

BRIAN TRACY

L'ART DE RÉUSSIR

BEST-
SELLER
INTERNATIONAL

7 ÉTAPES POUR APPRENDRE
à exploiter ses talents, atteindre
ses objectifs et réaliser ses rêves

ALISIO

Brian Tracy est un conférencier réputé et spécialiste de la formation et du développement individuel pour les particuliers et les sociétés. Il a déjà donné plus de 5 000 conférences et colloques à plus de 5 millions de personnes dans le monde et ses livres ont été traduits dans plus de 40 langues et 64 pays.

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur et strictement réservée à l'usage privé du client. Toute reproduction ou diffusion au profit de tiers, à titre gratuit ou onéreux, de tout ou partie de cette œuvre est strictement interdite et constitue une contrefaçon prévue par les articles L 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. L'éditeur se réserve le droit de poursuivre toute atteinte à ses droits de propriété intellectuelle devant les juridictions civiles ou pénales.

Titre de l'édition originale : *Bull's-Eye*

Copyright © Brian Tracy, 2015

Crédits photographiques : pages i, vii, 9, 23, 35, 46, 52, 65, 67, 71, 84, 93, 97, 101, phipatbig/Shutterstock; page 14, All Vectors/Shutterstock; page 63, Lynn Harker/Sourcebooks

© 2018 Alisio, une marque des éditions Leduc.s

Mise en page : Indologic, Pondichéry, Inde

Couverture : Stéphanie Aguado

© 2020 Alisio (ISBN : 979-10-92928-60-0) édition numérique de l'édition imprimée © 2018 Alisio (ISBN : 979-10-92928-87-7).

[**Rendez-vous en fin d'ouvrage**](#) pour en savoir plus sur les éditions Alisio

BRIAN TRACY

L'ART DE RÉUSSIR

ALISIO

Table des matières

Introduction : Mettre dans le mille

1 : La clarté

2 : La focalisation

3 : L'intention

4 : La concentration

5 : L'excellence

6 : Les personnes

7 : La persévérance

Biographie de l'auteur

INTRODUCTION

Mettre dans le mille

Nous vivons une époque passionnante. Malgré les aléas de la conjoncture, tant de gens n'ont jamais eu tant d'occasions de réaliser tant d'ambitions.

En vérité, vous avez en vous davantage de potentiel que vous n'en réaliseriez en cent vies. Et plus vous utilisez votre potentiel, plus celui-ci croît et embellit. Plus on apprend, plus on devient capable d'apprendre.

Il n'y a aucune raison pour que vous ne gagniez pas le double de votre salaire actuel, et même cinq ou dix fois plus. Vous avez autour de vous des gens qui ne sont ni plus malins ni plus savants que vous, et qui gagnent déjà ça. Ce que d'autres ont fait, vous pouvez vous aussi apprendre à le faire.

La clarté, la focalisation et la concentration

Vous avez en vous la capacité de réaliser plus de choses qu'avant, à condition d'acquérir trois qualités mentales : la clarté, la focalisation et la concentration.

Vous devez établir clairement qui vous êtes et ce que vous voulez. Vous devez vous focaliser sur vos buts et vos activités les plus importantes. Et enfin, vous devez vous concentrer intensément pourachever vos tâches et atteindre vos buts.

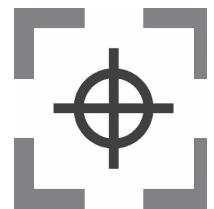
Depuis l'aube de l'histoire, les gens qui ont obtenu des résultats extraordinaires et réalisé des exploits grandioses ont cultivé ces trois facultés.

Par bonheur, elles peuvent se cultiver par la pratique et la répétition. De même que l'on développe ses muscles physiques grâce à un dur travail et à beaucoup de concentration, on peut aussi développer ses muscles mentaux par la répétition permanente.

Votre but dans la vie doit être de réaliser toutes les merveilles qui sont possibles pour vous. Vous voulez décrocher le pompon, comme au manège, ou encore toucher le cœur de la cible, comme au jeu de fléchettes.

Dans les pages qui suivent, vous apprendrez comment libérer vos capacités de réussite, vous en ferez davantage en quelques mois que beaucoup de gens leur vie durant. Allons-y !

ACCOMPLISSEZ
davantage dans les
mois qui viennent que
la plupart des gens leur
vie durant.



CHAPITRE UN

La clarté

Le 13 novembre 1899 naquit en Pennsylvanie un homme remarquable du nom de Howard Hill. Il aimait le sport et se distinguait surtout au baseball et au football. Il comprit très jeune qu'en dépit de ses talents dans ces deux sports, il n'avait pas la capacité d'y devenir un champion. Il se tourna alors vers le tir à l'arc, moins concurrentiel.

Il s'avéra que ce sport convenait à merveille à Howard Hill. Au fil des ans, il remporta 196 victoires consécutives en compétition : d'autres se seraient contentés d'un ou deux titres mais lui, il devint le meilleur archer du monde. Il construisit son propre arc, plus long, qui lui permettait de tirer plus loin et avec plus de précision.

Fort de cette capacité, il devint le plus grand chasseur à l'arc de l'Histoire ; Nemrod pouvait aller se rhabiller et, en compétition, les autres concurrents ne visaient, au mieux, que la deuxième, la troisième ou la quatrième place.

Vous pouvez battre le meilleur

Néanmoins, Hill en personne n'aurait eu aucune chance face à vous – quel que soit votre niveau – s'il eût été incapable de voir la cible.

Imaginons une épreuve de tir à l'arc, mais avec un drap ou une couverture devant la cible. Avec tout le talent et l'expérience du monde, nul ne serait

capable de toucher cette cible invisible. Comme disait Zig Ziglar : « On ne peut atteindre une cible que l'on ne voit pas. »

Pour vous, c'est pareil. Tant que vous ne saurez pas parfaitement ce que vous voulez – votre but, au cœur de la zone ciblée – vous serez incapable de gagner un championnat dans ce sport suprême qu'est la vie.

Quelle est votre cible ?

D'après Lewis Carroll, si on ne sait pas où l'on va, n'importe quel chemin peut nous y conduire.

Thomas Carlyle a écrit : « Une personne qui a une intention claire progresse vers son but quelles que soient les embûches du chemin. Une personne, en revanche, qui n'a aucune intention précise n'accomplira aucun progrès, serait-ce sur la route la plus lisse. »

Plus vous saurez clairement qui vous êtes – goûts et dégoûts, désirs, buts et objectifs – plus vous ferez de progrès, même dans les circonstances les plus difficiles.

Quel est le travail le plus précieux et le plus important que vous faites ? La première fois que l'on m'a posé cette question, je n'étais pas sûr de ma réponse. Puis j'ai découvert ce que c'est : réfléchir !

Réfléchir est le travail qui vous rapporte le plus, car l'importance d'une tâche est proportionnelle à ses conséquences potentielles. Une chose sans importance n'a que des conséquences potentielles mineures.

Déterminer les conséquences

En termes de gestion du temps, une des meilleures façons de fixer ses priorités est de réfléchir aux conséquences probables du fait que l'on exécute une tâche ou pas. Les gens qui réussissent consacrent le plus clair de leur temps à des tâches et activités qui ont des conséquences potentielles importantes. Elles ont en germe un impact notable sur l'avenir. En revanche, les ratés, ceux qui n'arriveront jamais à rien, passent leur temps à faire des bricoles sans conséquence.

De toutes nos activités, la réflexion est celle qui a les conséquences les plus importantes. Sa qualité détermine celle de vos choix et de vos décisions. Et vos choix et vos décisions déterminent les actions que vous entreprenez. Au bout du compte, ce sont ces dernières qui fixent la qualité et la quantité des résultats que vous obtenez.

Dans la vie et au travail, tout est affaire de résultat. Au bout du compte, on est jugé par les autres et par soi-même sur les résultats que l'on obtient. Et leur qualité dépend pour une large part de la qualité de la réflexion qui a précédé les actions entreprises.

La loi de la probabilité

Votre but est de réussir au mieux dans tous les domaines de la vie qui comptent pour vous. Heureusement, vous avez une maîtrise considérable de ce qui vous arrive et de ce que vous réalisez. En faisant certaines choses d'une certaine façon, encore et encore, vous pouvez augmenter de façon spectaculaire vos chances de gagner davantage d'argent et de vivre une vie excitante. Cela vous offre des chances bien plus importantes de taper dans le mille de vos ambitions.

Prenons un exemple. La loi de la probabilité enseigne qu'il existe une probabilité pour que n'importe quelle chose arrive, et que cette probabilité peut être calculée avec une précision impressionnante. Une des grandes découvertes des sciences statistiques est que vous pouvez augmenter votre probabilité de succès dans n'importe quel domaine en faisant davantage de choses de la même façon que les gens qui y réussissent.

Décrocher le pompon

Imaginons un jeu de fléchettes et sa cible. Le cœur de la cible vaut cinquante points. Chacun des cercles concentriques qui l'entourent vaut respectivement quarante points, trente, vingt, dix et zéro.

Imaginons un joueur de fléchettes amateur. Il est dans un bar, légèrement éméché. L'éclairage est faible. La cible est à dix ou douze mètres. Cela ne l'empêche pas de lancer une fléchette après l'autre.

Selon la loi de la probabilité, du moment qu'il continue à lancer fléchette sur fléchette même dans ces conditions peu favorables, il finira tôt ou tard par en planter une dans la cible.

Espérer toujours

S'il continue à tirer pendant des heures, des jours, des semaines et des années, il est certain que tôt ou tard, il plantera sa fléchette dans le cinquante.

Beaucoup de gens vivent de cette façon. Ils désirent et espèrent décrocher le pompon au manège forain de la vie, ils en rêvent. Ils tentent des dizaines et des centaines d'approches. Ils continuent inlassablement à lancer flèche après flèche en direction de cette cible qu'est la vie. Et puis, de guerre lasse, ils abandonnent et se vautrent dans la médiocrité. Ils se convainquent qu'ils sont nuls et qu'ils n'auront jamais les compétences ni la capacité d'atteindre le cinquante dans le jeu de la vie.

Améliorer ses probabilités

Mais qu'arrive-t-il à ce brave joueur s'il décide de changer de stratégie ? S'il se donne pour objectif d'atteindre le cinquante et de gagner ? Il se fait coacher par un spécialiste chevronné du jeu de fléchettes et suit les meilleures formations disponibles dans ce sport. Au lieu d'être distrait, fatigué et à moitié saoul, il se présente chaque fois frais comme un gardon. La cible est bien éclairée, à quelques mètres seulement.

Quelles sont à présent ses chances de toucher le cinquante ? Elles sont bien meilleures grâce à la façon dont il s'est préparé et placé.

Et qu'arrivera-t-il s'il dispose lui aussi d'une réserve inépuisable de fléchettes et qu'il continue à les lancer, mesurant et contrôlant soigneusement chaque tir, corrigeant sa position et son lancer, et qu'il multiplie inlassablement les tirs ?

La victoire est prévisible

Dans ces nouvelles conditions, il a presque 100 % de chances de finir par toucher le cinquante. Et dès qu'il y est arrivé, s'il continue à s'entraîner et à progresser, il finira par pouvoir toucher le cinquante presque à tous les coups dans le grand jeu de la vie.

Pour vous, c'est pareil. Vous augmenterez de façon spectaculaire vos chances de taper dans le mille de la vie si vous agissez comme les champions de votre domaine, encore et encore.

Le secret, c'est la clarté. Vous devez établir très clairement qui vous êtes, ce que vous voulez vraiment et les étapes que vous devez parcourir pour réaliser vos ambitions.

Vous devez faire tout votre possible pour améliorer vos chances de réussir vraiment votre vie. Ce qui nous conduit à l'exercice suivant pour faire mouche : les buts.

« On ne peut atteindre
une cible que
l'on ne voit pas. »

~ Zig Ziglar



CHAPITRE DEUX

La focalisation

« Le succès n'est qu'affaire de but, tout le reste
est baratin. »

—Lloyd Conant

Pour atteindre son but dans la vie, il faut savoir de façon précise en quoi ce but consiste et où il se trouve. L'intention que vous définissez comme prioritaire, le but qui passe à vos yeux avant tous les autres, est le point de départ d'un succès sans pareil.

Définir cet objectif est à la fois simple et puissamment efficace : cela peut changer votre vie. Et cela se fait en sept étapes :

Étape Une

Décidez précisément ce que vous voulez. Imaginez que vous n'avez pas de limites. Imaginez que vous avez tout le talent et les capacités, toutes les connaissances et toutes les compétences, tous les contacts et toutes les relations et enfin tout l'argent et les ressources qu'il vous faut pour obtenir ce que vous voulez vraiment de la vie.

Ne bridez pas votre réflexion. Laissez derrière vous le passé et ses obstacles. Tournez-vous vers l'avenir avec confiance, il n'est limité que par votre imagination : comme celle-ci ne connaît pas de limites, votre avenir non plus.

Soyez précis :

1. Définissez avec précision ce que vous voulez. Voilà qui vous distinguera de 80 % des gens qui, globalement, ne savent pas ce qu'ils veulent.
2. Comme le disait Einstein : « Si vous ne pouvez pas l'expliquer simplement, c'est que vous ne l'avez pas suffisamment bien compris. »
3. Si vous demandez à quelqu'un : « As-tu des buts ? », il vous répondra toujours quelque chose comme : « Bien sûr ! »
4. Mais quand vous demandez quels sont ces buts, on vous dira : « Je veux devenir riche. Je veux mincir.
Je veux être heureux. Je veux avoir une jolie maison, une belle voiture, des vêtements de marque. Je veux voyager. »
5. Or ça, ce ne sont pas des buts, mais des envies.
Et une envie ne produit pas d'énergie.

Les gens ne se donnent pas de buts

Le drame, c'est que les gens s'imaginent avoir des buts alors qu'ils n'ont que des envies. Par conséquent, ils ne prennent jamais le temps de faire le point pour identifier de façon claire des buts précis. De ce fait, ils ne réalisent qu'une fraction de ce qui serait à leur portée.

Étape Deux

Couchez par écrit vos buts mesurables. 3 % à peine des adultes se donnent ce mal et ce sont ces 3 % qui, d'après des enquêtes de Yale et Harvard, finissent par gagner dix fois plus que les gens sans buts.

Le simple fait de mettre par écrit vos buts vous fait entrer dans un club très sélect dont ne font partie que 3 % des adultes d'aujourd'hui. Rédiger vos buts noir sur blanc active la loi de la gravitation : cela attire dans votre vie des gens, des idées et des ressources qui vous rapprocheront de vos buts et rapprocheront vos buts de vous.

Étape Trois

Fixez-vous une échéance. Déclarez à votre sub-conscient quand vous voulez avoir atteint votre but. Votre sub-conscient adore les calendriers : ce sont des

carcans qui déclenchent dans votre esprit, vingt-quatre heures sur vingt-quatre, une activité visant à atteindre le but de votre vie.

Si votre but est suffisamment ambitieux, prévoyez des étapes intermédiaires sur votre calendrier. Si l'échéance est à un an, morcelez-la en objectifs mensuels, voire hebdomadaires.

Et si vous n'y arrivez pas ? Facile ! Vous fixez une autre date, puis une autre et ainsi de suite si nécessaire. N'oubliez pas : il n'y a pas de but irréaliste, il n'y a que des délais irréalistes.

Parfois, vous atteindrez votre but en avance, parfois en retard. Mais vous devez avoir une cible et un calendrier.



Étape Quatre

Faites une liste. Écrivez tout ce que vous avez à faire pour atteindre votre but. Identifiez les connaissances et compétences que vous devez acquérir. Identifiez les obstacles qu'il vous faudra surmonter. Identifiez les personnes dont vous devrez obtenir l'aide.

Cette partie du processus est indispensable. Quand vous avez une grande ambition – par exemple doubler vos revenus ou vous mettre à votre compte – elle vous apparaîtra d'emblée décourageante, avant même d'avoir mis la main à la pâte.

Mais quand vous écrivez la liste de toutes les tâches et activités que vous devez accomplir pour réaliser votre objectif, votre but commence à devenir plus crédible, plus réalisable. Vous commencez à vous dire : « Peut-être n'arriverai-je pas à réaliser la totalité de mon ambition, mais je peux au moins faire telle ou telle chose. »

Henry Ford a dit jadis : « Rien n'est particulièrement difficile si on le divise en petites tâches. » Ajoutez des idées et des activités jusqu'à ce que votre liste soit complète.

Étape Cinq

Structurez votre liste pour en faire un plan. Procédez simplement comme vous le faites pour n'importe quel projet, en triant votre liste en séquence et par priorités.

La séquence concerne la première action, puis la seconde et enfin la troisième pour parvenir à votre objectif. Dressez une liste à partir de laquelle vous travaillerez. Placez dans l'ordre chaque activité, de la première à la dernière, comme vous le feriez pour n'importe quel projet significatif. L'utilisation d'une liste multiplie par dix ou davantage vos chances d'atteindre votre but.

Structurez également votre liste par priorités. Référez-vous à la règle des 80/20, en vertu de laquelle 20 % des entrées de votre liste représentent 80 % de la valeur des résultats à atteindre.

Une fois que vous avez en main la liste écrite de vos actions organisées en séquence et par priorités, vous avez un plan pour atteindre pratiquement n'importe quelle ambition que vous vous donnez. Une personne en possession d'une cible et d'un plan est comme un archer qui a tout ce qu'il faut pour concourir : il ne lui reste plus qu'à se camper sur la ligne et mettre dans le mille.

Étape Six

Exécutez les actions portées sur votre liste. Bougez-vous ! Comme le disait Einstein, « rien ne se passe tant que rien ne bouge. »

Rien ne bougera tant que vous resterez les bras croisés. Faites le premier pas. Le secret du succès a toujours été de rassembler son courage, de surmonter l'inertie ambiante et, tout simplement, de passer à l'action.

En avant, marche !

Quand vous faites le premier pas sur le chemin de votre but, vous en tirez simultanément trois avantages. En premier lieu, vous avez un retour immédiat qui vous permet d'ajuster votre cap et de garantir que vous avez bien pris le plus court chemin possible vers votre but.

En second lieu, vous constatez qu'il vous vient de nombreuses idées d'actions supplémentaires à exécuter pour faire avancer les choses encore plus vite.

En troisième lieu, votre estime de vous-même augmente instantanément. Vous vous sentez plus puissant et positif. Votre respect de vous-même augmente. Vous êtes plus fort, capable de fixer des buts encore plus ambitieux.

Vous pouvez toujours voir l'étape un.

Dès lors que vous vous êtes donné un but, vous pouvez toujours apercevoir la première étape. Et quand vous avez le courage de l'exécuter, la seconde étape apparaît. Et ainsi de suite... On peut atteindre les ambitions les plus démesurées à condition de les réaliser une étape à la fois. Et l'action suivante n'est jamais inaccessible.

Étape Sept

Faites chaque jour quelque chose – même une action mineure – qui vous rapproche de votre but le plus important. Ainsi, vous mettez en branle une puissante masse d'inertie, un élan qui vous propulse vers le succès.

Vous vous rapprochez de plus en plus vite de votre but, et celui-ci se rapproche de plus en plus vite de vous. Les deux principes les plus puissants du succès sont peut-être « d'abord, se bouger » puis « rester en mouvement ! »

Choisissez votre but principal

Entraînez-vous à la méthode des Dix buts. Prenez une feuille de papier blanc et rédigez en tête le mot Buts, avec la date du jour. Puis notez dix buts que vous aimeriez atteindre dans les douze mois à venir.

La formule des trois P

Pour le reste de votre vie, chaque fois que vous noterez vos buts, pensez aux trois P. Il semble que le subconscient de l'homme réagit de façon particulière aux ordres qui lui sont donnés de façon appropriée. Il faut que ces ordres soient Personnels, Positifs et s'expriment au Présent, comme si le but était déjà atteint.

Par personnel, il faut entendre que vous utilisez la première personne d'un verbe au présent : « Je gagne... » « Je conduis une... » « Je réussis... »

Écrivez toujours une phrase positive. Au lieu de dire « J'arrêterai de fumer », dites « Je suis non-fumeur. »

Et n'écrivez qu'au présent. Décrivez votre but comme si vous aviez déjà concrétisé votre ambition. Décrivez-le comme s'il s'agissait d'une réalité actuelle.

Doubler votre revenu

Si votre but est de doubler votre revenu, calculez le montant en multipliant par deux votre revenu actuel et mettez par écrit le résultat. Donnez-vous une échéance pour chacun de vos buts. Par exemple, vous pouvez dire « Je gagne tant chaque année. »

Chaque fois que vous notez un but personnel, positif et présent, il s'incruste immédiatement dans votre subconscient, lequel travaille 24 h/24, 7 j/7 pour vous aider à y arriver. Beaucoup de gens ont transformé leur vie du jour au lendemain juste en notant une série de buts conformément à ce processus.

Votre intention principale

Lorsque vous avez noté dix objectifs à atteindre dans les douze prochains mois, vous êtes prêt pour l'étape suivante.

Imaginez que vous avez une baguette magique. Imaginez que vous pourrez atteindre tôt ou tard tous les buts que vous avez écrits – si vous en avez suffisamment envie et que vous avez la volonté pour cela. Avec cette baguette magique, vous n'auriez qu'à toucher votre feuille de papier pour que n'importe quel but de votre liste soit atteint sous vingt-quatre heures.

Voici la question : si vous pouviez atteindre n'importe quel but dans votre vie en vingt-quatre heures, lequel aurait l'impact le plus positif sur votre vie actuelle ?

Quelle que soit la réponse, cet objectif devient votre intention principale. Il devient le but majeur autour duquel vous organisez le reste de votre vie.

Vous pouvez avoir une série de buts dans différents domaines de votre vie, mais vous devez toujours avoir un but qui est plus important que les autres.

Réaliser votre plus grande ambition

Prenez une nouvelle feuille de papier. Écrivez en tête votre but en termes personnels, positifs et présents, et ajoutez une date d'échéance. Par exemple, écrivez : « En 2017, je gagne 100 000 euros ».

Dressez une liste de tout ce à quoi vous pensez pour atteindre ce but. Quelle matière devez-vous apprendre ? Quelle difficulté devez-vous surmonter ? De qui devez-vous obtenir l'aide et la coopération ? Et surtout, quelles actions devrez-vous accomplir chaque jour pour arriver au but ?

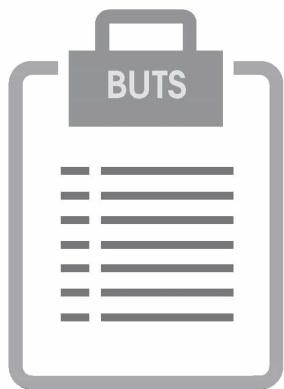
Et passez immédiatement à l'action. Faites le premier pas en réalisant au moins une action de votre liste.

À compter de ce moment, faites chaque jour quelque chose qui vous rapproche de votre but principal.

Et là, il se passe quelque chose de remarquable. Si vous vous mettez à faire chaque jour quelque chose qui vous rapproche de votre but principal, vous vous avancerez du même pas vers vos autres buts. En vous focalisant sur un but unique, vous vous rapprochez en même temps de beaucoup d'autres objectifs.

La rédaction de dix buts, le choix d'un but principal, la réflexion sur son exécution et l'action quotidienne changeront votre vie et garantiront totalement ou presque que vous mettrez dans le mille, et plus tôt que vous ne l'auriez cru.

Passez immédiatement
à l'**ACTION**. Faites le
premier pas en réalisant
au moins une action
de votre liste.



CHAPITRE TROIS

L'intention

Une des aspirations les plus profondes de l'homme est de donner un sens à sa vie et de déterminer ses intentions. Mark Twain écrivait : « Les deux jours les plus importants de votre vie sont le jour où vous êtes né et le jour où vous découvrez pourquoi. »

Nous sommes venus au monde pour faire de notre vie quelque chose de magnifique. Mais quoi ? Le philosophe Wayne Dyer a écrit : « Chaque enfant vient au monde en possession d'ordres secrets. » Quels sont les vôtres ?

Chaque être humain a un rôle à jouer, une raison de vivre, une vocation à suivre. Spirituellement parlant, ils sont le socle de la personnalité. Chaque personne est destinée à trouver sa place, à faire quelque chose pour quelqu'un, d'une façon ou d'une autre.

L'américain Abraham Maslow, qui a révolutionné la psychologie, a découvert que les gens ont une pyramide de besoins : les besoins du corps et ceux de l'esprit, les besoins primaires et les besoins supérieurs.

Les besoins primaires sont liés aux peurs, aux doutes et aux conflits latents qui jugulent le potentiel de l'individu et le freinent dans sa vie. Maslow en conclut que 98 % de la population ne parvient pas à réaliser la totalité de son potentiel à cause d'un ou plusieurs de ces obstacles mentaux.

Les besoins supérieurs relèvent de la réalisation personnelle : ceux-ci permettent de se sentir bien dans ses baskets et de repousser ses limites.

La conclusion de Maslow constitua un apport majeur à la psychologie : en satisfaisant vos besoins primaires, vous vous libérez pour satisfaire vos besoins supérieurs. Comme l'a dit Walt Whitman : « Gardez votre visage tourné vers le soleil, et les ombres tomberont derrière vous. »

Votre déclaration d'intention

Pour libérer la totalité de son potentiel et devenir ce que l'on est capable d'être, on doit donner un sens élevé à sa vie. On a besoin de s'engager dans quelque chose de plus grand que soi. Il faut pour cela cinq éléments : des valeurs, une vision, un sens, une mission et des buts.

Les cinq éléments fondateurs

On a d'abord besoin de valeurs, qui sont les vertus et les principes structurants, ce qui est le plus important pour soi, et avec lesquels on ne transigera à aucun prix. Les gens exceptionnels ont une idée claire de ces valeurs et de la façon de les mettre concrètement en pratique. Ces valeurs et la façon dont on y adhère constituent le socle de la personnalité.

On a besoin d'une vision claire et enthousiasmante de son avenir, comme si celui-ci devait être idéal et parfait à tous égards. Plus on a une vision claire de soi-même, plus on est motivé par le fait de la concrétiser, et plus vite on parviendra à l'intégrer dans sa vie.

Le sens que vous donnez à votre mission est le prolongement naturel de vos valeurs et de votre vision.

Enfin, vos buts. Ce sont les cibles que vous visez, alliées à votre démarche étape par étape pour concrétiser au quotidien vos valeurs, votre vision et votre mission.

Quelle est votre vocation ?

Beaucoup d'entreprises passent un temps fou à définir leur vocation : la raison d'être de cette compagnie, et la façon dont elle peut être utile aux clients et à son milieu.

Une déclaration d'intention exige trois éléments : la mission proprement dite, la méthode pour la réaliser et la façon d'évaluer la réussite de l'entreprise dans la réalisation de sa mission.

Beaucoup d'entreprises et de personnes ont une déclaration d'intention vague qui ne dit pas ce qu'il y a lieu de faire ou de ne pas faire jour après jour. Par exemple, d'après Steve Jobs, la déclaration d'intention d'Apple est : « Mettre un ding dans l'univers. » Que signifie-t-elle ?

Cette entreprise a réussi grâce à l'innovation technologique, en dépit d'une déclaration d'intention vide de sens.

Une bonne déclaration d'intention

Elle ne saurait se limiter à une déclaration de bonnes intentions. Il faut qu'elle se formule plus ou moins de la manière suivante : « Notre vocation est de fournir à nos clients le meilleur produit possible. Notre méthode consiste à réaliser des produits excellents et à progresser continuellement dans tous les domaines. Nous considérons que nous réussissons tant que nous avons une croissance annuelle des ventes et des marges de 25 %, grâce à la satisfaction et à la fidélité de nos clients. »

Avec une déclaration comme celle-ci, chaque membre de l'entreprise sait clairement ce qu'elle vise. Chacun comprend immédiatement son rôle et ses responsabilités, et évalue facilement quelle contribution il apporte au fonctionnement de la maison.

Une mission est quelque chose qui peut être réalisé. Vous devez pouvoir achever votre mission, fermer la boutique et rentrer chez vous. Un enfant de six ans doit être capable de vous dire ce qu'est votre mission, et d'estimer la mesure dans laquelle vous l'accomplissez.

Vous avez besoin d'une déclaration d'intention personnelle

Depuis trente ans, ma vocation personnelle n'a pas changé : « Aider les gens à atteindre leurs buts beaucoup plus vite qu'ils ne le feraient sans mon aide. »

Cette formule, pour étrange qu'elle puisse paraître, m'a guidé pour la création, la production et la commercialisation de tous mes séminaires, ateliers, livres, podcasts et tutoriels, pendant toute ma carrière. Je mesure la qualité et l'efficacité de chaque expérience ou outil d'apprentissage en fonction du nombre de gens qui l'utilisent pour améliorer leur vie et leur façon de travailler.

On peut avoir une déclaration personnelle d'intention concernant sa personne, sa famille ou sa communauté, et avoir une déclaration distincte dans le domaine professionnel.

Stephen Covey a montré l'utilité de la déclaration d'intention familiale discutée et acceptée par les membres de la famille comme socle de leur vie commune.

Votre déclaration d'intention professionnelle

Elle peut s'inspirer du modèle suivant : « Je fournis un excellent service à mes clients, ce qui enrichit et améliore leur vie et leur façon de travailler. Ma méthode consiste à comprendre les besoins de mes clients, et à m'améliorer sans cesse. Je mesure mon succès au fait que mes clients et mes revenus augmentent de 20 % chaque année. »

Quelle est votre mission ? Quelle est-elle dans chaque domaine de votre vie ? Mieux vous concevez la raison de votre présence sur terre, plus il vous sera facile de mettre dans le mille de votre vie et d'évaluer votre succès.

Posez-vous les bonnes questions

Pour déterminer votre vocation pour les mois et années à venir, répondez aux questions suivantes :

1. Imaginez que vous avez autant d'argent que vous êtes capable d'en dépenser, et que la condition pour bénéficier de cet avantage est de vous

montrer actif et totalement investi dans votre activité. Que choisissez-vous de faire ?

2. Qu'aimez-vous vraiment faire ? Quel métier et quelle vie choisissez-vous si, à compter de ce jour, vous n'aviez plus de problèmes d'argent ?
3. En quoi croyez-vous vraiment ? Quelles sont vos valeurs et vos convictions les plus profondes ? Qu'est-ce qui est si important à vos yeux que vous désirez partager votre passion personnelle, vos connaissances et vos engagements ?
4. Quelles sont vos préoccupations profondes ? Quels sont les gens que vous souhaitez aider plus que quiconque ? Quel impact désireriez-vous avoir sur le monde d'aujourd'hui, si c'était à votre portée ?
5. De quelle manière aimeriez-vous être célèbre ? Quel genre de réputation voulez-vous vous créer ? Qu'aimeriez-vous que les gens disent de vous en votre absence ? Quelle image souhaitez-vous laisser de vous ? Que désirerez-vous que l'on dise de vous à votre enterrement ?
6. Dale Carnegie a écrit : « Le besoin de se sentir important est une des différences majeures entre l'homme et l'animal. » Qu'est-ce qui vous donne le plus grand sentiment d'importance ?

Ce que vous faites de plus important dans la vie, c'est réfléchir. Et le plus essentiel pour votre bonheur et votre réussite à long terme, c'est de réfléchir et d'identifier votre mission dans chaque domaine important de votre vie.

Rédigez votre déclaration d'intention

Prenez le temps de mettre tout ça noir sur blanc. C'est cela qui est le « mille » de votre vie. C'est ce que vous brûlez de réaliser plus que tout autre chose. C'est le changement que vous souhaitez apporter dans la vie des autres.

Voici un modèle utile pour votre rédaction :

Ma mission est :

Quel changement voulez-vous apporter à la vie des autres ?

Ma méthode pour réaliser ma mission est :

Citez les activités dans lesquelles vous allez vous engager.

Je mesurerai le succès de ma mission à :

Quel est le chiffre ou le résultat à atteindre pour évaluer l'accomplissement de votre mission ?

Au service des autres

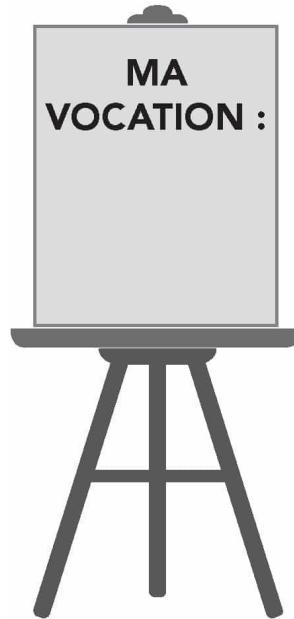
Le Créateur vous a fait de telle sorte que vous éprouviez une profonde satisfaction en vous rendant utile aux autres. Votre estime et votre amour de vous-même sont en grande partie liés à ce que vous apportez aux autres, plus qu'à ce que vous en recevez. C'est ce que la Bible nous enseigne : « il y a plus de bonheur à donner qu'à recevoir. »

Votre satisfaction sera toujours proportionnelle à la qualité de vos services. Si vous voulez augmenter la qualité et la quantité de votre satisfaction, vous devez augmenter la qualité et la quantité des services que vous rendez aux autres. Peut-être que la plus grande question à se poser dans son métier et dans la vie est : « De quelle façon puis-je améliorer la valeur des services que j'offre aux autres aujourd'hui ? »

Wayne Dyer a écrit :

« Chaque enfant
vient au monde en
possession d'ordres
secrets. »

**QUELS SONT
LES VÔTRES ?**



CHAPITRE QUATRE

La concentration

Pour mettre dans le « mille » de sa vie, il faut avoir les idées claires, se focaliser sur les buts principaux et se concentrer sur une chose à la fois.

La focalisation et la concentration s'acquièrent par une discipline et une pratique inlassables, jusqu'à devenir des habitudes pour la vie. Johann Wolfgang von Goethe disait : « Tout est difficile avant de devenir facile ».

Quant à mon ami Ed Foreman, il affirmait : « Les bonnes habitudes sont difficiles à adopter mais vous facilitent la vie. Les mauvaises habitudes en revanche sont faciles à adopter et vous pourrissent la vie. »

Il est difficile de s'habituer à se focaliser et à se concentrer mais, une fois le pli pris, cela devient un automatisme : tout devient facile, plus facile en tout cas que les mauvaises habitudes précédentes de dispersion et de distraction.

Aristote a écrit : « Nous sommes ce que nous faisons de manière répétée. » Quelque 95 % de nos actes quotidiens sont issus d'automatismes, parfois même sans qu'on y pense. Le secret consiste à prendre de bonnes habitudes et à les laisser réguler nos vies.

Heureusement, toute habitude peut s'apprendre par la pratique et la répétition quotidienne, jusqu'à devenir aussi naturelle que de respirer.

**La pratique ne suffit pas pour
atteindre la perfection. Elle permet
d'atteindre la permanence.**

Les charmes de la distraction

Dans le monde du travail contemporain, un problème majeur menace les carrières de millions de gens : c'est la tendance à se laisser continuellement distraire par des communications électroniques.

L'invention du téléphone portable a tout d'abord répandu cette forme atténuée du trouble du déficit de l'attention, et la généralisation des smartphones, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube et de millions d'applications disponibles partout pour tout le monde, pour trois fois rien ou même gratuitement, a détruit la capacité des gens à se concentrer et à achever leurs tâches les plus importantes.

Accro à la distraction

D'après les spécialistes des neurosciences, chaque fois que l'on réagit à la sonnerie ou à un autre signal d'un appareil électronique, on tressaille d'allégresse. Le cerveau libère une bouffée de dopamine, substance chimique contenue également dans la cocaïne et d'autres stimulants.

La dopamine est une drogue. Quand on reçoit sa première dose le matin en consultant ses courriels ou en surfant sur les sites de réseaux sociaux, on devient accro pour le reste de la journée. Nos schémas intellectuels et notre cerveau changent. On sombre dans l'habitude de consulter sans cesse ses messages et, s'il n'y en a pas, on en envoie pour obtenir des réponses et de nouvelles doses de dopamine.

Seuls les résultats comptent

Dans la vie professionnelle et personnelle, tout n'est qu'affaire de résultats. Pour réaliser les objectifs que l'on vous fixe, il fautachever vos tâches de façon précise, mesurable et ponctuelle. Il faut mener vos projets à terme.

Le point final est indispensable pour votre succès et tout ce qui entrave votre capacité à entreprendre et àachever vos tâches jugule votre potentiel de réussite.

La mauvaise nouvelle, c'est que des millions de gens sont aujourd'hui incapables de travailler ne serait-ce que quelques minutes sans réagir à des interruptions intellectuelles d'une nature ou d'une autre.

Les habitudes de base de la gestion du temps, la focalisation et la concentration, exigent au début de l'entraînement et de la répétition mais, ensuite, vous permettent de réaliser bien davantage que la plupart des gens autour de vous.

Le processus de gestion personnelle

Vous pouvez améliorer votre productivité, vos performances, vos résultats et vos revenus de façon spectaculaire en organisant votre vie et votre travail. Voici comment vous y prendre :

Étape Un

Établissez très clairement vos buts dans chaque domaine de votre vie. Mettez vos réflexions par écrit. Classez vos buts par ordre de priorité, et déterminez quel est, à chaque moment de votre vie, votre but principal.

Étape Deux

Faites un plan général, une liste à pointer quand vous achevez chaque tâche et chaque projet. Chaque minute consacrée à planifier fait gagner dix minutes à l'exécution.

Pénétrez-vous de ce principe essentiel : la bonne préparation évite les mauvais résultats.

Faites-vous une liste séquentielle de toutes les tâches et activités qui vous séparent de votre objectif. Ne vous mettez jamais au travail sans avoir pris quelques minutes pour préparer cette liste. Cela balise votre chemin et guide votre progression.

Étape Trois

Faites des listes. Notez ce que vous devez faire pour vos projets à venir. Chaque mois, dressez la liste exhaustive de ce qu'il faut finir pendant le mois. Faites une liste chaque semaine, pendant le week-end précédent.

Mieux, faites une liste quotidienne avant de vous mettre au travail. Le meilleur moment pour ce faire est la veille au soir, à la fin de votre journée de travail mais, quoi qu'il arrive, il vous faut au début de chaque jour la liste de tout ce que vous avez à faire ce jour-là.

Quand quelque chose de nouveau surgit, écrivez-le sur votre liste avant de le faire, même s'il s'agit simplement de répondre à un appel téléphonique ou à un courriel. Cette liste vous donne le sentiment d'avoir la maîtrise de votre journée. Quand vous la parcourez, éliminez chaque point qui n'a plus lieu d'être : cela vous donne une impression d'élan irrésistible, cela vous stimule et vous motive de façon positive.

Étape Quatre

Avant de vous mettre au travail, fixez les priorités de votre liste. Servez-vous de la règle 80/20 : 20 % des entrées de votre liste engendreront 80 % de vos résultats. Parfois, le rapport atteint même 90/10. De temps en temps, un élément de la liste vaut davantage que tous les autres réunis.

Lors d'un choix de tâches, un certain nombre d'entre elles sont amusantes et faciles, et d'autres difficiles mais nécessaires. Lesquelles choisir ?

La tendance naturelle de la plupart des gens est de remettre à plus tard les tâches ayant le plus fort impact sur leur réussite et leur bonheur.

Pour classer votre liste avant de commencer, utilisez la méthode ABCDE :

A = Indispensable. C'est une action que vous devez impérativement exécuter pour réussir et garder la maîtrise de votre projet ; le fait de la laisser en plan a des conséquences graves.

B = Nécessaire. C'est une tâche à accomplir tôt ou tard, mais moins importante que les tâches de catégorie A. Si on les néglige, les conséquences restent mineures. La règle est de ne jamais exécuter une tâche B quand une tâche A est en attente.

C = Sympathique. C'est quelque chose d'agréable et de distrayant, par exemple papoter avec une amie, consulter ses mails ou jouer sur les réseaux sociaux. Ce sont des activités sans conséquence positive sur votre avenir, elles vous débranchent de la réalité. La règle : pour raison garder, réseaux fuyez.

D = Déléguer. Ce sont les tâches que vous pouvez déléguer pour vous consacrer à ce que vous seul savez faire. La règle est de déléguer autant que possible, pour avoir davantage de temps de travail à consacrer aux tâches les plus importantes pour votre carrière.

E = Éliminer. La règle est de ne jamais se laisser piéger. À quoi bon améliorer sa productivité si c'est pour travailler plus ? En ce sens, la meilleure règle est : apprenez à dire non !

Dorénavant, refusez toute tâche ou activité qui ne correspond pas à l'utilisation optimale de votre temps.

Remettez intelligemment à plus tard : laissez traîner les actions peu productives qui vous empêchent de faire ce qui compte vraiment pour votre carrière.

Comment fixer ses priorités

Pour faire le tri entre vos actions, répondez à trois questions :

1. Si je ne devais faire qu'une chose du matin au soir, quelle serait la tâche la plus précieuse dans l'exercice de mon métier ?
2. Quelles sont les tâches que moi et moi seul peux accomplir et qui, si elles sont bien faites, font vraiment une différence pour moi ? Si ce n'est pas vous qui les faites, personne ne les fera. Mais si vous les faites et les faites bien, cela peut faire la différence pour votre carrière.
3. Quelle est la façon la plus productive d'utiliser mon temps ici et maintenant ?

C'est en posant ces questions et en y répondant que l'on gère son temps de façon optimale. Le secret de la réussite et des excellentes performances, c'est de savoir choisir à tout instant la tâche la plus importante.

Une tâche à la fois

Une fois fixées vos priorités suivant la méthode ci-dessus, prenez votre première tâche et attaquez-la de bon matin, avant tout le reste de votre liste.

Savoir se concentrer sur sa tâche la plus importante s'y tenir tant qu'elle n'est pas 100 % achevée est l'une des techniques de gestion du temps les plus efficaces. Cela demande du caractère, de la discipline, de la volonté et une détermination sans faille. Et c'est ce qui caractérise les hommes et les femmes qui réussissent vraiment.



Continuez à travailler

Toutes les grandes réalisations de notre vie sont précédées d'une longue période de focalisation et de concentration, qui peut durer des semaines, des mois voire même des années. Tout exploit est précédé de centaines et de milliers de petits efforts et d'actes mineurs que personne ne voit, que personne n'apprécie.

Henry Wadsworth Longfellow a écrit:

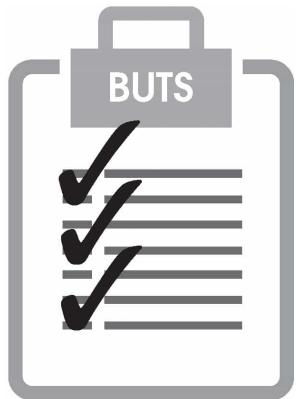
**« Pas un grand homme dont
l'histoire ne soit des pas vers un sommet. Tous ont
veillé dans la nuit noire tandis qu'autour
d'eux l'on dormait. »**

Bref, le succès est l'aboutissement de tâches achevées. Dans la vie, on n'est pas récompensé parce que l'on a fait à moitié, ni même à 95 %. Votre réputation dans la gestion de votre temps attirera beaucoup de gens à vous si l'on sait que ce que vous entreprenez, vous le terminez.

La qualité principale nécessaire au succès professionnel est peut-être la fiabilité. Il faut que votre entourage sache de façon certaine que si l'on vous confie une responsabilité, vous livrerez le projet terminé à temps, sans dépassement de budget et avec un niveau de qualité irréprochable. Voilà à quoi conduisent la clarté, la focalisation et la concentration. C'est le secret pour toucher le cœur de la cible de la vie.

« Tout est difficile
avant de devenir
FACILE. »

— Johann Wolfgang von Goethe



CHAPITRE CINQ

L'excellence

On ne connaît vraiment la réussite et le bonheur qu'en excellant dans un domaine particulier. Quel est le vôtre ?

Quand j'ai entrepris l'étude de la réussite personnelle, je suis tombé sur un domaine de la psychologie concernant l'estime de soi. Le principe de base est que l'estime de soi, définie comme le degré auquel on s'aime soi-même, a un impact décisif sur ce qui vous arrive dans la vie.

S'aimer soi-même

Plus vous vous aimez, plus vous visez haut et plus vous persévérez. Plus vous vous aimez, plus vous êtes heureux et en bonne santé sur le plan physique, mental et affectif. Plus vous vous aimez, plus vous aimez les autres et plus ceux-ci vous aiment en retour. Plus vous vous aimez, plus vous avez d'énergie et plus vous renforcez votre système immunitaire. Plus vous vous aimez, plus belle est la vie que vous menez, à tous égards.

La face cachée de l'estime de soi est l'efficacité personnelle. Celle-ci est un composant essentiel de l'image et de l'estime que l'on a de soi, par rapport à la perception que l'on a de sa propre compétence.

Est-ce que vous êtes bon ?

Estime de soi et efficacité se développent en synergie. Plus vous vous aimez, mieux vous faites votre travail et tout ce que vous entreprenez. Plus vous aimez votre travail, plus vous vous aimez et vous respectez vous-même. Ces deux éléments se nourrissent l'un l'autre. Chacun en sort renforcé. En devenant meilleur, vous faites mieux et vous vous sentez mieux.

Chacun a la capacité d'exceller en quelque chose, voire en beaucoup de choses. C'est à vous qu'il appartient de découvrir votre domaine d'excellence, puis de mettre tout votre cœur à exceller dans ce domaine.



Les 20 % les meilleurs

J'avais 24 ans et je luttais pour m'en sortir. J'avais des trous dans mes chaussures et pas d'argent en poche. J'ai décroché un travail de vendeur au porte-à-porte, payé à la commission. Si je ne vendais rien, je ne mangeais pas. J'ai galéré pendant des mois. Un beau jour, un champion de la vente m'a montré une statistique qui a changé définitivement ma vie.

Ces chiffres montraient que « dans tous les secteurs, les 20 % meilleurs vendeurs gagnent 80 % de l'argent. »

Ce fut une découverte. Je décidai sur-le-champ de me hisser parmi les 20 % qui gagnent le plus. Je voulais y arriver. Cette décision a changé ma vie.

You pouvez le faire

Puis vint une période de déception et de découragement. Je n'ai pas le bac et j'avais travaillé comme manœuvre plusieurs années. Je n'ai pas réussi grand-chose. Je n'ai jamais eu de bonnes notes ni fait partie d'une équipe de sport, aussi bien au collège qu'au lycée. Je n'étais même pas bon dans mon domaine actuel, la vente au porte-à-porte.

Et soudain, je me rêvais parmi les 20 % meilleurs de ma profession. Je n'avais jamais fait partie de cette élite, dans quelque domaine que ce fût.

Tout le monde commence au bas de l'échelle

J'ai alors appris une chose qui m'a changé la vie et débarrassé de mon découragement et de ma faible estime de moi-même. J'ai découvert que tous ceux qui faisaient partie des 20 %, du gratin, avaient commencé anonymement parmi les 80 % restants.

Toute personne qui réussit a d'abord eu des difficultés. Celles qui sont au premier rang du buffet de la vie ont commencé au dernier. Tous les gens qui sont au sommet de leur domaine professionnel aujourd'hui n'étaient même pas dans ce secteur d'activité à leurs débuts, et certains ignoraient même que leur métier existait.

Comme le dit T. Harv Eker :

« Tout maître a d'abord été un mauvais élève ».

Ce que signifient les chiffres

Une grande compagnie d'assurances a épluché les revenus de cinq mille de ses agents pour vérifier la règle des 80/20. Cette étude a totalement confirmé cette règle : 20 % des agents raflent chaque année 80 % des commissions.

Mais quand ils ont calculé ce que signifiait cette différence, ils sont tombés des nues. Ils ont découvert que le salaire moyen des 20 % meilleurs vendeurs

était seize fois plus élevé que celui des 80 % suivants (faites le calcul vous-même si vous le désirez).

Les 1 % contre les 99 %

On a beaucoup polémiqué sur la notion de 1/99. Certains affirment que les 1 % les plus riches dans notre société gagnent davantage que les 99 % suivants. Toutefois, quand on transcrit cela en chiffres, on s'aperçoit qu'il s'agit en réalité des 3 % par rapport aux 97 % restants.

3 % des gens ont des buts et des projets clairs notés par écrit, ils travaillent dessus sans relâche, et ils finissent par gagner davantage que les 97 % restants cumulés.

C'est encore mieux avec les 20/80 : dans tous les domaines, les 20 % les plus riches gagnent 80 % de l'argent et contrôlent 80 % de la richesse.

La vraie question

La véritable question ne devrait pas concerner la distribution de la richesse. Tout le monde ou presque commence au bas de l'échelle, avec peu de formation, de compétences et d'argent : comment se fait-il que certains se hissent au sommet et se mettent à gagner dix ou vingt fois plus que ceux aux côtés desquels ils ont commencé, et qui ont le même niveau d'intelligence, d'éducation, de relations et d'opportunités ?

Selon l'étude de l'Associated Press, le revenu moyen des patrons d'entreprise du Fortune 500 [NdT : équivalent américain du CAC 40] correspond à 257 fois plus en moyenne que celui des autres personnes qui travaillent dans leurs entreprises. Comment ces cadres dirigeants, qui ont commencé leur carrière peu après leur vingtième anniversaire, finissent-ils par gagner 257 fois plus que ceux aux côtés desquels ils ont commencé.

La réponse est simple

Ce n'est pas sorcier : ceux qui gagnent le plus ont investi des années de dur travail pour exceller dans les domaines les plus importants les concernant et en obtenant les résultats les plus importants pour leur entreprise.

Cela signifie que les inégalités de revenus dépendent en grande partie de nous. Chaque salarié décide du montant de son salaire pendant toute la durée de sa carrière. Ce montant est déterminé par ce qu'il fait, par la façon dont il améliore en permanence ses compétences et la manière dont il exécute des tâches conduisant à des résultats qui méritent rémunération.

Écart de revenu et écart de compétence

Le regretté Gary S. Becker de l'université de Chicago, prix Nobel d'économie en 1992, affirmait qu'aux États-Unis, le problème des différences de compétences est plus grave que celui des différences de salaires : les gens dont les compétences sont le plus recherchées ne sont jamais au chômage et gagnent plus, tandis que les salariés qui n'ont pas les compétences nécessaires gagnent beaucoup moins, et se retrouvent facilement au chômage.

Aujourd'hui, les jeunes diplômés en sciences, technologie, ingénierie et mathématiques sont raflés par les grandes entreprises et, parfois, gagnent plus de 100 000 dollars dès la première année. Les étudiants diplômés dans le domaine littéraire ne commencent pas à la moitié de ce chiffre.

Le secret d'un gros salaire

Le professeur Anders Ericsson, de la Florida State University, est un spécialiste mondialement reconnu dans l'étude de la performance au travail. Après vingt-cinq ans de recherches, il a prouvé que les cadres les mieux payés étaient des fervents adeptes de ce qu'il appelle l'entraînement réfléchi.

Cela signifie que les plus gros salaires sont ceux des personnes qui ont su développer une compétence à la fois, de façon claire et calculée, tout au long de leur carrière. Le résultat de ces acquisitions de compétences et de leur effet de synergie rend ces talents de plus en plus enviables pour les entreprises. Celles-ci

sont prêtes à verser à ces personnes des salaires 10, 20, 100 et même 257 fois plus élevés que celui des personnes aux côtés desquels ils ont débuté leur carrière.

L'apathie

Selon Ericsson, les salariés appartenant aux 80 % les moins payés se donnent du mal la première année pour apprendre leur métier. Puis ils adoptent une vitesse de croisière : ils ne lisent pas, n'écoutent pas de didacticiels et ne prennent jamais de cours du soir ; ils se laissent aller.

Au bout de dix ans d'expérience, ils ne sont pas plus productifs qu'au terme de leur première année. L'évolution de leur salaire reflète leur état amorphe. Leur salaire n'augmente plus que d'environ 1 % par an au-dessus de l'inflation.

Les salariés riches

Mais ceux qui font partie des 20 % les mieux payés suivent une formation permanente, progressent et leur salaire augmente en moyenne de 11 % par an, c'est-à-dire qu'il double tous les six ans et demi.

À ce rythme, un débutant qui gagnait 50 000 dollars la première année en gagnera plus de 400 000 vingt ans après. Comme l'aurait dit Albert Einstein : « La force la plus puissante dans l'univers est celle de l'intérêt composé. »

Augmenter son salaire

Comment exploiter ce filon et toucher des augmentations significatives pendant toute sa carrière ? La réponse, obtenue au terme de plus de vingt-cinq ans de recherches, est d'une simplicité presque gênante.

La voici : mettez un pied devant l'autre, et recommencez ! Améliorez-vous sur une compétence à la fois. Vous devenez excellent pendant toute votre carrière en acquérant la compétence qui peut le plus vous dynamiser à chaque étape.

La question qui fera la différence entre la réussite et l'échec professionnel est la suivante : quelle est la compétence qui, si je l'acquiers au plus haut niveau, aura le meilleur impact sur ma carrière ?

La baguette magique

Imaginons de nouveau que vous avez une baguette magique vous permettant, du jour au lendemain, de devenir un spécialiste d'une des compétences appartenant à votre domaine. Quelle est la compétence qui, si vous y étiez le meilleur, vous aiderait le plus à doubler vos revenus ? Laquelle vous permettra plus que toute autre d'obtenir de meilleurs résultats si vous la maîtrisiez ? Laquelle est susceptible d'accélérer le plus votre ascension sociale ?

La réponse à cette question, c'est qu'il vous faut insister sur nos trois vieux amis : la clarté, la focalisation et la concentration. D'abord, vous devez identifier nettement la compétence qui vous aidera le plus. Vous devez vous focaliser résolument sur son acquisition. Et vous devez vous concentrer en moyenne deux heures par jour, cinq jours par semaine et même davantage sur votre progression dans ce domaine. Si vous le faites, votre avenir est pratiquement garanti.

Analyser sa situation

Réfléchissez à votre principale intention, à votre but le plus important dans la vie et demandez-vous : quelle est la compétence qui, si je m'attachais à y devenir excellent, m'aiderait le plus à réaliser mon but principal ?

Un conférencier spécialiste de la motivation, Les Brown, explique : « Pour réussir quelque chose pour la première fois, vous devez devenir une personne que vous n'avez jamais été auparavant. »

Et l'on peut paraphraser ainsi :

« Pour atteindre un but que l'on n'a encore jamais atteint, on doit acquérir une compétence que l'on n'a jamais eue. »

Acquérir une compétence

Comment escalader une échelle ? Un barreau à la fois. Imaginez que, quand vous gravissez l'échelle sociale, votre main et votre pied gauches sont des connaissances, et votre main et votre pied droits des compétences.

Pour gravir vos échelons professionnels, vous avez besoin de vos deux mains et de vos deux pieds. Vous devez d'une part développer des connaissances, et d'autre part des compétences.

Chaque barreau de l'échelle des compétences augmente votre capacité de gain, votre valeur aux yeux de votre employeur et le montant d'argent que celui-ci est prêt à verser pour obtenir les résultats dont vous êtes capable.

Si vous acquérez sans cesse de nouvelles compétences, une à la fois, vous devenez de plus en plus précieux pour votre employeur et celui-ci vous récompensera volontiers pour les résultats que vous apporterez.



Grandir en apprenant

Une fois maîtrisée la compétence clef que vous avez identifiée, que faites-vous ? C'est évident : vous vous posez de nouveau la même question. Quelle compétence m'aidera le plus à accélérer mon ascension sociale ?

Une fois identifiée cette indispensable compétence, faites-en un but en rédigeant un plan. Que ce plan soit clair, personnel, positif et écrit au présent, avec une échéance.

Par exemple, écrivez : « Je suis un véritable spécialiste de telle compétence à telle date. »

Viser l'excellence

Vous pouvez dresser une liste de tout ce qu'il vous est possible d'apprendre et de pratiquer pour développer cette compétence. Triez cette liste par séquence et par priorité. Mettez immédiatement votre plan à exécution en vous entraînant chaque jour pour atteindre ce but.

Et une bonne surprise vous attend : alors que vous vous focalisez sur le développement de cette compétence qui vous aidera au mieux, vous commencez à vous améliorer dans vos autres compétences. Dès lors que vous êtes prêt à apprendre toute votre vie, vous progressez automatiquement dans les autres domaines, comme par osmose.

L'amélioration permanente

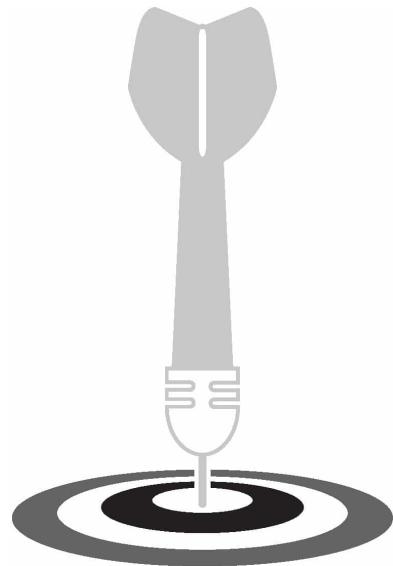
Ne cessez jamais de vous améliorer. Voyez en permanence comment améliorer votre efficacité et votre productivité. Nourrissez votre esprit d'idées, de méthodes et de techniques nouvelles. Acquérez de nouvelles compétences comme si votre carrière en dépendait... car c'est bel et bien le cas.

On peut tout apprendre

Deux derniers points sur votre chemin vers l'excellence. Tout d'abord, toutes les compétences peuvent être acquises. Vous êtes capable d'apprendre tout ce qui est susceptible de faire progresser votre carrière. Il n'y a pas de limite.

En second lieu, vous êtes peut-être à une compétence près de doubler votre productivité, vos performances, vos résultats et vos revenus. Il arrive qu'en ajoutant une seule compétence nouvelle à votre boîte à outils actuelle, vous puissiez obtenir des résultats extraordinaires, dépassant vos rêves les plus fous. Quelle est donc cette compétence ?

On ne connaît vraiment
la **RÉUSSITE** et le
BONHEUR qu'en
EXCELLANT dans
un domaine
particulier.



CHAPITRE SIX

Les personnes

Votre réussite sera en grande partie liée aux personnes que vous connaissez et qui pensent du bien de vous. Mathématiquement, la formule est QR x QR = QV. (La qualité de vos relations multipliée par la quantité de vos relations égale la qualité de votre vie.)

Bon, vous avez à présent parfaitement établi vos valeurs, vos intentions, votre mission, vos buts et vos priorités. Le moment est à présent venu de dresser la liste des gens dont l'aide et la coopération sont nécessaires pour arriver à vos fins.

Faire une liste

Commencez par vos parents et amis. Ajoutez votre chef et vos collègues. Pensez à des confrères, à votre banquier, à vos fournisseurs et aux autres personnes susceptibles de vous aider. Réfléchissez sur papier.

De nos jours, la concurrence entre les fournisseurs est très élevée et la lutte pour les clients de plus en plus acharnée. Étant donné le peu d'attention que les clients potentiels vous prêteront, à vous et à votre message, vous devez apprendre à « donner pour recevoir. »

Il faut vous faire connaître comme celui qui donne,

et non celui qui prend.

Donnant donnant

Dans notre société se côtoient deux types de personnes, surtout dans les domaines où l'argent, le statut, la réputation et la réussite sont concernés. Il y a des gens qui considèrent les autres comme des outils à manipuler, et qui ne cherchent en toutes circonstances que leur intérêt immédiat.

L'alternative est de considérer ses semblables comme des personnes ayant des désirs, des besoins et des personnalités qui leur confèrent une valeur intrinsèque.

Les personnes du premier groupe, quand elles rencontrent un nouveau venu, se demandent seulement : « En quoi puis-je profiter de lui ? »

La façon de penser de l'élite

Mais ceux qui appartiennent à l'élite ont une attitude différente. Ils se demandent : « Que puis-je lui donner ? De quoi a-t-il besoin ? Qu'apprécie-t-il ? Si je le lui fournis, ce sera une façon positive de créer des liens. »

À chaque tournant de votre vie, il y a une personne clef. Quand vous considérez votre passé depuis l'adolescence, vous observez que certains individus que vous avez peut-être oubliés ont eu une influence majeure sur la personne que vous êtes devenue et sur tout ce que vous avez accompli.



Réseauter régulièrement

Pour revenir à la loi de probabilité citée plus haut, l'une des activités les plus fécondes auxquelles vous puissiez vous livrer est de créer des liens avec autant de personnes que possible.

Dans notre société, 80 % des salariés ont des revenus qui stagnent, ils ont un emploi précaire et une vie morose ; quand ces salariés rentrent chez eux chaque soir, ils s'empressent de regarder la télévision ou de discuter avec des amis.

Les autres, en revanche, les 20 % les plus haut placés, cherchent infatigablement des occasions de se faire du réseau et de dénicher des gens qu'ils pourraient aider, et dont ils pourraient attendre de l'aide en retour.

Les personnes clefs

Il y a quelques années, je devais prendre la parole dans un séminaire organisé par une entreprise d'importance nationale aux États-Unis. On m'avait réservé la matinée. L'intervenant précédent avait décidé de passer une nuit de plus sur place pour ne pas rater ma conférence.

Il se trouve que j'avais à ce moment-là mal à la cheville, ce qui me faisait boiter. Il le remarqua, me demanda ce dont je souffrais et monta dans sa chambre chercher des comprimés qui, me dit-il, étaient spécialement étudiés pour remédier à ce genre de douleur articulaire. C'était sa réserve personnelle, mais il m'en fit cadeau et me souhaita bonne chance.

S'intéresser aux autres

Sur un coup de tête, je lui demandai : « Et vous, comment va votre carrière ? »

Nous avons bavardé ; il me confia que son souci du moment était un investissement immobilier qu'il avait réalisé au Massachusetts, dans la banlieue de Boston. Il était complètement débordé et ne savait pas comment s'extirper de cette situation.

Nous étions en Floride, à Fort Lauderdale. Quelques années plus tôt, j'avais collaboré avec un entrepreneur de Boston qui vivait désormais à Coral Gables, dans la région de Fort Lauderdale. Je pris mon téléphone, et lui expliquai la situation.

Un coup de fil a suffi

Coïncidence : mon ami connaissait le projet immobilier dont l'intervenant venait de me parler. Il passa quelques coups de téléphone et mit mon ami en contact avec un entrepreneur qui travaillait sur un terrain adjacent, à Boston. Et j'ai su que dans les neuf mois qui ont suivi, ils ont réussi à refinancer le terrain, à le vendre et à soulager mon collègue de ses soucis.

On ne sait jamais

En me remémorant cette anecdote, je suis toujours surpris de l'impact que peut avoir une simple action de réseautage. L'intervenant m'avait donné un flacon de comprimés pour ma cheville, je fus mis au courant de son problème et j'arrivai à lui trouver exactement le contact capable de lui sauver la vie, financièrement parlant.

L'important, c'est d'avoir en tête que vous ignorez comment et quand une personne pourra vous aider, comme elle-même ne sait pas comment ni quand vous pourrez lui renvoyer l'ascenseur. Il faut juste croire à la loi de probabilité et élargir son réseau de relations autant qu'il est possible. Comme on dit au potager, il faut ratisser large.

Devenez la coqueluche de vos contacts

Inscrivez-vous dans des associations de quartier, des clubs d'affaires. Participez régulièrement, prenez des responsabilités. Rencontrez des gens. Mais au lieu de chercher ce qu'ils peuvent faire pour vous, cherchez ce que vous pouvez faire pour eux. Quand on vous présente une personne, ne vous contentez pas de lui parler de vous et de lui fourrer votre carte de visite dans les mains ; demandez-lui plutôt de parler d'elle, et du genre de travail qu'elle fait. Demandez-lui notamment ce que vous avez besoin de savoir pour lui adresser un nouveau client.

Aidez en premier

La meilleure façon de se faire des amis et des relations d'affaires, c'est de chercher à aider les autres à améliorer leurs ventes et leurs marges. Souvent, vous serez émerveillé qu'une rencontre due au seul hasard vous donne la possibilité de rendre un petit service, dont le bénéficiaire fera prendre un véritable virage à votre carrière.

Chaque fois que vous avez rencontré une nouvelle personne, prenez immédiatement contact avec elle ; envoyez-lui un courriel pour lui dire combien vous avez été heureux de faire sa connaissance et combien vous aimeriez la revoir. Attachez à votre message un fichier ou un lien susceptible de l'intéresser. Mieux, envoyez un mot de remerciement manuscrit pour lui dire votre bonheur de l'avoir rencontrée.

Les petits ruisseaux font les grandes rivières

J'ai un jour lu un article d'un président d'une grosse société sur un sujet qui me passionnait. J'ai tout de suite écrit à l'auteur pour lui assurer que je partageais ses conclusions et que j'espérais que nos chemins se croiseraient un jour.

Trois ans plus tard, dans le cadre d'un important séminaire national, je tombai sur ce monsieur. Il n'avait pas oublié ma lettre. Nous avons devisé, puis déjeuné et encore dîné ensemble. Cette rencontre inattendue a formé une de mes plus solides amitiés d'affaires, qui dure toujours vingt-cinq ans plus tard.

Le principe de la réussite

Un de mes principes préférés conduisant à la réussite est que « plus on donne de soi sans attente de retour, plus on reçoit de manière inattendue. »

Quand vous rendez un service ou que vous faites une fleur à quelqu'un, peut-être ne le reverrez-vous jamais ; mais par quelque miracle cosmique, une autre personne va surgir pour vous dépanner exactement au moment où vous en avez besoin. Comme le dit la Bible, on récolte ce que l'on sème.

Quand on sème l'obligance, l'amitié, la gentillesse et la générosité, on a fait sa part. Inutile de se soucier d'où viendront les retours et les profits. Ce qu'il nous revient de faire, c'est de semer. La nature tout court et la nature de Dieu s'occuperont du reste.

Flatter, louer, féliciter

Mary Kay Ash, fondatrice de Mary Kay Cosmetics, une des plus grosses sociétés de marketing par réseau, était connue pour dire que l'on doit imaginer, accroché au cou de toute personne que l'on rencontre, un panneau où il est écrit « Faites-moi sentir que je suis important. »

Tel est le secret des relations de qualité avec les autres

Neuf comportements utiles

Attachez-vous à pratiquer avec chaque personne que vous rencontrez les neuf comportements ci-dessous et vous serez surpris de la façon dont votre vie s'améliore :

- 1. Ne critiquez ou ne condamnez jamais une personne ou son comportement.** Si vous les réprovez, gardez-le pour vous. Frank Sinatra chantait : « Si vous ne pouvez rien dire de vraiment gentil, mieux vaut vous taire : tel est mon conseil. »

Beaucoup de gens ont tendance à dire des choses négatives. Tout leur est sujet à critique. Ils condamnent toutes les personnes et les circonstances qui leur causent des problèmes et des soucis. Ils critiquent systématiquement tous les membres de leur entourage avec lesquels ils ne sont pas d'accord. Ce sont des personnalités authentiquement négatives.

Ne hurlez pas avec les loups. Si vous vous trouvez avec des gens négatifs, n'en rajoutez pas. Écoutez calmement et passez votre chemin. Ne

jetez pas d'huile sur le feu.

2. **Soyez agréable.** Les gens les plus populaires sont ceux qui se conduisent sincèrement de façon aimable et avenante, en toute circonstance. Et s'ils ne sont pas de votre avis, ils n'en disent rien. Ils posent même des questions pour bien comprendre votre position, mais ils restent de bonne humeur la plupart du temps.

Il arrive souvent qu'on se dispute avec d'autres gens. Mais dans la plupart des cas, ces désaccords sont mineurs. Demandez-vous : « Qu'est-ce qui est vraiment important ? »

Si ce n'est pas vraiment important, laissez tomber. Soyez ouvert, amical et joyeux. Soyez la personne positive que l'on aime fréquenter.

3. **L'indulgence.** Chaque personne a un profond besoin d'être acceptée sans condition par ses proches. Quand vous satisfaites ce besoin en vous montrant indulgent envers tous ceux que vous rencontrez, vous améliorez l'image qu'ils ont d'eux-mêmes, vous renforcez leur propre estime, vous les mettez à l'aise et cela les conduit à vous aimer et à vous respecter. Comment montrer votre bienveillance ? C'est facile : en souriant. Quand vous souriez à quelqu'un, vous lui accordez de la valeur et vous exprimez de l'indulgence. Quand vous souriez à une personne, elle se sent attirante et importante. Son estime d'elle-même grandit. Et pour cela, un sourire a suffi.

4. **Complimentez.** Une des manières les plus efficaces de montrer à une personne qu'elle est importante est d'apprécier les petites et les grandes choses qu'elle fait.

Et comment le montrer ? C'est facile : juste en disant « merci. » Remerciez chacun de ce qu'il fait pour vous, que ce soit important ou pas. Quand vous remerciez une personne, cela lui fait plaisir et elle se sent bien disposée à votre égard. En outre, elle est encouragée à reproduire le type d'action pour laquelle vous la remerciez : d'où un nouveau remerciement de votre part et l'enclenchement d'un cercle vertueux.

5. **Exprimez votre admiration.** Abraham Lincoln a dit : « Tout le monde aime les compliments. »

Ouvrez l'œil pour détecter chez les autres des choses à louer. Félicitez-les pour leurs vêtements, leurs bibelots et leur coiffure. Admirez leur maison, leur voiture et leurs autres biens. Complimentez-les sur ce qu'ils ont réalisé et sur la beauté de leur lieu de travail.

Chaque fois que vous décochez un compliment à une personne, vous lui donnez le sentiment de sa valeur et de son importance. Il en résulte qu'elle vous aime davantage, et qu'elle est mieux disposée à coopérer avec vous. On arrive toujours à dénicher chez une personne quelque chose que l'on apprécie.

6. Exprimez votre approbation. L'éloge satisfait un des besoins les plus profonds de la nature humaine : celui de se sentir précieux. Chaque fois que vous louez une personne, celle-ci voit grandir son estime d'elle-même. Elle vous aime et vous respecte davantage. Complimentez les gens pour leurs petites et leurs grandes réussites. Félicitez-les régulièrement quand ils accomplissent quelque chose de positif et de productif à vos yeux.

Une des façons les plus efficaces de motiver les enfants et le personnel est de les féliciter chaque fois qu'ils font bien quelque chose. A contrario, abstenez-vous de les critiquer ou de vous plaindre quand ils commettent une erreur.

7. Accordez votre attention. Une des meilleures façons de donner aux gens le sentiment de leur importance est de les écouter attentivement quand ils parlent. Placez-vous directement en face d'eux, penchez-vous légèrement et buvez chacune de leurs paroles.

Imaginez que vos yeux sont des lampes de bronzage et que vous souhaitez faire bronzer votre interlocuteur ; baignez avec votre regard chaleureux son visage, surtout sa bouche et ses lèvres.

Pour écouter efficacement, abstenez-vous d'interrompre votre interlocuteur. Ménagez une pause quand il se tait, comme pour bien vous pénétrer de ce que vous venez d'entendre.

8. Demandez des précisions. Demandez « C'est-à-dire ? » s'il y a le moindre risque de malentendu. N'oubliez pas que la personne qui maîtrise la situation, c'est celle qui interroge. Plus vous posez de questions et écoutez

attentivement les réponses, plus l'interlocuteur vous aimera, vous fera confiance et se sentira à l'aise en votre présence.

9. **Enfin, dans une conversation, offrez un retour à l'interlocuteur en reformulant les idées qu'il a exprimées.** C'est la preuve irréfutable que vous avez écouté. Si vous passez votre temps à développer votre réseau, à chercher des moyens de rendre service avant même qu'on vous le demande et que vous donnez aux gens le sentiment de leur importance, ils se précipiteront pour vous aider à atteindre votre objectif.

La formule est

$$\mathbf{Q}\mathbf{R} \times \mathbf{Q}\mathbf{R} = \mathbf{Q}\mathbf{V}$$



la **QUALITÉ** de vos
RELATIONS

multipliée par

la **QUANTITÉ** de vos
RELATIONS

égale

la **QUALITÉ** de
votre **VIE** 

CHAPITRE SEPT

La persévérence

Votre capacité et votre volonté de persévérer face à l'adversité sont les principaux garants de votre succès final.

Quand vous vous fixez des buts ambitieux, vous pouvez être sûr que vous rencontrerez immédiatement des tempêtes et des vents contraires. Souvent, juste après vous être assigné un objectif grandiose, vous entrez dans une période de turbulences et des obstacles inattendus surgissent. C'est normal.

Un objectif ambitieux

Lors d'un de mes séminaires, un de mes étudiants se donna pour but de doubler son salaire en six mois. Quand il se rendit à son travail le lundi matin, on lui annonça que son entreprise fermait et qu'il était licencié, comme le reste du personnel.

Il se dit : « Super ! Je viens de décider de doubler mon salaire et me voici au chômage ! »

La même semaine, sa femme faisait des courses lorsqu'elle rencontra une ancienne camarade d'école. En bavardant avec elle, son amie lui déclara que son mari venait de créer sa boîte et qu'il cherchait un vendeur de choc pour son nouveau produit. La femme de mon élève affirma que son mari était un vendeur hors pair et qu'il venait juste de se libérer. Et elle lui décrocha un rendez-vous.

Heureuse tuile

Pour faire court, disons que cet homme eut un entretien d'embauche dès le vendredi, et obtint le poste. Il commença à travailler le lundi suivant. Le produit était excellent, la compagnie florissante et deux mois après, il gagnait le double de son salaire précédent.

Rétrospectivement, il comprit que s'il n'avait pas perdu son poste précédent, il n'aurait jamais pu décrocher la place lui permettant d'atteindre son but. La même chose peut vous arriver.

Savoir rebondir

Un caractère se mesure notamment à la capacité de réaction en cas de malheur ; si vous avez du ressort, vous vous relèverez tout de suite des difficultés les plus inattendues. Napoleon Hill a dit :

« Le mot “persévérance” n'a pas valeur d'héroïsme. c'est une qualité qui est au caractère de l'homme ce que le carbone est à l'acier. »

Vous ne savez jamais de quel bois vous êtes fait tant que vous ne vous êtes pas heurté à un problème apparemment insurmontable. Mais la bonne nouvelle, c'est que la nature ne vous envoie jamais un problème dépassant vos capacités à le résoudre.

Les échecs, cela n'existe pas : il faut les prendre comme de simples retours d'information.

La formation du caractère

Il y a des techniques puissantes et éprouvées que vous pouvez intégrer pour vous aider à affronter des échecs à court terme :

1. Restez calme. Prenez une profonde inspiration et détendez-vous. Quand vous êtes profondément bouleversé, le néocortex, qui vous sert à raisonner et à décider, se bloque.

Quand vous êtes en colère ou soucieux, l'activité cérébrale se replie sur le corps amygdalien, le cerveau animal qui gère les réactions de type « se battre ou fuir. » Dans ce genre d'état, il y a de fortes chances pour que vous fassiez de mauvais choix, et disiez des choses déplacées. Attachez-vous donc à rester calme.

2. Tenez-vous en aux faits. Aucune situation n'est jamais aussi catastrophique que ce qu'elle paraît à première vue. Et même alors, veillez à prendre connaissance des faits avant de réagir. Posez des questions. Que s'est-il exactement passé ? Comment ? Qui cela concerne-t-il ? Comment en être sûr ?

Vous réaliserez souvent que vous avez été mal informé. Ce que vous aviez appris s'avère finalement être faux, au moins en partie.

Les gens brillants restent calmes en posant un maximum de questions ; c'est ainsi qu'ils gardent la maîtrise totale de leurs émotions et de leur capacité de réflexion. Il est difficile de se laisser déstabiliser tant que l'on pose des questions.

3. Cherchez le positif en toutes circonstances. Les plus grandes réussites de la vie surgissent parfois des pires échecs, source de stress et d'angoisse.

Quand vous revenez sur l'expérience que vous avez de la vie, vous vous apercevez que le fait de vous retrouver au chômage ou en faillite enseigne bien des choses et donne des idées permettant la réussite et le bonheur un peu plus tard.

Il y a toujours quelque chose de bon

Après avoir interviewé cinq cents personnes parmi les plus brillantes de l'époque contemporaine, Napoleon Hill parvint au bout de vingt-deux ans à cette conclusion : « Chaque difficulté porte en elle le germe d'un avantage équivalent ou supérieur. »

C'est à vous qu'il appartient de les trouver. Chaque fois que W. Clement Stone se heurtait à un problème, il le neutralisait en s'exclamant : « C'est magnifique ! » Ensuite, lui et son entourage se retroussaient les manches pour identifier les bons côtés de la situation.

Et voici une découverte merveilleuse. Si l'on recherche le bien en toutes circonstances, on le trouve souvent. Parfois, il arrive que ce bon côté apporte davantage de profits que tout ce que l'on a perdu ne l'aurait fait.

4. De chaque difficulté ou échec provisoire, tirez des leçons précieuses.

Tel est l'un des plus grands secrets pour réussir. Les difficultés ne surgissent pas devant nous pour nous bloquer, mais pour nous instruire.

Prenez l'habitude d'affronter chaque problème avec la conviction absolue qu'il recèle une leçon, laquelle vous permettra de mieux réussir à l'avenir.

Votre pire problème ?

Quel est aujourd'hui votre pire problème ? Chacun a une série de soucis dont il essaie de se débarrasser, mais parmi eux se trouve un tourment qui cause plus d'inquiétude que les autres. Pour vous, c'est quoi ?

Imaginez maintenant que ce désagrément vous a été envoyé en cadeau pour vous donner une leçon précieuse et que vous connaissiez davantage de bonheur et de réussite à l'avenir.

Cherchez le cadeau

Norman Vincent Peale a dit : « Quand Dieu veut vous offrir quelque chose, il l'enveloppe dans une contrariété. Plus crispante est la contrariété, plus riche est le cadeau qui est dedans. »

Quel le cadeau dissimulé dans la difficulté que vous traversez en ce moment ? C'est merveilleux : cherchez la leçon que vous devez en tirer, et vous la trouverez.

Encore mieux, si c'est un souci qui dure depuis suffisamment longtemps, il cache peut-être plusieurs cadeaux. Et plus vous tournez et retournez le problème en tous sens, plus vous trouvez de cadeaux.



Apprendre de ses erreurs

Il y a quelques années, mon activité professionnelle n'était pas brillante. Quand je refis surface, j'avais perdu pas mal d'argent et d'heures de sommeil. Je me suis assis devant une feuille de papier et j'ai écrit en haut de la page : quelles leçons dois-je tirer de cet épisode ?

Et je me suis contraint à mettre noir sur blanc vingt leçons que je pouvais tirer de ce désastre. Ces leçons m'ont servi et guidé un nombre incalculable de fois dans les mois et les années qui ont suivi. Elles m'ont aidé à prendre les bonnes décisions et à rentrer dans mes fonds.

Il n'y a rien de mal à commettre des erreurs. Elles sont inévitables. En revanche, il est impardonnable de ne pas en tirer des leçons. Il faut les analyser méthodiquement et faire en sorte de ne jamais commettre deux fois la même erreur.

1. **Assumez la responsabilité du problème, quel qu'il soit.** Il est totalement inutile de vous flageller et d'accuser le monde entier : ce qui est passé est passé. Reconnaissez-le avec simplicité et dites : « C'est de ma faute ».

Même si vous n'êtes pas responsable de ce qui est arrivé, vous êtes totalement responsable de la façon dont vous réagissez. En endossant la responsabilité et en refusant de la faire porter sur quiconque, vous demeurez calme et positif. Vous restez maître de la situation. Votre cerveau

fonctionne au mieux pour vous aider à résoudre le problème et à vous tirer d'affaire.

2. **Soyez pragmatique.** Les grands hommes d'affaires trouvent toujours des solutions. Ils savent que la vie est un flot continu de contrariétés, à la manière des vagues de l'océan frappant inlassablement le littoral. Par conséquent, ils s'attachent à ne pas se ronger à cause de leurs malheurs. Ils se focalisent sur la recherche de solutions. Ils réfléchissent en termes d'actions à entreprendre pour sortir du fossé et continuer à progresser.
3. **Préformatez votre esprit.** Une des leçons les plus importantes que j'ai apprises, c'est qu'il vous est possible de programmer votre esprit à l'avance pour réagir de façon appropriée quand telle circonstance surgit.

Par exemple, vous pouvez décider à l'avance que, quoiqu'il arrive, vous n'abandonnerez pas. Vous persévérez jusqu'à la victoire. Vous tenterez tout et le reste, mais vous ne connaîtrez pas de repos tant que l'objectif ne sera pas atteint.

Comme un réveil

Une fois que vous vous êtes blindé de la sorte contre tout éventuel échec ou contrariété, vous réagirez automatiquement à la façon d'un réveille-matin, sans être immobilisé par la stupeur et la déception. Vous vous sentirez instantanément d'attaque, coriace et positif. Au bout du compte, rien ne vous arrêtera.

Il existe une méthode éprouvée pour résoudre les problèmes et prendre des décisions, une méthode qui fait fureur aux plus hauts niveaux du secteur privé et du gouvernement. Elle est simple et efficace :

D'abord, définissez clairement le problème. Quelque 50 % d'entre eux se règlent immédiatement si vous êtes capable de les définir clairement au départ.

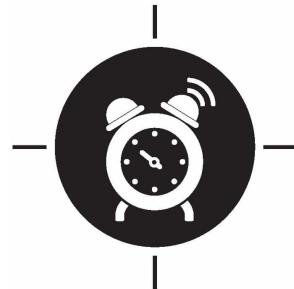
Puis demandez-vous : « Y a-t-il d'éventuels dommages collatéraux ? »

Méfiez-vous des problèmes qui tiennent en une définition unique. Plus vous définissez un problème sous des angles différents, plus il y a de chances de trouver la bonne définition, qui conduit à la bonne solution.

Une fois le problème clairement posé, demandez-vous : « Quelle est la solution ? »

Là aussi, il faut vous méfier des problèmes qui se volatilisent grâce à une solution unique. Dès que vous avez identifié une porte de sortie, vous devez vous demander « Est-ce que cela résout tout ? »

Le nombre de solutions envisagées est proportionnel à la qualité de la solution appliquée en définitive. La quantité des solutions conduit à la qualité des décisions.



La pire issue possible

Une des façons de désamorcer l'angoisse liée à une difficulté et de retrouver son calme et sa clarté d'esprit consiste à remplir un « rapport de catastrophe. »

Premièrement, définissez clairement le problème, par écrit autant que possible. Ce geste de rédaction clarifie la réflexion de façon spectaculaire et dimensionne le problème, ce qui est déjà un début de solution.

Deuxièmement, demandez-vous : « Quelle est la pire conséquence possible de ce drame ? » Que peut-il arriver de pire ? Répondez en toute honnêteté et attaquez-vous directement aux pires choses qui risquent d'arriver dans cette situation problématique.

Troisièmement, acceptez d'avance le pire, s'il est inévitable.

À ce stade, une chose extraordinaire vous arrive. Une fois que vous avez défini la pire issue possible et que vous êtes résolus à l'accepter si elle devait se produire, le stress tombe d'un coup. Vous êtes de nouveau calme et serein, avec une sensation de maîtrise complète.

Quatrièmement, remédiez immédiatement à ce qui est le plus grave. Agissez sans délai, faites tout votre possible pour que le pire n'arrive pas.

Cette méthode en quatre étapes est réellement prodigieuse. Vous pouvez l'utiliser pour affronter n'importe quelle catastrophe, dans tout domaine de votre vie. Définissez le problème clairement, imaginez la pire issue possible, acceptez le pire qui puisse survenir et faites le nécessaire pour que ça n'arrive pas.

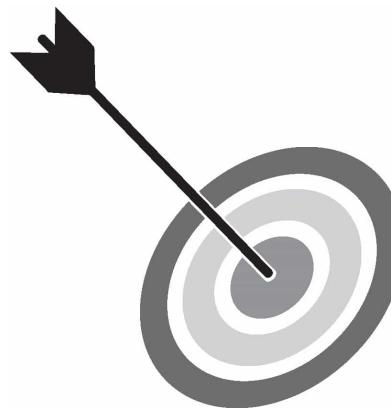
Éliminer le stress et l'angoisse

En définitive, pour chasser le stress et acquérir de la persévérance, travaillez d'arrache-pied : vous n'aurez pas le temps de vous ronger. Le véritable remède à l'inquiétude, c'est l'action, l'action, l'action... orientée vers votre but principal.

Pour mettre dans le mille de votre vie, vous devez définir clairement vos buts. Vous devez avoir un plan d'action pour travailler au jour le jour. Vous devez vous focaliser et vous concentrer sur les choses les plus importantes que vous puissiez accomplir dans le sens de vos principaux objectifs. Vous devez décider de persévéérer jusqu'à la victoire. Vous devez prendre cette décision à l'avance pour que, quoi qu'il arrive, vous ne baissiez jamais les bras.

Et si vous faites cela encore et toujours, vous prendrez l'habitude de réussir, pour la vie. Vous en ferez davantage en quelques mois que la plupart des gens en plusieurs années. Bonne chance !

ALLEZ-Y ! Réalisez
toutes les merveilles
qui sont
POSSIBLES.



L'auteur



Brian Tracy est président de Brian Tracy International, une entreprise de développement des ressources humaines dont le siège est à Solana Beach (Californie). Il a écrit soixante-dix livres et publié plus de huit cents tutoriels audio et vidéo. Ses œuvres ont été traduites en quarante langues et utilisées dans soixante-quatre pays. Il est actif au niveau municipal et sert de consultant à différents organismes à but non-lucratif.

Brian est en outre l'un des meilleurs conférenciers et formateurs du monde. Il parle chaque année devant plus de deux cent cinquante mille personnes sur des sujets comme le commandement, la stratégie, les ventes et la réussite personnelle et en affaires. Il a fait plus de cinq mille interventions et séminaires devant cinq

millions de personnes dans le monde entier, avec l'humour, l'astuce, les connaissances et l'inspiration dont il a le secret.

Brian vit avec sa femme Barbara et leurs quatre enfants à Solana Beach (Californie), et il ne cesse de se former dans le domaine des affaires, de la psychologie, de la gestion, des ventes, de l'histoire, de l'économie, de la politique, de la métaphysique et de la religion. Il est convaincu que chaque être humain possède un potentiel extraordinaire qu'il doit apprendre à faire fructifier, accomplissant ainsi en peu d'années ce que l'individu moyen met toute une vie à réaliser.

A L I S I O

Les éditions Alisio, des livres pour réussir !

Merci d'avoir lu ce livre, nous espérons qu'il vous a plu.

Découvrez les autres titres des **éditions Alisio** sur notre site. Vous pourrez également lire des extraits de tous nos livres, recevoir notre lettre d'information et acheter directement les livres qui vous intéressent, en papier et en numérique !

Découvrez également toujours plus d'actualités et d'infos autour des livres Alisio sur notre blog :

<http://alisio.fr> et la page **Facebook « Alisio »**.

*Alisio est une marque des **éditions Leduc.s**.*

Les éditions Leduc.s

10 place des Cinq Martyrs dy Lycée Buffon
75015 Paris

Retour à la [première page](#).

Brian Tracy est un conférencier réputé et spécialiste de la formation et du développement individuel pour les particuliers et les sociétés. Il a déjà donné plus de 5 000 conférences et colloques à plus de 5 millions de personnes dans le monde et ses livres ont été traduits dans plus de 40 langues et 64 pays.

Cette œuvre est protégée par le droit d'auteur et strictement réservée à l'usage privé du client. Toute reproduction ou diffusion au profit de tiers, à titre gratuit ou onéreux, de tout ou partie de cette œuvre est strictement interdite et constitue une contrefaçon prévue par les articles L 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. L'éditeur se réserve le droit de poursuivre toute atteinte à ses droits de propriété intellectuelle devant les juridictions civiles ou pénales.

Titre de l'édition originale : *Bull's-Eye*

Copyright © Brian Tracy, 2015

Crédits photographiques : pages i, vii, 9, 23, 35, 46, 52, 65, 67, 71, 84, 93, 97, 101, phipatbig/Shutterstock; page 14, All Vectors/

Shutterstock; page 63, Lynn Harker/Sourcebooks

© 2018 Alisio, une marque des éditions Leduc.s

Mise en page : Indologic, Pondichéry, Inde

Couverture : Stéphanie Aguado

© 2020 Alisio (ISBN : 979-10-92928-60-0) édition numérique de l'édition imprimée © 2018 Alisio (ISBN : 979-10-92928-87-7).

Rendez-vous en fin d'ouvrage pour en savoir plus sur les éditions Alisio

A L I S I O