutes. La barrière semblait infranchissable parce que les coureurs étaient des « si-naps ». Un athlète pouvait proclamer au monde : «Je vais courir le 1,61 km en quatre minutes. » Mais quand il plaçait le bout du pied sur sa marque, l'écho de la voix de son entraîneur lui résonnait dans l'oreille : « Le mieux que tu aie jamais fait est quatre minutes 6 secondes. Je ne crois pas que tu puisses passer la barrière. De toute façon, nous l'avons établi scientifiquement, et je doute que l'on puisse jamais franchir cette barrière. » Il se rappelait aussi le verdict du médecin: «Vous, courir le 1,61 km en quatre minutes? Mais votre cœur vous sortira du corps. Vous ne pouvez pas le faire. » Les médias d'information discut-

## **RENDEZ-VOUS AU SOMMET**

taient longuement du 1,61 km en quatre minutes et l'opinion générale voulait que de courir le 1,61 km en quatre minutes dépasse la capacité physique d'un être humain. Résultat : l'athlète était «sinapé» hors concours.

Roger Bannister n'était pas un «sinap». Il était un entraîneur de puces. Il courut donc le 1,61 km en quatre minutes. Et, partout dans le monde, des athlètes coururent le 1,61 km en quatre minutes. John Landy d'Australie le réussit moins de six semaines après que Bannister ait franchi la barrière. Jusqu'à présent, on a couru plus de cinq cents fois le 1,61 km en moins de quatre minutes ; et l'un des coureurs avait trente-sept ans. À une rencontre à la piste de la N.C.A.A. à Bâton Rouge en Louisiane en juin 1973, huit coureurs coururent le 1,61 km en moins de quatre minutes. Ils avaient franchi la barrière de quatre minutes, non pas parce que l'homme était devenu tellement plus rapide physiquement, mais parce qu'elle était un obstacle mental et non une impossibilité physique.

Si vous n'avez pas encore compris, *un entraîneur de puces est une personne qui saute hors de la jarre*. Il est actionné de l'intérieur et il n'est pas « sinapé » par des influences extérieures négatives. Pour aider à comprendre et à identifier les entraîneurs de puces, j'inclus un diplôme d'entraîneur de puces à la fin de ce volume. La seule façon pour vous de réussir dans tous les domaines de la vie est de devenir un entraîneur de puces qualifié. Il convient donc que je vous décrive exactement ce qu'est un entraîneur de puces.

### **Ouvrir les portes pour atteindre vos objectifs**

Le grand Houdini était un maître magicien autant qu'un fabuleux serrurier. Il se vantait de pouvoir s'évader de n'importe quelle cellule de prison au monde en moins d'une heure, à condition d'y être enfermé dans ses vêtements de ville. Une petite ville des îles Britanniques fit construire une prison dont elle était extrêmement fière. Elle lança un défi à Houdini. « Venez essayer de vous en échapper». Houdini adorait la publicité et l'argent. Il accepta donc. Il sentit, à son arrivée, les esprits enfiévrés. Il traversa triomphalement la ville et se rendit tout droit à la cellule. Il respirait la confiance. Houdini enleva son veston et se mit à l'œuvre. Il avait caché dans sa ceinture une

lame d'acier flexible, dure et solide de deux cent cinquante cinq millimètres dont il se servit pour attaquer la serrure. Trente minutes plus tard, il avait perdu son air confiant. Au bout de deux heures, Houdini s'écroula contre la porte — qui s'ouvrit d'elle-même. On ne l'avait jamais verrouillée — sauf dans son esprit — ce qui signifiait qu'elle était aussi bien fermée que si mille serruriers l'avaient munie de leurs meilleures serrures.

Dans le match de la vie, vous découvrirez que le fait d'établir vos objectifs et d'ouvrir votre esprit vous ouvrira la porte de ses trésors et de ses récompenses. En réalité, *la plupart des portes fermées ne le sont que dans votre esprit*. Oh ! J'aurais dû dire ne *Vêtaient* que dans votre esprit — car vous ouvrez le vôtre de plus en plus à mesure que vous tournez les pages — non ?

### Voyez la route

Le major Nesmeth était un golfeur de week-end qui jouait généralement dans les quatre-vingt-dix. Il cessa complètement de jouer pendant sept ans. Chose étonnante, il réussit un soixante- quatorze la première fois qu'il revit un terrain de golf. Durant son congé sabbatique de sept ans, il ne suivit aucune leçon de golf et sa condition physique se détériora. En fait, il vécut ces sept années dans une petite cage qui mesurait environ 1,37 m de hauteur et un peu plus de 1,52 m de longueur. Il était alors prisonnier de guerre au Viêt-nam.

Son histoire illustre bien que nous devons voir la route si nous espérons en atteindre le terme et accomplir nos objectifs dans la vie. Le major Nesmeth fut maintenu dans l'isolement pendant cinq ans et demi comme prisonnier de guerre. Il ne vit et ne parla à personne. Il était incapable de suivre un régime normal d'activité physique. Durant les premiers mois il ne fit presque rien d'autre que d'espérer et de prier pour sa libération. Puis il comprit qu'il lui fallait faire quelque chose de positif s'il voulait conserver la raison et survivre. Il choisit donc son terrain de golf préféré et se mit à jouer au golf dans sa cage. En esprit, il jouait les dix-huit trous chaque jour. Il les jouait dans les plus infimes détails. Il se «voyait» vêtu de son costume de golf dès son arrivée au premier tertre. Il se représentait tous les genres de temps possibles. Il «voyait» les dimensions exactes du dé

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

de sable, le gazon, les arbres, les oiseaux et tous les embellissements apportés au terrain. Il «voyait» avec précision la façon dont il plaçait sa main gauche sur le bâton et la façon dont il tenait la main droite. Il tentait de tenir son bras gauche bien droit. Il se forçait à tenir le regard fixé sur la balle. Il s'efforçait d'exécuter le ballant en arrière lentement et facilement tout en gardant toujours l'œil sur la balle. Il «pratiqua» son ballant et ce qui suit le coup. Il observait ensuite l'envol de sa balle en plein centre du terrain. Il la regardait se déplacer en l'air, frapper le sol et rouler jusqu'à l'endroit précis qu'il avait visé.

Il s'accordait le même temps en esprit que celui pris sur le terrain de golf, comptant chaque pas vers la balle qu'il venait de frapper.

### Exercice sans pression

Sept jours par semaine pendant sept ans, il joua dix-huit trous de golf parfait. Il ne manqua pas une seule fois un seul coup. La balle ne resta pas une seule fois hors du godet. **Parfait.** Le major réussit ainsi à occuper quatre heures entières chaque jour et à conserver sa raison par le fait même. Il améliora grandement son jeu. Son histoire illustre le principe que je veux vous faire voir. ***Si vous voulez atteindre votre objectif, vous devez en voir la route dans votre esprit avant d'y parvenir.***

Si vous désirez une augmentation de salaire, une meilleure chance avec votre compagnie, de meilleures notes, un meilleur gâteau, une meilleure sourcière, la maison de vos rêves, et alors, permettez-moi de vous supplier de relire cette histoire attentivement. Suivez **exactement** cette méthode quelques minutes chaque jour et le jour viendra où non seulement vous «verrez» la route, mais vous aurez atteint l'objectif, vous serez là.

Nous l'avons dit, c'est de l'exercice sans pression. C'est une situation où rien d'important n'est en jeu avant l'épreuve finale. C'est le cas du joueur de basket-ball qui lance des balles de pratique, le botteur qui pratique des bottés avant la partie, du jeune médecin s'exerçant sur des cadavres à la faculté de médecine, du vendeur qui fait sa démonstration devant la classe de formation. Si vous pratiquez assez souvent sans pression, et quel que soit votre domaine d'activité, vous aurez une meilleure performance quand la pression se fera sentir.

### LES OBJETS III ↗

Dans mon propre cas, et nous parlons ici d'amaigrissement, je me « représentai la route » en fixant clairement dans mon esprit l'image du gars svelte. J'étais décidé à lui ressembler. Je « essayai de me voir comme le jovial bonhomme gras afin de devenir l'aimable homme svelte.

Le même principe s'applique dans nos vies professionnelles, liette Sundin la seule femme qui soit gérante régionale pour la « World Book Encyclopedia » résume en sa personne cette philo-sophie d'entraîneur de puces ou d'explorateur mental de la route, l'ôt dans sa carrière, l'employeur de Bette, une importante ueiérie, prévint Bette qu'en dépit de sa compétence et de son dévouement au travail, elle ne serait jamais promue parce qu'elle était une femme. C'était inacceptable pour une personne qui allait sauter hors de la jarre. Elle démissionna donc sans malice, ni hésitation ni regret.

Bette travailla pendant deux ans pour les guides d'Amérique avant que sa mère ne lise l'annonce dans le journal qui allait changer sa vie, Marshall Field de **Field Enterprises** avait publié cette offre d'emploi et cherchait une personne au caractère impeccable et désireuse de rendre service. Bette répondit à l'annonce, et après plusieurs hésitations, accepta d'être formée à la vente d'encyclopédies.

Elle débuta brillamment et réussit ensuite dans tous les secteurs de l'entreprise. Elle devint gérante de succursale en 1%0. Elle n'avait alors aucune ambition d'aller plus loin. Son ievenu était excellent, elle rentrait chez elle chaque soir, elle taisait un travail qu'elle aimait (partager sa chance avec d'autres et les aider à se réaliser) et elle ne tenait pas à « franchir d'échelons», à sortir des rangs de la société.

Elle modifia ses objectifs, cependant, car en 1974, la compagnie réorganisa son réseau de vente et envoya le vice-président des ventes sur la route. Ceci excita Bette. Elle pouvait maintenant travailler au large avec un minimum de déplacements, ille visa d'emblée le poste de gérante régionale qui est une vice-présidence. Pas n'importe quelle région, mais la région qui était le Midwest. Moins d'un an plus tard, elle obtenait le poste convoité.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

Bette Sundin souligne deux faits significatifs. Elle fait face à la vie avec moins de tension et plus d'assurance parce qu'elle a sa main dans la main qui gouverne le monde. Et aussi parce qu'elle se « voyait » dans ce poste avant de l'atteindre. Elle insiste sur ceci qu'elle a été une gérante de succursale pendant quinze ans, car elle se voyait en gérante de succursale et *non* en gérante régionale. Quand elle se « vit » en gérante régionale, elle devint une gérante régionale. Oui, vous devez voir la route avant d'en atteindre le terme.

### Rouille et stramoine

Heartsell Wilson, un orateur renommé, raconte comment, étant petit garçon dans le Texas de l'Est, il jouait avec deux amis sur une voie ferrée abandonnée. Un de ses compagnons était de taille moyenne, l'autre était plutôt corpulent. Les garçons se défaient à qui irait le plus loin sur la voie ferrée. Heartsell et son ami de taille moyenne faisaient quelques pas et tombaient. Le petit obèse marchait et marchait et ne tombait jamais. Enfin, sa curiosité exaspérée, Heartsell voulut connaître son secret. Son ami lui répondit que Heartsell et leur autre compagnon regardaient sans cesse leurs pieds et tombaient en conséquence. Il expliqua qu'il était, lui, trop costaud pour se voir les pieds. Il se donnait donc une cible au loin sur la voie (un objectif à long terme) et marchait vers cet endroit. Au moment de l'atteindre, il s'en trouvait un autre (*avancez aussi loin que vous pouvez voir et, quand vous y arrivez, vous voyez toujours plus loin*) et recommençait.

Voici l'ironie. La philosophie du jeune homme corpulent était que si vous vous regardez les pieds, tout ce que vous apercevez c'est de la rouille et des stramoines. Par contre, si vous regardez à quelque distance le long de la voie, vous verrez la route. Comme c'est vrai !

J'aimerais souligner un autre point de vue. Si Heartsell et son ami s'étaient tenu la main, ils auraient pu avancer indéfiniment sans tomber. Cela, c'est de la coopération – non seulement avec son semblable, mais avec les lois de l'univers. Comme l'a dit George Matthew Adams : « Celui qui en aide d'autres montera encore plus haut ». *Vous pouvez obtenir tout ce que vous voulez*

## LES OBJECTIFS

***de la vie, si vous aidez assez d'autres gens à en obtenir ce qu'ils veulent.*** Je le répéterai souvent au cours de ce livre, parce qu'on a convaincu un grand nombre de jeunes que, pour atteindre le sommet, il faut marcher sur les autres, en abuser, les exploiter. Ce qui est le contraire de la vérité.

Les oies canadiennes connaissent d'instinct les lois de la coopération. Elles volent en V et changent fréquemment de leader. L'oie de tête fend l'air et crée ainsi un vide partiel pour l'oie qui suit à droite et aussi pour celle qui suit à gauche. Des savants ont découvert, au cours de tests en tunnel aérodynamique, que le groupe peut voler soixante-douze pour cent plus loin que l'oie solitaire. L'homme aussi peut voler plus haut, plus loin et plus vite en aidant, au lieu de combattre, son semblable.

La famille est une source d'aide des plus utiles (et malheureusement des plus négligées). Si l'homme et la femme travaillent ensemble au lieu de simplement «s'accompagner», ils peuvent atteindre leurs objectifs plus vite et plus facilement et en s'amusant bien davantage en route. Ne soyez pas trop surpris si votre conjoint ne partage pas d'emblée votre enthousiasme. Mais, si vous «vendez» bien l'idée et lui faites comprendre combien sa coopération est importante, vous y gagnerez beaucoup tous les deux. Cette étroite collaboration, cet intérêt mutuel, sont extrêmement importants car ils vous aident à établir entre vous des rapports plus significatifs. Et voilà, en soi, un très bel objectif à l'intérieur d'un objectif. Au départ, vous n'apercevez peut-être ni l'un ni l'autre le bout du tunnel. Mais le monde a non seulement une façon de céder le passage aux hommes et aux femmes qui savent où ils vont, mais bien souvent de se joindre à eux et de les aider à atteindre leur objectif.

### Il vous faut un «réajustement»

Pendant la Deuxième Guerre mondiale, les États-Unis mièrent au point une torpille munie d'un cerveau électronique. C'était un puissant outil de destruction. Notre nation était alors engagée dans une lutte mortelle et cette torpille excita beaucoup d'intérêt. Sitôt cette torpille propulsée vers une cible, elle s'alignait en direction de celle-ci. La torpille suivait alors les mouvements et les changements d'orientation de la cible. La

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

était conçue sur le modèle du cerveau humain. Dans votre cerveau se trouve un organe qui vous permet de « viser » une cible. Même si la cible se déplace, ou que vous êtes dérouté, une fois le «réajustement» fait, vous retrouverez votre cible.

Si vous êtes mère et que vous vouliez être une meilleure mère, réajustez-vous et voyez la route. Voyez-vous effectuant ces gestes qui font de vous une meilleure mère. Si vous êtes médecin et désirez devenir un meilleur médecin, voyez-vous faisant les choses qui feront de vous un meilleur médecin. Si vous êtes chrétien et désirez devenir un meilleur chrétien, il en va de même. Si vous êtes étudiant et aspirez à devenir un meilleur étudiant, commencez par vous voir meilleur étudiant. Si vous désirez être un as de la vente, alors voyez-vous comme étant déjà cet as. De cette manière, des forces intérieures invisibles se mettront à agir et à vous propulser dans le sens de votre destination.

### « Je le fera! »

Il y a quelques années, une expédition internationale fut organisée dans le but de grimper le mur septentrional du Matterhorn, un exploit jamais accompli jusque-là. Les reporters interviewèrent les membres de l'expédition qui venaient de toutes les parties du monde. Un reporter demanda à un membre de la troupe : « Grimperez-vous le mur nord du Matterhorn ? » L'homme répondit : « Je fera de mon mieux. » Un autre reporter interrogea un autre alpiniste : « Ferez-vous l'ascension du mur nord du Matterhorn ? » Le grimpeur répondit : « Je vais fournir un bel effort. » Enfin un reporter demanda à un jeune Américain : « Tenterez-vous l'ascension du mur septentrional du Matte-rhorn ? » L'Américain le regarda bien en face : « Je fera l'ascen-sion du mur nord du Matterhorn ». Un seul homme y parvint. C'était l'homme qui avait répondu : « Je le fera. » Il avait «vu la route. »

Dans tous les domaines, que nous cherchions un meilleur emploi, plus de biens matériels, un rapport plus intime avec Dieu, des enfants plus beaux et plus aimants, un mariage heureux et solide, ou **tout** cela, nous devons «voir la route» avant d'en «atteindre l'objectif. »

### **Que voyez-vous**

Je crois qu'il est significatif et intéressant que Muhammed Ali, connu auparavant sous le nom de Cassius Clay, n'ait perdu que deux combats au moment où j'écris. Je crois qu'il est également significatif que ce soient les deux seuls matches où il ait employé le mot «si». «Si je perds ce combat» il y avait quelque chose de prophétique dans ces paroles. Il préparait la voie, en cas d'échec. D'une façon négative, il «voyait la route.»

L'apôtre Pierre marcha quelque distance sur l'eau avant de commencer à s'enfoncer. Les Écritures déclarent clairement : «Il sentit le vent s'élever et il eut peur. À cet instant, il commença à s'enfoncer.» Pourquoi sentit-il le vent ? Pourquoi s'enfonça-t-il ? Évidemment, parce qu'il détourna son regard de l'objectif, qui était Jésus-Christ. Vous commencerez à vous enfoncez dès que vous détournerez votre regard de l'objectif. Oui, quand vous «verrez la route», qu'elle soit positive ou négative, vous en atteindrez l'extrémité.

Quand vous tenez les yeux fixés sur l'objectif, vous augmentez incomparablement vos chances de l'atteindre. Cela est vrai, que vous voyiez la victoire (grimper le mur nord du Matterhorn) ou la défaite (Muhammed Ali ou l'apôtre Pierre).

### **Lever les yeux**

À l'époque de la navigation à voile, un jeune marin se trouva en mer pour la première fois. Le navire rencontra une grande tempête dans l'Atlantique du nord. On lui donna l'ordre de monter dans la mâture et d'y serrer la voile. En grimpant, le jeune marin fit l'erreur de baisser la vue. Le roulement et le bondissement du navire se combinaient en un affreux spectacle. Le jeune marin se sentit pris de vertige. A cet instant, un vieux marin qui le suivait, lui cria : « Lève les yeux, fils, lève les yeux ! »

Quand les choses vont mal, demandez-vous si vous ne regardez pas dans la mauvaise direction. On ne voit pas d'ombres quand on fixe le soleil. Regardez en arrière et vous construisez une Edsel, en avant, et c'est une Mustang. Quand le spectacle est mauvais, regardez au-dessus — c'est toujours mieux. Appliquez les principes que je vous ai déjà définis, ajoutez-leur ceux dont nous discuterons, et vous atteindrez vos objectifs.

## RENDEZ-VOUS AU SOMMET

### Il faut de l'action

J'insiste – *ce que vous obtenez en atteignant vos objectifs est beaucoup moins important que ce que vous devenez en vous y rendant.* Vous-même? Etes-vous bien persuadé de la nécessité de vous fixer des buts ? Avez-vous commencé à tenir un compte écrit de vos actes de façon à savoir où vous en êtes ? Avez-vous entamé la liste des obstacles qui vous séparent de vos objectifs ? Pouvez-vous apercevoir, au moins en partie, la route à suivre ? Si vous avez répondu oui à toutes ces questions, dessinez un carré autour du mot «buts» à la page de l'escalier. Et notez dans votre cahier de notes : ne pas oublier de compléter la liste de vos engagements en vue d'atteindre vos buts durant trente jours. Revenez à cette page-ci et faites un cercle autour du mot «buts».

Inscrivez vos buts sur une ou plusieurs fiches de sept par douze centimètres. Écrivez ou dactylographiez clairement afin de pouvoir aisément lire chaque mot de chaque ligne. Glissez la ou les fiches dans des enveloppes de plastique et conservez-les sur vous en tout temps. Revoyez-les quotidiennement. Dans un chapitre subséquent vous apprendrez plus pourquoi c'est si important. Pour l'instant, ***Y action*** est votre but. Rappelez-vous ceci: on peut immobiliser la plus grande locomotive du monde sur sa voie simplement en plaçant devant chacune des huit roues motrices un petit bloc de bois de deux centimètres. La même locomotive, se déplaçant à cent cinquante kilomètres heure, peut enfoncer un mur de béton armé de deux mètres de largeur. Voilà ce que l'action fait de vous. Commencez maintenant à augmenter la vapeur. Fracassez les obstacles qui vous séparent de vos buts.

Ayant terminé cette section, vous voici maintenant sur la troisième marche. Vous remarquerez que ce n'est pas un siège. Vous y posez le pied tout juste assez longtemps pour passer à la quatrième marche. Tout en y songeant, prenez votre stylo à pointe de feutre et écrivez en grosses lettres sur la troisième marche: «Je suis EN ROUTE.»

**«VOUS POUVEZ OBTENIR TOUT CE QUE VOUS DÉSIREZ  
DANS LA VIE SI VOUS FAITES D'ABORD  
CE QU'IL FAUT POUR AIDER LES AUTRES  
À OBTENIR CE QU'ILS VEULENT.»**

**D**epuis plus de trois décennies, Zig Ziglar sillonne le monde pour livrer son saisissant message d'amélioration personnelle. Sa capacité exceptionnelle d'encourager, de stimuler et d'inspirer son public le place sans conteste parmi les plus grands spécialistes de la motivation de notre temps. *Rendez-vous au sommet* explique, étape par étape, sa formule de développement individuel et de succès personnel qui a maintenant fait ses preuves depuis plusieurs années.

Toujours largement diffusée dans les entreprises, les écoles, les organismes gouvernementaux, les entreprises de ventes et les institutions carcérales, cette philosophie a su venir en aide aux générations de lecteurs qui se sont laissés guider par ses principes.

Fermement engagé dans sa foi, Zig Ziglar est lui-même une illustration vivante de la valeur du principe fondamental qu'il défend. Il insiste sur l'importance d'une saine estime de soi-même et enseigne comment on peut arriver à la bâtir. Il démontre également pourquoi les buts personnels doivent faire partie intégrante de toute vie couronnée de succès et explique aux lecteurs comment établir et atteindre ces buts.



**ZIG ZIGLAR** est l'auteur de 15 autres livres, incluant *Dépassement total* et *Performance maximum*, chez le même éditeur. *Rendez-vous au sommet* a été traduit dans plus d'une douzaine de langues et vendu à plus de deux millions d'exemplaires.

*développement personnel  
& pensée positive*



Site Internet : <http://www.umd.ca>  
Courriel : [Info@umd.ca](mailto:Info@umd.ca)

COLLECTION

