

Comment développer votre leadership afin de devenir un vrai leader

Pour la première fois dans l'Histoire de l'Humanité, Napoléon Hill vous enseigne la doctrine sur laquelle est fondé tout succès personnel à travers sa leçon sur

L'Initiative et le Leadership

PAR NAPOLEON HILL

1928

Cet ebook gratuit vous est offert par Moise ZANNOU

Visitez ses sites

www.ebooks-a-telecharger.com

&

www.netsucces.biz

AUTORISATION DE DIFFUSION ET DE VENTE

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

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

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

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

Sommaire

Sommaire	3
L'INITIATIVE ET LE LEADERSHIP	6
Qu'est-ce que l'Initiative ?	6
Le Leadership	8
Mise en pratique de l'Initiative	8
Il faut que toutes les parties intéressées tirent un bénéfice de l'effort organisé	11
L'Initiative est le passe-partout qui ouvre la porte à l'opportunité	12
1 ^{ère} étape pour acquérir l'Initiative et le Leadership : vaincre la procrastination	13
L'argent ne fait pas tout	14
Il faut d'abord donner avant de recevoir	15
2 ^{ème} étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir inciter les autres à développer l'Initiative	17
Les 2 types de Leadership	19
La punition du leadership	21
3 ^{ème} étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir coopérer	23
Le manque d'effort coopératif a été une malédiction pour la race humaine	24
L'état et l'industrie ne sont pas les seuls responsables de tous les maux du monde	25
Discours sage d'un officier militaire sur le leadership	26
Comment devenir un leader ?	29
Rien ne peut remplacer les connaissances précises !	30
Soyez un exemple pour vos subordonnés	31
Il est impossible de traiter tout le monde de la même manière !	34
Sachez récompenser	34
Traitez vos subalternes avec le même respect	35
Mieux vaut prendre une décision, même si celle-ci n'est pas la bonne, que d'hésiter	35
Ayez une dignité personnelle	36
Ayez du courage moral et mental	37

Ayez le sens de la justice	38
Ne laissez aucune place à la peur	39
Étudiez vos subalternes, mettez-vous dans leur peau	40
Faites des efforts continus pour atteindre votre Objectif Principal	41
Les leaders sont des gens capables de prendre une décision rapidement	42
Les lois à respecter pour devenir un Grand Leader.....	43
La capacité de prendre une décision changera votre vie	43
Exécutez votre plan précis, passez à l'action	48
Faites preuve d'imagination.....	52
Travaillez en équipe et dans un esprit de coopération.....	52
Maîtrisez l'art de la persuasion	53
Coupez le problème en plusieurs morceaux faciles à régler	54
L'INTOLÉRANCE : Un entretien après la leçon avec l'auteur_	56
D'où vient l'Intolérance ?.....	56
Les 3 principales sources de compétition.....	57
Les querelles ne servent à rien.....	58
La Tolérance et l'Amour sont nécessaires pour atteindre le succès.....	60
Table des Matières	63

L'INITIATIVE ET LE LEADERSHIP

**Quand vous ne savez pas quoi faire
ou où donner de la tête, souriez.
Cela détendra votre esprit et fera
entrer le soleil du bonheur dans
votre âme.**

L'INITIATIVE ET LE LEADERSHIP

“Vous Pouvez le Faire si Vous y Croyez !”

Avant de commencer cette leçon, nous attirons votre attention sur l'organisation extraordinaire de la pensée tout au long de ce cours.

Vous remarquerez que toutes les 16 leçons sont complémentaires et constituent une chaîne parfaite fabriquée à partir des facteurs indispensables au développement du pouvoir, par l'intermédiaire de l'effort organisé.

Vous remarquerez également que les mêmes principes fondamentaux de la Psychologie Appliquée forment la base de chacune de ces 16 leçons, bien qu'on les applique différemment selon la leçon.

Cette leçon sur l'Initiative et le Leadership est fait corps avec la leçon sur la Confiance en Soi, car personne ne peut devenir un bon leader ou prendre l'initiative dans n'importe quelle grande entreprise sans avoir confiance en soi-même.

L'Initiative et le Leadership sont des termes indissociables dans cette leçon car le Leadership est essentiel pour atteindre le Succès tandis que l'Initiative est la base sur laquelle se construit le Leadership.

L'Initiative est aussi essentielle au succès qu'un moyeu à la roue d'un chariot.

Qu'est-ce que l'Initiative ?

L'Initiative est cette qualité très rare qui pousse une personne à faire ce qui doit être fait sans qu'on lui dise de le faire.

Elbert Hubbard s'est exprimé sur ce sujet en employant ces mots :

“Le monde accorde ses grands prix, en argent et en honneur, pour une seule chose : l'Initiative.”

“Et qu'est-ce que l'initiative ? C'est prendre la décision de faire quelque chose sans qu'on vous le dise.”

“Mais à côté de ceux qui entreprennent volontairement les choses sans qu'on les leur demande, il y a aussi ceux qui font toujours volontiers les choses qu'on a déjà dites une seule fois, sans qu'on les leur répète. Ceux-là reçoivent un grand honneur même s'ils ne sont pas toujours bien payés par rapport aux services qu'ils offrent.

“Ensuite, il y a ceux qui font ce qu'il faut, uniquement quand ils sont contraints de le faire. Ceux-là reçoivent de l'indifférence à la place de l'honneur et ne gagnent qu'une somme dérisoire pour leurs services. Ce genre de personnes passe la plupart de leur temps à se lamenter sur leur sort.

“Enfin, encore plus bas sur cette échelle, il y a le type qui ne fait jamais rien même si quelqu'un lui montre comment faire et reste avec lui pour s'assurer qu'il agisse. Ce type sera toujours sans travail et recevra inévitablement le mépris qu'il mérite, à moins qu'il n'ait des parents riches. Mais dans ce cas, le destin l'attendra patiemment dans un coin pour prendre sa revanche.

“Et vous, vous faites partie de quelle classe ?”

Après l'étude de la leçon sur La Règle d'Or, vous devrez faire un inventaire de vous-même pour déterminer lequel des 15 facteurs de ce cours vous est le plus nécessaire. Mais je pense qu'il serait bien que vous commenciez à vous préparer à cette analyse dès maintenant, en répondant à cette question de Elbert Hubbard.

Le Leadership

L'une des particularités du Leadership est le fait qu'on ne le trouve jamais chez les gens qui n'ont pas acquis l'Habitude de prendre l'Initiative. Le Leadership est quelque chose que vous devez inviter en vous-même car il ne s'imposera jamais à vous tout seul.

Si vous analysez attentivement tous les leaders que vous connaissez, vous verrez que non seulement ils font preuve d'Initiative, mais ils ont aussi en permanence un objectif précis en tête. Vous verrez également qu'ils possèdent la qualité décrite dans la leçon sur la Confiance en soi.

Nous mentionnons ces faits dans cette leçon pour que vous puissiez observer que les gens prospères ont toutes les qualités traitées dans les 16 leçons de ce cours, et surtout, pour que vous arriviez à comprendre parfaitement le principe de l'effort organisé que l'étude de ce cours veut imposer dans votre esprit.

En revanche, je dois vous dire que ce cours n'est ni un raccourci pour atteindre le succès, ni une formule magique à utiliser pour accomplir de grands exploits sans effort.

La valeur réelle de ce cours se trouve dans l'usage que vous en ferez et non pas du cours lui-même.

Ce cours a pour but principal de vous aider à développer en vous-même les 15 qualités mentionnées dans les 16 leçons, dont l'une des plus importantes est l'Initiative qui constitue justement le sujet de cette leçon.

Mise en pratique de l'Initiative

Nous allons maintenant voir comment se servir de cette qualité qu'est l'Initiative pour effectuer une transaction commerciale que la plupart des gens trouveraient difficile.

En 1996, j'ai eu besoin de 250.000 € pour fonder un établissement d'enseignement, mais je n'avais ni la somme, ni une garantie suffisante pour pouvoir emprunter à la banque.

Alors, qu'est-ce que j'ai fait ? Pleurer sur mon sort ou penser à ce que je pourrais réaliser si un riche ou un bon Samaritain me prêtait cette somme ?

Eh bien, je n'ai rien fait de la sorte !

J'ai fait précisément tout ce dont ce cours vous conseille de faire :

– Tout d'abord, j'ai défini mon objectif principal : l'obtention de ce capital.

– Ensuite, j'ai élaboré un plan détaillé pour transformer cet objectif en réalité.

– Enfin, soutenu par une Confiance suffisante en moi et poussé par l'Initiative, j'ai passé à l'action en exécutant mon plan.

Mais, avant d'arriver à cette dernière étape, j'ai investi plus de 6 semaines d'études, d'efforts et de réflexions constants. Un bon plan doit être conçu à partir de plusieurs éléments soigneusement choisis.

Vous verrez ici l'application du principe de l'effort organisé. Cela consiste en l'association de 2 ou plusieurs personnes qui, dans un esprit d'entente, travaillent dans un but bien défini.

Je voulais ce capital de 250.000 € pour fonder une école de Publicité et de Commerce. Deux choses étaient nécessaires pour créer une telle école : le capital de 250.000 € dont je ne disposais pas et le programme scolaire adéquat que j'avais bien.

Mon problème était de trouver une ou plusieurs personnes avec qui m'associer, des personnes à la recherche de ce que je pouvais offrir et qui, à leur tour, me fourniraient les 250.000 €. Cette alliance devait être basée sur un plan profitable pour tous les intéressés.

Après avoir été satisfait du plan équitable et solide que j'avais défini, je l'ai présenté au propriétaire d'un institut d'affaires très connu et réputé qui, à cette époque-là, avait beaucoup de concurrents et avait grand besoin d'un plan pour faire face à cette concurrence.

Voici comment à peu près j'ai présenté mon plan :

Considérant que vous avez l'un des plus réputés instituts d'affaires dans la ville ; et,

Considérant que vous avez besoin d'un plan pour faire face à la concurrence dans votre domaine ; et,

Considérant que votre bonne réputation vous a rendu aussi crédible que possible ; et,

Considérant que j'ai le plan qui vous aidera à faire face à cette concurrence, je vous propose une alliance qui vous donnera ce dont vous avez besoin et, en même temps, me fournira à moi quelque chose dont j'ai besoin.

Puis j'ai continué à exposer mon projet par ces mots :

J'ai écrit un cours très pratique sur la Publicité et l'Art de la Vente. Comme j'ai construit ce cours à partir de mes réelles expériences dans la formation et la gestion des commerciaux ainsi que dans l'organisation et la direction de beaucoup de campagnes publicitaires réussies, j'ai fait l'expérience de son efficacité.

**L'espace que vous occupez et l'autorité
que vous exercez peuvent être mesurés
avec une précision mathématique à
travers le service que vous rendez.**

Si vous employez votre crédit pour commercialiser ce cours, je l'introduirai dans votre institut d'affaires comme l'un

des cours fondamentaux de votre programme scolaire et je me chargerai de ce nouveau département.

Aucun autre institut d'affaires dans la ville ne fera face à votre concurrence, parce qu'aucun autre institut n'aura un cours comme celui-ci.

De plus, la demande pour vos cours d'affaires habituels augmentera grâce à la publicité que vous allez faire pour commercialiser ce cours. Vous pouvez allouer à mon département toute la somme que vous dépensez pour cette publicité, et la facture de la publicité sera payée par ce département ; ce qui vous laissera l'avantage cumulatif qui reviendra sans frais aux autres départements.

Maintenant, je suppose que vous voudrez savoir quel est mon bénéfice à la suite de cette transaction. Je vous le dirai.

Je veux que nous fassions un contrat dans lequel il est stipulé qu'au moment où l'encaissement de mon département sera égal à la somme que vous aurez dépensée pour la publicité, ce département et mon cours sur la Publicité et l'Art de la Vente m'appartiendront. Ainsi, je pourrai avoir le privilège de séparer ce département de votre école et de le diriger sous mon propre nom.

Mon projet a été accepté et nous avons signé le contrat. (Gardez à l'esprit que mon objectif précis était d'obtenir les 250.000 € pour lesquels je n'avais aucune garantie à offrir.)

Il faut que toutes les parties intéressées tirent un bénéfice de l'effort organisé

En moins d'un an, l'Institut d'Affaires a dépensé un peu plus de 250.000 € pour la promotion et la commercialisation de mon cours, ainsi que pour les autres frais annexes au fonctionnement de ce département récemment créé, tandis que le département a remboursé à l'Institut, sous la forme de frais de scolarité, une somme égale à celle que l'Institut avait dépensée. J'ai donc pris la direction du département qui est

devenu une affaire profitable et indépendante, selon les termes de mon contrat.

En réalité, ce nouveau département n'a pas seulement amené des étudiants aux autres spécialités de l'Institut, mais en même temps, les frais de scolarité recueillis par son intermédiaire ont suffi pour le placer sur une base indépendante avant la fin de la première année.

Maintenant, vous pouvez voir que même si l'Institut n'a pas prêté un seul centime du capital réel qu'il me fallait, il m'a fourni néanmoins le crédit pour accomplir mon objectif.

Je disais que mon projet avait été fondé sur l'équité et qu'il avait envisagé des bénéfices pour toutes les parties intéressées.

Le bénéfice qui m'est revenu était une affaire fondée et indépendante, résultant de l'utilisation des 250.000 €.

Le bénéfice tiré par l'Institut était le suivant : il a réussi à attirer plus d'étudiants pour ses cours habituels d'affaires et de commerce grâce aux publicités de mon département, car toutes les annonces ont été publiées au nom de l'Institut.

Aujourd'hui, cet Institut d'affaires est l'une des écoles les plus réputées de son genre, et il se présente comme un monument de la preuve solide pour montrer la valeur de l'effort organisé.

J'ai raconté cet épisode, non seulement parce qu'il montre la valeur de l'Initiative et du Leadership, mais aussi parce qu'il est en relation avec le sujet traité dans la leçon sur l'Imagination.

L'Initiative est le passe-partout qui ouvre la porte à l'opportunité

Généralement, on envisage de nombreux plans pour obtenir un objet désiré et il arrive souvent que les méthodes évidentes et habituelles ne soient pas les meilleures pour le faire.

Dans le cas précédemment raconté, la solution habituelle aurait été celle de l'emprunt fait à une banque. Cependant, cette méthode m'était impossible car je ne pouvais présenter aucune garantie.

Un grand philosophe disait une fois : "L'Initiative est le passe-partout qui ouvre la porte à l'opportunité."

Je ne me rappelle plus de son nom, mais je sais qu'il était grand à cause du bon sens de son affirmation.

1^{ère} étape pour acquérir l'Initiative et le Leadership : vaincre la procrastination

Voici la procédure exacte que vous devez suivre si vous voulez devenir une personne caractérisée par l'Initiative et le Leadership :

Premièrement, vous devez vaincre la procrastination, c'est-à-dire l'habitude de reporter inutilement à plus tard des tâches ou des activités. Cette mauvaise habitude peut avoir des conséquences négatives sur votre être et vous ne pourrez rien accomplir jusqu'à ce que vous arriviez à l'éliminer.

La méthode pour mettre fin à la procrastination est basée sur un principe psychologique bien connu et scientifiquement prouvé : **l'Autosuggestion**.

Copiez la formule suivante et affichez-la clairement dans votre chambre afin que vous puissiez la lire au moins 2 fois par jour : le matin au réveil et le soir avant de vous coucher.

Après avoir défini clairement mon objectif principal comme l'œuvre de toute ma vie, je comprends maintenant que c'est mon devoir de transformer cet objectif en réalité.

Par conséquent, chaque jour, je prends l'habitude de passer à des actions précises qui me conduiront petit à petit à la réalisation de mon objectif principal.

Je sais que la procrastination est un ennemi fatal pour tous ceux qui veulent devenir des leaders dans toute

entreprise. Je vais éliminer cette habitude de mon caractère en :

(a) Faisant chaque jour une tâche précise qui devrait être faite, sans que personne ne me demande de la faire.

(b) Cherchant à faire au moins une chose extraordinaire et utile pour les autres chaque jour, sans attendre une rémunération en retour.

(c) Expliquant au moins à une personne, chaque jour, l'importance de développer l'habitude de faire ce qu'il faut faire sans qu'on nous le dise.

Je sais que les muscles se fortifient à mesure qu'on les utilise, donc je comprends que l'Habitude de l'Initiative se fixe à mesure qu'on la pratique.

Je me rends compte que le développement de l'Habitude de l'Initiative commence par les petites choses ordinaires liées à mon occupation quotidienne, donc, j'irai au travail chaque jour comme si je devais le faire uniquement dans le but de développer cette Habitude de l'Initiative si indispensable.

Je comprends que par la pratique de cette habitude de prendre l'initiative dans mon travail quotidien, je ferai plus que développer cette habitude car j'attirerai aussi l'attention de ceux qui attacheront plus d'importance à mes services.

Signature :

L'argent ne fait pas tout

En dépit de tout ce que vous faites, chaque jour vous donne l'occasion de rendre quelque service utile aux autres en dehors de vos devoirs habituels.

En rendant ce service supplémentaire, de votre propre initiative bien sûr, vous comprendrez que vous ne le faites pas dans le but de recevoir de l'argent. Vous rendez ce service parce qu'il vous offre des voies et des moyens d'exercer, de développer et de rendre plus puissant l'esprit d'Initiative que

vous devez posséder avant de devenir une personnalité brillante dans votre domaine de prédilection.

Ceux qui travaillent uniquement pour gagner de l'argent, et qui ne reçoivent que de l'argent, sont toujours sous-payés, peu importe la somme qu'ils perçoivent. L'argent est nécessaire, bien sûr, mais le grand prix de la vie ne peut pas être mesuré en euros.

Aucune somme d'argent ne peut prendre la place du bonheur, de la joie et de la fierté de la personne qui creuse un fossé meilleur, ou qui bâtit un poulailler meilleur, ou qui nettoie mieux le parquet d'une maison, ou qui cuisine mieux.

Toute personne normale aime créer quelque chose qui soit meilleur que la moyenne. La joie de créer une œuvre d'art ne peut pas être remplacée par l'argent ou par toute autre forme de possession matérielle.

**Qu'est-ce qui vous a aidé à surmonter les
grands obstacles de la vie ? demanda-t-
on à un homme à succès.**

“Les autres obstacles”, répondit-il.

Il faut d'abord donner avant de recevoir

J'ai embauché une jeune femme qui lit, trie et répond à une grande partie de mes courriers personnels. Elle a commencé à travailler pour moi il y a 3 ans. À cette époque-là, sa tâche était d'écrire sous la dictée quand je lui demandais de le faire. Son salaire était presque le même que celui que d'autres reçoivent pour des services similaires. Un jour, je lui ai dicté la devise suivante :

“Rappelez-vous que votre seule limite est celle que vous créez dans votre esprit.”

Quand elle m'a rendu la page tapée, elle m'a dit : "Votre devise m'a donné une idée qui vaudra cher pour tous les deux."

Je lui ai dit que j'étais heureux d'avoir été utile pour elle. L'incident ne m'a laissé aucune impression particulière, mais à partir de ce jour-là, j'ai pu voir que cette devise l'avait influencée de façon extraordinaire.

Elle a commencé à revenir au bureau après le dîner et rendre des services pour lesquels elle n'était ni payée ni sollicitée. Sans que personne ne lui demande, elle a commencé à traiter les courriers et les signer en mon nom.

Elle avait étudié mon style et s'est occupée de ces courriers aussi bien que moi-même je l'aurais fait ; et parfois beaucoup mieux. Elle a gardé cette habitude jusqu'à la démission de ma secrétaire personnelle.

Quand j'ai commencé à chercher quelqu'un pour la remplacer, quoi de plus naturel que de me tourner vers cette jeune femme. Mais avant d'avoir eu l'occasion de lui offrir ce poste, ce fut elle qui prit l'initiative.

J'ai commencé à recevoir des courriers personnels avec le nom d'une nouvelle secrétaire dessus, et c'était justement elle. Pendant son temps libre, après ses heures de travail, sans rémunération supplémentaire, elle s'était préparée pour occuper la meilleure position au sein de ma société.

Mais ce n'est pas tout. Cette jeune femme est devenue tellement efficace qu'elle a commencé à attirer l'attention des autres qui lui offraient des positions attrayantes.

J'ai augmenté son salaire plusieurs fois et maintenant elle gagne 4 fois plus que ce qu'elle avait perçu quand elle n'était qu'une simple dactylographe. Et honnêtement, je me sens inefficace sans elle parce qu'elle m'est devenue si utile que je n'arrive plus à me débrouiller seul.

Voilà l'Initiative transformée en termes pratiques et faciles à comprendre. Je faillirais à mon devoir si je n'avais pas attiré votre attention sur un autre avantage de l'Initiative de

cette jeune femme et qui ne consiste pas en l'augmentation de son salaire.

L'initiative a développé en elle-même un esprit de gaieté qui lui apporte la joie que la plupart des dactylographes ne connaissent jamais. Son travail n'est pas un travail ordinaire – c'est un grand jeu intéressant qu'elle joue. Même si elle arrive au bureau bien avant les dactylographes ordinaires et y reste beaucoup plus tard que ceux qui quittent le bureau à 5h exacte, son temps à elle passe plus vite que celui des autres travailleurs.

Les heures de travail ne traînent pas en longueur pour ceux qui sont heureux dans leur travail.

Cela nous emmène à l'étape suivante de la procédure exacte que vous devez suivre dans le développement de l'Initiative et du Leadership.

2^{ème} étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir inciter les autres à développer l'Initiative

Deuxièmement : Vous comprenez évidemment que le seul moyen de trouver le bonheur est d'en donner aux autres. Cela s'applique également au développement de l'Initiative.

Vous pouvez mieux développer cette qualité essentielle en encourageant votre entourage à avoir la même attitude. Vous devez savoir qu'on apprend mieux ce qu'on essaie d'enseigner aux autres.

Dans le domaine de la vente, nous savons très bien qu'un vendeur doit d'abord réussir à se convaincre lui-même avant de pouvoir convaincre ses clients.

Si une personne répète à l'infini une affirmation afin de persuader les autres, elle finira aussi par y croire, qu'elle soit vraie ou fausse.

Vous voyez maintenant l'avantage si vous prenez l'habitude de parler de l'initiative, de penser à l'initiative, de manger de l'initiative et de pratiquer l'initiative. En faisant

ainsi, vous devenez une personne d'Initiative et de Leadership, car les gens suivront volontiers quelqu'un qui montre par ses actions qu'il est une personne d'initiative.

Au travail et partout où vous allez, vous entrez en contact avec des gens. Incitez chacun d'entre eux, ceux qui vous écouteront, à développer l'Initiative. Il n'est pas nécessaire de leur expliquer pourquoi le faire, ni de leur dire que vous le faites. Allez-y tout simplement et faites-le. Dans votre esprit, vous savez que vous le faites parce que cela vous aidera et ne fera aucun mal à ceux que vous poussez dans le même sens.

Si vous voulez faire une expérience qui s'avèrera à la fois intéressante et profitable, choisissez une de vos connaissances qui ne fasse jamais ce qu'on ne lui demande pas de faire, puis, commencez à l'entraîner dans votre idée d'Initiative.

Ne vous limitez pas à discuter de ce sujet une seule fois : parlez-en à chaque fois que vous en avez l'occasion. Traitez le sujet sous un angle différent à chaque fois. Si vous faites cette expérience avec tact et énergie, vous remarquerez rapidement un changement chez la personne que vous avez choisie.

Et le plus important encore est que vous remarquerez également un changement en vous-même.

Ne manquez pas de faire cette expérience.

Vous ne pouvez pas parler de l'Initiative aux autres si vous n'avez pas développé préalablement le désir de l'appliquer vous-même.

Par la pratique du principe de l'autosuggestion, toute affirmation que vous faites aux autres laisse une empreinte dans votre subconscient, qu'elle soit vraie ou fausse.

“Quiconque se servira de l'épée périra par l'épée.” Cela signifie tout simplement qu'on attire constamment et qu'on tisse dans nos caractères et nos personnalités les mêmes qualités que notre influence crée chez les autres.

En aidant les autres à développer l'habitude de l'initiative, on développe à notre tour cette même habitude. En semant les germes de la haine, de l'envie et du découragement chez les autres, on les développe à notre tour en nous-même.

L'homme ressemble naturellement à ceux qu'il admire le plus.

Les 2 types de Leadership

Avant de continuer, il faut bien comprendre ce que signifie le terme "Leadership", tel qu'il est employé dans ce cours sur la Loi du Succès.

Il y a 2 types de Leadership, et l'un est tout aussi néfaste et destructif que l'autre est utile et constructif.

Le type destructif, qui mène à l'échec absolu, est celui qu'adoptent les faux leaders qui imposent leur leadership aux disciples réticents. Il n'est pas nécessaire de décrire ici ce type de leadership ou de souligner les domaines d'activité dans lesquels il est pratiqué, à l'exception du domaine de la guerre, et dans ce domaine, nous ne citerons qu'un seul exemple notable, celui de Napoléon.

Napoléon était un leader, il n'y a pas de doute. Mais il a conduit ses partisans et lui-même à la destruction. Les détails sont enregistrés dans l'histoire de la France et du peuple français, vous pouvez les étudier si vous voulez.

Ce n'est pas le type de leadership de Napoléon que je recommande dans ce cours bien que j'admette qu'il ait possédé tous les caractères fondamentaux d'un grand leadership, sauf un : il n'a jamais pensé aux autres.

Son désir de pouvoir qui résulte du leadership a été basé uniquement sur l'autoglorification. Son désir de leadership a été bâti sur l'ambition personnelle et non pas sur le désir de mener le peuple français à un niveau plus haut et plus noble parmi les autres nations.

Chérissez votre vision et vos rêves car ils sont les enfants de votre âme et les modèles de vos ultimes réalisations.

Le type de leadership qui est recommandé dans cette leçon est celui qui mène à l'autodétermination, à la liberté, au développement personnel, à l'instruction et à la justice. C'est le type de leadership durable.

Un exemple en opposition avec le type de leadership de Napoléon est celui du roturier américain Lincoln. L'objectif de son leadership a été d'établir la vérité, la justice et la compréhension parmi les habitants des États-Unis. Même s'il est mort comme un martyr pour avoir cru à ce type de leadership, son nom reste gravé au cœur du monde entier en termes de bienveillance et d'affection.

Lincoln et Napoléon ont tous les 2 dirigé des armées dans la guerre, mais leurs buts ont été aussi différents que la nuit et le jour.

Si vous comprenez les principes sur lesquels ce cours est basé, vous pourrez facilement citer des exemples actuels qui ressemblent à la fois au type employé par Napoléon et à celui préféré par Lincoln. Votre propre capacité à observer autour de vous et à analyser les gens qui jouent des rôles majeurs, dans tous les domaines d'activité, suffira pour vous aider à choisir entre le type Lincoln et le type Napoléon.

Votre propre jugement vous aidera à adopter le type que vous préférez imiter.

Vous ne devez pas avoir de doute sur le type de leadership recommandé dans cette leçon et sur celui que vous opterez.

Nous ne faisons pourtant aucune recommandation sur ce sujet car cette leçon a uniquement pour but de vous exposer

les principes fondamentaux sur lesquels se développe le pouvoir, sans prêcher une certaine conduite éthique.

Nous présentons les possibilités constructives mais aussi destructives des principes énoncés dans ce cours pour que vous puissiez vous familiariser avec les 2, mais nous laissons à votre discrétion le choix et l'application de ces principes, car nous sommes convaincus que votre intelligence vous aidera à faire le bon choix.

La punition du leadership

Dans chaque domaine d'activité humaine, celui qui est le premier doit toujours affronter la publicité. Que le leadership prenne la forme d'un homme ou d'un produit fabriqué, l'émulation et l'envie sont toujours à l'œuvre.

Que ce soit dans l'art, la littérature, la musique ou l'industrie, la récompense et la punition sont toujours les mêmes. La récompense est la reconnaissance générale ; les punitions sont le déni et la détraction violents.

Quand l'œuvre d'un homme devient un modèle pour tout le monde, il devient aussi une cible pour les flèches des envieux. Si son œuvre est médiocre, il sera tout simplement délaissé ; mais, s'il crée une œuvre d'art, il fera couler beaucoup d'encre et de salive.

La jalousie ne sort pas sa langue fourchue à l'artiste qui peint un tableau ordinaire.

Quoi que vous écriviez, peigniez, jouiez, chantiez ou construisiez, personne n'essaiera de vous surpasser ou de vous calomnier, à moins que votre œuvre ne porte la marque d'un génie.

Longtemps après qu'une grande œuvre ou un bon travail ait été fait, ceux qui sont déçus ou envieux continuent à s'écrier que cette œuvre-là ou ce travail-là est "impossible".

Des voix méchantes se sont élevées contre moi avant que l'encre n'ait séché sur les premiers manuels de la Loi du

Succès. Des anonymes ont versé leur colère sur moi ainsi que sur ma philosophie.

De petites voix rancunières dans le domaine de l'art ont versé leur colère sur Whistler comme s'il avait été un charlatan, longtemps après que tout le monde ait déjà acclamé son grand génie artistique.

Des foules sont allées en masse à Beyrouth pour vouer un culte au sanctuaire du musicien Wagner, lorsque le petit groupe qu'il a détrôné et déclassé a affirmé avec colère qu'il n'avait pas du tout été musicien.

Un petit monde a continué à protester que Fulton n'a jamais pu construire un bateau à vapeur, alors que tout le monde est allé en masse aux bords de la rivière pour voir son bateau à vapeur.

De petites voix étriquées se sont écriées que Henry Ford ne survivrait une seule année de plus, mais sans prêter l'oreille à leur jacasserie puérile, Ford a vaqué à ses occupations en silence et est devenu l'un des plus riches et puissants hommes de la Terre.

Le leader est assailli parce qu'il est un leader, et l'effort de l'égaliser est simplement une preuve ajoutée de son leadership.

À défaut de ne pas parvenir à l'égaliser ou à le surpasser, le suiveur cherche à le déclasser et à le détruire, mais il ne fait que confirmer la supériorité de celui qu'il essaie de supplanter.

Il n'y a rien de nouveau à cela. C'est aussi vieux que le monde et les passions humaines – l'envie, la peur, l'avidité, l'ambition et le désir de devancer.

Et tout cela ne sert à rien.

Si le leader dirige vraiment, il restera le LEADER !

Celui qui est bon ou grand se fait connaître, quelque que soient les fortes voix qui le nient.

Un vrai leader ne peut être calomnié ou détruit par les mensonges des envieux, parce que toutes ces tentatives ne

font que mettre en avant sa capacité et la vraie capacité trouve toujours beaucoup de partisans.

Les tentatives de détruire le vrai Leadership sont de vains efforts, car celui qui mérite de vivre vivra toujours !

Nous allons maintenant découvrir l'étape suivante de la procédure que vous devez suivre pour développer l'Initiative et le Leadership. Cette 3^{ème} étape s'appuie sur le principe de l'effort organisé.

3^{ème} étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir coopérer

Troisièmement : Nul ne peut parvenir à des résultats durables, d'une portée considérable, sans l'aide et la coopération des autres.

Lorsque 2 ou plusieurs personnes s'allient dans toute entreprise, dans un esprit d'harmonie et de compréhension, chaque personne de cette alliance multiplie ses propres forces d'accomplir quelque chose.

Ce principe est parfaitement mis en évidence dans un bon travail d'équipe entre l'employeur et ses employés. Partout où il y a un excellent travail d'équipe, remarquez qu'il y a de la prospérité et de la bienveillance des 2 côtés.

On dit que la "coopération" est l'un des mots les plus importants en français. Il joue un rôle important dans les affaires intérieures, dans les relations entre l'époux et l'épouse, entre les parents et les enfants. Il joue également un rôle important dans les affaires de l'état.

Ce principe de la coopération est si important qu'aucun leader ne peut devenir puissant ou perdurer s'il ne le comprend pas et ne l'applique pas dans son leadership.

Le manque de coopération a détruit plus de sociétés que toutes les autres causes combinées. Pendant mes 25 années d'expérience dans les affaires et d'observation, j'ai été témoin de la destruction de toutes sortes de sociétés à cause du

désaccord et du manque de pratique du principe de la coopération.

Dans l'exercice de la loi, j'ai observé la destruction des foyers et j'ai vu des affaires de divorce interminables à cause du manque de coopération entre les 2 époux.

Le manque d'effort coopératif a été une malédiction pour la race humaine

Dans l'étude des histoires des nations, il est évident et alarmant que le manque d'effort coopératif a été une malédiction pour la race humaine tout au long des âges. Reprenez les pages de ces histoires, étudiez-les et vous apprendrez une leçon sur la coopération, qui laissera son empreinte dans votre esprit de façon indélébile.

Vous payez, et vos enfants et vos petits-enfants continueront à payer pour la guerre la plus chère et la plus destructive que le monde ait jamais connue, parce que les nations n'ont pas encore appris que si une partie du monde souffre, le monde entier en est affecté.

Le SERVICE, le Sacrifice et la Maîtrise de Soi sont 3 concepts que toute personne désireuse de faire quelque chose d'utile pour les autres doit comprendre.

La même règle s'applique également dans les affaires modernes et dans l'industrie. Lorsqu'une industrie se désorganise et se laisse déchirer par des grèves et d'autres formes de désaccord, les patrons ainsi que les employés souffrent de pertes irréparables. Mais le préjudice ne s'arrête pas là : cette perte devient une charge pour le public sous forme de hausse de prix et de pénurie.

Ceux qui louent leurs maisons ressentent cette charge en ce moment même, à cause du manque de coopération entre les entrepreneurs, les constructeurs et les travailleurs.

La relation entre les entrepreneurs et leurs employés est devenue si incertaine qu'ils ne veulent plus s'engager à construire des bâtiments sans ajouter au prix une somme arbitraire suffisante pour les protéger en cas de problèmes.

Ce montant supplémentaire augmente le prix des loyers. Cela charge inutilement des millions de gens. Dans cette instance, le manque de coopération entre quelques personnes accable des millions de personnes de manière insupportable.

Le même souci existe également dans le fonctionnement de nos chemins de fer. Le manque d'harmonie et de coopération, entre la direction des chemins de fer et les travailleurs, crée souvent des tensions.

Nous citons ces faits sans prétendre lancer des accusations pour manque de coopération, car le but de ce cours est de vous aider à découvrir les faits tels qu'ils sont.

L'état et l'industrie ne sont pas les seuls responsables de tous les maux du monde

Nous pouvons affirmer honnêtement que le coût élevé de la vie aujourd'hui est la conséquence du manque de l'application du principe du leadership coopératif. Ceux qui souhaitent condamner les systèmes actuels du gouvernement et de la gestion de l'industrie peuvent le faire, mais si vous analysez bien la situation, vous comprendrez vite que tous ces problèmes sont apparus à cause du manque de coopération. Cela est évident pour tous, excepté pour ceux qui ne cherchent pas la vérité.

L'état et l'industrie ne sont pas les seuls responsables de tous les maux du monde.

Toutes les églises du monde, par exemple, pourraient manier assez d'influence pour rendre la guerre impossible, et

ce, par l'effort harmonisé et la coopération. Par ce même principe de l'effort coopératif, les églises et les leaders des affaires et de l'industrie pourraient éliminer les truands et les pratiques rusées.

Mon but n'est pas de critiquer les églises mais d'illustrer le pouvoir de la coopération. De plus, je crois au pouvoir potentiel des églises du monde. S'il n'y avait pas eu l'influence des églises, personne n'aurait pu marcher dans la rue en toute sécurité.

Afin de bien comprendre le principe fondamental de l'effort coopératif, je vous conseille vivement de lire le livre La Science de Puissance de Benjamin Kidd.

Parmi les douzaines de livres écrits par quelques uns des plus grands penseurs du monde que j'ai lus, aucun autre livre ne m'a fait comprendre si bien les possibilités de l'effort coopératif. En vous recommandant de le lire, je n'ai pas l'intention d'approuver entièrement tout ce qui est écrit dedans, car il présente quelques théories avec lesquelles je ne suis pas d'accord. Si vous le lisez, faites-le avec un esprit ouvert et tirez-en seulement ce que vous trouvez utile pour accomplir votre objectif principal précis.

Discours sage d'un officier militaire sur le leadership

Pendant la Première Guerre Mondiale, j'ai eu la chance d'écouter l'analyse d'un grand soldat à propos du moyen de devenir un leader. Cette analyse a été présentée aux officiers étudiants du 2^{ème} Camp d'Entraînement à Fort Sheridan, par le Commandant C. A. Bach, un officier militaire tranquille, réservé, ayant le titre d'instructeur. J'ai gardé une copie de ce discours parce que je pense que c'est l'une des leçons de première qualité sur le leadership que je n'aie jamais enregistrée.

La sagesse du discours du Commandant Bach est si importante pour tous ceux qui aspirent au leadership que je l'ai gardée comme une partie de ce cours.

J'espère vraiment que, par l'intermédiaire de ce cours, cet exposé remarquable sur le leadership finira par arriver dans les mains de tout employeur, de tout travailleur et de toute personne ambitieuse qui aspirent au leadership dans tous les domaines de la vie.

Les principes sur lesquels son discours est basé sont aussi applicables dans le leadership des affaires, de l'industrie et des finances que dans la conduite de succès de la guerre.

Voici le discours du Commandant Bach :

Dans peu de temps, chacun d'entre vous dirigera la vie d'un certain nombre de gens. Vous serez à la charge des citoyens loyaux mais non entraînés, qui se tourneront vers vous pour les instruire et pour les guider. Vous ferez la loi. Votre remarque faite en passant ne pourra pas être oubliée. Vos manies seront singées. Vos habits, votre voiture, votre vocabulaire, votre manière de commander seront imités.

Quand vous rejoignez votre organisation, vous y trouverez une masse de gens qui ne vous demandent rien de plus que les qualités qui commanderont leur respect, leur loyauté et leur obéissance.

Ils sont tout à fait prêts et impatients de vous suivre tant qu'ils sont convaincus que vous avez ces qualités. Mais, au moment où ils se rendent compte que vous ne les possédez pas, vous pourrez y faire une croix. Votre utilité dans cette organisation sera terminée.

Comme c'est extrêmement vrai pour tous les types de leadership.

Du point de vue de la société, le monde peut être divisé en leaders et en suiveurs. Les métiers ont leurs leaders, le monde des finances a ses leaders. Dans tout leadership, c'est difficile, sinon impossible, de séparer le leadership pur de cet élément égoïste du gain et de l'avantage personnel, sans lesquels tout leadership perdrait sa valeur.

C'est seulement dans le service militaire où les gens sacrifient leur vie volontiers pour une conviction, où les gens

sont disposés à souffrir et à mourir pour la suppression ou la prévention d'un mal, que nous pouvons espérer réaliser le leadership dans son sens le plus élevé et désintéressé. Par conséquent, quand je dis leadership, je veux dire leadership militaire.

Dans quelques jours, la plupart d'entre vous recevront leurs brevets d'officier. Ces brevets ne vous feront pas des leaders ; ils vous feront tout simplement des officiers. Ils vous mettront dans une position d'où vous pouvez devenir des leaders si vous possédez les qualités nécessaires. Mais vous devez faire du bien, pas seulement à vos supérieurs mais aussi à vos subalternes.

Trouvez des excuses pour les défauts des autres, si vous voulez, mais tenez-vous-en à une responsabilité stricte si vous voulez atteindre le leadership dans une activité quelconque.

Des hommes doivent suivre et suivront dans la bataille des officiers qui ne sont pas des leaders, mais qui savent imposer la discipline et non pas l'enthousiasme. Ils y vont avec doute, s'interrogeant sur la question de "Qu'est-ce qu'il fera après ?" De tels hommes obéissent à leurs ordres, mais sans les comprendre. Ils ne savent rien du dévouement envers leur commandant, de l'enthousiasme exalté, ils ne sont pas prêts à encourir des risques, à se sacrifier pour assurer sa sécurité personnelle. Ils avancent parce que leur cerveau et leur entraînement leur disent qu'ils doivent y aller. Mais leur esprit ne va pas avec eux.

Les soldats froids, passifs et non réceptifs n'achèvent jamais de grands exploits. Ils ne vont pas très loin et ils s'arrêtent dès qu'ils peuvent. Le leadership ne se limite pas à demander, mais il reçoit aussi l'obéissance et la loyauté

enthousiastes, sans faille et assurées des autres personnes ; ainsi qu'une dévotion qui leur fera suivre leur roi non couronné jusqu'en enfer si nécessaire.

Comment devenir un leader ?

Vous vous demanderez : “Alors, de quoi le leadership est-il fait au juste ? Qu'est-ce que je dois faire pour devenir un leader ? Quels sont les attributs du leadership, et comment est-ce que je peux les cultiver ?”

Le leadership est composé de plusieurs qualités – tout comme le succès comporte 15 facteurs qui forment ce cours. Parmi les plus importants, il y a : la Confiance en Soi, l'Ascendance Morale, le Sacrifice de Soi, le Paternalisme, l'Impartialité, l'Initiative, la Décision, la Dignité, le Courage.

La Confiance en Soi est d'abord le résultat des connaissances exactes ; ensuite de la capacité de transmettre ces connaissances ; et finalement, du sentiment de supériorité sur les autres, qui en découle naturellement. Tous ceux-ci constituent l'équilibre de l'officier. Pour diriger, il faut savoir ! Vous pouvez bluffer tous vos subalternes pour quelque temps, mais vous ne pouvez pas le faire tout le temps. Les gens n'auront pas de confiance en un officier que s'il connaît son métier, et il doit le connaître dès le début.

L'officier devrait savoir plus sur les tâches administratives que son sergent-chef et l'employé de la compagnie mis ensemble. Il devrait savoir plus sur la cantine que le sergent de la cantine, plus sur les maladies du cheval que le vanneur de la troupe. Il devrait être un tireur au moins tout aussi bon que tout autre homme dans sa compagnie.

Si l'officier ne connaît pas ses affaires et se montre qu'il ne le connaît point, c'est tout à fait humain pour le soldat de se dire, “Qu'il aille au diable ! Il n'en sait pas plus que moi” et de mépriser calmement les instructions reçues.

Rien ne peut remplacer les connaissances précises !

Informez-vous bien sur tous les aspects des choses pour que les hommes soient à la chasse de vos connaissances et de votre savoir et vous posent des questions ; que vos frères officiers se disent les uns aux autres : “Demandez à Bernard – il le sait.”

Chaque officier ne devrait pas seulement connaître parfaitement les devoirs de son rang, mais il devrait aussi étudier les devoirs des 2 rangs au-dessus du sien.

Le bénéfice de le faire est double. D’une part, il se prépare pour des devoirs qui pourraient lui revenir à tout moment pendant la bataille ; d’autre part, il a l’avantage d’une perspective plus large qui lui permet de mieux comprendre la nécessité de donner des ordres et de participer plus intelligemment à leur exécution.

L’officier ne doit pas seulement savoir, mais il doit aussi être capable d’exprimer ce qu’il sait par des mots corrects du point de vue grammatical, intéressants et convaincants. Il doit apprendre à se tenir debout et à parler sans embarras.

On me dit que dans les camps d’entraînement britanniques, les étudiants officiers sont obligés de prononcer des discours de 10 minutes sur un sujet de leur choix. C’est une pratique excellente, car pour parler clairement, on doit d’abord penser clairement. La pensée logique et claire s’exprime par des ordres catégoriques et fermes.

Si la confiance en vous-même est le résultat du fait que vous savez plus que vos hommes, l’Ascendance Morale sur eux est basée sur votre conviction que vous êtes un homme meilleur.

Pour gagner et maintenir cette ascendance, il faut avoir une maîtrise de soi exemplaire et bénéficier de vitalité physique, d’endurance et de force morale. Vous devez avoir la situation bien en main de sorte que, même si dans la bataille vous avez une peur bleue, vous ne la montriez jamais. Car si

vous laissez vos hommes voir votre état d'esprit à travers un mouvement hésitant, un tremblement des mains, un changement d'expression ou un ordre brusque révoqué sans réfléchir, cela se reflétera sur eux avec une très grande conséquence.

À la caserne ou sur le camp de bataille, de nombreuses situations mettront votre humeur à l'épreuve et briseront la douceur de votre disposition. Si à ces moments-la vous perdez votre calme, alors, vous ne devez pas être à la charge des hommes. Car les gens en colère disent et font des choses qu'ils regrettent par la suite.

Un officier ne devrait jamais présenter des excuses à ses hommes. De plus, il ne devrait jamais se sentir coupable pour un acte pour lequel son sens de justice lui dit qu'il devrait présenter des excuses.

Un autre élément fondamental pour gagner de l'Ascendance Morale est la vitalité physique et l'endurance pour résister aux épreuves. Vos hommes et vous en serez soumis et l'esprit intrépide vous permettra non seulement de les accepter joyeusement, mais aussi de minimiser leur ampleur.

Éclairez vos problèmes, rabaissez vos essais et vous aiderez, avec vitalité, à former dans votre organisation un esprit d'une valeur inestimable en temps de stress.

La force morale est le troisième élément nécessaire à l'Ascendance Morale. Pour exercer de la force morale, vous devez mener une vie bien honnête : vous devez avoir assez de ressources intellectuelles pour distinguer le bien du mal et pour avoir la volonté de faire la meilleure chose.

Soyez un exemple pour vos subordonnés

Un officier peut être une force du bien ou une force du mal. Ne leur faites pas de morale, ce sera inutile. Menez le type de vie que vous aimeriez qu'ils mènent et vous serez étonné de voir le nombre d'hommes qui vous imiteront.

Un capitaine profane, gueulard, qui néglige son apparence personnelle aura une compagnie sale, profane et gueularde. Rappelez-vous de ce que je vous dis ! Votre compagnie sera le reflet de vous-même ! Si vous avez une compagnie fichue, ce sera parce que vous êtes un capitaine fichu.

Le Sacrifice de Soi est essentielle pour le leadership. Vous donnerez, encore et encore, et tout le temps. Vous vous dédieriez physiquement, pendant de longues heures, le travail le plus dur et la responsabilité la plus grande sont le ressort du capitaine. Il est le premier qui se lève le matin et le dernier qui se couche le soir. Il travaille encore pendant que les autres dorment.

Vous vous adonnerez aussi mentalement, en témoignant votre sympathie et votre appréciation pour les problèmes des hommes qui sont à votre charge. Si la mère d'un tel est morte ou si un tel a perdu toutes ses économies, ils pourraient désirer de l'aide, mais plus que toute autre chose, ils désirent de la sympathie.

Ne faites pas l'erreur de refuser en leur disant que vous aussi avez vos propres problèmes, car à chaque fois que vous le faites, vous faites tomber une pierre du fondement de votre maison.

Vos hommes sont votre base, et votre maison du leadership tombera sur vos oreilles si elle ne repose pas solidement sur eux.

Enfin, vous donnerez de vos ressources financières personnelles si réduites soient-elles. Vous dépenserez souvent votre argent pour préserver la santé et le bien-être de vos hommes ou pour les aider quand ils ont des problèmes. En général, vous récupèrerez votre argent. Très souvent vous devrez le mettre dans la catégorie des pertes et profits.

Pourtant, ça vaudra la peine.

Quand je dis que le paternalisme est essentiel pour le leadership, j'emploie le terme dans son meilleur sens. Je ne

parle pas maintenant de cette forme de paternalisme qui prive les gens de l'initiative, de l'indépendance et du respect de soi. Je fais référence au paternalisme qui se manifeste dans un soin attentif pour le confort et le bien-être de ceux qui sont à votre charge.

Les soldats ressemblent beaucoup aux enfants. Vous devez veiller à ce qu'ils aient de l'abri, de la nourriture, des vêtements, le meilleur que vous pouvez leur fournir. Vous devez veiller à ce qu'ils aient à manger avant de penser à votre propre nourriture, que chacun ait le meilleur lit possible avant de penser où vous allez dormir vous-même. Vous devez vous occuper beaucoup plus de leur confort que du vôtre. Vous devez prendre soin de leur santé. Vous devez préserver leurs forces et ne jamais leur demander de faire un travail inutile.

En faisant tout cela, vous insufflez de la vie à ce qui, dans d'autres conditions, ne serait qu'une simple machine. Vous créez une âme dans votre organisation qui fera que la masse vous réponde comme si elle était un seul homme. Et cela c'est l'esprit.

**Quelqu'un de juste ne jugera jamais
une autre personne selon ce que
disent les ennemis de la personne en
question.**

Et lorsque votre organisation a cet esprit, vous vous réveillerez un matin et vous découvrirez qu'ils prennent leur revanche ; et au lieu de vous occuper d'eux constamment, ce sont eux qui, sans que vous fassiez la moindre allusion, ont pris la charge de s'occuper de vous.

Vous verrez qu'ils seront toujours prêts à veiller à ce que votre tente, si vous en avez une, soit montée rapidement, que la literie la plus propre soit portée à votre tente : que, mystérieusement, 2 œufs ont été ajoutés à votre dîner, tandis

que personne d'autre n'en a ; qu'un homme de plus aide vos hommes à préparer votre cheval et à lui donner un aspect impeccable ; que vos désirs sont anticipés : que tout le monde est à sa place. Finalement, vous y êtes arrivé !

Il est impossible de traiter tout le monde de la même manière !

Une sanction donnée par quelqu'un qui hausse ses épaules est une angoisse mentale pour un autre. Si un commandant de compagnie punit tous ses hommes de la même manière, pour un délit donné, soit il est trop indolent, soit il est trop stupide pour étudier la personnalité de ses hommes. Dans son cas, la justice est certainement aveugle.

Examinez vos hommes aussi soigneusement qu'un chirurgien qui examine un cas difficile. Et lorsque vous êtes sûr de votre diagnostic, appliquez le remède. Et rappelez-vous que vous appliquez le remède pour obtenir une guérison et non pas pour voir la victime se tortiller. Il se peut que vous deviez faire une coupure profonde, mais si vous êtes satisfait de votre diagnostic, ne détournez pas votre attention de votre but et ne témoignez pas une fausse sympathie à votre patient.

Sachez récompenser

L'impartialité pour accorder des sanctions va de pair avec l'impartialité pour attribuer une récompense. On déteste tous les imposteurs. Si l'un de vos hommes s'est acquitté particulièrement bien de ses tâches, assurez-vous qu'il reçoit la récompense appropriée. Remuez ciel et terre pour qu'il la reçoive. N'essayez pas de la lui enlever et de l'accaparer pour vous-même. Vous pourriez le faire librement, mais vous perdrez le respect et la loyauté de vos hommes. Tôt ou tard, vos collègues officiers apprendront et ils vous éviteront comme si vous étiez un lépreux. Dans la guerre, il y a assez de gloire pour tous. Donnez à vos subalternes ce qui leur est dû.

L'homme qui prend toujours et ne donne jamais n'est pas un leader. Il est un parasite.

Traitez vos subalternes avec le même respect

Il y a aussi un autre type d'impartialité – celui qui empêchera un officier d'abuser des privilèges de son rang. Lorsque vous attendez du respect de la part de vos soldats, assurez-vous de les traiter avec le même respect. Bâissez leur humanité et leur respect de soi. N'essayez pas de le détruire.

Pour un officier, être dominateur et injurieux envers ses soldats est un acte de lâcheté. Il attache l'homme à l'arbre avec les cordages de la discipline et puis il le frappe au visage sachant très bien que l'homme ne pourra pas riposter.

La considération, la courtoisie et le respect des officiers envers leurs soldats ne sont pas incompatibles avec la discipline. Ils font partie de notre discipline. Sans initiative et sans décision, personne ne peut diriger.

Mieux vaut prendre une décision, même si celle-ci n'est pas la bonne, que d'hésiter

Dans les manœuvres, vous verrez souvent, lorsqu'un cas d'urgence survient, certains hommes donnent tranquillement des ordres instantanés qui, plus tard, après analyse, s'avèrent être exactement la bonne chose à faire, si ce n'est presque pas la meilleure.

Vous verrez d'autres hommes qui, dans des situations critiques, perdent leur sang-froid. Leur cerveau refuse de travailler, ou il donne un ordre précipité et puis le révoque ; ensuite il donne un autre ordre qu'il révoque à nouveau. Bref, il montre tous les signes de la peur bleue.

En ce qui concerne le premier officier, vous pourriez dire : "Cet homme est un génie. Il n'a pas eu le temps de résoudre cette chose par la raison. Il a agi intuitivement."

Ça n'a aucune importance ! Le génie est tout simplement la capacité de se donner infiniment du mal. L'homme qui est prêt est l'homme qui s'est préparé. Il a étudié à l'avance les situations possibles qui pourraient apparaître : il a fait des plans provisoires pour couvrir de telles situations.

Quand il est confronté à une situation critique, il est prêt à y faire face. Il doit être assez vif mentalement pour comprendre le problème auquel il doit faire face et avoir le pouvoir de raisonner rapidement pour modifier, si nécessaire, son plan déjà établi. Il doit aussi être extrêmement ferme quand il donne des ordres et à s'en tenir à leur exécution.

Tout ordre raisonnable dans une situation critique vaut mieux que rien. La situation est là. Affrontez-la. C'est mieux de faire quelque chose, même mauvaise, que d'hésiter, de chercher la meilleure solution et de finir par ne rien faire. Et, après avoir décidé quelle voie suivre, tenez-vous-en. N'hésitez pas. Les gens n'ont aucune confiance en un officier indécis.

De temps en temps, vous serez invité à faire face à une situation qu'aucun être humain ordinaire ne pourrait anticiper. Si vous vous êtes préparé à faire face à d'autres situations critiques que vous pourriez prévoir, l'entraînement mental que vous aurez gagné de cette façon vous permettra d'agir rapidement et calmement.

Vous devez fréquemment agir sans attendre les ordres de l'autorité supérieure. Le temps ne vous permettra pas de les attendre. Ici, on souligne à nouveau combien il est important d'étudier le travail de vos supérieurs. Si vous comprenez complètement toute la situation et si vous pouvez vous faire une idée de leur plan général, tout cela avec votre entraînement antérieur sur les situations critiques vous permettront de voir que la responsabilité est la vôtre et puis de donner les ordres nécessaires sans plus attendre.

Ayez une dignité personnelle

L'élément de la dignité personnelle est important dans le leadership militaire. Soyez l'ami de vos hommes, mais ne

devenez pas leur ami intime. Vos hommes devraient éprouver un grand respect pour vous et non pas de la peur. Si vos hommes présument qu'ils peuvent être familiers avec vous, c'est de votre faute, non pas la leur. Vos actions les ont encouragés à agir ainsi.

Et en plus de tout cela, ne vous dépréciez pas en recherchant leur amitié ou en essayant de gagner leur faveur. Ils vous mépriseront pour cela. Si vous êtes digne de leur loyauté, respect, et dévouement, ils vous donneront sûrement tout cela sans demander. Si vous n'en êtes pas digne, rien de ce que vous faites ne les conquerra.

C'est extrêmement difficile pour un officier d'être digne dans une uniforme sale, tachée et affichant une barbe de 3 jours sur le visage. Un tel homme manque de respect de soi, alors que le respect de soi est une qualité indispensable pour la dignité.

À certaines occasions, votre travail vous obligera de porter des vêtements sales et le visage non rasé. Tous vos hommes seront ainsi. À ce moment-là, il y a une raison solide pour votre apparence. En fait, ce serait une erreur d'être trop propre – ils pourraient penser que vous n'avez pas fait votre travail. Mais dès que cette occasion inhabituelle est passée, donnez l'exemple de la netteté personnelle.

Ayez du courage moral et mental

Et puis, je mentionnerais le courage. Vous avez besoin de courage moral ainsi que de courage mental – le type de courage moral qui vous permet d'adhérer sans hésiter à une certaine manière d'agir, que votre jugement vous a indiqué comme le plus approprié pour assurer les résultats désirés.

De nombreuses fois, vous verrez, surtout au combat, qu'après avoir donné vos ordres pour accomplir une certaine chose, vous serez assailli par des appréhensions et des doutes. Vous penserez ou vous croirez que vous avez d'autres meilleurs moyens pour atteindre vos objectifs. Vous serez fortement tenté de changer vos ordres. Ne le faites pas avant

de vous assurer que vos premiers ordres ont été complètement erronés. Car, si vous le faites, vous serez à nouveau assailli par des doutes sur l'efficacité de vos seconds ordres.

Chaque fois que vous changez vos ordres sans aucune raison évidente, vous affaiblissez votre autorité et vous diminuez la confiance de vos hommes. Ayez le courage moral de vous tenir à votre ordre et de le mener à bonne fin.

De plus, le courage moral demande que vous assumiez la responsabilité de vos propres actes. Si vos subalternes ont exécuté loyalement vos ordres et que le mouvement que vous avez dirigé est un échec, l'échec c'est le vôtre, non pas le leur. L'honneur vous aurait appartenu, si le mouvement avait été couronné de succès.

Supportez la responsabilité si le résultat est un désastre. N'essayez pas de la rejeter sur un subalterne ni de faire de lui le bouc émissaire. Ce serait un acte de lâcheté.

Ayez le sens de la justice

En outre, vous aurez besoin de courage moral pour déterminer le sort de vos subalternes. On vous demandera fréquemment votre avis concernant la promotion ou la destitution des officiers brevetés et non brevetés sous votre commande.

Gardez bien à l'esprit votre intégrité personnelle et le devoir que vous avez envers votre pays. Ne vous détournez pas du sens strict de la justice à cause des sentiments d'amitié personnelle. Si votre propre frère est votre 2^{ème} lieutenant, et que vous le trouvez inapte à accomplir sa mission, éliminez-le. Si vous ne le faites pas, votre manque de courage moral peut dégénérer dans la perte de vies précieuses.

Si, d'autre part, vous êtes sollicité pour une recommandation concernant un homme que vous n'aimez pas du tout personnellement, ne manquez pas de le traiter justement. Rappelez-vous que votre objectif est l'intérêt général et non pas la satisfaction d'une rancune individuelle.

Il y a quelque chose qui ne va pas si, en rentrant chez lui, l'homme n'est pas accueilli affectueusement par sa femme et ses enfants.

Ne laissez aucune place à la peur

C'est un honneur pour moi que vous ayez du courage physique. Je n'ai pas besoin de vous dire combien c'est nécessaire. Le courage c'est plus que la bravoure. La bravoure c'est l'intrépidité – l'absence de la peur. Le simple idiot peut être brave, parce qu'il lui manque la capacité d'évaluation du danger ; il n'a pas assez de connaissance pour avoir peur.

Cependant, le courage c'est cette fermeté de l'esprit, c'est avoir le cran de continuer ce que l'on entreprend, même si on se rend très bien compte du risque encouru.

La bravoure est physique ; le courage est mental et moral. Vous pouvez avoir froid dans tout le corps ; vos mains peuvent frémir de peur ; vos jambes peuvent trembler ; vos genoux peuvent être prêts à céder – tout cela, c'est tout simplement la manifestation de la peur. Si, toutefois, vous avancez, si malgré cette défection physique, vous continuez à diriger vos hommes contre l'ennemi, c'est que vous avez du courage. Les manifestations physiques de la peur disparaîtront. C'est possible que vous ne les éprouviez qu'une seule fois. Elles sont le "trac" du chasseur qui essaie de tirer sur son premier cerf. Vous ne devez pas leur céder.

Il y a quelques années, lorsque je suivais un cours sur les démolitions, la classe dont je faisais partie maniait de la dynamite. L'instructeur nous a dit à propos de sa manipulation : "Je dois vous avertir, messieurs, d'être prudents quand vous utilisez ces explosifs. Un homme n'a qu'un seul accident." De même, je voudrais vous avertir que si vous faites place à la peur, celle-ci vous assaillira sans doute dès votre première action.

Si vous manquez de courage, si vous laissez vos hommes avancer pendant que vous chassez un trou d'obus, vous n'aurez plus jamais l'opportunité de les diriger.

Employez votre jugement lorsque vous affichez des preuves de courage physique ou de bravoure à vos hommes. Ne demandez à personne d'aller là où vous n'iriez pas vous-même. Si votre bon sens vous dit que l'endroit est trop dangereux pour vous aventurer, alors c'est trop dangereux pour un autre aussi. Vous savez que sa vie est aussi précieuse que la vôtre l'est pour vous.

Étudiez vos subalternes, mettez-vous dans leur peau

De temps en temps, certains de vos hommes doivent être exposés à des dangers que vous ne pouvez pas partager. À ces moments-là, il faut transmettre un message à travers une zone balayée par le feu. Vous faites appel à des volontaires.

Si vos hommes vous connaissent et savent que vous êtes "juste", vous ne manquerez jamais de volontaires, car ils comprendront que vous travaillez de tout votre coeur, que vous donnez à votre pays le mieux que vous avez, que vous porteriez vous-même le message de plein gré si vous pouviez. Votre exemple et votre enthousiasme leur auront inspiré.

Et, finalement, si vous aspirez au leadership, je vous conseille vivement d'étudier vos hommes.

Mettez-vous dans leur peau et découvrez ce qu'il y a dedans. Quelques uns sont tout à fait différents de ce qu'ils semblent être à première vue. Déterminez ce qui se passe dans leur tête.

Par exemple, le succès du Général Robert E. Lee comme leader peut être attribué à sa capacité d'être un bon psychologue. Il connaissait la plupart de ses opposants depuis les jours passés à l'école militaire. Il savait ce qui se passait dans leur tête, et il croyait qu'ils feraient certaines choses dans

certaines circonstances. Presque dans tous les cas, il pouvait prévoir leurs mouvements et entraver leur exécution.

Vous ne pouvez pas connaître votre adversaire dans cette guerre de la même manière. Mais vous pouvez connaître vos hommes. Vous pouvez examiner chacun d'eux pour voir d'où viennent sa force et sa faiblesse et pour savoir sur qui vous pouvez compter jusqu'au dernier souffle et sur qui vous ne pouvez pas.

Connaissez vos hommes, connaissez vos affaires, connaissez-vous vous-même !

Dans toute la littérature, vous ne trouverez pas une description meilleure du leadership que cette phrase. Appliquez-la à vous-même, à vos affaires, à votre métier ou à votre travail et vous verrez qu'elle vous guidera bien.

Le discours du Commandant Bach pourrait être très bien prononcé devant tous les jeunes bacheliers et devant un public de diplômés. Il pourrait également devenir le règlement pour tout homme placé dans une position de leadership, quelle que soit sa vocation, son affaire ou sa profession.

Faites des efforts continus pour atteindre votre Objectif Principal

Dans la leçon sur la Définition de l'Objectif Principal, vous apprenez la valeur de l'objectif principal précis. Il faut souligner ici que votre objectif doit être actif et non pas passif. Un objectif précis ne sera jamais autre chose qu'un simple désir si vous ne prenez aucune initiative. Il faut poursuivre fermement et obstinément votre objectif jusqu'à sa réalisation.

Vous n'arriverez nulle part sans persévérance, on ne le répètera jamais assez.

La différence entre la persévérance et le manque de persévérance renvoie à la différence entre le désir d'avoir une chose et la décision ferme d'obtenir cette chose.

Pour devenir une personne d'initiatives, vous devez vous habituer à poursuivre fermement et obstinément l'objet de votre but principal précis jusqu'à l'obtenir, peu importe que cela prenne 1 an ou 20 ans. Cela ne sert à rien d'avoir un objectif principal précis si vous n'êtes pas disposé à faire des efforts continus pour l'atteindre.

Vous devez profiter de ce cours au maximum en faisant chaque jour un pas en avant pour arriver plus près de l'accomplissement de votre objectif principal précis.

Ne vous trompez pas en croyant que la patience suffit pour atteindre votre objectif principal précis. La concrétisation viendra de votre propre détermination, soutenue par vos plans soigneusement élaborés et par votre initiative concernant l'exécution de ces plans, sinon elle ne se produira pas du tout.

Les leaders sont des gens capables de prendre une décision rapidement

L'une des qualités essentielles d'un bon Leader est la capacité à prendre rapidement des DÉCISIONS fermes.

L'analyse de plus de 16 000 personnes a montré que les Leaders sont des gens qui prennent toujours rapidement des décisions, même dans des circonstances peu importantes, alors que les suiveurs ne se décident JAMAIS rapidement.

Retenez cela à l'esprit !

Quel que soit son domaine d'activité, le suiveur sait rarement ce qu'il veut. Il hésite, remet tout à plus tard, et finalement, ne prend aucune décision, même pour des questions mineures, à moins qu'un Leader ne l'incite à le faire.

Savoir que la plupart des gens ne peuvent pas et ne parviendront pas à prendre rapidement des décisions – pour ne pas dire jamais – aide énormément le Leader qui sait ce qu'il veut et qui a un plan pour y arriver.

Les lois à respecter pour devenir un Grand Leader

On observera ici les rapports entre les 2 lois traitées dans la leçon sur la Définition de l'Objectif Principal et celles décrites ici. Le Leader n'a pas seulement un OBJECTIF PRINCIPAL CLAIR, mais il a aussi un plan très précis pour l'atteindre. On verra, aussi, que la Loi de la Confiance en Soi devient une partie importante de l'équipement de travail du Leader.

En fait, le suiveur ne parvient pas à prendre des décisions parce qu'il manque principalement Confiance en Lui.

Chaque Leader emploie la Loi de l'Objectif Précis, la Loi de la Confiance en Soi et la Loi de l'Initiative et du Leadership. Et s'il est un exceptionnel Leader à succès, il emploie aussi les Lois de l'Imagination, de l'Enthousiasme, de la Maîtrise de Soi, de l'Amabilité, de la Pensée Juste, de la Concentration et de la Tolérance.

Sans l'emploi combiné de toutes ces lois, personne ne peut devenir un grand Leader. L'omission d'une seule de ces lois diminue proportionnellement le pouvoir du Leader.

La capacité de prendre une décision changera votre vie

Un représentant d'une grande école a contacté un agent immobilier d'une petite ville pour essayer de lui vendre un cours sur la Gestion de l'Entreprise et l'Art de la Vente.

Quand le représentant arriva au bureau de son potentiel étudiant, il trouva le monsieur en train de taper une lettre sur une vieille machine à écrire. Le représentant se présenta, puis il exposa ses activités et décrivit le cours qu'il était venu vendre.

L'agent immobilier l'écouta avec un intérêt manifeste.

Après avoir conclu son discours commercial, le représentant hésita, en attendant quelques signes de "oui" ou de "non" de la part du potentiel client. Pensant que, peut-être

qu'il n'était pas trop convaincant, il reprit en quelques mots les mérites du cours qu'il proposait.

**Personne ne peut devenir un penseur
juste avant de savoir dissocier les
simples ragots des informations basées
sur des faits.**

Il n'y avait toujours pas de réponse de la part du potentiel client.

Alors, le représentant lui demanda directement "Vous voulez suivre ce cours, n'est-ce pas ?"

L'agent immobilier lui répondit d'une voix traînante et lente :

"Eh bien, je ne sais pas si je le veux ou pas."

Il disait sans doute la vérité, parce qu'il était l'un des millions de gens qui éprouvent des difficultés à prendre des décisions.

Comme il savait très bien juger la nature humaine, le représentant se leva, remit ses documents dans ses affaires et se prépara à partir. Puis, il recourut à des tactiques extrêmes et l'eut surpris par l'affirmation suivante :

"Je vais vous dire quelque chose que vous n'aimerez pas, mais qui vous sera utile.

"Regardez ce bureau dans lequel vous travaillez. Le plancher est sale, les murs sont poussiéreux, la machine à écrire que vous utilisez est antique, vos pantalons font des poches aux genoux, votre col est sale, votre visage est non rasé, et dans vos yeux vous avez un regard qui me dit que vous vous sentez vaincu.

“Allez de l’avant et bougez-vous, je vous en prie – c’est juste ce que je voulais que vous fassiez, je voulais vous faire réagir et vous faire réfléchir sérieusement aux solutions qui vous aideront, vous-même et les autres qui sont à votre charge.

“J’imagine la maison dans laquelle vous vivez. Plusieurs enfants mal habillés et peut-être mal nourris ; une mère dont les vêtements sont démodés depuis 3 saisons et dont les yeux portent le même regard de défaite que les vôtres. Cette petite femme que vous avez épousée est restée près de vous, même si vous n’avez pas réussi comme elle l’avait espéré quand vous vous êtes mariés.

“Veuillez vous rappeler que je ne parle pas maintenant à un étudiant potentiel, car je ne vous vendrai pas ce cours en CE MOMENT PRÉCIS même si vous me payez la totalité à l’avance, parce que si je le faisais, vous n’auriez pas l’initiative de l’étudier. Et nous ne voulons pas d’échecs sur notre liste d’étudiants.

“L’exposé que je vous fais maintenant m’empêchera peut-être de vous vendre quoi que ce soit, mais, cela vous fera du bien à vous, pourvu qu’il vous fasse réfléchir.

“Maintenant, je vous dirai en quelques mots pourquoi exactement vous êtes vaincu et pourquoi vous tapez vos lettres sur une vieille machine à écrire, dans un bureau sale et vieux, dans une petite ville : C’EST PARCE QUE VOUS N’AVEZ PAS LA CAPACITÉ DE PRENDRE UNE DÉCISION !

“Toute votre vie, vous vous êtes habitué à éviter la responsabilité de prendre des décisions, jusqu’à maintenant, quand vous êtes arrivé au un point où il est presque impossible de continuer de la sorte.

“Si vous m’aviez dit que vous vouliez le cours ou que vous ne le vouliez pas, j’aurais pu vous comprendre, parce que j’aurais su que vous hésitiez à cause du manque de ressources, mais vous, qu’est-ce que vous avez dit ? Eh bien, vous avez avoué que vous ne saviez pas si vous le vouliez ou non.

“Si vous réfléchissez à ce que je viens de vous dire, je suis sûr que vous admettrez que vous avez l’habitude d’éviter de prendre des décisions claires, pratiquement sur toutes les questions qui vous affectent.”

L’agent immobilier resta collé à sa chaise, la mâchoire inférieure tombée, les yeux enflés d’étonnement, sans tenter de répondre à cette accusation incisive.

Le représentant lui dit au revoir et se dirigea vers la porte.

Après avoir fermé la porte derrière lui, il la rouvrit, entra à nouveau avec le sourire sur le visage, s’assit devant l’agent immobilier étonné, et lui expliqua sa conduite de la façon suivante :

“Je ne vous blâme pas du tout si vous vous sentez blessé par mes remarques. En fait, j’espérais que vous vous sentiriez offensé, mais permettez-moi de vous dire, d’homme à homme, que je crois que vous êtes intelligent et je suis sûr que vous avez du talent, mais vous êtes tombé dans la routine.

“On n’est pas totalement vaincu tant qu’on est en vie. Vous pouvez être temporairement déprimé, mais vous pouvez vous lever à nouveau, et je suis assez beau joueur pour vous donner un coup de main et pour vous remonter le moral, si vous acceptez mes excuses pour ce que je vous ai dit tout à l’heure.

“Vous n’avez pas votre place dans cette petite ville. Vous mourriez de faim dans cet endroit même si vous étiez un Leader dans les affaires immobilières. Achetez-vous une nouvelle gamme de vêtements, même si vous devez emprunter de l’argent pour le faire, puis venez à Paris avec moi et je vous présenterai à un agent immobilier qui vous donnera la chance de gagner de l’argent et en même temps, il vous apprendra des choses importantes sur ce travail, que vous pouvez mettre à profit plus tard.

“Si vous n’avez pas assez de crédit pour acheter les vêtements dont vous avez besoin, je les paierai pour vous dans

un magasin de Paris où j'ai un compte ouvert. Je ne plaisante pas et mon offre de vous aider est sincère.

“J'ai du succès dans mon propre domaine, mais cela n'a pas toujours été le cas avant. Je suis passé par ce que vous êtes actuellement en train de passer, mais l'important est que JE SUIS PASSÉ PAR LÀ et j'en ai fini, TOUT COMME VOUS SI VOUS SUIVEZ MES CONSEILS.

“Est-ce que vous viendrez avec moi ?”

L'agent immobilier commença à se lever, mais ses pieds tremblaient et il s'écroula dans sa chaise. Même s'il était un grand gaillard, avec des qualités plutôt viriles et prononcées, du type “d'homme fort”, il fut saisi par ses émotions et se mit à pleurer.

Il essaya une 2^{ème} fois de se lever, serra la main du représentant, le remercia pour sa gentillesse, et lui dit qu'il suivrait ses conseils, mais qu'il le ferait à sa manière.

Il demanda un formulaire d'inscription et signa pour le cours sur l'Art de la Vente et la Gestion de l'Entreprise, il fit le premier paiement en argent liquide et assura le représentant qu'il aurait de ses nouvelles.

Trois années plus tard, cet agent immobilier avait une structure de 60 vendeurs, et est devenu l'une des plus prospères agences immobilières à Paris.

Je l'ai observé sur une période de plus de 15 ans. Il est devenu complètement différent grâce à une chose qui VOUS rendra aussi différent : la capacité de prendre des DÉCISIONS, une qualité vraiment essentielle pour le Leadership.

Cet agent immobilier est maintenant un Leader sur le marché de l'immobilier. Il dirige les efforts des autres vendeurs et les aide à devenir plus efficaces. Ce changement dans sa philosophie a transformé la défaite temporaire en succès.

À chaque fois qu'il embauche un nouveau vendeur, il l'appelle dans son bureau privé pour lui raconter l'histoire de sa propre transformation, mot par mot, telle qu'elle s'est passée lors de la première visite du représentant de la grande école dans son pauvre petit bureau.

Exécutez votre plan précis, passez à l'action

Il y a des années de cela, j'ai fait mon premier voyage dans la petite ville de Lumberport, dans l'ouest de Virginie. À ce temps-là, le seul moyen de transport de Clarksburg, le plus grand centre avoisinant à Lumberport était le train de Baltimore et de Ohio, et une ligne électrique interurbaine s'arrêtait à moins de 5 km de la ville. On pouvait faire les 5 km à pieds si l'on voulait.

Quand je suis arrivé à Clarksburg, j'ai appris que le seul train qui allait à Lumberport dans l'après-midi était déjà parti et ne souhaitant pas attendre le dernier train de l'après-midi, j'ai pris le tramway avec l'intention de parcourir les 5 km à pieds.

Sur ma route, il a commencé à pleuvoir et j'ai dû me frayer un chemin à travers la boue épaisse pour ces 5 km. Quand je suis arrivé à Lumberport, mes chaussures et mes pantalons étaient pleins de boue, et je n'étais pas d'humeur pour l'aventure.

**La maîtrise des 15 Lois du Succès
est l'équivalent d'un contrat
d'assurance contre l'échec.**

- Samuel Gompers

La première personne que j'ai rencontrée a été V. L. Hornor ; il était à l'époque caissier à la Banque de Lumberport. Je lui ai demandé d'une voix plutôt irritée :

“Pourquoi ne prolongez-vous pas la ligne de tramway de l’embranchement jusqu’à Lumberport pour que vos amis puissent entrer et sortir de la ville sans se noyer dans la boue ?”

“Est-ce que vous avez vu la rivière avec de hautes rives, au bord de la ville, quand vous y êtes entré ?”, demanda-t-il.

Je lui ai dit que je l’avais vue.

“Eh bien,” continua-t-il, “c’est pourquoi il n’y a pas de tramways qui aillent dans la ville. Un pont coûterait 100 millions d’euros et la société qui gère la ligne de tramway ne veut pas investir une telle somme. Depuis 10 ans, nous essayons de les convaincre de construire une ligne dans la ville.”

“Vous essayez !”, explosai-je. “Et de quels grands efforts avez-vous fait jusqu’à présent ?”

“Nous leur avons offert tous les avantages que nous nous sommes permis, tels que le droit de passer gratuitement de l’embranchement jusque dans la ville ainsi que l’utilisation gratuite des rues, mais le pont ne se fera jamais. Ils ne veulent pas du tout supporter les dépenses. Ils prétendent qu’ils ne peuvent pas se permettre de telles dépenses pour le petit montant qu’ils recevraient à partir de cette extension de 5 km.

Puis, la philosophie de la Loi du Succès est venue à mon rescousse !

J’ai demandé à M. Hornor s’il voulait m’accompagner jusqu’au bord de la rivière pour voir de visu l’endroit qui causait tant d’embarras. Il a accepté volontiers.

Quand nous sommes arrivés au bord de la rivière, j’ai commencé à faire l’inventaire de tout ce que je voyais. J’ai observé que les voies ferrées de Baltimore et Ohio montaient et descendaient les rives sur les 2 côtés ; que la route traversait la rivière sur un pont branlant en bois, dont les 2 approches étaient sur quelques chaînes de voie ferrée, car la société ferroviaire avait sa gare de triage à ce point-là.

Pendant que nous étions là, un train de fret a bloqué le passage et plusieurs équipes se sont arrêtées des 2 côtés du train, en attendant une occasion de passer. Le train a bloqué le passage pendant environ 25 minutes.

Avec la combinaison de ces circonstances, j'ai compris aisément que 3 PARTIES DIFFÉRENTES étaient ou pouvaient être intéressées par la construction du pont qui devrait soutenir le poids d'un tramway.

Évidemment, la Compagnie Ferroviaire de Baltimore et de l'Ohio serait intéressée par un tel pont pour faire le triage et ainsi éviter un possible accident, sans parler de la grande perte de temps et des dépenses nécessaires pour permettre aux équipes de traverser.

L'administration locale serait aussi intéressée par un tel pont qui élèverait la route à un niveau supérieur et la rendrait plus utile au public. Et, évidemment la société de tramway était aussi intéressée mais ELLE NE VOULAIT PAS EN SUPPORTER LA TOTALITÉ DES COÛTS.

Je pensais à tout cela pendant que je regardais le train de fret qu'on devait séparer pour permettre le passage.

UN OBJECTIF PRINCIPAL PRÉCIS m'est venu à l'esprit, tout comme un plan précis pour l'atteindre.

Le jour suivant, j'ai réuni un comité de citoyens, constitué du maire, des conseillers municipaux et de quelques citoyens importants, et j'ai appelé l'Administrateur de Division de la Compagnie Ferroviaire de Baltimore et de l'Ohio.

Nous l'avons convaincu que cela valait un tiers du coût du pont pour enlever la route du comté des voies de sa société. Ensuite, nous sommes allés aux conseillers municipaux et nous les avons trouvés tout à fait enthousiastes quant à la possibilité d'avoir un nouveau pont en payant seulement le tiers de sa construction. Ils ont promis de verser leur tiers à condition que nous puissions obtenir les deux autres tiers.

Ensuite, nous sommes allés voir le président de la Société de Traction, qui détenait la ligne de tramway à Fairmont, et nous lui avons proposé l'exclusivité de tous les droits de passage à condition qu'il paye les deux tiers du coût du pont et qu'il commence à construire la ligne en ville rapidement. Il a été tout aussi réceptif.

Trois semaines plus tard, un contrat a été signé entre la Compagnie Ferroviaire, la Société de Traction et les Conseillers Municipaux du Comté de Harrison, prévoyant la construction du pont et finalement, un tiers du coût est payé par chacun d'entre eux.

Deux mois plus tard, le droit de passage a été noté et on a démarré la construction du pont. Et trois mois plus tard, les tramways allaient à Lumberport selon un horaire régulier.

Cette histoire a eu un grand impact pour la ville de Lumberport, parce qu'il a offert aux gens le transport qui leur a permis d'entrer et de sortir de la ville sans trop d'effort.

Cela a aussi beaucoup signifié pour moi, parce que j'ai pu me présenter comme celui qui "avait tout démarré". J'ai eu 2 avantages concrets à la suite de cette affaire. Le Conseiller en Chef de la Société de Traction m'a offert le poste d'assistant, et plus tard, cela m'a servi pour ma nomination au poste de Chef de Publicité à l'Université de LaSalle Extension.

À cette époque-là, Lumberport était une petite ville et Chicago était une grande ville située à une distance considérable de là, mais les nouvelles sur l'Initiative et le Leadership avaient pris des ailes et voyageaient vite.

J'ai regroupé 4 des 15 Lois du Succès dans l'opération précédente, à savoir : UN OBJECTIF PRINCIPAL PRÉCIS, LA CONFIANCE EN SOI, L'IMAGINATION, L'INITIATIVE et LE LEADERSHIP.

La Loi de FAIRE PLUS QUE POUR CE QU'ON EST PAYÉ a eu sa part d'action dans l'affaire, parce qu'on ne m'a rien offert et en fait, je ne me suis pas attendu à être payé pour ce que j'ai fait.

Pour être tout à fait franc, je me suis proposé de faire construire le pont plutôt comme une sorte de défi lancé à tous ceux qui disaient que c'était impossible. Par mon attitude, j'ai plutôt laissé M. Hornor voir que je pouvais m'en occuper, et il n'a pas tardé à me mettre à l'épreuve.

Faites preuve d'imagination

Il serait utile d'attirer l'attention sur la part que l'IMAGINATION a joué dans cette affaire. Depuis longtemps, les citoyens de Lumberport avaient essayé de construire une ligne de tramway dans la ville. On ne doit pas conclure que la ville manquait de gens compétents, parce que ce serait une erreur. En fait, il y avait beaucoup de gens qualifiés mais ils ont fait l'erreur si fréquente, d'essayer de résoudre leur problème par une seule source, alors qu'il y avait en fait 3 SOURCES possibles pour eux.

Les 100 millions d'euros nécessaires pour la construction du pont étaient trop élevés pour une seule compagnie mais quand le coût a été partagé entre les 3 parties intéressées, tout est devenu plus raisonnable.

On pourrait se demander : "Pourquoi les citoyens locaux n'ont pas pensé à cette solution des 3 sources ?"

En premier lieu, ils étaient tellement pressés par leur problème qu'ils ont manqué d'avoir une perspective plus large sur l'affaire, qui aurait suggéré la solution. C'est une erreur fréquente, mais les grands Leaders l'évitent toujours.

Travaillez en équipe et dans un esprit de coopération

En second lieu, ces citoyens n'ont jamais coordonné leurs efforts ou n'ont jamais travaillé comme un groupe organisé ayant à l'esprit le seul but de faire construire une ligne de tramway dans leur ville.

Et voici une autre erreur commune commise partout : l'incapacité à travailler en équipe, dans un esprit de coopération.

Puisque j'étais étranger, j'ai eu moins de mal à les faire coopérer que si je faisais partie de leur groupe. Dans les petites communautés, il y a trop souvent un esprit d'égoïsme qui suscite chaque individu à penser que ses idées devraient prévaloir contre celles des autres.

Maîtrisez l'art de la persuasion

C'est une partie importante de la responsabilité du Leader de persuader les gens de subordonner leurs propres idées et leurs intérêts au bien de tous, et cela s'applique en matière de civisme, commerce, sociale, politique, finance ou industrie.

Le succès, quelle que soit la conception de ce terme, suppose presque toujours l'habileté de faire les autres subordonner leurs propres individualités et de suivre un Leader.

Le Leader qui a de la Personnalité et de l'Imagination, pour persuader ses suiveurs d'accepter ses plans et de les mener avec exactitude, est toujours un Leader capable.

Le TEMPS est la main puissante qui fait balancer le berceau éternel du progrès et nourrit l'humanité en difficulté à l'époque où l'homme a besoin de protection contre sa propre ignorance.

La leçon sur l'IMAGINATION vous mènera encore plus loin dans la maîtrise de l'art du Leadership et du tact. En fait, le Leadership et l'Imagination sont si étroitement unis et

si essentiels pour la réussite qu'aucun d'entre eux ne peut être appliqué avec succès sans l'autre.

L'initiative est la force mouvante qui pousse le Leader en avant, et l'Imagination est l'esprit directeur qui lui dit quel chemin suivre.

Coupez le problème en plusieurs morceaux faciles à régler

L'imagination m'a permis d'analyser le problème du pont de Lumberport, de le séparer en 3 éléments, et d'assembler ces pièces dans un plan pratique qui fonctionne.

Presque tout problème peut être divisé en plusieurs parties plus faciles à gérer et à résoudre.

L'un des plus importants avantages de l'Imagination est peut-être celui-ci : elle permet de séparer tous les problèmes en "pièces détachées" et de les réunir à nouveau en des combinaisons plus favorables.

On dit que toutes les batailles dans la guerre sont gagnées ou perdues, non pas dans la ligne de feu, après le début de la bataille, mais derrière les tranchées, grâce à la stratégie intelligente ou le manque de celle-ci, employée par les généraux qui organisent les batailles.

Ce qui s'applique à la guerre fonctionne également dans les affaires et dans la plupart des autres problèmes auxquels nous devons faire face. Nous gagnons ou nous perdons selon la nature des plans que nous établissons et exécutons, ce qui met en évidence la valeur des Lois de l'Initiative et du Leadership, de l'Imagination, de la Confiance en Soi et de la Définition d'un Objectif Principal.

Par l'emploi intelligent de ces 4 lois, on peut bâtir des plans, quelque soit l'objectif, qui ne peuvent être vaincu par une personne ou un groupe de personnes qui n'emploient ou ne comprennent ces lois.

Il n'y a pas de moyen de nier cette affirmation.

L'EFFORT ORGANISÉ est l'effort qui est dirigé selon un plan conçu avec l'aide de l'Imagination, guidée par un Objectif Principal Précis et stimulée par l'Initiative et la Confiance en Soi. Ces 4 lois fusionnent et deviennent un pouvoir entre les mains d'un Leader. Le leadership est impossible sans leur aide efficace.

Relisez cette leçon en pensant à tout ce qu'on a dit et elle acquerra un sens plus profond.

**La vie n'est pas une coupe à vider,
mais une mesure à remplir.**

– Hadley

L'INTOLÉRANCE : Un entretien après la leçon avec l'auteur

Si vous devez exprimer le préjugé, la haine et l'intolérance, n'en parlez pas mais écrivez-les ; écrivez-les sur du sable, au bord de l'eau.

Lorsque l'aube de l'Intelligence se sera répandue sur l'horizon du Levant du progrès humain, et l'Ignorance et la Superstition auront laissé leurs dernières empreintes sur les sables du temps, il sera écrit dans le dernier chapitre du livre sur les crimes de l'homme que l'Intolérance a été son péché le plus terrible.

D'où vient l'Intolérance ?

La plus amère intolérance naît des préjugés de nature religieuse, raciale et économique, et des différences d'opinion.

Combien de temps passera, ô mon Dieu, jusqu'à ce que nous comprenions, nous les pauvres mortels, que c'est de la folie d'essayer de nous détruire les uns les autres parce que nous avons des croyances religieuses différentes et des tendances raciales ?

Le temps qu'on nous accorde sur cette terre n'est que l'espace d'un instant. Comme la lueur d'une bougie, on est enflammé, on brille pour un instant et on vacille. Pourquoi ne peut-on pas vivre cette courte visite terrestre de sorte qu'au moment où la grande Caravane de la Mort s'arrête et nous annonce que la visite est finie, on soit prêt à plier nos tentes et à la poursuivre en silence dans l'inconnu sans trembler de peur ?

J'espère que je ne trouverai pas de Juifs ou de Gentils, de Catholiques ou de Protestants, d'Allemands, d'Anglais ou de Français quand je franchirai la barrière de l'autre côté. J'espère que j'y trouverai seulement des Esprits humains, des Frères et

des Sœurs, non marqués par la race, le credo ou la couleur, car je voudrai en finir avec l'intolérance pour pouvoir me reposer en paix durant toute l'éternité.

Les 3 principales sources de compétition

Deux cerfs se sont engagés dans une bataille jusqu'au bout car chacun croit qu'il sera le vainqueur. Puis, à côté, la femelle attend le victorieux, ignorant que le lendemain les os des 2 combattants blanchiront au soleil.

“Pauvres animaux fous”, dira quelqu'un. Peut-être que c'est bien vrai, mais ils ne sont pas très différents de la gent humaine. L'homme engage un combat mortel avec ses frères à cause de la compétition. Les 3 formes majeures de compétition sont de nature sexuelle, économique et religieuse.

Il y a quelques années, une grande institution d'enseignement faisait des affaires prospères et rendait des services louables à des milliers d'étudiants. Les 2 propriétaires de l'école ont épousé 2 belles et talentueuses demoiselles qui étaient extrêmement douées pour jouer du piano. Les 2 femmes se sont disputées quant à laquelle des 2 était la plus douée dans cet art. Leur désaccord a contaminé les 2 maris. Ils sont devenus farouchement des ennemis. Maintenant les os de cette école-là, qui autrefois était prospère, “blanchissent au soleil.”

Imaginez 2 mâles qui se mettent à lutter cornes contre cornes pour attirer l'attention de la biche. Les 2 “mâles humains” se sont disputés à cause de la même impulsion.

Dans l'une des plus grandes usines industrielles, 2 chefs d'équipe jeunes “ont eu une prise de bec”, parce que l'un d'entre eux a été promu, alors que l'autre pensait que c'était son tour d'être promu. Après plus de 5 années, la tension silencieuse de la haine et de l'intolérance s'est manifestée.

Les subalternes des 2 chefs d'équipe ont été inoculés avec l'esprit d'aversion qu'ils ont vu surgir chez leurs supérieurs. Petit à petit, l'esprit des représailles s'est répandu

dans toute l'usine. Les gens se sont divisés dans de petites bandes. La production a diminué. Puis, la compagnie a connu des difficultés financières et, finalement, la faillite.

Maintenant les os de l'affaire qui jadis était prospère “blanchissent au soleil” et les 2 chefs d'équipe et quelques milliers de gens ont été contraints à se spécialiser dans d'autres domaines.

Les querelles ne servent à rien

Dans les montagnes de Virginie de l'Ouest vivaient 2 familles tranquilles de montagnards – les Hatfields et les McCoys. Ils s'entendaient très bien comme de bons voisins jusqu'au jour où un cochon sauvage appartenant à la famille McCoys est entré par la clôture du champ de maïs de la famille Hatfields. Alors, les Hatfields ont lâché leur chien de meute sur le cochon. Les McCoys se sont vengés en tuant le chien. Ainsi a éclaté une querelle qui a duré pendant 3 générations et qui a coûté beaucoup de vies aux familles Hatfields et McCoys.

Dans une banlieue chic de Philadelphie, quelques hommes riches ont construit leurs maisons. Le mot “INTOLÉRANCE” est écrit devant chaque maison.

Un homme bâtit une clôture bien haute en acier devant sa maison. Son voisin d'à côté bâtit une clôture 2 fois plus haute pour ne pas paraître plus pauvre.

Un autre achète une voiture neuve ; alors le voisin va encore plus loin et achète 2 voitures neuves.

L'un décore sa maison en ajoutant une véranda de style colonial. Le voisin ajoute aussi une nouvelle véranda et un garage de style espagnol pour “faire face à la concurrence”.

Les habitants du grand manoir au sommet de la colline donnent une réception qui fait venir une longue suite de voitures remplies de gens qui n'ont rien en commun et en particulier avec les hôtes. Après quoi, il y a toute une série de

“réceptions” le long de “la côte d’or”, car chacun essaie de surpasser tous les autres.

Pour aller au travail, le “Monsieur” (mais on ne l’appelle pas ainsi dans les quartiers chics) s’installe sur la banquette arrière d’une Rolls-Royce conduite par un chauffeur et un valet de pied. Pourquoi va-t-il au travail ? Pour faire de l’argent, bien sûr. Pourquoi veut-il plus d’argent s’il a déjà des millions d’euros ? Pour pouvoir continuer à l’emporter sur ses voisins riches.

La pauvreté a quand même quelques avantages : elle ne pousse jamais ceux qui sont miséreux à “avoir une prise de bec” pour l’emporter sur leurs voisins en termes de pauvreté.

Là où des gens sont engagés dans un conflit, vous pouvez en découvrir la cause parmi l’une des 3 sources de l’intolérance, à savoir : la différence d’opinion de nature religieuse, la compétition économique ou la compétition sexuelle.

La prochaine fois que vous observerez 2 hommes se livrer à toute sorte d’hostilité l’un envers l’autre, fermez vos yeux tout simplement, RÉFLÉCHISSEZ un instant et vous verrez qu’ils ressemblent aux cerfs racontés plus haut. À côté, vous pouvez voir l’objet du combat : une pile d’argent, un emblème religieux ou une femme (ou des femmes).

Rappelez-vous que le but de cette histoire est de dire une partie de la VÉRITÉ sur la nature humaine, en faisant RÉFLÉCHIR ses lecteurs.

Andrew Carnegie et Henry C. Frick ont fait plus que d’autres pour l’industrie de l’acier. Tous les 2 ont fait des millions d’euros pour eux-mêmes. Puis, vint le jour où l’intolérance économique les a divisés. Pour montrer son mépris envers Frick, Carnegie a bâti un gratte-ciel haut et l’a nommé “Carnegie Building”. Frick s’est vengé et en a également construit un beaucoup plus haut qu’il a appelé “Frick Building”, juste à côté de celui de Carnegie.

Ces 2 hommes “ont eu une prise de bec” jusqu’au bout, jusqu’à ce que Carnegie soit devenu fou. Quant à Frick, on ignore ce qu’il est devenu et ce qu’il a perdu par la suite. Tout ce que l’on sait c’est que leurs “os ont blanchi au soleil”.

La Tolérance et l'Amour sont nécessaires pour atteindre le succès

Les hommes et les femmes puissants d’aujourd’hui gèrent les conflits différemment. Au lieu d’avoir une prise de bec, ils “forment des conseils d’administration”, avec le résultat que chacun d’entre eux est une unité puissante et solide pour l’ensemble de l’industrie.

Ces hommes et ces femmes puissants d’aujourd’hui comprennent la différence de sens entre les mots COMPÉTITION et COOPÉRATION ; une différence que chacun d’entre nous ferait bien de comprendre également.

En Angleterre, les propriétaires des mines et les dirigeants des syndicats “ont eu une prise de bec.” Si les plus calmes n’avaient pas réussi à résoudre la dispute, les os de l’empire britannique (y compris les propriétaires de l’industrie et des syndicats) “auraient bientôt blanchi au soleil.”

Une année de combat ouvert entre les syndicats et les propriétaires de l’industrie, en Grande-Bretagne, aurait signifié l’anéantissement de l’empire britannique.

15 facteurs entrent dans l’accomplissement du SUCCÈS. L’un de ces facteurs est la TOLÉRANCE. Les 14 autres sont mentionnés plusieurs fois dans cette série de leçons.

L’intolérance attache les pieds de l’homme avec les chaînes de l’IGNORANCE et couvre ses yeux avec les écailles de la PEUR et de la SUPERSTITION. L’intolérance ferme le livre de la connaissance et écrit sur la couverture “Ne plus jamais ouvrir ce livre. Le dernier mot a été écrit ci-dessus.”

Ce n’est pas votre DEVOIR d’être tolérant ; c’est votre PRIVILÈGE !

Rappelez-vous que la seule et unique activité de certaines personnes est de semer des graines de l'INTOLÉRANCE. Toutes les guerres, toutes les grèves et toutes les autres formes de souffrance humaine apportent du profit à QUELQUES-UNS. Si cela n'était pas vrai, il n'y aurait pas de guerres ni de grèves ni d'autres formes similaires d'hostilité.

Actuellement, en France, il existe un système bien organisé de campagne dont le but est de provoquer des conflits entre les patrons et les salariés.

Imaginez encore une fois l'image des 2 cerfs et vous verrez ce qui pourra arriver à tous ceux qui se querellent à propos de leur travail, et n'oubliez pas que ce sont toujours les os des travailleurs (et non pas ceux des leaders, soit des syndicats, soit des industries) qui "blanchissent au soleil" à la fin du combat.

Quand vous sentez que vous êtes sur le point de vous disputer avec quelqu'un, rappelez-vous que ce serait plus profitable de vous SERRER LES MAINS ! Une poignée de main cordiale et chaleureuse ne laisse pas les os blanchir au soleil.

"L'AMOUR est le seul arc-en-ciel au-dessus des nuages sombres de la vie. C'est l'étoile du matin et du soir. Il brille sur le berceau du bébé et répand son éclat sur le tombeau silencieux. Il crée de l'Art et inspire le poète, le patriote et le philosophe. C'est l'air et la lumière de tout cœur, le constructeur de toute maison, celui qui allume tout feu dans tout foyer. Il a été le premier à rêver à l'immortalité. Il remplit le monde de chant, car la Musique est la voix de l'Amour. L'amour est le magicien, l'enchanteur qui change les choses insignifiantes en joie et fait les meilleurs rois et reines en argile ordinaire. C'est le parfum de la fleur merveilleuse – le cœur – et, sans cette passion sacrée, sans cette ivresse divine, on est inférieurs aux bêtes ; mais avec lui, c'est le paradis sur terre et on est des dieux."

– INGERSOLL

Cultivez l'AMOUR envers votre prochain et vous ne voudrez plus jamais vous disputer avec lui dans un combat inutile. C'est grâce à l'amour que tout homme devient le gardien de son frère.

Oui, l'amour est une clarté du ciel ;
Une étincelle de ce feu immortel
Que nous partageons avec les anges,
Et que le Créateur nous donna
Pour détacher nos désirs de la terre.
La piété élève l'âme vers le ciel,
Mais le ciel lui-même descend dans nos âmes avec
l'amour ;
C'est un sentiment qui vient de la Divinité,
Pour détruire toutes nos grossières pensées ;
C'est un rayon de Celui qui a tout créé ;
Une auréole brillante qui illumine l'âme.

– BYRON

**Personne ne vous a donné une
chance ? Est-ce que vous n'avez
jamais pensé à créer vous-même
cette chance ?**

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

[Ebooks gratuits du club Positif](#)

[Ebooks gratuits du club Netsucces](#)

Table des Matières

Sommaire	3
L'INITIATIVE ET LE LEADERSHIP	6
Qu'est-ce que l'Initiative ?.....	6
Le Leadership	8
Mise en pratique de l'Initiative	8
Il faut que toutes les parties intéressées tirent un bénéfice de l'effort organisé.....	11
L'Initiative est le passe-partout qui ouvre la porte à l'opportunité.....	12
1 ^{ère} étape pour acquérir l'Initiative et le Leadership : vaincre la procrastination	13
L'argent ne fait pas tout	14
Il faut d'abord donner avant de recevoir	15
2 ^{ème} étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir inciter les autres à développer l'Initiative	17
Les 2 types de Leadership	19
La punition du leadership	21
3 ^{ème} étape vers l'Initiative et le Leadership : Savoir coopérer.....	23
Le manque d'effort coopératif a été une malédiction pour la race humaine	24
L'état et l'industrie ne sont pas les seuls responsables de tous les maux du monde	25
Discours sage d'un officier militaire sur le leadership	26
Comment devenir un leader ?	29
Rien ne peut remplacer les connaissances précises !.....	30
Soyez un exemple pour vos subordonnés	31
Il est impossible de traiter tout le monde de la même manière !.....	34
Sachez récompenser.....	34
Traitez vos subalternes avec le même respect	35
Mieux vaut prendre une décision, même si celle-ci n'est pas la bonne, que d'hésiter	35
Ayez une dignité personnelle.....	36
Ayez du courage moral et mental	37

Ayez le sens de la justice	38
Ne laissez aucune place à la peur	39
Étudiez vos subalternes, mettez-vous dans leur peau	40
Faites des efforts continus pour atteindre votre Objectif Principal	41
Les leaders sont des gens capables de prendre une décision rapidement	42
Les lois à respecter pour devenir un Grand Leader.....	43
La capacité de prendre une décision changera votre vie	43
Exécutez votre plan précis, passez à l'action	48
Faites preuve d'imagination.....	52
Travaillez en équipe et dans un esprit de coopération.....	52
Maîtrisez l'art de la persuasion	53
Coupez le problème en plusieurs morceaux faciles à régler	54
L'INTOLÉRANCE : Un entretien après la leçon avec l'auteur_	56
D'où vient l'Intolérance ?.....	56
Les 3 principales sources de compétition.....	57
Les querelles ne servent à rien.....	58
La Tolérance et l'Amour sont nécessaires pour atteindre le succès.....	60
Table des Matières	63