

# COMMENT DEVENIR UN ENTREPRENEUR DE GENIE

Par Le Coach Rebelle



[www.lecoachrebelle.com](http://www.lecoachrebelle.com)

*Copyright 2015 © Frédéric ARRON*  
*Tous droits réservés pour tous pays*  
*Reproduction interdite*

ISBN-13: 978-1511629959

ISBN-10: 1511629959

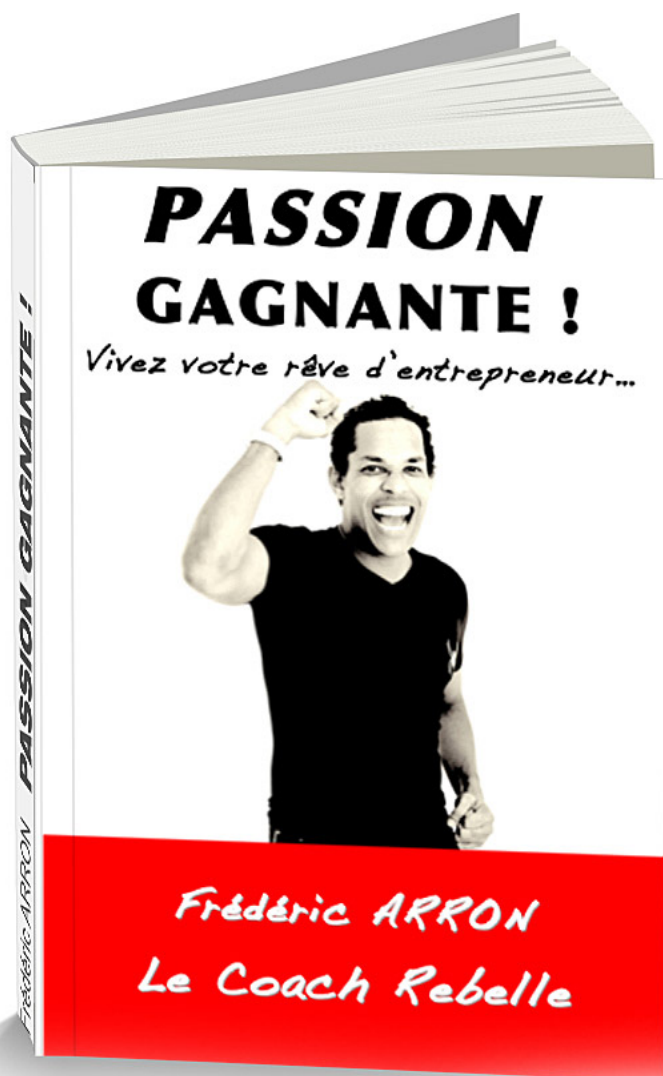
Ce livre est protégé au titre du droit d'auteur. Aucune reproduction, distribution, ou création de travaux dérivés de ce livre, même partielles, autres que celle prévues à l'article L 122-5 du code de la propriété intellectuelle, ne peuvent être faites sans l'autorisation expresse de l'auteur.

Lorsque vous achetez ce livre, vous acceptez les conditions ci-dessus.

Respectez-les. Autrement vous vous exposez à des poursuites.



Ce document est un extrait du premier chapitre du livre  
*Passion Gagnante !*



## Avis des lecteurs de Passion Gagnante sur AMAZON

★★★★★

*À lire et surtout à relire... Ce livre ne peut pas se prêter, il s'offre ! Percutant, passionnant... Des choses qui semblent évidentes et pourtant ! Il rejoint en bonne place ma bibliothèque Développement Personnel. J'ai eu la chance de rencontrer l'auteur. Il y a des personnes que l'on a juste envie de remercier d'être les personnes qu'elles sont. Frédéric ARRON en fait partie.*

★★★★★

*Super bouquin.. je viens juste de le débiter suite au format pdf que m'a envoyé Sébastien le Marketeur Français. Du coup j'ai envie d'avoir la version papier. Je vais donc m'en en procurer tout de suite. Je vous conseille vivement d'en faire autant. Vous allez adorer.. surtout le premier chapitre.*

★★★★★

*C'est sans doute mon premier livre de développement personnel. Un ouvrage plein d'énergie , de vivacité et d'espoir pour lequel il ne faut surtout pas hésiter à relire certains chapitres. Dès les premières pages de cet ouvrage, j'ai compris quelles étaient les choses qui m'avaient toujours motivées à vivre Ma Vie, les choses qui font que je n'ai pas peur des années qui passent, que je ne m'angoisse pas sur ce que je serai demain. Mais que ce qui est fondamental c'est de croire d'abord en soi pour arriver à croire en l'autre. Une révélation, que Frédéric ARRON a su décrire dans ce livre avec beaucoup de subtilité. Nous devrions tous avoir PASSION GAGNANTE dans nos bibliothèques.*



## Introduction : Avez-vous le « syndrome de l'entrepreneur audacieux » ?

Êtes-vous un(e) perpétuel(le) insatisfait(e) ? Avez-vous l'impression de n'être à votre place vraiment, nulle part ? Avez-vous le sentiment que quelque chose d'autre est possible pour vous dans cette vie ?

Avez-vous aussi eu maintes et maintes fois, l'envie de claquer la porte de votre bureau un vendredi soir, pour ne plus jamais y remettre les pieds ? L'envie d'entreprendre vous démange t-elle ?

Avez-vous lu *La semaine de 4 heures* de Tim Ferris, *Père Riche-Père Pauvre* de Robert Kiyosaki, *Réfléchissez et devenez riche* de Napoleon Hill, ou *Pouvoir illimité* d'Anthony Robbins, afin de changer votre vie ? Peut-être même avez-vous fait le fameux séminaire *Unleash the Power Within* (Libérez votre puissante intérieure) d'Anthony Robbins, où l'on marche sur le feu !

Mais peut-être avez-vous préféré *Les 4 accords toltèques* pour leur dimension spirituelle ? Peut-être recherchez-vous davantage l'équilibre et la paix intérieure que le succès ?

Êtes-vous à l'affût des opportunités ?

Avez-vous enchaîné en vain les réunions de marketing de réseau afin de trouver votre voie ?

Vous surprenez-vous à avoir envie de briller et d'exceller ?

Peut-être vous êtes-vous déjà lancé(e) en affaires ?

Mais peut-être aussi votre ambition et votre goût du succès sont-ils quelquefois lourds à porter ?

Dans un monde dominé par la crise et le pessimisme, peut-être n'osez-vous pas affirmer trop fort ce que vous pensez vraiment en secret ; qu'il est possible de se tracer son destin, de vivre ses rêves et de connaître l'abondance spirituelle, émotionnelle, et matérielle !

Avez-vous le « syndrome de l'entrepreneur audacieux » ?

Vous ne voulez peut-être pas crier sur les toits en ces temps de chômage que vous ne rêvez que d'une chose, quitter votre job pour vivre votre rêve ! Et votre rêve quel est-il ? Faire ce que vous aimez, et réussir comme entrepreneur !

Bien, si vous êtes dans ce cas, j'ai une nouvelle à vous annoncer. Vous êtes atteint(e) du syndrome de l'entrepreneur audacieux !

**Bravo ! Vous avez refusé de vous laisser convaincre par la pénurie ambiante d'optimisme et de foi. Vous voulez suivre votre passion, révéler vos talents au monde et vivre une vie riche et heureuse !**

Alors quel est le remède ? Déjà, sachez que si vous niez votre syndrome il risque de s'aggraver. Si vous continuez de faire comme si de rien n'était, vous pourriez bien vous retrouver un jour à « péter un câble » au boulot, parce qu'à force de contenir votre frustration, vous avez explosé !

Non, votre véritable problème ce n'est pas le « syndrome de l'entrepreneur audacieux ». Votre problème c'est que vous y résistez !

Une partie de vous veut croire à votre destin magnifique et à votre succès, et une autre continue de douter, avec des messages insidieux comme : « Que vont dire les gens ? Et si j'échoue ? Et si je n'avais pas assez de talents ».

Combien de temps encore allez-vous pouvoir contenir vos véritables aspirations ?

Si vous ne tentez rien, la vie s'en chargera sans doute, clandestinement, pour vous pousser à sortir de votre zone de confort. Elle vous aime tellement qu'elle est capable de tout pour vous aider ; comme vous faire licencié, et même vous infliger une terrible douleur au dos pour vous empêcher de vous rendre à ce travail que vous ne supportez plus !



Avez-vous le « syndrome de l'entrepreneur audacieux » ?

N'est-il pas temps de changer les choses et d'aller dans le sens de vos aspirations, plutôt que de résister à l'appel de votre passion ? N'est-il pas temps de viser les sommets ? Comme dans la parabole du talent, avez-vous l'impression que les puissants ont toujours plus, et les autres toujours moins ? Savez-vous que 2% des gens détiennent 98% des richesses ? Il est donc totalement légitime de vouloir être au sommet. Et au moins comme cela vous êtes sûr(e) de ne pas rester au pied de la pyramide du succès !

Mais une fois que vous y serez parvenu(e), au sommet, n'oubliez pas vos petits camarades qui attendent au pied de la montagne, ou qui sont restés coincés en chemin, et envoyez-leur une corde. Ne souhaitez pas être une personne puissante pour dominer les autres. La seule personne que vous ayez à dominer, c'est vous. Pour ce qui est des autres, pourquoi ne pas les aider, dès que vous vous serez aidé(e) vous-même ?

Mais réussir pour vous ne signifie pas nécessairement « faire de l'argent ». Peut-être même en avez-vous déjà suffisamment. Non, ce que vous voulez vraiment, c'est vous sentir animé(e) et passionné(e), et travailler à une activité qui a du sens pour vous, car vous saurez ainsi que vous pourrez faire une différence positive dans le monde.

Bien sûr vous savez pertinemment que l'argent est important, et nous en parlerons d'ailleurs longuement. Mais si vous ne vous épanouissez pas dans ce que vous faites, il sera un maigre lot de consolation.

Je crois que vous avez le droit de faire une activité que vous aimez, dans laquelle vous allez pouvoir vous épanouir, et exprimer votre expertise et vos talents avec succès.

J'ai tressé une corde que je vous envoie. Elle se déroule dans les pages qui suivent. Je suis moi-même en route. Et si sur ce chemin vous me dépassez, si vous arrivez au sommet avant moi, ou si vous découvrez d'autres sommets, à votre tour pensez à

Avez-vous le « syndrome de l'entrepreneur audacieux » ?

m'envoyer une corde, ou à me faire suivre une carte. J'adore les expéditions en altitude.

J'aurai plaisir à lire votre livre, à assister à votre conférence ou à regarder vos vidéos !

Vous êtes prêt(e) ? On y va ?

Allons donc nous occuper de ce « syndrome de l'entrepreneur audacieux » et apportons lui la seule réponse qu'il mérite : votre succès !

# *1<sup>ère</sup> Partie : Prenez le contrôle.*

## **Chapitre 1 : Comment devenir un entrepreneur de génie. Neuf histoires d'entrepreneurs de légende.**

*Ce qu'ils savaient très certainement, c'est que j'avais faim de succès. Mais ils n'imaginaient vraiment pas à quel point.*

Chris Gardner - À la poursuite du bonheur



### **Vous pouvez être un entrepreneur de génie.**

Comment devenir un entrepreneur de génie ? Cette question en soi est une graine d'espoir, car elle suppose que cela soit possible. À vrai dire, chaque entrepreneur qui s'est illustré de façon extraordinaire a dû se connecter à son génie intérieur. Et nous avons tous un génie intérieur. Nous pouvons tous avoir accès à une intelligence infinie qui nous dépasse. Le génie n'est pas le privilège de quelques-uns, mais une fonction de notre être, présente en chacun.

Peut-être pensez-vous en cet instant que ceux qui se sont illustrés de façon exceptionnelle, avaient quelques dispositions naturelles, ou un environnement favorable ?

Ils avaient certainement des prédispositions et des talents naturels, mais c'est aussi le cas pour vous. Pour ce qui concerne leur environnement, pour beaucoup il était dur à tel point que la vie semblait tout faire pour décourager leurs ambitions. C'est aussi le cas pour les entrepreneurs que je vous présente ici. Plusieurs d'entre eux ont connu la pauvreté. Oprah Winfrey a été abusée sexuellement dans son enfance. La mère d'Anthony Robbins l'a mis à la porte de chez elle avec un couteau après une violente dispute, alors qu'il n'avait que 17 ans. JK Rowling était sans travail et à la rue avec sa fille en bas âge, quand elle a conçu le personnage de Harry Potter. Walt Disney a lui été remercié de son premier emploi de caricaturiste. Robert Kiyosaki avait certainement la fibre entrepreneuriale. Il a créé ses premières affaires dès l'enfance, et même une banque (il avait décidé de fabriquer des pièces de monnaies) ! Mais avant de connaître le succès il est passé par de nombreux échecs qui ont été aussi son apprentissage du succès, en plus de celui qu'il recevait du père de son meilleur ami (celui qu'il nomme son « père riche »). Alors qu'il avait tout misé sur un projet ambitieux d'école des affaires, il a épuisé ses ressources et s'est retrouvé à devoir vivre dans sa voiture avec sa femme.

Tous ces entrepreneurs si inspirants n'ont pas avalé subitement la pilule du succès. Ils ont appris à la dure et ont payé le prix nécessaire.

Même si c'est une voie qui ne peut convenir à tous, devenir un entrepreneur, cela s'apprend. Il existe aussi différentes façons de se lancer. Vous pouvez le faire de la sécurité de votre emploi, avec un blog que vous allez monétiser, en créant votre propre marque de vêtements, ou en élaborant un concept d'émission télé par exemple. Les possibilités sont infinies. Et vous pouvez aussi vous lancer en « brûlant les vaisseaux », c'est-à-dire en vous engageant totalement sans possibilité de repli. Du confort à la prise de risque totale, toutes les combinaisons sont possibles.

Mais même si vous choisissez la prudence, tôt ou tard vous devrez faire face à l'adversité, et vous devrez affirmer avec force votre engagement. Votre foi et votre détermination seront alors mises à rude épreuve.

Le coach et leader du développement personnel Anthony Robbins, était déjà un entrepreneur à succès quand, le détournement de fonds de 250 000 dollars, et l'endettement de sa société de 700 000 dollars par un de ses collaborateurs peu scrupuleux, sont venus jeter le chaos dans ses affaires. Tout le monde lui conseillait d'abandonner et de déposer le bilan, mais il a fait un autre choix. Il s'est retiré dans son île paradisiaque de Fidji pour penser, vraiment penser. L'idée de *Date With Destiny* a alors jailli, et ce concept est devenu aujourd'hui un de ses séminaires phares, qui attire des personnes du monde entier. Même dans l'adversité, il s'est demandé : « Comment puis-je offrir davantage de valeur au monde ? » Et ne vous y trompez pas, là est la clef majeure, la base du succès de tout entrepreneur ; créer et offrir de la valeur. Toutes les personnes qui sont présentées ici ont su créer massivement de la valeur pour la partager sans réserve. La contrepartie qu'elles en ont reçue a été un afflux massif d'argent, mais elles ont aussi grandi en tant qu'individu. Il est impossible de donner le meilleur de soi, sans devenir meilleur. Plus vous donnez, plus vous recevez.

J'espère que ces 9 histoires d'entrepreneurs de légende qui ont su libérer leur génie intérieur, vous inspireront l'écriture de la vôtre ; votre aventure de succès entrepreneurial !

Vous remarquerez qu'il s'agit avant tout d'histoires de personnes, plutôt que celles d'entreprises. C'est que derrière chaque grande entreprise, se cache l'aventure extraordinaire d'une ou plusieurs personnes audacieuses.

Entreprendre avec passion n'est pas simplement un choix professionnel, c'est donc aussi un choix de vie.

« La vie est soit une aventure audacieuse, soit elle n'est rien » a dit Hellen Keller. Grâce à Anne Sullivan une merveilleuse éducatrice, Helen Keller a réussi une incroyable carrière de conférencière, et d'écrivain (elle a écrit 12 livres), réussissant

même à obtenir un diplôme universitaire, tout en étant sourde, muette et aveugle, et ce en 1904 une époque où cela n'était pas très courant même pour une femme valide ! Que cette phrase d'Helen Keller devienne vraie pour votre projet entrepreneurial. Qu'il soit une aventure audacieuse qui exalte votre passion, et révèle vos talents !

Mais commençons tout de suite à découvrir, l'histoire extraordinaire de....

### **JK Rowling, l'échec comme préambule au succès.**

*D'après Anthony Robbins /Get the Edge*

JK Rowling était dans le train quand elle a eu pour la première fois l'idée de Harry Potter. Elle connaissait une période difficile. Son mari l'avait mise à la porte. Elle était de retour en Angleterre, seule avec sa fille, et sans le sou. Elle ne voulait plus enseigner et avait décidé de vivre de sa passion : écrire des histoires pour enfants. Oh bien sûr on l'avait prévenue ; il est impossible de vivre en écrivant des histoires pour les enfants ! « Tu ferais mieux de trouver un emploi comme professeur », est une chose qu'elle a dû entendre plus d'une fois. Mais elle a tenu bon et s'en est tenu à son plan ; écrire un livre pour enfants. Elle était donc dans le train quand lui est venue cette idée. Mais elle était tellement timide, qu'elle n'a pas osé demander de stylo autour d'elle pour noter l'histoire. Elle a même oublié certaines des idées qui lui sont venues en cet instant d'inspiration. Finalement et heureusement, elle a pu s'en souvenir par la suite.

Elle a alors commencé à écrire ce roman, certes pour enfants, mais pourtant si sombre. Et il y a une raison à cela. Elle a perdu sa mère pendant l'écriture du livre, et cette douleur du deuil est présente dans chaque page. Harry Potter est une histoire improbable de sorciers et de magiciens, de monstres, de mort et de vie. JK Rowling a été fortement influencée en cela par le fameux *Seigneur des Anneaux* de Tolkien.

Souvent le soir elle écrivait d'une main, et berçait sa fille installée dans sa poussette, de l'autre. À force de persévérance, elle a pu terminer ce qui était désormais le Tome 1 de Harry Potter. Et croyez-vous que le succès fut immédiat ? La première maison d'édition qui a accepté de publier le livre lui en a proposé 1500 livres sterling ! Le livre s'est vendu à peine à quelques milliers d'exemplaires, dont une bonne partie pour une bibliothèque.

Et puis le miracle s'est produit. Sans doute quelques passionnés en ont parlé à d'autres, qui à leur tour en ont fait de même. Toujours est-il que par le bouche à oreille, ce livre a été propulsé en tête des ventes. Harry Potter s'est finalement vendu à plus de 500 millions d'exemplaires et JK Rowling, la maman célibataire sans-le-sou est aujourd'hui plus riche que la reine d'Angleterre.

Voici un extrait du discours qu'elle a prononcé à la prestigieuse université de Harvard en 2008, sur les vertus de l'échec :

« (...)mon échec m'a fait me séparer de tout le superflu. J'ai arrêté d'essayer de me convaincre que j'étais autre chose que ce que j'étais vraiment, et j'ai commencé à concentrer toute mon énergie sur la seule œuvre qui m'importait vraiment. Si j'avais jamais réussi quoi que ce soit d'autre dans ma vie, je n'aurais jamais eu la détermination nécessaire à la réussite dans la seule arène à laquelle je pensais réellement appartenir. J'étais libérée, parce que ma plus grande crainte s'était déjà réalisée, et j'étais encore vivante, et j'avais encore une fille que j'adorais, et j'avais une vieille machine à écrire et une grande idée. J'avais touché le fond, mais le fond est devenu la fondation solide sur laquelle j'ai rebâti ma vie."

Qu'a t-elle donc mis en œuvre pour avoir un tel succès ? Quel est le secret de sa réussite ? En découvrant les autres histoires de ces entrepreneurs au succès époustouflant, cela devrait jaillir purement et simplement de votre lecture.

## **Phil Knight (fondateur de *NIKE*), l'art de gagner.**

S'il existait une incarnation de la voie du succès pour l'entrepreneur audacieux, ce pourrait bien être l'histoire de Phil Knight, le fondateur de NIKE. En partant de rien, il a bâti un véritable empire et créé une marque inspirante. Il suffit aujourd'hui que nous voyions le sigle reconnaissable entre tous, de *NIKE*, pour penser : Just do it ! Qui ne connaît pas aujourd'hui la mythique marque ? Mais avant de rentrer dans la légende grâce à des monuments du sport comme André Agassi et Michaël Jordan, NIKE n'était au début qu'une « idée folle » dans la tête d'un étudiant.

Mais connaissez-vous l'origine du mot *NIKE* ? Elle est particulièrement savoureuse. Nikè est une déesse grecque personnifiant la victoire. Le jeune Phil a été marqué par la visite du temple d'Athéna - Nikè, en Grèce dans sa jeunesse, pourtant il a fallu des années avant que la déesse ne donne son nom à la marque de chaussures de sports.

Le premier nom de *NIKE* était *Blue Ribbon*, en référence au ruban bleu que l'on remettait souvent aux Etats-Unis aux vainqueurs d'une épreuve sportive. Le jeune Phil a décidé de ce nom en un instant alors qu'il négociait au Japon un partenariat crucial avec un fabricant de chaussures, le groupe *Onitsuka*. À cette époque il n'avait encore en réalité aucune entreprise, seulement ce qu'il appelait « son idée folle ». Peut-être fallait-il voir aussi dans ce nom une allusion à la marque aux trois bandes, *Addidas*, qui dominait alors outrageusement le marché de la chaussure de sport.

En 1971, entraîné dans une guerre juridique avec *Onitsuka*, il décida de lancer une autre marque, qui ne serait pas touchée par les limites des accords commerciaux déjà passés avec son partenaire historique. Il choisit pour cette marque de secours, le nom de la fameuse déesse de la victoire, qui l'avait marqué dans sa jeunesse, Nikè, en fait désormais, NIKE. Mais cela se passa de façon surprenante. L'entreprise avait trouvé un nouveau partenaire prêt à fabriquer les chaussures de sport, et qui



attendait le nom et le logo de la nouvelle marque. L'équipe dirigeante, Phil Knight en tête, hésitait à propos du nom. Un proche collaborateur de Phil lui dit qu'il avait vu en rêve le futur nom de la marque. Et c'était ...NIKE ! Quant au logo, il fut créé aussi à cette période, par une jeune artiste qui avait reçu pour instruction qu'il représente d'une façon ou d'une autre un mouvement. Phil Knight avoue qu'à l'époque il ne le trouvait pas du tout exceptionnel, même s'il lui reconnaissait un caractère novateur et intemporel. Certains de ses collaborateurs y voyait un souffle d'air, d'autres une aile.

L'un des secrets de succès de Phil Knight, est sans conteste l'utilisation qu'il a su faire du talent des autres, et le fait d'être resté ouvert à leurs suggestions. Phil s'était associé à son ancien entraîneur de course, Bill Bowerman qui était extrêmement influent dans le milieu du sport et apporta à plusieurs reprises des innovations décisives à la marque. Cette association fut certainement une de ces décisions majeures.

Et finalement ni le nom de la marque, ni même le concept de *NIKE AIR*, ne vinrent directement de lui. Et même si à chaque fois il accueillait plutôt fraîchement les suggestions, il savait avec le recul voir la valeur des idées qu'on lui proposait.

La personnalité de Phil Knight est intéressante. On se représente souvent les grands conquérants comme des personnes sûres d'elles et extraverties. Parfois c'est l'inverse. Phil Knight était réservé, presque timide, et il a longtemps eu du mal à regarder ses interlocuteurs dans les yeux. Cela ne l'empêchait pas d'avoir un caractère bien trempé, comme en témoigne ses jeunes années.

On dit que les voyages forment la jeunesse et ce fut certainement le cas pour Phil. En 1962, âgé de 24 ans il partit pour un tour du monde avec un camarade d'études de *Stanford*. Il visita Hawaï ou il s'établit quelques temps. Il essaya en vain d'y vendre des encyclopédies et se dit qu'il n'avait aucun talent pour la vente. Puis il se rendit au Japon où il négocia son premier contrat commercial avec *Onitsuka*. Il visita les Philippines, la Thaïlande,

le Vietnam, l'Inde, le Kenya, L'Égypte, la Grèce, Israël, la Turquie, la France, l'Italie, l'Allemagne. Sa description de son expérience en ces lieux, dans son autobiographie *l'Art de la victoire*, témoigne de son ouverture sincère pour les autres cultures.

À son retour, à 25 ans, il commença à vendre les chaussures commandées à *Onitsuka* du coffre de sa voiture à des adeptes de la course à pied alors même que le footing n'était pas encore très populaire. Malgré tout, les ventes se développèrent rapidement. Il réalisa qu'il pouvait vendre quand il était passionné par les produits et qu'il était convaincu d'apporter une véritable valeur à ses clients. Voilà ce qu'il en dit dans sa biographie :

« J'ai tout simplement réalisé qu'il ne s'agissait pas que de vendre. Je croyais en la course à pied. Je croyais que le monde se porterait mieux si les gens sortaient de chez eux et allaient courir quelques kilomètres tous les jours, et je croyais vraiment que ces chaussures étaient meilleures que les autres pour cela. Je devais avoir l'air de croire pur et dur en ce que je disais, et les gens voulaient sans doute s'approprier une partie de cette foi. Je me suis mis en tête qu'y croire était irrésistible. »

La vie de Phil Knight pourrait ressembler à un conte de fée entrepreneurial, pourtant elle fut marquée par plusieurs échecs. Pendant ces années lycées il se cloitra dans sa chambre après s'être vu refuser l'accès à l'équipe de baseball de son établissement. Sa mère l'aidera à surmonter cette déception en lui disant qu'il était un bon coureur. Apparemment Phil n'en était pas conscient. La course devint une véritable passion pour lui. Il avait même rêvé d'être un grand champion sportif, mais il dut accepter que s'il était effectivement bon coureur, il ne serait jamais un grand coureur. Il exprima sa passion du sport différemment et chercha constamment à offrir aux athlètes, des innovations pour améliorer leurs performances et leur confort. Comme tout entrepreneur qui a réussi Phil a dû surmonter l'adversité. Une preuve particulièrement périlleuse fut le fait d'être lâché par sa banque qui annula sa ligne de crédit de un million d'euro. Et il lui fallait un million supplémentaire, soit deux millions en tout pour se maintenir à flot. Acculé, il réussit à

avoir le soutien de son nouveau partenaire, une puissante maison de commerce japonaise.

Vous avez pu penser que vos projets n'ont pas pu être réalisés à cause des banques qui ne comprennent rien. Mais le pouvoir de réaliser vos rêves n'est pas chez votre banquier, il est en vous. Vous pouvez influencer l'attitude des banquiers, et même si vous n'y arrivez pas, vous pouvez survivre même au plus grand revers financier. Si un homme a pu rebondir après avoir été lâché par sa banque et voir en un instant sa ligne de crédit de un million de dollars, supprimée, alors vous pouvez certainement aussi surmonter vos difficultés financières avec le bon état d'esprit.

Phil Knight n'a pas simplement eu de la chance. Il se concentrait sur la croissance de son entreprise. Il réinvestissait constamment chaque dollar gagné dans le développement de ses ventes.

*Comment survit-on à près d'un million de dettes ? Comment réalise-t-on ses rêves ? J'espère bien que vous trouverez la réponse dans ces pages.*

NIKE a parfois été critiqué pour les conditions de travail dans ses usines à l'étranger. Phil Knight en fut blessé. Il dit que ce n'était pas nécessairement de son fait. Il arriva qu'un pays d'accueil lui signifia qu'il n'était pas possible qu'un ouvrier de la chaussure toucha plus qu'un médecin (ce qui aurait bien pu être le cas dans les usines NIKE).

Aujourd'hui la marque pèse trente milliards de dollars. En 2016 Phil a gratifié l'université de l'Oregon où il poursuivit ses études après *Stanford*, d'un don de 500 millions de dollars.

Souvenez-vous que tout cela n'a existé que parce qu'un jeune homme a cru en son idée folle et a agi avec détermination. Pendant des années Phil a eu l'énergie de conserver un emploi tout en travaillant à son entreprise. Il avait suivi le conseil d'un ami de son père et fait un cursus complémentaire en comptabilité qui lui assurerait de trouver facilement un emploi. Il travailla comme comptable dans un cabinet conseil, ce qui ne lui correspondait guerre, puis comme professeur assistant à l'université. Il précise :

« Je voulais consacrer chaque minute de chaque journée à Blue Ribbon. Je n'avais jamais été doué pour faire plusieurs choses en même temps. [...] Je voulais ce que tout le monde veut : être moi-même à temps plein. Mais cela n'était pas possible. Blue Ribbon ne pouvait subvenir à mes besoins. »

Voyez grand, mais veillez à poser à chaque étape, des pas censés. Réaliser ses rêves n'implique pas nécessairement de prendre des risques inconsidérés.

### **Anthony Robbins, ou comment libérer la puissance qui est en soi.**

Anthony Robbins est une légende vivante du développement personnel. Le gamin de Glendora en Californie a touché des dizaines de millions de personnes à travers ses programmes de développement personnel et ses séminaires.

Aux dernières nouvelles il fallait déboursier un million d'euro annuel pour s'adjoindre ses services en tant que coach personnel. Et comme il le dit lui-même il est l'un des fondateurs de l'industrie moderne du coaching.

Il a commencé à faire parler de lui en tant qu'expert en PNL (Programmation Neuro linguistique) au début des années 80, alors qu'il avait à peine 20 ans.

*La PNL est une discipline née dans les années 70, et élaborée par John Grinder et Richard Bandler. Elle est une sorte de pot-pourri des meilleures stratégies de changement et des techniques des meilleurs thérapeutes mondiaux de l'époque. Pour faire simple, disons que la PNL propose un modèle de changement basé sur nos représentations de nous-mêmes et du monde, sur la structure de notre pensée et son impact sur notre comportement.*

Tony (c'est ainsi que l'appellent les fans) a utilisé avec succès ces techniques sur lui, avant de se faire connaître par son utilisation pour vaincre les phobies. Dans les années 80, grâce une modification des règles de publicité aux Etats-Unis, et

l'apparition des *infomercials*, (publi-reportages télé), il a accéléré considérablement sa notoriété et son influence.

L'enfance de Tony fut marquée par la séparation de ses parents, et le fait que des « pères successifs » traversent la vie de sa mère. La famille manquait souvent d'argent et Tony se retrouvait à aller à l'école avec des pantalons trop courts. On le surnommait alors « High water » (Hautes-eaux).

Quand il avait une dizaine d'années, pour la fête de *Thanks Giving*, alors que sa famille avait à peine de quoi s'acheter à manger, malgré les longues heures de travail de son père comme vendeur, un homme sonna à la porte avec de quoi faire un véritable festin et en disant ces simples mots « de la part d'une personne qui pense à vous ». Cet événement a considérablement marqué le jeune Tony qui a commencé lui aussi à venir en aide aux plus démunis dès ses 17 ans. Il n'a jamais arrêté depuis.

Un autre événement déterminant fut sa rencontre avec l'homme d'affaires américain Jim Rhon, qui connaissait alors un succès considérable. Jim a très vite reconnu en Tony des qualités exceptionnelles de leader et l'a intégré dans son équipe de vente. Tony passait près de 200 appels par jour pour proposer les produits d'affaires de Jim Rhon. À 19 ans, pour la première fois, il gagna 10000 dollars en une journée !

Pourtant le premier impact de Jim Rhon dans sa vie fut pour le moins curieux. Après avoir assisté à un de ses séminaires, Tony encore adolescent fut tellement motivé, qu'il en conclut qu'il pouvait devenir président des Etats-Unis ! À son retour chez lui, il était si enthousiaste qu'il finit par agacer sa mère. La tension monta à tel point, que celle-ci lui dit que si tout était possible pour lui, il n'avait qu'à se débrouiller tout seul dans la vie. Et elle le mit à la porte, sous la menace d'un couteau, et probablement sous l'effet de l'alcool. Tony connut alors une vie de précarité, vivant quelques temps dans la buanderie d'un de ses amis. Il raconte aussi qu'à l'époque, il devait souvent voler de la nourriture pour survivre, ce qui allait à l'encontre de ses valeurs

fondamentales. Il avait peur d'être pris sur le fait , et il avait honte.

Il commença à travailler pour gagner sa vie, ce qui rendait difficile son parcours scolaire. Il travaillait comme concierge dans un immeuble. Aujourd'hui il raconte avec humour qu'il avait finalement pu s'acheter une voiture, une *Wolkswagen* des années 60. Mais il y avait un hic. La voiture n'avait pas de marche arrière. Il était obligé de se garer sur une petite colline, pour pouvoir repartir !

Finalement la situation devint intenable entre son travail et l'école.

Un des responsables scolaires lui conseilla de travailler à plein temps, ce qui était sans doute mieux pour lui dans ce contexte. Il dut quitter l'école qu'il appréciait pourtant beaucoup.

C'est à peu près à cette époque, un peu avant en fait, que Tony commença à lire des livres de développement personnel, et des biographies de personnages illustres. Cela l'aïda à trouver les ressources en lui pour surmonter les situations difficiles et réaliser ses rêves. En quelques années, il en lut environ 700. Tony attribue un rôle considérable aux livres, et aux programmes de développement personnel, dans la transformation qu'il connut alors. Souvenez-vous que dès l'âge de 19 ans il gagnait une somme étonnante. Mais le succès financier fut difficile à gérer pour Tony, et il se mit à le saboter. Il n'allait plus aux réunions professionnelles qu'il avait lui-même organisées, il traitait durement ses collaborateurs, et il laissa tomber quasiment toute auto discipline.

Très vite il n'eut plus de quoi payer ses factures, son électricité était sur le point d'être coupée, quand encore une fois le destin lui donna un coup de pouce.

Un ami (Tony ne le nomme pas, mais quelques indices peuvent laisser penser que c'était John Grinder, le co-fondateur de la PNL) qui n'avait pas eu de ses nouvelles depuis longtemps et s'inquiétait, lui rendit visite. Voyant dans quelles conditions

Tony vivait, il lui présenta les techniques de PNL qu'il appliqua aussitôt. Tony avait été fêru de développement personnel, pourtant sa vie était encore au point mort.

Pendant sa crise, il avait compensé son mal-être par une consommation excessive de nourriture, qui était devenue une vraie drogue pour lui. Mais il changea aussi physiquement en réglant son problème de surpoids, en partie grâce aux méthodes d'alimentation de Stu Mittleman, basées sur la combinaison des aliments.

Son ami lui avait donné des clefs pour créer un changement décisif. Après avoir touché le fond et s'être demandé si sa vie avait encore un sens, Tony connut un déclic. Il alla courir sur la plage avec une intensité totale (*peak state*) et la musique à fond dans les oreilles en écoutant le morceau *heart* du groupe *Barracuda*. De retour chez lui il écrivit tout ce qu'il souhaitait changer dans sa vie ; tout ce qu'il n'accepterait plus jamais.

C'était le début de la renaissance et du succès exceptionnel de Tony. Tout ne changea pas en un jour, mais le point de départ fut ce déclic.

Il décida de se consacrer pleinement aux techniques du changement et trouva des associés pour financer ses séminaires. Il passa en quelques semaines d'un studio où il faisait la vaisselle dans la baignoire, à une vie de château, littéralement, au *Del Mar Castle* !

Ce fut le début de la légende...

Les règles du succès, d'Anthony Robbins, pourraient être résumées de la façon suivante :

- 1- Décidez** ce que vous voulez vraiment et engagez-vous à l'obtenir
- 2- Changez vos croyances**, et vos représentations internes pour les faire coïncider avec votre idéal

**3- Modélisez les meilleurs.** Inspirez-vous d'eux et élaborer une stratégie.

**4- Mettez-vous dans un état d'esprit extraordinaire.** Cultivez le sentiment de certitude que vous allez réaliser vos objectifs.

**5- Agissez massivement.** Faites tout ce qu'il est possible de faire pour avoir ce que vous voulez, dans le respect de vous-même et des autres.

**6- Ajustez et améliorez constamment votre stratégie** jusqu'au résultat que vous souhaitez.

**7- N'abandonnez pas.**

**8- Célébrez vos succès.**

**9- Apportez une contribution aux autres et au monde.**

Que voyez-vous de la vie d'Anthony Robbins qui vous inspire ? Qu'est ce que cela vous donne envie de faire ? Quelles forces a-t-il pu mettre en œuvre pour changer sa vie d'échecs, en succès époustouflants ? Vous trouverez de nombreux indices dans ce livre.

Mais je laisse la parole à Anthony Robbins :

« Ma vie était en fait une survie ; j'étais un jeune homme craintif et esseulé.(...) Comme les choses peuvent changer en une décennie (...) J'avais des rêves à l'époque, mais j'avais l'impression qu'ils ne se réaliseraient jamais. Aujourd'hui par contre j'ai fini par croire que tous mes échecs et mes frustrations passés ont jeté, en fait, les bases de la compréhension qui m'a apporté le niveau de vie dont je jouis aujourd'hui »

Anthony Robbins - *L'éveil de votre puissance intérieure*

### **Robert Kiyosaki, ou comment quitter son Job et créer un système qui génère la richesse.**

Tout semblait indiquer que le jeune Robert n'était pas très doué pour l'école. Il fut quasiment tout au long de sa scolarité, un élève assez médiocre. Mais il réussit à rentrer dans la marine marchande et devint capitaine de navire. Son destin semblait alors tout tracé, avec la belle carrière qui se dessinait devant lui. Mais vint la guerre du Vietnam et Robert s'engagea dans l'armée américaine et devint rapidement pilote d'hélicoptère. Il garda de



ces quelques temps passés au Vietnam un sens de la mission et du devoir, qu'il allait conserver ensuite dans ses activités d'entrepreneur.

Le père de Robert était un homme d'éducation, qui avait un bon poste dans l'administration de Hawaï mais qui eut le malheur de se lancer en politique contre le gouverneur, donc son patron. Il perdit les élections et fut mis à la retraite. Il décida de mettre toutes ses économies dans l'ouverture d'une franchise de glaces, mais cela ne fonctionna jamais. Il finit sa vie désabusé, déçu, et sans le sou.

Cela laissa certainement une impression très forte à Robert, même s'il était déjà adulte au moment de la mort de son père.

Il se trouvait aussi que le père de son meilleur ami, était un homme d'affaires discret de Hawaï, qui avait très bien réussi. Il donna à son fils et à Robert, dès l'enfance, une éducation financière solide. Vous pouvez lire cette histoire dans le best-seller de Robert Kiyosaki, *Père Riche-Père Pauvre*. Sur les conseils de son « père » riche, à son retour du Vietnam, il se lança dans la vente. Mais il ne se révéla pas très doué pour l'exercice, et fut très près d'être mis à la porte à plusieurs reprises. Mais homme de caractère, Robert décida de régler son problème et à force de travail et de persévérance, devint l'un des meilleurs vendeurs de la compagnie *Xerox* à Hawaï. Après quelques péripéties, il se lança à son compte avec des associés peu sérieux, dont l'un disparu dès que les choses tournèrent mal, avec les 100 000 dollars que Robert venait de réunir pour relancer l'entreprise !

Robert resta seul aux commandes et remis l'entreprise sur pied avant de la vendre, dégoûté de constater que pour survivre, il devait travailler avec des fournisseurs de pays asiatiques, qui faisaient travailler des enfants dans des conditions terribles.

Il décida alors de créer une entreprise de formation aux affaires, mais d'un genre nouveau. Mais il vint à manquer de fonds et se retrouva à devoir dormir dans sa voiture avec sa femme, Kim.

Il était sur le point d'abandonner. Il eut une conversation téléphonique avec son père riche qui lui dit : « Tu peux toujours

abandonner, alors pourquoi le faire aujourd'hui ? » ; et aussi « souviens toi pourquoi tu as commencé, souviens toi de ton rêve ».

Robert eut aussi, jusqu'au bout le soutien de son véritable père, son père « pauvre » qui l'encouragea à aller au bout de son projet.

Animé d'un souffle nouveau, il reprit courage et enchaîna les succès.

Outre la gestion de son empire immobilier, et de ses divers investissements il écrit aujourd'hui des livres inspirants sur l'entrepreneuriat et l'intelligence financière.

Voyez-vous un point commun entre Robert Kiyosaki et les autres entrepreneurs cités ? Quel a été selon vous le secret de son succès ? Pensez-vous qu'il soit possible de se sortir de n'importe quelle situation difficile ?

### **Oprah Winfrey, la passion d'être soi.**

Que diriez-vous des chances de succès d'une jeune fille noire, abusée sexuellement régulièrement dès l'âge de 10 ans et jusqu' à 14 ans, en problème de surpoids, née dans l'Amérique des années 60, dans l'état du Mississippi où le racisme était encore très fort ?

Oprah Winfrey est une véritable icône aux Etats-Unis. Son talk show a réuni pendant 25 ans des millions de téléspectateurs, et les livres qu'elle y a présenté étaient assurés de devenir des succès planétaires. Un certain Robert Kiyosaki en a fait l'expérience ! Oprah fut en effet l'une des instigatrices de son succès phénoménal, pour avoir présenté son livre à l'antenne, lors de son émission. Robert Kiyosaki dit que la simple recommandation d'Oprah lui apporta des millions de dollars de ventes supplémentaires.

Oprah a vécu une grande partie de son enfance avec sa grand-mère. Celle-ci était sévère, mais Oprah lui attribuera un rôle

important dans la construction de son estime personnelle. La famille était pauvre et dans sa prime enfance, elle s'habillait littéralement avec des sacs de pommes de terre, ce qui faisait d'elle la risée de ses camarades de classe.

Plus tard elle alla vivre avec son père, lui aussi très strict, et qui insista sur l'importance de l'éducation. Oprah malgré toutes ses difficultés fut toujours une bonne élève. Encore étudiante, elle fut désignée comme la personne la plus populaire de son établissement.

Elle avait toujours eu un talent pour la prise de parole. Quand elle n'avait encore que 8 ans, on l'appelait la « prédicatrice », car elle tenait de véritables sermons dans la cour de l'école ! Et il semblerait qu'elle interviewait déjà des poupées de maïs dans son enfance. Plus tard, ce serait des personnalités comme Tom Cruise ou Michael Jackson, mais aussi des personnes oubliées par la société.

Mais la route était encore longue. Âgée d'une vingtaine d'années, elle fut remerciée de son travail de présentatrice télé. Cela fut un désastre pour elle. Sans doute se disait-elle qu'elle venait de perdre une opportunité unique ? Mais dans le même temps une nouvelle opportunité s'ouvrait. Sa direction lui donna la possibilité d'animer une émission plus populaire et plus proche des gens. Le style particulièrement empathique et émotionnel d'Oprah, allait pouvoir commencer à s'affirmer.

Finalement, des années plus tard elle allait créer le *Oprah Winfrey Show*, dès la fin des années 80, et qui allait devenir l'émission du genre la plus populaire au monde.

Elle était encore jusqu'à peu la femme la plus riche du monde (il s'agit désormais d'une femme d'affaires nigérienne qui a fait fortune dans le pétrole).

Mais Oprah faillit tout perdre lors d'un procès injuste. Elle fut accusée par les lobbies de la viande, d'avoir publiquement dénigré la viande américaine lors de son émission télé, en pleine

crise de la vache folle. Le procès avait lieu dans une ville conservatrice des Etats-Unis, où le risque était réel que les jurés rendissent un jugement qui lui soit défavorable. Dans cette ville reculée de cowboys, l'image de la citadine sophistiquée qu'incarnait Oprah Winfrey, ne jouait certainement pas en sa faveur.

Elle était accompagnée dans ce procès par le Dr Phil, désormais une star du développement personnel aux Etats-Unis. Grâce à ses conseils elle a pu relever la tête. Et après s'être présentée abattue à ses premières audiences, et même vaincue d'avance, elle a su montrer un autre visage. Ce fut un autre moment décisif de sa carrière. Elle a pu influencer favorablement les jurés, en grande partie grâce à l'image positive qu'elle a finalement véhiculée.

Oprah a eu un parcours hors norme. On lui attribue d'ailleurs une large part à l'élection de Barack Obama à la présidence des Etats-Unis. On dit que son influence personnelle lui a apporté plus d'un million de voix. Tout au long de sa carrière, son appétit de la vie et du succès sont manifestes.

Est-ce que les privations de son enfance ont eu un rôle ? Certainement. Est-ce que les difficultés de sa vie l'ont abattue ou élevée ? Je vous laisse en décider. Sachez aussi qu'Oprah à travers ses œuvres caritatives a aidé des centaines de démunis à poursuivre des études et a eu des prises de positions courageuses sur des sujets sensibles.

Voilà résumée la philosophie d'Oprah. Elle dit dans son livre *Ce dont je suis certaine* :

« Ce dont je suis certaine, c'est que notre vie de rêve ne peut se concrétiser qu'une fois que nous avons fait de ce processus notre but à atteindre. Cela ne veut pas nécessairement dire que notre processus nous conduira à la richesse et à la célébrité. En fait il se peut que notre rêve n'ait rien à voir avec une prospérité tangible et ait tout à voir avec la création d'une vie remplie de joie, vécue sans regret et avec la conscience tranquille »

« Le fait d'être en vie a pour but essentiellement de devenir la personne que l'on est censée être, de se dépasser et d'être transformé sans cesse en grandissant ».

### **Walt Disney, rêveur sans limite, ou la magie de voir grand.**

Walt Disney a incarné parfaitement l'entrepreneur passionné qui veut faire vivre sa vision. Il a eu une enfance difficile. Il travaillait dans l'entreprise paternelle, comme livreur de journaux, en plus de ses heures d'école. Il a été licencié très jeune de son emploi de caricaturiste, mais cela ne l'a pas arrêté. De son propre aveu il n'était pas un très grand dessinateur. Après avoir conçu le personnage de Mickey, il a laissé très tôt à d'autres le soin de le dessiner !

Quand il a voulu convaincre les banquiers de financer son rêve d'une cité féerique dédiée aux loisirs, ceux-ci ont dû le croire fou, et il a reçu plus d'une centaine de refus !

Il a d'ailleurs dit : « Je n'ai jamais pu convaincre les banquiers de la viabilité de Disneyland, car le rêve leur offrait trop peu de garantie. »

Et oui, on ne peut pas saisir un rêve et le revendre à moitié prix ! C'est pour cela que même si vous avez un projet d'entreprise viable, il vous sera sans doute plus difficile d'obtenir 30 000 euro pour lancer votre affaire, que pour acheter une voiture ! Ne vous découragez pas.

Que penseriez-vous, et que feriez-vous si vous veniez de recevoir votre 90ème « non » de la part des banques ? Vous arrêteriez-vous, ou au contraire persévereriez-vous ?

Toujours est-il que la vision de Walt Disney est devenue réalité. Que se serait-il passé si après avoir été licencié de son emploi de caricaturiste, il s'était dit : « Oh ces personnes s'y connaissent mieux que moi, je n'ai pas le talent nécessaire, je ferais mieux d'abandonner ? »

Au fil des années il n'a pas cessé d'innover. Pat Williams le créateur de la mythique équipe de basket des *Orlando Magics*, raconte dans son livre *Les secrets d'une vie magique*, inspiré des principes du succès de Walt Disney, les faits suivants :

« Dans les années 30, le lancement du premier long-métrage animé *Blanche Neige et les 7 nains* lui a coûté 1,5 millions de dollars ! Les spécialistes de l'industrie cinématographique lui prédisaient un échec certain. Jamais selon eux les spectateurs ne resteraient assis pour regarder 2 heures de dessins animés ! La norme d'alors était à un format de 7 minutes, pour ce genre de production. »

Ensuite dans les années 50, d'un champ d'oranges du sud de la Californie il a matérialisé une vision qui inspire encore aujourd'hui l'imaginaire de millions de personnes : Walt Disney World. Et croyez-vous que cela ait été facile et sans risque, sous prétexte qu'il était déjà connu ? Pat Williams nous rappelle qu'il lui a fallu investir encore une fois une bonne partie de sa fortune, vendre certains de ses actifs pour que son rêve devienne réalité.

Walt Disney a constamment cherché à échanger ce qu'il avait, contre ce qu'il voulait !

Dans ce même livre *Secrets d'une vie magique*, Pat Williams, présente les 5 secrets de la réussite de Walt Disney. Il nous invite à embrasser pour nous-mêmes ses principes si nous voulons vraiment vivre une vie magique.

### **1-Pensez « Avenir »**

Faites en sorte que vos efforts d'aujourd'hui donnent des fruits demain. Cela suggère aussi que vous devriez consacrer une bonne partie de votre temps, à ce que vous souhaitez vivre demain. Vous devez commencer à travailler aujourd'hui, pour que dans 10 ans votre vie ressemble à ce que vous voulez. Le problème, c'est que tant de personnes sont tellement occupées à coller des rustines sur leur vie insatisfaisante, qu'elles ne prennent jamais le temps de réfléchir à comment vraiment la

changer. Commencez dès aujourd'hui à vous consacrer à ce qui est vraiment important pour vous à long terme, et à ne plus vous laisser absorber totalement dans les urgences du moment.

## **2-Donnez libre cours à votre imagination.**

Vos capacités dépassent ce que vous pouvez imaginer. Envisagez donc ce qu'il y a de mieux ! L'imagination est l'anti-chambre de tous les rêves. Les accomplissements des 9 entrepreneurs extraordinaires présentés ici, ont été vivants en eux avant d'être vivants dans le monde. Si vous pouvez le voir en pensées, vous pourrez le créer.

## **3-Visez l'excellence.**

Beaucoup de méthodes de succès, qu'il s'agisse de séduction, de marketing ou de développement personnel, semblent dire de façon détournée : « Même si vous êtes complètement nul, fainéant et stupide vous pouvez avoir ce que vous voulez grâce à ma méthode. » Mais la recherche de l'excellence est toujours à la base de tous les véritables grands succès. Ne vous contentez pas de rechercher les bénéfices, comme l'amour, l'argent, la reconnaissance, le respect. Cherchez à développer avant tout, les causes de tout cela, et le reste suivra automatiquement.

## **4-Persévérez.**

N'abandonnez jamais ! Remarquez que c'est le quatrième principe ! Cela veut dire que vous devez d'abord rêver votre vie magique avant de persévérer dans sa réalisation. Si vous commencez par persévérer, vous risquez de vous retrouver à forcer sans fin, à l'intérieur de votre ancienne vie, au lieu de travailler de façon créatrice à l'élaboration de votre nouvelle vie.

## **5-Amusez-vous !**

Avez-vous remarqué que dans le mot « amusez » il y a « aimer » et « muse » ? Assurément s'amuser est une chose bien plus importante et profonde que l'apparence semble le laisser penser. Aimer ce que l'on fait, est une règle fondamentale du succès ! D'ailleurs dans sa biographie, le guadeloupéen Teddy Rinner, qui avec 7 titres de champion du monde de Judo est sans doute le

plus grand judoka de tous les temps, après le grand Jigoro Kano, fondateur de la discipline, confie que l'amusement fait partie intégrante de son entraînement.

Voyez-vous un ou plusieurs points communs entre Walt Disney et ces autres entrepreneurs aux succès incroyables ?

Est-ce la forme juridique qui est déterminante, le business plan, ou les études de marchés ? On dirait bien qu'il y a autre chose. Les rêves qui sont amenés à devenir réalité, ne sont pas prisonniers des prévisionnels, et ne s'arrêtent pas à la porte de banquiers prudents.

### **Le Colonel Sanders fondateur de KFC, la persévérance à son paroxysme.**

L'histoire du Colonel Sanders est à elle seule un véritable roman d'aventure et d'affaires. Cet homme a vécu 100 vies. En voilà quelques éléments importants. Harland Sanders a perdu son père à l'âge de 6 ans. Sa mère devait travailler aussi le soir pour subvenir aux besoins de la famille, pendant que le petit Harland tenait la maison en prenant soin de ses frères et sœurs. C'est à cette époque qu'il commença à cuisiner pour nourrir sa famille, ce qui devint par la suite une véritable passion.

Il quitta l'école, âgé d'à peine une dizaine d'années pour travailler comme garçon de ferme. Il fut vendeur d'assurance, chef d'une entreprise de bateaux à vapeur, secrétaire à la chambre de commerce de Colombus.

Il investit dans une entreprise de lampes à carbure qui fit vite faillite.

Puis il fut cheminot, mais fut licencié, et devint juge après avoir pris des cours de droit par correspondance.

Au début des années 30 il s'installa dans le Kentucky, qu'il avait découvert pendant ses années de cheminot et fit l'acquisition d'une station-service *Shell*. Elle fut bientôt complétée par le Sanders Café où le Colonel (titre honorifique du Kentucky) ne tarda pas à se faire connaître pour ses bonnes recettes du Sud des Etats-Unis. Mais le café brûla. Sanders ne se laissa pas



décourager pour autant. Il le reconstruisit en y ajoutant un motel. Finalement l'affaire se développa très bien, et même en franchise ! Mais ensuite il fit faillite. On dit qu'elle fut causée par la modification du tracé de la route, qui désormais ne passait plus devant son motel.

Il se retrouva à 66 ans avec en tout et pour tout, un chèque de 105 \$ de la sécurité sociale. En désespoir de cause il décida de partir sur les routes, pour vendre sa recette de poulet aux épices à des restaurateurs, contre une partie des bénéfices des ventes. Le colonel Sanders parcourut les Etats-Unis au volant de sa voiture, à la recherche de partenaires. Et d'ailleurs il dormait aussi dans sa voiture.

La légende dit qu'il reçut 1009 « non » à sa proposition d'affaires, mais la 1010<sup>e</sup> personne dit oui et le colonel était relancé. Aujourd'hui la célèbre franchise est connue dans le monde entier. Sachez aussi que Sanders, après avoir cédé les droits de ses restaurants, critiqua ouvertement *KFC (Kentucky Fried Chicken)* pour avoir modifié la recette initiale, et pour proposer désormais, un poulet sans goût.

Que pourriez-vous accomplir avec ne serait-ce qu'une fraction de la détermination dont fut capable un retraité de 66 ans avec pour seuls actifs apparents, une veille recette de poulet et une voiture ? Mais peut-être existe-t-il des actifs invisibles à l'œil nu, et qui sont bien plus importants ?

### **Steve Jobs, le créateur visionnaire d'Apple, ou l'innovation dans la peau.**

Saviez-vous que Steve Jobs était d'origine syrienne ? Il a été adopté très jeune, contre la promesse à sa mère que sa famille d'accueil lui permettrait de faire des études. Celle-ci n'était pas très riche, mais économisa la somme nécessaire pour offrir à Steve les meilleures études. Mais il les abandonna en cours de route. Il était conscient du sacrifice de ses parents, dont chaque dollar d'économie passait dans le financement d'études qu'il trouvait bien trop coûteuses, d'autant qu'il se rendit compte qu'il

était possible d'assister à certains cours sans pour autant être véritablement inscrit à l'université.

Est-ce cette conscience de la valeur de l'argent, qui fit de lui un homme d'affaires hors pair, capable d'obtenir ce qu'il voulait de personnes qu'il connaissait à peine ?

Mais pour l'heure nous étions dans les années 70 et Steve n'en était encore qu'à ses débuts. Il créa avec un ami, Steve Wozniak, dans le garage des parents de ce dernier, l'un des tous premiers ordinateurs. Mais le véritable génie de Steve Jobs résidait surtout dans sa capacité à voir le futur, à détecter les innovations qui allaient vraiment changer les choses, et à les intégrer dans ses produits. S'il est évident que Steve Jobs avait des compétences exceptionnelles en électronique et en programmation, le vrai génie technique c'était Wozniak. Les deux réunis constituaient un duo de choc. Ils se répartirent les parts d'*Apple* à 50% chacun lors de sa création.

Il est intéressant de noter que dans les tous premiers temps d'*Apple*, comme le révèle Walter Isaacson dans sa biographie de Steve Jobs, il existait un troisième associé qui détenait 10% des parts. Celui-ci se retira finalement, craignant de voir ses biens saisis en cas de faillite. Il avait déjà connu un échec et souhaitait désormais éviter le risque entrepreneurial. S'il les avaient conservées, ses parts aurait valu aujourd'hui plus de 2 milliards de dollars! Et même s'il dit qu'il ne regrette rien, ce troisième associé vit de l'assistance publique, dans une petite ville reculée des Etats-Unis.

Dans les années 90, Steve Jobs fut viré de sa propre entreprise par son conseil d'administration. On le disait excessif et l'on craignait qu'il ne mène l'entreprise à la faillite. De son propre aveu, il était en miettes, et ce fut un coup terrible. Mais il dit aussi que ce fut une des meilleures choses qui lui arrivèrent dans la vie. Ce fut pour lui l'occasion d'un nouveau départ.

Il ne se laissa pas abattre. Au cours des 5 années qui suivirent, il racheta le studio *Pixar* à George Lucas et connut de beaux succès, notamment avec *Toy Story* et *Némo*. Après quelques intrigues et péripéties il réussit à faire racheter la société par Disney.

Pendant ce temps, *Apple* en l'absence de son génie fondateur continuait de décliner.

Steve Jobs fut rappelé aux commandes en 1997. Il revint en sauveur, et avec des produits comme *l'iphone* et *l'ipod*, permit à *Apple* de connaître une nouvelle phase d'expansion et un succès monumental.

Aujourd'hui *Apple* vaut plus de 620 milliards de dollars. À 25 ans Steve Jobs pesait déjà plus de 250 millions de dollars.

Mais l'argent ne fut jamais sa motivation première. Dans sa jeunesse il vécut quasiment comme un hippie. Il était passionné de spiritualité et de développement personnel et pensa même se retirer du monde pour se consacrer entièrement à la recherche de l'illumination, ce dont le dissuada un de ses maîtres spirituels, qui l'encouragea au contraire à s'investir aussi dans le monde bien réel.

Steve Jobs a démontré au cours de son incroyable parcours, tant sa capacité de visionnaire, qu'à exiger des améliorations qui semblaient impossibles. Il rappelle en cela Ford qui imposa à ses ingénieurs de créer un moteur de huit cylindres en un seul bloc. Finalement ils réussirent, après avoir longtemps cru et répété sincèrement que cela était impossible.

Mais un entrepreneur de génie sait voir des possibilités là où les autres voient des impossibilités. Il se base sur sa vision, sur ce qui peut exister plutôt que sur ce qui existe déjà. Et quand il se concentre sur ce qui existe déjà, il sait le transformer et lui apporter des améliorations telles que cela crée de véritables révolutions.

Ainsi c'est *Xerox* et non pas *Apple* qui créa la première souris d'ordinateur. Mais les équipes de *Apple* lui apportèrent des améliorations décisives : simplification d'utilisation, réduction du nombre de boutons, possibilité de déplacer des fenêtres notamment, alors que *Xerox* ratait complètement le coche de cette révolution.

Pour être un entrepreneur de génie, la seule idée de départ ne suffit pas. Vous devez être disposé, porté par l'inspiration de votre vision, à l'améliorer constamment et à faire tout ce qui est nécessaire pour la mettre en œuvre. **L'idée seule ne vaut rien tant qu'elle n'est pas transformée en chose.**

Mais Steve Jobs, n'était pas non plus un enfant de chœur, il savait être manipulateur et quelquefois très dur. Mais il essayait à sa façon de rester présent pour ses proches. Quand il apprit qu'il avait une sœur, il décida de la retrouver et prit soin d'elle et de son enfant.

Malheureusement, se sachant malade, il persista dans sa méthode de traitement qui ne fonctionnait pas. Il mourut le 5 Octobre 2011 à l'âge de 56 ans.

Voici un court extrait d'un discours prononcé quelques mois seulement avant sa mort :

« Votre temps est limité, ne le gâchez pas en menant une existence qui n'est pas la vôtre. Ne soyez pas prisonniers des dogmes qui obligent à vivre en obéissant à la pensée d'autrui. Ne laissez pas le brouhaha extérieur étouffer votre voix intérieure. Ayez le courage de suivre votre cœur et votre intuition. L'un et l'autre savent ce que vous voulez réellement devenir. Le reste est secondaire. »

Est-il utile de rajouter quoi que ce soit après cela ?

## **Chris Gardner, la poursuite incessante du bonheur, ou la résilience à toute épreuve.**

L'histoire de Cris Gardner a inspiré Will Smith pour son film *À la recherche du bonheur*. Mais la réalité fut bien plus dure que ce qui est repris dans le film.

Chris grandit dans des conditions modestes, sans son père ; et son beau-père qui était violent et dangereux, se plaisait à lui dire : « Qu'est-ce que tu crois ? Je ne suis pas ton père. » Mais il a eu la chance d'avoir une mère qui lui répétait sans cesse que tout était possible, et elle utilisait les moindres leçons de la vie pour éduquer son fils. Ainsi quand il regardait des westerns à la télévision, sa mère lui disait souvent, quand le héros était en danger : « Tu vois fils, la cavalerie ne viendra pas. » Elle-même en fit l'amère et brutale expérience quand elle fut battue jusqu'au sang en pleine rue par son compagnon, le beau-père de Chris, sans que personne n'intervienne. Et ironie du sort plus tard se fut elle qui fit de la prison pour avoir presque tué cet homme brutal et dangereux, dans des conditions encore incertaines pour Chris aujourd'hui.

Chris a appris très tôt que s'il voulait s'en sortir il allait devoir compter sur lui-même. Il était animé par un profond désir de réaliser quelque chose d'exceptionnel et de la volonté d'être toujours présent pour ses enfants quand il en aurait.

Quand devenu adulte sa situation financière devint intenable et que sa femme le quitta, il se souvint de la promesse qu'il s'était faite à 5 ans, que ses enfants sauraient qui était leur père, et qu'il ne les abandonnerait jamais. Il garda avec lui son premier enfant Christopher (il aurait une fille un peu plus tard).

Si vous n'étiez pas encore persuadé que les coups durs et les déconvenues ne sont pas nécessairement des obstacles au succès mais peuvent devenir des catalyseurs, ceci devrait vous en convaincre.

Chris avait rencontré un responsable qui lui avait promis un poste dans la banque où il travaillait. Il était ravi de sa bonne

fortune, et décida de quitter son emploi qui lui était devenu de plus en plus pénible. Mais il réalisa quelques jours plus tard, en se rendant à la banque, que son précieux contact...avait été licencié ! Évidemment, la promesse ne tenait plus. Mais Chris frappa à toutes les portes et finit par être engagé comme stagiaire...non rémunéré. Le film reprend d'ailleurs assez largement cet épisode de sa vie.

Ensuite l'accumulation de PV qu'il ne pouvait pas payer lui valut de faire de la prison.

Sachez aussi que dans son adolescence Chris fut violé sous la menace d'une arme par un chef de gang.

Mais il s'est accroché à ses rêves, à ses valeurs, malgré son absence de diplôme, et donc sans le fameux MBA qui semblait un pré requis pour réussir dans la finance. Il ne se laissa pas non plus décourager par les quelques marques de défiance qu'il reçut en tant que rare afro-américain à évoluer dans les sphères financières dans les années 80. Il devint expert à conclure les affaires au téléphone, afin que la couleur de sa peau ne soit plus un handicap. Mais pour autant il ne se sentit jamais une victime, réalisant que dans la haute finance finalement il ne s'agissait pas d'être blanc ou noir, mais d'être « vert » (allusion au dollar que l'on appelle aussi le billet vert), c'est-à-dire de gagner de l'argent !

Après avoir travaillé d'arrache-pied, en passant notamment 200 appels téléphoniques chaque jour (cela ne vous rappelle t-il pas un certain Anthony Robbins ?), Il a finalement terminé premier de son programme de formation, et été recruté par *Dean Witter*. Sa carrière était lancée, mais il n'en avait pas fini avec la précarité. Ses revenus étaient encore assez minces, et il se retrouva avec son fils à dormir dans la rue. À cette époque difficile de sa vie, il fut aidé par des prostituées qui comprenant sa situation venaient régulièrement donner de l'argent à son fils, comme s'il s'agissait d'une friandise ou d'un jeu. Elles épargnaient sans doute ainsi à Chris l'inconfort de recevoir l'argent directement. C'est d'ailleurs souvent grâce à cet argent que le père et le fils pouvaient s'assurer un bon repas !

Mais alors qu'il était enfin sorti d'une vie de précarité grâce à ses qualités de trader, la maison contesta ses décisions de trading et il fut ...licencié !

Après avoir mûrement réfléchi, il décida de créer son entreprise d'investissement en se démarquant, sur une niche de marché porteuse et encore inexploitée, la communauté afro-américaine. Et cela lui ouvrit de nouveaux niveaux de succès et d'accomplissement.

Mais il eut toujours à l'esprit ce qu'il appelle le « capitalisme conscient » (*conscious capitalism*), qui consistait à investir dans des institutions au service des minorités et des travailleurs pauvres.

Son livre *À la poursuite du bonheur* devint vite un best-seller, avant que l'acteur américain Will Smith ne le mette à l'écran.

Dans la dernière scène du film, on voit Will Smith croiser un passant et se tourner vers lui avec curiosité. Ce passant n'est autre que Chris Gardner lui-même ; clin d'œil de la mégastar de *Hollywood*, à l'enfant du ghetto devenu trader, puis entrepreneur à succès.

Avez-vous vu dans ces exemples, des succès faciles ? Vos difficultés du moment ne veulent pas dire que vous n'y arriverez jamais. Elles peuvent être le signe que vous avez essayé, et que vous devez poursuivre en trouvant de meilleures solutions. Félicitez-vous et allez de l'avant.

## **Les 9 leçons du succès des entrepreneurs de génie.**

Que retenir de ces histoires d'entrepreneurs et quelles conclusions en tirer ? Voilà quelques propositions.

### **1-Transformez l'échec en succès**

L'échec est en quelque sorte le plus proche compagnon du succès. Il vaut mieux apprendre à le connaître. C'est souvent de

nos échecs que naît la motivation nécessaire pour réaliser ce qui nous tient à cœur. À propos des 500 américains ayant le mieux réussi de son temps Napoleon Hill dit dans *Réfléchissez et devenez riche* :

« (...) ils avaient connu leur plus grand succès immédiatement après un échec qui semblait pourtant sans espoir. Souvent l'échec, comme s'il voulait jouer un bon tour, ne fait que masquer la réussite qui est en fait beaucoup plus proche qu'on ne le pense. »

Napoleon Hill a acquis très tôt la certitude qu'il existe une contrepartie positive à chaque perte ou échec apparent. Si la vie vous ferme une porte, elle ouvre une fenêtre. De vos plus grandes difficultés naîtront vos plus belles opportunités. Si vous en êtes convaincu(e), vous ne craignez plus jamais l'échec, et vous pourrez tirer le meilleur de chaque situation. L'échec n'est pas la fin, c'est le début.

## **2-Imaginez et visez haut**

La motivation ne se décrète pas. Plus vous allez vers ce que vous voulez, plus vous serez motivé à l'atteindre. Vous pouvez grâce à votre imagination créer dans votre esprit une image tellement attractive qu'elle mobilise toutes vos forces. Si vous n'êtes pas influencé par votre propre imagination, vous le serez vraisemblablement par celle des autres. Et nombreux sont ceux dont l'imagination est paralysée par un environnement peu motivant. Il n'est pas plus difficile d'imaginer ce que vous voulez vraiment, que ce que vous voulez moyennement. Alors tant qu'à imaginer, pourquoi ne pas vous concentrer sur le meilleur ? Bob Proctor nous rappelle que toutes les religions et tous les sages du monde ne sont d'accord que sur une seule chose : nous devenons ce que nous pensons.

## **3-Croyez en vous**

Vous êtes votre propre boussole dans la vie. Vous êtes le GPS qui reçoit les coordonnées qui vous mèneront à bon port. Personne d'autre ne les détient. La meilleure façon de vous perdre c'est de suivre pour votre vie, les convictions d'un autre envers elle. Mais



comme le dit Santiago dans *l'Alchimiste* de Paolo Coelho : « (...) tout le monde croit savoir exactement comment nous devrions vivre. Mais personne ne sait jamais comment il doit lui-même vivre sa propre vie. »

Vous devez commencer à croire les impulsions que la vie fait naître en vous. Si vos ailes vous semblent un fardeau ce n'est pas parce qu'elles sont trop grandes, c'est parce que vous vous obstinez à marcher au lieu de voler. **Le but du jeu n'est pas de rester sagement à votre place sans faire de bruit, mais de revendiquer vos aspirations et de vous affirmer. Vous devez croire en vous, et vous devez croire en la vie. Vous n'avez pas le choix. Autrement vous vous condamnez à une vie de misère et de frustration et à devenir l'un de ceux que Jacques Attali nomme dans son livre *Devenir soi*, avec une terrible lucidité, les « résignés-réclamants », « résignés à ne pas choisir leur vie ; réclamant quelques compensations à leur servitude ».**

#### **4-Développez votre puissance personnelle**

Vous avez certes du potentiel et la possibilité de prendre votre vie en main, mais pour cela, et pour avoir une chance de réaliser vos plus grands rêves, il va falloir donner le maximum de vous-même. Et quelquefois ce ne sera pas suffisant ! Vous devrez développer vos talents encore et encore, et vous améliorer constamment. La bonne nouvelle c'est que presque rien ne peut résister à un travail discipliné. Il vous rendra capable de venir à bout de toutes les tâches. Mais ce travail devra aussi bien être extérieur, à accomplir des choses concrètes, qu'intérieur, sur vous-même. En cultivant de nobles attitudes vous renforcez votre caractère et vous générez quasi automatiquement des comportements nouveaux, qui vous apporteront des résultats nouveaux.

#### **5-Persévérez**

Mais rien ne dit que ça va être facile. Vous risquez d'avoir peur, de trébucher, de vous décourager et de penser que tout cela n'en vaut pas la peine. Mais seuls ceux qui persévéreront verront la terre promise. À la naissance le papillon doit percer son cocon

pour pouvoir s'envoler. Lors de ce processus, ses ailes s'enduisent d'une substance particulière qui les rend imperméables. Le processus est donc absolument nécessaire pour qu'il puisse voler ! La persévérance est aussi un ingrédient majeur de l'humain accompli. La personne, homme ou femme, qui a su persévérer avec succès, acquiert un bien incomparable. Elle se sent plus belle intérieurement et augmente son estime personnelle.

### **6-Soyez résilient**

La résilience est le proche compagnon de la persévérance. Elle détermine à l'origine la capacité d'un matériaux soumis à une forte pression, à retrouver sa forme originale. Vous devrez plier, mais pas rompre. Dans votre processus pour devenir un entrepreneur gagnant (quoi que ce mot signifie vraiment pour vous), il vous faudra vous laisser transformer, mais surtout pas déformer ! La transformation, c'est la forme qui se magnifie de l'intérieur. La déformation, c'est la forme qui est corrompue de l'extérieur. Vous devrez endurer, sans perdre votre compassion, sortir de la naïveté sans devenir cynique, accepter l'échec, sans vous y résigner, et rechercher la puissance sans perdre votre humilité.

Vous devrez pouvoir supporter les vexations, voire les humiliations sans tomber dans la haine, et observer la mesquinerie sans perdre votre foi dans les humains. Mais plus difficile encore, vous devrez pouvoir observer vos propres défauts, et vos propres tentations sans vous laisser hypnotiser, et continuer de croire en vous.

### **7-Utilisez vos émotions**

Quand une personne me dit qu'elle veut « maîtriser » ses émotions je redouble d'attention. Souvent cela traduit une volonté de supprimer une émotion qu'elle trouve inappropriée ou indésirable ; mais selon quels critères ? Peut-être est-il bon que vous soyez en colère ? Et la tristesse fait partie du processus d'acceptation et de deuil d'une chose de valeur que nous avons perdue. Et si vous ne ressentez pas de joie, à quoi cela vous sert-il de « réussir » ou de gagner beaucoup d'argent ? Nos émotions

ne mentent pas, il ne s'agit pas de vouloir les nier. **Toutes nos émotions sont acceptables, mais pas tous nos comportements.** Nos émotions sont le sel de notre vie. C'est ce qui nous met en mouvement (é-motion). Si par maîtriser vos émotions, vous entendez, accepter de ressentir ce que vous ressentez en agissant de façon responsable en vous respectant vous mêmes, et les autres, alors je vous rejoins. Mais si vous voulez supprimer purement et simplement vos émotions, je pense que cela ne fera qu'aggraver les choses. Ce sont les émotions qu'ils ont ressenties qui ont en grande partie permis à ces 9 entrepreneurs de légende de trouver les ressources nécessaires à leur succès. Dans son excellent livre *Vous2* (vous au carré), *une formule à haute vitesse pour décupler votre efficacité personnelle*, Price Pritchett dit avec justesse : « Seul un mouvement émotionnel contient le pouvoir de vous emmener de Vous à Vous2. »

### **8-Innovez**

Un véritable entrepreneur est un innovateur, est c'est souvent pour cela qu'il réussit ! Il apporte quelque chose de nouveau. Walt Disney et Steve jobs ont révolutionné leur industrie ; Anthony Robbins aussi, qui a rajouté une bonne dose de spectacle et de fun aux séminaires de développement personnel. Et c'est en exploitant une nouvelle niche spécifique que Chris Gardner a pu bâtir son succès d'entrepreneur. Ne soyez pas juste un suiveur. Contribuez, apportez de la nouveauté à votre industrie. Ce peut être dans le produit lui-même ou dans le marketing. N'ayez pas peur de sortir du rang.

### **9-Créez un système**

Voilà une grande mission de l'entrepreneur que de créer un système ; c'est-à-dire une structure automatisée à travers laquelle vous délivrez vos produits et services, et qui vous permet d'en recevoir la contrepartie en argent. Si vous ne réussissez pas à créer un système. Le terme « succès » risque de signifier pour vous, beaucoup d'heures de travail laborieux, voire de l'épuisement. Le système outre son utilité intrinsèque, vous

permet de prendre soin de vous, de libérer du temps et de l'énergie.

Voilà. Vous avez maintenant une trame pour réaliser votre aventure héroïque d'entrepreneur.

Sachez cependant que le chemin qui vous permettra d'y arriver est sinueux. Il n'y a pas de formule magique instantanée. Si vous êtes prêt à tenter l'aventure, alors laissez-moi vous accompagner.

La suite de ce livre est consacrée à vous montrer comment vivre ces 9 leçons du succès. Tant que vous ne vous serez pas lancé dans l'aventure entrepreneuriale ce ne seront encore que des leçons. Cela vous semblera théorique, et peut-être sujet à discussion.

Mais le jour où vous aurez brûlé les vaisseaux, et où vous vous serez jeté corps et âme dans la réalisation de votre idée, ces leçons deviendront comme des bouées auxquelles vous raccrocher pour aller au bout de vos rêves.

Ce ne seront plus que des leçons. Ce seront les 9 commandements du succès !

Se lancer comme entrepreneur revêt une saveur particulière. Ce n'est pas qu'une question de travail. Pour l'entrepreneur passionné et audacieux, son projet, est au cœur de sa vie. Il s'agit d'ailleurs d'un projet de vie, qui met en jeu aussi le reste.

Quand cette évidence vous frappera, l'échec ne sera plus une option.

La victoire sera la seule issue possible. Alors cher(e) ami(e), mettez-vous en ordre de bataille. Votre mission si vous l'acceptez est la suivante :

## **GAGNER**

La suite de ce livre vous montrera comment y arriver. Mais avant, je vais vous présenter 3 commandements supplémentaires, qui accéléreront l'efficacité des 9 précédents.

### **3 leçons supplémentaires, sur l'action.**

#### **10-Agissez vite**

« The universe loves speed », dit Joe Vitale une figure majeure du développement personnel et des affaires. Oui, l'univers aime la vitesse. Quand vous recevez une idée, une impulsion d'action, vous la recevez avec l'énergie nécessaire pour l'accomplir. Si vous patientez, cela risque de devenir purement intellectuel, et vous risquez de perdre de la motivation. Sachez aussi que souvent, les idées et inspirations que vous aurez, d'autres que vous les reçoivent aussi ! La vie veut s'assurer qu'elles voient bien le jour. Si vous tardez trop, vous risquez de voir d'autres développer vos idées et en tirer tous les bénéfices. Mais votre idée, n'est véritablement la vôtre, que si vous agissez rapidement à sa réalisation. Cela ne signifie pas que vous devriez tenter de systématiquement forcer les choses, et que manquer de patience soit recommandé. Non, faites ce que vous avez à faire, au moment où vous avez à le faire ! Bougez avec la musique !

#### **11-Engagez-vous de façon irrévocable.**

Vous pourriez avoir les meilleures idées du monde, travailler dur et ne pas réussir à obtenir les résultats que vous souhaitez vraiment parce qu'au fond ils ne sont pour vous qu'une option. Mais comme le dit Anthony Robbins, pour réaliser une chose de grande valeur, vous devez en faire une nécessité, un « must » (un chose que vous devez faire) et non pas un « should » (une chose que vous devriez peut-être faire).

La différence entre les deux, c'est l'engagement. Pour réussir dans une voie nouvelle il vous faudra très certainement prendre l'engagement irrévocable d'y arriver. Si vous ne pouvez pas prendre un tel engagement avec vous même, vous risquez de bifurquer à droite ou à gauche quand l'occasion se présentera.

Quand vous brûlez les vaisseaux, vous vous coupez de toute possibilité de retrait. Cela contribue à créer l'état d'esprit

spécifique qui permet d'accomplir l'impossible, de se remettre de 700 000 dollars ou même d'un milliard de dollars de dette, de sortir un best-seller quand vous êtes acculée, ou de créer une entreprise à succès, après avoir dormi dans votre voiture !

## **12-Soyez stratégique**

Attention tout de même, emporté par votre enthousiasme à ne pas faire comme la mouche qui s'obstine à vouloir passer à travers une vitre, et qui signe ainsi sa propre perte. Que votre engagement ne vous rende pas aveugle. La seule volonté ne suffit pas pour entreprendre avec succès. Vous devez croire en vous et persévérer, mais vous devez aussi être conscient de ce qui fonctionne ou pas. Être stratégique, avant toute théorie complexe, c'est déjà cela, le bon sens ! Et comme l'a si bien dit Einstein « la folie consiste à faire encore et encore la même chose, en espérant un résultat différent ».

Si ce que vous faites ne fonctionne pas, changez quelque chose !

Certaines personnes atteignent un niveau de succès exceptionnel. Ce n'est pas parce qu'elles sont plus grandes, plus belles, ou plus intelligentes que les autres.

Ces personnes atteignent un niveau de succès exceptionnel parce qu'elles le VEULENT, et qu'elles font TOUT ce qui est nécessaire pour cela.

**Dans sa définition la plus élevée, Vouloir est la combinaison d'un désir ardent et d'une décision. Pour réussir, vous devez désirer une chose, et décider de l'obtenir.**

Sachez aussi que les principes du succès sont impersonnels. Si vous les suivez, vous réussirez aussi.

L'homme et la femme sont maîtres de leur destin. Il ne tient qu'à vous de vivre la vie de vos rêves.

Et pour cela vous allez devoir miser sur vos talents. Si vous êtes décidé à aller de l'avant, voyons tout de suite comment exploiter la mine d'or qui est en vous.



## Chapitre 2: Exploitez votre mine d'or personnelle.

*« Le premier pas vers le succès c'est de découvrir la chose que nous aimons faire et nous y appliquer. »*

Dr Joseph Murphy - Exploitez la puissance de votre subconscient

Le consultant en entreprise Jim Collins, et ses équipes, ont recherché les secrets des entreprises qui se transforment pour atteindre l'excellence, et la conservent sur le long terme. Ils ont identifié des critères pertinents qui peuvent aussi, si vous les suivez, vous aider à créer un succès exceptionnel. Les résultats de cette étude sont présentés dans le livre *De la performance à l'excellence*. Pour illustrer leur découverte ils ont fait le parallèle entre les stratégies du hérisson et celles du renard. Le renard aura beau être rusé et inventif, à chaque fois qu'il va sauter sur le hérisson celui-ci va se mettre en boule et gagner la bataille. Le hérisson se concentre sur une seule et même chose, alors que le renard essaye sans cesse autre chose. Ils ont donc désigné la stratégie gagnante des entreprises à succès qu'ils avaient identifiées, et qui semblait s'apparenter systématiquement à celle du hérisson, en ces termes : « Le concept du hérisson ».

### **Le concept du hérisson**

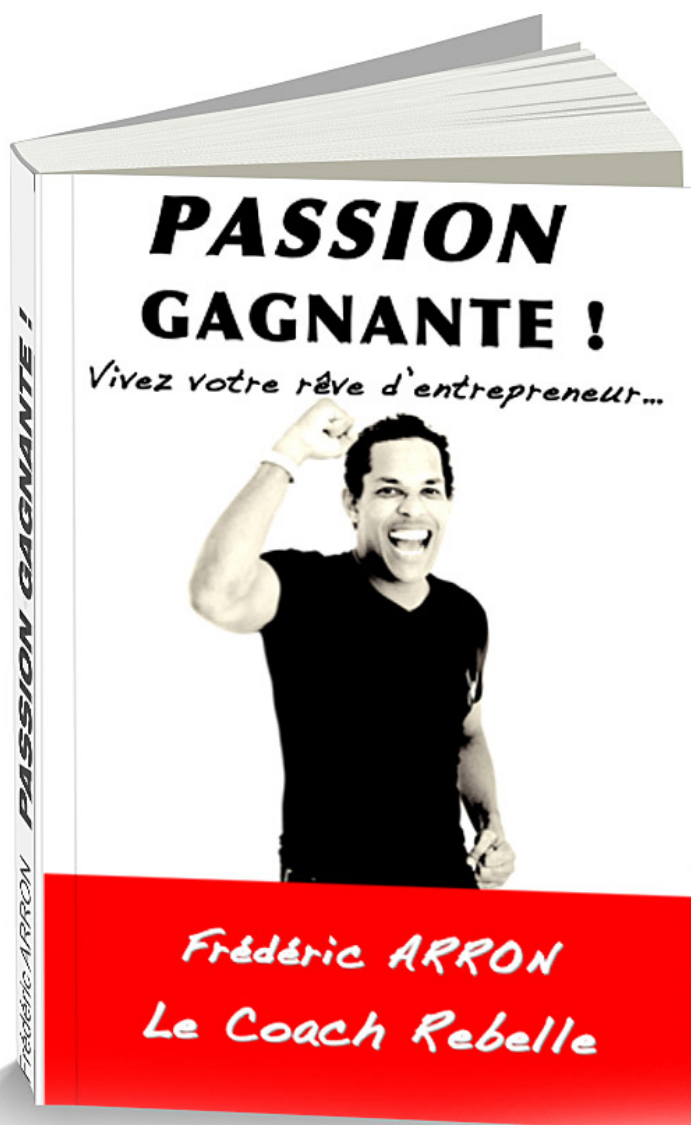
Jim Collins, et ses équipes se sont rendus compte que les meilleures entreprises se concentraient sur 3 points simultanément :

- 1- **la passion** : les entreprises à succès visent les secteurs d'activité qu'elles aiment le plus.
- 2- **le talent** : elles se consacrent en même temps aux aspects de ces secteurs dans lesquels elles peuvent être les meilleures.
- 3- **la rentabilité** : Elles se concentrent sur ce qui est aussi le plus rentable.

-----Fin de l'extrait -----

Pour lire le livre dans son intégralité et découvrir les autres livres de l'auteur, rendez-vous sur AMAZON et sur <http://www.lemillionnaireentrepreneur.com>





# Comment devenir un entrepreneur de génie

## Table des matières

### TABLE DES MATIÈRES

<b>Prologue</b> .....	19
<b>Introduction : Avez-vous le « syndrome de l'entrepreneur audacieux » ?</b> .....	27
<b>1<sup>ère</sup> Partie : Prenez le contrôle</b> .....	31
<b>Chapitre 1 : Comment devenir un entrepreneur de génie. Neuf histoires d'entrepreneurs de légende.</b> .....	31
Vous pouvez être un entrepreneur de génie. ....	31
JK Rowling, l'échec, comme préambule au succès. ....	34
Phil Knight (le fondateur de NIKE), l'art de gagner.....	35
Anthony Robbins, ou comment libérer la puissance qui est en soi .....	39
Robert Kiyosaki, ou comment quitter son Job et créer un système qui génère la richesse. ....	44
Oprah Winfrey, la passion d'être soi .....	45
Walt Disney, rêveur sans limite, ou la magie de voir grand.....	48
Le Colonel Sanders fondateur de KFC, la persévérance à son paroxysme. ....	51
Steve Jobs, le créateur visionnaire d' <i>Apple</i> , ou l'innovation dans la peau.....	52
Chris Gardner, la poursuite incessante du bonheur, ou la résilience à toute épreuve. ....	55
Les 9 leçons du succès des entrepreneurs de génie. ....	58
3 leçons supplémentaires, sur l'action.....	63
<b>Chapitre 2: Exploitez votre mine d'or personnelle.</b> .....	65
Le concept du hérisson .....	65
Le Focus. ....	81
Les fondamentaux du succès.....	83
Il existe une solution créative à tous vos problèmes .....	92
Développez votre momentum.....	95
Le Kaizen .....	97
Des hectares de diamants.....	99
<b>Chapitre 3: La voie de l'entrepreneur</b> .....	103
L'appel du héros.....	103
Le départ.....	104
L'euphorie des débuts. ....	109
La chute .....	110
Echecs et vitesse d'implémentation.....	112
Réalisme et espoir .....	113
Le lâcher prise .....	119
Votre idée de génie !.....	120
Les mentors et les coaches .....	122
Les 3 zones à franchir pour réussir comme entrepreneur.....	126
Le succès et la réussite .....	130

# Comment devenir un entrepreneur de génie

## PASSION GAGNANTE !

<b>Chapitre 4: Passionné &amp; spirituel.....</b>	<b>133</b>
Quelle est votre mission ? .....	134
Votre philosophie, le socle spirituel de votre succès .....	135
La dimension du sens, la clef d'un mental de gagnant pour l'entrepreneur .....	138
Quelle est votre vision ? .....	140
Quelles sont vos valeurs ? .....	142
Les besoins humains et psychologiques .....	146
Les multiples vertus de l'imagination .....	154
Les Archétypes : Quel entrepreneur êtes-vous ? .....	159
Les étapes du changement et les phases de la vie .....	165
Votre marque personnelle. ....	169
<b>2<sup>ème</sup> Partie : Accélérez votre succès ! .....</b>	<b>173</b>
<b>Chapitre 5 : L'entrepreneur leader.....</b>	<b>173</b>
L'attitude d'un leader : never give up ! .....	173
Faites preuve de courage ! .....	174
Assumez 100% de responsabilité pour vos résultats .....	175
La connaissance de soi .....	176
Constituez une équipe gagnante .....	178
Motiver et inspirer .....	180
Etre ok dans le chaos .....	182
Faites-vous confiance ! .....	185
L'influence sociale et dans les affaires .....	188
Soyez intègre .....	190
<b>Chapitre 6: Passion &amp; Attraction ! .....</b>	<b>195</b>
Le phénomène <i>Le Secret</i> .....	195
Définition de la loi d'attraction .....	196
Trouvez votre point de puissance .....	197
Le pouvoir de la gratitude .....	198
Soyez heureux ! .....	199
La vie n'a jamais tort .....	200
Prenez soin de vous ! .....	202
Votre tableau de visualisation .....	203
L'intérieur crée l'extérieur : attraction et action gagnante .....	204
Le Flow : la création spontanée .....	208
Aimer, pour réussir .....	210
Où l'on repare du subconscient .....	211
Le bon état d'esprit pour attirer l'argent .....	212
<b>Chapitre 7 : Le marketing de la passion. ....</b>	<b>217</b>
Qui sont vos clients et vos prospects ? .....	217
Est-ce qu'ils vous connaissent, vous aiment, et vous croient ? .....	220
Donner de la valeur .....	222
Les avantages multiples de la gratuité. ....	228

# Comment devenir un entrepreneur de génie

## Table des matières

Formatez votre expertise .....	231
Trouvez votre niche.....	235
La pertinence du concept de niche marketing .....	235
Votre suite de produits .....	239
Un site Internet efficace.....	240
Démarquez-vous ! .....	243
Votre plan d'action marketing.....	243
<b>Chapitre 8 : Votre passion en commissions. ....</b>	<b>247</b>
Un nouveau regard sur la vente .....	247
Valoriser le gratuit intelligemment avec les bonus .....	249
N'attendez-pas que l'on vienne vous chercher, provoquez la vente ! .....	251
La vente, et les peurs fondamentales.....	253
La psychologie du succès pour l'entrepreneur .....	254
Evitez le syndrome de l'objet brillant .....	258
13 déclencheurs psychologiques puissants pour créer la fascination et provoquer l'achat .....	258
Une technique spécifique : Le lancement vidéo d'un produit.....	263
Le lancement vidéo d'un produit, en pratique.....	268
Origines du lancement vidéo .....	268
Ne brûlez pas les étapes.....	270
Vendre avec des emails .....	271
7 formules pour améliorer vos ventes .....	272
Ne soyez pas une proie facile pour les arnaqueurs.....	274
Turbo-chargez vos ventes ! .....	275
Persistez ! .....	283
<b>Chapitre 9: L'argent et vous : vers l'abondance illimitée. ....</b>	<b>285</b>
Les 2 sortes d'argent.....	285
La psychologie de l'utilisation de l'argent .....	288
Deux raisons pour lesquelles les gens s'appauvrissent au lieu de s'enrichir .....	291
Gérer le manque d'argent .....	293
Créer l'argent comme une banque.....	295
Gérer vos richesses .....	296
Attirer l'argent.....	298
L'abondance illimitée.....	300
Devenir millionnaire, entre réalité et fantasme .....	302
19 croyances à supprimer pour changer favorablement votre relation avec l'argent .....	306
Changez votre limite inconsciente par rapport à l'argent.....	309
Que devez-vous travailler spécifiquement ?.....	310
<b>3<sup>ème</sup> partie : Faites un Saut quantique ! .....</b>	<b>313</b>
<b>Chapitre 10 : Transformez-vous pour vivre votre passion avec succès ! ...</b>	<b>313</b>
Devenez celui ou celle que vous devez être !.....	314
Votre point aveugle .....	315

# Comment devenir un entrepreneur de génie

## PASSION GAGNANTE !

Un savoir trop compartimenté ? .....	316
Votre scénario personnel.....	317
Les 5 « drivers », le sens profond de nos comportements .....	320
Posez-vous des questions de qualité supérieure ! .....	323
Gagnant, perdant ou neutre ? Les 3 types de scénario .....	325
Les 6 processus scénariques.....	326
Les 5 permissions à se donner pour se libérer de son scénario .....	329
Passez en vitesse lumière, faites un saut quantique ! .....	330
Comme un Jedi.....	339

## Chapitre 11 : de l'entrepreneur performant à l'entrepreneur en or !..... 341

Une gestion du temps spécifique .....	341
Vous avez à votre disposition tout le temps qui existe ! .....	342
Les rituels ! .....	343
Améliorez la gestion de votre temps, par celle de vos émotions, avec 3 lettres .....	344
Au delà de la gestion du temps, la gestion de l'énergie .....	345
L'e-stress et le d-stress / bon stress, mauvais stress.....	347
Faites une chose à la fois.....	347
Votre cerveau collectif.....	349
Les métiers de l'entrepreneur.....	352
Street smart .....	354
Créez votre système .....	355
La formule du succès de Napoleon Hill .....	358
Le secret de Napoleon Hill, pour devenir un entrepreneur en or .....	362
Le but ultime de l'entrepreneur en or .....	370
Vendez ou poursuivez .....	373

## Chapitre 12 : Vivez votre idéal !..... 375

Les 3 catégories d'objectifs, et leurs fondements .....	375
Votre vie idéale .....	379
Votre activité idéale .....	380
Votre idéal financier.....	381
Surmontez les obstacles psychologiques .....	382
Affirmez votre idéal .....	384
Mettez vos objectifs en pilotage automatique avec la psycho-cybernétique .....	386
Les clefs de la pensée positive pour transformer votre vie .....	392
Vous n'êtes inférieur(e) à personne .....	401
Votre énergie magnétique créatrice .....	402
La création permanente .....	404
Le plaisir de gagner ! .....	408
Le manifeste de l'entrepreneur audacieux .....	412
Les 11 erreurs à éviter en route vers votre idéal .....	414

## Conclusion : Payez le prix pour vivre vos rêves !..... 417

## Epilogue : Le chemin étroit .....

# Comment devenir un entrepreneur de génie

## Table des matières

<i>À propos de l'auteur .....</i>	<i>429</i>
<i>Quelle est maintenant l'étape suivante ? .....</i>	<i>431</i>
<i>Coaching / quelques témoignages.....</i>	<i>432</i>

Comment devenir un entrepreneur de génie

Du même auteur...



***Les meilleures  
techniques de pensée  
positive.***



Suivi de  
***Les 11 Lois Universelles  
du Succès***

Changer sa vie avec l'apport de  
La PNL, l'autohypnose,  
la visualisation, la relaxation, et la  
connaissance des lois du succès.

***Frédéric ARRON  
Le Coach Rebelle***