

Le Secret Méconnu du Succès

Par
Dale Carnegie



DALE CARNEGIE®
TRAINING

www.dalecarnegie.com

Dale Carnegie Training®
Product & Trainer Development Quality System
ISO 9001 CERTIFICATION



Copyright © 2002
Dale Carnegie & Associates, Inc.
290 Motor Parkway
Hauppauge, NY 11788

Tous droits réservés.
Imprimé en France.
www.dalecarnegie.com

ISO-404-PD-LRSS-0705-V2.0

Le Secret Méconnu du Succès

Un matin, il y a de cela des années, en traversant le campus du Collège d'Etat de Warrensburg dans le Missouri, je me suis arrêté pour bavarder avec un de mes amis, Franck Self. J'étais loin d'imaginer que cette conversation allait bouleverser ma vie.

Si je n'avais pas rencontré Franck ce matin-là, je serais probablement devenu directeur de quelque lycée ou collège du Middle West.

Il me raconta que, l'été précédent, il avait vendu des cours par correspondance pour l'International Correspondance School. Je fus impressionné quand il me dit qu'on lui payait une belle commission pour les cours qu'il vendait, plus deux dollars par jour pour ses frais d'hôtel. Deux dollars par jour, c'était tout ce que je pouvais espérer gagner comme professeur. Franck Self me montrait en réalité une façon de bien mieux gagner ma vie. J'étais emballé !

C'était impossible, mais je ne le savais pas

Le bureau le plus proche de l'International Correspondance School était à Denver. Je n'étais jamais allé dans une grande ville. Naïf, je pensais qu'il suffisait d'écrire pour obtenir cet emploi. J'adressai donc ma candidature au bureau de l'ICS à Denver. J'appris plus tard que j'avais décroché la place pour avoir mentionné dans ma lettre que j'avais gagné des concours oratoires au collège. Le recruteur pensa qu'un jeune qui pouvait remporter des concours oratoires devait être capable de vendre n'importe quoi !

Je passe de l'agriculture à la vente

J'ai donc définitivement quitté la ferme, pour entrer dans un monde nouveau, un monde sans vache à traire, ni mauvaise herbe à détruire, ni bois à couper, ni fumier à sortir de l'étable ; un monde étrange, compétitif et dur, celui de la vente.

La première nuit à Denver, je dormis dans une chambre délabrée située au-dessus d'une épicerie. J'avais été mis en garde contre les escrocs des villes. Je savais que les grandes villes étaient pleines de gangsters et de pickpockets prêts à bondir sur un jeune paysan comme moi. J'avais donc épinglé les deux dollars que je possédais dans un petit sac en toile, accroché autour du cou sous ma chemise.

Une mauvaise nuit dans une grande ville

Je n'éteignis pas la lumière par crainte d'être volé. Quelques heures après, je m'éveillai en sursaut : quelqu'un tambourinait à ma porte ! Les voyous des villes étaient à mes trousses ! Me voici, me disais-je, volé peut-être assassiné dès ma première nuit dans une ville. Quand je vis que c'était le gardien de nuit m'enjoignant d'éteindre la lumière, je me serais enfoui sous les couvertures, tellement j'étais confus. Quelques jours plus tard, je débutai comme vendeur. On m'avait donné un territoire parmi les dunes de l'Ouest du Nebraska, un territoire impossible. Mon quartier général était situé à Alliance. Personne n'aurait pu vendre des cours de formation aux éleveurs ou cultivateurs de pommes de terre des dunes de l'Ouest du Nebraska. J'étais découragé à l'idée d'échouer lamentablement dans mon premier emploi. J'étais si désespéré que j'allais jusqu'à arrêter les éleveurs de bestiaux dans les rues pour leur demander s'ils voulaient étudier l'électricité par correspondance ! En y repensant, cela m'apparaît comme une scène d'opérette.

Je vends mon premier et dernier cours I.C.S.

Quelqu'un me parla d'un ouvrier agricole à 10 km de là qui désirait progresser. Comme je n'avais pas un sou, je parcourus à pied les 10 km. Qu'arriva-t-il? Rien ! Sauf un peu mal aux pieds. Je retournai à ma chambre solitaire et je me jetai en travers du lit pour pleurer ma tristesse. J'avais honte de retourner chez moi et d'admettre mon échec. Il m'était odieux de continuer autant que de m'arrêter. Apercevant un homme peignant une grange, j'essayai de lui vendre un cours de peinture d'enseignes ; il crut que je me moquais de lui. Voyant un ouvrier en haut d'un poteau électrique, je l'implorai de devenir ingénieur électricien par correspondance. En haut du poteau, il ne pouvait s'éloigner de moi et commença à me poser des questions. Il m'emmena chez lui où ses parents l'encouragèrent à s'instruire davantage. Il acheta donc un cours d'électricité et paya comptant 88 dollars, le seul et unique cours que j'ai jamais vendu pour l'International Correspondance School.

Je serai toujours reconnaissant envers un représentant en biscuits rencontré un soir dans une épicerie de Scott's Bluff, dans le Nebraska. Lui ayant raconté ce que je faisais, il me dit : " Vous n'avez pas un emploi intéressant. Vous n'avez aucune vente à répétition ". Il me conseilla de chercher à vendre un produit d'alimentation couramment demandé. Je résolus sur-le-champ de vendre pour le compte de la société Armour ou la société Swift.

Je pars pour Omaha en wagon à bestiaux

Le billet de train pour Omaha était trop cher pour moi : il fallait que je trouve un moyen d'y arriver sans frais. Je savais que le fermier expédiant un wagon de bestiaux, de porcs ou de chevaux, recevait deux billets gratuits. J'allai donc au parc à bestiaux à Alliance, où je trouvai un homme prêt à expédier un wagon de chevaux à Omaha et je lui dis que, s'il me donnait un billet, je donnerais à boire et à manger aux chevaux et les garderais sur pied pour éviter toute blessure.

Je voulais un emploi pour vendre du lard et du jambon pour Armour ou Swift. Je me rendais compte que je ne savais pas comment me présenter pour obtenir la place. Alors pour acquérir un peu d'expérience, je me suis arrêté sur la route de South Omaha et me suis présenté pour un emploi de représentant chez un grossiste en quincaillerie. Je n'ai pas obtenu le job mais j'ai acquis l'expérience que je cherchais.

Armour & Co prend des risques

Arrivé à South Omaha, la Société Cudahy et la Omaha Packing Company considérèrent qu'elles pouvaient très bien se passer de mes services de vendeur. Mais le directeur des ventes d' Armour, Rufus Harris, était un homme intrépide. Il prit des risques en m'engageant à vendre lard, jambon, bœuf, viandes en conserve et fromage aux bouchers et épiciers du Dakota du Sud.

Armour & Co comptait 27 représentants dans la région. Mon salaire était de 17 dollars et 31 cents par semaine ! Plus frais de voyage ! Quand j'écrivis ces nouvelles sensationnelles à mes parents, ils pouvaient à peine y croire. La ferme avait connu des époques où mon père n'avait pas gagné autant pendant une année entière. Mon père me prévint qu'Armour ne pourrait pas continuer bien longtemps à me payer autant. Je craignais qu'il n'eût raison.

Mon territoire couvrait presque tout l'Etat du Dakota du Sud, de la frontière du Minnesota aux Collines Noires. Pour une raison inconnue, tout vendeur qui avait essayé d'implanter les produits Armour dans ce territoire avait échoué. Celui-ci arrivait bon dernier des 27 districts de vente de South Omaha. C'est la raison pour laquelle on me l'avait confié.

En deux ans, je portai ce territoire de la 27^e à la 1^e place. Je reçus une lettre de félicitations du directeur me disant : " Vous avez obtenu un succès qui me paraissait impossible ". Six mois plus tard, quand j'eus 22 ans, Armour me proposa le poste de directeur de succursale à Des Moines dans l'Iowa. J'étais l'homme le plus jeune, me dit-on, qui ait jamais reçu cette proposition dans la maison. Je n'ai pas accepté car j'avais décidé de suivre des études à l'Académie des Arts Dramatiques de New York. Pendant un an, je fis alors du théâtre : laissons cette année dans le silence qu'elle mérite.

De l'enthousiasme et le tour est joué

Mes succès commerciaux chez Armour furent essentiellement dus à mon enthousiasme, à mon ardeur au travail. J'étais déterminé à réussir, quel qu'en soit le coût, parce que je savais qu'en cas d'échec, je devrais retourner chez moi et l'admettre. Et surtout, je trouvais mon travail beaucoup plus intéressant que de traire les vaches ou égrener le maïs.

J'étais si enthousiaste que je travaillais probablement plus dur que les autres vendeurs. Je voyageais par trains de marchandises. Pendant les manœuvres de déchargement, je filais visiter boucheries et épiceries. Les gens de ces villes s'amusèrent souvent, je parie, à voir mes basques voler au vent tandis que je revenais à toutes jambes pour sauter sur la plate-forme du train en marche. Le plus étonnant, c'est que je n'ai jamais lâché prise, ni perdu une jambe en glissant sous le train !

De plus 40 degrés à moins 40 degrés !

En été, la température montait à près de 40 degrés sur les plaines arides ; en hiver, elle descendait à 40 degrés au-dessous de zéro. Un jour, le froid était si intense que même les trains de marchandises ne pouvaient circuler. Je l'ignorais et fonçais vers le dépôt comme d'habitude. Dans ma course de dix minutes, je me suis gelé les oreilles. De petits vaisseaux sanguins éclatèrent. J'eus les oreilles si sévèrement gelées qu'aujourd'hui encore, par temps froid, je dois les couvrir de mes mains dans la rue.

Pourquoi me suis-je mis à vous raconter tout cela ? Simplement parce que j'espère montrer que ma détermination à réussir était si intense que rien ne pouvait m'arrêter.

L'enthousiasme a fait pour moi des miracles

J'ai le regret de dire que je n'ai pas hérité de mes ancêtres une intelligence supérieure, mais j'ai su mettre en valeur un enthousiasme supérieur reçu de ma mère. L'enthousiasme vrai, honnête, sincère, qui vient du cœur est un des plus puissants facteurs de succès dans presque toute entreprise.

Charles Schwab - un homme au salaire d'un million de dollars par an - me confia que le secret de son succès était l'enthousiasme. Il déclara qu'un homme peut réussir pratiquement dans tous les domaines pour lesquels il éprouve un enthousiasme sans borne.

Au cours de l'émission de radio que j'ai animée tous les jours pendant plus de 15 ans, je questionnais un jour Frédéric Williamson, qui était président de la Compagnie des Chemins de Fer de New York.

Quand je lui demandai sa recette du succès, il déclara : "Plus je vis, plus je suis certain que l'enthousiasme est le secret méconnu du succès. La différence d'aptitude, d'habileté et d'intelligence réelle entre ceux qui réussissent et ceux qui échouent n'est généralement ni grande, ni frappante. Mais si deux personnes ont la même intelligence, celui qui est enthousiaste verra la balance pencher en sa faveur. Une personne peu douée mais enthousiaste surpassera souvent une personne douée mais peu enthousiaste ".

L'énergie émotionnelle, voilà ce qui compte

J'écoutais un jour un célèbre psychologue discuter des tests d'aptitude et remarquer que les tests de Quotient Intellectuel souffrent d'une importante lacune. Ils ne peuvent mesurer " l'énergie émotionnelle " (*souvent appelée aujourd'hui Intelligence Emotionnelle*). Un homme au Q.I. peu élevé est habituellement considéré pour des postes subalternes, tandis qu'un Q.I. élevé est souvent tenu comme une garantie de succès. Vous et moi savons combien cela est faux. J'ai vu des hommes au Q.I. peu élevé tout à coup enflammés par une nouvelle idée ou une nouvelle activité. Cela leur donne " l'énergie émotionnelle " qui les porte vers la réussite. Et j'ai vu des hommes au Q.I. élevé échouer lamentablement.

Quand on demanda à Mark Twain la raison de sa réussite, il répondit : "Je suis né passionné ". William Lyon Phelps, l'un des professeurs les plus émérites de l'Université de Yale, m'a dit à peu près la même chose. Il écrivit même un livre intitulé : " La Passion de l'Enseignement ". Il y déclare : " Pour moi, enseigner est plus, qu'un art ou une occupation. C'est une passion. J'aime enseigner comme un peintre aime peindre, comme un chanteur aime chanter, comme un poète aime écrire. Avant de me lever le matin, je pense avec une ardente satisfaction à mon premier groupe d'élèves. "

Une des raisons principales du succès dans la vie, c'est la faculté de maintenir un intérêt de tous les jours dans son travail, d'avoir un enthousiasme chronique, de considérer chaque jour comme important. C'est là une des principales raisons du succès dans tout projet, toute entreprise, toute activité professionnelle, commerciale ou non lucrative.

Un soir d'été il y a quelques semaines, j'observais deux monteurs d'étoiles qui avaient installé des télescopes dans la 42e Rue en face de la bibliothèque municipale de New York. L'un faisait payer 10 cents pour contempler la lune. L'autre, qui avait un télescope légèrement plus grand, demandait 25 cents. L'homme qui faisait payer 25 cents avait quatre fois plus de clients que l'autre. On avait une vue légèrement meilleure avec le télescope à 25 cents, mais la principale raison du succès de ce télescope venait de la personne qui s'en occupait. Il rayonnait d'enthousiasme. Il parlait de regarder la lune avec une telle passion qu'on se serait presque passé de dîner pour la voir. L'homme au télescope à 10 cents ne disait pas un mot. Il prenait les commandes. Ce spectacle fut pour moi un exemple astronomique de la valeur de l'enthousiasme !

Quand Sir Edward Victor Appleton, déjà anobli par le Roi d'Angleterre et Prix Nobel de Physique, fut nommé Doyen de l'Université d'Edimbourg, la revue Times lui demanda s'il avait une recette de succès. " Oui, répondit-il, l'enthousiasme. Je le place même avant le talent professionnel. "

L'enthousiasme compte avant tout

Rien ne fera plus pour vous que l'enthousiasme ! L'enthousiasme est non seulement source de richesse mais surtout source de grande joie de vivre.

Edison disait : "Quand un homme peut à sa mort léguer de l'enthousiasme à ses enfants, il leur laisse un héritage d'une valeur inestimable".

Emerson, considéré comme le plus grand philosophe américain, comprenait la valeur de l'enthousiasme. Dans l'un de ses essais, il écrit :
" Tout grand moment dans l'Histoire est le triomphe de quelque enthousiasme ".

Deux personnes dans un bureau font le même travail, l'une sans conviction, en s'ennuyant souvent, l'autre avec ardeur et intérêt. Qui selon vous fera le meilleur travail ? Qui aura de l'avancement ?

John James Audubon, grand naturaliste, légua à sa mort une importante collection de dessins d'oiseaux. Certains s'étaient vendus jusqu'à 5 000 dollars. Il disparaissait dans la forêt vierge pendant des mois et revenait avec d'autres dessins merveilleux. Un jour, en rentrant, il ouvrit sa malle et découvrit tous ses dessins rongés par des rats. Un ami voulut le consoler. Mais il n'en avait vraiment pas besoin :
" Les rats ont détruit mes dessins, pas mon enthousiasme ! " Audubon reproduisit alors ses plus belles aquarelles et repartit pour d'autres expéditions.

Charles Kettring, le grand inventeur, disait : " Nous vivons à une époque où se présentent des occasions comme jamais. Ces occasions iront aux hommes et aux femmes qui ont de l'enthousiasme ! "

**L'enthousiasme est plus que l'ardeur au travail.
Il s'applique à toute la vie. Si vous l'avez, vous possédez
un bien inestimable. Chérissez-le !**



DALE CARNEGIE TRAINING®