



Crédit photo © Gilles Lougassi - [Fotolia](#)

Sommaire

Sommaire	2
Introduction	5
Chapitre 1 Croire en vous est la base de toute réussite	8
Qu'est-ce que la réussite ?	8
Le doute est l'ennemi de la foi.....	10
Les pensées positives vous mènent loin.....	11
Apprenez à observer les autres.....	12
À vous de jouer !.....	13
Chapitre 2 Utilisez la peur pour mieux réussir	17
Le pouvoir de la peur.....	17
Les peurs qui détruisent votre quotidien.....	18
Comment combattre vos peurs ?	21
Utilisez votre mémoire pour reprendre confiance.....	23
Gérez votre peur des autres	24
À vous de jouer !.....	26
Chapitre 3 La justification, le grand frein	29
Se justifier par rapport à son intelligence	30
Se justifier par rapport à sa santé	32
Se justifier par rapport à son âge.....	34
Justifier ses malheurs.....	36
À vous de jouer !.....	38
Chapitre 4 Comment avoir plus d'idées	40
Qu'est-ce que l'esprit d'invention ?.....	40
Croire vous permet de développer votre esprit d'invention	41
L'habitude est l'ennemie de la créativité.....	42
Progresser est une nécessité.....	44
Écouter plus et parler moins.....	46
Cultivez vos idées	47
À vous de jouer !.....	48
Chapitre 5 Libérez votre ambition	50

Résumez-vous par vos points forts.....	50
Utilisez le pouvoir des mots.....	51
Soyez visionnaire	54
Ne stagnez pas dans votre zone de confort.....	56
Mesurez la puissance de votre esprit	58
À vous de jouer !.....	60
Chapitre 6 Rejetez les influences négatives _____	62
Votre environnement façonne votre esprit	62
Comprenez et analysez les forces de répression	63
Évitez les influences néfastes.....	67
Choisissez soigneusement votre entourage	69
Ayez une haute qualité de vie personnelle	70
À vous de jouer !.....	73
Chapitre 7 Vos pensées façonnent l'image que vous donnez de vous-même _____	74
L'importance de votre image	74
Ayez une image positive de ce que vous faites.....	76
Pratiquez l'autostimulation.....	79
À vous de jouer !.....	82
Chapitre 8 Communiquez mieux _____	83
Votre réussite passe par les autres.....	83
Sachez aimer les autres et faites-leur savoir	86
Votre enthousiasme est essentiel.....	88
Accordez une vraie valeur à votre entourage	90
Faites du service la base de votre succès.....	91
À vous de jouer !.....	92
Chapitre 9 Élaborez des plans _____	94
Apprenez à faire des plans	95
Respectez vos désirs fondamentaux	97
Avancez par étapes.....	99
Acceptez les détours.....	101
Investissez en vous-même.....	102

À vous de jouer !.....	103
Chapitre 10 Le réflexe indispensable à acquérir _____	105
Les différents types de réponses face à l'échec	105
L'échec peut mener à l'amélioration.....	107
L'échec est principalement un état d'esprit.....	108
Sachez faire votre autocritique.....	110
À vous de jouer !.....	113
Chapitre 11 Incitez les autres à agir pour vous _____	115
Soyez empathique.....	115
Apprenez à régler les difficultés de façon humaine.....	117
Pensez à l'avenir.....	118
Recherchez et utilisez la solitude pour réfléchir.....	120
À vous de jouer !.....	122
Conclusion _____	124
Table des Matières _____	128

Introduction

Vous avez choisi ce livre parmi les dizaines qui fleurissent dans le domaine du développement personnel, et vous êtes certainement en train de vous demander en quoi celui-ci va vous apporter de nouvelles informations dans la façon de développer votre potentiel et d'assouvir vos désirs d'évolution.

Qu'est-ce que cet ouvrage peut vous permettre de réellement accomplir, sans vous décevoir comme vous l'avez peut-être déjà été à la lecture d'autres guides censés vous mener sur la route du succès ?

Eh bien, concrètement, ce livre n'a pas pour objectif de vous asséner quantités d'arguments flous ou farfelus destinés à vous faire croire n'importe quoi, et à vous promettre que votre situation va se développer ou s'améliorer du jour au lendemain, juste après votre lecture.

Non, cet ouvrage va développer pour vous, en 11 points bien précis, tout ce qui est déjà la marque reconnaissable des puissants de ce monde, qu'ils aient connu le succès dans les affaires, dans les arts, dans le show-business, dans le sport, etc.

La majorité des personnes qui ont su rendre leur vie riche, épanouissante et conforme à leurs attentes, ne sont pas des personnes chanceuses qui ont juste hérité une formidable opportunité : ce sont des personnes qui ont su combiner les bonnes convictions, les bonnes attitudes, les bonnes techniques et les bonnes intentions, avec des pensées orientées vers le succès.

Quelles que soient vos ambitions personnelles ou professionnelles, vous trouverez dans ce guide tout ce qui vous sera utile pour transformer durablement votre point de vue sur vous-même et sur les autres, et pour orienter votre vie vers l'objectif qui est le vôtre.

Les exemples pris s'intéresseront tout particulièrement à la réussite professionnelle qui est la préoccupation majeure de la plupart des personnes souhaitant apprendre à dépasser leurs limites, mais vous pouvez bien sûr appliquer les conseils que je vais vous donner dans tous les domaines de votre vie.

Les personnes ayant réussi à atteindre leurs objectifs ont toutes en commun une caractéristique, malgré leurs différences initiales de nationalité, de métier ou de couche sociale : elles dépassent leurs limites.

Vous allez donc vous-même découvrir dans ce livre comment dépasser vos limites et apprendre à vous fixer des objectifs que vous aurez pour but d'atteindre, mais surtout de dépasser.

Pour cela, nous aborderons au fil de cet ouvrage toutes les techniques et attitudes que vous devez développer afin de prendre le chemin de la réussite.

Nous commencerons par détailler l'importance de croire en vous pour réussir : en effet, comment réussir si vous partez du principe que cela n'est pas fait pour vous ?

Nous verrons ensuite comment retrouver ou développer rapidement la base de ce qui est nécessaire pour réussir.

Nous verrons juste après que vous ne devez plus vous cacher derrière quelque motif que ce soit pour justifier votre absence de réussite et comment vous séparer de ce frein.

Vous apprendrez ensuite à développer en vous des pensées uniquement positives et créatives, orientées vers l'atteinte de vos objectifs et vers le succès.

Vous découvrirez les conséquences positives de l'ambition, comment la développer et comment la cultiver dans le respect de vos valeurs.

Nous continuerons en détaillant l'importance d'un environnement maîtrisé dans le domaine de la réussite personnelle.

Je vous parlerai de l'impact des pensées positives sur l'image, et de l'extrême importance de votre image pour ceux qui vous entourent.

Vous verrez ensuite comment vos attitudes personnelles, vis-à-vis de vous-même et vis-à-vis des autres, ainsi que votre façon de communiquer peuvent faire toute la différence.

Je vous montrerai le réflexe indispensable à acquérir et vous prouverai que vos échecs ne sont que le tremplin de vos futurs succès et que vous ne devez surtout pas leur tourner le dos en refusant de les analyser.

Vous découvrirez enfin que vous pouvez décidément avoir l'âme d'un chef, ce qui se présente comme un atout essentiel dans votre chemin vers le succès.

Acceptez dès à présent que cet ouvrage va considérablement modifier l'image que vous aviez jusqu'à aujourd'hui de vous-même, des autres et du monde en général. Vous devez dès maintenant vous placer en position active, en ne vous contentant pas de lire ce livre pour en attendre ensuite un miracle spontané.

Suivez les exemples, faites les exercices qui vous sont proposés, testez les méthodes indiquées au fil de votre lecture, travaillez pour vous améliorer et montrez de la détermination dans votre démarche. Vous avez choisi un livre qui consiste à dépasser vos limites, il est donc essentiel que vous vous y mettiez dès maintenant, en décidant une fois pour toutes qu'à partir d'aujourd'hui, tout vous est possible.

Mais ne tardons plus et lançons-nous dès à présent dans l'étude de ces principes qui sont la marque du succès des puissants, et qui, dans quelques temps, seront sans aucun doute la vôtre également !

Très bonne lecture.

Chapitre 1

Croire en vous est la base de toute réussite

On dit souvent que la foi peut déplacer des montagnes, et c'est vrai, au sens figuré du terme bien sûr.

Je ne parle pas ici de la foi dans un sens nécessairement religieux, mais de la foi en tant que conviction inébranlable, chevillée au corps de celui qui la possède et qui ne doute pas une seule seconde de ses possibilités et du potentiel du monde qui s'offre à ses yeux.

Si votre foi est réellement présente, si votre conviction est forte, votre chemin vers la réussite sera d'autant plus clair, et facile à distinguer et à emprunter.

Voyons dès à présent en quoi votre réussite dépend directement de la foi que vous placez en elle.

Qu'est-ce que la réussite ?

La réussite est souvent assimilée à une question d'argent, et cela peut effectivement être le cas pour vous ou pour des gens que vous connaissez.

Mais plus encore que l'atteinte d'un certain niveau de vie sur le plan financier, la réussite représente toute forme d'accomplissement personnel et/ou professionnel important, pour la personne qui progresse dans la vie.

Vous pouvez connaître la réussite en bénéficiant d'une promotion assortie d'une augmentation, vous pouvez la connaître en lançant enfin votre propre activité d'entreprise de façon indépendante, vous pouvez la connaître en parvenant à acquérir cette maison que vous désiriez depuis si longtemps, vous pouvez la connaître en obtenant la reconnaissance de professionnels, au travers de l'obtention d'un nouveau diplôme – même à 40 ans, vous pouvez l'obtenir en suivant votre voie, et en choisissant de vivre une totale reconversion professionnelle, etc.

Réussir correspond à une nouvelle forme de respect que vous pouvez vous octroyer à juste titre, un respect que les autres vous portent également, et qui vous permet de donner l'impression de rayonner, même de générer de l'admiration autour de vous, et un besoin de la part des autres de vous considérer comme un modèle.

La réussite vous permet d'assouvir vos désirs, d'accéder à l'épanouissement et à la plénitude matérielle et spirituelle, en étant satisfait de vos réalisations, tout en sachant que vous les avez méritées par le travail que vous avez accompli d'une façon ou d'une autre.

La réussite s'oppose à la médiocrité et au manque de détermination dans l'atteinte de ses propres objectifs, et contient la notion vitale et essentielle – pour une majorité d'êtres humains – qu'est l'accomplissement.

Vous connaissez certainement peu de gens autour de vous qui ne vous ont pas déjà dit au moins une fois qu'ils avaient envie de réussir : personne n'a foncièrement envie d'être un citoyen de seconde classe, dont les rêves ne sont jamais réalisés.

Pourtant, vous connaissez en parallèle certainement peu de personnes qui ont réellement réussi, dans le sens des exemples que je vous ai donnés un peu plus haut. La réussite ne repose pas sur le seul désir commun, mais elle répond également à une forme d'intention personnelle, de détermination forte et permanente.

Pourquoi la vraie réussite ne concerne-t-elle pas plus de gens ?

Et bien, parce que, de façon générale, nous avons souvent tendance à nous limiter dès l'entrée dans la vie adulte, en considérant que seule une poignée d'élus peut prétendre se trouver au sommet, et parce que nous nous trouvons même un maximum de justifications soi-disant capables d'expliquer nos échecs potentiels : nous manquons majoritairement d'ambition pour nous-mêmes.

Par exemple, et ceci est encore plus valable en période de récession, ce sont les postes et les emplois de niveau bas ou moyen qui sont le plus pris d'assaut par la masse des postulants, bien plus que les postes haut placés, qui génèrent proportionnellement beaucoup moins de candidatures : l'être humain a trop souvent un

réflexe d'autolimitation, qui consiste à n'envisager que ce qui lui semble raisonnable et normatif.

Ne vous est-il jamais arrivé de vous dire “ce poste n'est pas pour moi”, “je n'ai pas le niveau”, “je n'y arriverai jamais” ou “on ne va pas me prendre au sérieux” ? N'avez-vous jamais eu tendance à renoncer d'emblée, en vous disant “au moins, comme ça je ne serai pas déçu, si je ne m'attends à rien par avance” ?

Comment convaincre le monde si vous êtes vous-même rempli de doutes vis-à-vis de vous-même ? Comment donner envie aux autres de vous faire confiance, si vous avez manifestement si peu la foi en vos propres capacités ?

Le doute est l'ennemi de la foi

Même si une certaine dose d'humilité est nécessaire pour avancer dans la vie, il ne faut pas la confondre avec le doute, qui lui, est source de paralysie personnelle.

Douter vous amènera à un désir subconscient d'échouer, à vous donner des raisons pour ne pas réussir, et à justifier ensuite vos échecs en disant que vous vous doutiez de toute façon que vous n'arriveriez pas à atteindre votre objectif.

Combien de personnes autour de vous ont déjà justifié leurs échecs ou leur absence de réussite en vous disant qu'ils doutaient de toute façon d'y arriver, avant même de se lancer ?

Douter vous fera en permanence échouer, tandis que croire vous conduira à la réussite, car vous développerez alors instinctivement les attitudes et comportements d'un gagnant.

Vous pouvez choisir de vous donner un modèle de réussite, une personne qui représente pour vous ce que vous voulez devenir, mais ne doutez jamais par ailleurs de votre capacité à l'égaliser, voire à la dépasser, car vous prendriez malheureusement alors la posture d'un suiveur, ce qui vous ne poussera jamais à aller plus loin que la limite que vous aurez fixée.

Considérez que les doutes que vous avez vis-à-vis de vous-même, de vos capacités, de vos aptitudes à accomplir telle ou telle chose, sont directement perceptibles par votre entourage, vos collègues, votre patron, vos clients, vos investisseurs, etc.

Avez-vous déjà vu un client acheter un produit à un vendeur qui a tout particulièrement l'air de se demander ce qu'il fait là, et qui n'a pas l'air convaincu par son propre discours ?

Ces doutes seront instinctivement partagés, et c'est bien naturel : comment miser sur vous si vous n'êtes pas prêt à le faire vous-même ?

Inversez ce processus, en développant une vraie foi en vous et en ce que vous êtes capable d'obtenir, refusez la médiocrité et la place normalisée que la société vous a conditionné à remplir très tôt.

Arrêtez de vous donner de fausses raisons de stagner dans un emploi ou une vie qui ne correspondent pas à vos attentes, ne doutez plus de votre capacité à aller de l'avant, et avancez vraiment.

Les pensées positives vous mènent loin

Vous connaissez bien sûr le principe du verre à demi vide ou à demi plein : selon la façon que vous aurez d'observer une situation donnée, elle pourra vous paraître encourageante ou déprimante, stimulante ou désolante.

Le point de vue que vous adoptez au quotidien est déterminant pour votre aptitude à réussir dans la vie ou pas : il s'autoalimente, et vous pousse de plus en plus loin sur la voie que vous avez choisie.

Je m'explique : prenons l'exemple typique d'une journée de travail qui débute de façon plutôt banale, mais un jour où vous avez le sentiment que votre moral n'est pas particulièrement enjoué.

Si vous choisissez la voie de la morosité et des pensées négatives, vous aurez tendance à vous dire "cette journée n'est pas géniale", et à réagir comme tel : vous ne serez pas de très bonne compagnie, vous manquerez de dynamisme, vous effectuerez un travail sans doute tout juste correct, si ce n'est mauvais, et vous vous laisserez aller à des pensées déprimantes, dans l'attente de la fin de votre journée.

Si vous décidez par contre de choisir la voie de la bonne humeur et des pensées positives, vous aurez plutôt tendance à vous dire "cette journée me semble prometteuse", et à avoir un comportement en adéquation : vous serez source de bonne humeur

pour vos collègues, vous aurez des idées créatives, vous serez efficace dans votre travail, et vous montrerez de l'énergie toute la journée, sans surveiller votre montre pour voir combien d'heures il vous reste à faire.

Ces 2 facettes d'une même situation de départ sont valables d'une façon générale dans votre vie : vous aurez toujours le choix entre être la victime de vos pensées négatives, ou le maître de vos pensées positives.

Laissez-vous gagner par les 1^{res}, et vous resterez coincé dans une existence insatisfaisante où vous jouerez un rôle passif et inexistant.

Prenez le contrôle des secondes, et vous serez alors véritablement aux commandes des opportunités qui se présenteront naturellement à vous.

Les pensées positives et la volonté de voir comment tirer parti d'une situation banale – voire peu réjouissante à la base – sont les clés de l'accès à la réussite.

Personne n'a jamais atteint d'objectif majeur dans sa vie en restant à se lamenter ou à attendre que quelque chose de positif lui tombe directement dans les bras : attirez les bonnes opportunités par un mode de pensées optimiste, ouvert, et tourné vers l'avenir.

Apprenez à observer les autres

Qui peut vous apprendre à réussir, si ce n'est une personne qui a elle-même réussi dans la vie ?

Vous avez la chance d'être entouré d'une multitude de proches, de collègues, de connaissances, etc. qui peuvent devenir source d'inspiration et vous apprendre les bonnes attitudes à avoir et les comportements à rejeter.

Sans même parler de cours de coaching, sans même poser de questions directes aux gens que vous côtoyez, apprenez simplement à observer ceux qui vous entourent.

Qui parmi eux a réussi et qui parmi eux a échoué ? Qui a atteint des objectifs de vie similaires aux vôtres, et qui a le type de quotidien dont vous ne voulez absolument pas ? Qui a su réaliser

ses rêves, et qui continue à raconter que les rêves sont par essence irréalisables ?

Regardez, écoutez, observez les comportements des uns et des autres, et décidez que vous voulez véritablement faire partie du 1^{er} groupe, celui des gagnants, celui des personnes qui font de leur vie un véritable challenge, et refusent de sombrer dans la médiocrité.

Notez ce que les personnes qui réussissent ont en commun, et analysez vos propres comportements en comparaison : que font-ils que vous ne faites pas, que disent-ils que vous ne dites jamais, et comment considèrent-ils le monde, les échecs, les réussites, etc. ?

Vous devez absolument apprendre à étudier cet incroyable et énorme laboratoire humain qu'est votre entourage, et tirer parti de votre analyse pour déterminer ce que vous devez personnellement améliorer chez vous pour rejoindre le groupe des personnes qui réussissent.

Ce travail se fait sans peine, et est une étape essentielle dans votre processus de changement personnel : vous devez absolument découvrir ce qui fait la différence pour le moment entre vous et ceux qui réussissent, afin de combler cet écart en travaillant sur vos lacunes comportementales.

Vous n'êtes ni moins intelligent, ni moins apte qu'un autre : vous n'êtes simplement encore pas capable d'utiliser pleinement votre potentiel gagnant et d'aller plus loin afin de dépasser vos limites.

Il est temps que vous vous mettiez sérieusement au travail, en déterminant ce que vous voulez, quand vous le voulez, et comment vous allez l'obtenir (et non pas si vous allez l'obtenir !)

À vous de jouer !

Nous venons de voir les bases de la foi personnelle comme source incontournable et essentielle de la réussite.

Parce que personne ne peut vous forcer à progresser, mais que cette démarche doit toujours se faire à votre initiative, commencez donc votre mise en route vers le succès en travaillant sur les points suivants :

■ Formulez toujours vos projets et vos intentions de façon positive, comme par exemple :

- “Je vais obtenir un résultat”, et non pas “je vais tenter d’y arriver”
- “Ce projet est un challenge excitant”, et non pas “ce projet me semble difficilement réalisable”
- “Je suis capable de travailler pour atteindre mon objectif”, et non pas “je ne suis pas à la hauteur pour atteindre mon objectif”
- “Je dois montrer à mon patron qu’il peut compter sur moi”, et non pas “mon patron a raison d’hésiter à me confier ce dossier”

Cette remise en perspective de votre façon de voir la vie est un incontournable, et vous devez absolument apprendre à la mettre en pratique au quotidien, tant dans votre vie professionnelle que personnelle.

Cela ne vous semblera peut-être pas très naturel dans un premier temps, mais vous prendrez rapidement l’habitude de raisonner en termes de succès potentiels, et non d’échecs à venir.

N’oubliez pas que cet état d’esprit est contagieux, et que l’optimisme que vous dégagerez dans votre façon d’envisager les choses ne fera que se répandre autour de vous, en renforçant la confiance que les autres vous porteront !

■ N’utilisez pas d’expressions péjoratives ou dévalorisantes pour parler de vous-même et prenez l’habitude, chaque fois que vous effectuez votre autocritique, de faire suivre une pensée négative d’une pensée positive. Par exemple :

- Dites “je n’ai pas encore toutes les informations en ma possession pour être vraiment compétitif dans ce domaine”, et non pas “je ne suis pas capable de prendre ce domaine en charge”
- Dites “je dois mettre mes affaires en ordre pour être vraiment efficace à l’avenir”, et non pas “je me sens complètement débordé, et je pense que je ne suis pas à la hauteur”

- Dites “je vais me servir de ce que je viens de rater pour ne pas répéter mes erreurs la prochaine fois”, et non “mon échec prouve que je suis un incapable”
- Dites “je n’ai pas été compétitif sur ce dossier, mais j’ai su resserrer les liens dans mon équipe”

Retenez que l’autocritique est une très bonne chose car elle vous évite de vous reposer sur vos lauriers ou de répéter en permanence les mêmes erreurs, mais elle doit avant tout être source de dynamisme et d’inspiration.

Si vous passez trop de temps à vous appesantir sur vos échecs ou vos lacunes, vous perdrez un temps précieux qui vous serait pourtant utile pour vous remettre dans l’action.

Faites régulièrement le bilan de vos actions, choisissez des points précis d’amélioration, et remettez-vous rapidement au travail, en étant persuadé d’aboutir cette fois favorablement.

■ Faites sur un papier la liste d’une dizaine de proches ou de personnes que vous côtoyez suffisamment pour pouvoir étudier de près leur fonctionnement personnel, et procédez de la façon suivante :

- Notez dans 2 colonnes séparées les personnes qui vous servent spontanément de modèles, et celles à qui vous n’avez pas envie de ressembler.
- Pour chacune de ces personnes, notez ce qui vous semble caractéristique de leurs comportements, de leurs attitudes, de leurs valeurs, de leurs réussites, etc.
- Regardez dans chaque colonne les caractéristiques que chaque groupe partage majoritairement.
- Fixez-vous comme objectif de reproduire le plus souvent possible les caractéristiques de votre groupe modèle, tout en évitant celles du groupe auquel vous ne voulez pas ressembler.

Cet exercice a pour but de vous permettre de poser par écrit ce que savez en général déjà intuitivement, mais que vous n’utilisez pas, par manque de structuration.

Prenez des modèles d’abord simples pour commencer, en vous attachant à des attitudes du quotidien, puis choisissez des modèles de plus en plus ambitieux, en vous attachant à reproduire

ce qu'ils font de mieux, et en vous fixant même comme objectif d'aller plus loin !

Lorsque vous serez persuadé que la croyance sincère en vos possibilités est à la base de votre réussite à venir, vous pourrez aborder le 2^e chapitre de cet ouvrage, qui porte sur la confiance personnelle et la meilleure façon d'utiliser ses peurs pour réussir.

Chapitre 2

Utilisez la peur pour mieux réussir

Vous savez maintenant quels sont les éléments de base qui vous amèneront à la réussite, et que rien n'est possible si votre philosophie est celle de quelqu'un qui estime que les autres réussissent par chance ou parce qu'ils sont beaucoup plus intelligents que vous.

Vous avez choisi des personnes autour de vous qui peuvent vous servir de modèles de réussite, et vous avez compris l'importance de la pensée positive pour toute personne qui désire aller loin.

Il vous faut encore comprendre l'importance de la confiance personnelle, et apprendre les techniques nécessaires pour pouvoir vous accorder durablement cette confiance, sans succomber à toutes les peurs qui vous paralysent peut-être depuis longtemps.

C'est ce que nous allons voir immédiatement, en parlant un peu de psychologie...

Le pouvoir de la peur

Nous avons tous eu peur un jour : vous, moi, votre entourage, les personnes connues et qui ont réussi, etc.

La peur est un sentiment naturel au même titre que la colère, la jalousie, l'amour, la haine, et j'en passe ! Elle ne doit pas être ignorée, car elle existe en nous à l'origine pour nous protéger. La peur est un sentiment instinctif qui permet à l'être humain de fuir devant le danger, et de se préserver dans les situations critiques, de la même façon que la douleur est un signal du corps qui nous alerte lorsqu'il risque d'être endommagé.

Vous pouvez avoir peur lors d'un accident, d'une agression, d'un événement imprévu auquel vous devez faire face sans vous y être préparé une seule seconde, de la mise en danger d'une personne à laquelle vous tenez, etc. Et cette peur peut alors être votre meilleur atout, grâce à l'adrénaline qui se répand en vous et vous donne des armes pour vous défendre et prendre des décisions difficiles ou extrêmes.

C'est ainsi qu'on a déjà vu des personnes, pourtant envahies par la peur, avoir des attitudes courageuses voire héroïques, alors que de leur propre aveu, elles auraient été incapables de se comporter de la même façon en temps normal.

Cette peur instantanée est donc une chose naturelle, est souvent salutaire, et il n'est pas question ici que vous essayiez de vous en séparer. Mais la peur se présente sous d'autres formes également, bien différentes, qui peuvent être source de paralysie personnelle et qui reposent le plus souvent sur un absolu manque de confiance en vous-même et sur une vision amoindrie de votre personne.

Les peurs destructrices sont celles qui, bien que totalement réelles pour celui qui les vit, trouvent leur source dans l'imagination : il n'est pas recommandé de tenter de les diminuer en s'en moquant, mais bien de les affronter pour en comprendre l'origine et la façon de les affronter.

Il s'agit alors d'une toute autre question que la peur en réaction à un événement qui la justifie, et il est important que vous compreniez comment faire face, et comment changer, pour ne pas vivre dans la peur au quotidien.

Les peurs qui détruisent votre quotidien

Si vous avez déjà connu la peur en situation de danger, vous avez également et certainement déjà expérimenté la peur – et peut-être même la panique – en situation de stress quotidien.

Avez-vous déjà eu la sensation de perdre tous vos moyens à l'école parce que vous deviez venir au tableau réciter un poème devant une classe de camarades qui vous semblaient soudain tous hostiles ?

Avez-vous déjà eu les mains moites à l'idée de prendre la parole devant un groupe de collègues ou devant votre patron, en ayant l'impression que vous ne saviez plus rien de ce que vous étiez censé dire, et que vous ne seriez que capable de bafouiller lamentablement ?

Avez-vous déjà eu peur de vous imposer dans une file d'attente, alors que 3 personnes viennent de vous piquer la place le

plus innocemment du monde, en comptant sur vos bonnes manières et votre absence de riposte ?

Avez-vous peur de l'eau, des abeilles, des hauteurs, des espaces clos, des zones trop peuplées, du regard des autres, etc. ? Toutes ces peurs existent et sont reconnues par la médecine pour la plupart, et même si elles semblent irrationnelles aux yeux d'une personne qui n'en est pas victime, elles sont bien réelles, et ne doivent pas être traitées à la légère, car elles paralysent la personne qui en souffre, l'empêchent d'être aux commandes de sa vie, et donc de réussir dans ce qu'elle entreprend.

Je ne me permettrai pas ici de vous donner des modes de résolution pour des maladies sérieuses, comme la claustrophobie ou l'agoraphobie, pour lesquelles votre médecin reste votre unique source de conseils, mais je tiens à vous parler de peurs plus simples et plus anodines, qui peuvent saper votre quotidien tout en n'étant pas graves au point de nécessiter un traitement médical.

Si je reprends l'exemple de la file d'attente pris un peu plus haut, une personne me vient immédiatement à l'esprit : ma propre mère, qui a passé 25 ans de sa vie d'adulte à se faire passer devant sans rien dire, en passant de la simple politesse de base initiale à la soumission finale la plus systématique, et en rongant silencieusement son frein.

Enfant puis adolescent, je me contentais de lui demander pourquoi elle ne réagissait pas face aux indéliçats, et sa seule réponse était "je ne fais pas d'esclandre, car j'ai peur de ce que les autres personnes pourraient penser de moi". Intérieurement, je me disais qu'ils devaient surtout penser qu'elle était bien faible, mais je gardais ça pour moi, sans intervenir car j'étais encore un peu jeune pour ça... Chaque fois que nous revenions de courses, je savais qu'elle s'en voulait mortellement et qu'elle se taxait de faiblesse, tout en adoptant un comportement de plus en plus timoré face aux situations de confrontations au quotidien.

Jusqu'au jour où, l'accompagnant au supermarché, j'ai été témoin d'une nouvelle scène de dépassement à la caisse, de la part d'une personne qui tentait de se cacher derrière la masse de gens qui étaient présents ce jour-là dans le magasin bondé, et qui profitait d'un changement de file de dernière minute pour gagner

un précieux quart d'heure d'attente. Vous avez certainement déjà assisté à ce type de tentative vous-même...

J'avais alors 19 ans, j'étais adulte, et je n'ai pas supporté de voir ma mère se faire dépasser et ignorer une fois de plus. J'ai pris la personne par le bras, j'ai dit suffisamment fort pour que les personnes proches puissent nous entendre : "Excusez-moi monsieur mais je crois que vous avez dévié de la file d'attente de votre caisse", et je l'ai gentiment mais fermement réorienté dans la bonne direction.

Ma mère était rouge de confusion, mais a soudain réalisé que l'autre était encore plus embarrassé qu'elle, qu'il n'osait rien dire, mais que surtout toutes les autres personnes présentes – qui avaient certainement dû subir cela au moins une fois aussi – nous montraient des signes manifestes de soutien et d'approbation !

Ma mère a tout d'un coup réalisé la facilité de l'opération de recadrage de l'indélicat, mais a surtout compris qu'elle se faisait dépasser depuis 25 ans sur la base d'une peur irrationnelle, qui était le regard et l'opinion des autres, peur qu'elle avait elle-même créée et alimentée sans aucune raison logique et valable.

Ma mère ne s'est plus jamais laissé dépasser après cet épisode, et je l'ai même surprise en train d'aider une autre personne victime du même type de tentative !

Je vous raconte cette histoire, qui, même si elle ne concerne pas une peur dramatique en soi, illustre parfaitement de quelle manière vous pouvez vous retrouver enfermé dans un schéma qui vous emprisonne et qui bride en vous toute velléité d'aller de l'avant.

Vous pouvez vous retrouver prisonnier de ce même type de peur paralysante si vous n'êtes par exemple jamais capable de donner votre point de vue en public.

Vos peurs sont en général d'ordre psychologique et doivent être traitées en tant que maladies de l'esprit, tout aussi bénignes qu'elles puissent être, de la même façon que vous allez chez le médecin en cas de grippe.

Concrètement, quelles sont les actions que vous pouvez mener pour dominer vos peurs et les éliminer petit à petit ?

Comment combattre vos peurs ?

Il est important que vous compreniez que la confiance en soi est rarement innée : elle est le plus souvent le produit d'une méthode, d'un apprentissage lors du passage à la vie adulte, et est donc heureusement une qualité que vous pouvez toujours acquérir avec de l'entraînement, en traitant vos peurs une à une, par des petits gestes ou des attitudes simples pour commencer.

Notez que l'inaction entretient vos peurs : si je reprends l'anecdote concernant ma mère, il est évident qu'elle a entretenu une peur minime à la base, en restant engluée dans le seul comportement qu'elle connaissait et qu'elle se sentait donc capable de reproduire à chaque fois sans prendre de risque, à savoir l'inaction.

L'imagination qui entretient vos peurs a besoin d'une preuve contraire qui soit concrète, d'une raison de ne plus avoir peur, et vous devez donc accepter de passer à l'action pour sortir de ce cercle vicieux. Jetez-vous à l'eau en expérimentant les simples techniques qui suivent.

Type de peur	Solution
Vous avez peur d'échouer à un test ou à un examen	Refusez en vous-même de penser à l'objectif final, à savoir l'examen, et utilisez le temps que vous passez à vous tourmenter pour réviser encore plus, éventuellement avec l'aide d'un proche.
Vous avez peur d'un résultat ou d'une annonce qui ne dépend pas de vous.	Forcez votre cerveau à "décrocher" complètement du sujet qui vous obsède en l'occupant à l'aide d'activités prenantes n'ayant rien à voir : bricolez dans votre maison, repeignez une pièce, lancez-vous dans le tri de votre grenier, faites le ménage dans votre bibliothèque, etc. Tout ce qui mobilisera votre esprit et qui vous permettra de vous reconcentrer sur autre chose est bon à tester.
Vous avez peur de l'image que vous donnez aux autres.	Changez de look et consacrez du temps à cette transformation : allez chez le coiffeur, faites quelques boutiques, faites-vous conseiller pour trouver un nouveau style dans lequel vous vous sentez à l'aise et à votre avantage.
Vous avez peur des autres et vous vous sentez faible face à eux.	Commencez par penser qu'ils ont leurs propres peurs qui sont peut-être pires que les vôtres. N'hésitez pas à admettre votre peur devant eux en utilisant un peu d'humour. Une fois cette peur admise et exprimée, elle vous semblera beaucoup plus anodine puisque vous n'aurez plus à vivre dans l'angoisse qu'elle soit découverte.
Vous avez peur de l'opinion des autres.	Acceptez qu'il est facile de critiquer et que recevoir une critique, surtout quand elle est gratuite, est plus le reflet de l'esprit étroit des autres, que de votre propre déficience. Aucune idée n'a jamais été formulée sans recevoir de critiques en retour, et vous devez accepter ce postulat dès maintenant. Se faire critiquer est la marque d'un esprit créatif, et c'est bien le but que vous visez.
Vous avez peur de prendre une décision importante.	Fixez-vous un temps déterminé et limité, et utilisez ce temps pour analyser tous les aspects de cette décision. Une fois la décision prise, refusez de revenir en arrière, et faites confiance à votre instinct initial.

De façon générale, ne restez jamais dans l'hésitation quand vous ressentez une peur face à une situation donnée : l'hésitation et l'inaction nourrissent la peur, transforment ses causes en fantasme, et la rendent de plus en plus difficile à affronter.

Restez dans l'action et votre peur restera abordable et contrôlable.

Utilisez votre mémoire pour reprendre confiance

Le manque de confiance que vous éprouvez repose le plus souvent sur une mémoire mal employée. Votre mémoire est, en effet, la banque de tous vos souvenirs, positifs et négatifs, et fonctionne un peu comme un baromètre pour votre esprit.

Si vous avez passé votre vie à vous appesantir lourdement sur vos échecs, en les stockant comme autant de souvenirs dans votre mémoire, tout en donnant peu d'importance aux pensées positives, il y a de fortes chances que votre baromètre personnel penche fortement vers un absolu manque de confiance envers vous-même.

Prenez donc le temps d'étudier dès maintenant tous les souvenirs significatifs que vous avez de vous-même depuis l'école primaire afin de mieux comprendre ce que votre mémoire retient de votre parcours. Quels sont les incidents, événements, rencontres et commentaires à votre égard que vous avez retenus ?

Votre cerveau s'est-il arrêté aux moqueries de vos camarades de classe, à votre redoublement de 5^e, à vos mauvaises notes en histoire, à une altercation avec un professeur de lycée, à un rejet de la part de la personne dont vous étiez amoureux en terminale, à une mauvaise mention au bac, ou à un échec lors de votre 1^{re} recherche d'emploi ?

Ou au contraire, a-t-il stocké les souvenirs de votre superbe prestation dans la pièce de théâtre que vous avez jouée en 3^e, les félicitations de votre professeur de philosophie en 1^{re}, vos résultats brillants à la fac, ou votre 1^{re} promotion interne à l'âge de seulement 23 ans ?

Selon la présence majoritaire de tel ou tel type de souvenirs, votre perception générale de vous-même est considérablement différente, et il vous appartient donc de remodeler le poids de vos souvenirs afin de rétablir un équilibre en faveur de la confiance.

Je ne vous parle pas de vous fabriquer de faux souvenirs positifs, bien sûr, mais de plutôt apprendre à déposer uniquement des pensées positives dans votre cerveau pour qu'il fabrique plus de souvenirs positifs que négatifs, et à laisser les pensées négatives s'évanouir petit à petit dans le passé.

Si vous passez votre vie à entretenir votre propre musée d'échecs, en ressassant en permanence tout ce qui ne s'est pas passé dans votre vie comme vous l'auriez voulu, vous ne sortirez jamais d'une vision morose et déprimante de vous-même, dans laquelle vous vous percevrez naturellement comme un raté ou un incapable.

En faisant en sorte d'augmenter votre capital de souvenirs, prouvant que vous avez déjà réussi à accomplir des choses dans la vie, que vous avez déjà connu des succès, vous vous donnez toutes les chances d'avoir un baromètre personnel tourné vers la confiance.

Dès aujourd'hui, prenez donc cette nouvelle habitude de penser longuement à vos succès, de façon à les transformer en souvenirs, et prenez également l'habitude de ne pas réfléchir à vos échecs plus longtemps que nécessaire, de façon à ne pas les transformer en souvenirs significatifs.

Gérez votre peur des autres

La peur des autres et le sentiment que l'on est forcément inférieur à ceux qui nous entourent est une réaction courante chez les personnes dont le capital de confiance personnelle n'est pas assez élevé.

Vous faites peut-être partie de ces personnes qui sont tellement angoissées à l'idée d'être jugées ou d'être mal considérées, qu'elles ne se montrent elles-mêmes presque aucun respect et n'osent plus formuler leurs propres attentes, ce qui les rend de fait souvent moins respectables.

Prenons l'exemple de 2 candidats à un même poste dans une entreprise, qui se présentent devant le recruteur avec un CV et des compétences techniques similaires ne pouvant les départager.

L'un des candidats semble désespéré et donne l'impression que cette embauche est son dernier espoir : il ne pose aucune condition, n'ose pas poser de questions, semble prêt à accepter

n'importe quelle fonction ou tâche dans l'entreprise, et ne met en avant aucune fierté personnelle devant le recruteur. D'un point de vue extérieur, il donne l'impression de mendier.

L'autre candidat est détendu, il explique qu'il a reçu plusieurs propositions mais que cette entreprise l'attire plus que les autres, il parle autant que le recruteur, pose des questions pratiques, a des prétentions salariales claires, et montre un respect certain vis-à-vis de lui-même. D'un point de vue extérieur, il donne envie de lui confier du travail.

Comprenez-vous l'importance du respect personnel, et de la place que doit occuper l'autre dans votre esprit ? Même si les 2 candidats de l'exemple doivent tous 2 montrer du respect au recruteur, l'un le fait aux dépens de lui-même, alors que l'autre le fait en tenant compte de lui-même, ce qui est radicalement différent.

Il est indispensable que vous appreniez à replacer les autres à leur juste place, en ne leur accordant pas plus d'importance que vous ne vous en accordez. Vous devez cultiver le compromis et la juste perspective en pensant en permanence "untel est important, mais je suis aussi important que lui".

Ne croyez pas une seule seconde que la soumission et l'oubli de vous-même vous seront de toute façon utiles sur le long terme : si quelques personnes peuvent apprécier d'avoir sous la main quelqu'un qui se plie à leurs 4 volontés, une majorité préfère une personne autonome, capable d'avoir son propre mode de réflexion, qui sait ce qu'elle veut et ce qu'elle peut, et qui travaillera en conséquence.

N'oubliez jamais que l'autre en face de vous est certainement rempli de peurs ou de doutes également, et que seul un vrai respect réciproque peut vous permettre d'avancer tous les 2. En ayant vous-même cette attitude de confiance personnelle et cette ouverture tournée vers lui, vous le soulagerez même peut-être en lui montrant l'exemple !

Dans le même ordre d'idée, si vous essayez la colère injustifiée de quelqu'un, ne rentrez pas dans le jeu de l'escalade en vous mettant au diapason de ses sentiments négatifs, par peur de passer pour un faible. Au contraire, ne montrez pas les dents pour rien, et

apprenez à faire la différence entre une colère dont vous êtes la cause et une colère dont vous êtes juste le réceptacle.

Si vous en êtes la cause, parlez calmement et demandez des explications factuelles, sans vous montrer inférieur ou soumis, et si vous en êtes simplement le réceptacle, laissez passer l'orage en restant zen, car vous marquerez en plus un point vis-à-vis de l'autre, qui une fois calmé reconnaîtra votre maîtrise personnelle.

Vos actions conditionnent les émotions que vous en retirez : agissez avec faiblesse et vous vous sentirez faible, faites preuve de gestes assurés et vous ressentirez une nouvelle forme d'assurance.

De la même façon qu'on apprécie encore plus le succès une fois qu'on y a goûté, vous ne pourrez apprécier totalement le plaisir de l'assurance que lorsque vous aurez expérimenté par vous-même au moins une fois les comportements associés qui vont avec : des poignées de mains franches, des regards directs vers les autres, un corps redressé qui ne tente pas de se dissimuler, etc.

Ne bradez pas l'espace qui est le vôtre, ne dépensez pas toute votre énergie à essayer de ne pas vous faire remarquer par les autres en pensant que c'est ce que vous avez de mieux à faire.

Retenez que les autres ont autant de failles que vous, autant de raisons personnelles d'être inquiets, même si elles sont différentes, et que vous n'avez aucune raison valable de vous sentir moins intelligent, moins compétent, moins adapté ou moins légitime qu'eux. Le tout est de ne pas les pousser à le croire, eux, en leur envoyant des signaux qui leur prouvent à tort que vous êtes tout cela !

À vous de jouer !

Afin de travailler concrètement sur votre assurance personnelle, je vous propose de mettre en pratique dès aujourd'hui les points que nous venons d'aborder.

Les exercices suivants se pratiquent facilement dans votre quotidien personnel et/ou professionnel :

■ Asseyez-vous devant

Lors de vos réunions, séminaires, formations, colloques, etc. et dans toute occasion où vous faites partie d'un auditoire important,

faites en sorte de choisir une place au 1^{er} rang, ou proche de l'orateur, ce qui est en général le réflexe de peu de personnes, une majorité ayant tendance à vouloir se dissimuler dans la masse, par peur d'attirer une attention potentiellement négative sur elles.

Vous enverrez ainsi un message inconscient à ceux qui vous entourent, indiquant que vous êtes sûr de vous, prêt à être interrogé – puisque plus visible par l'orateur – et que vous n'éprouvez pas le besoin de vous cacher.

■ Ayez une démarche plus rapide

Lorsque vous vous déplacez dans la rue, votre démarche est pour les autres un signal inconscient quant à votre posture face à la vie. Si vous marchez très lentement, vous donnerez l'impression d'être sans volonté ou abattu ; si vous marchez de façon moyenne, vous donnerez l'impression de vouloir vous fondre dans la norme, mais si vous marchez vite (avec un port de tête adapté bien sûr !), vous donnerez l'impression d'être une personne qui a des buts, qui les poursuit et qui sait qu'elle va réussir.

Adopter une démarche rapide vous aidera à vous convaincre vous-même que vous dégagez une image plus assurée, et cela vous permettra d'accéder de fait à cette assurance.

Relevez la tête, tenez-vous droit et marchez plus vite, vous serez surpris du pouvoir de cette simple technique sur votre perception de vous-même !

■ Regardez les gens dans les yeux

Un regard fuyant peut être perçu, selon l'inconscient de votre interlocuteur, comme une preuve de faiblesse, une grande timidité, un aveu de culpabilité, une indication de désintérêt pour lui, etc., mais en tout cas, jamais comme une preuve d'assurance franche et directe.

Ne perdez donc plus de temps à regarder par la fenêtre ou à scruter le plafond mais plongez plutôt votre regard dans celui des autres lorsque vous leur parlez. Vous vous sentirez immédiatement présent dans l'échange, beaucoup plus légitime et respectable par votre interlocuteur.

■ Souriez en toutes circonstances

Le sourire a un pouvoir indéniable de connexion aux autres, et donne immédiatement l'impression à celui qui vous regarde que vous êtes sans complexes : si vous souriez, c'est que vous avez des raisons de le faire, et si vous avez des raisons de sourire, c'est que vous éprouvez de la satisfaction personnelle.

L'absence permanente de sourire, en plus de donner la sensation que vous êtes une personne potentiellement morose, vous place dans la position d'une personne qui n'a pas de raison d'éprouver de la satisfaction, et pousse inconsciemment votre interlocuteur à avoir la même attitude, donc à ne pas être satisfait de votre présence face à lui.

Apprenez donc à sourire très souvent, de façon chaleureuse et complice, car cela vous permettra de vous sentir connecté aux autres, tout en recevant d'autres sourires en échange, ce qui est naturellement bon pour votre assurance.

■ Parlez sans complexes

Si vous passez votre temps à garder pour vous vos analyses pourtant fines, ou vos commentaires constructifs, par peur d'avoir l'air bête, cet exercice est pour vous, car la prise de parole en public est la marque des personnes qui sont sûres que ce qu'elles ont à dire est valable.

Même si vous essayez des critiques, n'oubliez jamais que pour une personne qui n'est pas d'accord avec vous, une autre le sera certainement, et que l'important n'est pas nécessairement de faire l'unanimité, mais plutôt d'avoir quelque chose à dire, ce qui est loin d'être le cas de tout le monde !

Ne vous censurez donc plus et promettez-vous de prendre la parole à chaque occasion, qu'il s'agisse d'un commentaire, d'une question, d'un conseil, etc. Chaque fois que vous prendrez la parole, votre assurance croîtra jusqu'à ce que vous découvriez un jour que les autres se tournent naturellement vers vous pour recueillir votre avis lors des réunions !

Lorsque vous aurez bien assimilé ce chapitre et que vous aurez pratiqué à plusieurs reprises les exercices d'aide à la reprise d'assurance personnelle, vous pourrez passer au chapitre suivant, qui traite des justifications si faciles à utiliser pour expliquer l'échec !

Chapitre 3

La justification, le grand frein

J’ai parlé un peu plus haut des personnes qui, afin de justifier leur manque de confiance en leurs propres capacités et leur difficulté à faire preuve d’assurance, utilisent tout un tas de justifications pour expliquer leurs échecs.

Vous avez certainement déjà entendu bon nombre de personnes vous dire “si je n’ai pas pu avoir la promotion que j’espérais, c’est à cause de mon âge”, ou “je suis trop vieux pour remettre mon existence en question”, ou encore “je n’ai jamais vraiment eu de chance dans la vie, les opportunités ne se sont pas présentées à moi”.

Cette manière de se justifier est très fréquente chez les personnes qui manquent de confiance, de foi, de conviction et d’assurance, et sert à éviter d’affronter la réalité de leur situation qui peut paraître, si on la considère de façon brutale, comme un ratage.

Cet alibi est le plus souvent recherché de façon consciente par les personnes qui sont en situation d’échec, lorsqu’elles se disent qu’elles vont devoir sauver la face, et peut faire partie de la liste qui suit : la malchance, l’âge, les autres, la famille, l’éducation, la conjoncture, le mauvais moment, la santé, le malheur, etc.

Toute personne qui utilise cette “tactique” avec pour but de justifier un échec, va ensuite l’assimiler inconsciemment jusqu’à arriver à s’en persuader intimement. Elle pourra ensuite s’y rapporter tant qu’elle n’affrontera pas cet échec pour le transformer en réussite future.

Cette recherche de justifications diverses peut être considérée comme un vrai handicap, dans le sens où elle a tendance à s’aggraver avec le temps et à se propager dans tous les domaines de votre vie. Vous devez la traiter de façon concrète, en modifiant votre façon d’aborder vos échecs et en acceptant d’en prendre la responsabilité, sans que cela ne vous empêche d’avancer non plus.

Si vous avez le sentiment de cacher votre manque de succès derrière des justifications permanentes, ou si vous connaissez tout simplement d’autres personnes dans votre entourage qui le font, il

est important que vous connaissiez les grandes catégories qui les regroupent le plus souvent : l'intelligence, la santé, l'âge et la chance.

Voyons comment vous pouvez les repérer et vous en prémunir.

Se justifier par rapport à son intelligence

Avez-vous déjà entendu des gens vous dire "il faut vraiment être intelligent pour réussir dans ce milieu" ?

Cette phrase relativement floue et implicite permet depuis bien longtemps à des millions de personnes de manquer d'ambition en ayant l'impression de faire preuve d'humilité plus que de faiblesse.

Cette forme de justification est en générale la moins utilisée ouvertement tout simplement car cela revient à avouer qu'on ne se sent pas assez intelligent pour accomplir tel ou tel projet, mais le simple fait de se le dire intérieurement peut faire souffrir terriblement.

Si vous vous reconnaissez et avez déjà ressenti ce complexe, et qu'il vous empêche d'avancer, vous êtes certainement victime de 2 préjugés classiques qui sont que :

- Vous sous-estimez vos propres capacités intellectuelles.
- Vous surestimez celles des personnes qui vous entourent, de façon générale.

S'il est bien naturel d'être admiratif devant les capacités cérébrales d'un Einstein ou d'un Beethoven, il n'est par contre pas normal ni sain de se sentir en permanence moins intelligent que les gens qui vous entourent, surtout si vous avez tendance à confondre les notions d'intelligence, de culture et de réflexion, qui ne sont pas forcément présentes ensemble chez tout le monde.

Pour réussir, sachez de toute façon que l'intelligence brute n'est pas le facteur le plus important, car il s'agit plutôt de savoir si vous faites preuve de suffisamment de réflexion pour guider votre intelligence et si vous montrez de l'intérêt et de la passion pour ce que vous accomplissez.

Einstein ou Beethoven auraient sans doute été particulièrement mauvais en cuisine ou en jardinage,

indépendamment de leur QI. Ils sont considérés comme des génies avant tout parce que la discipline dans laquelle ils excellaient respectivement les passionnait au plus haut point, et leur permettait de faire fonctionner de façon optimale leur matière grise.

De plus, l'application que vous montrez dans un talent donné, quel qu'il soit, représente à elle seule 95 % de ce talent. Vos capacités relationnelles et votre esprit optimiste et sociable ont ainsi bien plus de chances de vous faire connaître le succès, même avec un QI de 100, qu'une personne ayant des pensées négatives, une attitude misanthrope et un esprit fermé aux autres, quand bien même elle aurait en parallèle un QI de 120.

Vous connaissez, d'ailleurs, certainement au moins une personne brillante sur le plan intellectuel et qui n'a pourtant pas réussi, même si elle le souhaitait.

Une connaissance de mes parents, brillant ingénieur, est typiquement ce genre de personne, et je pourrais résumer sa vie en disant que c'est malheureusement un beau gâchis que de ne pas avoir su exploiter ses multiples capacités intellectuelles :

- Malgré des études brillantes, il a rejeté tous les postes qu'on lui proposait dans le privé, car il refusait le principe de la discipline et de la hiérarchie.
- Il a renoncé à trouver l'âme-sœur en partant du postulat que les statistiques montraient un taux de séparation beaucoup trop élevé pour que ça en vaille la peine.
- Il a perdu presque tous ses amis en se montrant hautain et taciturne parce qu'il a décrété que tout le monde devait l'aimer tel qu'il est au naturel.
- Il n'a pas pu acheter de maison car il a refusé de placer son argent en estimant que l'économie s'effondrerait tôt ou tard.

Il a, de façon générale, endossé le rôle d'un homme médiocre et sans envergure, tout simplement parce qu'il a refusé de guider son intelligence sur des chemins positifs, en s'ouvrant aux autres, en se créant de véritables contacts, et en se prenant de passion pour quelques chose.

L'intelligence à elle seule n'est rien si vous n'avez pas de raison pour lui donner un sens et pour en tirer une réflexion tournée vers la réalisation de projets ambitieux et positifs.

Je vous conseille donc dès maintenant d'arrêter de faire des tests de QI à tout bout de champ, mais plutôt de réfléchir à ce que vous savez faire, aux gens que vous connaissez qui pourraient vous apporter leurs conseils, aux projets qui vous intéressent, et aux passions qui vous caractérisent.

C'est seulement en faisant cette analyse de vos véritables atouts et faiblesses que vous ferez preuve de raison, et que vous saurez comment emprunter le chemin de la réussite.

N'utilisez donc plus cette justification liée à votre intelligence ou "manque d'intelligence", et montrez plutôt que vous êtes plein de bon sens et de raison en dépassant vos limites dès aujourd'hui !

Se justifier par rapport à sa santé

Connaissez-vous beaucoup de personnes ayant réussi qui vous parlent en permanence de leur diabète, de leur problème de myopie, ou de leur peur récurrente "d'attraper" un cancer ?

Je n'en connais pour ma part pas beaucoup, et celles qui en parlent ont, soit une maladie très grave qui les empêche réellement de vivre normalement – en étant par exemple alitées à l'hôpital –, soit une manière d'en parler qui reste légère et qui n'est en aucun cas un blocage pour elles en matière de réussite et d'esprit positif.

Sans être totalement hypocondriaques, certaines personnes passent leur temps à se chercher une maladie potentielle, ce qui leur permet pendant ce temps-là de ne pas avoir à se concentrer sur l'essentiel : réussir leur vie, en la vivant pleinement et avec de l'ambition pour elles-mêmes.

J'ai connu dans ma vie 2 personnes souffrant d'un diabète grave, l'une étant mon grand-père de 82 ans et l'autre un de mes collègues de travail qui a 45 ans.

Leur état médical est relativement similaire et ils reçoivent tous 2 les mêmes conseils et les mêmes apports quotidiens d'insuline depuis plus de 20 ans.

Mon collègue a fait connaître son état de diabétique à pratiquement tout le personnel du bâtiment dès qu'il en a eu connaissance, et 20 ans plus tard, cela reste son sujet de discussion favori.

Mon grand-père a mis plus d'un an à en informer la famille, et encore uniquement parce que nous l'avons vu refuser en dessert son gâteau favori.

Mon collègue ne fait rien dans sa vie qui puisse potentiellement le fatiguer, il prend en permanence un air souffreteux, ne parle que de santé, fuit les personnes plus malades que lui qui pourraient lui voler la vedette, tout en refusant de planifier quoi que ce soit de nouveau et d'excitant dans sa vie : sa maladie, à la base traitée et tout à fait vivable, est devenue un véritable handicap personnel.

Mon grand-père jardine toujours aujourd'hui 2 heures par jour, profite avec ma grand-mère de délicieux repas dans le respect des consignes de son médecin, va au stade voir des matchs de foot, et attend avec impatience les réunions de famille pour voir ses arrière-petits-enfants et partager blagues et potins : sa maladie lui permet de goûter encore plus à la vie, et sa philosophie est qu'il restera vivant tant qu'il ne sera pas mort, ce qui est après tout la meilleure façon de résumer mon point de vue !

Regardez la ténacité avec laquelle les sportifs handicapés se battent pour obtenir la médaille d'or dont ils rêvent aux Jeux Paralympiques : ces personnes donnent une leçon de vie à tous les biens portants qui s'ignorent !

Si vous êtes malade, je ne remets pas en cause votre maladie elle-même, mais je vous conseille de ne pas la laisser vous prendre en otage, afin de préserver tout ce dont vous êtes capable d'accomplir en dehors d'elle. Suivez bien évidemment les traitements et les conseils donnés par votre médecin, mais vivez, ayez des projets et gardez l'envie de réussir. Moins la maladie représentera une part importante de vos pensées et de votre quotidien, et plus vous avancerez sur le chemin de la réussite personnelle, quelle qu'elle soit.

Si vous n'êtes pas malade mais que vous vivez dans la crainte permanente de le devenir, pensez-vous que vous êtes réellement en train de vivre ? Faites donc un bilan de votre état de santé en

acceptant le verdict positif de votre médecin et gardez vos inquiétudes concernant la maladie pour le jour où vous le serez peut-être vraiment ! D'ici là, votre énergie doit être refocalisée sur ce qui compte vraiment : une vie pleine, riche d'expériences, de projets et d'accomplissements.

De façon générale, ne parlez pas de votre santé à tout bout de champ, ne pensez pas à votre santé en permanence, réjouissez-vous de la santé que vous avez – puisque vous pourrez toujours trouver quelqu'un qui va plus mal que vous de toute façon –, et profitez totalement de ce que la vie a à vous offrir tant que vous faites le geste de saisir les opportunités.

Cette justification liée à la santé n'a jamais empêché quiconque qui le voulait vraiment de réussir. Si vous êtes en train de lire ce livre, c'est que vous avez décidé vous-même que vous vouliez enfin dépasser vos limites, alors foncez dès maintenant !

Se justifier par rapport à son âge

“C'est dur de rebondir à mon âge”, “ce n'est pas à 45 ans que je vais changer de voie”, “on ne me confiera jamais ce type de responsabilités à 28 ans”, etc.

Ces affirmations vous semblent familières ? Vous les avez déjà entendues ou peut-être même prononcées vous-même...

Elles n'en sont que l'expression de la 3^e sorte de justifications les plus courantes servant à expliquer l'échec, et tout comme les 2 formes précédentes, elles peuvent également être rayées de votre mode de pensée, du moment que vous prenez conscience de leur existence.

Combien de personnes se sont déjà cachées derrière cette pseudo inadéquation entre leurs rêves et leur âge, partant du principe que ce n'était jamais le bon moment pour avancer, pour aboutir, pour faire vivre leurs projets et connaître enfin le succès qu'ils désiraient tant ?

Selon les personnes, vous entendrez des justifications telles que “trop vieux”, qui est la plus courante, ou du “trop jeune”, qui est un peu moins utilisée, mais reste quand même un classique pour certaines personnes en début de vie adulte, et qui ont peur de

s'investir réellement dans leur travail ou dans une relation amoureuse.

Quand on considère que la plupart des gens sont capables d'être actifs (professionnellement mais également personnellement) de l'âge de 25 ans à celui de presque 70 ans, on constate qu'ils ont donc environ 45 ans pour exprimer leurs talents, construire et réaliser des projets, se passionner pour ce en quoi ils croient, etc.

Comment accepter alors d'entendre une personne de 45 ans, qui n'est qu'à la moitié de cette période, décréter qu'elle est finie, qu'elle ne pourra plus rebondir, qu'elle ne pourra plus faire de vrais projets, alors qu'il lui reste tant de chemin à parcourir ?

Utiliser les mots "trop vieux", c'est en général se résigner à une vie linéaire et sans surprises, et anticiper en ayant déjà en main une justification qui semblera valable.

Si on en revient à l'importance de croire en soi, thème du 1^{er} chapitre, vous conviendrez que rien ne devrait vous empêcher d'atteindre un objectif de vie auquel vous êtes fermement attaché, quel que soit votre âge. C'est ainsi qu'on a déjà vu des personnes de 50 ans reprendre de nouvelles études pour pouvoir enfin accéder au type d'emploi qui leur convenait vraiment, ou que l'on a pu voir des personnes célibataires tomber amoureuses à 55 ans, décider de se marier, d'acheter une maison et de refaire totalement leur vie.

Ne vous cachez plus derrière cette justification liée à l'âge qui vous empêche de vivre tout simplement, et utilisez plutôt votre énergie à trouver les moyens concrets de réaliser les rêves que vous avez en vous.

À l'opposé, il est idiot de penser que la valeur des gens attend nécessairement le nombre des années et qu'il faut obligatoirement arborer des cheveux gris pour être apte à tel poste, telle fonction, ou telle prise de décision.

Vous vous doutez certainement que le parcours personnel de chacun, l'éducation, la maturité naturelle, etc. sont bien plus significatifs que l'âge que vous donne l'état civil, puisque nous n'avancions pas tous de façon identique dans la vie.

Retenez que le bon âge pour accomplir un projet ou assumer une fonction est tout simplement celui auquel vous êtes concrètement capable d'assumer les tâches incluses dans ce projet

ou cette fonction ! Personne d'autre que vous n'est apte à décider de votre degré de maturité et d'apprentissage nécessaires pour être compétent, et vous ne devriez jamais vous cacher vous-même derrière les mots "trop jeune", par peur de devoir affronter des personnes plus âgées que vous à poste égal.

En résumé, le talent n'est jamais affaire d'années passées ou à venir mais plutôt de l'utilisation que vous allez faire de vos compétences, de vos aptitudes et de l'état d'esprit qui va caractériser la gestion de vos divers projets.

Regardez de près le nombre d'années qui vous restent en termes de vie active et fixez-vous des objectifs en leur donnant une échéance précise, de façon à mesurer quel temps vous pouvez consacrer à tel ou tel projet.

Et n'oubliez pas que le temps que vous perdez à justifier votre absence d'ambition personnelle est un temps pendant lequel vous n'êtes pas en action, et donc pendant lequel vous vous placez en situation potentielle d'échec. Alors agissez dès aujourd'hui !

Justifier ses malheurs

Si vous écoutez un groupe de personnes en train de commenter la récente promotion d'un collègue, vous entendrez plus "il a vraiment eu de la chance" que "son efficacité a enfin été reconnue".

De la même façon, vous entendrez plus facilement quelqu'un commenter un échec par "je n'ai pas eu de chance", ou "ce n'était pas mon jour", plutôt que par "j'ai manqué d'efficacité" ou "j'ai raté ma présentation".

Cette justification utilisant la chance, ou plutôt l'absence de chance, appartient à la 4^e famille des différents "types de justifications", et permet, encore plus que les 3 précédentes, de se cacher derrière une raison floue et fourre-tout d'avoir échoué, quand on ne se sent pas capable d'admettre ses torts ou de reconnaître qu'on aurait dû faire mieux ou différemment.

Sachez qu'aucune réussite complète et pérenne ne se produit sans travail constant et volontaire, et que la chance n'a pas sa place dans ce domaine. On a de la chance si on tire 6 bons numéros au

loto, mais on n'a pas de chance particulière si on fournit des efforts et qu'ils finissent tout simplement par payer.

Aucune grande entreprise ne s'est jamais amusée à jouer aux dés son organisation interne, en laissant les postes se pourvoir par la seule décision du hasard, et pourtant, quand les gens parlent de chance, cela revient vraiment à cette image-là !

Entre nous, vous ne croiriez pas une seule seconde qu'un grand sportif ait atteint le niveau mondial sans un entraînement quotidien et intensif, ou qu'un PDG ait été recruté dans la rue par pur hasard, pour mener, sans aucune préparation et qualification personnelle, son entreprise vers le succès.

La préparation, l'organisation personnelle et professionnelle, la réflexion, la stratégie, le travail régulier et positif sont les seuls facteurs qui peuvent permettre de connaître durablement le succès et de s'y maintenir.

Ne prenez donc pas vos rêves pour des réalités en comptant sur la chance pour mener votre vie là où vous voudriez la voir. La chance peut éventuellement vous apporter une petite cerise sur le gâteau, par exemple en mettant sur votre chemin une personne qui va jouer un rôle positif dans votre vie, mais ne vous y trompez pas, vous êtes à la source de 99 % de vos succès, quels qu'ils soient.

Votre foi, vos intentions, votre engagement et votre vision du futur sont les seules causes véridiques de votre réussite potentielle, et vous devez absolument les cultiver.

Les personnes qui réussissent, que ce soit dans le domaine personnel ou professionnel, et quelle que soit leur activité, ne s'en remettent jamais à la chance mais décident de cultiver au mieux leurs aptitudes naturelles ou les compétences qu'elles ont acquises.

Commencez dès aujourd'hui à regarder de près ce que les "chanceux" font de plus ou de mieux que vous, et réfléchissez à vos propres comportements : parlez aux bonnes personnes, planifiez les bonnes actions, analysez vos objectifs et les moyens que vous leur consacrez, et laissez la chance de côté, car elle n'a pas sa place dans le but que vous poursuivez aujourd'hui et qui est d'apprendre à dépasser vos limites !

À vous de jouer !

Afin de résumer et de bien assimiler les notions que vous venez de voir, quant à ce besoin de se justifier sans réel motif, mettez dès aujourd'hui en pratique les points suivants, selon votre profil personnel :

- Concentrez-vous sur vos points forts, et recherchez vos talents particuliers : oubliez la hauteur théorique de votre QI, et apprenez plutôt à raisonner, en partant de ce que vous savez déjà et de ce que vous avez envie d'apprendre.

- Répétez plusieurs fois par jour “mon intelligence n'a pas autant d'importance que mes aptitudes”, et faites en sorte de faire progresser ces aptitudes qui seront les seules à vous mener loin.

- Refusez de parler de votre santé dans le cadre professionnel (sauf en cas d'urgence bien sûr), et refusez d'y penser une fois que vous aurez fait un bilan complet vous prouvant que vous allez bien.

- Prenez comme modèle une personne ayant réussi malgré une maladie importante, voire une infirmité, et partez du principe que vous n'avez aucune raison valable de ne pas suivre son exemple.

- Calculez le nombre d'années d'activité qui vous restent potentiellement à vivre, quel que soit le domaine, et faites des plans. Voulez-vous changer de métier, passer un concours, acheter une maison ? Il est toujours temps de planifier, tant que vous croyez en votre projet et que vous vous donnez les moyens de réussir.

- Ne vous considérez jamais trop jeune pour avoir de l'ambition dans – et pour – votre vie : acceptez qu'on vous fasse confiance malgré votre jeune âge, testez vos possibilités et allez toujours de l'avant, quitte à changer d'objectifs plus tard lorsque votre vie aura évolué.

- Ne misez pas votre avenir et vos chances de réussite sur un coup de dés. Renoncez à considérer la chance comme facteur de succès et établissez un véritable plan de travail personnel.

- Pensez toujours à choisir un modèle de réussite correspondant à vos désirs et à vos valeurs, et suivez son exemple en matière d'attitudes et de comportements. Comblez vos lacunes et améliorez-vous personnellement plutôt que de compter sur l'intervention du hasard.

Lorsque vous aurez fermement renoncé à invoquer des justifications qui ne sont pas réellement fondées pour expliquer votre manque de réussite, vous pourrez avancer sur le chemin du succès en passant au chapitre suivant, qui concerne la pensée créative et la capacité à avoir et développer des idées.

Chapitre 4

Comment avoir plus d'idées

Ce chapitre a pour but de vous amener à comprendre le principe et l'intérêt de l'esprit d'invention dans la démarche que vous poursuivez aujourd'hui, à savoir : dépasser vos limites et connaître la réussite.

Si l'on considère avec raison que l'esprit d'invention a permis de marcher sur la lune, de créer des vaccins, de composer des symphonies, de rédiger des romans, ou de faire passer le monde dans l'ère du numérique, il serait pourtant faux de croire qu'il est réservé aux seuls domaines de la technologie, de l'art ou des sciences.

L'esprit d'invention est partout et n'est réservé à aucun domaine ou à aucune personne en particulier, et vous pouvez en faire preuve vous-même de façon insoupçonnée de bien des manières : alors de quoi parle-t-on ici exactement ?

Qu'est-ce que l'esprit d'invention ?

Si vous transformez le terrain en friche qui entoure votre maison en potager ou en jardin décoratif, vous faites preuve d'esprit d'invention.

Si vous cassez des murs intérieurs dans votre maison pour réorganiser l'espace et obtenir des proportions plus harmonieuses, vous faites preuve d'esprit d'invention.

Si vous parvenez à diminuer le nombre de disputes quotidiennes entre vos enfants, par la mise en place d'une nouvelle organisation ou par la discussion, vous faites preuve d'esprit d'invention.

La même analyse est valable si vous mettez en place une nouvelle manière d'organiser votre temps pour vous rendre plus disponible, si vous parvenez à faire doubler les ventes de votre service, si vous réussissez à procurer à vos enfants le niveau d'études que vous n'avez eu la possibilité d'avoir, etc.

Faire preuve d'esprit d'invention est possible dans n'importe quel domaine et correspond tout simplement à la mise en place de

nouvelles méthodes et de nouvelles techniques permettant de connaître un progrès ou une amélioration.

Il est évident que pour l'objectif de réussite que vous visez en lisant cet ouvrage, découvrir l'importance de l'esprit d'invention est primordial, et comprendre comment vous pouvez parfaitement l'acquérir et le cultiver l'est tout autant.

Alors, comment faire concrètement ?

Croire vous permet de développer votre esprit d'invention

J'ai déjà particulièrement insisté sur l'importance de la foi en vous-même et en vos réalisations futures, au sein du 1^{er} chapitre, mais le poids positif de la croyance est d'autant plus vrai quand il est question d'esprit d'invention.

Si je vous demande comment il est possible d'éviter les guerres dans le monde, vous aurez certainement tendance à me répondre spontanément que la guerre est malheureusement une fatalité, que c'est le propre de la nature humaine, qu'on ne peut rien y faire, qu'il faut apprendre à vivre avec même si c'est bien triste, etc.

Mais si je vous demande d'accepter le postulat qu'on peut mettre fin à la guerre, et que je vous demande des méthodes pour y parvenir, votre réaction sera différente et vous me répondrez plutôt qu'il faudrait redistribuer les richesses, qu'il faudrait arrêter de piller les matières premières de certains pays, qu'il faudrait donner les moyens à chaque pays de se doter d'un grand système éducatif, etc. : quelles que soient vos idées, elles seront radicalement différentes de votre 1^{er} lot de réponses.

Pourquoi ? Parce que si vous partez du principe que quelque chose est impossible, votre esprit ne fera qu'essayer de trouver des justifications à cette impossibilité, alors que si vous partez du principe que cette même chose est possible, votre esprit fera tout son possible pour trouver les moyens d'y parvenir.

Si vous décidez que telle ou telle chose est réalisable, vous allez placer votre esprit dans une intention positive et constructive, et vous allez rendre les accomplissements possibles.

Si vous partez de l'idée qu'il ne vous est pas possible d'acheter une maison, vous n'aurez jamais aucune idée vous permettant de trouver des moyens concrets d'y parvenir car votre esprit ne se fatiguera même pas à essayer de chercher.

Si vous considérez l'achat de votre maison comme un objectif incontournable et que vous orientez vos pensées en vous disant : "je vais trouver les moyens d'acheter ma maison", vous serez surpris de découvrir le nombre d'idées qui vous viennent naturellement à l'esprit.

La foi vous dynamise et libère votre créativité, alors que le doute vous paralyse et empêche votre esprit d'invention de s'exprimer.

Faites en sorte d'éradiquer le mot "impossible" de votre quotidien. Rien n'est impossible, il y a seulement des difficultés que vous parviendrez à contourner ou à combattre sur votre parcours si la foi que vous avez en votre projet est suffisamment ancrée en vous, et si vous acceptez de ne pas rester passif.

L'esprit d'invention est indispensable pour que vous puissiez progresser dans votre vie, quel que soit le domaine de réussite que vous considérez, et pour en tirer le meilleur parti, vous devez absolument croire, croire en vous, en vos projets et en votre potentiel.

Si vous avez cette foi personnelle, je vous garantis que vous trouverez des moyens pour avancer plutôt que des raisons de renoncer.

L'habitude est l'ennemie de la créativité

Amusez-vous à lancer un petit débat de société avec vos proches ou vos collègues de travail en utilisant les affirmations suivantes :

- Il faudrait réduire la durée des vacances scolaires d'été pour alléger le planning des enfants le reste de l'année.
- Il faudrait inciter financièrement les parents à prendre un plus long congé parental.
- Il faudrait supprimer le système des heures d'hiver et d'été dont l'utilité n'est plus vraie de nos jours.

- Il faudrait interdire les voitures à l'intérieur de toutes les grandes villes de France.

Peu importe que vous soyez d'accord ou non avec ces affirmations, et qu'elles soient valables ou pas dans l'absolu, l'intérêt ici étant de vous permettre d'analyser les réactions des gens à qui vous en parlerez.

La plupart d'entre eux commenceront par vous rire au nez, en vous faisant comprendre que vous êtes bien puéril ou naïf, et prendront vos propositions comme autant de bonnes blagues.

Vous remarquerez que, dans une majorité de cas, les personnes seront presque systématiquement opposées à vos idées et même si certaines d'entre elles auront bien sûr des arguments concrets et valables à vous opposer, la plupart du temps, vous vous heurterez à l'idée qu'il n'y a pas de raison de changer quelque chose qui fonctionne depuis tant d'années.

Vous entendrez par exemple : “si c'était si mauvais que cela, cela ne ferait pas des années qu'on fonctionne comme ça”, ou “pourquoi changer quelques chose qui est rôdé et qu'on connaît bien”, ou encore “c'est quand même risqué de modifier un système qui a fait ses preuves”, etc.

La majorité des personnes sont naturellement hostiles à l'idée du changement, quand bien même il leur serait concrètement favorable, et se sentent plus en sécurité face à des habitudes routinières.

La masse des gens “moyens” a, au fil des âges, continuellement résisté aux idées de progrès, et il a souvent fallu une poignée d'hommes courageux et passionnés pour braver cette résistance et permettre à notre monde de connaître les avancées que nous admirons aujourd'hui.

C'est ainsi que nous avons heureusement pu connaître l'essor des transports ferroviaires ou de l'aviation, l'invention des vaccins, les progrès médicaux, l'éducation pour tous, etc.

Si vous intégrez une équipe commerciale, vous entendrez fréquemment les gens vous dire “contente-toi de reproduire le schéma de vente que nous avons mis en place, car il n'y a pas mieux, et que c'est inutile de réinventer la roue” : en intégrant ce

modèle de pensée, vous en serez réduit à ne pas utiliser votre potentiel créatif et à stagner.

Il n'y a jamais une seule manière d'aborder un problème, un seul modèle de résolution, une seule façon valable de faire évoluer les choses : il y a potentiellement autant de manières de faire que de personnes pour les inventer, et vous avez le pouvoir de créer vous-même le chemin qui vous mènera au succès personnel.

Acceptez simplement de remettre en cause les schémas établis, de penser différemment, d'aborder vos projets avec un œil neuf et curieux, de façon à penser en-dehors du cadre préfabriqué que les autres vous imposent peut-être.

Aucune nouvelle idée ne peut germer dans un esprit stérile, et il vous faut donc vous ouvrir à de nouvelles possibilités, en acceptant l'opinion de nouvelles personnes, en étendant la portée de votre regard, et en modifiant votre point de vue.

Si vous voulez aller loin sur le chemin de la réussite, jouez le rôle de l'éponge en absorbant ce qui se présente à vous et en faisant un tri fondé sur l'ouverture d'esprit et la remise en question personnelle.

Refusez, dès aujourd'hui, la routine comme mode de pensée et utilisez le bon vieil adage "il n'y a que les idiots qui ne changent pas d'avis" dans tous vos projets.

Progresser est une nécessité

Accepteriez-vous d'entendre un laboratoire de recherche médicale vous dire : "nous avons atteint le maximum de nos possibilités, la recherche ne peut plus avancer, nous arrêtons de travailler en fin d'année" ?

Vous trouveriez cette annonce certainement surréaliste et inconcevable dans le domaine de la recherche médicale, et pourtant vous l'acceptez inconsciemment dans bien d'autres domaines de la vie professionnelle et personnelle, qui semblent plus anodins ou moins frappants.

En partant de l'idée que rien ne peut jamais être parfait, toute entreprise, toute action, tout projet, quel qu'il soit, peut profiter de nouveaux progrès et être accompli d'une façon améliorée.

Les personnes qui réussissent se posent toutes la question “comment est-ce que je peux faire encore mieux ?”, mais jamais “est-ce que je peux faire mieux ?”, ce qui est bien différent. Elles utilisent en permanence les portes ouvertes sur le progrès, et cultivent une attitude d’amélioration en toutes choses.

Il peut s’agir de faire plus vite, de faire aussi bien avec moins de moyens financiers, de faire durer plus longtemps un produit, de créer plus d’emplois, d’utiliser des systèmes plus écologiques, de fournir un meilleur niveau de vie à sa famille, d’agrandir sa maison, de prendre des vacances plus dépaysantes, etc.

La réussite est majoritairement réservée aux personnes qui recherchent le progrès et remettent en permanence leurs acquis sur la sellette, en cherchant de nouvelles manières de faire fructifier leurs produits, leurs techniques de vente, leur mode de communication, leur réseau, leurs procédures internes, etc.

Intégrez en vous cette philosophie du progrès, et quel que soit votre projet, quel que soit votre domaine d’activité, commencez chacune de vos journées en vous demandant comment vous pouvez faire mieux ou comment vous pouvez aller plus loin.

La réussite dans le milieu professionnel et personnel dépend directement de votre aptitude à améliorer la qualité de ce que vous faites déjà et à augmenter votre capacité et votre efficacité de réalisation.

C’est ainsi que les personnes qui sont déjà très occupées arrivent avec brio à accepter et à réaliser du travail supplémentaire, alors que d’autres, avec plus de temps libre, ne veulent ou ne s’en sortent pas.

Dans l’absolu, on ne devrait déléguer du travail qu’à des personnes dont l’emploi du temps est déjà bien rempli, plutôt que de se tourner vers des personnes qui n’ont pas cherché à remplir le leur.

Si vous avez vous-même l’impression de vivre sur vos acquis, de ne pas faire autant que ce que vous pourriez faire, ou de ne pas employer les meilleures méthodes pour être totalement efficace, il est peut-être temps de revoir votre organisation et votre façon de voir les choses.

Dans cette optique, n'hésitez plus à accepter de nouvelles responsabilités, ce qui vous permettra de tester votre propre capacité à progresser, de faire croître l'intérêt que les autres vous portent, et de vous faire avancer sur le chemin de la réussite.

Écouter plus et parler moins

Avez-vous remarqué que plus les gens parlent, en situation de réunion par exemple, et moins ils sont pertinents et constructifs, en général ?

Avoir des pensées créatives, comme nous l'avons vu jusqu'ici, passe par une remise en question des idées que l'on a depuis longtemps, par l'utilisation de l'esprit d'invention, et par la nécessité de progresser.

Mettre en pratique ces divers principes passe avant tout par une ouverture sur l'extérieur, et donc sur ce que les autres ont à dire. Plus vous parlez et plus vous êtes centré sur vous-même ; plus vous parlez et moins vous écoutez ce que les autres ont à vous dire ; plus vous parlez et plus vous vous privez des apports de l'extérieur.

Les personnes qui réussissent le mieux ont en général un mode de communication tourné vers les autres, une attention véritable et un réel intérêt pour ce qu'ils ont à dire. La plupart des grands managers font reposer leurs décisions finales sur une analyse faite à partir des commentaires et des propositions de leurs équipes, car ils savent qu'il s'agit là d'informations précieuses.

Vous ne pouvez pas réussir si vous ne pratiquez pas une véritable écoute active grâce à laquelle vous obtiendrez de nouveaux points de vue, de nouvelles idées, de nouvelles stratégies, de nouvelles critiques, etc.

Il peut s'agir de vos collègues, de vos proches, de votre patron, de vos clients, de vos collaborateurs, de vos fournisseurs, mais quel que soit votre domaine d'activité et votre façon de vivre, il y a forcément des personnes que vous pouvez et que vous devriez écouter pour progresser et accroître votre propre potentiel.

C'est ainsi que les grandes entreprises multiplient les enquêtes de satisfaction auprès de leurs prospects et de leurs clients : elles en tirent de nouvelles idées, corrigent leurs erreurs, anticipent les

réclamations, font progresser leurs produits ou services, adaptent leur publicité, etc. et permettent de plus à leurs interlocuteurs de se sentir pris en considération.

Si vous avez vous-même des difficultés dans ce domaine, prenez de bonnes habitudes dès aujourd'hui en parlant moins et en écoutant plus :

- Donnez la parole à ceux qui vous entourent.
- Incitez-les à parler si c'est nécessaire.
- Notez ce qu'ils vous disent.
- Posez de vraies questions en montrant de l'intérêt.
- Écoutez en étant véritablement concentré.
- Acceptez les remarques et les critiques.
- Ne faites plus de discours quand ce n'est pas nécessaire...

Vous serez surpris de découvrir qu'une telle façon de faire apporte de vrais résultats, et que l'écoute puisse à ce point vous donner ensuite tant de nouvelles idées et un tel dynamisme personnel.

La clé de vos propres avancées se trouve souvent dans la tête des autres. Laissez-leur la possibilité de vous aider à progresser et vous n'en connaîtrez qu'une plus grande réussite.

Cultivez vos idées

Nous venons de voir tout ce qui touche à l'importance des idées créatives, à la façon d'ouvrir votre esprit pour les récolter, et il est important de ne pas les perdre en route, quelle que soit leur provenance.

Dans cette optique, prenez de bonnes habitudes dès maintenant, en apprenant tout d'abord à noter vos idées : les gens qui réussissent ont fréquemment un carnet ou un dictaphone sur eux, qui leur sert à noter toute nouvelle idée qui leur passe par la tête, ou qu'ils viennent d'entendre.

La mémoire est en effet souvent infidèle quand il s'agit de retranscrire les quantités énormes de pensées qui traversent notre esprit, et vous devriez prendre l'habitude de noter au fil de l'eau vos idées, qu'elles vous paraissent petites ou grandes sur le moment.

Pensez également à classer ces idées si vous ne pouvez pas les exploiter immédiatement. Regroupez-les dans un classeur ou un tiroir, selon le domaine qu'elles concernent, trie-les selon leur importance ou leur degré de priorité, et prenez l'habitude de les relire au moins 2 fois par mois afin d'en mettre une en pratique.

Plus vous classerez et exploiterez notamment vos idées dans le domaine professionnel, et plus vous serez performant et en progrès : les idées qui sont mises en pratique sont les seules qui sont réellement efficaces.

Faites croître vos idées en les enrichissant d'apports extérieurs et culturellement différents des vôtres. Lisez un type de presse ou d'ouvrages que vous ne lisez pas habituellement, inscrivez-vous dans des clubs ou associations dans lesquels vous n'iriez pas spontanément, parlez avec des gens issus d'un milieu différent du vôtre, élargissez votre horizon de façon générale.

Plus vous aurez une matière diversifiée pour enrichir vos idées, et plus vous serez vous-même source d'idées novatrices et porteuses pour votre propre réussite.

Utilisez l'écrit pour développer vos idées : plus vous rédigez de façon claire les tenants et aboutissants d'une idée, et plus vous serez capable vous-même d'y déceler des manques et des faiblesses.

Cultiver vos idées à l'écrit est le meilleur moyen d'en apprécier le potentiel et la clarté, et de les faire partager à d'autres pour solliciter leur propre avis. L'oral est souvent bien insuffisant pour se faire comprendre, et une mise en valeur visuelle de vos idées sera toujours plus porteuse et efficace qu'un long discours.

Choisissez donc dès aujourd'hui vos meilleures idées, écrivez-les et bâtissez un plan autour d'elles en imaginant que vous devez convaincre un tiers grâce à ce plan. Vous réaliserez très vite si vos idées sont valables telles quelles ou si vous devez encore travailler pour en tirer une véritable réussite.

À vous de jouer !

Vous avez vu dans ce chapitre toutes les bases vous permettant d'avoir davantage d'idées et de les exploiter. À vous de mettre en pratique ces grands principes, en réalisant les exercices suivants :

■ Déterminez un objectif auquel vous ne vous êtes jamais attelé, en partant du principe que vous n'étiez pas capable de l'accomplir. Faites la liste de tous les moyens que vous allez utiliser pour parvenir à l'atteindre, puis les raisons qui font que vous vous en sentez cette fois capable.

Cet exercice vous permettra d'apprendre à raisonner sur la base de ce qui rend un projet possible, et non sur les motifs potentiels d'abandon.

■ Choisissez de vous rendre une fois par semaine, seul, en couple, ou en groupe, dans un endroit que vous n'avez pas l'habitude de fréquenter : cinéma, théâtre, restaurant, conférence, café, galerie, etc. et liez connaissance avec de nouvelles personnes.

Au retour, écrivez un petit résumé de ce que ces personnes vous ont raconté et appris : cet exercice vous permettra d'élargir votre horizon et de stimuler votre créativité.

■ Réservez une heure par semaine à l'analyse, au calme, de vos méthodes de travail : déterminez ce que vous pouvez faire de mieux, le temps que vous pouvez économiser, les tâches que vous pouvez déléguer, les nouvelles responsabilités que vous pouvez prendre, etc. et tenez-vous à vos résolutions.

Cet exercice vous permettra de stimuler votre efficacité professionnelle et de vous montrer disponible pour de nouvelles opportunités.

■ Testez régulièrement vos idées et opinions auprès des autres, à l'aide de questions : demandez-leur leur avis, écoutez leurs remarques et critiques avec attention, et faites en sorte de vous en servir pour faire évoluer votre idée.

Cet exercice vous permettra d'apprendre à ne pas rester sur des idées routinières, à vous placer en position d'écoute active, et à étendre votre niveau de créativité.

Lorsque vous aurez largement expérimenté ces nouvelles méthodes pour faire croître vos idées et développer une attitude créative et que vous en aurez retenu les apports bénéfiques, vous pourrez vous consacrer au chapitre suivant qui traite de l'ambition.

Chapitre 5

Libérez votre ambition

L'ambition est souvent réduite à l'idée d'une caricature : celle de la personne qui écrase la concurrence sur son passage, qui vendrait père et mère pour s'enrichir et qui ne fait preuve d'aucune humanité dans les affaires, tout en ayant une vie personnelle réduite à néant.

Pourtant, l'ambition est à la base un principe positif qui va effectivement pouvoir éventuellement basculer vers une attitude totalement négative selon les moyens que l'on emploie pour l'assouvir.

Être ambitieux revient simplement à dire que l'on veut obtenir le meilleur pour soi-même, en rapport avec ses qualités, ses possibilités et ses rêves. Il s'agit du vif désir de réussir quelque chose, et cela n'est absolument pas incompatible avec de véritables valeurs humanistes.

Avoir de l'ambition consiste tout d'abord à ne pas vous considérer au rabais en vous contentant de ne prendre en compte que vos faiblesses et vos carences.

Voyons tout d'abord comment vous pouvez retrouver ou développer votre ambition.

Résumez-vous par vos points forts

Lorsque je mène des entretiens de recrutement, je remarque souvent qu'aux classiques questions "quels sont vos points forts ?" et "quels sont vos points faibles ?", les candidats ont des attitudes et des types de réponse assez formatés.

Ils sont capables de faire une liste, parfois impressionnante, de points faibles plus ou moins marqués qui leur vient facilement et rapidement à l'esprit, preuve d'une réflexion personnelle en amont : ils ont manifestement l'habitude d'y penser et de raisonner en fonction de ces points faibles.

Lorsqu'il s'agit de parler de leurs points forts, ils sont en général hésitants, ont du mal à donner des réponses claires et

précises, et restent sur le domaine classique de la motivation, qui n'est d'ailleurs pas un point fort en tant que tel, mais une simple intention : ils ont peut-être peur de passer pour des vantards, de ne pas pouvoir assumer ensuite, de ne pas être crédibles, ou ils n'ont tout simplement pas suffisamment réfléchi à la question.

S'il est bon que vous connaissiez vos faiblesses afin de pouvoir faire preuve d'humilité et de chercher les moyens nécessaires pour vous améliorer, vous devriez par ailleurs être capable de citer facilement et sans hésitation 5 points forts qui vous caractérisent vraiment.

Il peut s'agir de votre niveau d'éducation, du fait que vous parlez 3 langues, de votre capacité à manager, de votre personnalité, de techniques particulières que vous maîtrisez, etc. Il y a de multiples points forts qui peuvent déterminer le potentiel d'une personne, et vous devriez pouvoir vous résumer vous-même de cette façon sans difficulté.

Pourtant, peu de personnes en sont capables et continuent de se percevoir en termes de limitations, et non en termes de possibilités. Il en résulte des pensées étriquées, sans envergure, qui sont en permanence ramenées aux impossibilités de faire et non pas aux moyens d'accomplir.

Repensez aux personnes ayant réussi que vous connaissez suffisamment et déterminez sincèrement si elles possèdent toutes les 5 points forts que vous avez reconnus en vous-même. Vous serez peut-être surpris de découvrir que c'est souvent loin d'être le cas, et que vous êtes donc loin d'utiliser vos aptitudes à leur juste valeur.

Prenez donc l'habitude dès aujourd'hui de raisonner sur la base de vos points forts, même s'il est important que vous connaissiez aussi vos faiblesses ou vos actuelles limitations, afin d'être en mesure d'avoir une ambition en rapport.

Utilisez le pouvoir des mots

Aucun mot, aucune phrase n'est jamais anodine. Comparez, par exemple, les 2 phrases suivantes : "j'ai acheté une nouvelle voiture" et "je viens d'acquérir une nouvelle décapotable".

Votre sentiment spontané est certainement bien différent. J'ai pourtant utilisé des mots qui portent le même sens et qui veulent, pour moi, dire la même chose, la seconde phrase étant simplement plus précise et plus élaborée en ce qui concerne le vocabulaire.

Pourquoi ne ressentez-vous pas la même chose à l'écoute ? Parce que vous raisonnez, comme nous le faisons tous, en termes d'images et non de mots, et que les images s'inscrivent dans un vaste schéma mental que vous avez développé tout au long de votre vie.

“Acheter” et “voiture” sont des mots relativement neutres, alors que “acquérir” et “décapotable” sont rattachés dans l'inconscient collectif à une idée de richesse, toute relative.

En utilisant ces mots, j'ai donné plus d'importance à mon action – à juste titre ou non – de façon que vous la ressentiez à l'écoute et que vous en tiriez des conclusions personnelles. Vous pouvez penser que je suis riche, que j'ai de la chance, que vous aimeriez vous-même avoir une décapotable, que j'ai dû la payer très cher, qu'il s'agit d'argent jeté par les fenêtres, etc. Selon votre cadre de référence, votre réaction sera peut-être différente mais l'idée est là.

Le vocabulaire utilisé lorsque vous parlez n'est jamais innocent et sans incidence, et il est important que vous ayez cette notion en tête dès maintenant.

Remarquez à quel point les personnes qui veulent se donner de l'importance ont tendance à parler de façon compliquée, ampoulée, en utilisant un vocabulaire qui dépasse parfois leur auditoire, au risque de faire preuve d'une grande indélicatesse : les mots sont importants dans le sens qu'ils véhiculent un état d'esprit et une intention.

Si vous gardez en tête ce principe lorsque nous revenons au sujet qui nous intéresse, à savoir l'ambition et le fait de dépasser vos limites, les mots prennent toute leur importance, puisqu'ils vont illustrer ce que vous pensez de vous-même, des autres et de vos idées.

Les mots que vous utilisez vont être créateurs d'images pour ceux qui vous écoutent, et vont conditionner leurs réactions, qu'elles soient positives ou négatives.

Voici, par exemple, une petite liste de duos de phrases qui illustrent à chaque fois une saisie de départ identique, mais qui ne vont pas déclencher les mêmes réactions chez ceux qui vous écoutent parler et qui vont soit les emmener dans une direction positive, soit les placer dans une dynamique négative :

Formulations suscitant des réactions négatives	Formulations suscitant des réactions positives
“Nous avons un problème”	“Nous avons un défi à relever”
“Ce produit est invendable”	“Ce produit nécessite quelques améliorations pour pouvoir être vendu”
“Les ¾ du marché sont saturés”	“¼ du marché est à prendre”
“Attendre 5 ans pour une promotion interne, c’est trop long”	“Bénéficier d’une promotion et faire partie de la Direction pour autant d’années ensuite, c’est vraiment une opportunité”
“Ce type d’affaire ne marche pas, j’ai déjà essayé”	“J’ai déjà échoué dans cette entreprise, je sais maintenant qu’il faut s’y prendre différemment”
“Je suis beaucoup trop jeune pour de telles responsabilités”	“J’ai tout le potentiel pour assumer ces responsabilités”

Vous remarquerez que l’idée de base est la même à chaque fois mais que les choix des mots et les formulations utilisées changent radicalement le sens qui se trouve derrière, ainsi que la perception naturelle qu’en aura celui qui les lit ou les entend.

Il est donc important que vous soyez très vigilant dans votre manière de formuler vos idées afin d’obtenir un résultat positif et dynamisant pour vos interlocuteurs.

Faites donc en sorte d’agir comme suit :

- Utilisez des mots positifs en ce qui concerne votre propre état d’esprit, de façon que les gens qui vous écoutent vous perçoivent comme une personne agréable à écouter et avec une vraie dynamique. Ne vous appesantissez pas sur votre fatigue actuelle ou votre manque d’énergie, mais persuadez-

vous plutôt vous-même du contraire, en assurant votre interlocuteur que vous êtes en pleine forme.

- Utilisez des mots positifs en ce qui concerne les autres et surtout quand vous parlez de quelqu'un à une tierce personne. Ne faites jamais preuve d'une attitude mesquine qui consiste à critiquer une personne dans son dos, mais prenez plutôt le temps de complimenter régulièrement les autres sur leurs compétences ou leurs réalisations.
- Pratiquez l'encouragement et le compliment direct de façon très régulière : nous avons tendance à critiquer facilement mais nous avons plus de difficultés à mettre en valeur les points positifs chez les autres. Valorisez votre entourage personnel et professionnel par vos paroles positives et sincères, vous n'en tirerez que des avantages.
- Présentez les événements en utilisant systématiquement un vocabulaire positif dans la lignée du fameux "il n'y a pas de problème, il n'y a que des solutions". Plus vous effacerez de votre langage les problèmes rencontrés pour les remplacer par les solutions que vous imaginez, et plus vous pousserez vos interlocuteurs à avoir la même attitude que vous.
- Bannissez au maximum, et de façon générale, les négations, les mots à connotation péjorative, négative et déprimante, ainsi que les tournures passives qui manquent de dynamisme.

Si vous utilisez un discours étriqué, mesquin, pessimiste ou dépréciateur, vous serez naturellement perçu comme une personne à l'image de vos mots.

De façon générale, plus votre discours sera optimiste et ambitieux, et plus votre ambition sera ressentie et appréciée comme légitime par vos interlocuteurs.

Prenez l'habitude, dès aujourd'hui, d'utiliser le pouvoir des mots à votre avantage en transformant vos idées en images ambitieuses et positives.

Soyez visionnaire

Les gens qui font preuve d'ambition ne s'attardent jamais trop longtemps à regarder comment sont les choses mais passent

beaucoup plus de temps à étudier ce qu'elles pourraient devenir, en mieux bien évidemment. Ils ont une vision qui porte loin.

C'est ainsi que les visionnaires prévoient les changements économiques, les mutations sociales, les modes et les courants de pensée qui évoluent, et qu'ils anticipent en étant à la tête de ces changements, ou tout du moins à leurs côtés, mais jamais en étant à la traîne.

Vous devez donc apprendre à raisonner à l'aide de votre imagination en vous projetant suffisamment loin pour rendre tout projet intéressant. Un client potentiel sera intéressé par l'état actuel de la maison que vous essayez de lui vendre, mais il sera passionné par tous les aménagements possibles que vous avez à lui présenter car il pourra alors lui-même rêver.

En réfléchissant sur la base des potentiels supplémentaires et en ne vous contenant pas de l'existant, vous faites preuve de l'ambition nécessaire pour aller plus loin.

En suivant la même logique, voir loin permet d'avoir plus de recul et de faire la différence entre ce qui est réellement important et ce qui l'est moins, notamment dans le domaine commercial et la fidélisation des clients.

Ainsi, il semble logique de ne pas considérer un client comme un acheteur ponctuel mais bien comme une personne qui, si elle est fidélisée, rapportera pendant longtemps de l'argent à l'entreprise.

C'est dans cette optique que les grandes enseignes multiplient les programmes de fidélisation et que les programmes de formation interne insistent très souvent sur la notion de "cocooning" du client. S'il ne dépense que 10 € aujourd'hui mais bénéficie d'un accueil et d'un service de qualité, il est susceptible de dépenser 1 000 € d'ici la fin de l'année, alors que s'il dépense 100 € aujourd'hui mais se sent mal considéré, il ne reviendra pas et ne vous rapportera rien de plus.

Une personne visionnaire est capable de prendre ce recul et de mesurer l'intérêt de la fidélisation et de la consolidation patiente de ses acquis en se préoccupant du long terme.

Si vous devenez visionnaire, vous ne vous arrêterez jamais plus à ce que vous voyez mais vous prendrez plutôt l'habitude de

voir au-delà, en vous projetant dans l'avenir, comme dans les exemples qui suivent :

- Vous serez capable d'imaginer l'utilisation constructive dans le travail du potentiel d'une personne qui aujourd'hui se laisse aller dans ses études.
- Vous reconnaîtrez un produit qui, même s'il est peu porteur dans sa forme actuelle, peut devenir à la mode demain, une fois remanié.
- Vous saurez dans quelle mesure cela vaut la peine de donner sa chance à une personne qui, après un échec, a vu les autres lui tourner le dos.
- Vous saurez ce qu'il manque à un projet pour devenir compétitif.

De façon générale, votre vision vous permettra de réhabiliter des gens, des produits, des idées ou des missions à propos desquels ceux qui vous entourent auront déjà jeté l'éponge.

De plus, être visionnaire vous permettra de vous projeter vous-même dans un futur plus agréable, en vous imaginant comme ayant déjà réussi.

Je m'explique : si votre quotidien du présent ne vous plaît pas mais que vous passez tout votre temps à vous imaginer dans un futur identique où rien n'aurait changé, vous ne progresserez pas car vous raisonnerez comme un raté par anticipation, vous serez en permanence fataliste et vous n'aurez absolument aucune ambition.

Si, par contre, vous vous visualisez dans un futur proche comme quelqu'un ayant connu des succès et ayant progressé, vous vous placerez dans une démarche positive et active dans laquelle vous aurez continuellement envie d'être cette personne.

Je le répète encore : la croyance est un pilier de la réussite et être visionnaire demande beaucoup de croyance.

Ne stagnez pas dans votre zone de confort

L'ambition se traduit, chez les gens qui réussissent, par la capacité qu'ils ont à sortir de leur zone de confort. De quoi s'agit-il ?

La zone de confort représente tout domaine dans lequel vous avez déjà fait vos preuves, où vous n'avez plus grand-chose à démontrer, et dans lequel peu de choses peuvent venir vous mettre en danger.

Dans le cadre professionnel, il s'agit typiquement du poste que vous occupez, peut-être brillamment depuis un certain temps et dans lequel vous avez déjà atteint vos objectifs, ne vous contentant plus que de répéter les mêmes actions pour rester au niveau.

La zone de confort est intéressante pour se stabiliser à divers moments de votre vie, mais demande par essence à ce que vous en repoussiez ensuite les limites, de façon à progresser ou à montrer d'autres talents encore inutilisés.

Si vous connaissez des personnes autour de vous qui occupent la même fonction depuis des années, qui n'ont pris aucune nouvelle responsabilité, n'ont pas osé endosser de nouvelles missions, ou ont refusé tout type de proposition novatrice, c'est que vous faites face à des personnes qui n'ont pas pu ou su sortir de leur zone de confort professionnelle.

L'ambition ne peut aller de pair avec cette attitude, et la façon la plus simple de sortir de votre propre zone de confort est de vous intéresser à tout ce qui ne touche pas directement vos propres activités.

Vous travaillez dans le domaine commercial ? Informez-vous régulièrement sur ce qui se passe à la comptabilité.

Vous occupez un poste administratif ? Posez des questions sur leur métier à vos collègues techniciens.

Vous jouez du piano ? Discutez avec un violoniste.

Vous êtes supporter exclusif de football ? Laissez-vous emmener à un match de rugby par un ami connaisseur pour découvrir ce sport à travers les yeux d'un connaisseur.

Vous détestez à priori l'informatique ? Faites-vous volontairement initier par votre neveu qui est si brillant face à un écran, et faites preuve d'un intérêt sincère.

La liste des exemples similaires pourrait être beaucoup plus longue mais je suis sûr que vous avez saisi l'essentiel de mon propos. Vous devez absolument élargir vos champs d'intérêt et montrer particulièrement à ceux qui vous entourent que vous vous

soucieux de ce qu'ils font et que leurs activités et missions vous importent, même si vous êtes loin d'être vous-même un spécialiste ou que vous ne partagez pas leur passion à l'origine.

C'est ainsi que les bons PDG, tout en n'étant absolument pas spécialisés dans les différents corps de métier présents dans leur entreprise, sont capables de s'intéresser à ce que fait et vit chacun des services qui contribuent à son développement.

C'est également de cette façon que les meneurs politiques font en sorte de savoir ce qu'est le quotidien des différents membres de leur parti ou de leur gouvernement, ou que les personnes attentionnées se préoccupent des centres d'intérêt de leurs amis.

Cette attitude est positive pour vous et pour ceux que vous observez car ils se sentent considérés tandis que vous faites croître vos propres connaissances tout en élargissant votre point de vue sur ce qui vous entoure.

Vous ne pourrez pas faire preuve d'une réelle ambition en restant uniquement focalisé sur ce que vous faites aujourd'hui et sans sortir de votre zone de confort personnelle, alors, soyez curieux, posez des questions, proposez votre aide afin de participer plus encore, et développez vos propres compétences.

Mesurez la puissance de votre esprit

Une ambition forte repose sur un esprit fort, capable de dépasser les limites et de faire preuve d'audace en toutes circonstances.

Face à n'importe quelle situation de choix, dans le cadre professionnel ou personnel, vous pouvez toujours décider d'opter pour une décision facile et sans risque, ce qui serait la marque d'un esprit étreiqué et faible.

Mais vous pouvez également opter pour la décision plus courageuse, plus compliquée parfois à mettre en œuvre, qui sera la marque d'un esprit fort et d'envergure, porté vers le challenge et la vision à long terme.

Retenez qu'aucune invention ou création majeure n'aurait jamais pu découler d'une logique purement facile et raisonnable, et s'attachant uniquement à minimiser les risques.

Voyez, par exemple, dans le tableau ci-dessous comment vous pouvez envisager 2 solutions bien opposées pour une question donnée, selon la force mentale que vous allez utiliser pour prendre votre décision :

Situation	Décision facile et sans risque	Meilleure décision à prendre
Comptabilité en difficulté	Réduire au maximum les dépenses	Augmenter considérablement les ventes
Votre couple traverse une période de crise	Rejeter les torts sur l'autre et vous détourner du problème	Ne pas chercher qui a tort et vous focaliser sur des solutions communes et durables
La concurrence	Vous mesurer aux entreprises les plus faibles	Vous mesurer aux entreprises les plus puissantes
Vos objectifs de vie	Vous fixer des petits objectifs et vous contenter de les atteindre	Vous fixer des objectifs ambitieux et tout faire pour les dépasser
Votre avenir	Ne voir que des limites	N'imaginer que des promesses
Vos progrès	Garder ce que vous connaissez déjà.	Raisonner en termes d'expansion
Votre travail quotidien	Vous débarrasser de ce que vous avez à faire pour être ensuite tranquille.	Rechercher du travail gratifiant supplémentaire pour pouvoir évoluer

Tous ces exemples ne sont bien évidemment pas limitatifs, et servent à illustrer l'importance d'un esprit fort lorsque vous voulez vraiment développer votre ambition et votre capacité à dépasser vos limites.

Prenez dès aujourd'hui des résolutions, en refusant de raisonner selon le simple critère de la facilité. Le développement de votre ambition passe par une véritable remise en cause de vos schémas de pensée et par l'acceptation que les décisions les plus audacieuses sont aussi celles qui vous font le plus progresser sur le chemin de la réussite.

À vous de jouer !

Vous venez de voir, dans ce chapitre, diverses attitudes à développer pour faire croître votre ambition au service de votre objectif de réussite.

Prenez maintenant le temps de faire les exercices qui suivent, afin de mettre en application vos nouvelles connaissances :

- Établissez la liste de ce que vous pensez sincèrement être vos 5 points forts principaux et décidez de la façon dont vous pourriez les utiliser concrètement dans le cadre de vos objectifs.

Mettez-les en valeur dans votre travail et dans votre vie personnelle, et ne vous résumez pas à vos faiblesses.

- Travaillez vos formulations de façon à utiliser en toutes circonstances un discours positif et optimiste.

Bannissez les formules déprimantes, les négations répétées, et toute forme de discours mesquin ou dépréciateur, au profit de formules chaleureuses et tournées vers les autres.

- Prenez les attitudes d'un visionnaire : observez tous les aspects significatifs de votre vie et considérez ce qu'ils pourraient devenir plutôt que ce qu'ils sont actuellement.

Ayez des idées et un esprit créatifs, et ne vous arrêtez pas seulement à ce qui existe aujourd'hui : imaginez comment votre service pourrait être plus performant ou comment vous pourriez être personnellement plus efficace, sans attendre qu'on vous demande de le faire.

- Renoncez à votre zone de confort en vous mettant volontairement en difficulté : soyez sincèrement curieux, faites face à des situations inconnues, découvrez de nouvelles activités dans lesquelles vous êtes loin d'être un spécialiste, parlez à des gens qui s'y connaissent plus que vous, etc.

Tirez parti de toutes ces rencontres, de ces nouveaux apports en les réutilisant dans votre propre système de pensée par la suite, et élargissez votre horizon et votre potentiel.

- Avant de prendre quelque décision que ce soit, dans tout domaine de votre vie, demandez-vous d'abord "n'existe-t-il pas une autre forme de décision plus ambitieuse que je pourrais prendre à ce sujet ?"

Si c'est le cas, ayez la volonté de choisir la voie ambitieuse même si cela vous effraie : plus vous pratiquerez la politique de l'esprit fort et plus vous irez loin par la suite, de plus en plus facilement.

Lorsque vous aurez mis en place des attitudes et des comportements plus audacieux au quotidien, vous serez prêt à vous intéresser au contenu du chapitre suivant qui traite de la gestion de l'entourage lorsque son influence est négative.

Chapitre 6

Rejetez les influences négatives

Ce chapitre traite principalement des autres et de leur pouvoir d'influencer votre vie, vos décisions, vos comportements, vos sentiments, etc., en bien ou en mal.

On dit souvent que derrière chaque grand homme se cache une grande femme (l'inverse étant également valable !), et c'est souvent très vrai : votre capacité à réussir dépend, la plupart du temps, de la façon dont vous êtes entouré et des influences que votre famille, vos amis ou vos collègues peuvent exercer sur vous.

Voyons tout d'abord l'importance qu'a votre environnement dans votre développement personnel.

Votre environnement façonne votre esprit

On nous répète souvent que nous sommes ce que nous mangeons, et il est vrai que notre corps reflète la plupart du temps la façon dont nous le nourrissons, la manière dont nous en prenons – ou pas – soin.

Cette idée est également valable pour notre esprit bien qu'il ne se nourrisse pas de façon aussi tangible et que son évolution soit plus subtile et souvent moins visible que celle de notre corps.

Le débat des spécialistes, quant au poids de l'inné (ce qui est déterminé génétiquement) et de l'acquis (ce qui dépend de notre éducation et de nos rencontres) dans nos comportements d'adultes, peut être considéré comme potentiellement sans fin, mais il est de toute façon indéniable que notre environnement nous façonne au fil des années.

Avez-vous déjà joué au jeu du “si j'étais né dans un autre pays, à une autre époque, est-ce que j'aurais été la même personne, et qu'aurais-je fait de façon différente ?”. La réponse à cette question n'est bien sûr pas possible dans le détail, mais on peut raisonnablement parier que oui, vous auriez été une personne sensiblement différente.

Né dans un pays continuellement en guerre, vous auriez peut-être pris les armes, alors que vous vous considérez aujourd'hui comme un véritable pacifiste.

Né à une époque dépourvue de technologie avancée, vous auriez peut-être choisi avec plaisir de cultiver la terre, alors qu'aujourd'hui vous vous considérez comme un citadin dans l'âme qui n'aurait jamais l'idée de cultiver son potager.

Né dans un pays sous le joug d'une dictature, vous auriez peut-être choisi d'entrer en résistance, alors que vous êtes aujourd'hui de votre propre aveu une personne qui n'a même pas de vraies convictions politiques.

Né à une époque où vous auriez vu mourir bon nombre de vos frères et sœurs à la naissance, vous auriez peut-être choisi de devenir médecin, alors que vous déclarez aujourd'hui que la vue du sang vous répugne par-dessus tout.

Les exemples pourraient s'empiler ici mais je pense que vous saisissez mon point de vue : votre environnement détermine de façon très nette ce que vous aimez, ce que vous détestez, ce qui vous intéresse, ce qui vous rebute, ce qui vous passionne, ce qui vous révolte, ce qui vous attire, ce qui vous fait douter, ce qui peut vous convaincre, etc., et influence donc, de façon tout aussi nette, la manière dont vous allez évoluer au cours des prochaines années.

En tenant compte de cette analyse et en revenant à votre but initial qui est de progresser et d'accéder à la réussite, il est bien évident que votre objectif principal va être de faire en sorte que votre environnement – et les influences qu'il exerce sur vous – soit le plus positif pour vous, et soit le plus possible un moteur et non un frein.

Comprenez et analysez les forces de répression

Quand j'étais petit, je me suis imaginé (en tant qu'adulte) tour à tour pompier, vétérinaire, maçon, garagiste, super-héros, instituteur, présentateur télé, policier, pilote de rallye, une nouvelle fois super-héros, conducteur de bus, pilote d'avion, sportif "comme papi", encore une fois super-héros, etc. Je voulais devenir le plus fort et le 1^{er}.

Vous avez dû vous aussi passer par cette passionnante phase de “quand je serai grand, je serai...” qui concerne presque tous les enfants, et qui a dû prendre chez vous aussi des visages très variés, selon les exemples que vous aviez sous les yeux et selon votre caractère profond.

La période de l'enfance a ceci d'exceptionnel que nous sommes alors en mesure de n'imaginer que des possibilités et de ne voir aucun frein à nos envies profondes et à nos passions immédiates : nous voulons, donc nous pouvons.

À l'âge adulte, ce type d'attitude est éteint chez pratiquement tous ces anciens enfants qui étaient remplis de rêves, et a cédé la place à une forme de résignation terrifiante car majoritaire dans la population d'adultes.

Qu'est-ce qui a fait qu'entre l'âge de 4 et de 20 ans, avant même d'intégrer pleinement la vie active, tous nos rêves ont disparu, toute notre passion s'est éteinte, tout notre courage s'est envolé, toutes nos visions se sont ternies ou ont sombré ?

Vous me répondrez qu'un enfant ne réalise pas ce que sont le danger, les contraintes, l'irréalité, les responsabilités, et que les rêves de ce type ne peuvent que disparaître en grandissant. Vous aurez raison... mais seulement en petite partie !

J'ai effectivement découvert en grandissant qu'être un super-héros tel que je l'imaginai n'était pas possible, mais que sauver des vies pouvait prendre des formes bien différentes.

J'ai effectivement compris qu'être pilote de rallye pouvait être dangereux, mais qu'il y avait des moyens de faire de la course automobile de façon plus raisonnable et plus encadrée, sans en faire nécessairement mon métier.

J'ai compris de moi-même que les rêves que j'avais quand j'étais petit n'étaient pas tous envisageables ou réalisables tels quels, mais qu'une majorité étaient transposables à l'âge adulte, et ceci principalement grâce à l'intelligence de mon entourage, qui n'a jamais tenté de réprimer mes rêves.

J'ai eu la chance d'être entouré d'une famille qui, bien que réaliste, encourageait le rêve, l'engagement dans des projets, les idéaux personnels, la tolérance et la différence de point de vue.

En résumé, j'ai échappé aux forces de répression qui s'abattent sur plus d'un jeune tout au long de son enfance et de son adolescence, l'amenant à se résigner à la voie de la "normalité" avant même qu'il ait atteint l'âge adulte, l'âge de la réalisation personnelle.

Comment se manifestent concrètement les forces de répression dont je vous parle ici ?

Eh bien, il s'agit de toutes ces phrases que vous avez pu entendre à longueur de journée de la part de votre entourage dont le but 1^{er} était de vous ramener sur terre, de vous rendre raisonnable et pragmatique, et de vous éviter de rêver pour rien.

Cela a pu se traduire pour vous par "ce type de métier ne rapporte rien", "tu devrais envisager des études qui mènent à un emploi stable", "on n'a jamais vu une personne de ton âge réussir là-dedans", "cette idée d'entreprise a peu de chances de réussir", "tu manques de réalisme", "de nos jours, il faut éviter de prendre des risques pour rien", "pourquoi choisir une voie aussi difficile ?", etc.

Toutes ces phrases répétées à longueur de temps et toute l'influence de l'entourage pesant pour vous ramener à une zone de confort restreinte sont certainement parties, à la base, d'un bon sentiment qui est pour les personnes qui manquent elles-mêmes d'ambition, de vous garantir le minimum.

Vous remarquerez que la famille, les amis, tous les proches qui se soucient d'un jeune en pleine évolution, ont la plupart du temps tendance à le pousser à assurer ses arrières, plutôt qu'à l'aider à dépasser ses limites, alors qu'il a justement encore tout le potentiel pour exprimer facilement ses envies et ses ambitions, et pour développer les bonnes attitudes.

Je ne sais pas si vous avez vous-même expérimenté de cette façon le pouvoir des forces de répression familiales ou amicales, mais sachez que les personnes qui les subissent y réagissent de plusieurs façons différentes :

- La plus grande partie des gens se laissent convaincre par l'influence répressive de leur entourage et abdiquent, peu à peu, jusqu'à en oublier leurs rêves et se réveiller un matin en ayant laissé tomber tout ce qui leur tenait à cœur.

Ce sont ces personnes que l'on retrouve sur des voies de garage professionnelles, qui ne trouvent pas de satisfaction dans ce qu'elles font et qui font tout ce qu'elles peuvent pour essayer de se résigner sans trop de casse.

Cette catégorie de gens s'est laissée convaincre par la voie de la raison et de la normalité, et expérimente en général une vie terne et insatisfaisante qui ne leur apporte aucune des joies qu'ils avaient imaginées pour eux-mêmes en tant qu'enfants.

Vous reconnaîtrez, en général, cette catégorie au travers de leurs justifications permanentes : ils ne laisseront jamais passer une occasion de vous dire à quel point ils sont satisfaits de leur situation et combien ils sont contents d'avoir le travail ou la vie qu'ils connaissent aujourd'hui. Ils ont passé tellement de temps à tenter de se convaincre eux-mêmes qu'ils éprouvent le besoin de vous faire partager cette conviction.

Ils sont, en général, parfaitement conscients de ce qu'ils ont abandonné et vivent leurs frustrations plus ou moins bien.

- Il existe un 2^e groupe de personnes, moins important que le 1^{er}, qui n'ont abdicé que partiellement, dans le sens où elles ont résisté aux forces de répression de leur jeunesse, et qui parviennent à l'âge adulte en ayant encore envie de dépasser leurs limites et d'atteindre des buts.

Ces personnes échappent à l'influence de leur entourage et de leur environnement, mais seulement pendant un temps car elles se font rattraper à l'âge adulte par le manque de facilité et l'existence des obstacles sur leur parcours.

Vous reconnaîtrez ces personnes car ce sont celles qui sautent d'un emploi à un autre, qui n'arrivent pas à concentrer durablement leurs efforts sur un domaine particulier jusqu'à en obtenir, et qui cherchent en permanence à atteindre un potentiel eldorado sans se donner réellement les moyens d'y parvenir.

Ces personnes ne se placent pas dans une impasse comme celles du 1^{er} groupe mais connaissent également l'insatisfaction puisqu'elles se laissent lentement partir à la dérive.

- Le 3^e groupe, qui est celui qui nous intéresse, est le plus minoritaire mais le plus passionnant, car c'est celui des personnes qui ne laissent jamais tomber.

Il est constitué d'individus tenaces qui ont su rejeter les influences négatives du jeune âge, qui ont su se forger de véritables objectifs personnels, et qui ont très vite appris à ne pas baisser les bras devant la difficulté, tout en gardant les yeux fixés droit et loin devant.

Ces personnes sont vite reconnaissables par leur niveau de réussite, mais surtout parce qu'elles ne se contentent jamais de vivre sur leurs acquis : elles sont en recherche perpétuelle d'amélioration et d'expansion, et remettent tous les jours en cause leur zone de confort afin d'avoir une existence stimulante et épanouissante.

Ces personnes considèrent la vie comme une aventure, comme un défi palpitant qui ne demande qu'à être relevé, sont pleines d'optimisme et ont su préserver leurs rêves et leurs désirs d'enfance.

Il est bien évident que tout le monde aimerait, à la lecture de ce que je viens de vous expliquer, appartenir à ce 3^e groupe idéal, mais pour y parvenir, en plus de devoir mettre en place tout ce que nous avons pu voir jusqu'ici, il va vous falloir surtout neutraliser l'influence négative des personnes qui appartiennent aux 2 premiers groupes.

Alors, comment faire pour ne pas tomber sous l'influence des forces de répression de l'âge adulte ?

Évitez les influences néfastes

Commencez par comprendre que les gens qui tentent de vous décourager sont toujours ceux qui n'ont eux-mêmes pas réussi :

- Si vous dévoilez votre ambition d'acheter une maison à quelqu'un qui n'a pas su faire en sorte d'en acheter une, il ne fera que vous parler des raisons qui font que c'est impossible.
- Si vous parlez du même projet à quelqu'un qui est propriétaire de sa maison, il ne fera que vous parler des

moyens qui rendront vos projets réalisables puisqu'il sait déjà que c'est parfaitement possible.

De façon générale, il ne faudrait parler de projets d'envergure qu'à des gens d'envergure parce que les gens médiocres ou résignés n'ont pas de point de comparaison positif et n'ont pas l'expérience nécessaire pour savoir qu'il est vraiment possible de réussir.

Les gens moyens n'ont aucune raison légitime de pouvoir vous soutenir puisqu'ils n'ont pas su se soutenir eux-mêmes, et leurs opinions n'ont majoritairement aucun effet positif et bénéfique sur ce que vous entreprenez, même si elles ne partent pas nécessairement d'un mauvais sentiment.

Prenez l'habitude d'être prudent et de vous protéger : ne laissez jamais ceux qui n'ont pas atteint le succès vous dire que vous ne pourrez jamais y parvenir. Il est toujours plus facile de tenter de détruire les progrès des autres que de se pencher sur ceux qu'on pourrait accomplir soi-même, et si vous n'êtes pas assez vigilant, vous pouvez rapidement vous faire empoisonner l'esprit.

Faites également la part des choses entre ceux qui tentent de vous décourager en toute bonne foi parce qu'ils pensent sincèrement qu'aucune issue n'est possible en matière de réussite, et ceux qui tentent volontairement de vous empêcher d'atteindre le succès parce qu'ils ont eux-mêmes échoué et ne veulent pas vous voir réussir. Les 1^{ers}, qui sont des philosophes pessimistes, peuvent éventuellement être convaincus ; les 2^{nds}, qui sont des envieux souvent nuisibles, doivent être évités.

Pour vous protéger, choisissez ceux qui vous accompagnent au quotidien et évitez de passer trop de temps avec des personnes négatives ou qui ont un esprit volontairement néfaste ou nuisible.

Fuyez ceux qui font du commérage un mode de vie à part entière parce qu'ils n'ont rien à dire sur leur propre existence et n'ont aucun projet valable à mettre en route ou à développer. Les commérages et les rumeurs sont des poisons mentaux, et il est impensable que vous soyez à votre tour contaminé alors que vos enjeux sont élevés.

Si vous devez parler d'autres personnes en leur absence, assurez-vous que les commentaires sont positifs et non pas mesquins. Fuyez les groupes de gens qui profitent de l'absence d'un

tiers pour le critiquer et l'humilier car cela signifie qu'ils font de certainement la même chose à votre sujet lorsque vous n'êtes pas là...

Assurez-vous de façon générale que vous passez votre temps avec des groupes de personnes dont l'esprit est juste et bien intentionné, vis-à-vis d'eux-mêmes, vis-à-vis des autres, et notamment vis-à-vis de vous.

Choisissez soigneusement votre entourage

Vous connaissez bien sûr l'adage "qui se ressemble s'assemble", et il est vrai de penser que bien des gens s'en servent pour jauger la valeur des personnes qu'ils rencontrent.

Si votre patron vous voit "traîner" en permanence avec des employés connus pour être particulièrement paresseux et négatifs, il aura inconsciemment tendance à penser que vous faites partie de la même catégorie.

Si votre conjoint réalise que vos connaissances sont systématiquement des personnes faibles, sans projets personnels et sans envergure, vous donnerez l'image d'une personne qui n'a elle-même pas d'ambition.

Si vous n'avez aucune relation présentant une véritable dimension personnelle et un point de vue positif sur la vie, vous finirez par être influencé et par copier les modèles médiocres qui vous entourent.

Je noircis volontairement le tableau, mais l'idée est vraiment là : la qualité de votre entourage quotidien doit être pour vous une préoccupation majeure.

Faites donc en sorte d'intégrer des groupes de personnes qui portent les valeurs dans lesquelles vous croyez, qui ont une attitude constructive vis-à-vis de leur travail, de leurs proches, de leurs occupations personnelles, etc., car ces personnes ne feront que renforcer vos bonnes habitudes et vos croyances en un avenir optimiste.

Choisissez de passer du temps avec des collègues qui savent reconnaître les réussites des autres, qui n'hésitent pas à remettre en question leurs propres méthodes de travail, qui ont un esprit visionnaire et qui savent dépasser leurs limites. La qualité de votre

propre travail repose en grande partie sur les valeurs personnelles de ceux avec qui vous le partagez.

Passez du temps avec les amis qui vous soutiennent, qui ont eux-mêmes de véritables projets dans la vie, quels qu'ils soient, et qui ont su préserver une vraie croyance en la vie et son potentiel.

Faites en sorte que vos amis aient de vrais points de vue positifs sur la vie, qu'ils ne pensent pas nécessairement la même chose que vous afin de vous apporter, au contraire, de nouvelles idées et de nouvelles manières de concevoir les choses. Cultivez la diversité des goûts, des convictions, des passions, etc. afin de rendre vos échanges passionnants et motivants, toujours dans l'esprit de l'ouverture et d'une plus grande envergure.

Plus vous serez au contact de personnes qui partagent cette philosophie, plus vos propres convictions seront renforcées, plus vous donnerez l'image d'une personne qui sait ce qu'elle veut, qui avance dans la vie, et qui se donne les moyens d'y parvenir.

Faites en sorte de demander des conseils aux personnes qui sont exemplaires dans le domaine qui vous intéresse, en vous appuyant sur leur expérience et leurs propres erreurs. Demandez-vous toujours, avant de parler de votre projet à quelqu'un, "est-ce que je suis en train de frapper à la bonne porte ?".

Ayez une haute qualité de vie personnelle

Votre vie ne se résume heureusement pas à votre carrière professionnelle et cette dernière est d'ailleurs fortement influencée par ce que vous faites sur votre temps personnel.

Prenons 2 exemples pour illustrer l'impact que peut avoir votre vie personnelle sur vos chances de réussite au travail (l'inverse étant d'ailleurs totalement similaire) :

- Pierre utilise son temps libre de la façon suivante : il passe beaucoup de temps avec ses enfants le soir pour leur faire faire leurs devoirs et pour jouer avec eux avant l'heure du coucher. Il a toujours un livre ou un journal en attente sur sa table de chevet, une liste de films à voir en DVD, et un débat politique à regarder à la télévision.

Il aime bricoler dans la maison, cherche à faire évoluer et à optimiser l'espace pour que toute la famille puisse profiter d'une

maison sans cesse adaptée, et jardiner de temps en temps lui fait plaisir.

Il a de nombreux amis extérieurs avec qui il passe du temps en couple pendant les week-ends, il se tient au courant des événements en cours dans sa ville et sort régulièrement pour en profiter.

Il profite de ses week-ends pour rester actif, fait un peu de sport, contribue significativement aux tâches ménagères pour pouvoir passer un vrai temps de qualité avec son épouse dès que c'est possible, et est inscrit à divers clubs associatifs qui lui permettent de voir du monde.

Il aime la musique, a commencé à apprendre la guitare à 30 ans "parce qu'il n'est jamais trop tard", et a pour ambition de monter un groupe de rock avec sa femme qui a le chant dans la peau.

Il retourne tous les lundis matins travailler en étant de très bonne humeur, avec une impression d'accomplissement personnel forte et permanente. Il a des tonnes de choses à raconter et un esprit léger que tous ses collègues lui envient.

- Paul utilise son temps libre de la façon suivante : il commence par regarder la télévision en rentrant du travail tous les soirs, ce qui ne lui permet pas de passer beaucoup de temps avec ses enfants et lui attire les reproches de sa femme qui a l'impression de tout faire seule.

Il a renoncé à lire et à suivre l'actualité car "il n'a pas le temps", et a laissé tomber les passions artistiques qu'il avait il y a encore quelques années.

Il se contente du film de 21h qui passe à la télévision car "il n'y a pas grand-chose d'autre à voir", peste après les étagères qu'il a encore oublié d'installer et trouve que sa maison manque d'espace.

Il ne voit que rarement le seul couple d'amis avec qui lui et sa femme sont encore liés, et préfère rester à la maison les soirs de week-end pour "décompresser".

Il ne sort jamais car il n'a pas d'énergie, et considère que le temps libre est fait pour ne rien avoir à faire de particulier.

Il dort la majeure partie du week-end, attend le dernier moment pour aider sa femme aux tâches ménagères, et ne partage

pas beaucoup d'activités avec elle, ce qui entraîne en général des disputes.

Ses enfants lui reprochent son manque de présence et d'intérêt pour leurs propres activités.

Il retourne tous les lundis matins au travail de méchante humeur, avec l'impression de s'être ennuyé et de n'avoir rien fait de passionnant. Il n'a rien de spécial à raconter et tous ses collègues fuient sa morosité.

Ce tableau comparatif est bien évidemment forcé, l'opposition "situation idyllique/situation désastreuse" n'étant pas forcément toujours aussi marquée, mais je pense que vous saisissez l'idée que je vous expose ici : votre qualité de vie en-dehors du travail conditionne l'état dans lequel vous allez ensuite travailler, et je pourrais d'ailleurs vous en faire également la démonstration inverse.

Vous devez donc faire en sorte de vous fixer un haut niveau de vie personnelle en décidant une fois pour toutes de vivre en "1^{re} classe", l'idée ici n'étant pas de parler seulement de richesse financière, mais surtout de richesse personnelle.

Sortez, cultivez-vous, passez du temps avec votre famille, soyez complice avec votre conjoint, amusez-vous dès que c'est possible et aérez-vous l'esprit en refusant par principe la routine et l'ennui.

Dans la même optique, faites-vous vraiment plaisir, ne tentez pas de faire des économies de bouts de chandelles en espérant y trouver la richesse, mais ayez plutôt une attitude à la fois raisonnable mais gratifiante. Vaut-il mieux avoir 10 pantalons de mauvaise facture, qui vous font vous sentir médiocre, ou seulement 3 de très bonne facture, qui vous mettent en confiance et vous font plaisir ?

Soyez exigeant dans vos objectifs mais soyez aussi généreux avec vous-même et avec vos proches car la frustration permanente ne fait que vous ramener à une vision étroite et amoindrie de votre vie et de ses possibilités.

En résumé, dépassez vos limites dans tous les domaines de votre vie !

À vous de jouer !

Vous avez compris l'importance de l'environnement et de ses influences au travers des différents exemples présentés dans ce chapitre, et il est temps pour vous de mettre en pratique ces nouveaux acquis :

- Faites la liste de toutes les forces d'oppression qui vous ont conduit à renoncer dans votre vie, qu'elles datent de votre enfance ou de votre actuelle vie d'adulte : les écrire et les analyser vous permettront de les combattre.

- Fuyez toutes les personnes qui vous empêchent d'avancer, à coup de critiques ou de conseils négatifs, et n'hésitez pas à leur expliquer pourquoi leur influence vous fait plus de mal que de bien, si elles vous interrogent.

- Rejoignez des groupes de personnes positives et faites évoluer votre cercle social : inscrivez-vous à de nouveaux clubs, intéressez-vous à des personnes que vous connaissez mal, et cultivez vos relations avec les personnes montrant un esprit juste et d'envergure.

- Travaillez la qualité de votre vie à tous les niveaux et faites en sorte que votre vie personnelle soit toujours riche, épanouissante et aventureuse. Idéalement, essayez de faire quelque chose de nouveau chaque semaine.

Après avoir fait du ménage dans votre environnement et compris l'importance de son influence permanente sur votre vie, vous serez prêt à découvrir l'importance de l'image, et comment vos pensées peuvent façonner celle que vous donnez aux autres.

Chapitre 7

Vos pensées façonnent l'image que vous donnez de vous-même

Mon fils joue de la batterie depuis quelque temps, et il m'a dit un jour quelque chose qui m'a marqué.

J'étais en train de lui demander pourquoi il persistait à placer des bouts de scotch sur ses mains, à l'image de certains batteurs professionnels qui s'en servent pour mieux tenir leurs baguettes, alors qu'il n'a que 7 ans et peu d'expérience. Il m'a répondu : “parce que si je ne mets pas mes bouts de scotch, je ne peux pas penser comme un vrai batteur, et alors, personne ne me prendra pour un batteur”.

Sa réflexion, pourtant innocente et non calculée, était parfaitement juste, et cela m'a frappé : nous ne dégageons que l'image que nous avons de nous-mêmes, et nous devons nous donner les moyens de façonner l'image que nous voulons donner.

L'importance de votre image

Lorsque vous croisez des gens dans la rue, vous conviendrez que vous avez des pensées spontanées qui vous viennent à l'esprit : “il a l'air style”, “elle se laisse aller”, “il impose le respect”, “elle ne donne pas envie de l'aborder”, etc., sans connaître pour autant les personnes.

L'image instantanée que nous dégageons est en directe relation avec ce que nous pensons de nous-mêmes, et avec le soin que nous mettons (ou pas) à mettre en valeur ces pensées.

Si vous pensez que vous êtes dépourvu de talent, vous aurez tendance à rentrer les épaules, à vous faire petit, à baisser la tête et à donner de façon générale l'image de quelqu'un qui n'a pas d'importance et qui n'inspire pas grand-chose à son entourage, sinon une certaine pitié inconsciente, voire même une forme de mépris.

Si vous pensez que vous avez une vraie valeur personnelle, vous vous tiendrez droit, vous sourirez, vous serez à l'aise dans

vos corps et vous donnerez l'image de quelqu'un qui en impose et qui inspire un respect naturel et immédiat.

Votre image conditionne les réactions inconscientes des autres à votre égard, et la façon dont ils vont vous considérer et vous aborder, soyez-en sûrs.

C'est de cette façon qu'on a tendance à mettre – à tort – dans un même panier tous les jeunes et leur apparence parfois décontractée voire débraillée, en les considérant globalement, pour une pure question d'image, comme des paresseux sans ambition, alors qu'ils sont individuellement tous très différents et avec des potentiels divers.

On peut dire que vous déguiser en clochard vous fera passer pour un clochard, et que vous déguiser en prince vous fera passer pour un prince : l'habit n'est pas censé faire le moine, nous sommes bien d'accord, mais les gens ne réagissent pas inconsciemment en se fondant sur des adages !

Cela peut sembler injuste mais, pourtant, le fait est là : l'image conditionne la façon dont les autres vont se comporter à votre égard, et vous devez donc faire en sorte de leur donner l'image qui découle de ce que vous voulez que l'on pense de vous, en y prêtant réellement attention.

En conséquence, ne sous-estimez jamais l'importance de votre image, et notamment de votre style, qui dépend de vos pensées, puis les alimente à nouveau en un cycle perpétuel.

On peut aussi dire que votre style influence directement la façon que vous aurez de vous sentir et de vous considérer vous-même : si vous avez une apparence nette, vous aurez les idées nettes, alors que si vous avez une apparence négligée, vos idées le seront également.

Mettez donc votre image en valeur en ayant une tenue propre et attrayante, en prenant soin de vos vêtements, de vos accessoires, et en cultivant un style vestimentaire qui vous plaît, avec lequel vous vous sentez à l'aise, et qui vous permet de montrer une image qui vous correspond vraiment.

Je précise d'emblée à tous ceux qui auraient ici envie de me dire que cela est bien beau mais coûte cher, qu'il n'est pas question ici de se ruiner : achetez moins mais de meilleure qualité, en évitant

les articles au rabais qui renverront de vous une image négative et médiocre à votre entourage.

Choisissez des coupes de vêtements valorisantes, des chaussures de bonne facture, et retenez que si vous vous sentez important et que vous le faites savoir par l'attention que vous consacrerez à votre propre personne et aux petits détails, votre entourage le ressentira. Respectez-vous pour que l'on vous respecte.

De la même façon, évitez les ongles rongés, les cheveux qui n'ont pas connu de coiffeur depuis trop longtemps, les manches élimées et le manteau râpé. Restez sobre mais prêtez de l'attention à votre image si vous voulez que les autres vous regardent avec respect et se mettent à votre écoute, en vous considérant comme quelqu'un d'important.

Ayez une image positive de ce que vous faites

J'ai travaillé pendant longtemps dans une grande entreprise où j'étais manager, et mes propres supérieurs avaient en permanence à la bouche une phrase qui à l'époque me sortait par les yeux.

Ils répétaient sans cesse à tout le monde "fais attention à ton image", et me destinaient manifestement cette phrase de façon toute particulière, dans la mesure où j'étais jeune pour le poste, et donc considéré comme potentiellement rebelle et peu "normalisé".

Ils n'avaient d'ailleurs pas tort, puisque j'avais tendance à l'époque à me révolter sans cesse contre le système et à adopter une attitude efficace dans les résultats mais peu conforme à l'image des habitués managers de l'entreprise.

J'ai toujours pensé à l'époque que leur phrase était destinée à l'image physique et vestimentaire qu'ils attendaient de leur personnel, mais avec le recul, j'ai réalisé qu'en l'occurrence, ce n'était pas tant de ça qu'il s'agissait quand ils s'adressaient à moi.

J'étais tellement occupé à marquer ma différence, en refusant de m'habiller plus vieux que mon âge simplement pour leur faire plaisir, que je n'ai pas compris qu'ils parlaient en fait de mon attitude dans le cadre du travail et de l'exemple que je donnais à ma propre équipe : j'effectuais alors mon travail avec visiblement peu de plaisir, bien que consciencieusement, et mon image souffrait certainement de cette insatisfaction affichée.

Pourquoi suis-je en train de vous parler de mon passé de manager ?

Parce que j'ai compris avec le temps que, dans le cadre professionnel, vous ne pouvez jamais donner une bonne image de qui vous êtes si vous n'avez pas une bonne image de ce que vous faites.

Prenons l'exemple de 3 boulangers qui sont en train de faire la même chose, et à qui vous demandez ce qu'ils font :

- Le 1^{er} vous dira qu'il pétrit de la pâte.
- Le 2^e vous dira qu'il se fait 40 € de l'heure.
- Le 3^e vous dira qu'il est en train de concevoir le meilleur pain qui soit.

Selon vous, lequel ira le plus loin et donnera naturellement envie à d'autres d'exercer le même métier que lui ?

Bien évidemment, le 3^e boulanger est certainement allé beaucoup plus loin que ses collègues, en ayant de l'intérêt pour son travail et une véritable raison de l'effectuer, et est peut-être même aujourd'hui propriétaire de sa propre boulangerie...

La façon dont vous considérez votre travail en dit long sur vos aptitudes à l'avancement, et les bons recruteurs s'intéressent d'ailleurs toujours à la façon dont un postulant parle de son dernier emploi : son attitude dans l'emploi d'hier sera celle qu'il aura sûrement dans celui de demain, et il semble inconcevable pour un patron d'embaucher quelqu'un qui considère par défaut son travail comme une simple corvée.

On peut dire qu'il existe une relation très étroite entre la façon dont on considère son travail et la qualité de sa réalisation : pourquoi alors s'embarrasser de quelqu'un qui n'éprouve que du mépris pour ce qu'il fait ?

La plupart des grandes entreprises pratiquent un système d'évaluation annuelle qui permet de faire le point sur les résultats des salariés et sur leurs demandes, questions et commentaires.

Même si aucun système n'est parfait et que certaines entreprises utilisent ces entretiens à des fins moins glorieuses, elles ont, en général, à cœur de se servir de ces moments privilégiés pour s'intéresser aux poumons de l'entreprise, à savoir ses travailleurs.

Si on résumait le contenu de ces entretiens, on pourrait dire qu'une population de salariés se divise en général en 2 catégories :

- Un 1^{er} groupe qui va particulièrement se focaliser sur ce qui ne va pas dans l'entreprise : le manque de moyens, les heures supplémentaires, l'attitude de certains collègues, le niveau ambitieux des objectifs, le besoin d'avoir plus de primes, les aspects désagréables du travail, le comportement de la hiérarchie, etc. Ce groupe représente en moyenne 80 % de l'effectif, vient à l'entretien sans préparation personnelle et sans enthousiasme particulier, et donne l'impression de ne vivre son travail que comme un mal nécessaire.
- Un 2^e groupe qui va particulièrement se focaliser sur ce qui pourrait mieux fonctionner dans l'entreprise : il a des idées d'organisation, des remontées de demandes des clients, l'envie d'évoluer, a besoin de connaître ses perspectives à long terme, etc. Ce groupe représente donc en moyenne seulement 20 % de l'effectif, vient à l'entretien en s'étant préparé minutieusement et donne l'impression qu'il lui est intolérable de souffrir dans son travail.

Je ne suis pas en train de dire que les personnes du 1^{er} groupe n'ont pas des raisons valables pour être mécontentes de certains aspects de leur travail, mais seulement que leur attitude absolument non constructive ne mène non seulement nulle part, mais endommage de plus leur image personnelle au sein de l'entreprise.

Il y a fort à parier que les diverses promotions possibles seront en général plutôt accordées aux personnes du 2^e groupe qui montrent de l'enthousiasme pour ce qu'elles font, qu'aux personnes du 1^{er} groupe qui vivent leur travail comme une corvée permanente.

Bien évidemment, un bon PDG fera son maximum pour amener les personnes du 1^{er} groupe à passer dans le 2^e afin que son entreprise soit remplie de salariés qui se sentent concernés et qui considèrent leur travail comme réellement important.

N'oubliez jamais que vous ne pouvez pas avoir une image positive de vous-même si vous avez une image méprisante de ce que vous faites.

Même si vous occupez aujourd'hui un poste qui vous semble inférieur à vos capacités, ne considérez jamais votre fonction

comme indigne de vous, en rechignant à l'accomplir : un patron se demandera toujours ce que vous valez dans l'emploi que vous occupez actuellement avant de se demander ce que vous pourriez valoir dans un poste supérieur.

C'est ainsi que dans bon nombre d'entreprises, les Directions décident de faire travailler quelque temps tout nouvel entrant aux divers postes de base, avant de l'affecter à son emploi définitif. Il ne s'agit pas de l'humilier ou de le brimer, mais bien de lui faire toucher du doigt que toute mission est importante au sein de l'entreprise, quel que soit le niveau de responsabilité.

De plus, si vous exercez vous-même un poste d'encadrement, quelle pourrait être votre crédibilité auprès d'une équipe qui vous entend à longueur de temps dénigrer votre propre travail, quel message lui transmettriez-vous alors ?

Posez-vous toujours la question : "Est-ce que j'aimerais retrouver mes comportements et mes attitudes chez mes collaborateurs ? Est-ce que je suis exemplaire et mérite d'être imité ?"

Retenez que l'attitude d'un manager conditionne la qualité du travail des collaborateurs. Quand un patron est soucieux ou colérique, il transmet ses émotions négatives à son personnel ; et quand il est serein et agréable, l'atmosphère s'en ressent de façon positive.

Pour obtenir de bons résultats professionnels, qu'ils soient individuels ou collectifs, mettez de l'enthousiasme dans votre travail et trouvez des raisons d'apprécier sincèrement les tâches que vous accomplissez.

N'oubliez pas que l'image que vous avez de votre travail conditionne l'image que vous avez de vous-même et que vous renvoyez à votre entourage.

Pratiquez l'autostimulation

Vous me direz qu'il est parfois difficile d'être enthousiaste et de faire attention à son image, que le travail n'est pas toujours drôle, qu'on a souvent son lot de soucis qui font qu'on ne peut pas paraître content de ce qu'on est en train de faire et transmettre une attitude positive.

Je vous répondrai que c'est vrai, qu'il s'agit là d'une attitude parfois complexe à mettre en mouvement, surtout si elle ne vous est pas familière, mais qu'il existe des techniques d'autostimulation qui peuvent vous aider à contrôler votre image et à générer du respect autour de vous.

Il s'agit ici de comprendre la notion d'encouragement et de publicité personnelle : tout repose sur votre opinion de vous-même et de vos capacités, et vous devez absolument créer pour vous-même votre propre slogan publicitaire.

Prenons l'exemple de Paul qui se sent éteint dans son travail, dans sa vie, parce qu'il a perdu toute notion de sa propre valeur, qu'il ne voit plus d'intérêt dans son emploi et ne se souvient d'ailleurs plus vraiment pour quelle raison il a choisi cet emploi à l'origine.

Il se dénigre, dénigre son activité, transmet son dépit aux autres et n'est plus que l'ombre de lui-même. Ses réunions sont mal animées, il n'a plus d'énergie à transmettre et son équipe se traîne maintenant aussi derrière lui.

Paul a besoin de publicité personnelle, d'autostimulation, de retrouver ses atouts personnels et de leur redonner un sens : il doit élaborer son propre slogan publicitaire, afin de pouvoir régulièrement se rappeler à lui-même ce qu'il vaut vraiment et être plus dynamique.

Tout produit a besoin de publicité pour continuer à intéresser et à être connu, et vous êtes comme un produit à vos propres yeux : vous devez absolument pouvoir vous rappeler à tout moment ce qui fait votre différence et votre intérêt, sinon comment pourriez-vous ensuite le communiquer autour de vous ? Comment pourriez-vous imaginer vendre le meilleur des produits à un client s'il a l'impression de parler à une personne éteinte, déprimée et qui n'a pas l'air de penser un mot de ce qu'elle dit, tellement son enthousiasme est inexistant ?

Pour vous aider à retrouver le dynamisme qui vous fait défaut, essayez donc l'exercice suivant :

- Prenez le temps de lister ce que sont, selon vous, vos qualités et vos atouts les plus déterminants : soyez sincère et ne

tombez pas dans la modestie inutile, car ce n'est pas ici le but recherché.

- Rédigez une annonce publicitaire d'environ 15 lignes sur votre propre thème, en vous adressant à vous-même, comme vous le feriez si vous deviez vanter les qualités d'une voiture ou d'une boisson dans une publicité classique.
- Récitez-vous cette annonce au moins une fois par jour, particulièrement lorsque vous manquez de dynamisme, afin de vous rappeler votre propre valeur, et faites-le surtout toujours avec détermination et sincérité.

Cet exercice peut vous sembler un tantinet ridicule tant que vous ne l'aurez pas vous-même pratiqué, mais je garantis qu'il est très efficace si vous acceptez de jouer vraiment le jeu du slogan publicitaire personnel. Il peut vous aider à surmonter les coups de déprime, les périodes de doute, le manque d'énergie et les blessures d'ego.

Vous pouvez également vous en servir chaque fois que vous avez à affronter une mission pour laquelle vous avez le trac ou la peur d'échouer : il peut s'agir d'une prise de parole en public, d'un entretien de vente, d'un entretien de recrutement pour lequel vous êtes candidat, etc. Votre publicité personnelle est le meilleur moyen de vous sentir en confiance et prêt à relever les défis à chaque moment important de votre vie.

En plus d'utiliser régulièrement votre propre slogan publicitaire dans les moments de difficulté, je vous conseille également de toujours vous demander comment réagirait la personne ayant réussi que vous connaissez et admirez le plus, à votre place. Que ferait-elle si elle était face à vos difficultés ?

Est-ce qu'elle baisserait les bras, est-ce qu'elle demanderait conseil, est-ce qu'elle s'emporterait, est-ce qu'elle serait déprimée, est-ce qu'elle modifierait quelque chose dans son comportement ou dans son apparence, est-ce qu'elle travaillerait sur son image, est-ce qu'elle changerait de travail, est-ce qu'elle rirait, etc. ?

L'idée n'est pas de faire de vous le clone de quelqu'un d'autre, bien sûr, mais de vous donner la perspective d'une personne importante sur les sujets qui vous préoccupent.

Chaque fois que vous aurez un doute sur vous, sur vos actions, sur vos attitudes, n'hésitez pas à vous poser cette question, afin de retrouver des pensées plus claires et plus fortes, qui vous permettront de retrouver le chemin de la réussite que vous avez décidé d'emprunter.

À vous de jouer !

Vous avez compris dans ce chapitre l'importance de l'image, qu'il s'agisse de celle que vous avez de vous-même ou de celle que vous transmettez aux autres, par votre allure, votre attitude, votre comportement et vos paroles.

Résumons ici les points importants que vous devez absolument retenir dans ce domaine :

- Assurez-vous que votre apparence transmet le message que vous voulez faire passer autour de vous : vous voulez être respecté et considéré comme quelqu'un d'important, alors faites en sorte d'avoir l'air important en vous respectant réellement.

Soignez votre look, occupez-vous dès aujourd'hui de votre style vestimentaire et capillaire, et de votre image générale en termes de posture, de démarche et d'attitudes.

- Considérez en permanence que votre travail est important et valorisant, et jamais qu'il est indigne de vous : en ayant la bonne attitude, vous vous stimulerez vous-même pour accomplir le meilleur travail possible, et votre philosophie positive sera remarquée et appréciée. Souvenez-vous que vous incitez toujours vos collaborateurs à suivre votre exemple, même inconsciemment.

- Élaborez sérieusement votre propre slogan publicitaire afin d'avoir la meilleure des méthodes d'autostimulation : plus vous serez convaincu de votre valeur et de vos compétences, et plus vous renverrez aux autres une image dynamique et positive de vous, les incitant à vous faire confiance et à vous suivre dans vos projets.

Quand vous estimerez que vous avez compris l'importance de l'image, en quoi vous pouvez faire évoluer la vôtre, et comment progresser dans ce domaine de façon générale, vous pourrez passer au chapitre suivant dans lequel nous aborderons vos attitudes envers ceux qui vous entourent et votre façon de communiquer avec ces personnes.

Chapitre 8

Communiquez mieux

La communication entre êtres humains se fait bien au-delà des mots, et ce, depuis la nuit des temps : bien avant “l’invention” du langage, les hommes étaient capables de se comprendre, et les bébés communiquent très bien à leur manière, grâce aux sourires, aux pleurs et aux mouvements du corps.

Si l’on résume la communication, elle se divise en 3 grandes catégories : le verbal, le non-verbal et le para-verbal. Regardons comment se répartissent ces 3 modes de communication lors d’un échange :

- Le verbal : il contient les mots et toutes les formulations orales, et correspond donc à ce qu’entend votre interlocuteur. Il représente 10 % de ce qu’il perçoit.
- Le non-verbal : il contient la gestuelle et l’expression du visage et correspond donc à ce que voit votre interlocuteur. Il représente 30 % de ce qu’il perçoit.
- Le para-verbal : il contient tout ce qui a trait au débit, à l’intonation et au volume de la voix, et correspond donc à ce que ressent inconsciemment votre interlocuteur. Il représente 60 % de ce qu’il perçoit.

Vous noterez, peut-être avec surprise, l’importance finalement très minime du mode verbal, qui n’a que peu de poids sur ce que retire votre interlocuteur de vos formulations.

Il va beaucoup plus s’attacher à la façon dont vous prononcez vos phrases, qu’il s’agisse de votre voix ou de vos expressions, et c’est pourquoi nous allons commencer par analyser l’importance générale de l’attitude au sein des échanges avec les autres.

Votre réussite passe par les autres

Pour commencer, retenez que la plupart de vos accomplissements repose sur les autres, et que vous ne pouvez pas vous passer d’eux.

Aucun vendeur ne peut gagner sa vie sans clients, aucun professeur ne peut travailler sans élèves, aucun homme politique ne peut faire carrière sans électeurs, etc.

Votre réussite passe nécessairement par les autres et par leur envie de vous aider à vous rapprocher de votre objectif.

Nous ne sommes heureusement plus dans une ère de dictature où vous pourriez obtenir de force l'appui de ceux qui vous entourent, et il vous faut donc nécessairement obtenir leur soutien de façon volontaire, et si possible enthousiaste.

La question que vous devez nécessairement vous poser est donc : “comment dois-je me comporter vis-à-vis des autres et que dois-je leur dire pour être respecté, soutenu et apprécié ?”

La réponse à cette question est que vous devez absolument développer les bonnes attitudes, celles qui donneront spontanément envie à votre entourage de vous permettre de réussir et de contribuer à vos succès.

Prenons l'exemple de la distribution des primes et des augmentations de fin d'année dans une entreprise, qui passe généralement par un comité décidant de la façon dont elles vont être attribuées.

Ce type de comité est, en général, constitué par différents responsables administratifs, commerciaux et techniques, et il est de coutume de faire un petit tour de table pour recueillir les commentaires de chacun à propos des différents salariés concernés.

À la question : “Pensez-vous que nous devrions attribuer telle augmentation à M. Dupont ?”, les réponses pourront être :

- “Parfaitement, il a obtenu de très bons résultats et il a fait preuve d'un grand dynamisme tout au long de l'année.”
- “Je suis d'accord, sa présence est un facteur motivant pour toute son équipe et il montre un esprit vraiment positif dans son travail.”

Ou alors :

- “Je pense que nous devrions prendre le temps de faire le point sur ses résultats car je ne suis pas convaincu par son attitude très négative lors des réunions de service.”

- “Je ne suis pas sûr que ce soit la personne qui mérite le plus cette prime car il n’a pas l’esprit de partage et n’est pas agréable vis-à-vis de ses collègues.”

Quelle que soit l’opinion de chacun sur M. Dupont, vous remarquerez l’importance que les responsables placent dans son attitude, dans ce qu’il dégage. Le rayonnement d’une personne est souvent beaucoup plus significatif que ses pures compétences techniques et sa formation initiale.

Retenez que votre rayonnement personnel influence directement la perception que les autres ont de vous, et que vous ne pouvez vous permettre de leur donner une vision négative de qui vous êtes, quand bien même vous seriez compétent et efficace dans ce que vous faites.

Les questions implicites qui reviennent souvent dans la tête de ceux qui décident de vos évolutions, de vos promotions et autres changements significatifs sont :

- Est-il capable de travailler efficacement en équipe ?
- Saura-t-il se faire respecter ?
- Comment va-t-il être perçu ?
- Quel est son capital sympathie ?
- Est-ce qu’il donne envie de l’écouter ?
- Est-ce qu’il inspire du dynamisme chez les autres ?
- Etc.

Ces questions peuvent sembler injustes au premier abord mais elles sont, en fait, parfaitement légitimes puisque les résultats d’une entreprise ne reposent absolument pas que sur les aspects techniques et les compétences pures de ses salariés.

Imaginez qu’une entreprise ne soit constituée que de travailleurs brillants mais incapables de communiquer entre eux ou se détestant. Quel pourrait être l’avenir de cette entreprise à moyen terme si aucune relation forte ne pouvait être établie en son sein ?

L’entreprise ne peut pas être constituée d’employés qui n’ont pas les attitudes appropriées pour fonctionner au service de l’entreprise, et ce raisonnement s’applique aussi à la sphère privée.

Notez également ceci : personne ne se chargera jamais de vous tirer vers le haut, et on se contentera seulement de vous élever, car l'ère n'est plus à se couper en quatre pour ceux qui n'y mettent pas du leur.

En d'autres termes, si vous voulez progresser vers la réussite, vous devez faire en sorte de vous alléger en vous rendant sympathique, et de donner réellement envie aux autres de vous faire grimper.

Sachez aimer les autres et faites-leur savoir

L'attitude la plus porteuse pour réussir est tout simplement d'aimer les gens et de leur montrer pour pouvoir obtenir leur sympathie en retour.

Un comportement généreux, des paroles bien intentionnées et un esprit ouvert aux autres sont autant d'éléments en votre faveur quand on pensera à vous.

Quelles sont les techniques à connaître pour vous permettre de réellement aimer les autres et pour qu'ils s'en rendent compte ? Voici ce que vous devez absolument retenir entre ce qui est à faire et à ne pas faire :

- Ne vous considérez pas comme le centre du monde en ayant l'impression que vous savez tout.
- Adoptez un style calme et posé qui permet aux autres de ne pas se sentir stressés en votre présence.
- Soyez une personne intéressante et de bonne compagnie que l'on aime côtoyer.
- Retenez les noms des personnes que vous rencontrez afin de personnaliser les contacts et montrer de l'intérêt aux autres.
- Restez décontracté en toutes circonstances pour ne pas être considéré comme une personne irritable.
- Apprenez à enterrer les vieilles querelles et à aller de l'avant.
- Soyez capable de communiquer de l'énergie à votre entourage.
- Attachez-vous à gommer les gros défauts de votre personnalité.

- Apprenez à avoir régulièrement des paroles amicales ou réconfortantes envers les autres.
- Cultivez l'amour des autres jusqu'à en faire un trait de caractère naturel.

Si vous faites en sorte de bien suivre ces conseils, vous deviendrez rapidement une personne reconnue pour son attitude agréable et exemplaire, qui donne envie d'être soutenue et appréciée en retour.

Cultivez de bonnes relations avec autrui, n'hésitez pas à vous faire de nouveaux amis, même en affaires. Je parle bien ici de bonnes relations, pas de relations achetées et parfaitement non sincères !

Pour découvrir de nouvelles personnes et cultiver un véritable réseau amical, retenez une règle d'or qui est que vous devez toujours faire le 1^{er} pas.

Dès que vous êtes à une soirée, à un séminaire, à une exposition, etc., faites ce que ne font pas la majorité des gens et présentez-vous spontanément en marquant de l'intérêt pour votre interlocuteur : ce comportement atypique dans notre société, peu chaleureuse naturellement, ne manquera pas de marquer les esprits et de vous donner une envergure différente de celle des autres.

Il n'est pas dans nos habitudes normalisées de saluer des "étrangers", et pourtant, cela permet de mettre les autres à l'aise et de leur montrer de l'intérêt.

Cultivez cette différence et présentez-vous à de nombreuses personnes en prenant soin de bien retenir leur nom et en gardant le contact dans les jours qui suivent. Les personnes qui réussissent ont un réseau social important et font croître ce réseau de façon significative au fil du temps.

Retenez cette règle essentielle : si vous observez un groupe, sachez que la personne la plus importante est celle qui se présente le plus. Alors, imitez les meneurs et tendez la main aux autres pour vous faire connaître et les découvrir.

Gardez également en tête qu'aimer les autres revient à accepter leurs différences, qu'elles soient liées à leur personnalité, à leur apparence, à leurs opinions politiques, syndicales, religieuses, etc. Ne partez jamais du principe que votre point de vue sur la vie

soit le seul valable, et restez ouvert même si vous avez parfaitement le droit de ne pas être d'accord.

Il n'est rien de plus irritant qu'une personne qui vous considère comme méprisable ou peu intéressant simplement parce que vous ne partagez pas ses idées ou sa conception de la vie. Faites donc attention de ne jamais vous laisser aller à montrer aux autres que vous pensez valoir mieux qu'eux, et focalisez toujours votre attention sur les qualités des gens qui vous entourent pour ne pas bloquer sur les défauts que vous pensez voir en eux.

Ne cherchez pas la perfection en permanence et laissez les autres vivre en les aimant pour ce qu'ils sont naturellement. Plus vous appliquerez ce principe et plus vous obtiendrez la même tolérance et la même ouverture en retour.

Votre enthousiasme est essentiel

Comment attendre que votre entourage se montre positif et motivé si vous ne montrez pas vous-même de l'enthousiasme dans ce que vous faites ?

Vous avez certainement déjà remarqué que si vous vous montrez morose ou taciturne à la maison, l'ambiance s'en ressent pour tout le monde, et il y a une répercussion collective très rapide qui fait que votre mauvaise humeur se propage.

Cette analyse est aussi vraie dans le milieu professionnel : un patron aigri, stressé ou colérique ne générera pas la même ambiance qu'un patron calme, positif et enthousiaste dans ce qu'il fait.

Votre enthousiasme personnel a le pouvoir de donner des ailes aux autres, de faire en sorte qu'ils mettent plus de cœur à l'ouvrage et qu'ils soient satisfaits de leurs accomplissements. Travailler ou vivre dans une atmosphère joyeuse et épanouie n'a rien de comparable avec les mêmes tâches à accomplir dans une atmosphère faite de stress et d'angoisses.

Pour acquérir de l'enthousiasme, utilisez les techniques suivantes :

- Faites preuve de curiosité permanente.
- Faites en sorte d'annoncer régulièrement de bonnes nouvelles.

- Mettez de la vie dans tout ce que vous accomplissez.

La curiosité renouvelle votre sentiment d'émerveillement face à ce qui vous entoure, ce que les enfants connaissent très bien : tant que l'on a le sentiment de découvrir de nouvelles idées, de nouveaux concepts, de nouvelles personnes, on se sent enthousiaste vis-à-vis de la vie, et on ne connaît pas le principe de l'ennui ou de la monotonie.

Faites donc en sorte de vous intéresser en permanence à des activités ou à des connaissances nouvelles, de façon à maintenir votre potentiel d'enthousiasme à un haut niveau et à le faire partager.

Découvrez de nouveaux sports, de nouveaux arts, de nouvelles lectures, de nouveaux films, etc. et discutez avec plaisir de ces nouvelles connaissances avec vos collègues et amis.

De la même façon, soyez la personne qui apporte de bonnes nouvelles aux autres car cela vous mettra dans de bonnes dispositions tout en vous rendant sympathique aux yeux des autres.

Les bonnes nouvelles ne sont pas nécessairement de grandes choses mais peuvent être tout simplement d'annoncer qu'il va faire très beau toute la semaine, que la vie est belle, que l'économie est en plein essor, que le futur est prometteur, etc.

Soyez vivant dans vos actions et dans votre attitude, qu'il s'agisse de convaincre un client ou de dire bonjour tout simplement le matin autour de vous.

Dire "bonjour" est d'ailleurs un très bon exercice : assurez-vous que votre ton, votre intention et votre regard sont toujours positifs, enjoués et sincères, car il n'est rien de plus mal vécu par la personne que vous saluez qu'un bonjour distrait et non personnalisé.

Vos paroles doivent absolument être vivantes, tournées vers vos interlocuteurs et montrant de l'intérêt pour ce que vous faites et ce que vous dites.

Combattez donc les paroles distraites et manquant de vivacité, car votre manque d'enthousiasme sera toujours ressenti par votre entourage.

Mettez du cœur dans tout ce que vous faites et faites partager votre enthousiasme à ceux avec qui vous vivez et travaillez.

Accordez une vraie valeur à votre entourage

Si vous êtes du style à faire des cadeaux ou à avoir des attentions envers vos proches uniquement le jour de Noël ou de leur anniversaire, cette partie peut vous intéresser tout particulièrement.

Votre entourage mérite votre attention et vous devriez toujours rester vigilant quant à la façon que vous avez de le montrer.

Pensez donc à rapporter régulièrement une fleur, un accessoire, un bijou fantaisie, un livre, un CD, un vêtement, etc. à votre conjoint, sans raison particulière, pour lui montrer que vous pensez réellement à ses envies, et que cela vous plaît de lui faire plaisir.

Organisez votre planning de façon à être disponible pour tous ceux qui vous sont chers, passez du temps avec vos enfants, voyez vos amis régulièrement et faites-le toujours de bon cœur.

Les personnes qui réussissent savent que leur succès dépend tout particulièrement de la vie qu'elles mènent au quotidien, et font le maximum pour que chacun autour d'eux éprouve un haut niveau de satisfaction.

Dans cette optique, n'oubliez jamais de complimenter et de féliciter vos proches, vos collègues, vos collaborateurs, en leur indiquant par là que vous vous intéressez à leurs actes et à leurs accomplissements.

N'oubliez jamais que les compliments dynamisent et poussent à donner encore plus, alors que les critiques à répétition ne font que décourager et ralentir. Instaurez un mode de communication fondé sur les remarques positives et les remerciements.

Vos félicitations doivent toujours être sincères, personnalisées, et peuvent porter sur tous types de réalisations, des plus simples aux plus complexes :

- Félicitez vos enfants pour leurs réussites à l'école, en sport, dans leurs activités artistiques, parce qu'ils aident à la maison, etc.
- Félicitez votre conjoint pour ses succès dans son travail, pour des tâches accomplies à la maison, pour vous avoir aidé

efficacement à faire quelque chose de peu agréable, pour vous soutenir au quotidien depuis si longtemps, etc.

- Félicitez vos collègues pour leur récente promotion, pour avoir su atteindre un objectif ambitieux, pour avoir gagné de nouveaux clients, pour vous avoir dépanné dans le cadre d'un projet où vous aviez du mal à avancer, etc.
- Félicitez vos collaborateurs pour leur contribution significative dans l'équipe, pour avoir dépassé leurs objectifs, pour avoir su aider l'un d'entre eux à gérer un dossier particulièrement délicat, pour leur esprit positif, etc.

Ne tombez jamais dans le piège qui consiste à considérer vos succès comme votre unique réussite personnelle. Les lauriers se partagent et plus vous les partagerez, plus vous donnerez envie aux autres de vous rendre service et de se surpasser par la suite.

Aucune personne fondamentalement égoïste et égoцентриque ne réussit durablement, et seul un tissu de relations sincères et solides peut vous permettre d'aller loin.

En résumé, montrez toujours aux autres la valeur et l'importance que vous leur accordez et n'essayez pas de briller en permanence en oubliant de leur accorder l'espace qu'ils méritent eux aussi !

Faites du service la base de votre succès

Cultiver le principe du service rendu aux autres est un gage de succès. Dans un monde devenu majoritairement matérialiste, on ignore trop souvent l'importance de toutes ces petites attentions qui font la différence.

Servir les autres revient à semer le germe de la réussite future, en marquant les esprits de façon positive et en n'étant pas perçu comme faisant partie des "gens moyens".

De la tasse de café servie spontanément à votre secrétaire, à la proposition d'aider un collègue en difficulté sans qu'il ait besoin de vous le demander, de la prise en charge naturelle de tâches de la maison habituellement accomplies par votre conjoint à la prise sous votre aile d'un jeune stagiaire affolé, etc., il y a de nombreuses formes de services que vous pouvez rendre aux autres, et qui feront croître votre popularité et le respect envers votre attitude.

N'oubliez pas d'apporter ce petit "plus" dans vos relations quotidiennes, qui permettent aux gens qui vous entourent, à votre famille ou à vos clients, de savoir qu'ils peuvent véritablement compter sur vous.

Les attentions, les petits mots sympathiques spontanés et les cadeaux inattendus marquent toujours les esprits.

Les entreprises ont bien compris ce principe et c'est en suivant cette idée qu'elles proposent des petits cadeaux, des petits bonus aux clients qui viennent les voir, de façon à leur donner envie de revenir le plus souvent possible.

Dans le même ordre d'idée, acceptez que l'argent découle du service rendu et pas l'inverse :

- Vous n'aurez pas de prime supplémentaire en promettant de travailler mieux ou plus, mais vous obtiendrez cette prime pour le travail effectué concrètement en plus ou de façon plus efficace.
- Un artiste n'aura pas de succès en promettant une œuvre grandiose à son public mais une fois qu'il aura effectivement réalisé le disque ou le film tant attendu.

Trop de personnes aujourd'hui exigent avant de donner, sans comprendre que c'est le service rendu qui génère de l'argent ou du succès et non l'inverse.

Prenez l'habitude, dès aujourd'hui, d'être le plus souvent possible au service de votre entourage, car il vous le rendra systématiquement lorsque vous aurez à votre tour besoin d'aide ou de soutien pour réussir.

À vous de jouer !

Pour mettre en pratique les idées et méthodes que nous venons de voir dans le domaine de l'attitude et de la communication, faites dès maintenant les exercices suivants :

- Trouvez chaque jour une idée pour féliciter les personnes de votre entourage proche : adressez un compliment personnalisé à chaque personne de votre famille et votre travail, en faisant en sorte qu'il le perçoive comme quelque chose de vraiment sincère et dédié à sa seule personne.

■ Si vous travaillez avec une équipe, réunissez-les régulièrement pour les remercier de leur application dans le travail et des bons résultats que vous obtenez tous ensemble.

Faites également cette distribution de félicitations devant votre propre supérieur hiérarchique dès que c'est possible, pour resserrer les liens que vous avez avec votre équipe.

■ Reprenez la liste des 10 points vus plus hauts, permettant de montrer à votre entourage que vous l'aimez sincèrement, et prenez le temps une fois par semaine d'analyser votre propre comportement.

Demandez-vous sincèrement si vous avez respecté les préconisations de cette liste et comment vous pourriez travailler sur les points qui vous font défaut.

Même si vous pensez suivre à la lettre cette liste, relisez-la régulièrement afin de rester une personne tournée en permanence vers les autres, qui bâtit son succès en tenant compte d'eux et non pas contre eux.

Lorsque l'attitude sera pour vous un véritable moteur dans l'atteinte du succès, vous pourrez découvrir le chapitre suivant qui traite de l'importance d'établir des plans.

Chapitre 9

Élaborez des plans

Le progrès est impossible sans objectifs, puisqu'il n'est que le résultat d'une suite de réalisations. Si vous ne fixez pas d'objectifs à une entreprise, elle avancera dans le brouillard, et il faudrait une chance inouïe pour qu'elle progresse dans ces conditions.

Toute avancée, qu'elle soit scientifique, artistique, médicale, commerciale, technique, personnelle, etc. repose à l'origine sur un objectif, un but :

- Il faut que nous puissions guérir tel type de cancer avant 10 ans.
- Il faut que ce film soit sur les écrans avant la fin de l'année.
- Je veux obtenir ma promotion sous 18 mois.
- Il faut que nos enfants puissent accéder à des études supérieures.
- Je veux trouver 10 nouveaux clients ce mois-ci.
- Etc.

L'objectif est la destination finale, ce qui est voulu, désiré ou nécessaire, que l'on va atteindre en se donnant des moyens et en passant par des étapes.

De façon imagée, comprenez que vous ne pouvez pas atteindre New York un jour par hasard si vous n'avez pas à un moment décidé d'y aller, en choisissant en parallèle un itinéraire et un moyen de transport.

Planifier votre vie est essentiel si vous avez envie de réussir car, à défaut, vous passerez votre temps balloté au gré du hasard, et vous n'arriverez jamais vraiment nulle part, en tout cas pas là où vous vouliez être.

Voyons comment vous pouvez faire pour apprendre cela et l'appliquer dans votre vie.

Apprenez à faire des plans

Aucune entreprise ne peut prospérer sans objectifs précis pour les 10 prochaines années au moins.

Votre avenir est aussi important que celui d'une entreprise et vous ne devriez jamais le confier au hasard. Vous devez rester aux commandes de votre existence tout en sachant exactement où vous voulez arriver.

Si vous interrogez une dizaine de personnes, vous verrez que peu d'entre elles ont pris le temps de se projeter dans l'avenir et d'imaginer avec suffisamment de détails à quoi ressemblera le futur qu'elles désirent.

Pourtant, avoir un but précis est vraiment indispensable pour ne pas se laisser aller à la dérive.

Vos objectifs, qu'ils soient dans le domaine professionnel, personnel ou social, doivent être définis et écrits clairement afin que vous puissiez élaborer un plan pour leur réalisation.

Pour ce faire, commencez par visualiser la personne que vous voulez être dans 10 ans, en tenant compte de ces 3 domaines principaux, puis faites une liste détaillée de tous les changements que vous désirez.

Ces domaines sont, en effet, étroitement liés car leurs niveaux de satisfaction respectifs sont en général dépendants les uns des autres.

Pour vous aider à déterminer vos objectifs, voici les questions que vous pouvez vous poser :

➤ **Pour votre vie professionnelle :**

- Quel est le revenu idéal que je désire ?
- Quel est le niveau de responsabilité que je désire exercer ?
- Dans quel domaine d'activité est-ce que je veux m'investir ?

➤ **Pour votre vie familiale :**

- Quel est le type de logement que je désire posséder ?
- Quel niveau de vie est-ce que je veux apporter à ma famille ?
- Quelles sont les vacances idéales que j'ai en tête ?

- Quelles études supérieures aimerais-je que mes enfants fassent ?

➤ **Pour votre vie sociale :**

- Quelles sont les grandes causes dans lesquelles je désire m'investir ?
- Quel genre d'amis et de connaissances est-ce que je désire avoir ?
- Quel type de sorties et d'activités m'intéressent par-dessus tout ?

De la même façon qu'aucun maçon sérieux ne s'amuserait à construire une maison sans avoir un plan, vous ne devriez pas envisager votre vie sans élaborer un grand plan d'ensemble.

Répondre aux questions ci-dessus vous permettra de définir clairement vos objectifs de vie et de les écrire noir sur blanc. Ainsi, il sera plus facile pour vous de choisir les meilleurs moyens et les voies appropriées pour y parvenir.

N'hésitez pas à visualiser des détails qui vous semblent peut-être superflus aujourd'hui mais qui vous aideront pourtant à avoir une vision vraiment précise de vos objectifs : maison avec des volets bleus, activité professionnelle que vous pouvez gérer à distance même quand vous êtes sur un bateau, 2 chiens, votre guitare qui ne vous quitte jamais, etc. Notez tous ces détails, soyez ambitieux pour vous-même !

Ne laissez pas le hasard décider de votre travail, de votre habitation, de la façon dont vous utilisez votre temps libre, des gens que vous rencontrez, de la manière dont vous vivez, mais faites vraiment des plans, aussi ambitieux soient-ils.

Sans cette vision à moyen et long terme, vous n'obtiendrez jamais ce que vous mettez derrière le mot "réussite", et vous vivrez dans le regret et la médiocrité.

Construisez vos objectifs à partir de vos désirs fondamentaux afin que vous puissiez mettre réellement tout votre cœur dans leur atteinte.

Respectez vos désirs fondamentaux

Le désir absolu d'arriver à quelque chose est le plus puissant des moteurs. Vous atteindrez un grand objectif s'il sert une grande cause personnelle.

En partant de cette idée, retenez que votre vie ne doit pas être l'accomplissement d'objectifs qui ne correspondent pas à vos désirs personnels et à vos besoins essentiels. C'est pour cette raison que l'on n'obtient jamais rien de bon en essayant, par exemple, de faire plaisir à ses parents en poursuivant les objectifs qu'ils n'ont pas été capables d'atteindre.

Il est inutile de tenter d'accomplir les objectifs d'un autre, ou ceux de la majorité, s'ils ne s'accordent pas à vos envies personnelles, car vous risqueriez de vivre dans une insatisfaction perpétuelle.

C'est ainsi qu'un linguiste dans l'âme ne devrait pas se torturer pour "être médecin comme papa", qu'uneoureuse des sciences ne devrait pas se battre pour "être avocate comme maman", qu'un épris des grands espaces ne devrait pas se laisser aller à une vie en appartement "pour vivre en ville près de ma famille", etc.

Vos besoins et désirs fondamentaux sont votre moteur indispensable pour avancer dans la vie, et il est évident que si vous les frustrez ou si vous les étouffez, ils vous le feront payer au centuple à un moment ou à un autre.

La réussite exige que vous mettiez toute votre âme dans ce que vous faites, que vous puissiez dépasser vos limites, mais cela est impossible si votre objectif est à cent lieues de vos aspirations les plus profondes, de votre caractère intime ?

Voici les 5 grandes causes qui font que les gens choisissent des objectifs qui ne leur correspondent pas :

- 1. L'obsession de la sécurité :** Trop de personnes restent dans une vie qui ne leur correspond pas de peur de perdre ce qu'elles ont, même si cela ne leur convient absolument pas.
- 2. L'autodépréciation :** Nous en revenons ici au manque de confiance, vu dans un précédent chapitre, qui pousse tant de gens à orienter leurs rêves vers une voie de garage, par peur d'échouer.

3. La peur de la concurrence : Elle consiste à penser que trop de personnes partagent notre rêve et qu'il est, en conséquence, inutile d'essayer.

4. La famille : Une fois installées, de nombreuses personnes considèrent qu'il n'est plus temps de suivre ses rêves et qu'il vaut mieux se contenter de la situation que l'on a.

5. La voie parentale : Suivie inconsciemment la plupart du temps, elle consiste à satisfaire les désirs exprimés ou non de nos parents, et à vivre leur vie et non pas la nôtre.

Quelle qu'en soit la cause, le non-respect de vos désirs les plus vifs vous conduira toujours à des regrets et parfois même à du ressentiment envers vos proches, car vous ne serez pas à l'aise et équilibré dans votre vie.

Un désir fort est naturellement ancré dans votre subconscient depuis bien longtemps, alors qu'un objectif contraint ne l'est pas.

Lorsque vous effectuez des actions conscientes en direction de votre objectif, si celui-ci est ancré en vous, vous le vivrez naturellement et avec facilité alors que dans le cas contraire, vous le subirez en étant mal à l'aise, voire très malheureux.

C'est de cette façon, pour prendre un exemple de société qui a malheureusement détruit tant de vies, que les homosexuels, étant forcés de se couler dans l'objectif "normal" du mariage pour répondre aux conventions de la société, étaient privés par là-même du droit au bonheur, il y a à peine quelques années de cela.

L'ère que nous vivons nous permet aujourd'hui de faire reconnaître nos besoins et désirs personnels, et je ne peux que vous conseiller de ne jamais tenter de porter un masque, en croyant que cela fera changer vos vraies passions.

Il vous faut donc détruire tout ce qui peut paralyser ou blesser votre subconscient et qui vous empêche de trouver l'énergie vitale pour vraiment réussir dans votre vie.

Ne commettez donc pas l'erreur de vivre la vie de quelqu'un d'autre, et accomplissez les choses qui vous importent personnellement, en sachant que vous aurez alors l'enthousiasme et la passion nécessaires pour atteindre vos objectifs.

Avancez par étapes

Pour être atteignable, un grand objectif de vie devrait pouvoir être divisé en d'autres petits objectifs intermédiaires qui seront pour vous autant d'étapes à franchir.

Il est bien évident que vous ne serez pas PDG demain matin, ou que vous n'obtiendrez à priori pas la maison de vos rêves la semaine prochaine, alors que vous entrez tout juste dans la vie adulte, mais cela ne veut pas dire que vos objectifs soient surréalistes : ils doivent simplement être constitués d'étapes progressives, votre objectif final étant comme placé à la fin d'une route jalonnée de haltes.

Le fait de vous fixer des étapes de réalisation vous permet d'y voir clair, d'être sur une échelle de temps très concrète, de mesurer votre progression au fil de l'eau et de rectifier le tir si vous avez tendance à vous égarer.

Voyez cette succession d'étapes comme les instructions que vous communique votre système GPS en voiture : il ne se contente pas de pointer sur un plan votre destination finale, mais il vous donne des instructions régulières pour avancer dans la bonne direction.

Découper votre objectif final en petits objectifs successifs vous permettra de ne pas vous sentir découragé quand vous aurez parfois l'impression que votre but ne se rapproche pas.

Cette technique de découpage est particulièrement utilisée dans toutes les grandes sociétés qui fixent des objectifs annuels à leurs salariés. Ces objectifs sont adaptés mensuellement pour que chacun puisse mesurer sa progression et en tire l'énergie nécessaire pour continuer le mois suivant.

C'est ainsi qu'un écrivain, habité par l'idée globale du livre qu'il va écrire et par un objectif d'écriture finale, commence en général par un plan détaillé, et se fixe l'écriture de ses chapitres puis la relecture et la correction comme autant d'étapes. Si cet écrivain se lance vers son objectif sans un plan de travail précis et découpé, il risque de se perdre en route et de jeter la plume, découragé.

C'est en fonctionnant par étapes que les personnes qui veulent maigrir correctement sont également conseillées par les médecins responsables. Par exemple, il ne s'agit pas seulement de perdre

20 kg, mais de perdre 1 kg par semaine pendant 20 semaines de suite, en vivant chaque semaine séparément et en suivant un itinéraire raisonnable et motivant.

Imaginez que votre objectif se trouve au bout d'une route qui fait 1000 km : si je vous dis de marcher et d'aller jusqu'au bout de cette route, vous ne prendrez même pas la peine de chausser vos baskets ! Mais si je vous dis qu'au bout de chaque kilomètre se trouve un point d'étape où vous pourrez retirer vos chaussures quelques temps, vous reposer un peu et profiter du paysage que vous offre cette halte, il est fort à parier que vous verrez les choses d'un autre œil !

Considérez les étapes de votre objectif final comme autant de pierres qui sont déposées les unes après les autres et qui vous permettent de bâtir le plus solide des édifices. Aucune grande réalisation ne s'accomplit sans une solide préparation et sans une base ferme.

Pour illustrer le découpage global d'un objectif final en étapes successives, voici comment vous pouvez procéder :

● **Objectif final : Développer mes capacités intellectuelles et mentales**

- Lire un nouveau livre par semaine.
- M'abonner à un journal économique mensuel.
- M'inscrire à un cours de méditation hebdomadaire.
- Apprendre à jouer aux échecs.
- Rencontrer une nouvelle personne chaque mois.

● **Objectif final : Doubler mon portefeuille de clients pour la fin de l'année**

- Transformer un prospect en client chaque semaine.
- Appeler un ancien client chaque jour pour le fidéliser.
- Élaborer une liste de services complémentaires à offrir.
- Proposer un nouveau plan de suivi de la clientèle à ma hiérarchie.

Ces exemples vous permettront de comprendre concrètement l'utilité du découpage, et en quoi il vous aidera indéniablement à atteindre votre objectif final.

Prenez dès aujourd'hui le temps d'élaborer un plan solide par objectif visé. Idéalement, vos objectifs, qu'ils soient globaux ou intermédiaires, doivent toujours comporter, pour être complets :

- **Un intitulé précis et réaliste** : Ne mettez pas "je veux être riche" mais "je veux gagner 50 000 € par an".
- **Une échéance claire** : Ne notez pas "je veux être propriétaire de ma maison quand ma situation sera établie" mais "je veux être propriétaire de ma maison dans 5 ans".
- **Des moyens à mettre en œuvre** : Ne mettez pas "je vais travailler plus pour avoir une prime" mais "je vais dépasser mes objectifs de vente de 10 % pour pouvoir légitimement demander une prime".

N'oubliez pas de mélanger des objectifs ambitieux à des objectifs plus simples à réaliser, de façon à garder un bon niveau de motivation et de faire le point au moins 2 fois par mois.

Acceptez les détours

Si vous découvrez, alors que vous êtes en voiture, que votre GPS ne vous a pas prévenu d'une modification récente du réseau routier ou que vous tombez sur une route barrée pour cause d'accident, il y a peu de chances pour que vous restiez bêtement en plan ou que vous fassiez juste demi-tour pour rentrer chez vous : vous allez chercher une solution de remplacement ou une façon de contourner la difficulté.

Il pourra s'agir de prendre un petit chemin de traverse ou de revenir en arrière jusqu'à trouver une nouvelle voie principale, selon le véhicule que vous conduisez et en fonction de la quantité d'essence que vous avez dans le réservoir.

Cette logique s'applique aux objectifs de vie : votre route ne sera jamais totalement linéaire et sans obstacles. Vous devez accepter cela dès maintenant pour ne jamais être démuni devant la difficulté.

Vos objectifs personnels ne doivent jamais être modifiés ou détruits simplement pour une question de détours. Si un plan A ne peut plus s'appliquer, faites simplement en sorte de passer à un plan B, avec philosophie et bonne humeur.

De nombreux facteurs pourraient bouleverser votre plan initial : maladie, décès d'un proche, souci financier, modification structurelle au sein de votre entreprise, mutation, etc. En étant conscient que les détours font partie du chemin qui mène au succès, vous ne serez pas pris au dépourvu et vous ne considèrerez pas les événements imprévus qui se dressent sur votre route comme des coups du sort qui vous sont tout particulièrement réservés !

Ne tombez pas dans le piège du défaitisme en considérant que vous n'êtes décidément pas fait pour réussir et qu'il s'agit là d'un signe divin. Toutes les personnes qui ont réussi ont connu des impasses et des accidents de parcours. Ne vous y trompez surtout pas.

N'oubliez pas l'importance de la foi, que nous avons déjà évoquée au début de cet ouvrage : si vous croyez en votre objectif, ce n'est pas un petit changement d'itinéraire qui vous fera renoncer même si vous devez légèrement rallonger votre trajet.

Restez donc fermement concentré sur votre objectif de réussite et croyez en vous tout au long du chemin, en étant conduit et porté par votre conviction.

Investissez en vous-même

Quels que soient vos objectifs et vos échéances, sachez que le meilleur placement que vous ferez toujours, tout au long de votre vie, est avant tout vous-même !

Une valeur sûre que je ne peux que vous recommander est votre propre instruction : vous pouvez mener toute forme de vie adaptée à vos désirs profonds, votre instruction sera toujours le plus qui fera la différence entre vous et ceux qui vivent simplement sur leurs acquis.

Je précise d'emblée que lorsque je parle d'instruction, je ne parle pas nécessairement de diplôme mais avant tout de culture de l'esprit.

Vous seriez surpris par le nombre de gens qui occupent des postes importants mais qui n'ont pas fait de grandes études supérieures. Les diplômes vous font certes accéder à l'emploi, mais l'instruction personnelle vous permet de connaître des promotions.

En effet, on est toujours plus intéressé par une personne qui a peu de diplômes mais qui possède de grandes compétences et aptitudes que par l'inverse.

N'hésitez donc pas à investir dans des cours du soir pour adultes, qu'il s'agisse de techniques pures ou de développement personnel, à faire valoir les éventuels droits à la formation dont vous bénéficiez peut-être selon votre statut, et à vous inscrire à toutes les formations collectives qui sont dispensées dans votre entreprise.

Fixez-vous comme objectif incontournable d'en savoir toujours plus d'un mois sur l'autre, et de chercher à renforcer votre instruction en permanence. Vous êtes adulte et êtes donc capable de comprendre l'intérêt fondamental qu'il y a dans le fait d'apprendre, ce qui n'était peut-être pas encore le cas lorsque vous étiez sur les bancs de l'école !

Soyez curieux et avide de nouvelles connaissances, de nouvelles compétences, et retenez que cet objectif de vie, infini par essence, ne fera que servir tous les autres objectifs que vous vous fixerez.

N'hésitez plus à vous abonner à différents types de presse, et considérez la petite somme que vous devrez investir dans ces achats comme un apport vital nécessaire pour votre esprit. À ceux qui disent qu'ils n'ont pas les moyens de dépenser 30 € par mois en nourriture de l'esprit, je dirai que vous n'avez pas les moyens de vous en passer si vous voulez réussir !

À vous de jouer !

Revoyons ici ce que vous devez retenir et mettre en pratique après avoir lu ce chapitre :

- Prenez un bloc-notes pour planifier avec soin et de façon détaillée vos 10 prochaines années.

Notez un objectif global par page, divisez-le en étapes intermédiaires, donnez-vous des échéances et des moyens concrets.

Relisez-les 2 fois par mois au minimum, notez l'état d'avancement de chacun d'entre eux et rectifiez votre découpage si nécessaire.

■ Ne choisissez jamais d'objectifs qui ne correspondent pas à vos désirs personnels et essentiels. Refusez de porter ceux de quelqu'un d'autre ou de vous laisser piéger par la peur de l'insécurité.

■ Ne vous laissez pas décourager par les difficultés rencontrées en cours de route. Reprenez votre objectif et revoyez les moyens que vous allez utiliser pour l'atteindre malgré les obstacles, sans perdre votre volonté ou votre foi initiale.

■ Instruisez-vous tout au long de votre vie, en considérant la nourriture de votre esprit comme un objectif à part entière qui deviendra le moyen d'en réaliser bien d'autres.

Dédiez un petit budget mensuel à votre instruction en considérant que vous investissez en vous-même.

Lorsque vous aurez appris à faire des plans, vous serez prêt à découvrir quel est le réflexe indispensable à acquérir dans votre vie, et comment vos échecs peuvent et doivent être considérés comme de futures réussites.

Chapitre 10

Le réflexe indispensable à acquérir

Votre vie est, pour partie, constituée d'échecs, petits ou grands, de tentatives avortées, d'avertissements non pris au sérieux, de conseils non pris en compte, etc., et ce, dès le plus jeune âge. Ces échecs sculptent votre personnalité et ne sont pas des obstacles à votre réussite, par ailleurs.

Si l'on prend l'exemple de jeunes enfants, on est bien d'accord qu'ils reçoivent à longueur de temps des messages d'interdiction ou des conseils visant à les protéger : “ne touche pas à ça”, “ne va pas là-bas”, “tu ne devrais pas mettre tes mains ici”, etc.

Pourtant, vous conviendrez qu'ils suivent rarement tous ces conseils, au risque de se brûler, de se pincer les doigts, de tomber, de se faire gronder, etc., ce qui traduit tout simplement chez eux une volonté d'expérimentation. Ils ont besoin de tester par eux-mêmes avant de retenir telle ou telle forme de leçon inscrite dans leur subconscient, ce qui leur évitera de renouveler certaines expériences douloureuses.

Les adultes sont plus mesurés et ont plus tendance que leurs cadets à rester bloqués sur leurs mauvaises expérimentations. Là où un enfant tombe mais se relève pour marcher à nouveau, un adulte aura plus le réflexe de rester par terre à réfléchir sur la cause de sa chute.

Voyons quelles sont les différentes attitudes possibles face à l'échec.

Les différents types de réponses face à l'échec

Si l'enfant qui tombe se remet debout et repart, motivé par son puissant instinct de découverte de la vie, il n'en est pas de même pour l'adulte qui se répartit dans 3 grandes catégories, de la plus dramatique à la plus réussie :

- La plus triste des réponses face à l'échec est celle qui mène, par exemple, certaines personnes, qui ont connu des épisodes de vie très difficiles, à devenir clochards. Il s'agit d'un

renoncement total, d'une abdication face à la vie où la personne concernée s'allonge sur le sol et ferme les yeux, pour utiliser une expression imagée.

- La réponse la plus courante face à l'échec est celle d'une majorité de personnes qui décident de se remettre sur les genoux mais de tourner le dos à tout potentiel de vie nouveau, en partant du principe que c'est trop difficile et que cela n'en vaut pas la peine. Ils renoncent à avancer pour se contenter de ce qu'ils ont et de qu'ils sont, se condamnant à la médiocrité et à la frustration de ne pas exploiter leurs aptitudes personnelles.
- La réponse la plus rare et la plus courageuse face à l'échec, car elle concerne des personnes qui ont souvent malgré tout connu des drames ou de grandes difficultés, est celle de ceux qui réussissent : ils se remettent debout à tout prix, examinent leur échec puis tirent un trait dessus afin de se remettre à avancer et de rendre leur vie toujours meilleure.

Contrairement à la croyance populaire, les personnes importantes et qui ont réussi ne sont pas majoritairement issues d'une famille riche et sans problèmes. Ils ont dû se battre pour parvenir à atteindre leurs objectifs, certains ont connu une enfance extrêmement pauvre, une vie personnelle dramatiquement triste, et leurs difficultés leur ont, au contraire, servi de moteur, leur donnant une rage de vivre incomparable.

Les gens qui réussissent ont tous fait face, d'une façon ou d'une autre, à l'hostilité des autres, à l'adversité, au découragement, à la pauvreté, à la maladie, à la perte d'un proche, etc., à quelque chose qui leur a donné le puissant désir de combattre et de ne pas baisser les bras.

C'est ainsi que l'on voit régulièrement des personnes pourtant initialement défavorisées qui, parties de rien, arrivent, à la force du poignet et de leurs propres convictions, à bâtir leur entreprise au fil des années, soutenues par l'idée essentielle que leurs enfants doivent connaître une vie plus facile que la leur. Ils raisonnent par le progrès et l'objectif et se servent de leurs échecs comme autant d'expériences pour les guider.

Voyons comment l'échec vous permet de vous améliorer personnellement.

L'échec peut mener à l'amélioration

Lorsque la recherche médicale élabore un vaccin qui ne tient pas ses promesses une fois testé, ou qui crée plus de problèmes qu'il n'en résout, elle ne baisse pas les bras pour autant, et heureusement !

Elle se remet à son travail en laboratoire, tire des conclusions précises de ce qui n'a pas fonctionné dans le vaccin précédent, et réfléchit à l'élaboration d'un nouveau vaccin, plus efficace et mieux toléré. Elle utilise son échec comme source de nouvelle inspiration pour la suite, et non comme motif d'abandon.

De la même façon, l'histoire de l'automobile nous montre des ingénieurs qui, au fil des décennies, se sont appuyés sur les progrès de la technologie, mais également sur les erreurs de leurs prédécesseurs, pour améliorer sans cesse les modèles de voitures, en voulant notamment réduire le nombre d'accidents dus à des défaillances mécaniques. C'est ainsi que nous avons, peu à peu, bénéficié de l'ABS, de la conduite assistée, du système airbag, etc.

Si les premiers constructeurs s'étaient contentés de regarder une voiture tomber en panne en se disant "ça ne marche pas bien, c'est une mauvaise idée, laissons tomber la construction automobile", vous et moi serions aujourd'hui à pied !

Le progrès consiste à améliorer ce qui fonctionne déjà mais surtout à rectifier ce qui ne marche pas ou mal. Sans échecs, sans difficultés, rien ne motiverait vraiment l'humanité à s'améliorer.

Échouer en tant que tel n'est pas vraiment un problème. C'est l'attitude constructive qui en découle qui fait toute la différence et qui peut potentiellement montrer votre aptitude à réussir, en recherchant l'amélioration.

Si un joueur de football se montre très mauvais pendant un match, il n'y a là aucun drame, car c'est humain, et que cela fait partie du jeu. Mais si ce même joueur, après avoir analysé son match avec son entraîneur, refuse de modifier son comportement sur le terrain et s'entête à reproduire les mêmes erreurs, sans chercher à faire mieux ou différemment, il y a là de fortes chances qu'il compromette sa réussite, notamment parce qu'il démontrera qu'il ne sait pas exploiter ses erreurs pour s'améliorer.

La bonne attitude face à l'échec consiste, non pas à se lamenter sur l'échec lui-même, mais à passer rapidement à la phase d'analyse de cet échec : “que s'est-il passé ?”, “en quoi me suis-je trompé ?”, “qui aurais-je dû écouter ?”, “quel comportement aurait été approprié ?”, “que vais-je changer la prochaine fois ?”, etc.

Pour qu'un échec n'en reste pas un et devienne une source potentielle d'amélioration, il vous suffit de réfléchir en vous remettant immédiatement sur vos jambes et en vous disant : “comment viser à nouveau le même objectif en faisant différemment”, et non pas “je laisse tomber cet objectif”.

La capacité d'amélioration est l'un des dons les plus précieux de l'être humain et ce qui nous a permis de passer de l'âge des cavernes à l'ère moderne que nous connaissons aujourd'hui, malgré les attaques d'animaux hostiles, les guerres et les catastrophes climatiques et naturelles.

Il vous faut donc utiliser cette philosophie à votre profit, en considérant chacun de vos échecs comme la source d'une réussite potentielle à venir et non comme un simple échec.

Tirer parti de ses échecs permet, à terme, d'y repenser avec le sourire et avec une certaine fierté d'avoir su les exploiter de façon positive, en recherchant l'amélioration permanente.

L'échec est principalement un état d'esprit

Si vous considérez 2 personnes qui subissent le même type de graves difficultés, vous pourrez souvent assister à 2 manières bien différentes de les utiliser pour continuer à vivre et à progresser.

Prenons par exemple le cas d'un cruel revers qui frappe parfois les adultes, suite à un accident, et qui les conduit à la cécité. Passé le temps difficile d'acceptation de ce handicap, voici les 2 types classiques de comportements que vous pouvez rencontrer :

- La 1^{re} personne va rester prostrée, se couper des autres, considérer que sa cécité est un empêchement définitif pour mener à bien sa vie, et que plus rien n'aura jamais d'intérêt.
- La 2^e personne va décider de se servir de ce handicap pour réorienter sa vie, apprendre le braille, découvrir les autres d'une nouvelle façon, en se servant de sens qu'elle n'exploitait

pas jusque là, et en considérant sa cécité non comme une voie d'échec mais comme un challenge de vie.

Je ne suis pas en train de dire que la cécité n'est pas un cruel coup du destin et qu'elle doit être prise à la légère, ce que je voudrais vous dire est que devant un même malheur, il s'agit de la façon dont vous considérez ce qui vous arrive qui conditionnera ce que vous deviendrez.

Ce qui, pour vous, est un échec n'est peut-être qu'une mauvaise expérience pour votre voisin, ou carrément un challenge énorme pour une 3^e personne.

Ce que vous appelez "échec" dans votre vie n'est finalement que votre propre manière de classer une difficulté, de la rendre définitive ou non, et de vous en servir pour avancer à nouveau ou pas.

C'est ainsi que les personnes qui appellent "échec" toute forme de difficulté rencontrée ont souvent besoin de se cacher derrière l'alibi du destin ou de la malchance pour justifier le problème sur lequel elles se heurtent plutôt que de l'exploiter réellement.

Si elles se mettaient à nommer "problème" tout obstacle qu'elles rencontrent et à ne plus brandir immédiatement le mot "échec", elles n'auraient plus besoin de maudire le destin car elles seraient alors occupées à résoudre leur problème et non plus à se lamenter.

En résumé, l'échec est indubitablement une construction abstraite de votre esprit.

Voyez comment vous devriez interpréter les situations suivantes, par exemple :

Situation	Bonne interprétation
Votre 1 ^{er} mariage a échoué	Ce n'est pas un échec mais une expérience de vie vous permettant de trouver la bonne personne la prochaine fois.
Vous avez loupé vos examens de fin d'année	Ce n'est pas un échec mais la possibilité de vous réinscrire pour les réussir la prochaine fois, en obtenant une mention, car vous ne vous contenterez pas simplement de la moyenne.
Vous n'avez pas atteint vos objectifs mensuels de vente	Ce n'est pas un échec mais la possibilité pour vous d'analyser en profondeur vos techniques de vente, et de non seulement atteindre mais également dépasser vos objectifs le mois suivant.

Je pense que vous saisissez mon propos, quand je vous dis que l'échec est un principe relatif qui dépend totalement de votre façon de voir les choses. Il s'agit, avant tout, d'un état d'esprit plus que d'un état de fait.

Sachez faire votre autocritique

Je vous ai parlé de la façon dont les échecs conditionnent la capacité de l'humanité à progresser.

Pour exploiter réellement vos revers personnels, vous devez bien évidemment passer par une phase sincère d'autocritique qui vous permettra de faire mieux et différemment la fois d'après, mais qui demande une certaine forme de courage.

Pourquoi du courage ? Parce que l'être humain rechigne en général à reconnaître ses torts, et préfère trouver des justifications non fondées, comme nous l'avons vu, blâmer les autres ou encore le destin, grand responsable permanent de tout ce qui ne fonctionne pas du premier coup !

Après chaque expérience ratée, il est indispensable que vous puissiez réétudier ce que vous avez fait, comment vous l'avez fait, à qui vous avez parlé, comment vous lui avez parlé, quelle était la force de votre conviction, de votre intention, est-ce que vous aviez la bonne méthodologie, les bons outils, etc. ?

Observez le bébé qui apprend à marcher : non seulement il se relève chaque fois qu'il tombe car il refuse inconsciemment de renoncer à ce que ses gènes et son instinct lui commandent, mais il montre de plus une faculté incroyable d'adaptation.

Regardez comme il corrige petit à petit la position de ses pieds, l'écartement de ses jambes, le mouvement de ses bras, la position de son postérieur, etc. À chaque nouvelle tentative, il essaie d'une manière légèrement différente, jusqu'à trouver et peaufiner ce fameux équilibre qui nous permet à tous aujourd'hui de rester debout.

J'ai moi-même passé des heures à admirer ce mélange d'entêtement et de correction chez mes propres enfants en me disant que si nous devions faire la même chose une fois adultes, beaucoup d'entre nous seraient encore assis par terre en se lamentant sur la malchance d'avoir de trop petits pieds pour soutenir un si grand corps !

L'enfant corrige instinctivement ses erreurs pour apprendre à marcher et nous devrions tous suivre cet exemple pour corriger nos erreurs de vie, en ayant comme atout supplémentaire la capacité de réflexion que les bébés n'ont pas.

Prenez donc l'habitude, dès aujourd'hui, de réagir par l'autocritique et la correction de vos erreurs.

Reprenons les exemples précédents et voyons quelles questions faut-il se poser :

Situation	Questions à vous poser
Votre 1 ^{er} mariage a échoué	Comment pouvez-vous retravailler votre communication personnelle, votre répartition des rôles, comment pouvez-vous mieux exprimer vos réelles attentes, développer votre écoute active, etc., pour une prochaine relation ?
Vous avez loupé vos examens de fin d'année	Comment pouvez-vous mettre en place un système efficace de prises de notes, un mode de révisions adapté à votre planning, comment pouvez-vous demander une aide personnalisée à un professeur, etc., pour votre prochaine tentative ?
Vous n'avez pas atteint vos objectifs mensuels de vente	Comment pouvez-vous améliorer votre technique de vente, demander conseil à un vendeur plus chevronné que vous, développer votre discours, remanier votre planning de prospection, etc. pour vendre de façon plus efficace ?

Cet “examen de conscience”, cette capacité à faire face à vos carences, à vos erreurs, à vos maladresses et vos expériences ratées sont la marque d'un esprit constructif tourné vers l'amélioration personnelle.

Je vous conseille, dès aujourd'hui, de mettre cette autocritique en place, pour les petits et les grands ratages de votre vie personnelle et professionnelle. Ne tournez jamais le dos à un ratage, mais considérez-le toujours, au contraire, comme la possibilité d'une grande réalisation par la suite.

N'oubliez pas non plus de faire le vide dans votre esprit de temps en temps. Si vous ne voyez pas d'emblée comment corriger votre difficulté, ne vous tapez pas la tête dans les murs, mais différez un peu votre autocritique et sortez prendre l'air.

Bien des personnes vous diront qu'à trop réfléchir à un problème, on finit par se noyer dedans. Il n'y a aucun mal à prendre du recul de temps en temps en vous concentrant sur tout autre chose, car souvent la solution ressort d'elle-même un peu plus tard.

Si vous ne trouvez pas de réponse, aérez votre cerveau : partez jardiner, courir, voir un film, parler à un ami, téléphoner à votre

mère, prendre un bain moussant, lire un livre, sortir au restaurant en couple, etc., vous n'en reviendrez que plus frais pour réfléchir à votre problème et à vos faiblesses !

N'oubliez pas non plus qu'une tierce personne peut parfois vous conseiller et qu'il n'y a aucune honte à avouer une difficulté pour demander un point de vue extérieur : un proche, un collègue, un professeur, votre patron, et parfois même une personne quasi-inconnue pourront vous être d'une aide précieuse dans l'analyse d'un problème que vous n'arrivez pas à résoudre seul.

Cela ne doit pas vous poser de problèmes, bien au contraire, car l'erreur serait alors de vous entêter dans une unique voie de résolution.

N'oubliez jamais que votre unique préoccupation doit être de comprendre votre erreur, de lui trouver des solutions et des voies de contournement, et d'accéder ensuite à une vraie réussite lors de votre prochaine tentative !

À vous de jouer !

Afin de parfaire vos connaissances quant à la gestion des échecs, prenez le temps d'accomplir les petits exercices suivants :

■ Chaque fois que vous échouez dans la vie (quel que soit le domaine concerné), prenez le temps de vous munir d'un stylo et d'une feuille de papier pour faire votre analyse personnelle. Écrire vous permettra, en effet, d'y voir plus clair.

Notez le problème rencontré, les causes probables et la façon dont vous êtes personnellement responsable de ce qui s'est passé.

Cherchez à comprendre quelles sont les faiblesses que vous détectez chez vous qui peuvent avoir généré ces causes, et travaillez sur un plan de résolution.

■ Si, au cours de vos analyses, vous détectez qu'une même faiblesse personnelle est à la source de problèmes répétés, focalisez toute votre attention sur la lutte contre cette faiblesse.

Par exemple, si votre communication est naturellement trop peu explicite, génère des quiproquos et entraîne au final des erreurs de réalisation dans votre service, travaillez en priorité sur la clarté de votre communication personnelle.

■ Prenez l'habitude de marier persévérance et expérimentation dans ce que vous entreprenez. Imitz l'enfant qui apprend à marcher et ne laissez jamais tomber un objectif, tout en essayant diverses approches et techniques.

Quand vous serez capable de tirer des leçons positives de vos échecs et que vous pourrez les ré-exploiter sous forme de réussites futures, vous serez prêt à découvrir le dernier chapitre de cet ouvrage qui va vous apprendre à inciter les autres à agir pour vous !

Chapitre 11

Incitez les autres à agir pour vous

Nous avons déjà vu précédemment qu'on ne vous tire pas vers la réussite mais que vous y êtes élevé par vos collaborateurs, dans la mesure où vous avez déjà accompli le travail nécessaire pour vous alléger et vous rendre à la fois compétent et indispensable.

Vous avez beaucoup appris sur vous-même tout au long de ce livre et il vous reste à voir comment acquérir les qualités d'un vrai chef et l'aptitude à mener les autres, car ce sont des éléments essentiels qui vous permettront de devenir cette personne qui s'élancera avec facilité vers le succès.

Nous n'allons pas faire un cours magistral sur le management car un seul chapitre ne suffirait pas, bien évidemment, mais nous allons voir l'essentiel de ce qui fait un grand meneur d'hommes.

Vous allez découvrir 4 grands principes qui vous permettront de parfaire vos connaissances et de comprendre comment vous pouvez inciter les autres à agir pour vous, ce qui est la marque distinctive et naturelle des meneurs.

Utiliser ces principes, que ce soit dans le domaine professionnel ou personnel, entraînera à coup sûr des résultats positifs pour vous.

Prenez le temps de bien les comprendre et de bien les assimiler.

Soyez empathique

Ce 1^{er} principe est essentiel, d'autant plus que la plupart des gens l'ignorent : tout le monde a naturellement tendance à raisonner selon ses propres idées, et pourtant...

- Si vous désirez faire un cadeau à votre mari ou à votre épouse, et souhaitez réellement lui faire plaisir, vous devez bien vous douter qu'il vaut mieux s'intéresser à ses propres goûts plutôt qu'aux vôtres !

- Si vous devez mettre en place un nouveau produit, vous avez tout intérêt à penser au type de clientèle que vous voulez viser et non sur ce que vous auriez tendance à acheter.
- Si vous devez enseigner une matière scolaire à des enfants, il est indispensable d'utiliser un langage, des techniques et des exemples imagés adaptés à leur âge et à leur structure mentale, et non à ceux des adultes.
- Si vous voulez converser avec quelqu'un de moins instruit que vous, la plus élémentaire des politesses requiert que vous évitiez un langage d'énarque qui donnera l'impression que vous ne souhaitez qu'étaler votre science au lieu de communiquer.
- Si vous êtes vendeur dans un magasin et que vous persistez à vouloir vendre des articles onéreux parce que vous avez vous-même l'habitude d'acheter de la haute qualité, sans essayer de comprendre que la majeure partie de votre clientèle est relativement modeste, vous courez à l'échec.

En résumé, faites toujours en sorte de vous mettre à la place des gens que vous voulez influencer ou convaincre, à qui vous voulez faire passer un message, ou avec qui vous voulez partager un concept.

Pour développer cette qualité, posez-vous régulièrement ces questions :

- Quelle somme débourserais-je pour une paire de chaussures si j'avais le même niveau de vie que mon client ?
- Accepterais-je de suivre l'ordre que je viens de donner à la place de mes employés ?
- Est-ce que j'apprécierais le ton que j'emploie pour parler aux gens si j'étais à leur place ?
- Est-ce que mon propre discours m'intéresserait si j'étais à la place de mon auditoire ?
- Est-ce que l'invitation que j'ai lancée me séduirait si j'étais un invité ?
- Etc.

Cette 1^{re} aptitude est incontournable si vous voulez développer vos capacités de meneur.

Apprenez à régler les difficultés de façon humaine

Il existe 3 types de chefs et ils ne réagissent pas tous de la même manière devant un problème :

– Il y a les dictateurs qui n'iront jamais bien loin car, tôt ou tard, ils devront faire face à la révolte de leurs subordonnés. Cela diminue l'efficacité de leurs équipes, tout en les mettant, eux-mêmes, en difficulté vis-à-vis de leur propre hiérarchie.

– Ensuite, il y a les personnes qui fonctionnent de façon totalement impersonnelle en faisant respecter à la lettre le règlement de l'entreprise à leurs subalternes, et en prenant ces derniers pour de véritables machines. Elles sont aussi condamnées aux échecs rapidement car elles ne comprennent pas qu'un règlement sert seulement à tracer une ligne de conduite générale mais jamais à régler des difficultés particulières.

– Il y a, heureusement, ceux qui savent adopter un comportement adapté à chaque difficulté rencontrée et qui sont humains. C'est ce trait de caractère qui permet à un chef d'être un vrai meneur.

Voici quelques exemples pour vous aider à comprendre ce qu'est un meneur humain :

- Il s'intéresse à la vie de ses employés et met de la vie dans leur travail (il leur souhaite un bon anniversaire, prend de leurs nouvelles s'ils sont malades, les félicite à la naissance d'un enfant, etc.)
- Il les aide à résoudre leurs difficultés dans le travail, sans se servir d'ordres ou de consignes non personnalisés et non appropriés pour leur situation, qui ne feraient que les renvoyer de toute façon vers de nouveaux échecs.
- Il est capable de gérer le licenciement d'un employé avec humanité, en expliquant pourquoi il le fait et comment il peut l'aider à trouver un emploi dans lequel il sera à la fois épanoui et compétitif. Bref, il aide les autres à s'améliorer.

Le chef qui adopte un comportement humain vis-à-vis de ses collaborateurs utilise, certes, plus de son temps et de son énergie que celui qui travaille de façon impersonnelle, mais il s'y retrouve amplement quand on considère le respect et la fidélité qu'il génère dans son équipe ou son entourage.

Puisque les autres savent qu'ils peuvent compter sur lui et qu'il aura une réponse adaptée à chacun de leurs problèmes, il sait de son côté que sa propre réussite présentera toujours un véritable intérêt aux yeux de ceux qu'il encadre.

Pour mettre en place une gestion humaine de votre management des autres, appliquez en priorité la recette suivante lorsque des difficultés doivent être évoquées :

- Parlez toujours aux gens en privé et jamais devant d'autres personnes, ce qui n'est qu'une source d'humiliation.
- Commencez toujours par féliciter vos interlocuteurs pour montrer que vous remarquez ce qu'ils font de bien.
- Montrez-leur qu'ils ont, par contre, des techniques ou des comportements particuliers à améliorer. Soyez factuels et jamais sur le simple domaine du ressenti.
- Recevez-les à nouveau chaque fois qu'ils ont pris en compte vos remarques pour s'améliorer afin de les féliciter.

Cette recette fonctionne vraiment et apporte une réelle satisfaction, tant du côté manager que collaborateur.

Je vous invite, dès aujourd'hui, à perfectionner votre manière de diriger les autres, de façon à être perçu comme un meneur d'équipe humain et à l'écoute.

Demandez-vous toujours comment une situation pourrait être réglée de façon humaine, et comment faire pour toujours donner la priorité aux gens. Ils vous le rendront au centuple.

Pensez à l'avenir

Les grands meneurs, les personnes importantes qui comptent dans la société ou dans une entreprise, ont un point en commun indéniable : leur capacité à penser au progrès et à l'avenir.

Ce qui peut faire la différence entre plusieurs postulants à un poste élevé dans une société est rarement leur niveau technique car à ce stade-là de leur parcours, ils ont en général déjà fait leurs preuves. Ce qui les départage le plus souvent est la qualité de leur vision pour le futur, leurs idées pour toujours améliorer la qualité du service, l'efficacité des procédures internes, le système d'évaluation, la gestion comptable, la publicité extérieure, etc.

Si vous me demandiez de choisir, à compétences égales, quelle personne devrait idéalement être promue à un échelon supérieur à l'intérieur d'une société, je vous répondrais, en général, sans hésiter : "celle qui accepte les changements".

Les vrais meneurs d'homme tiennent le progrès en haute estime et considèrent qu'il s'agit là de la cause la plus légitime pour donner le meilleur de soi-même.

Pour développer votre vision progressiste des choses, je vous encourage à suivre ces 2 conseils :

- Dans tous les domaines de votre vie, dans quelque activité que ce soit, cherchez en permanence à faire mieux afin d'éviter le statu quo qui rend les gens médiocres.
- Dans ce même contexte, fixez toujours des critères de qualité et d'exigence élevés que vous serez le premier à respecter. Donnez le ton et établissez un standard que les autres seront fiers de suivre.

En effet, ne croyez pas une seule seconde que les employés d'une entreprise préfèrent un chef laxiste qui leur laisse toute latitude dans leur travail, car cela signifie en général qu'il a le même comportement dans son propre travail.

Les gens préféreront toujours un meneur sévère mais juste, qui demande des résultats de haute qualité mais se montre lui-même exemplaire dans sa mission et est capable d'aider ses collaborateurs à suivre son propre exemple.

La mentalité et le comportement d'un chef ont toujours une forte influence sur ce que sont et ce que font ses employés, et les entreprises de qualité l'ont bien compris : quand les choses se passent mal dans une société, la source du problème est rarement du côté des travailleurs à la base, mais bien plus souvent du côté de la hiérarchie.

Si vous devez prendre la direction d'un groupe, d'une entreprise, d'une association, etc., vous remarquerez, notamment les premiers temps, que les personnes qui travaillent pour vous passent beaucoup de temps à vous observer.

Il ne s'agit en général pas d'une technique d'intimidation ou de méfiance collective mais d'une envie naturelle et instinctive de vous décoder. Ils cherchent à savoir ce que vous pensez, ce que vous

appréciez, ce que vous attendez d'eux et de leur travail, et quel type de personne vous êtes fondamentalement.

Notez qu'un chef sera toujours copié au bout d'un certain temps par ses collaborateurs et que vous ne pourrez jamais leur reprocher une attitude que vous avez vous-même. Faites en sorte qu'ils ne copient que des qualités, vous en êtes le seul responsable.

C'est votre rôle que de fixer les règles, de donner le ton que vous souhaitez donner à votre activité, de faire partager votre vision de l'avenir de ce collectif, et bien évidemment de donner immédiatement l'exemple.

Je vous conseille donc de toujours penser de façon progressiste et qualitative, et d'être une locomotive positive et tournée vers l'avenir pour ceux que vous encadrez.

Soyez une personne de progrès qui pense à l'avenir en toutes circonstances, dans tous les domaines, si vous voulez développer de réelles qualités de meneurs qui vous emmèneront vers la réussite.

Recherchez et utilisez la solitude pour réfléchir

Les meneurs sont souvent représentés comme des personnes surmenées, croulant sous le travail et n'ayant jamais une minute à elles.

Cette vision est partiellement erronée et sachez que si les grands meneurs sont effectivement accaparés par de nombreuses tâches, ils ne commettent pas l'erreur de se retrouver débordés car ils savent qu'ils ont besoin de temps personnel pour penser.

Vous ne verrez jamais un homme ayant vraiment réussi se passer de cette activité calme mais intense qu'est la réflexion, car l'action directe en permanence ne mène jamais loin et provoque généralement des erreurs de jugement dues à des prises de décisions effectuées dans l'urgence et l'absence de calme.

Les grands hommes politiques, les responsables des principaux mouvements religieux, les PDG des entreprises les plus connues, etc. vous confieront toujours que rien ne vaut le calme d'un bureau et un tête-à-tête avec eux-mêmes pour avoir de nouvelles idées, régler une difficulté ou trouver l'inspiration pour un discours.

C'est dans cette optique que les personnes qui réussissent s'entourent de collaborateurs à qui ils délèguent une partie de leur travail et pas seulement pour se donner des airs importants, comme le veut souvent la croyance populaire.

Un vrai meneur sait que si sa secrétaire est parfaitement qualifiée pour répondre au téléphone à sa place, pour fixer des rendez-vous, pour organiser son planning, pour orchestrer ses diverses activités, etc., elle ne peut par contre pas vraiment entrer dans sa tête et réfléchir à sa place.

Idéalement, pour apprendre à penser comme un chef, vous devez pouvoir adopter ce 4^e grand principe qu'est la recherche régulière de la solitude, dans le but de pouvoir vraiment réfléchir.

La solitude volontaire, si elle est sérieusement utilisée, permet en effet de :

- Laisser votre esprit utiliser toute son énergie pour se concentrer sur de vrais problèmes ou de vraies questions.
- Ne pas être influencé par le brouillard ambiant que sont les interruptions permanentes, les commentaires d'autres personnes, les sollicitations, etc.
- Faire face, sans possibilité d'échappatoire mentale, à tout ce qui est important dans votre vie et mérite votre pleine attention.
- Prendre des décisions calmes et posées qui seront majoritairement toujours justes car non prises dans l'urgence ou dans un simple processus de réaction.
- Comprendre parfaitement qui vous êtes vraiment, de faire le point sur vos forces et vos faiblesses, de travailler à votre propre développement personnel.

Idéalement, tout vrai meneur se doit de consacrer 30 minutes par jour à une vraie séance d'introspection et de questions/réponses avec lui-même.

Choisissez le moment idéal pour vous, celui où vous ne risquez pas d'être dérangé ou sollicité, et décidez de la technique qui vous convient le mieux :

- Vous pouvez laisser vos pensées dériver d'elles-mêmes, en sachant que l'esprit trouve toujours un moyen de vous amener

aux sujets qui vous préoccupent le plus, qu'il s'agisse du domaine personnel ou professionnel.

- Vous pouvez choisir un sujet précis qui vous tient à cœur, pour lequel vous avez besoin de prendre position ou de trouver une solution, et vous concentrer intensément sur cette question.

Dans tous les cas, dialoguez avec vous-même, posez-vous des questions, n'hésitez pas à utiliser la technique du papier et du crayon – maintes fois évoquée dans cet ouvrage – pour poser vos idées de façon claire et faire le tri dans vos pensées.

Cette “retraite spirituelle” pratiquée quotidiennement donne de merveilleux résultats, je peux vous le garantir, et je vous conseille de la mettre en pratique dès aujourd'hui si vous souhaitez véritablement adopter l'attitude efficace et positive de tous les grands meneurs.

Penser avant d'agir est une qualité essentielle des personnes qui réussissent, et la pensée ne se construit et ne se développe jamais mieux que quand vous êtes seul avec vous-même !

À vous de jouer !

Vous avez découvert dans ce chapitre les 4 grands principes qui font d'un chef un véritable meneur, et voici ce que vous devez en retenir et ce que vous devez absolument mettre en pratique :

■ Avant toute action impliquant d'autres personnes, commencez toujours par prendre mentalement leur place dans votre réflexion :

- Que penserais-je si j'étais à leur place ?
- Que ressentirais-je si j'étais à leur place ?
- Que dirais-je si j'étais à leur place ?
- Comment me percevrais-je si j'étais à leur place ?
- Quelles seraient mes attentes si j'étais à leur place ?
- Aurais-je envie de suivre mon exemple si j'étais à leur place ?

Toute cette liste de questions, qui n'est pas exhaustive, doit trouver une place importante dans votre quotidien. Faites en sorte d'en faire un véritable mode de vie.

■ Accordez toujours la priorité, dans vos actes et dans vos décisions – et tout particulièrement dans les situations difficiles – aux hommes et aux comportements humains.

Ne cherchez pas les solutions dans un manuel ou un règlement, ce qui ne vous donnerait que des techniques mécaniques et inadaptées.

Faites en sorte d'être, aux yeux de ceux que vous encadrez, la personne vers qui ils ont spontanément envie de se tourner chaque fois qu'ils vivent une situation délicate, et la personne pour qui ils veulent donner le meilleur d'eux-mêmes en retour.

■ Instaurez un principe d'exemplarité dans votre gestion des êtres humains, et montrez le chemin en fixant un standard de très haute qualité pour tout ce que vous entreprenez.

Donnez aux personnes que vous dirigez la fierté de faire partie d'un collectif qui voit loin et qui vise haut, et soyez toujours le 1^{er} à suivre vos propres règles et recommandations.

Utilisez cette même philosophie dans votre vie personnelle en ne vous permettant pas une seule seconde d'exiger des autres ce que vous n'êtes pas prêt à fournir vous-même.

■ Travaillez vos capacités d'introspection en vous réservant 30 minutes quotidiennes de solitude constructive que vous dédierez à la recherche de solutions, de nouvelles idées, et à une meilleure connaissance de vous-même.

Ne vous laissez jamais piéger par le risque que présentent les décisions importantes prises dans l'urgence, voire dans la précipitation.

Ces principes doivent être appliqués et améliorés toute votre vie, et c'est un merveilleux objectif que de devenir un vrai meneur pour celui qui cherche à réussir dans la vie !

Conclusion

Cet ouvrage touche à sa fin et j'espère sincèrement que vous avez pris autant de plaisir à le lire que j'en ai pris à l'écrire pour vous.

Vous avez, à l'origine, ouvert ce guide pour apprendre à réussir, quelle que soit l'idée que vous aviez alors en tête, et j'espère que vous en avez retiré beaucoup plus qu'une simple liste de tâches à accomplir pour atteindre votre but.

Au fil des chapitres, vous avez :

- Découvert quelle est la base de toute réussite et l'importance de croire en vous-même tout en vous débarrassant des doutes qui vous empêchent d'avancer, en développant de véritables pensées positives, et en vous inspirant d'autres personnes qui ont réussi.
- Découvert le poids des peurs sur votre existence et leurs différentes causes, appris à les combattre, compris comment vous servir de votre mémoire pour utiliser les bons souvenirs, et développé des techniques pour ne plus avoir peur de ce que disent ou pensent les autres. Vous êtes maintenant capable d'utiliser la peur pour encore mieux réussir.
- Découvert ce qui se cache derrière les fausses justifications que nous essayons de trouver pour cacher notre manque de réussite, et compris comment ne plus invoquer votre intelligence, votre santé, votre âge, votre malchance ou vos malheurs pour pouvoir enfin avancer.
- Découvert l'importance d'avoir toujours plus d'idées et de développer votre esprit d'invention, en prenant garde à l'habitude et la routine qui sont vos premiers ennemis. Vous avez également appris l'importance du progrès et développé vos capacités d'écoute active et de culture de vos idées.
- Découvert comment l'ambition se traduit par vos points forts, compris comment utiliser le pouvoir des mots et de votre esprit de visionnaire, appris à sortir de votre zone de confort et développé les techniques nécessaires pour mesurer la puissance de votre esprit.

- Découvert l'influence que vous subissez de la part de votre environnement, pu analyser l'impact des forces de répression sur votre vie, appris à éviter les influences et le type d'entourage qui vous est néfaste, et compris à quel point vous devez vous fixer un haut niveau de vie personnelle.
- Découvert ce qu'est la notion d'image, compris la façon dont elle vous donne ou non de la valeur aux yeux des autres, appris à donner de la valeur à ce que vous faites pour que cela soit perçu dans ce que vous êtes, et développé la technique d'autostimulation.
- Découvert l'importance de la communication, compris à quel point il est important d'aimer ouvertement les autres, appris à placer de l'enthousiasme dans tout ce que vous faites, intégré combien les autres doivent percevoir que vous leur donnez une vraie valeur, et développé les techniques faisant du service aux gens un véritable mode de vie.
- Découvert que la réussite s'atteint par l'établissement de plans et la division d'objectifs en étapes, compris que vos désirs les plus fondamentaux ne doivent jamais être bafoués, appris que faire un détour ne doit jamais être un problème pour vous, et intégré que le meilleur investissement qui soit n'est autre que vous-même.
- Découvert quel est le réflexe indispensable à avoir face à l'échec, compris pourquoi l'échec mène toujours à l'amélioration, pour peu qu'on sache faire une véritable autocritique, et intégré que l'échec est toujours avant tout un état d'esprit plus qu'un état de fait.
- Découvert les principes qui font d'un simple chef un véritable meneur, appris à penser comme ceux qui vous entourent pour pouvoir les convaincre, compris pourquoi un management humain est la seule façon positive d'agir, développé des attitudes d'exemplarité et de haut niveau de qualité, et intégré l'importance de l'introspection dans la voie de la réussite.

Nous avons fait le tour des 11 points que je vous proposais en introduction, et j'espère qu'ils vous ont apporté un nouvel éclairage sur ce que "réussir" veut fondamentalement dire : trouver la voie qui vous correspond, mettre toute votre énergie pour vous y

améliorer de façon constructive, tout en développant de véritables capacités relationnelles et managériales qui donneront envie à votre entourage de vous aider à réussir, en vous permettant de vous élever et de dépasser vos propres limites.

Il est bien évident que vous ne refermerez pas cet ouvrage en ayant nécessairement retenu en une fois l'intégralité des thèmes vus ici, et en étant capable de mettre tous ces différents principes en application dès demain matin. Il est parfaitement naturel que vous ayez besoin d'un peu de temps pour développer l'ensemble des points traités ici, et je ne peux que vous conseiller de travailler progressivement.

Commencez par un thème qui ne vous est pas du tout familier, si vous préférez découvrir un domaine dans lequel vous vous sentez candide, ou attaquez plutôt un thème dans lequel vous avez développé des attitudes qui vous freinent, afin de rectifier le tir le plus rapidement possible. Vous êtes la seule personne à savoir ici ce qui sera le mieux pour vous.

Ce guide avait pour ambition de vous aider à réussir mais surtout de vous aider à mieux vivre de façon plus générale, en exploitant tout le potentiel qui est en vous mais que vous n'utilisez peut-être pas encore aujourd'hui.

J'espère que vous le lirez plus d'une fois et qu'il vous servira de compagnon fidèle dans de nombreuses situations.

Élancez-vous dès maintenant sur le chemin de la réussite personnelle et très bonne route à vous !

Si ce livre vous a plu et que vous souhaitez être tenu au courant de la sortie du prochain livre, merci de vous inscrire gratuitement ici :

<http://www.succes-prosperite.com/nouveautes.html>

Vous recevrez un avis dès la parution d'un nouveau livre.

Table des Matières

Sommaire	2
Introduction	5
Chapitre 1 Croire en vous est la base de toute réussite	8
Qu'est-ce que la réussite ?	8
Le doute est l'ennemi de la foi.....	10
Les pensées positives vous mènent loin.....	11
Apprenez à observer les autres.....	12
À vous de jouer !.....	13
Chapitre 2 Utilisez la peur pour mieux réussir	17
Le pouvoir de la peur.....	17
Les peurs qui détruisent votre quotidien.....	18
Comment combattre vos peurs ?	21
Utilisez votre mémoire pour reprendre confiance.....	23
Gérez votre peur des autres	24
À vous de jouer !.....	26
Chapitre 3 La justification, le grand frein	29
Se justifier par rapport à son intelligence	30
Se justifier par rapport à sa santé	32
Se justifier par rapport à son âge.....	34
Justifier ses malheurs.....	36
À vous de jouer !.....	38
Chapitre 4 Comment avoir plus d'idées	40
Qu'est-ce que l'esprit d'invention ?.....	40
Croire vous permet de développer votre esprit d'invention	41
L'habitude est l'ennemie de la créativité.....	42
Progresser est une nécessité.....	44
Écouter plus et parler moins.....	46
Cultivez vos idées	47
À vous de jouer !.....	48
Chapitre 5 Libérez votre ambition	50

Résumez-vous par vos points forts.....	50
Utilisez le pouvoir des mots.....	51
Soyez visionnaire	54
Ne stagnez pas dans votre zone de confort.....	56
Mesurez la puissance de votre esprit	58
À vous de jouer !.....	60
Chapitre 6 Rejetez les influences négatives _____	62
Votre environnement façonne votre esprit	62
Comprenez et analysez les forces de répression	63
Évitez les influences néfastes.....	67
Choisissez soigneusement votre entourage	69
Ayez une haute qualité de vie personnelle	70
À vous de jouer !.....	73
Chapitre 7 Vos pensées façonnent l'image que vous donnez de vous-même _____	74
L'importance de votre image	74
Ayez une image positive de ce que vous faites.....	76
Pratiquez l'autostimulation.....	79
À vous de jouer !.....	82
Chapitre 8 Communiquez mieux _____	83
Votre réussite passe par les autres.....	83
Sachez aimer les autres et faites-leur savoir	86
Votre enthousiasme est essentiel.....	88
Accordez une vraie valeur à votre entourage	90
Faites du service la base de votre succès.....	91
À vous de jouer !.....	92
Chapitre 9 Élaborez des plans _____	94
Apprenez à faire des plans	95
Respectez vos désirs fondamentaux	97
Avancez par étapes.....	99
Acceptez les détours.....	101
Investissez en vous-même.....	102

À vous de jouer !.....	103
Chapitre 10 Le réflexe indispensable à acquérir _____	105
Les différents types de réponses face à l'échec	105
L'échec peut mener à l'amélioration.....	107
L'échec est principalement un état d'esprit.....	108
Sachez faire votre autocritique.....	110
À vous de jouer !.....	113
Chapitre 11 Incitez les autres à agir pour vous _____	115
Soyez empathique.....	115
Apprenez à régler les difficultés de façon humaine.....	117
Pensez à l'avenir.....	118
Recherchez et utilisez la solitude pour réfléchir.....	120
À vous de jouer !.....	122
Conclusion _____	124
Table des Matières _____	128