

Christopher Sojtarov

LE GUIDE DE L'APPRENTI MILLIONNAIRE

*Le premier mode
d'emploi pour créer de
l'argent et le garder*



éditions
Bergame

Christopher Sojtarov

LE GUIDE DE L'APPRENTI MILLIONNAIRE

*Le premier mode
d'emploi pour créer de
l'argent et le garder*



Éditions
Bergame

© Éditions Bergame, 2018

Pour tout contact :

Éditions Bergame – 9 rue du Quatre-Septembre – 75002 Paris

www.editions-bergame.com

PRÉFACE

Avant tout, je tiens à vous encourager à prendre le temps d'entreprendre cette démarche qui vous permettra de relever de nouveaux défis dans votre vie professionnelle avec assurance !

Se procurer du matériel pour se développer est une chose, l'utiliser et le mettre en application en est une autre ! Nous connaissons tous des gens ayant une bibliothèque garnie de fabuleux trésors n'ayant servi malheureusement qu'à titre décoratif... Alors, pour éviter de faire partie de ces tristes statistiques, fixons-nous des objectifs dès le départ : le mien sera de fournir de précieux conseils efficaces tout en demeurant concis, et le vôtre sera de vous engager à poursuivre le processus jusqu'à la toute fin !

En lisant ce livre, un investissement de trois ou quatre heures seulement, vous découvrirez comment tirer votre épingle du jeu grâce à des règles, des habitudes et des secrets fort simples et à la portée de gens bien ordinaires comme vous et moi.

Chaque 60 secondes, une personne devient millionnaire dans le monde.

Exactement ! Un millionnaire est créé chaque minute de chaque jour.

Il existe donc des millions de millionnaires.

Certains d'entre eux ont mis 60 ans à amasser une telle richesse.

Pour d'autres, cela a pris moins d'un an. Il y en a même qui y sont arrivés en une seule minute. Dans ce livre, je vais vous enseigner une méthode étape par étape non seulement pour devenir millionnaire, mais un millionnaire créatif, que cela vous prenne 60 ans ou 60 secondes.

La majorité des millionnaires ont en commun certaines caractéristiques. Vous devez mettre en application des techniques et des stratégies de millionnaire. Vous devrez prendre une attitude de millionnaire, c'est-à-dire un ensemble de pensées et des croyances particulières favorisant la richesse.

LA DÉCISION DE L'APPRENTI MILLIONNAIRE

Aux quatre coins du globe, dans un monde où le commun des mortels fouille le fond de ses poches pour finir son mois avec dignité, il existe leur total opposé : cette catégorie festoie au banquet de la prospérité et leur vie ressemble à une fête qui ne s'arrête jamais. Pourquoi existe-t-il de telles différences ? Pourquoi certains d'entre nous sont-ils capables de s'enrichir et de le rester, tandis que d'autres n'y arriveront probablement jamais ?

La plupart des gens sont secrètement convaincus que le succès est un mystérieux cheminement souvent dû au hasard ou même à la chance, que tous les autres étaient simplement là au bon endroit et au bon moment, et que grâce à ça leur vie a pris un tournant décisif qui leur a permis d'acquérir cette fortune : c'est probablement vrai pour les gagnants à la loterie, mais pour les autres ?

Pourquoi certaines personnes gagnent-elles 10 fois plus que le reste du monde au cours de leur vie ? Travaillent-elles 10 fois plus fort ? Sont-elles 10 fois plus intelligentes ? Parce qu'elles croient en Dieu (le leur, pas le vôtre) ou fricotent avec le diable ?

Pas du tout. En réalité, ces personnes riches possèdent simplement une connaissance des habiletés liées à l'argent, que vous pouvez acquérir vous aussi. Des milliers de personnes l'ont fait avant vous.

Estimez-vous moins bien qu'eux ? Évidemment que non, vous êtes juste moins bien informé : ce livre a justement pour but d'enfin combler cette lacune.

Et vous ne trouverez plus du tout ça mystérieux.

La vie n'a peut-être pas été exactement ce que vous vouliez, peut-être avez-vous fait des erreurs ou juste pris de mauvaises décisions. Je vous propose dans ce livre une chance de tout recommencer. De repartir sur de nouvelles bases avec de nouvelles aptitudes et un autre état d'esprit qui vous ouvrira les portes vers la prospérité. Cette décision ne tient qu'à vous.

Chacun d'entre nous est capable d'utiliser son imagination afin d'inventer de nouveaux scénarios de vie, une vie où le passé reste exactement où il

devrait être...

Dans le passé.

Réécrivez-vous !!!!! Écrivez le récit de la vie que vous voudriez avoir, puis appliquez-le !!!

Maintenant vous avez la possibilité de vivre de votre imagination et non plus de votre mémoire. Ce livre va vous ouvrir les portes vers l'infini de votre potentiel qui est peut-être enfoui en vous depuis trop longtemps. Je vous propose dès maintenant de devenir votre propre créateur.

Fermez les yeux et imaginez votre nouveau moi : quel plaisir de se promener en short, au bras de DiCaprio ou Megan Fox, de se prélasser dans un fauteuil en cuir à la tête d'entreprises, de siroter une piña colada en vous laissant bercer par le clapotis de la mer des Caraïbes...

Avant toute chose, je pense que des présentations s'imposent : qui suis-je pour vous parler de tout ça ? Quel est mon vécu ? Ai-je toujours connu la réussite ? J'aurais évidemment bien aimé !

Comme la grande majorité des gens, j'avais très envie de faire quelque chose dans la vie et accessoirement de réussir ; je me suis très vite rendu compte que je n'étais pas fait pour travailler pour un patron et, à ma majorité, je me lançai comme indépendant. L'histoire aurait pu s'arrêter là mais, avec un ego surdimensionné et très peu de connaissances (voire aucune) sur le monde du travail et encore moins dans le domaine de la finance, la seule chose que j'avais vraiment, c'était l'envie inébranlable de réussir. C'en est presque devenu une obsession, mais je n'avais pas grand-chose pour le prouver. Je me mis alors à la lecture de tous les livres portant sur la réussite, les biographies des grands hommes, à écouter tous les CD et assister à une multitude de séminaires. Et chaque fois je me sentais reboosté et pousser des ailes : alors je recommençais à faire des plans, monter des projets et relancer de nouvelles sociétés, ce qui était toujours très excitant. J'ai démarré comme ça plusieurs entreprises différentes et chaque fois dans des domaines différents, en rêvant chaque fois de faire fortune, mais chaque fois quelque chose se passait et tout s'écroulait comme un château de cartes balayé par une légère brise : c'est évidemment une métaphore mais qui colle plutôt bien avec la réalité. En moins de dix ans, j'ai réalisé le super-

record de cinq grosses faillites plus quelques dizaines de projets morts avant même leur lancement ; le pire, mis à part la déception évidente, était le retour chez les parents. Ce qui n'a jamais été un problème pour eux car ils m'ont chaque fois soutenu, aussi bien au lancement qu'à la fin presque systématique de chaque projet, mais ça voulait dire chaque fois retour à la case départ. L'une des pires choses, c'était que, presque chaque fois, ces mêmes projets généraient beaucoup d'argent. Mais les petites fortunes poussent les gens à croire qu'ils sont de petits génies financiers et que leur QI grimpe proportionnellement, alors que c'est le contraire qui se produit : cette euphorie enflamme l'esprit et agit comme une drogue. On croit que le monde nous appartient et on dépense sans compter, un peu comme des pharaons achetant des sarcophages d'or. Enfin vous voyez le tableau : chaque fois la montée était rapide mais éphémère et la chute toujours brutale (et oui, tomber des étoiles ça fait toujours très mal). À l'époque je remettais la faute au manque de chance et parfois (souvent) même aux autres. Mais peu importaient les raisons, il était clair que la manière dont je faisais les choses n'était de toute évidence pas la bonne (avec le recul il y en avait pas mal en fait). Et si je découvrais que je n'avais simplement pas ce qu'il fallait pour réussir ou que la réussite n'était simplement pas faite pour moi et que j'étais juste destiné à une vie de lutte permanente ? Je l'avoue, cette pensée me terrifiait littéralement, ma dernière faillite m'a littéralement mis KO. J'ai fait le mort pendant plusieurs mois et, pendant cette période, j'ai dormi comme un bébé : je dormais une heure, je pleurais une heure puis je me rendormais une heure, etc.

Mais blague à part c'était pas vraiment la fête : tout mon entourage me disait d'aller travailler. Étant d'un tempérament impertinent, je pensais savoir à peu près tout : quant à mon ego, lui me l'interdisait catégoriquement : hélas mon compte en banque lui indiquait le contraire.

Un jour mes parents, qui commençaient à s'inquiéter (enfin un peu plus que d'habitude), me convoquèrent, et, comme je n'avais pas grand-chose d'autre à faire, je me suis joint à eux. Ils m'attendaient assis tous les deux devant la table de la cuisine, je me sentais comme un enfant qui allait se faire gronder (ce qui s'est vraiment passé d'ailleurs). Ils m'ont demandé ce que je voulais faire de ma vie : avec ce qu'il me restait d'insolence, je leur

ai répondu « rien ». Ils m'ont répliqué que j'étais bien parti et ont enchaîné en me demandant quels étaient mes objectifs et où je voudrais être dans dix ans. La conversation s'arrêta sur ces paroles. Très sincèrement, c'était l'une des meilleures questions que l'on m'ait jamais posées ! Et là je me suis rendu compte que c'était quelque chose qui ne m'avait jamais traversé l'esprit : quels étaient mes objectifs et où je voudrais être dans dix ans ? Jusque-là mes projets ne me servaient qu'à générer de l'argent dans le seul but (pas très louable je l'avoue) de faire le malin, mais en aucun cas pour que ça me mène où que ce soit et encore moins dans dix ans. À partir de cet instant, ma vision a complètement changé, je n'avais plus rien à perdre et je me remis donc à relire et à réapprendre. J'en suis venu à prendre conscience de la manière dont mes propres pensées m'empêchaient de réussir et par la même occasion de construire quoi que ce soit (et accessoirement de le garder). Après avoir sagement fait le tour, je me suis dit que c'était le moment et j'ai donc décidé d'en faire une de plus en me répétant constamment que c'était probablement ma dernière chance : le seul problème, c'était que j'étais complètement fauché ! Donc, j'ai dû commencer avec une société qui ne demandait aucun capital et dont j'étais le seul employé. Tous les projets qui ont suivi ont été couronnés de succès, peu à peu j'ai pu en ouvrir d'autres et, de fil en aiguille, les gens venaient me demander conseil sur des investissements ou pour savoir si leurs projets tenaient la route. La suite logique m'a fait devenir planificateur financier, ensuite coach, ce qui m'a fait commencer à organiser des séminaires, d'abord en petits groupes, puis avec de plus en plus de personnes et dans des salles de plus en plus grandes, à expliquer mes réussites et mes échecs dans le but de raccourcir leur courbe d'apprentissage, et leur éviter par la même occasion de faire les mêmes erreurs.

Si vous êtes à la recherche de bons tuyaux ou d'une recette miracle pour devenir riche rapidement, d'une formule magique que seuls les riches connaissent, ce livre n'est pas pour vous. Ce livre traite davantage d'apprentissage que d'investissement. Il a été écrit à l'intention des investisseurs en herbe, des gens qui cherchent leur propre voie vers la fortune et non pas une voie facile.

Les informations que vous y trouverez n'ont rien de révolutionnaire. Il s'agit juste d'une méthodologie propre à améliorer votre savoir et, par conséquent, votre niveau de réalisation personnelle. Cette méthode est fondée sur des outils classiques mais efficaces qui ont fait leurs preuves et elle explique les différentes habilités nécessaires pour la concrétisation de vos projets.

Avant de commencer, je vous propose de revisiter avec vous les différentes catégories de facteurs de richesses les plus courantes :

1) Vous êtes né avec une cuillère d'argent dans la bouche (comme on dit).
Ce qui veut dire que vous êtes né dans une famille déjà riche ou avez hérité d'une somme importante. Félicitations, vous avez un bon karma. Mais vous aurez probablement des problèmes financiers, car il est difficile de respecter de l'argent si facilement gagné.

2) Vous avez gagné le méga jackpot à la loterie : 1, 2 ou 40 millions !
Tout comme le premier exemple, vous n'êtes pas à l'abri d'une faillite rapide, car il faut presque autant de talent que de discipline pour préserver son argent : c'est pour cette raison que les sondages montrent que beaucoup de gagnants se retrouvent après quelques années au même niveau de richesse (ou de pauvreté, nous verrons ça ensemble plus loin) qu'avant.

3) Vous avez un talent exceptionnel comme Tiger Woods qui gagne presque 50 millions par année (enfin, avant son divorce) ou alors vous avez un talent inné pour l'écriture comme Marc Fisher, Dan Brown, Bernard Werber, etc.

Vous êtes un pilote hors pair comme Valentino Rossi qui est un des pilotes les mieux payés du monde, ou un de ces nombreux sportifs qui reçoivent des sommes astronomiques à chaque match (les énumérer serait trop long...)

4) Vous êtes gestionnaire d'une monstrueuse société qui vous rapportera des millions toute votre vie, comme Mark Zuckerberg qui est un des patrons les mieux payés du monde (pour l'instant). Le jeune homme de 29 ans écrase même la concurrence avec une rémunération totale de 2,28 milliards

de dollars (nous utiliserons souvent le \$ car il est souvent représenté comme un symbole de richesse). Pour situer, son dauphin, Richard Kinder, le patron de Kinder Morgan, n'a gagné « que » 1,2 milliard de dollars. De plus, seuls eux deux dépassent la barre du milliard de dollars.

Tim Cook, le directeur général d'Apple, a engrangé 143 millions de dollars rien que cette année.

5) Vous êtes l'élite de votre profession, vous êtes un avocat qui demande 900 ou 14 000 euros de l'heure (si si ça existe) ou un super-chirurgien qui remodèle et retape les corps des peuples qui vivent justement de leur corps.

6) (Évidemment j'ai gardé le meilleur pour la fin), vous faites partie de la catégorie des gens qui sont tellement mauvais que leur prestation confine à la caricature. Quelque part, la nullité est aussi un talent. On peut devenir l'icône d'une époque grâce à un 95 D de tour de poitrine comme par exemple Nabilla !

Toute ressemblance avec des personnes existantes est involontaire et purement fortuite... Naturellement...

Chaque année notre monde fabrique de toutes pièces des stars éphémères qui brilleront très fort et qui disparaissent très vite, telles des supernovas.

Grâce à ce système, il ne faut plus savoir chanter pour passer à l'Olympia... Que nenni ! Il suffira d'appartenir à la grande famille de la télé réalité et de se faire habiller par un mec qui sniffe de la colle ou de la peinture (ça dépend de l'artiste ou du milieu), qui vous fringuera comme un portemanteau alcoolique dans le but de faire la Une dans les magazines peuples : ça peut évidemment arriver à tout le monde, même à vous ! Sans blague ! On peut encore naître vraiment nul et finir dans la peau d'une superstar, quel pied, non ?

Si vous faites partie de l'une de ces catégories, ce livre ne pourra, a priori, pas vous apporter grand-chose, ou alors vous avez fait partie de l'une de ces catégories et les choses n'ont peut-être pas bien tourné pour vous.

Il arrive de plus en plus souvent que même des personnes ayant siégé au sommet de la hiérarchie d'une multinationale se retrouvent « à poil » sur un banc dans un jardin public ou sur celui d'un tribunal...

Mais si vous ne faites partie d'aucune de ces catégories, que vous soyez entré dans le monde du travail trop vite ou que vous n'ayez pas de talent particulier (en tout cas que vous le pensiez), ce livre est taillé pour vous et je suis sûr que celui-ci vous fera entrer dans une nouvelle catégorie : celle de la réussite permanente, car ce livre vous donnera les ficelles pour devenir riche mais aussi celles pour le rester, ce qui demande presque autant de savoir-faire.

Pour ce faire, ce livre est composé de sept chapitres.

Et chacun d'entre eux vous rapprochera progressivement de votre objectif de richesse et de prospérité permanente.

Vous retrouverez les étapes et démarches, plus quelques habitudes à développer pour atteindre l'excellence. J'aurais pu écrire un livre pour chacun de ces chapitres car le sujet est vaste, mais dans un tel contexte peut-être que je ne serais jamais passé à l'action... Alors, j'espère que vous apprécierez ce guide et que vous prendrez autant de plaisir à le lire que j'en ai eu à l'écrire.

Bonne lecture à tous et à toutes...

CALCULEZ VOTRE POTENTIEL ET ALLEZ DE L'AVANT

En tant que futur millionnaire vous devez impérativement savoir où vous vous situez dans votre potentiel de réussite future.

Admettons que vous soyez jeune, vif, avide de savoir, plein d'énergie et débordant d'imagination : votre taux de réussite est à 20. Vous êtes prêt à conquérir le monde : félicitations !

C'est probablement comme ça que tout le monde se voit en règle générale ; pour simplifier les choses, nous allons partir du principe que tout le monde a 20, comme dans le film *Esprits rebelles*, mais cela se complique et des points sont supprimés en fonction de nombreux facteurs.

– Vous êtes marié : toutes mes condoléances, retirez deux points.

(Si elle est « chiante », retirez deux points de plus.)

Pour citer Alexandre Dumas fils : « C'est souvent la femme qui nous inspire les grandes choses qu'elle nous empêche d'accomplir. »

Donc à moins que vous ne soyez tombé sur une perle rare (ce sont souvent des personnages de fiction) et que votre compagne soit prête à vous suivre jusqu'au bout du monde, votre réussite risque d'être un peu compromise.

– Vous avez des enfants : vous pouvez franchement retirer 5 points.

(À partir de trois, retirez 1 point supplémentaire par enfant, et s'ils sont comme je l'étais hyperactifs, multipliez le tout cumulé par deux).

Le fait d'avoir des enfants est merveilleux, surtout quand ils passent par cette douce période que l'on appelle couramment la puberté et que leurs hormones les transforment en monstres assoiffés de scooters et de consoles.

Mais bien avant cette somptueuse période, il est très difficile d'avoir un moment à vous, ce dont vous aurez besoin pour être productif.

Il y a toujours un linge à changer, un jouet à monter et un paquet de substance à nettoyer... Que du bonheur en perspective.

Et évidemment si vous tentez de vous soustraire à vos obligations dans le but noble de la concrétisation d'un projet, vous risquerez de vous attirer les foudres de votre compagne qui vous rappellera votre présence lors de la conception et les belles promesses que vous avez si poétiquement suggérées pendant la grossesse.

– Vous avez un boulot de fou qui ne vous laisse pas une minute à vous : retirez 5 points (si en plus vous aimez ça, retirez 2 points supplémentaires).

Il est évidemment nécessaire de travailler pour vivre, mais si vous n'arrivez pas à vous libérer pour faire des projets qui au final seraient peut-être même plus payants et qui vous demanderaient nettement moins d'énergie et de temps, vous risquez d'être pris dans une spirale irréversible. Si vous avez un profond désir de changement, faites-le maintenant, car plus vous attendrez, plus il vous sera difficile de manœuvrer dans un éventuel changement.

– Vos soirées se résument à un affalement dans votre fauteuil, devant la TV : retirez 10 points (si c'est pour regarder la "starac" ou des émissions de télé réalité, retirez encore 2 points).

À moins d'une poussée violente de motivation, vous êtes condamné à errer de chaîne en chaîne toute votre vie : ce livre n'a aucun intérêt pour vous.

Vous auriez mieux fait d'investir dans un sac de pistaches. Je comprends votre déception, mais si une table est bancale n'hésitez pas à vous servir de ce petit livre sans prétention.

– Vous êtes dépressif : retirez 16 points (si c'est à cause de votre femme, rajoutez 8 points, car vous êtes à moitié excusé).

La dépression est la nouvelle maladie des temps modernes, elle vous mange de l'intérieur et pompe toute votre énergie (un peu comme le mariage ou le cancer). Chaque fois que vous vous sentirez un peu mieux, vous ferez un pas en avant et, à la moindre rechute, vous ferez trois pas en arrière (comme dans la chanson). Bref. Soignez-vous avant de commencer quoi que ce soit : une fois guéri, vous vous sentirez pousser des ailes.

Bon, si on récapitule, certains d'entre vous risquent d'être en négatif. Dans ce cas, il existe deux possibilités :

1) Vous laissez tout simplement tomber ou vous rectifiez le tir (divorcez, placez vos enfants, devenez chômeur, brûlez votre TV).

Je suis d'accord : ça n'a pas l'air du tout appétissant, pourtant, si vous regardez autour de vous, vous remarquerez que ça devient tendance (quel monde de fous !)

2) Vous avez les crocs et la motivation nécessaires pour accomplir de grandes choses, vous le savez et le ressentez tout au fond de vous... La lumière est toujours au bout du tunnel (comme dirait le devin dans Astérix et Obélix, après la pluie vient le beau temps).

Si vous faites partie de la deuxième catégorie, bienvenue dans mon monde, ce livre est taillé pour vous.

LES OBSTACLES VERS LA RÉUSSITE

Sur la route vers votre future prospérité il y aura, comme vous vous en doutez sûrement, une multitude d'obstacles, sinon ce serait trop facile. Évidemment, ce chapitre est écrit de façon préventive afin de vous armer.

Les obstacles varient souvent d'une personne à l'autre, mais dans 90 % des cas le premier et le plus grand des obstacles c'est vous-même.

On devient comme un enfant qui est dans le noir sans lampe et tout devient instantanément inquiétant : les ombres, les bruits, et on se fait peur soi-même en pensant au monstre qu'il y a probablement dans l'armoire. Bon, j'avoue j'exagère (à peine), mais la peur de l'inconnu et du nouveau nous effraie. Tout le monde passe par là et seuls les fous n'ont peur de rien. La peur est quelque chose de normal et de naturel, c'est un mécanisme humain qui nous protège et nous empêche de faire des choses qui sont contre notre nature : quand celle-ci vous empêche de sauter dans le vide par exemple, c'est plutôt utile mais quand ça vous empêche de réaliser vos projets cela devient un problème. Certaines personnes passeront plus vite à l'action que d'autres, c'est un fait, mais il ne faut en aucun cas que ce soit pour de mauvaises raisons.

Maintenant, pour pouvoir avancer dans ce chapitre, nous allons faire comme si toutes vos craintes s'étaient dissipées comme par magie : vous êtes fin prêt à commencer une nouvelle vie, vous sentez une énergie nouvelle vous envahir, rien ne pourra vous arrêter et vous êtes tellement motivé que vous vous sentez obligé d'en parler autour de vous. Vous commencerez par en parler à votre famille, compagne, amis, proches, et vous vous rendrez compte que plus vous en parlez, moins vous en aurez envie et votre énergie inébranlable se dissipe petit à petit : pourquoi ?

Parce que votre entourage aussi bien intentionné qu'il soit va vous décourager en vous donnant des avertissements, en vous disant de bien garder votre travail, ou que vous n'y arriverez jamais : ils vont commencer à vous sortir moult exemples : « Tu sais je connais une amie qui connaît quelqu'un pour qui ça s'est mal passé et en plus il était plus malin que toi, alors laisse tomber. » Ils vous diront qu'il ne faudra pas pleurer quand vos

projets se casseront la figure et croyez-moi, aussi bonnes sont leurs intentions de base, autant ils attendront avec impatience de vous sortir « je t'avais bien prévenu ».

Rappelez-vous que Bill Gates était dans la vingtaine lorsqu'il s'est lancé en affaires avec 50 000 \$ et qu'il est devenu l'un des hommes les plus riches du monde avec une fortune évaluée à 90 milliards de dollars. Il a eu raison de ne pas demander à trop de gens ce qu'ils pensaient qu'il pourrait faire de sa vie.

Bien évidemment il y a tous les jours des sociétés qui ferment et font faillite, comme il y a tous les jours des sociétés qui font fortune et brassent des tonnes d'argent, mais la plupart des gens ne voient que ceux qui échouent. C'est pour ça qu'ils ne tenteront jamais quoi que ce soit et ne vous en parleront pas. Comme il y a tant de sociétés qui ferment, la vôtre sera peut-être la suivante, mais ce ne sera pas un échec personnel, ce sera l'échec de la société. Alors vous vous rappellerez que vous aviez des projets et vous vous direz que c'est probablement le moment et évidemment vous en reparlez à vos proches, et là ils vous diront que c'est la crise et que ce n'est absolument pas le moment, et vous allez encore reporter, et vous continuerez à reporter toute votre vie : de ce fait vous ne saurez jamais si vous auriez excellé ou échoué.

Je n'ai rien contre les gens qui cherchent la sécurité en s'accrochant à leur travail généralement mal payé, car vous êtes là pour faire du profit pour votre société et non pour vous ; rien contre les personnes qui ne font absolument rien et vivent aux crochets de l'État, mais généralement ce sont elles qui vous déconseilleront de faire quoi que ce soit et qui briseront votre élan et votre enthousiasme.

Qu'est-ce qui m'empêche de réussir ?

Il ne suffit pas d'avoir une idée pour la voir se réaliser : nos qualités et nos défauts nous portent ou nous bloquent. Certains croyaient n'avoir aucune volonté et désespèrent de puiser en eux la détermination qui les conduira au succès. D'autres craignent l'échec ou manquent de confiance en eux. Voici les obstacles qui peuvent se mettre le plus couramment en travers de votre chemin.

Attendre que l'événement se produise

Ceci peut se manifester de multiples manières. Vous pouvez attendre de décrocher le gros lot ou qu'un tiers prenne l'initiative de l'action et décide de mener la barque. À la vérité, plus vous tergiversez, plus vous avez de chances d'abandonner vos projets. Pourtant il est fréquemment tentant de remettre un travail au lendemain ou d'en faire porter la charge à autrui. La prise de responsabilité est un élément clé de la réussite.

La peur de l'échec

Certains d'entre nous croient à tort qu'ils doivent être toujours parfaits et que l'échec est nécessairement mauvais. En fait, nos revers sont souvent de bons professeurs. Ils nous donnent de précieuses leçons de « savoir-vivre ». Pourtant nous continuons à nous figer quand les choses ne tournent pas immédiatement à notre avantage.

Les fausses excuses !

Les raisons que les gens évoquent généralement ne sont que la tragique histoire des causes de l'échec.

« Je n'ai jamais eu la moindre chance d'émerger. Mon papa était alcoolique et se déguisait en maman pour me chercher à la sortie de l'école : voilà qui ne s'oublie jamais tout à fait. » « Je n'ai fréquenté que l'école primaire. » Ces gens disent tous que le monde leur a peu donné. Ils se rendent responsables de leurs échecs et accusent les circonstances extérieures. Ils s'en prennent à leur hérédité ou à leur environnement. Ils partent avec une attitude mentale négative. Et, bien sûr, avec cette façon de voir, ils sont réellement handicapés. Mais c'est cette même force qui est la cause de leur échec, et non le handicap extérieur qu'ils accusent de leurs échecs.

Perte d'espoir

Vous arrive-t-il parfois de critiquer le monde et de le rendre responsable de vos échecs ? Si c'est le cas, arrêtez-vous et reconsidérez l'ensemble du problème. À qui imputez-vous la faute ? Au monde où vous vivez ? Ou à vous-même ?

Indice de victimisation :

Depuis des années, on a pris l'habitude d'expliquer notre misère par les circonstances et le comportement d'une autre personne. Mais, tant qu'un individu n'a pas eu la force de se dire honnêtement qu'il est aujourd'hui ce qu'il est à cause des (ou grâce aux) choix qu'il a faits hier, et tant qu'il n'en prend pas conscience, alors il se trouve dans l'incapacité de choisir autre chose.

Donc, il ne faut en aucun cas se comporter en victime, les victimes blâment les autres personnes et répètent sans cesse que c'est à cause de une telle ou telle personne que leur vie ne fonctionne pas bien ; par contre les gagnants apprennent. Diction : la troisième fois qu'on se fait mordre par un chien, on est sûr d'une chose : ce n'est pas la faute du chien.

Les lamentations du type « je n'ai vraiment pas de chance » ou « rien ne me réussit » ne vous seront donc d'aucune utilité.

Premier indice de la victimisation : le blâme

Cette catégorie de personnes a un goût fort prononcé pour le statut de victime. Statut qu'ils se sont généralement donné eux-mêmes.

On les reconnaît facilement car ils ont un facteur commun : ils se plaignent en permanence et leurs discours ont souvent cette tournure de phrase : « Ah, si mon boss me lâchait un peu la grappe... Ah, si mes collègues n'étaient pas des imbéciles... Ah, si mon secteur n'était pas saturé sur le marché... Ah, si j'étais né ailleurs et pas dans ce quartier pourri... Ah, si mes parents (et leurs parents et les parents de leurs parents etc. jusqu'à l'époque de la création) ne m'avaient pas transmis leur caractère de cochon... Ah, si ma femme était moins égoïste et ne me mettait pas des bâtons dans les roues... » Vous l'aurez compris, c'est toujours la faute des autres si leur vie est médiocre. De cette façon, ils se détachent complètement, ce qui leur donne un soulagement provisoire, mais cela a aussi pour effet de les enchaîner à leurs problèmes.

Quand il s'agit d'expliquer pourquoi ils sont fauchés, la plupart des victimes sont passées maîtres au « jeu du blâme ». Ce jeu a pour but de voir combien de gens et de circonstances on peut pointer du doigt sans jamais s'examiner soi-même. C'est agréable à tout point de vue, en tout cas pour les victimes.

Et les personnes qui les entourent deviennent rapidement des cibles faciles qui, à défaut de ne pas savoir quoi faire ou dire, laissent la situation empirer

de jour en jour et finissent même par s'y habituer.

Les victimes n'en restent évidemment pas là, elles blâment le reste du monde, l'économie, la météo, la bourse, toute la structure de leur travail, les mecs qui sont devant elles dans les embouteillages et parfois même ceux qui sont derrière, leur partenaire, leur conjoint, Dieu. Vous l'aurez compris, tout le monde sauf eux.

Deuxième indice de victimisation : la justification

Quand les victimes ne blâment pas, vous les trouverez souvent en train de justifier ou de rationaliser leur situation, disant quelque chose comme : « l'argent ne compte pas vraiment ». Mais permettez-moi de vous poser une question : si vous disiez à votre mari, votre femme, votre petit ami ou votre petite amie qu'ils n'ont pas d'importance, est-ce qu'ils resteraient longtemps dans votre entourage ? Je ne le crois pas, c'est pareil pour l'argent !

Les gens auraient-ils une voiture de sport si cela n'avait pas d'importance pour eux ? Bien sûr que non ! Auraient-ils un animal de compagnie si cela n'avait pas d'importance pour eux ? La réponse est toujours non.

De même, si vous pensez que l'argent n'a pas d'importance, il n'en aura tout simplement pas !

Permettez-moi de dire les choses telles qu'elles sont : quiconque dit que l'argent n'a pas d'importance n'en a pas.

Les riches comprennent l'importance de l'argent et la place qu'il occupe dans notre société. Par contre, les pauvres valident leur inaptitude financière en faisant des comparaisons non pertinentes. Ils objecteront en disant : « Eh bien, l'argent ne compte pas autant que l'amour. » Mais ne trouvez-vous pas cette comparaison ridicule ? Qu'est-ce qui est le plus important, votre bras ou votre jambe ? Peut-être sont-ils tous les deux importants. La vraie chose à retenir est que l'argent est extrêmement important dans le domaine dans lequel il est utile, et ne sert absolument à rien dans les domaines dans lesquels il n'est pas utile. Or, même si l'amour est quelque chose d'extrêmement important, il ne vous permettra pas de vous acheter une maison, de payer vos factures et ne vous nourrira pas. Tout ça, même si vous débordez d'amour.

Toujours pas convaincu ? Essayez de payer vos factures avec de l'amour ! Toujours pas certain ? Alors, faites un saut à la banque et tentez d'y déposer un peu d'amour pour voir ce qui se passera. Je vous laisse imaginer la suite. Le seul cas dans lequel vous pourriez transformer votre amour en argent serait d'emporter une caméra avec vous en le faisant. Ce qui, une fois publié sur YouTube (ou autre), pourrait éventuellement faire le buzz et dans la foulée générer de l'argent.

Vous avez sûrement déjà entendu dire : « le bonheur passe avant la richesse ». Ce commentaire m'a toujours fait sourire parce qu'en général il y a globalement trois sortes de personnes qui résonnent de cette manière :

La première est souvent la personne âgée qui a eu une vie bien remplie et qui consacre le reste de son temps à sa famille et à son bonheur.

La deuxième est constituée de personnes qui n'ont pas d'argent et qui savent pertinemment qu'ils n'en auront jamais et que leur cas est désespéré. Tant que cette catégorie sera profondément ancrée dans cette conviction, personne ne pourra rien pour eux car ce genre de porte ne s'ouvre que de l'intérieur.

Et pour finir, ceux qui ont déjà pas mal voire beaucoup d'argent et qui peuvent se permettre de passer le reste de leur existence à la recherche du bonheur permanent tout en sachant qu'ils n'auront aucun souci de trésorerie pour le reste de leurs jours.

Ce commentaire m'a toujours paru très étrange car j'ai été pauvre avant d'être riche et, dans les deux cas, il m'est arrivé d'être malheureux. Mais la seule chose que je peux vous dire c'est que, quand j'étais pauvre et malheureux, j'étais bien plus malheureux que quand j'étais dans le même état en étant plein aux as.

Je me demande pourquoi des gens pensent qu'ils doivent choisir entre le bonheur et la richesse.

Troisième indice de victimisation : les plaintes

Harv Eker nous explique pourquoi vous plaindre est absolument la pire des choses que vous puissiez faire pour votre santé et votre état financier. La pire ! Pourquoi ?

Je crois fermement à la loi universelle selon laquelle « ce sur quoi on se concentre prend de l'ampleur ». Quand on se plaint, sur quoi se concentre-t-on ? Sur ce qui fonctionne dans sa vie ou sur ce qui ne fonctionne pas ? De toute évidence, on se concentre sur ce qui ne fonctionne pas, et étant donné que ce sur quoi on se concentre prend de l'ampleur, on obtient de plus en plus ce qui ne fonctionne pas.

Beaucoup de gens qui enseignent dans le domaine du perfectionnement personnel parlent de la loi de l'attraction. Selon eux, « qui se ressemble s'assemble », ce qui signifie que, quand on se plaint, on attire « des emmerdes » dans la vie.

Principe d'enrichissement :

Quand on se plaint, on devient un véritable « aimant à merdes ».

Avez-vous déjà remarqué que les gens qui se plaignent tout le temps ont une vie difficile ? On dirait que tout ce qui peut mal aller dans leur vie va mal. Ils disent : « Bien sûr que je me plains. Regardez comme ma vie est merdique ! » Et maintenant que vous êtes plus avisés, vous pouvez leur expliquer les choses : « Non, c'est parce que vous vous plaignez de votre vie qu'elle est merdique. Fermez-la... Et surtout tenez-vous loin de moi ! » Cela nous amène au point suivant. Vous devez veiller à ne pas côtoyer ceux qui se plaignent sans cesse. Si vous ne pouvez absolument pas les éviter, veillez à vous munir d'un parapluie d'acier, sinon les emmerdes qui leur sont destinées vous tomberont aussi dessus !

Je me tiens le plus loin possible des gens qui se plaignent tout le temps, parce que l'énergie négative est infectieuse. Cependant, beaucoup de gens se plaisent à écouter ces geignards. Pourquoi ? C'est simple : ils attendent leur tour ! « Vous trouvez que c'est terrible ? Attendez que je vous dise ce qui m'est arrivé ! »

Voici quelques exercices à faire qui, je vous le promets, changeront votre vie. Je vous mets au défi de ne pas vous plaindre une seule fois au cours des sept prochains jours non seulement à voix haute, mais aussi en pensée. Vous

devez le faire pendant sept jours entiers. Pourquoi ? Parce que pendant les premiers jours, il se peut que quelques « emmerdes » resurgissent encore du passé. Malheureusement, les « emmerdes » ne voyagent pas à la vitesse de la lumière, vous savez, elles voyagent à la vitesse des « emmerdes », alors il se peut qu'elles prennent un bon moment à s'éliminer. Lancez-vous le défi ! Je vous garantis que vous vous étonnerez de voir combien votre vie sera étonnante lorsque vous cesserez de vous concentrer sur les « emmerdes » dans votre vie et que vous cesserez par conséquent de vous les attirer. Si vous avez été de ceux qui se plaignent, mettez de côté la nécessité de vous attirer la réussite pour le moment. Pour la plupart des gens, le simple fait de se mettre au « neutre » constituera un grand départ ! Le blâme, la justification et les plaintes sont comme des pilules. Ils ne sont rien de plus que des réducteurs de stress. Ils soulagent le stress que cause l'échec. Rappelez-vous que vous créez votre propre vie et qu'à chaque instant vous vous attirez la réussite ou les « emmerdes ». Il est primordial que vous choisissiez vos pensées et vos paroles avec sagesse ! Vous êtes maintenant prêt à entendre un des plus grands secrets du monde. Êtes-vous prêt ? Lisez ceci attentivement : une victime vraiment riche, ça n'existe pas ! Avez-vous compris ? Je vais le répéter : une victime vraiment riche, ça n'existe pas. Par ailleurs, qui écouterait : « Aïe, aïe, j'ai éraflé mon yacht. » À cela, la plupart des gens répondraient : « On s'en contrefiche ! »

Principe d'enrichissement :

Une victime vraiment riche, ça n'existe pas.

Entre-temps, être victime a très certainement son lot de récompenses. Qu'est-ce que les gens obtiennent d'être des victimes ? Réponse : de l'attention ! Est-elle importante ? Et comment !

Sous une forme ou sous une autre, c'est ce pour quoi presque tout le monde vit. Et la raison pour laquelle les gens vivent dans l'espoir d'obtenir de l'attention, c'est qu'ils ont commis une grave erreur. Il s'agit de la même erreur que nous avons presque toujours commise. Nous avons confondu attention et amour.

Croyez-moi, il est presque impossible d'être vraiment heureux et de vraiment réussir dans la vie quand on aspire sans cesse à obtenir de l'attention. En effet, si c'est de l'attention que l'on veut, on se trouve à la

merci des autres. On en vient habituellement à vouloir « plaire aux gens à tout prix », et de ce fait à mendier leur approbation. La recherche d'attention pose également un problème, parce que les gens ont tendance à faire des choses stupides pour l'obtenir. Il est primordial de « décrocher » l'attention de l'amour pour un certain nombre de raisons.

Premièrement, vous réussirez mieux dans la vie, deuxièmement, vous serez plus heureux, et troisièmement, vous trouverez le « véritable » amour dans la vie.

Dans l'ensemble, lorsque les gens confondent l'amour et l'attention, ils ne s'aiment pas l'un l'autre dans le sens véritablement spirituel du mot. Ils s'aiment en grande partie de manière égocentrique, comme dans « j'aime ce que tu fais pour moi ». Par conséquent, la relation concerne vraiment soi-même et non l'autre ou les deux. En dissociant attention et amour, vous vous libérerez pour aimer quelqu'un d'autre pour ce qu'il est plutôt que pour ce qu'il fait en votre faveur. Comme je l'ai dit, les victimes riches, ça n'existe pas. Alors, pour rester victimes, ceux qui recherchent l'attention veillent bien à ne jamais devenir riches. L'heure est venue de décider. On peut être une victime ou on peut être riche, mais on ne peut pas être les deux.

Écoutez ! Chaque fois, et je dis bien chaque fois qu'on rejette le blâme, qu'on se justifie, qu'on se plaint, on se tranche la gorge financièrement. Bien entendu, ce serait agréable d'employer une métaphore plus douce, mais oubliez ça.

Cela ne m'intéresse pas en ce moment d'être plus doux, plus gentil. Ce qui m'intéresse, c'est de vous aider à voir exactement ce que vous vous faites à vous-mêmes ! Plus tard, lorsque vous serez devenus riches, nous pourrions être plus doux et plus gentils, qu'en pensez-vous ? Le temps est venu de regarder votre pouvoir et de reconnaître que vous créez tout ce qu'il y a dans votre vie et tout ce qui ne s'y trouve pas. Réalisez que vous créez votre richesse, votre pauvreté, et tout ce qu'il y a entre les deux.

Le rejet des responsabilités :

Le rejet des responsabilités engendre cynisme et fatalisme.

Lorsque, convaincus d'être victimes du sort, nous nous laissons aller au déterminisme, nous perdons toute motivation, tout espoir, pour nous installer dans un immobilisme résigné. « Je ne suis qu'un pion, un pantin,

un rouage impuissant. La seule chose que je puisse faire, c'est obéir. » Nombre d'individus pourtant brillants éprouvent ce sentiment, ainsi que le découragement et la dépression qui va s'ensuivre. La culture populaire y répond par une réaction de survie : le cynisme : « Réduisons nos attentes au point de n'être plus déçus par rien ni par personne. » S'y oppose un principe d'espoir et de progrès, vérifié depuis toujours, qui nous amène à cette découverte : « La force créative qui dirige mon existence, c'est moi. »

Nous ne savons pas ce que nous voulons :

Depuis notre plus jeune âge, nous entendons parler de ce que font les autres, de leur accomplissement, de leurs idées, de leurs aspirations, des défis qu'ils se lancent. Nous sommes rarement encouragés à réfléchir à nos propres réussites, à nos qualités et nos défauts, il est donc difficile de savoir ce que nous voulons et de définir des priorités.

Ou alors vous avez peut-être de mauvaises habitudes ?

LES HABITUDES

« Pour s'améliorer, il faut changer. Donc, pour être parfait, il faut avoir changé souvent. »

Winston Churchill

Il y a un dicton dont l'auteur et conférencier Jim Rohn se sert et qui prend tout son sens ici : « Si vous continuez de faire ce que vous avez toujours fait, vous continuerez d'obtenir ce que vous avez toujours obtenu. » Vous connaissez déjà « votre » façon de faire : ce dont vous avez besoin, c'est d'en connaître de nouvelles.

Les habitudes constituent dans notre vie de puissants facteurs, parce qu'elles sont des modèles logiques, souvent ignorés du conscient. Elles expriment notre caractère et engendrent notre efficacité (ou notre inefficacité). Notre caractère est fait d'habitudes.

Et comme dit Aristote « Nous sommes ce que nous répétons chaque jour. L'excellence n'est alors plus un acte, mais une habitude. » Donc...

Prenez les choses en main et raflez la mise.

Connaissez-vous le GTD ? (Getting Things Done, the art of stress-free productivity, *Faire avancer les choses, l'art de la productivité sans stress.*)

Le principe est de se concentrer sur dix des habitudes à mettre en pratique. On doit les apprendre et les pratiquer une à la fois. Or les recherches ont démontré qu'il fallait 21 jours pour créer une nouvelle habitude. Si vous répétez tous les jours pendant un minimum de 21 jours la même action, votre subconscient en fera finalement une habitude. C'est aussi simple que ça et ça fonctionne avec pratiquement tout, alors pourquoi attendre ?

SE CONNAÎTRE

Je suis toujours surpris par le nombre de personnes qui me disent : « Je suis comme ça, et puis c'est tout ! » Elles sont convaincues que leur caractère est établi définitivement et ne peut plus changer. Ce qui fait qu'elles n'ont jamais remis en question leur personnalité. Qu'advierait-il si elles s'apercevaient que cette personnalité est en réalité le résultat de tout ce qu'elles ont acquis, tout d'abord au cours d'un processus d'imitation inconsciente de leur entourage, puis de formation consciente ? Si elles comprenaient qu'elles peuvent désapprendre ce qu'elles sont ? Elles s'ouvriraient alors et pourraient même peut-être modifier leur comportement et par suite leur caractère.

Vous n'en avez peut-être pas suffisamment conscience, mais vous êtes votre meilleur ami, votre meilleur allié. Vous allez vivre avec vous-même toute votre vie, il est donc important d'apprendre à se connaître le plus rapidement possible ! Qu'en pensez-vous ?

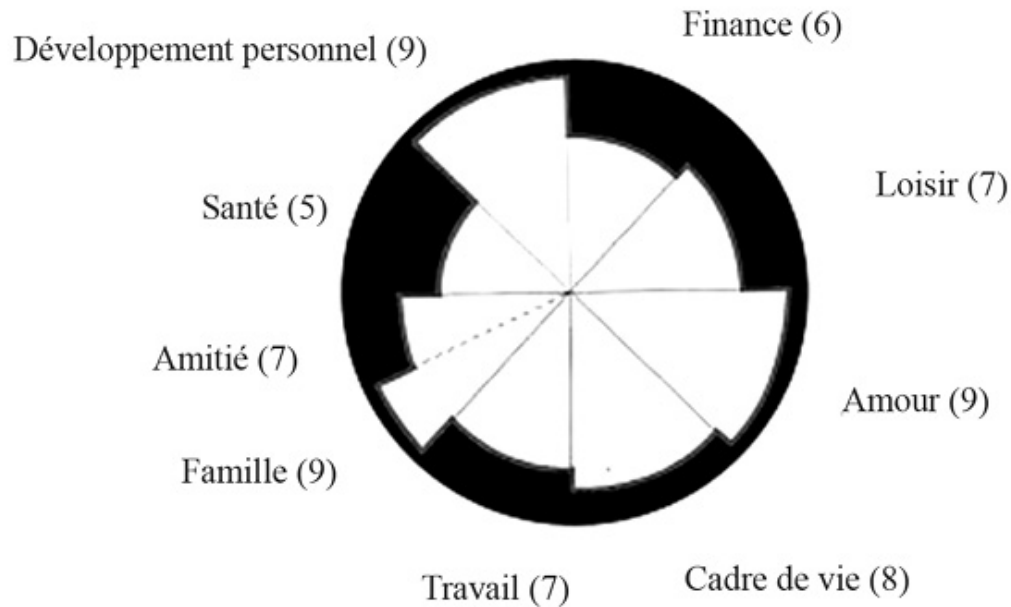
La roue du savoir :

(Oui, tous les noms sympas étaient déjà pris !)

Nous allons, pour commencer, examiner les différents secteurs de votre existence et évaluer, au moyen d'une roue de la vie, le degré de satisfaction que vous procure chacun d'entre eux. Vous verrez comme il est facile d'obtenir en quelques minutes un instantané de vous-même, et d'observer la manière dont vos espoirs et vos frustrations se matérialisent sur un simple graphique.

L'exercice consiste à prendre une feuille blanche et y tracer un cercle subdivisé en huit zones. À côté de chaque « portion du camembert » (pensez à celui du Trivial Pursuit...), vous écrirez les noms des différents domaines dont l'influence est considérée comme déterminante dans le bien-être d'une personne : la santé, l'amour, la famille et les amis, le cadre de vie, les loisirs, le développement personnel et l'épanouissement professionnel. L'ordre dans lequel vous les disposerez autour de la roue n'a aucune importance. Vous attribuerez ensuite à chacun d'entre eux une note

de zéro à 10, en fonction du degré de satisfaction que vous en retirez aujourd'hui. Cette évaluation étant purement personnelle, il n'existe donc pas de barème préétabli.



Voici quelques exemples pour vous aider à en définir le contenu :

1) L'argent : votre niveau de vie vous convient-il ? Êtes-vous satisfait de l'argent dont vous disposez ?

2) Les loisirs : profitez-vous vraiment de votre temps libre ? Il ne s'agit pas ici d'évaluer la quantité de temps libre dont vous disposez, mais sa qualité.

3) L'amour : votre couple se porte-t-il bien ? Êtes-vous célibataire ou êtes-vous à la recherche d'un partenaire ? Pour évaluer ce secteur, peu importe que vous soyez en couple depuis toujours ou que vous ayez eu un certain nombre de relations successives. Il ne s'agit pas d'établir des formules gagnantes, mais de trouver la position qui correspond à votre degré de satisfaction amoureuse. De toute évidence, c'est un domaine où le vécu du moment est déterminant. Si vous venez de vous marier, vous attribuerez

certainement une note élevée... À moins d'avoir épousé votre conjoint plus par pur sens du devoir que par envie réelle ; quoi qu'il en soit, demandez-vous si votre relation actuelle vous satisfait vraiment.

4) Cadre de vie : vous sentez-vous bien chez vous ? Et aimez-vous l'appartement, le quartier, la ville, le pays dans lequel vous habitez ? Peut-être venez-vous de déménager et les cartons encombrant-ils encore votre nouvel appartement ? Votre maison est-elle bien tenue ou bien la détestez-vous à force de la voir toujours en bordel, tout en ne faisant pas grand-chose pour y remédier ?

5) Le travail ou épanouissement personnel : vous levez-vous chaque matin heureux de partir travailler ? Vous sentez-vous motivé et satisfait par votre vie professionnelle ? Avez-vous de bonnes relations avec vos supérieurs et vos collègues ou bien préféreriez-vous être votre propre patron ? Êtes-vous actuellement au chômage ou à la recherche d'un nouvel emploi ? Quelle que soit votre situation, donnez-lui une note.

6) La famille et les amis : vous entendez-vous bien avec vos parents, beaux-parents, vos amis ? Sortez-vous souvent avec des amis ? Avez-vous un grand ou un petit nombre d'amis véritables, ou bien une longue liste de connaissances et de relations ? Invitez-vous souvent vos amis chez vous ?

7) Santé : êtes-vous satisfait de votre condition physique et morale ? Peut-être pensez-vous qu'il serait temps d'arrêter de fumer, de commencer à faire de l'exercice ou de manger plus sainement ?

8) Le développement personnel : avez-vous le sentiment d'être comblé, d'avoir réalisé ce dont vous avez toujours rêvé ? En dehors de votre activité professionnelle, peut-être essayez-vous d'apprendre une autre langue, ou bien vous intéressez-vous à la culture du bonsaï, à la cuisine exotique, à l'histoire ou à la philosophie ?

Prenons quelques instants pour examiner les notes que vous avez attribuées à chacun des domaines. Souhaitez-vous en changer quelques-

unes ? Aucun problème, l'important est qu'elles reflètent le plus exactement possible votre manière de voir les choses.

Vous venez de franchir une étape importante, puisque vous avez maintenant sous vos yeux un instantané de vous-même.

Vous est-il déjà arrivé de faire de la bicyclette le long des canaux d'Amsterdam ? Imaginez un instant une promenade dans les rues de cette ville, sur un vélo équipé de deux roues juste comme celle que vous venez de dessiner (la roue du savoir). Passeriez-vous un moment agréable ? Ou seriez-vous ballotté en tous sens ? Je suis presque certain que la promenade serait compliquée...

Le but de ce petit exercice est de vous obliger à faire le point sur les bonnes ou mauvaises choses que votre vie vous procure. Respirez profondément, fermez les yeux et imprimez en vous votre roue de la vie. Il ne s'agit que d'un schéma, mais vous devrez le garder en mémoire, car vous aurez à y retravailler régulièrement. Pour cette raison, je vous conseille de noter la date de sa réalisation et de le conserver dans un endroit précis (par exemple dans ce livre).

Bien ! Vous avez maintenant à disposition une photographie de votre situation actuelle : pensez-vous qu'il faille vous lancer sans attendre ? Vous risquerez-vous à faire un pas de plus ? Que diriez-vous de commencer à travailler sur chacun des huit secteurs de votre roue de la vie ?

Vous avez entre les mains une sorte de carte routière de votre vie. Il est important de savoir tracer ce type de carte et d'apprendre à s'orienter ; vous devez également pouvoir la mener au niveau de précision nécessaire pour qu'elle vous aide à évoluer facilement dans le territoire de votre existence. Le premier point est d'indiquer clairement où se trouve le nord, c'est-à-dire l'ordre d'importance des facteurs de votre liste, le second est de préciser l'échelle de votre carte, c'est-à-dire le degré de réalisation à partir duquel vous considérez les facteurs comme accomplis. Vous pouvez aussi y ajouter un itinéraire des routes prioritaires, les dos d'âne, etc.

Par où commencer ?

Par un secteur faible que vous avez réellement envie de corriger. Ne commencez pas forcément par celui dont le score est le plus bas, mais par celui qui vous préoccupe le plus actuellement, celui que vous voulez absolument améliorer, celui qui vous empêche de dormir. S'il y en a plus d'un, pas de panique : vous les prendrez l'un après l'autre (voir Shogun, dans le chapitre « Comment gérer un problème »).

Supposons que vous choisissiez de travailler sur votre secteur de la santé, auquel vous avez attribué 5. Intérieurement, la question typique que vous risquez de vous poser est : « Comment pourrais-je améliorer ma santé afin de me sentir en pleine forme ? » Transformez cette question en une autre plus simple : « Que puis-je faire pour passer de 5 à 6 ? »

En d'autres termes, changez d'objectif. Passez d'une généralité à un petit pas qui vous permettra de monter d'un degré dans l'échelle de votre satisfaction. C'est simple. En formulant la question de cette manière, quel petit (ou grand) changement pouvez-vous mettre en place pour augmenter votre satisfaction d'un point ?

Il est évident que plus vous y consacrerez du temps, plus votre satisfaction augmentera !

Mais peut-être n'avez-vous pas de temps !

Et justement, le prochain chapitre est là pour vous aider !

LA GESTION DU TEMPS

Si vous êtes dans la moyenne, vous passez huit heures par jour à dormir, huit heures par jour à travailler. Jusque-là, rien de nouveau.

Trois heures par jour à regarder la TV, ça fait déjà 19 heures... Oui, 19 heures sur 24, déjà prises seulement par trois activités : dormir, travailler, regarder la TV...

Il ne reste plus que cinq petites heures pour tout le reste ! Et de quoi est-il constitué en général ce petit reste ?

Vous le savez autant que moi, mais revoyons-le ensemble, si vous voulez bien.

– Il y a le temps qu'on met pour aller et revenir du travail, en général au moins une heure dans le meilleur des cas, mais si vous habitez en banlieue et travaillez en ville, ou si vous aussi vous habitez une grande ville, vous pouvez doubler ce temps !

– Il y a le temps qu'on met à se nourrir, il y a là-dedans le temps de faire les courses, préparer à manger, la vaisselle et autres tâches ménagères : je compte deux petites heures par jour, même si on mange vite et mal. Voilà trois autres heures de bouffées.

Il ne nous reste donc plus que deux petites heures par jour pour faire tout le reste, pour s'acquitter de toutes les autres obligations.

1) S'occuper de la maison : entretien, réparation, rénovation, et bien sûr achats reliés à ça.

2) Répondre à son courrier (électronique ou autre), au téléphone.

3) Payer ses factures, aller à la banque, faire sa comptabilité, faire sa déclaration d'impôts et de TVA si on est indépendant, s'occuper de ses placements...

4) S'occuper de son conjoint, de ses enfants (parfois malades) à qui on doit donner le bain, préparer leur repas pour l'école et leur faire faire leurs devoirs, les conduire pour les récupérer à la garderie ou à l'école, les emmener au cours de danse ou de karaté. Sans compter le chien qu'il faut nourrir, promener, parfois amener chez le vétérinaire, qui abusera de votre

sentimentalité pour vous soulager sans vergogne d'une centaine d'euros que vous n'avez pas et devrez prélever sur votre carte de crédit...

5) Aller chez le médecin, le dentiste, pour soi ou les enfants ou son conjoint.

6) S'occuper de sa voiture (et parfois aussi de celle de son conjoint), vidange huile, pneus, entretien auto-sécurité...

7) Ses hobbies, ou cours du soir pour perfectionnement personnel.

8) S'acquitter des obligations familiales, anniversaire, baptême, mariage, avec parents, beaux-parents, frères et sœurs, beaux-frères, et belles-sœurs, visite à l'hôpital : dans les grosses familles ça peut presque devenir un job à temps plein.

Toutes ces obligations qu'en général on n'avait absolument pas envie de faire, pour ma part, je les esquive le plus souvent possible. En dehors du fait que je n'aime pas ça, le temps que je perds là ne me sert absolument à rien et je ne pourrai jamais le rattraper, car du temps perdu reste du temps perdu, et presque chaque fois cela concerne des gens que vous ne voyez que quand il se passe un tel événement : comme à chaque occasion vous racontez chaque fois la même histoire : « Tu vas bien depuis le temps ? » Alors que, soyons honnête, tout le monde s'en fout.

9) Faire du shopping pour les vêtements des différentes saisons, pour soi ou les enfants, sans oublier la recherche désespérée du gant perdu, le foulard égaré, le matin, avant de courir jusqu'à l'arrêt de bus scolaire...

10) Ah ! Oui, j'oubliais le dernier et non le moindre, faire l'amour !

J'ai placé cette obligation – le mot est fort, mais puisqu'il s'agit de devoir conjugal... – à la fin de la liste parce que, hélas, c'est ce que bien des couples établis font en fin de journée. Pas étonnant, dès lors, qu'ils déplorent le fait d'être fatigués pour le faire, puisqu'ils le font en dernier, par conséquent le font rarement et finissent par le faire avec une autre personne, ce qui crée d'autres obligations : celles d'acheter des préservatifs et de passer des heures à peaufiner leur alibi et leurs mensonges, acheter des cadeaux supplémentaires et « spontanés » à leurs conjoints pour étouffer sa méfiance : c'est le charme d'une double vie ! Ouf...

Ça en fait des choses à faire en deux heures, oui, en deux petites heures !

Et ça laisse peu de temps, pour... pour tout le reste qui est censé être amusant, mémorable, relaxant, et toutes les autres choses bien méritées, après tant de travail, temps de corvée, tant d'obligations courageusement acquittées...

Combien d'entre nous ne cessent de courir tout au long de la semaine (de leur vie même), certains ayant même l'impression d'avoir vécu trois journées en une ? Au commencement, on trouve ce rythme stimulant, on se donne un peu la sensation d'être un surhomme, ce qui est plutôt valorisant et agréable. Mais progressivement nous avons la sensation (qui n'en est pas une) d'être de plus en plus surchargé et nous attrapons cette maladie des temps modernes. Le stress, qui finit par ne plus nous quitter.

Le temps fait toujours défaut. Les échéances approchent, les messageries débordent d'e-mails non lus, les listes de tâches se déroulent comme un serpentini aussi long que l'Ancien Testament et quelque part dans tout cela se trouve notre « temps libre ».

J'ai voulu vous faire partager cet extrait du millionnaire paresseux (Marc Fisher, qui soit dit en passant est un prodigieux écrivain) qui nous fait prendre conscience à quelle vitesse nous pouvons nous laisser emporter dans une spirale où l'on ne maîtrise plus la valeur du temps.

Pour devenir riche il faut investir dans un produit qui a davantage de valeur que l'argent, et ce produit, c'est le temps !

Si vous pouviez avoir plus de temps qu'en feriez-vous ?

Avant toute chose il vous faut trouver une bonne raison de vouloir gagner ce précieux temps.

Avez-vous déjà une réponse ? Parfait ! Sinon, voici quelques idées qui pourraient vous mettre sur une piste :

Me détendre.

Faire quelque chose dont j'ai toujours rêvé.

Lire.

Voir des amis.
Faire du jogging ou aller à un club de gym.
Écrire un livre.
Cuisiner.
Passer du temps en famille.
Faire des projets lucratifs.
Faire de l'argent.
Réfléchir.
Peindre.
Rejoindre un groupe.
Créer un site Web.
Cumuler les heures gagnées pour m'offrir un long week-end.
Trouver une astuce pour payer moins d'impôts (si vous en avez, n'hésitez pas à me contacter, je vous écouterai avec attention et admiration).

Avez-vous trouvé l'inspiration ? Avez-vous découvert ce qui vous motive vraiment ?

Évidemment ça n'aide pas vraiment d'avoir trouvé ce que vous vouliez faire si vous n'en avez pas le temps et donc ce chapitre a comme objectif de vous éveiller à la manière de gagner ce précieux temps.

Évidemment on ne va pas vous donner un bon pour quelque heure gratuite : ce serait trop simple et surtout trop beau. Chaque être humain dispose de la même quantité d'heures, le temps n'est ni palpable ni élastique, on ne peut ni l'étirer ni le raccourcir. Ce chapitre est un outil pour pouvoir mettre le doigt sur les moments gaspillés ou utilisés de manière contre-productive.

Vous connaissez peut-être l'anecdote du vieux prof de Harvard, spécialiste en gestion du temps ?

Lorsque le cours commence, le prof dépose sur son bureau un grand bocal qui pourrait servir d'aquarium.

Il prend sous son bureau une boîte remplie de pierres aussi grosses que le poing et demande à ses élèves : « À votre avis, combien de pierres peuvent entrer dans le bocal ? »

Et donc chaque élève donne une estimation. Le professeur remplit finalement le bocal, puis s'adresse à nouveau aux élèves : « Est-ce que le bocal est plein ? »

Comme le prof a eu quelques difficultés à faire entrer la dernière pierre, ils s'empressent d'approuver.

Le prof sourit et tire de son bureau un sac de gravier et parvient à en verser une grande quantité entre les espaces laissés par les pierres.

Il demande à nouveau : « Est-ce que le bocal est plein ? »

Comme ce sont des étudiants de Harvard et qu'ils se sont fait avoir une première fois, ils se méfient naturellement et répondent par la négative. Avec raison d'ailleurs parce que le prof prend aussitôt un pichet d'eau et parvient à en renverser presque la moitié dans le bocal.

À votre avis qu'a-t-il voulu démontrer par cette expérience ?

Il a voulu démontrer que s'il n'avait pas mis les grosses pierres en premier, il n'aurait pas su les mettre à la fin parce qu'il n'y aurait plus eu de place.

Les grosses pierres sont évidemment les choses importantes...

Et, étant des apprentis millionnaires, j'entends des choses en rapport avec votre travail, des choses payantes.

Et qui sait que les choses payantes et seulement elles vont vous libérer et vous octroyer plus de temps... pour penser à d'autres choses... payantes.

Le gravier et l'eau sont représentés comme les activités de la vie d'un ménage, les factures, les potins, les hobbies, les sorties... toutes ces choses qui ne payeront évidemment pas vos factures...

Je vous propose donc dans un premier temps d'établir des priorités.

Les priorités :

Il est absolument indispensable de faire la différence entre ce qui est urgent, important, facultatif, etc. Faites des listes ! Cela peut paraître ennuyeux, mais vous constaterez ainsi qu'il y a probablement des choses qui pourront être remises à plus tard. Les dossiers qui ne sont pas importants, mettez-les de côté. Vos idées doivent être claires et vous ne devez pas vous éparpiller dans vos activités. Demandez-vous quelles sont vos priorités. Vous devez vous fixer des objectifs réalisables pour ne pas

perdre de temps. Ne vous investissez pas uniquement dans le travail. Votre réussite sociale est importante, mais votre épanouissement personnel l'est encore plus.

La clé :

Votre capacité à planifier, organiser et gérer votre temps est cruciale pour la gestion et la mise en œuvre de vos projets.

Ces compétences peuvent s'acquérir, mais beaucoup de gens éprouvent des difficultés à les cultiver. Votre relation avec le temps exerce un impact direct sur vos façons d'agir et votre désir de changement.

On se disperse dans des activités plus ou moins importantes, qui nous grignotent de précieuses heures, ce qui nous fait perdre de vue les priorités. Un homme de 25 ans, qui prévoit de prendre sa retraite à 65 ans, a devant lui quelque 100 000 heures de travail. Combien seront fructueuses ?

C'est pour cette raison qu'il faut établir des listes des choses que vous devez gérer en fonction de leur importance.

Essentielles, importantes, secondaires, glissez vos obligations dans votre espace-temps.

Utiliser un agenda :

La première chose à faire, c'est évidemment se procurer un agenda.

Petit ou grand, c'est un outil d'organisation inestimable. L'agenda vous rappellera ce que vous devez faire et comment gérer astucieusement le temps qui vous est attribué.

Je vous propose de planifier à court, moyen et long termes, cela permet d'éviter les imprévus et de voir venir les événements de loin.

a) Planifiez votre année ; notez les éléments suivants au début de l'année dans votre agenda :

- Événement unique.
- Vacances.
- Fêtes de famille.
- Tâches ou projets prioritaires.

b)Planifiez votre mois :

Il faut planifier presque toutes les tâches (écriture, utilisation du téléphone, décorations de pièces, départ en vacances). Elles seront exécutées plus efficacement si vous les préparez soigneusement. Un bon plan d'action et une mise en œuvre efficace jettent un pont qui permet à vos idées et à votre esprit d'aller jusqu'à la réalité.

c)Planifiez votre semaine :

Au début de chaque semaine, organisez-vous de la manière suivante : notez les tâches récurrentes (tous les mardis piscine, les samedis golf, etc.) Notez les jours sans affectation et réfléchissez à la manière de les utiliser.

- Fixez-vous des objectifs clairs pour la semaine.
- Affectez des plages de temps à vos activités.

d)Planifiez votre journée :

Je prépare mon agenda journalier généralement le soir quand je suis décontracté et au calme.

La plupart de vos plages horaires se rempliront d'elles-mêmes, heures de bureau, obligations...

Donc il faut avant toute chose définir les plages horaires qui sont sous notre contrôle et évidemment il ne reste plus grand-chose.

- Soyez réaliste : ne planifiez que 50 % de votre temps, le reste sera probablement occupé par des événements incontrôlables ou obligatoires.

Fixez-vous un plan :

Définissez les priorités quotidiennes : répartissez toutes vos tâches dans les catégories suivantes et accomplissez-les par ordre de vraie priorité (je parle évidemment des choses payantes !)

Fixez pour chaque activité (tâche, rendez-vous, réunion) une heure limite à ne pas dépasser, sinon vous risqueriez de ne vous acharner que sur une seule de vos priorités en délaissant les autres.

Servez-vous du tableau suivant :

Priorité une	Tâches importantes et urgentes (à entreprendre immédiatement).
Priorité deux	Tâches importantes mais non urgentes (qui peuvent être planifiées prochainement).
Priorité trois	Tâches urgentes mais non importantes (qui peuvent être déléguées).
Priorité quatre	Travaux de routine (tâches qui peuvent être accomplies à un moment ou à un autre mais peuvent être aussi déléguées ou même annulées).

Accomplissez d'abord ce qui vous fait peur : quelle tâche de votre liste craignez-vous le plus ? Au début de la journée demandez-vous : qu'est-ce que je crains le plus aujourd'hui ? Et attaquez-vous à cette tâche en premier lieu. En procédant ainsi, vous vous poussez inconsciemment à exécuter des tâches plus difficiles qui font souvent partie des plus importantes. Sachez pendant combien de temps vous pouvez vous consacrer à une opération particulière. Ces données peuvent varier d'une personne à l'autre.

– Détaillez les tâches complexes en étapes gérables. Attaquez-les une par une, et accordez-vous des pauses.

N'essayez pas de vous concentrer trop longtemps sans vous arrêter.

Le millionnaire travaille plus vite pour réduire le temps de travail.

Pour cela il utilise les lois de Parkinson. L'une d'elles dit : « Tout travail prend de l'expansion de manière à remplir le temps disponible pour sa "complétion". »

En d'autres termes cela veut simplement dire : « On prend toujours autant de temps pour faire une tâche que le temps qui nous est donné. »

Ainsi par exemple :

1) Si votre employeur vous demande de lui préparer un dossier pour lui pour la fin du mois, il y a de fortes chances que, même si vous disposez de trois semaines pour le préparer, vous ne commencerez seulement à travailler sérieusement dessus que quelques jours avant la date butoir, et que probablement la veille vous serez toujours occupé à faire les finitions.

2) Quand nous sommes à l'école, 80 % de notre temps d'étude est réalisé la veille ou l'avant-veille de notre examen et 80 % du temps de préparation sera exécuté la veille ou l'avant-veille du jour où vous devez le rendre, avec la forte probabilité d'une longue nuit blanche pour pouvoir le terminer à temps...

3) La déclaration d'impôts. Si vous êtes comme moi, même si vous avez déjà tous les papiers préparés dès le mois de février, comme la plupart des gens, vous attendrez la dernière semaine d'avril ou même le dernier jour du mois pour aller déposer votre déclaration d'impôts. Ou même vous attendrez la dernière heure pour les apporter, car les bureaux sont exceptionnellement restés ouverts jusqu'à minuit pour justement ceux qui attendent la dernière minute.

Cette loi est très intéressante, mais faut-il encore la respecter, donc il est primordial de :

- Se fixer des dates butoir et les respecter. Notez-les sur un calendrier.
- S'occuper d'une tâche dès que l'occasion s'en présente.

Aménager des temps de pause :

Il est bien évidemment important, même primordial, de faire des pauses dans le but de soulager votre cerveau pour qu'il reste efficace, car après un certain temps (en fonction d'une personne à l'autre) votre attention décroît. Souvenez-vous lorsque vous étiez étudiant, vous aviez déjà tendance, en vous installant à votre bureau devant vos fiches de cours, à être distrait par un événement quelconque qui venait vous détourner du droit chemin et anéantir votre concentration instantanément. Pendant cette période, nos parents nous suggéraient de travailler deux heures d'affilée, puis de faire une pause. Au moins, si l'on s'y tenait, la carotte du petit break console ou goûter permettait de se donner à fond pendant les deux heures de travail requises. Peut-être pourrions-nous remettre au goût du jour cette pratique. Après tout, personne ne vous demande de travailler comme un acharné sans détourner votre regard de vos travaux. Se donner les objectifs et s'octroyer des moments de relâche, à la manière d'une récompense, peut s'avérer efficace.

Concentration :

Il est logique et raisonnable de travailler sur la partie essentielle du projet lorsque votre taux de concentration est le plus élevé.

Je vous propose donc de gérer les tâches importantes ou les prises de décision quand vous êtes plus en forme. Cela permet de gagner du temps et de faire de meilleurs choix.

Il est donc important de marquer un temps d'arrêt pour se ressourcer (ce qui stimule généralement votre créativité et vous permet de réfléchir), pour mettre à jour vos méthodes, pour trouver des idées de génie, des idées payantes...

Toutes les semaines.

Ou au moins tous les mois.

Une matinée ou un après-midi.

Notez dans votre agenda « après-midi payant » et considérez-le comme un rendez-vous important, car c'est exactement ce qu'il est.

Au début vous serez un peu sceptique et devrez vous forcer un peu, ensuite vous aurez hâte d'y être, surtout si le reste de la semaine n'a pas été forcément agréable.

Le mécanisme de votre esprit va commencer pudiquement à tourner, vous allez commencer à optimiser votre temps, trouver de nouvelles solutions aux problèmes, comment économiser sur telle opération, comment améliorer tel produit, etc. Ensuite votre mécanisme va se roder et finira par tourner à plein régime et à ce moment-là les idées payantes vont tomber du ciel : les seules limites sont celles que vous vous mettrez, armez-vous d'un crayon et d'un bloc-notes, vous verrez : le résultat est étonnant, ça vous permettra de soulever des montagnes.

Évidemment, ces moments doivent être préparés ; voici quelques petites règles pour qu'ils ne soient pas gâchés :

1) Ne choisissez pas un jour où vous êtes exténué, vous avez besoin d'être au meilleur de votre forme. Quand vient le temps de réfléchir, il faut que vous soyez frais comme une rose.

C'est comme ça que l'on peut... les sentir !

Si vous n'êtes jamais frais comme une rose, c'est que vous travaillez trop dur...

Et si vous travaillez trop dur, c'est que vous travaillez mal...

Et si vous travaillez mal, vous ne faites pas d'argent...

Et si vous ne faites pas d'argent, vous n'avez pas de temps libre...

Et si vous n'avez pas de temps libre, vous ne pouvez pas faire d'après-midi payant...

Et si vous ne faites pas d'après-midi payant, vous ne trouvez pas d'idées, en tout cas plus difficilement.

Et si, et si...

Cet effet papillon pourrait continuer longtemps, mais vous avez saisi où je voulais en venir.

2) Ne vous laissez distraire par personne pendant ce vrai travail et éteignez votre mobile : vous n'êtes pas disponible durant tout ce laps de temps.

3) Armez-vous uniquement du strict nécessaire (crayon et bloc-notes), je pourrais ajouter ordinateur, mais la plupart du temps il dispose d'un accès internet, ce qui pourrait vous tenter de manière contre-productive.

4) Si vous en avez l'opportunité, sortez de votre décor habituel, ça vous permettra de voir les choses sous un autre angle, de changer de perspective et d'avoir du recul.

En dehors de son aquarium, l'on voit mieux la couleur de l'eau dans laquelle on baigne depuis tant de temps.

Bref, sortez de votre bocal.

Le millionnaire utilise la loi de Pareto :

Tout d'abord la loi de Pareto est un outil d'analyse de problèmes simple et puissant pour lequel un bout de papier et un crayon suffisent. Vous n'avez donc pas besoin d'avoir fait maths fortes pour le comprendre et l'utiliser. Vous n'avez qu'à bien identifier le problème et à cumuler les bonnes données.

La loi de Pareto est également connue sous le nom de loi de 80/20 qui a été établie par Vilfredo Pareto (1848-1923) : celui-ci était un économiste

italien qui a remarqué que les revenus dans la société étaient mal répartis. En effet, 80 % des richesses de ce monde étaient détenues par seulement 20 % de la population (ce qui est toujours le cas maintenant). Ensuite Joseph Juran, spécialiste de la qualité, a traduit la règle des 80/20 de la manière suivante :

« Dans tout groupe de choses contribuant à un effet commun, la majeure partie de l'effet est attribuable à un nombre relativement faible de ces choses. »

C'est pourquoi on énonce aujourd'hui la loi de Pareto de la manière suivante : 80 % des effets sont générés par seulement 20 % des causes ou, dans l'autre sens, 20 % des causes génèrent 80 % des effets.

La loi de Pareto est donc un outil utile qui permet d'identifier l'importance relative de différentes catégories d'événements, afin de se concentrer sur les quelques causes principales qui ont le plus d'impact, plutôt que de se rendre dans le traitement d'une multitude de causes ayant des effets à la répercussion moins importante.

L'utilisation de la loi de Pareto permet donc de vite déterminer quelles sont les priorités d'action. Prenons un exemple : si on considère que seulement 20 % des clients nous donnent 80 % de notre chiffre d'affaires, le fait de se concentrer sur ces 20 % accroît considérablement la probabilité de faire monter votre chiffre d'affaires.

En tant que futur millionnaire, il est donc primordial que vous concentriez votre énergie sur 80 % des clients ou des activités payantes, et que seulement après vous vous occupiez des 20 % restants, car, on ne sait jamais, les bonnes affaires se trouvent parfois où l'on s'y attend le moins.

Penser efficacité et rentabilité, même dans le privé :

Il est étrange d'associer le mot « rentabilité » et « vie privée ». Vous allez me dire que, dans notre vie personnelle, nous ne sommes pas là pour être performants et être « efficaces », mais simplement pour être heureux. Oui, mais regardez de plus près, nous serons d'accord pour dire que parfois le bonheur doit se travailler, n'est-ce pas ? Et qui dit « travail » dit

« organisation » : donc repenser sa journée en termes de « rentabilité », c'est apprendre à mieux planifier, pour se dégager le bien le plus précieux que nous avons tous à notre disposition : du temps, en quantité suffisante pour mener à bien tout ce que nous voulons faire !

On a coutume de dire qu'une vie ne suffirait pas à faire ce que l'on a envie de faire, mais on arrive finalement déjà à assumer plusieurs vies : une vie professionnelle, une vie familiale, une vie sociale, etc. On arrive pourtant tant bien que mal à faire face ! Alors, pourquoi ne serait-il pas possible de reprendre l'ascendant ? Plutôt que de colmater les brèches, de créer des passerelles ? En prenant l'avantage et en organisant, plutôt que de se laisser organiser. Car on a vite fait de se laisser envahir, au détriment de son espace de liberté à soi ! Nous n'avons pas toujours les mêmes impératifs que nos amis, ou tout simplement les mêmes envies, et il faut savoir le dire ! Il ne s'agit bien sûr pas de tout refuser en bloc et de quitter toute vie sociale pour passer son temps à se faire à manger et à dormir. Mais il n'est pas interdit d'effectuer les petits bruitages d'arbitrages plaisirs, et de chercher des alternatives lorsque vous savez que ce que l'on vous propose se révélera fastidieux, fatigant et déplaisant... Il suffira même parfois de simplement dire non. Nous allons voir ça plus loin, vous allez voir, c'est facile.

Planifiez vos activités de la journée

Consacrez quelques minutes chaque jour à la planification. La planification est comme une répétition. Tout grand acteur répète son texte plusieurs fois avant le soir de la première. Ne montez pas sur scène avant d'avoir répété votre texte.

Après avoir planifié, il est important de gérer efficacement votre calendrier au jour le jour.

L'une des approches possibles consiste à éliminer toutes les tâches inutiles, à isoler une plage horaire afin de vous consacrer exclusivement à vos projets et de créer suffisamment de conditions favorables concentrées.

Chaque jour, écrivez vos objectifs

Dans des tâches subalternes ou des détails de moments cruciaux pendant votre journée ou de votre semaine.

Souvent, il est utile de vous servir d'une liste pour vous rappeler ce que vous devez faire. Barrez les éléments traités, afin de rester motivé. Montrez-vous réaliste dans la taille de votre liste. Ne gardez que les listes réalisables, sinon elles pourraient avoir un effet décourageant, surtout si vous ne réussissez pas à honorer vos objectifs journaliers.

En vous débarrassant des tâches rapides (toute action qui vous prend moins de deux minutes), vous évitez d'allonger votre « liste de choses à faire » inutilement.

En suivant les étapes indiquées ci-dessus, vous obtiendrez un important surcroît d'efficacité dans l'application de vos compétences de gestion de vos projets. On constate souvent qu'une heure de planification permet de gagner beaucoup de temps dans l'exécution.

Un jour est fait de 1 440 minutes. Si vous investissez 1 % de ce temps à l'étude, la réflexion, la planification, le résultat vous stupéfiera : des idées constructives vous viendront à l'esprit à tout moment de la journée.

Votre outil de gestion doit être un serviteur flexible. Il ne doit jamais devenir votre maître. Puisqu'il travaille pour vous, il doit être confectionné sur mesure pour vos besoins et selon vos moyens ou votre style de vie.

Apprenez à organiser votre temps, vos tâches et vos rendez-vous de manière simple et logique.

Augmentez votre temps disponible par une meilleure organisation !

Vous verrez, vous serez plus zen.

Maintenant que la gestion de votre agenda n'a plus aucun secret pour vous, ce serait dommage d'en rester là, car il existe une multitude de choses à faire pour optimiser son temps.

Je l'avoue, s'il y avait des Jeux olympiques sur ce qui est de déranger une pièce en un temps record, j'aurais probablement une médaille d'or ! Ce qui me cause pas mal de désagréments lorsque je suis pressé, ce qui veut dire tout le temps et évidemment je me sers de ce prétexte pour ne rien ranger. Alors que si je prenais le temps de ranger, cela me procurerait un gain de

temps énorme, sans compter les cheveux que je m'arracherais moins, donc ne faites pas comme moi.

Fini le bordel !

Nous avons probablement tous connu quelqu'un qui savait travailler entouré de montagnes de papiers éparpillés du sol au plafond, et dont la faculté de s'y retrouver en un clin d'œil vous épatait complètement. Ce genre de personnes ne court pas les rues, restons honnêtes, ni vous ni moi n'en faisons probablement partie.

Un bureau rangé et propre est plus propice au travail. C'est esthétiquement plus plaisant et l'œil est moins distrait par l'ordre. Le fait de trouver rapidement ses documents, dossiers ou autres objets fait gagner un temps précieux. Efforcez-vous de garder les choses à leur place. Le gain de temps à moyen et long terme sera visible. Si vos dossiers ne sont pas classés proprement et clairement, vous chercherez toujours où ranger un document, avant d'abandonner. De plus, en ayant votre matériel à portée de main, cela vous évitera de vous lever, et chaque fois que vous aurez besoin d'un accessoire, il sera accessible instantanément. Ainsi vous n'aurez pas à interrompre votre flux de travail et vous pourrez vous concentrer entièrement à votre tâche. Pour David Allen, si vous ne classez pas en moins de 60 secondes, vous ne le ferez pas du tout. Ordonner, classer, trier, cela prend un peu de temps sur le coup, mais ça permet d'agir efficacement lorsqu'il faudra passer à l'action.

Imaginez que vous vous promenez dans une forêt. Vous rencontrez quelqu'un qui s'affaire autour d'un arbre. « Que faites-vous ? » lui demandez-vous.

- Vous ne voyez pas que je scie un arbre !
- Mais, vous avez l'air épuisé. Depuis combien d'heures travaillez-vous ?
- Plus de cinq heures et je n'en peux plus. Ce n'est pas un travail de tout repos.
- Pourquoi ne prendriez-vous pas une petite pause. Vous pourriez aiguiser votre lame aussi. Je suis sûr que vous iriez plus vite ensuite.
- Je n'ai pas le temps de m'arrêter. Je suis trop occupé à scier.

Dans ce chapitre je vous propose de prendre le temps d'aiguiser vos facultés à identifier vos pertes de temps.

Abraham Lincoln a dit : « Si j'avais huit heures pour couper un arbre, j'en passerais 7 à affûter ma scie... »

Se recentrer sur l'essentiel

Les pertes de temps sont nombreuses, il est impossible de toutes les nommer. Pourquoi nous est-il difficile de prendre conscience de cela ? Premièrement, nous avons besoin de nous sentir occupés, même si cette sensation est faussée par le fait que nous ne faisons que combler un vide. Nous occuper l'esprit fait passer les heures plus vite, tout ce fameux temps qui peut parfois paraître terriblement angoissant quand nous nous sentons inutiles ou désœuvrés. Qui n'a jamais eu la sensation de ne pas savoir comment accomplir la tâche confiée par son supérieur ? Qui ne s'est jamais demandé par quel bout commencer ? La panique est la principale cause de perte de temps, et nous préférons toujours faire croire que nous sommes overbookés, quitte à nous inventer des occupations temporaires, pour avoir la sensation de « faire » quelque chose.

Vous êtes-vous déjà posé la question : combien coûte-t-on ?

Avoir la notion monétaire de son temps, c'est-à-dire calculer son « taux horaire ».

Ce qui équivaut à votre salaire mensuel divisé par le nombre d'heures travaillées dans un mois (ce qui représente à peu près entre 140 et 172 heures). Quand on sait ce que coûte en euros une heure de son temps, on prend conscience de la valeur de ce que l'on fait.

En tant qu'apprenti millionnaire, votre objectif est, évidemment, de n'accepter de faire que le travail qui se situe à votre véritable niveau de talent.

Perte de temps :

Éliminer ce qui est perte de temps

« Le temps, c'est de l'argent. » Ce fameux proverbe inventé par Benjamin Franklin (« Time Is Money ») résume l'un des enjeux les plus importants :

si l'on sait utiliser son temps correctement, on fait des profits, matériels ou financiers. Et, à l'inverse, la perte de temps équivaut, d'une manière ou d'une autre, à une perte d'argent. Or, ce qui nous intéresse précisément dans ce guide, c'est de trouver toutes les solutions existantes pour gagner plus d'argent. En d'autres termes, il s'agit de revoir votre quotidien et vos habitudes pour en prendre de nouvelles, bien meilleures évidemment, pour vous, mais aussi pour votre compte en banque. Comment faire ? Tout d'abord, réorganisez vos journées en listant vos priorités, et apprenez à mettre de côté, voire à supprimer ce qui parasite votre vie. A priori, vous vous dites que rien ne pollue votre temps de travail, que tout ce qui se passe durant ces quelques heures est nécessaire et que vous êtes aussi efficace que possible, que ce sont juste les journées qui passent trop vite. Vraiment ? À bien réfléchir, les journées sont pleines d'instantanés perdus, gâchés, et donc improductifs. Entre autres, notre pire ennemi : j'ai nommé la procrastination (que nous allons voir plus loin), il nous faut la fuir comme la peste ! Voyons quelles sont les sources de perte de temps :

- Repérez et partez à la chasse « au temps stérile » : c'est-à-dire le temps qui ne sert à rien, où vous n'avez pas été productif, comme par exemple faire la queue, passer du temps dans les transports...

Il faut tenter de minimiser la durée de ces temps ou au moins essayer de les mettre à profit.

Un de mes oncles qui travaille à la Communauté européenne en tant que cadre à responsabilités a obtenu de nombreux avantages, notamment, d'avoir une voiture de fonction.

Celui-ci me confia un jour (j'étais encore adolescent, et je désirais ardemment avoir un véhicule) qu'il ne l'utilisait pas car il préférait prendre les transports en commun. Il ajouta que pendant ce temps il pouvait lire son journal et éviter toute sorte de désagrément comme les embouteillages ou les accidents. Grâce à ça il arrivait calme et détendu, frais et dispos pour commencer sa journée.

J'ai repensé à lui il y a quelques jours lors de l'un de mes déplacements pour une réunion de synergologie, alors que j'étais bloqué dans des

embouteillages, ce qui eut comme conséquence 2 heures de retard, les nerfs à vif et un goût de volant dans la bouche.

Soit dit en passant, rien ne vous empêche d'effectuer deux choses en même temps lors de vos déplacements en voiture. Comme par exemple écouter des CD instructifs, ce que mon père fait régulièrement. D'autre part, quand il prévoit le coup, il lit, ce qui n'est évidemment pas conseillé à toutes les conductrices. Si vous êtes une femme, je comprendrais que vous mettiez le feu à ce livre complètement discriminatoire, mais n'oubliez pas qu'il a fallu tuer un arbre pour cet ouvrage et ça, c'est mal !

Bon, d'accord, les plus courtes sont les meilleures ! Bien que celle-ci ne soit pas si drôle...

Tout ça pour dire : posez-vous régulièrement cette question : suis-je en train d'utiliser mon temps de la manière la plus productive ?

Exercice pour éliminer le superflu : mettez par écrit, heure par heure, la gestion de vos activités comme s'il s'agissait d'un carnet alimentaire, mais au lieu de compter vos calories vous allez constater toutes les actions superflues. Je vous propose de faire une petite croix, rapidement, sur un papier, dès que vous consultez vos mails, GSM, facebook, twitter, etc. Cela permet de se rendre compte de son niveau d'intoxication. Et nous sommes tous concernés...

– Résistez aux tentations du moment :

Imaginons que vous soyez indépendant. Donc, vous travaillez chez vous, ce qui a priori est la meilleure configuration pour être efficace et productif, puisque rien ni personne ne peut vous déranger (si votre famille vaque à ses occupations dehors !) Cependant, installé confortablement et bien au chaud, vous pouvez vous laisser aller et vous attribuer des pauses déjeuner à rallonge ou des moments de détente à répétition... Sans que personne d'autre que vous ne soit au courant, et croyez-moi, nous sommes indulgents avec nous-mêmes ! Vous pouvez bien sûr vous justifier en expliquant que vous êtes, quoi qu'il en soit, bien plus productif que ceux qui passent leurs journées à papoter autour de la machine à café, et qu'il faut bien combler la solitude qu'implique le travail libre. Certes, mais ce sont tout de même des excuses.

Un autre fléau actuel du monde de l'entreprise : Internet. En effet, selon une étude menée en 2014 par ObsiNet (l'observatoire indépendant d'Internet), nous passerions pas moins de 96 minutes par jour sur le Web. Pour le travail ? En partie, puisque seuls 36 % de ce laps de temps seraient à but professionnel ; 23 % d'entre nous consulteraient les réseaux sociaux ; 20 % les sites d'information ; 15 % les e-mails. Les fauteurs de troubles sont bel et bien Facebook et Twitter, pour ne citer qu'eux, en attendant les autres qui déferlent à vitesse grand V : les occasions de perdre son temps sur Internet sont innombrables et toujours plus faciles et attirantes, donc soyez prudents.

Ce qui est subtilement pareil si nous sommes employés, nous le savons tous et nous le faisons tous. Si votre collègue, installé en face de vous, ne cesse de pianoter sur le clavier de son ordinateur, ce n'est pas forcément parce qu'il est plus efficace que vous, cela veut peut-être tout simplement dire qu'il « chatte » avec tous ses contacts. Bon nombre d'entre nous gardent la fenêtre de Facebook et Twitter ouverte du matin au soir, en se disant que ce sont quelques minutes gaspillées par-ci par-là. En réalité, toutes ces minutes cumulées représentent un temps considérable que vous auriez pu utiliser pour une activité plus productive. Il faut dire que ce genre de site communautaire a un réel pouvoir addictif. Le « poste » d'un ami vous mène à un article, qui vous dirige vers une vidéo, etc. C'est sans fin pour qui n'y prend pas garde, et la journée passe comme ça, pouff ! Sans que l'on s'en soit rendu compte, elle est finie et vous n'avez rien fait, mais le jour suivant vous vous rendrez compte que vous avez pris du retard ! Vous arrivez plein de bonne volonté, et vous commencez par prendre vos mails, mais parmi ceux du travail se mélangent les personnels et vous vous dites « juste celui-là » et puis re-pouff ! Vous voyez où je veux en venir ? Soyez forts, vos cyber-amis ne vous aideront pas à avoir une meilleure santé financière, faites ce qui est bon pour vous, le reste n'est que facultatif.

La télévision

La télévision vous mange le quotidien ?

Si l'on croit les chiffres, la majorité des gens passe en moyenne 3 h 47 par jour devant la télévision ! Et ce sont 3 h 47 qui sont définitivement perdues et qu'on aurait pu passer à lire, à se développer intellectuellement,

culturellement, à discuter avec ses proches, à se reposer ou à dormir : autant d'activités qui enrichissent le corps et l'esprit, qui ressourcent et permettent de réfléchir. Bref, tout ce que la télévision saborde justement, en faisant vivre par procuration, on rêve par star interposée d'une vie plus belle qu'on pourrait probablement avoir si on sortait de son fauteuil. Au lieu de ça on se transforme progressivement en légume ! Évidemment légume n'est qu'une expression et qui ne convient absolument pas, parce qu'avec toutes les cochonneries que l'on ingurgite devant cette boîte à bêtises nous ne risquons pas de nous transformer en légume, mais en un beau cochon bien dodu ! Et comme si ça ne suffisait pas, rien que le fait d'avoir une télécommande nous fait grossir de 1 kg par an, imaginez après une vie !

Chez mes parents, la télévision n'était autorisée que le dimanche, et nous, nous étions totalement scandalisés, nous n'hésitions pas à appeler ça de la dictature à qui voulait l'entendre. Mais maintenant je suis chez moi et je suis libre de faire ce que je veux. Le seul hic, c'est que maintenant, après tant d'années, je me suis habitué à vivre sans la TV et donc elle ne sert qu'à décorer le salon. Vous imaginez le nombre de choses que l'on peut faire avec 3 h 47 en plus ? Pour ma part, je le sais ! Je les utilise depuis des années maintenant. L'on dira encore que ce que font les parents n'a aucune répercussion sur leur enfant, pourtant quelle facilité en tant que parent de les laisser devant la TV, c'est magique ! Grâce à ça, l'enfant se garde tout seul et, pendant ce temps, ne met pas le feu à la baraque, ça aurait pu s'avérer pratique car, à cette période, mes parents se lançaient tant bien que mal dans la construction de leur entreprise, ce qui leur demandait un temps et une énergie considérables : en rentrant, surprise, ils devaient lutter contre trois monstres assoiffés de télévision et de publicités en tout genre.

Je vous disais un peu plus haut que je pouvais enfin regarder la TV le dimanche : super ! Mais la plupart du temps, le dimanche, mon parrain venait me chercher pour « manger » quelques bornes à vélo, et quand nous arrivions chez lui, il n'y avait pas de TV non plus (vous allez croire que nous sommes la famille sans TV, mais non, tous les autres en avaient une). Seulement, mon parrain trouvait ça carrément débile et ses enfants un peu plus jeunes que moi pouvaient expliquer, avant même de savoir lire, des livres entiers. Pourquoi ?

Parce qu'ils n'avaient pas de TV !

Ce chapitre n'a pas comme but de vous faire détester la télévision ni de juger les gens qui ont installé leur campement devant, je veux juste vous montrer le potentiel de temps que nous pouvons perdre devant. Si celle-ci vous aide à vous détendre et à décompresser, vous avez raison ! De plus, de nos jours, il existe de nombreuses chaînes intéressantes disponibles à toute heure de la journée ou de la nuit, mais ce sont rarement sur elles que nous nous arrêtons.

Rien ne nous empêche d'enregistrer les programmes qui nous plaisent et de les regarder quand nous en avons décidé au lieu d'errer tel un zombie de chaîne en chaîne, jusqu'à ce qu'on tombe sur quelque chose de moins pire que le reste.

Vous vous en rendez compte : une grande part de votre énergie est dépensée pour rien et surtout pas pour un mieux-être. Recentrez-vous donc sur ce qui vous fait du bien. Est-ce vraiment de traîner devant la télévision tout le week-end ? Ou plutôt d'aller vous promener ou au restaurant avec votre compagne ? Une bonne fois pour toutes, comprenez où passe 80 % de temps gâché et rayez ces activités néfastes de votre quotidien. Elles vous apportent du « bonheur » d'inefficacité, alors pourquoi s'en encombrer ?

Les réunions

La plupart des sociétés possèdent des salles de réunion. Pour une grande majorité, elles sont là juste parce que ça fait bien, et dans l'autre partie on s'en sert à tout bout de champ, parce que ça aussi ça fait bien. Certaines réunions sont utiles, d'autres, une perte de temps. Certaines ne demandent pas forcément de présence physique et peuvent se faire par e-mail. Des réunions sans objectif et sans ordre du jour sont un gaspillage de temps considérable. Elles ne permettent pas de prendre des décisions efficaces, ni de résoudre des problèmes. Donc si vous le pouvez, évitez les réunions qui n'apportent rien.

La procrastination est votre pire ennemie

La procrastination (du latin pro, qui signifie « avant » et crastinus qui signifie « du lendemain ») est une tendance à remettre systématiquement au lendemain des actions (qu'elles soient limitées à un domaine précis de la vie quotidienne ou non). Le « retardataire chronique », appelé

procrastinateur, n'arrive pas à se « mettre au travail », surtout lorsque cela ne lui procure pas de satisfaction immédiate. (Merci Wikipédia.)

Donc, la procrastination est le fait de remettre toute l'action au lendemain, ce qui est souvent franchement tentant ! Elle s'empare sournoisement de nous dans des pensées du genre « pas maintenant », « le ferai plus tard », ce qui ne tarde pas à dégénérer en une liste à faire longue comme le bras. Jusqu'à ce que la liste devienne tellement longue que cela vous amène une fois de plus à remettre à généralement jamais.

Nous sommes dotés en plus d'un don particulier (moi le premier) pour trouver des raisons particulièrement précises, et l'on arrive même à se convaincre que c'est la meilleure chose à faire sur le moment.

Mais est-ce vraiment utile ? Au final, vous allez vous retrouver avec une quantité de plus en plus gigantesque d'actions à accomplir. Résultat : vous prendrez du retard et vous serez deux fois plus stressé que si vous aviez fait les choses dans l'ordre, au jour le jour.

Il faut posséder une grande volonté personnelle pour parvenir à accomplir des actions lorsque l'on n'en ressent pas l'envie, pour pouvoir obéir à ses valeurs plutôt qu'à ses impulsions ou désirs passagers. Cette volonté représente notre pouvoir d'agir.

D'après les sondages, 24 % des gens avouent être sujets à la procrastination : ils remettent sans cesse au lendemain ce qu'ils pourraient faire le jour même. Ce chiffre ne représente sans doute que la partie émergée de l'iceberg, puisqu'il est fondé seulement sur ceux qui ont bien voulu remplir le questionnaire dans les temps... Quoi qu'il en soit, la procrastination est un problème majeur, car elle a plusieurs niveaux qui peuvent aller du simple report de l'arrosage des plantes jusqu'à l'accumulation des factures impayées. On est incapable de terminer un travail dans les temps, on arrive mal préparé aux examens ou à des rendez-vous d'affaires. C'est une pathologie très complexe, qui peut avoir des causes diverses : peur de l'échec, perfectionnisme, manque de contrôle de soi, tendance à gérer les projets en bloc plutôt que par étapes, lassitude, sentiment que la vie est trop courte pour qu'on se préoccupe de petites corvées, incapacité à évaluer précisément le temps que prennent les choses.

Donc quand vous sentez cette sensation qui vous fait dériver sur une autre tâche (voire aucune), soyez fort ! Réagissez sur-le-champ, ne laissez rien en suspens, il nous faut déjà tellement de volonté pour passer à l'action que ce serait dommage qu'une pulsion nous coupe les ailes et nous empêche d'agir.

QU'EST-CE QUI FAVORISE LA PROCRASTINATION ?

La procrastination vous prive de temps et peut vous empêcher de réaliser votre plein potentiel. En comprenant ce qui vous arrête ou vous fait perdre du temps, vous serez en mesure de mieux gérer ce problème. Voici quelques-uns des principaux agents de procrastination :

1) L'INTERNET – Ceux qui prétendaient que le Web mondial permettrait aux étudiants et aux travailleurs d'économiser énormément de temps n'avaient pas pensé aux heures gaspillées à explorer, « clavarder » et jouer en ligne. Selon l'étude de l'Université Carleton, les 47 % du temps passé en ligne ont pour but de retarder l'exécution d'une tâche. Il y a tout lieu de croire que l'Internet est en voie de devenir l'outil de procrastination le plus populaire.

2) LA TÉLÉVISION – La télévision offre non seulement une occasion de s'évader dans un monde de fantaisie, mais elle permet aussi de mettre en veilleuse des responsabilités importantes. (Après ça je n'en parle plus, promis !)

3) LE TÉLÉPHONE – Ce besoin soudain de téléphoner à un camarade d'école perdu de vue depuis longtemps peut avoir une signification plus profonde, surtout si vous devez rencontrer un échéancier particulièrement serré. Même si vous travaillez très fort, votre mission est claire : éviter de mettre un point final à cette tâche urgente.

4) LE NETTOYAGE – Oui, le nettoyage. Les personnes qui excellent dans l'art de remettre au lendemain ou qui remplacent une tâche importante par une autre ont une prédilection pour le nettoyage. Le nettoyage et la

réorganisation ne sont pas de mauvaises choses en elles-mêmes : il n'y a rien de tel pour se sentir organisé et en contrôle. Cependant, quand le nettoyage passe avant des tâches essentielles, il y a lieu d'y voir un symptôme de procrastination.

La procrastination est « contagieuse » :

Même devant la meilleure volonté du monde, si vos proches, amis, parents, etc. ne ressentent pas le besoin ni l'envie de faire quelque chose de leur vie, il vous sera plus difficile de ne pas vous laisser tenter de reproduire le même scénario de vie.

Si au contraire les gens qui vous entourent débordent d'énergie, d'ambition, il sera plus facile de vous projeter dans un futur constructif.

Donc, entourez-vous bien !

Éloignez-vous des personnes qui vident votre énergie et rapprochez-vous de celles qui la remplissent !

Souvenez-vous que l'énergie est contagieuse :

Ceci va vous sembler extrême, voire déplacé, mais j'adore exagérer les faits !

Permettez-moi de vous poser une question : serreriez-vous dans vos bras quelqu'un qui est gravement atteint de la rougeole ? La plupart des gens me répondraient : « Bien sûr que non, je ne veux pas attraper la rougeole. » Eh bien, je trouve que la pensée négative, c'est la rougeole de l'esprit. Au lieu de vous démanger, elle vous pousse à ronchonner ; au lieu de vous gratter, vous dénigrez ; au lieu d'avoir des irritations, vous avez des frustrations. Dites-moi, souhaitez-vous vraiment vous trouver en compagnie de telles personnes ?

Je suis certain que vous avez déjà entendu le dicton : « Qui se ressemble s'assemble. » Savez-vous que la plupart des gens obtiennent dans les 20 % du revenu moyen de leurs meilleurs amis ? Voilà pourquoi vous auriez intérêt à mieux vérifier à qui vous vous associez et à mieux choisir avec qui vous passez votre temps. L'expérience m'a enseigné que les riches ne se contentent pas simplement de se joindre au cercle sportif pour jouer au golf ; ils s'y joignent pour côtoyer d'autres riches et d'autres personnes qui

réussissent. Il y a un autre dicton : « L'important, ce n'est pas ce qu'on connaît, mais qui on connaît. » En ce qui me concerne, vous pouvez être sûr que c'est vrai. Je me fais un devoir de ne côtoyer que des gens qui réussissent et qui sont positifs, et plus important encore, je me dissocie des gens négatifs, ou qui me vident de toute motivation.

Je me fais également un devoir de me soustraire aux situations toxiques. Je ne vois aucune raison de me laisser affecter par une énergie venimeuse. Parmi ces situations, j'inclurai les disputes, les commérages et les coups dans le dos. J'inclurai également les émissions de télé « qui ne stimulent pas l'esprit », à moins que vous vous en serviez précisément pour vous détendre plutôt que comme votre unique forme de divertissement.

« Dites-moi qui sont vos héros, je vous dirai si vous réussirez dans la vie. » (Warren Buffett)

« Un jour, ce sera vrai pour chacun de nous : notre réseau correspondra à notre valeur nette. » (Tim Sanders)

Déleguez :

Le milliardaire Warren Buffett l'avoue : « Tout ce que j'ai gagné, je le dois pour 10 % à mon génie, pour 90 % au travail des autres. »

Comment déléguer efficacement

Nous savons globalement qu'il est utile de déléguer, mais nous sommes le plus souvent incapables de mettre cette idée en application et, de ce fait, nous nous surchargeons de travail.

En apprenant à déléguer, vous économiserez plus de temps qu'en utilisant n'importe quelle autre technique de ce livre.

En admettant que ce qu'il faut déléguer est acquis, nous pouvons réduire notre stress, libérer de l'énergie et optimiser notre temps contrôlable ; ce qui nous permet de supprimer les opérations que d'autres pourraient accomplir, afin d'améliorer le flux de travail et d'exécuter soi-même d'autres activités importantes.

Principe de la délégation

Que vous déléguiez votre travail au bureau ou chez vous, les mêmes principes s'appliquent. La délégation accorde aux autres les travaux et les décisions qu'ils sont capables de gérer aussi bien (ou mieux) que vous. Vous ne pouvez être partout, vous êtes donc limité. Quels que soient votre énergie et votre niveau de compétence, vous ne pouvez pas tout accomplir. Quand vous déléguez, vous vous démultipliez, vous augmentez la portée de vos réalisations. Le principal aspect de la délégation porte sur le choix des responsabilités à garder pour soi et celles à distribuer à autrui.

Andrew Carnegie, un des hommes les plus riches du monde à son époque, fit écrire, sur sa pierre tombale, ces quelques mots :

« Ci-gît un homme qui eut l'intelligence de faire travailler pour lui des hommes plus intelligents que lui. »

Andrew Carnegie déléguait, mais pas de n'importe quelle manière ! Il déléguait intelligemment. Donc à des gens intelligents. Plus intelligents que lui ? Ce n'est pas sûr, car il ne devait évidemment pas être « bête » ce coriace Écossais ! Il était suffisamment rusé pour faire travailler pour lui des gens plus intelligents peut-être... que lui.

David Ogilvy, le virtuose de la publicité et fondateur de la célèbre agence Ogilvy Mathers, qui n'est rien de moins qu'une des plus grosses boîtes de publicité du monde, raconte dans son livre *Ogilvy On Advertising* :

« Lorsqu'une nouvelle personne est nommée à la tête des succursales de Ogilvy Mathers, je lui envoie une poupée matriochka (poupée russe).

S'il a la curiosité de l'ouvrir et continue de l'ouvrir jusqu'au bout, il y aura ce message à l'intérieur de la plus petite des poupées : "Si chacun de nous embauche des gens plus petits que lui, nous deviendrons une compagnie de nains. Mais si chacun de nous embauche des gens plus grands que lui, nous deviendrons une compagnie de géants." »

C'est exactement dans cet esprit qu'Andrew Carnegie déléguait, ainsi que beaucoup d'autres, et c'est dorénavant dans cet esprit que vous devrez déléguer. Enfin, seulement si vous avez l'ambition de marcher sur la trace de ces grands hommes.

Évidemment, 80 % du secret de la délégation réussie consiste à...

Trouver la bonne personne évidemment ! Parce que si vous embauchez des « nains », des sous-fifres faibles et maladroits, bref, des incompetents, vous serez forcé de travailler plus dur, ce qui deviendrait totalement contre-productif car vous devrez constamment repasser derrière eux.

Il ne faudra donc pas hésiter à consacrer un peu plus de temps à faire votre choix afin d'éviter d'en perdre davantage par la suite.

La communication

Pour bien déléguer il faut être avant toute chose un bon communicateur, et pour ça il est utile de connaître un minimum la psychologie humaine. On ne sait jamais ce qui motive les gens. Ce n'est pas parce que quelque chose vous excite que ça excitera pour autant les autres. Pour être un bon communicateur, vous devez savoir sur quel bouton appuyer. Différentes personnes ont différents boutons. « Tout le monde parle, mais peu de gens écoutent. » « Le monde est rempli de produits fabuleux, mais l'argent entre toujours dans les poches des meilleurs communicateurs. » Déléguer c'est bien, mais arriver à déléguer en ayant réussi à donner l'envie de faire l'action à la personne proprement dite est évidemment plus difficile mais pas impossible. Les meilleurs communicateurs ne se contentent pas simplement de donner des ordres, ils arrivent à insuffler le désir de le faire !

Quels sont les enjeux de la motivation ?

L'enjeu de la motivation n'est pas simplement celui du bonheur et du plaisir, c'est également celui de la productivité et de la création de richesses. De nombreuses études ont démontré qu'un collaborateur motivé est bien plus performant qu'un collaborateur non motivé.

« Un homme averti en vaut deux », assure le proverbe ; on pourrait ajouter qu'un homme motivé en vaut trois ; parce qu'un collaborateur motivé est plus créatif, s'investit davantage dans son travail, se révèle plus fidèle à son entreprise.

En outre, un collaborateur motivé développe davantage le sentiment de fierté et d'appartenance à son entreprise et se sent davantage impliqué dans le futur de celle-ci ; de fait, les challenges, le changement et l'avenir ne lui

font plus peur, ils sont même devancés, attendus, recherchés, car la motivation fonde des certitudes d'action, un vrai désir d'audace.

Une entreprise dont les équipes sont motivées peut laisser ses rivaux loin derrière, quand bien même ces derniers auraient de meilleurs produits. Une preuve ? Combien de guerres conduites par des armées suréquipées ont été perdues parce que l'adversaire était beaucoup plus motivé par la victoire ? Citons pêle-mêle la guerre d'Indochine perdue par les Français, celle du Vietnam perdue par les Américains, la guerre du Kippour perdue par les Égyptiens, ou plus loin de nous, la bataille d'Austerlitz, dont les récits rapportent que Napoléon, par quelques mots simples, galvanisait ses troupes éreintées, sous-alimentées et à l'armement amoindri. Elles triomphaient ainsi d'un ennemi moins motivé qu'elles... À un contre cinq.

Steve Jobs, par exemple, arrivait à déléguer 80 % de la plupart des créations, ce qui ne l'a jamais empêché de s'en attribuer 100 % du mérite à la fin. Je ne vous conseille évidemment pas de faire faire comme lui car il était plus souvent considéré comme un tyran que comme un chef d'entreprise et faisait généralement trimer ses collaborateurs comme des animaux. Mais une de ses grandes forces était qu'il arrivait toujours, malgré tout, à leur inspirer et à leur insuffler l'envie et l'excitation nécessaires à la création de tous leurs fabuleux produits.

Une des premières employées d'Apple, Elizabeth Holmes, explique dans la biographie de Jobs : « Si on a foi en lui, il vous fait réaliser des prodiges, et s'il réclame l'impossible, il se produit. »

Que faut-il déléguer ?

– Les tâches mineures de routine simple qui sont urgentes. Les travaux qui permettent de tester les capacités d'un collaborateur, ainsi que ceux qui apportent de l'expérience à l'un ou à l'autre. Les opérations que personne n'est capable d'accomplir aussi bien ou mieux que vous.

– Les travaux qui requièrent les compétences spécialisées d'une autre personne.

Que ne faut-il pas déléguer ?

La totalité du travail. Les opérations urgentes qui requièrent vos propres compétences, vos connaissances et votre expérience. Ce qui sort de la routine ou du programme général de travail. Les questions qui peuvent avoir de sérieuses répercussions. Les actes qui visent à punir ou à récompenser les collaborateurs.

Guide de la délégation :

- Vérifier que la personne concernée comprend la portée de son intervention.
- Indiquer des références claires, évoquer les niveaux de responsabilité et d'autorité.
- Convenir d'une date butoir pour la réalisation du travail.
- Vérifier régulièrement la progression des opérations.
- Tolérer les erreurs, elles sont inévitables.
- Encourager et féliciter la personne à qui vous avez délégué le travail.
- Célébrer sa réussite.

Définir les objectifs : fixer les objectifs à atteindre par cette opération, indiquer des normes.

Clarifier le niveau de prestation que vous demandez et fixer les limites du travail ; encadrer la personne à qui vous déléguez : peut-être n'y arrivera-t-elle pas du premier coup et aura-t-elle besoin de votre soutien ou de votre aide à un moment ou à un autre de l'opération.

Fixer des délais : ils doivent être raisonnables et accessibles, si possible flexibles et coordonnés avec d'autres aspects du projet.

Mesurer les progrès : organiser régulièrement des réunions ou des discussions et noter les étapes importantes.

En apprenant l'art de déléguer, vous allez non seulement gagner du temps mais aussi en créer ! Je parle ici de temps que vous n'avez jamais eu auparavant. En déléguant efficacement, vous pouvez en effet disposer de centaines, voire de centaines d'heures au fil des jours.

Alors, n'attendez plus !

Dites non ! avec classe :

Avez-vous tendance à tout accepter ? Avez-vous peur de décevoir ? Ou craignez-vous l'autorité ? Soyez certain d'une chose : l'affirmation de soi passe par le « NON ».

Dites « non ! » Et gardez la tête haute.

Ne laissez pas les autres vous accabler avec leurs problèmes. Il faut parfois être capable de dire non.

Il est souvent difficile de dire non à un collègue qui essaye de nous refiler un dossier, voire à son boss. Pouvoir dire non nécessite une certaine confiance en soi qui peut s'apprendre au quotidien.

Filtrez toutes les demandes et ne répondez pas à l'impulsion du moment, vous devez être conditionné pour refuser tout ce qui n'est pas d'apparence urgente ou qui pourrait être fait par quelqu'un d'autre.

Il existe une multitude de manières de rester courtois tout en refusant de vous faire perdre votre précieux temps.

– Je te remercie d'avoir pensé à moi, mais (bla, bla, bla) un tas de raisons m'empêchent de m'engager.

– Je suis sûr que ce projet vaut la peine d'être réalisé, mais...

– Je suis très touché et ça a l'air formidable, mais malheureusement je ne pourrai pas participer.

Voici plusieurs manières de dire un non avec délicatesse et avec le sourire, généralement les personnes ne s'attendent souvent pas à entendre un non aussi aimablement exprimé.

Pour rester ami avec vos proches, ne soyez pas trop brutal ; même les meilleurs amis se lassent des ours mal léchés ! Plutôt que de refuser tout en bloc, proposez toujours une alternative que votre interlocuteur sera libre d'accepter ou de refuser. Ainsi, échangez une journée d'excursion contre un verre après le travail, ou bien un dîner contre un footing ensemble le dimanche matin... Cela crée de nouvelles occasions de convivialité, qui enrichissent les relations !

Je ne vous suggère pas là de renoncer à toute action bénévole.

Ces actions sont utiles. Pourtant, vous devez décider de vos priorités et avoir le courage de dire non aux autres activités (d'une manière aimable, souriante, sans vous reprocher quoi que ce soit). Je vous rappelle que vous êtes là pour devenir riche.

Vous aurez tout le loisir de faire du bénévolat quand vous aurez atteint votre but, à ce moment-là vous pourrez vous transformer en sœur Teresa comme le font la plupart des gens fortunés qui, après avoir fait de l'argent à l'insu des autres, ressentent le besoin de se préparer une place au paradis.

Alfred Nobel était un riche vendeur d'armes avant de créer le prix Nobel de la Paix. Et Bernard Madoff, cet homme d'affaires qui a vidé les poches de centaines de milliers d'épargnants, a accordé des dons généreux à des hôpitaux et des théâtres. S'acheter une conscience (et une image) a un prix.

Vous n'avez pas beaucoup d'heures, pas beaucoup d'années à votre disposition : il faut que vous en fassiez le meilleur usage possible !

C'est un peu brut de décoffrage, mais...

Communiquez efficacement :

Améliorez la qualité de vos communications pour être plus efficace.

Vous gagnerez aussi du temps en apprenant à mieux communiquer, tant avec vos proches qu'avec vos collègues de travail. Une bonne communication est celle qui va à l'essentiel. Ne noyez pas votre interlocuteur sous un déluge de détails inutiles et cernez clairement l'objectif de votre communication.

Savoir exactement ce qui est attendu évite les pertes de temps causées par les malentendus entre collègues. Chaque personne est censée être au courant de ce qu'elle doit faire de façon précise, comment le faire et dans quels délais. Il doit y avoir une transparence absolue sur les objectifs à atteindre et les responsabilités de chacun.

Les informations transmises ou reçues doivent être les plus claires possible. Écoutez avec attention et posez des questions pour être sûr d'avoir bien compris avant de prendre des décisions. Vérifiez l'information pour vous assurer de sa véracité. Cela évite les malentendus, les contretemps, et le temps gagné permet d'être plus efficace.

Si, après la lecture de ce chapitre, vous souhaitez aller plus en profondeur et avoir des détails plus pointus dans la gestion de votre temps, je vous suggère l'excellent livre de Michael Heppell (*Comment gagner une heure par jour*) qui répondra sans aucun doute à toutes vos questions en suspens.

En faire moins pour gagner plus :

Planifiez votre travail et travaillez en fonction de votre programme.

- Établir clairement vos objectifs, dresser des listes de choses à faire pour la journée ou la semaine.

- Fixer des priorités.

- Préparer toutes vos communications par écrit.

- Planifier les longues conversations téléphoniques.

- Planifier les réunions.

- Garder une surface de travail bien rangée.

- S'accorder des pauses régénératrices.

- Prévoir assez de temps, la précipitation finit par occasionner davantage de travail.

- Tout ce qui était important hier ne l'est plus forcément aujourd'hui.

- Prévoir un « temps de réflexion » dans la journée.

- Chaque jour, finir ce qui était commencé, décourager les réunions inutiles, déléguer, ne pas chercher à encadrer les gens qui pourraient faire mieux que vous, ne pas prendre en charge les problèmes que les autres devraient gérer eux-mêmes.

- Dire non.

LE POUVOIR DE L'OBJECTIF

Ceux qui arrivent à changer le cours de leur vie parlent souvent des bénéfices apportés par l'atteinte de leurs objectifs.

Ils énumèrent les avantages qu'ils ont à gagner. En revanche, ceux qui se focalisent sur les conséquences négatives de leurs éventuels échecs ont plus de mal à atteindre leur but, voire jamais. Par exemple, quand on leur demande de faire une liste des bénéfices qu'un nouveau travail pourrait leur apporter, les positifs évoquent un plus grand épanouissement et un plus gros salaire tandis que les pessimistes se focalisent sur le bouleversement qui entraînerait un échec. S'il s'agit de perdre du poids, un optimiste se motivera à l'idée qu'il se sentira mieux dans son corps, tandis que le pessimiste désespérera à l'idée de ne pas y arriver. La méthode consistant à encourager la vision d'un avenir plus radieux est assurément plus efficace que l'attitude de démotivation.

Cependant, il n'est pas indispensable d'avoir un but pour vivre. Nous pouvons vivre pendant des années en souffrant de notre manque de perspective, de notre manque d'autodétermination et de l'absence de gestion de notre vie. Nous nous sentons mal à l'aise et, de temps à autre, nous prenons des mesures pour essayer d'enrayer le mal, tout au moins momentanément. Mais il s'agit là d'un mal chronique, qui vient sans cesse, et finalement nous nous habituons à vivre avec. Et nous pouvons continuer ce schéma en boucle toute notre vie, jusqu'à ce qu'il soit trop tard pour y changer quoi que ce soit.

Pour attirer la richesse, il est donc indispensable d'apprendre à se fixer un but. Vous devrez comprendre cela, c'est primordial. Peu de gens savent vraiment se fixer un but, même ceux qui savent l'importance de cet exercice.

Je me suis mis il y a deux ans au golf et je trouve que c'est un sport fantastique (eh oui, c'est un sport) ; étant passionné par cette activité et dans le but de toujours en apprendre plus, je suis tombé sur l'anecdote que voici :

Un jour, le grand champion de golf Ben Hogan jouait une partie au Los Angeles Country Club.

Il se trouvait au trou numéro cinq et à ce départ-là le green n'est pas visible en raison de l'ondulation de l'allée.

À l'arrière du green s'élève une rangée de quatre grands palmiers.

Lorsque Ben Hogan se présenta sur l'aire de départ, il demanda spontanément à son caddie de lui fournir une cible, puisque le green était invisible (Hogan ne connaissait pas le terrain, vu que c'était la première fois qu'il y jouait).

Son caddie suggéra de viser vers les palmiers.

« Lequel ? » répliqua Ben Hogan à l'étonnement de son caddie et sans doute au vôtre, même si vous êtes vous-même golfeur.

Cette anecdote se trouve dans le fantastique livre du psychologue sportif Bob Rotella *Jouer au golf sans viser la perfection*.

Voici comment il explique la question d'apparence curieuse de Ben Hogan : « Cette histoire est souvent citée comme l'un des nombreux exemples du perfectionnisme de Hogan. Mais ce qu'elle explique vraiment c'est la connaissance de l'un des principes fondamentaux de la psychologie du golf : “Avant de jouer chaque coup, un golfeur doit choisir la plus petite cible possible.” »

Et Rotella explique ainsi : « Le secret peut paraître évident à certains. Mais je suis continuellement étonné par le nombre de golfeurs qui ne l'utilisent pas. Lorsque je participe à un tournoi Pro-Am et que je vois un joueur qui vient d'envoyer sa balle dans le “pays” voisin, je lui demande parfois ce qu'il visait avant de frapper son coup erratique.

En général, la réponse ressemble à ceci : “Je visais du côté gauche”. Ou : “Au milieu”. Certains joueurs disent aussi : “Je ne sais pas au juste ce que je visais. Je sais seulement que je ne voulais pas rater mon coup à gauche.”

Ce n'est pas assez bon. Viser le milieu de l'allée, c'est l'équivalent de tenter de se rendre à Shanghai en volant vers un aéroport... quelque part en Asie ! »

Et il ajoute : « Le cerveau et le système nerveux répondent de manière optimale lorsque les yeux sont fixés sur la plus petite cible possible.

Pourquoi c'est ainsi n'est pas vraiment important. C'est simplement la manière dont l'être humain fonctionne. »

Après avoir lu ces quelques lignes, j'ai été frappé par la similitude entre la manière de faire ou de penser de ces golfeurs et de certaines personnes avec qui je discute régulièrement lors de mes consultations privées ou formations de groupe.

En effet, il n'est pas possible de compter le nombre de personnes à qui j'ai demandé quel était leur objectif financier pour l'année, pour avoir ce genre de réponse :

- 1)ils n'en avaient pas ;
- 2)leur objectif était de se débarrasser de leurs dettes ;
- 3)leur objectif était de trouver un travail où ils gagneraient plus ;
- 4)ils voulaient devenir riches.

Les trois derniers objectifs sont tout à fait « valables », mais ils sont totalement inefficaces, car ils sont beaucoup trop... vagues.

IL VOUS FAUT DONC UN OBJECTIF LE PLUS PRÉCIS POSSIBLE !

Et qu'est-ce que l'objectif le plus précis possible ?
C'est un objectif avec un montant et un délai à respecter pour l'atteindre.

Imaginez ceci :

Un représentant de la succession d'un membre de votre famille, que vous avez perdu de vue depuis longtemps, vous annonce que vous avez hérité d'un million d'euros (ce qui correspondra à votre objectif)... la somme est déposée dans une banque suisse, dans un coffre-fort. Mais il y a un problème. La clé du coffre-fort se trouve dans un coffre, cachée au beau milieu de la jungle amazonienne, qui est une des plus hostiles et des plus grandes du monde (6 568 107 km²). Les directives sont claires. Vous devez traverser la jungle (pas en hélicoptère !) et récupérer la clé par vous-même. Si vous réussissez cet exploit en 12 mois (ce qui correspond au délai) à compter de maintenant, l'argent vous appartient. Sinon, vous le perdrez à tout jamais. Réfléchissez un instant. Le ferez-vous ? Serez-vous capable de le faire ?

La traversée de la jungle est possible. Des milliers d'aventuriers l'ont déjà effectuée de part en part. Mais cela exige une planification sérieuse et un excellent entraînement. Devenir un millionnaire n'est pas aussi difficile et dangereux que de traverser la forêt amazonienne, mais cela peut être comparable.

Vous aurez besoin d'un mentor pour vous guider sur votre parcours. C'est ma tâche : je suis un aventurier professionnel qui va vous orienter tout au long de la traversée. Vous devrez vous soumettre à un régime et à un entraînement spécifique. Pour le parcours du millionnaire que je vais vous révéler, vous aurez besoin de sagesse et de discipline pour aller jusqu'au bout. Je vous aiguillerais tout le long. Êtes-vous prêt à commencer ?

Oui ? Alors, tournez la page.

VOYEZ GRAND ET ATTENDEZ-VOUS AU SUCCÈS :

Le pouvoir de l'objectif

Il faut que vous vous trouviez tout d'abord un adjectif, celui-ci devrait être audacieux et démesuré, pour ça n'hésitez pas à voir grand et à établir une liste de tous les facteurs qui pourront empêcher d'atteindre votre objectif. Ne mettez pas simplement l'argent, soyez créatifs ! Car certes l'argent permet de réaliser vos objectifs, mais il y a tout un mécanisme d'actions qui font que votre objectif se matérialise ou non. Chaque jour avant de dormir, il faudra vous projeter dans l'avenir et imaginer où vous serez dans cinq ans : cette démarche permettra de stimuler votre subconscient afin de résoudre petit à petit les mécanismes défectueux de votre rouage. Parfois il suffit de pas grand-chose pour vous empêcher d'arriver à atteindre vos objectifs.

Ce qui motive, ce n'est pas la possession, mais l'anticipation !

Anticiper un objectif revient à se voir non seulement atteindre le but fixé mais aussi en train de jouir de ses bienfaits. Ceux qui réussissent le mieux à trouver et à garder la motivation en tout temps sont ceux qui y puisent du plaisir, directement ou indirectement. L'idée est donc d'apprendre à anticiper ses plaisirs et de s'inspirer constamment des différentes habitudes abordées dans cet ouvrage. Le pouvoir de l'anticipation est grand : vous n'avez qu'à penser à la motivation ressentie lorsque vous préparez vos vacances. Celle-ci est bien souvent plus débordante que lors de la réalisation du projet même !

Le premier pas pour vos objectifs est de vous procurer un cahier sur lequel vous allez marquer vos objectifs, à court, moyen, et long terme.

Ayez toujours à portée de main votre livret à court terme sur lequel vous pourrez écrire à n'importe quel moment vos idées ou de nouveaux objectifs.

Sur votre cahier à court terme vous pourriez noter vos principaux objectifs afin que votre esprit reste concentré dessus.

Il y a plusieurs sortes d'objectifs. Vous pouvez vous focaliser sur un seul ou plusieurs à la fois en fonction de votre temps, de votre ambition ou de votre motivation :

1)physique : vous voulez perdre du poids ou bien même votre but est d'avoir un corps d'Apollon ;

2)intellect : vous voulez écrire un livre, apprendre une langue, voire plusieurs ;

3)être : vos objectifs en tant que personne peuvent être tout simplement de devenir quelqu'un de meilleur (ce qui est un objectif tout à fait louable) ;

4)vos objectifs organisationnels : vous souhaitez devenir une personne capable d'organiser, ce qui vous permettrait de mieux gérer votre temps, pour avoir plus de temps libre agréable ou pour optimiser votre agenda afin de pouvoir au contraire faire plus de choses payantes ;

5)relations : vos objectifs relationnels, dont le but est de passer plus de temps avec votre famille et vos amis, donc de retrouver une vie sociale ;

6)argent : vos objectifs financiers (voulez-vous changer de voiture, de maison, faire des placements, etc.)

Les objectifs doivent être clairs, simples et couchés sur papier. S'ils ne sont pas écrits et révisés chaque jour, ce ne sont pas vraiment des objectifs. Ce sont des souhaits qui auront autant de chance de se réaliser que si vous jetez une pièce dans une fontaine, alors pensez-y et n'hésitez pas à y consacrer quelques minutes chaque jour.

Définir ses désirs et ses objectifs

Les êtres humains tentent de se répartir en deux catégories : ceux qui planifient leur avenir, et ceux qui aiment vivre au jour le jour, qui refusent de s'imposer des objectifs. Ces deux attitudes sont également défendables : cependant, des recherches montrent que 90 % des personnes qui se fixent des objectifs et planifient leur avenir remportent généralement (pour ne pas dire systématiquement) plus de succès.

Comment identifier son but ?

L'expérience nous a prouvé que 98 personnes sur 100 se montrent insatisfaites de leur vie et pourtant ne savent pas clairement dans quel monde elles voudraient vivre. Réfléchissez-y ! Pensez aux gens qui vivent leur vie sans but à atteindre, mécontents, toujours en lutte contre quelque chose. Vous-même, pouvez-vous dire, sans hésitation, ce que vous attendez de la vie ?

Il se peut qu'il ne vous soit pas facile d'identifier vos buts réels et que votre examen de conscience se révèle désagréable. Mais si cette pensée vous dérange, réfléchissez aux résultats qui en vaudront sans aucun doute la peine car, dès que vous pourrez mettre un nom sur votre but, attendez-vous à bien des avantages qui surviendront rapidement.

Apprenez à vous fixer un but

Vous devrez vous souvenir de ces cinq points importants :

1) Quel que soit le support, inscrivez votre but : le fait d'écrire ou de dessiner multiplie les chances de réussite. Votre pensée prendra forme et se matérialisera. Vous imprègnerez de façon indélébile votre mémoire en réfléchissant à ce que vous inscrivez et aux raisons pour lesquelles vous l'écrivez.

En ce qui me concerne, j'ai un petit livre sur lequel je détaille mes objectifs annuels, mensuels et journaliers. Je le garde en permanence proche de moi : cela me permet de toujours savoir si ce que je fais aide ou est nécessaire à mes objectifs et ça me permet aussi de voir si je fais des choses productives ou non.

2) Fixez-vous un délai. Fixez-vous un laps de temps pour atteindre votre but. Ce facteur est très important pour vous pousser à agir, pour vous faire prendre la route et pour rester dessus.

3) Fixez-vous un but élevé. Il semble qu'il y ait une relation directe entre la facilité avec laquelle vous atteindrez un but et la force des raisons qui vous animent. Plus votre but principal sera élevé, plus vous vous focaliserez dans votre effort pour l'atteindre. La raison et la logique vous suggèrent de vous fixer aussi un objectif immédiat. Prévoyez donc différents paliers jusqu'à la réussite. Voilà ce qui va vous stimuler et vous faire réfléchir ! Où serez-vous et que serez-vous dans 10 ans, si vous continuez sur votre lancée ?

4) Un but élevé n'est pas plus difficile à atteindre. Il est prouvé que vous dépenserez autant d'énergie à monter en haut de l'échelle qu'à vous persuader que vous serez toujours pauvre, que richesse et prospérité, toutes ces belles choses, ne sont pas faites pour vous.

Il faut que vous vous montriez suffisamment hardi pour demander à la vie plus que votre dû, en faisant toujours un effort pour atteindre un but inaccessible. Vous avez à gagner à tenter cette expérience : ceux qui y parviennent, ce sont précisément ceux qui ne se laissent pas décourager.

5) Si vous avez pour but d'être à l'aise financièrement, vous risquez de ne jamais devenir riche. Mais si vous avez pour but d'être riche, vous courez la chance de devenir drôlement à l'aise financièrement.

« Si vous visez les étoiles, vous atteindrez au moins la lune. » Les pauvres ne visent même pas le plafond de leur maison et ils se demandent ensuite pourquoi ils ne prospèrent pas. Eh bien, ils viennent de découvrir pourquoi. On n'obtient ce qu'on a réellement l'intention d'obtenir. Si on veut devenir riche, on doit en faire son but. Pas seulement d'avoir assez d'argent pour payer les factures, pas seulement d'en avoir assez pour être à l'aise. Riche veut dire riche !

Donc visez les étoiles, voyez grand

Les riches voient les choses en grand,
les pauvres voient les choses en petit.

La plupart des gens jouent petit parce qu'ils se sentent... petits. Ils se sentent indignes. Ils n'ont pas l'impression d'être assez bons ni assez importants pour faire une différence réelle entre leur vie et celle des autres.

Le fait de penser petit et d'agir petit conduit à être fauché et insatisfait. Penser grand et agir grand conduit à avoir tant de l'argent qu'un but dans la vie. Maintenant que vous le savez, à vous de choisir !

Une méthode que j'apprécie énormément consiste à se mettre dans la peau de plusieurs personnages (schizophrène s'abstenir) :

- le rêveur ;
- le réaliste ;
- le critique.

– Le rêveur : le rêveur voit les choses en grand car tout est possible !
Il n'est limité que par son imagination. Quelle solution ou stratégie, y

compris les plus délirantes (genre baguette magique), vous viennent à l'esprit ?

– Le réaliste : le réaliste rationalise et ordonne l'action : comment réalise-t-on ce projet maintenant ?

À partir de ça vous pouvez commencer à mettre en œuvre vos idées brillantes grâce à vos qualités de réaliste. Prêter attention aux « comment ? » et à l'action à court terme. Votre objectif est de prendre un point de vue pratique, ce qui vous permettra de développer un plan d'action concret en examinant les étapes de travail nécessaires. Revenez à votre projet tel que le rêveur en vous l'a imaginé lors de la première étape, et comme si vous y étiez. Par la suite, entrez dans la peau du réaliste en vous posant les questions suivantes (sans contrainte ni censure) :

- Que devez-vous faire pour mettre le tout en œuvre ?
- De quelles ressources avez-vous besoin ?
- De quelle personne ?
- Pour faire quoi ?
- À quels obstacles risquez-vous de vous heurter ?
- Comment les contourner ?

– Le critique : vous devez finalement rendre ces belles inventions fonctionnelles grâce à vos qualités de critique. Intéressez-vous à la logique, au pourquoi, à court et à long terme. Votre objectif est d'arriver à une critique constructive qui vous permettra d'identifier les sources d'erreurs possibles. Jusqu'ici vous aviez rêvé du projet et agencé les séquences de façon réaliste : vous devez maintenant analyser, critiquer et corriger. Soumettez chacune des solutions ou stratégies à une observation rigoureuse, autant dans leur globalité que dans le détail. Répondez aux questions suivantes :

- Quels sont les avantages ?
- Quels sont les coûts et inconvénients ?
- Quels éléments ne dépendent pas de vous ?
- Qu'est-ce qui pourrait être amélioré ?

Le critique se questionne et se met à la place des destinataires qui améliorent son produit tout en considérant l'avenir de celui-ci.

Trois questions bonus qui pourraient vous aider :

- 1) les 10 activités que vous souhaitez accomplir ;
- 2) les 10 biens matériels que vous désirez posséder ;
- 3) les 10 rôles que vous souhaiteriez jouer d'ici la fin de votre vie.

Bref : fin

Pour être efficace, votre objectif doit être smart :

- Spécifique : décrit précisément le résultat, la situation à atteindre.
- Mesurable : par des indicateurs nécessaires et suffisants. En répondant à des questions simples, on peut savoir si l'objectif est atteint ou non.
- Ambitieux : implique un effort, un engagement.

Un objectif qui n'incite pas au défi n'est pas un objectif digne d'une personne qui recherche l'excellence !

- Réaliste : tient compte des moyens, des compétences disponibles et du contexte.
- Temporel : défini dans le temps avec une durée, une date butoir, des états, etc.

PRENDRE DES ENGAGEMENTS

Il est grand temps de passer à l'action, voulez-vous ? Peut-être pensez-vous que le moment est inopportun, et vous avez une multitude d'excuses pour ne pas vous lancer : « Pour l'instant, je suis trop occupé... Je m'y mettrai après les vacances... En ce moment, j'ai des problèmes familiaux à régler, je ne suis pas assez disponible... On a beaucoup trop de travail... Le mois prochain, je jetterai un œil sur tout ça de plus près... »

N'est-il pas plus simple de se réfugier derrière des excuses ? Nous sommes paresseux, capables de trouver des centaines de raisons pour éviter de commencer ce qui nous permettrait pourtant d'obtenir ce que nous voulons. Si vous faites partie de ceux qui commencent les choses sans que personne ne leur mette la pression et qui en plus les terminent dans les temps qu'ils se sont fixés, vous pouvez sauter ce chapitre. Mais si vous appartenez au groupe, plus nombreux, de ceux qui traînent les pieds et qui ne sont pas justes avec eux-mêmes, vous trouverez ici matière à réflexion et de l'aide pour progresser.

Je vous mets au défi ! Mettez-vous au défi vous-même, car si vous ne le faites pas, personne ne le fera pour vous.

Maintenant que vous avez fait le plein de carburant au moyen d'un engagement basé sur des objectifs concrets, comment vous y prendre pour parvenir à destination ? Eh bien il vous faut énumérer toutes les étapes qui vous paraissent indispensables et qui, planifiées dans le temps, sont censées vous permettre d'atteindre votre objectif. Vous devez en même temps détailler tous les obstacles qui, d'après vous, pourraient surgir, ainsi que toutes les aides que vous pourriez obtenir.

Tout d'abord il faut que vous ayez un objectif global et que vous vous demandiez quels bénéfices vous attendez à l'arrivée.

Maintenant que vous avez un objectif global, réduisez-le à un objectif précis et concis, car le fait de savoir précisément ce que l'on veut permet de connaître exactement le but final.

Maintenant que vous avez un but final, transformez-le en but final audacieux et démesuré, il faut que votre but soit suffisamment grand pour

que, même lorsque vous vous trouvez devant un obstacle aussi grand soit-il, votre but soit plus grand encore et donc que vous le voyiez toujours, malgré la hauteur d'éventuels obstacles. Admettons que votre but soit de gagner 50 000 euros cette année au lieu de vos 25 000 actuels, vous savez exactement ce que vous voulez avoir et vous allez donc tout mettre en œuvre pour que ça se réalise. Si en donnant tous les efforts possibles vous ne parveniez qu'à 35 000 euros en vous mettant un objectif audacieux que vous n'avez pas réussi à atteindre, certes mais vous avez quand même augmenté vos rentrées de 40 %.

Laissez votre objectif faire le travail à votre place ! Combien de personnes font exactement l'inverse ! Au lieu de laisser faire leur objectif pour eux, ils... travaillent comme des acharnés.

Oui ils bossent, bossent, bossent ! En plus pour trois fois rien la plupart du temps, parce que, comme ces golfeurs dont la balle va n'importe où et en général absolument pas où ils voudraient, ils n'ont pas d'objectif précis, pas assez élevé. Ils stagnent et semblent faire du surplace malgré leur persévérance et toutes les heures supplémentaires qu'ils accumulent. Leurs rentrées restent immobiles, elles s'accroissent sans doute moins vite en fait que le coût de la vie, si bien qu'ils s'appauvrissent de jour en jour, alors que, armé de votre objectif, vous vous mettez à réfléchir à des solutions originales, imaginatives, économiques et bien entendu... rentables ! Que feriez-vous si vous aviez une semaine pour trouver 500 euros ou 10 000 ou même 100 000 (soyons fous, tout ça selon votre niveau, vos possibilités ou votre audace) ? Dites-vous que c'est une question de vie ou de mort, vous n'avez pas le choix, vous devez trouver ! Imaginez que vous êtes la tête dans l'eau : tout votre être se bat pour en sortir, vous êtes en train de vous noyer, vous n'avez plus le choix, il faut en sortir (je parle évidemment d'une métaphore), il ne faut plus juste en avoir la volonté, vous devez le faire, votre but doit être comme cette bouffée d'oxygène, il faut que vous y parveniez. À ce moment-là vous attirez « comme par magie » l'aide dont vous avez besoin au moment même où vous en avez besoin, que ce soit par une rencontre, un appel ou un passage dans un livre que vous ouvrez au « hasard » !

Cette approche ne paraît pas reposer sur des faits quantifiables, mais exige que vous ayez confiance et que vous soyez persuadé de votre succès futur.

Vous devrez aussi faire preuve d'ambition et vous attendre à d'excellents résultats.

Le premier pas vers le succès consiste à désirer ardemment le changement.

Vous êtes un poisson (imaginons) et votre objectif est, dans votre aquarium, de devenir un plus gros poisson, donc vous devez agrandir votre aquarium. Si votre objectif est trop petit vous resterez un petit poisson dans un petit aquarium, si votre objectif est grand, cela vous permettra d'agrandir votre aquarium et de devenir un poisson colossal.

Demandez et vous recevrez ! Votre cerveau, votre esprit, votre génie intérieur, branchez-les sur ces questions urgentes et vous verrez : ils feront des merveilles pour vous. Des milliers de personnes l'ont déjà fait : pourquoi pas vous ? Vous sentez-vous moins bien qu'eux, moins intelligent ou moins débrouillard ?

Nous croyons que nous devons tout faire tout de suite : certains projets peuvent paraître démesurés, hors de portée. Quand on appréhende l'idée dans son ensemble, sans fragmenter ses différents aspects, on se sent parfois écrasé par la tâche. Il est alors difficile de rester motivé. Bien s'organiser est donc essentiel pour réussir.

Fractionnez vos étapes autant de fois qu'il sera nécessaire !

La première chose que l'on tente de faire, c'est chercher des raccourcis, espérant passer outre quelques-unes de ces étapes vitales, pour nous épargner temps et effort.

Mais qu'arrive-t-il, en fait, lorsque nous prenons de tels raccourcis ? Ce qui arriverait si vous décidiez de vous mettre à la boxe en tant qu'amateur et que vous décidiez d'affronter Mike Tyson (même à la retraite, il nous met tous une raclée). Un état d'esprit positif vous permettrait-il, à lui tout seul, de remporter votre combat ? La réponse tombe sous le sens. Il est impossible de violer, d'ignorer le processus d'évolution ou d'en sauter les étapes. Ceci serait contraire à la nature ; essayer de trouver un raccourci à cette évolution n'entraîne que déception et frustration.

Si, sur une échelle de 10 points, je me situe au niveau 2 et que je souhaite atteindre le cinquième, il me faudra d'abord franchir le troisième et le quatrième. Même un voyage autour du monde commence par un premier pas et ne se termine qu'étape après étape.

Faites des plans avant de remuer le moindre grain de sable :

Faites des plans pour tous les projets que vous entreprendrez, car même s'ils vous semblent parfaits, si vous n'avez pas fait de plan de départ, tout pourrait être compromis à la moindre chose qui ne se passerait pas comme prévu.

Un jour nous avons décidé de nous lancer dans la fabrication et la vente de gaufres en Chine et notre nouveau terrain de jeu était Shanghai.

Tout notre projet était pointilleusement préparé : l'endroit, le fournisseur, les lois, etc.

Nous nous étions associés pour plus de facilités avec un Chinois qui parlait français : notre budget réglé comme du papier à musique, notre plan était parfait. Nous sommes donc partis et avons commencé les travaux. Plus le projet se mettait en place, plus nous nous rendions compte qu'il n'était pas si parfait que ça.

Les problèmes ont commencé à pleuvoir après que nos travaux eurent été finis : nous étions fin prêts à commencer lorsqu'on nous signala que le bâtiment que nous louions pour l'activité ne rentrait plus dans les normes. Il a donc fallu le détruire puis le reconstruire, et pendant plusieurs mois nous avons dû continuer à payer ce local qui ne générait aucun revenu. En outre, le personnel qui avait été embauché sur place et formé a dû être gardé car il nous avait été dit que ça irait relativement vite, ce qui n'a absolument pas été le cas.

Le bâtiment redevint donc exploitable. Plus motivés que jamais, nous nous remîmes au travail, mais les nouvelles dimensions ne correspondaient plus du tout à notre installation sur-mesure initiale.

À force de persévérance, nous avons enfin fini par ouvrir. Mais dans notre plan qui nous paraissait pourtant si parfait nous n'avions pas pris en compte quelque chose de primordial : la culture ! Notre produit qui fait ravage en Europe ne plaisait absolument pas en Asie. Toujours pleins de vaillance nous nous mîmes à changer et à adapter notre produit, ce qui nous a obligés

à trouver de nouveaux fournisseurs et nous avons dû par la même occasion changer le format de nos gaufres qui ne plaisait pas non plus car la taille de notre produit était trop grande, ce qui engendra de nouveaux frais. Je pourrais écrire un livre entier sur toutes les anecdotes de ce projet mais ce n'est pas le thème de cet ouvrage.

Toute cette histoire pour vous expliquer que, même avec un projet qui pour vous tient la route, une multitude de choses dont vous n'avez pas le contrôle peuvent se produire. Alors imaginez si vous n'avez comme plan qu'une simple idée de votre projet : vous risqueriez fort d'abandonner au moindre obstacle, ou pis, aller droit dans un mur et vous mettre dans une position inconfortable financièrement si vous avez eu recours à un financement pour votre projet. Votre moral risquerait d'en prendre un sacré coup, ce qui pourrait irrémédiablement vous empêcher de retenter quoi que ce soit à l'avenir, même si le projet pouvait aboutir à une vie prospère. Faites donc des plans clairs, nets et précis et, même quand vous vous dites « c'est bon », retournez-les dans tous les sens, cherchez vous-même les éventuelles failles afin d'être préparé au petit grain de sable qui pourrait se mettre dans les rouages de votre mécanique et freiner le bon déroulement des opérations.

SURMONTER LES OBSTACLES AU SUCCÈS :

C'est souvent parce que nous ne parvenons pas à identifier et à renverser les difficultés que le succès reste hors de portée.

Vouloir réellement que le projet se concrétise et se motiver suffisamment pour que l'effort en vaille la peine sont les deux premiers pas vers le succès.

FAIRE EN SORTE QUE LE MEILLEUR ADVIENNE

Si vous ne relevez pas les obstacles de votre projet, ils bloqueront tout changement et vous décourageront ou vous démotiveront. En développant les stratégies nécessaires pour traiter les difficultés, les obstacles cesseront de vous freiner.

REPÉRER ET PRÉPARER LES PREMIERS PAS

S'il est utile de tracer un horizon, c'est avant tout pour imaginer votre nouvelle situation. Au lieu de préparer un plan d'action détaillé qui vous expliquera comment atteindre votre but, comme dans les méthodes traditionnelles, la visualisation des deux premiers pas vous encouragera à vous projeter dans l'avenir. Si vous considérez que votre projet est un chemin jalonné d'étapes incontrôlables, le processus sera plus facile à gérer.

MON PREMIER SOUS OBJECTIF EST DE... ??

Je crois pouvoir atteindre cet objectif parce que...
Pour atteindre cet objectif, je vais...
Je me fixe une date limite qui est le...
Ma récompense sera...

Énumérez trois des principaux bénéfices ou améliorations apportés à votre quotidien et à celui de vos proches. Projetez-vous dans l'avenir, sans chercher d'échappatoire au point négatif de votre situation actuelle.

Le principe est simple :

On demande à des volontaires de se fixer un objectif (perdre du poids, cultiver de nouveaux talents, arrêter de boire...), de s'imaginer qu'ils l'ont déjà atteint et de noter les deux principaux avantages qu'ils en retirent. Ensuite, ils doivent envisager les obstacles susceptibles de contrecarrer leurs ambitions et noter les deux principaux afin d'anticiper les obstacles : ensuite réfléchir comment les surmonter.

Une fois que vous avez pris la décision de vous lancer, comme de nombreuses personnes, il est possible que vous butiez contre le phénomène de l'hystérésis. Techniquement, ce terme décrit la tendance des matières à reprendre leur forme originale lorsque cesse la pression exercée. Par exemple, quand une pièce de métal est échauffée, elle prend de l'expansion et se dilate. En absence de chaleur, elle revient à son état d'origine à mesure qu'elle refroidit. C'est l'hystérésis.

Un phénomène similaire se produit chez les êtres humains. Souvent un individu retourne à sa condition de départ lorsqu'une force nouvelle n'est plus appliquée. Il « se rappelle » où il était avant l'intervention de cette force et retourne à l'endroit familier. Pour créer un changement permanent dans une matière ou chez un être humain, la force appliquée doit être assez puissante pour surpasser la « limite d'élasticité ». Comment faire pour transcender vos vieilles habitudes et passer à un niveau supérieur dans votre vie ? Il faut que vos objectifs dépassent juste la petite poussée d'adrénaline passagère qui généralement vous fait changer les choses, si votre objectif

est suffisamment grand. Vous arriverez à passer à l'étape suivante en ne tenant pas compte de tous les obstacles petits ou grands que vous allez rencontrer avant l'objectif final.

Peut-être blâmez-vous les autres quand quelque chose ne va pas bien. Quelle que soit cette attitude ou habitude, engagez-vous à bannir ce comportement, peu importe la chose qui vous fait revenir à l'état d'élasticité : bannissez-le. Ne vous attardez qu'à un comportement à la fois et engagez-vous à le faire disparaître simultanément, ciblez un modèle que vous devez adopter pour arriver à votre but. Peut-être déciderez-vous de mieux vous alimenter, afin d'avoir plus d'énergie pour accomplir ce qu'il faut pour réaliser votre objectif. Quelle que soit cette conduite, engagez-vous à la respecter scrupuleusement et rigoureusement jusqu'à ce qu'elle s'intègre à votre mode de comportement habituel. Notez vos engagements sur une feuille de papier que vous placerez à un endroit où vous pourrez les voir matin et soir. Il est indispensable d'avoir vos objectifs à portée de vue. Lorsque vous flanchez (cela arrive à la plupart des gens), reconnaissez votre échec et engagez-vous à nouveau. L'échec est une occasion de recommencer d'une manière plus intelligente. Lorsque vous avez réussi à éviter le comportement à bannir et à intégrer le modèle désiré pendant au moins une semaine d'affilée, réjouissez-vous ! L'hystérésis a perdu presque tout son pouvoir. Vous êtes parvenu au niveau suivant.

Lorsque cet objectif est atteint, tout n'est pas terminé. La prochaine phase s'amorce. Concentrez-vous de nouveau sur une vision et sur le même papier ajoutez un nouveau comportement à éliminer et un autre modèle adopté. Reprenez le processus. Chaque cycle vous rapproche de votre but, de la personne que vous souhaitez devenir.

GARDER LE CAP :

Imaginez que vous vous soyez toujours comporté de manière passive face à votre patron. Vous avez toujours accepté de travailler tard le soir. Un jour, vous optez pour un changement et vous commencez à dire non quand il vous réclame des heures supplémentaires. Vous le faites de manière ferme, en proposant un compromis : vous acceptez de travailler tard si la question est urgente et importante, mais seulement dans ce cas.

Soudain, votre patron perçoit dans votre comportement une transformation qui ne lui convient pas, et il essaie différentes tactiques pour vous faire « reculer » jusqu'au point précédent où vous ne refusiez pas ses ordres. Par exemple, il peut vous accuser d'avoir un caractère difficile ou de ne pas coopérer, vous menacer de plusieurs manières pour vous faire retourner au point de départ.

Dans ce cas vous avez deux possibilités :

- 1) Revenir à la situation précédente.
- 2) Garder le cap du changement, puisque vous savez que c'est la chose à faire et que vous vous sentez parfaitement dans votre droit.

La seconde solution réclame du courage, mais si vous restez ferme, votre interlocuteur finira par être confronté à un choix : continuer à exercer des pressions pour vous forcer à faire « machine arrière » ou accepter le changement et s'adapter à votre nouvelle approche. La recherche a montré que très souvent l'autre se conforme, si vous vous montrez raisonnable et que vous maintenez votre résolution.

Stratégies : voici quelques stratégies vous permettant d'éviter de faire « machine arrière » :

- Réfléchissez de nouveau à votre objectif et répétez-vous pourquoi vous avez opté au départ pour ce changement. Pesez le pour et le contre des deux options (revenir en arrière ou garder le cap).
- Associez l'autre personne à votre projet pour qu'elle puisse « se l'approprier » et qu'elle soit moins encline à vous demander de « reculer ».

Ce qui vous permettra de travailler à développer votre volonté.

- Identifiez les avantages que l'autre personne peut tirer du changement que vous envisagez.

Souvenez-vous qu'en gardant le cap et en concrétisant vos projets, vous finirez probablement par parvenir à vos fins.

Donc fini le moonwalk, ce mouvement de danse où l'on se déplace à reculons tout en créant l'illusion, par ses mouvements corporels, qu'on est en train de marcher vers l'avant.

Souvent, à mi-parcours entre le départ et la concrétisation finale de vos projets, vous risquez de tout remettre en question, à cause soit d'un événement inattendu qui fait ajourner l'achèvement de vos projets, soit de votre subconscient qui joue au yo-yo avec vous, ce qui a comme conséquence que vous remettez tout en question.

Il est toujours préférable de penser à toutes les bonnes choses qui restent à faire, plutôt qu'aux mauvaises qui vous sont déjà arrivées. Dites-vous que le meilleur est toujours à venir, sans oublier qui vous êtes et pourquoi vous faites cela.

LA VRAIE HISTOIRE DE ROCKY :

En 1974, Sylvester Stallone était un acteur et un écrivain découragé et fauché, qui vivait à New York. Un jour qu'il assistait à un match de boxe, il a été inspiré par un boxeur peu connu qui affrontait le grand Mohamed Ali. Le boxeur inconnu avait envoyé le champion au tapis avant de perdre le match. Stallone imagina alors un personnage qui ressemblerait à cette expérience : un boxeur contre le monde.

Il rentra chez lui et, pendant trois jours, dans un élan de créativité, il rédigea le premier jet du fameux film intitulé Rocky.

Avec seulement 100 dollars en poche, Stallone soumit son scénario à son imprésario. Ensuite, un studio offrit 20 000 \$ pour produire le film, avec Ryan O'Neal ou Burt Reynolds dans le rôle principal. Stallone fut satisfait de l'offre, mais il voulait absolument jouer le personnage principal. Il proposa donc ses services d'acteur gratuitement. On lui répondit : « Ce n'est pas la façon de procéder à Hollywood. » Alors, il rejeta l'offre, même s'il avait désespérément besoin de cet argent.

Par la suite, on lui proposa 80 000 \$ à la condition qu'il ne joue pas le rôle principal, ce qu'il refusa à nouveau.

On lui apprit que Robert Redford était intéressé. Dans ce cas, l'offre s'élevait à 200 000 \$. Il déclina une fois de plus.

Les enchères pour le scénario grimpèrent jusqu'à 300 000 \$. Stallone réfléchit, mais n'accepta pas, décrétant qu'il ne voulait pas passer sa vie à se demander : « Que serait-il arrivé si... ? »

À la suite d'une offre de 330 000 \$, Stallone déclara qu'il préférerait que le film ne soit pas tourné s'il n'obtenait pas le rôle.

Finalement, il obtint ce qu'il voulait. Il a reçu 20 000 \$ pour le scénario, plus 340 \$ par semaine, le tarif minimal pour un acteur. En tout, il a gagné 23 000 \$ pour son travail après déduction des dépenses, des honoraires de son imprésario, des impôts : son revenu net a été de 6 000 \$ quand il aurait pu atteindre plus de 300 000 \$ grâce au seul scénario.

En 1976, Stallone a été nommé pour l'Oscar du meilleur acteur. Le film Rocky a remporté trois oscars : meilleur film, meilleur réalisateur et meilleur montage cinématographique.

Depuis, il a joué dans plus de 50 films qui ont rapporté plus de 1,3 milliard de dollars en recettes brutes. Aujourd'hui il fait partie du classement des acteurs les mieux payés en 2014 avec des revenus estimés à près de 58 millions d'euros (juste pour cette année évidemment).

Ne mettez jamais un point final à une déclaration négative ! Ayez du cran, et tenez bon.

CONNAISSEZ-VOUS L'HISTOIRE DES DEUX GRENOUILLES ?

Vous connaissez peut-être cette histoire grâce au film *Attrape-moi si tu peux*.

Il était une fois deux petites grenouilles qui tombèrent dans un pot de crème.

La première grenouille, voyant qu'il n'y avait pas moyen de prendre pied dans le liquide blanc, accepta son sort et se noya.

Cette solution ne plaisait pas à la seconde grenouille. Elle commença à battre la crème avec ses pattes et fit tout ce qu'elle put pour se maintenir à la surface. Elle se débattit si vite et fort qu'après quelque temps tous ces battements avaient fait tourner la crème en beurre, ce qui lui permit de sortir d'un bond du pot.

Je ne vous cache pas que la seconde grenouille, ça doit être vous !

AVANTAGES ET OBSTACLES ÉVENTUELS :

Avantages

1) Le premier avantage, c'est que votre subconscient se met à fonctionner selon la loi universelle : ce que l'esprit peut concevoir et croire, l'esprit peut l'obtenir. Celui-ci se confortera telle une loupe qui canaliserait et concentrerait votre énergie dans la même direction quand vous connaissez précisément votre destination.

2) Comme vous savez ce que vous voulez et connaissez précisément votre destination, vous êtes poussé sur la bonne voie. Votre subconscient met tout en place pour vous aider à y parvenir et à aller dans la bonne direction, ce qui vous permet d'agir.

Imaginez que vous avez un splendide bateau, mais que vous n'avez pas de gouvernail : vous ne pouvez aller nulle part si vous le laissez dériver au gré des marées ; vous avez pourtant ce magnifique bateau qui correspond à votre potentiel, mais sans gouvernail vous ne quitterez jamais le port.

3) Le travail devient plaisir. Vous êtes prêt à payer le prix, vous savez pourquoi vous travaillez. Vous dépensez judicieusement temps et argent. Vous vous mettez à étudier, à réfléchir, à faire des plans. Plus vous pensez à vos buts, plus vous vous sentez enthousiaste. Et l'enthousiasme transforme votre vie en désir intense.

4) Vous êtes au taquet, prêt à saisir la moindre occasion qui vous rapproche de vos objectifs. Vous savez mieux ce que vous voulez, vous saurez donc d'autant mieux reconnaître ces occasions et il vous est plus facile de les saisir au vol, telles qu'elles se présentent dans vos expériences de tous les jours.

C'est exactement comme quand vous achetez une nouvelle voiture et que, du jour au lendemain, vous vous rendez compte que vous en voyez partout des identiques.

Pourquoi ?

C'est tout simplement une question de conscience : votre esprit devient magnétique et s'éveille, il commence à remarquer un tas de choses qui ont pourtant toujours été là.

Nous souhaitons que vous puissiez exécuter, du début à la fin, le programme que vous avez prévu ; mais ce rêve n'est pas toujours réalisable. Certains aléas se produisent et viennent s'insérer entre le début d'une grande entreprise et sa réalisation. Mais si vous savez où vous en êtes, où vous désirez aller, si vous décidez de vous rendre d'un point à un autre, vous parviendrez à votre but, pas à pas, à condition que votre motivation d'agir demeure suffisamment forte.

Quand on s'est fixé un but, ce qui importe c'est de passer à l'action !

Obstacles éventuels, moments de panique

Dans la carrière de tout apprenti millionnaire, il arrive un moment où tout reste en balance et on est tenté de tout laisser tomber. Pour beaucoup, ce moment se produit à la suite d'un coup dur ou d'un échec dévastateur.

Serez-vous prêt quand arrivera ce moment ? Quand il se produira, accordez-vous une minute. Respirez profondément, faites un pas en avant et arrêtez-vous un instant pour décrire votre avenir idéal. Mettons que tout se soit passé à merveille. Sans être irréaliste, imaginez que vous avez travaillé dur et que vous avez enfin réalisé vos ambitions. Vous êtes devenu la personne que toujours vous avez voulu être : votre vie personnelle et professionnelle, un être éveillé. Ça ne vous suffira sans doute pas pour atteindre vos objectifs, mais vous vous sentirez mieux et vous retrouverez le sourire.

Si vous ne pouvez pas imaginer le succès, comment saurez-vous que vous l'avez obtenu ? Commencez par un petit défi (une fois réalisé, recommencez avec un plus grand objectif).

Exercice de visualisation : il vous aidera à visualiser votre objectif atteint. Il vous faut cependant de l'imagination.

1) Adoptez une position confortable en pratiquant un petit exercice de relaxation, par exemple celui du docteur Michel Dib.

Trouvez une position confortable. La position la plus adaptée est celle du lotus, assis jambes croisées, les deux fesses bien posées sur un coussin à même le sol, les deux genoux doivent toucher le sol avec une égale pression (la stabilité est le premier point important). Le bassin doit être légèrement basculé vers l'avant pour dégager l'abdomen et permettre une respiration profonde. Le buste est redressé, la tête droite, le regard droit devant, si possible sur un mur ; la rectitude de la colonne vertébrale est l'axe de la méditation. Elle donne sa force à la posture (la tonicité est le deuxième point).

Vous devez sentir que votre corps est solidement ancré dans le sol et qu'en même temps, il se déploie avec souplesse dans l'espace. Le tonus signifie qu'il n'y a ni tension ni relâchement.

Placez votre main gauche sur votre main droite, les pouces se rejoignant à l'horizontale. Les mains sont posées sur les pieds et contre le corps. Pensez à décoller légèrement les bras du buste.

Au début, il vous faut ressentir la stabilité intérieure et la tonicité, jusqu'à ce que vous vous sentiez à l'aise. Être à l'aise possède bien sûr une dimension physique : le corps vit totalement la méditation sans obstacle. Mais être à l'aise également dans une dimension psychologique : c'est la confiance. Soyez confiant en vous-même. Pour maintenir son attention et empêcher l'esprit de se laisser emporter par les pensées qui surgissent, il faut se concentrer sur quelque chose qui occupe totalement l'esprit.

La respiration : commencez par respirer profondément pendant quelques instants. Inspirez et expirez lentement, en relâchant toutes les tensions, raideurs ou résistances que vous portez dans votre corps. Fermez les yeux et observez votre respiration. Remarquez l'entrée et la sortie du souffle, sans essayer de la contrôler d'aucune façon. La respiration devient alors spontanément plus lente et plus profonde. Observez les changements. Mais chaque fois que votre attention s'écarte de votre souffle, attirée par un son, une sensation ou une pensée, ramenez doucement votre conscience à la respiration. Pour empêcher votre esprit de vagabonder (qui est toute la

difficulté de la méditation), vous pouvez compter les respirations jusqu'à 10, puis dans le sens inverse. Mais attention, la méditation est une activité de lâcher-prise, pas une activité volontaire.

2) Les yeux fermés, imaginez que vous avez exécuté votre tâche finale. Commencez à créer une image mentale de ce que vous ressentez (êtes-vous exalté, transporté, heureux, etc. ?)

À quoi cela ressemble-t-il (quelle image se présente à votre esprit ?)

Quel est le son associé à ce succès (qu'entendez-vous ?)

Quels éléments tactiles sont associés à ce succès (que touchez-vous ?)

3) Restez en position de relaxation aussi longtemps que vous le désirez, jusqu'à ce que vous ayez développé un tableau sensoriel complet de votre réussite.

4) Quand vous ouvrez les yeux, notez dans votre dossier personnel toutes les images qui vous apparaissent importantes. Celles-ci représenteront vos critères de succès.

Savoir quand vous atteignez votre but : il est important que vous disposiez d'instruments pour déterminer le moment où vous avez atteint votre but. De nombreux experts le recommandent : ayez des « critères de succès » mesurables qui vous montrent que la réussite est en vue.

Définir des critères de succès : il existe plusieurs manières de développer des critères de succès. La première méthode exposée ci-dessus recourt à la technique de la visualisation. Cependant, pour ceux qui y sont indifférents, il existe une méthode alternative.

Approche alternative : si vous préférez appliquer une méthode plus concrète pour définir vos critères, réfléchissez à votre but, décrivez-le au présent. Ensuite, vous pourrez vous poser la question suivante : « Maintenant que mon but est atteint, quels sont les signes essentiels m'informant que j'y suis parvenu ? »

Quelle que soit la méthode utilisée, il est très important d'identifier les critères de succès pour concrétiser vos projets.

Votre objectif ne doit pas être une chaîne, mais une libération !

Vous ne devez pas être prisonnier de vos ambitions. Elles ne doivent pas vous ronger quand vous êtes inactif ni vous réveiller la nuit : n'oubliez pas que vous faites ça pour avoir une vie plus agréable et non pour vous l'empoisonner davantage. La vie est courte, sachez donc faire la part des choses entre travailler pour vivre et vivre pour son travail. Ce chapitre ne vous suggère pas de travailler comme un forcené, mais de travailler plus intelligemment. Je vais vous donner un exemple pour illustrer cette pensée. Un jour où je me rendais avec mon papa chez son comptable (qui est devenu aussi le mien par la suite, car à ce moment-là j'étais toujours aux études), celui-ci lui répétait sans arrêt qu'il devait travailler moins dans son usine et plus dans son bureau. Mon papa répondait toujours la même chose : qu'il n'avait pas les moyens d'engager une personne pour le remplacer, et il ajoutait toujours avec beaucoup d'humour qu'il était irremplaçable (ce qui était vrai, car il avait fabriqué de toutes pièces sa société et il était capable de tout gérer, réparer ou entretenir). Un jour, il se décida à prendre quelques instants pour réfléchir, ce qu'il faisait régulièrement, mais toujours en faisant autre chose dans le but de toujours optimiser et gagner quelques minutes de cette denrée rare que l'on appelle le temps.

Il fit donc une pause (intellectuelle) pour réfléchir à comment faire progresser son entreprise : il commença par procurer à sa secrétaire de quoi faire des recherches sur le Net dans le but de trouver de nouveaux produits afin d'augmenter leurs articles.

Le temps passa, il travaillait toujours autant mais sa secrétaire ne se servait de son ordinateur que presque exclusivement pour chercher ses futures vacances car elle ne ressentait pas le besoin de faire évoluer l'entreprise. Jusqu'au jour où elle se mit en maladie. Mon papa y vit tout de suite une chance de faire du changement, il prit une personne pour le remplacer dans la fabrication (étant donné qu'il y avait une personne en moins à payer il pouvait se le permettre). De plus, c'était un ouvrier et non un employé, ce qui lui coûtait évidemment moins cher. Cela lui permit de s'occuper du travail administratif, d'être directement en contact avec les

clients et de pouvoir chercher de nouveaux produits, ce qui permit d'agrandir la gamme et de la proposer à ces mêmes clients, voire d'en trouver de nouveaux, ce qui fit considérablement monter le chiffre d'affaires. Il trouva de nouveaux fournisseurs qui diminuèrent les coûts des marchandises : le tout cumulé provoqua donc instantanément une croissance de la société. Voilà pourquoi le comptable lui demandait de s'occuper de ses papiers plutôt que de la production. C'est exactement de ça que je parlais quand je vous disais de travailler plus intelligemment.

FÊTER LE SUCCÈS :

N'oubliez pas de vous récompenser. Bien souvent, nous terminons un projet et nous nous embarquons dans le suivant sans prendre le temps de respirer. Nous pouvons aussi tomber dans le piège de ceux qui sous-estiment leur réussite en l'attribuant à la chance ou en minimisant les compétences qu'il aura fallu pour concrétiser leurs objectifs.

Nous pouvons nous servir du processus d'analyse apprentissage pour réfléchir aux échecs et pour passer les succès en revue. Après l'accomplissement de vos projets, décortiquez-les et voyez ce qui a bien marché, en même temps que le moins positif.

Pour les célébrer :

- Reconnaissez les compétences utilisées pour réaliser vos objectifs.
- Mesurez l'énergie que vous avez investie.
- Osez vous vanter un peu de l'habileté, du talent et de la concentration qui ont été nécessaires.
- Organisez une fête avec vos amis et votre famille.
- Associez vos proches à votre joie et offrez-vous (rien qu'à vous) quelque chose de spécial.
- Acceptez les compliments adressés par ceux qui vous félicitent.

De façon générale, nous avons du mal à fêter le succès. Intégrez cette donnée à vos exercices d'acquisition de la volonté en vous faisant plaisir lorsque vous aurez mené à bien une étape délicate. Prenez l'habitude de fêter même vos petites victoires.

En vous autorisant à bien réagir aux échecs et à célébrer vos réussites, vous accumulerez les connaissances, l'enthousiasme et la motivation nécessaires pour aller vers vos désirs. Ne vous privez pas de cette partie extrêmement importante du processus de concrétisation des projets.

Vous le méritez !

RÉSUMÉ DU CHAPITRE :

- Fixez-vous des objectifs ambitieux : voyez grand. Votre enthousiasme éperonnera votre désir de réussir et de relever un défi.
- Soyez précis dans la description de vos objectifs. Une affirmation claire et précise peut vous aider à rester concentré.
- Écrivez vos objectifs au temps présent, comme si vous les aviez déjà réalisés : cela sera positif. Ainsi, vous vous sentirez convaincu que vous pouvez les concrétiser.
- Notez vos objectifs et parlez-en à autrui. Vous pouvez naturellement coucher vos idées sur le papier, créer un dossier, ajouter des photos, des objets et d'autres symboles pour décrire vos objectifs.
- Faites à la fois preuve de logique et de créativité en réfléchissant à vos objectifs : par exemple, recourez à la technique de visualisation.
- Dressez un inventaire des obstacles qui vous séparent de vos objectifs, et méditez un plan pour les surmonter.
- Fragmentez vos tâches en petites étapes quotidiennes. Imposez-vous une discipline afin de prendre les mesures utiles pour concrétiser vos projets.
- Ne vous inquiétez pas trop des moyens à employer : il suffit de déterminer clairement les premiers pas à franchir, c'est fréquemment plus efficace que de monter tout un plan d'action.
- Soyez flexible : refaites le point de temps en temps sur vos objectifs et adaptez-les si nécessaire, en vous accordant, par exemple, un peu plus de temps que ce qui était prévu au départ.
- Mettez sur le succès plutôt que sur l'échec. Et essayez de ne pas vous demander si vous êtes capable d'y arriver. Apprenez à croire que le simple processus de déroulement des différentes étapes vous conduira à bon port.

Cela crée une attente de réalisation. Assumez la responsabilité du résultat, qu'il soit positif ou négatif.

- Récompensez-vous quand vous avez réussi.

LE PUISSANT EFFET DE LEVIER D'UNE RELATION AVEC UN MENTOR

Newton a dit : « Si je me suis retrouvé si haut, c'est que j'étais hissé sur les épaules de géants... »

Le dictionnaire définit le mot « mentor » comme suit : « guide, conseiller sage et expérimenté ».

Mais savez-vous d'où vient ce mot ?

Mentor était l'homme de confiance d'Ulysse, le roi d'Ithaque. Lorsqu'il part pour la guerre de Troie, sans se douter que son voyage durera 20 ans, Ulysse confie à Mentor son fils Télémaque, pour lui servir de précepteur, de conseiller, de guide dans la vie. « Transmets-lui tout ce que tu sais » fut son ordre de mission. Il fut chargé de son éducation et de la gestion de son patrimoine. Par ailleurs, selon Homère, c'est la déesse Athéna qui, sous les traits de Mentor, s'adressait à Ulysse et à son fils pour leur dispenser des conseils et les protéger.

Le mentor est donc là pour vous éclairer, pour montrer la prochaine étape que vous devez franchir pour avancer. Il vous fait profiter de son expérience, parfois de son réseau, afin que vous avanciez plus rapidement que si vous étiez seul. Il vous apporte son savoir-faire et son savoir-être. Pourquoi avoir un mentor ? Tout simplement pour avoir un guide et un modèle.

VOICI POURQUOI IL EST INDISPENSABLE D'AVOIR UN MENTOR :

Premièrement, un mentor donne une perspective :
Souvent nous ne pouvons voir les choses objectivement, car nous en sommes trop près.

Nous sommes pris dans les émotions que soulève la situation :
La peur, l'excitation, l'émerveillement, l'angoisse, la confusion, l'accablement. Un mentor est détaché et voit les choses d'une certaine distance. L'expérience et le temps produisent la sagesse. Un mentor peut nous offrir la sagesse des expériences de toute une vie.

Deuxièmement, un mentor nous donne de la compétence :
Un mentor comblera les failles de nos connaissances. Lorsqu'il s'agit de comprendre une nouvelle tâche, un mentor expérimenté peut simplifier le procédé, nous guider dans les parties compliquées, nous aider à éviter les pièges et nous avertir des dangers. Bref, un mentor nous évite la dure école, la forme d'éducation la plus coûteuse en ce qui concerne le temps, l'argent et les émotions difficiles. Un mentor nous indique un raccourci non négligeable.

Troisièmement, un mentor nous procure de la patience :
Dans l'acquisition de toute nouvelle habileté, il y a une courbe d'apprentissage. Un mentor peut nous apprendre la patience lorsque nous nous efforçons de passer de l'échec à la réussite.

L'objectif est de vous aider à révéler votre potentiel, à vous dépasser et à vous présenter des raccourcis afin de ne pas commettre des erreurs tout en vous faisant prendre conscience d'un plus grand nombre de possibilités.

Connaissez-vous une personne qui a réussi sans mentor ?

Bill Gates a eu Warren Buffet, Bill Clinton Virgil M. Spurlin, Yves Saint-Laurent avait Christian Dior, Platon a eu comme professeur Socrate, Alexandre le Grand eut Aristote (qui était lui-même l'élève de Platon) et Steven Spileberg, Lou Wasman...

Et pour finir, n'oublions pas le plus important, Luke Skywalker qui a eu le plus grand des mentors, Yoda (comment ça c'est pas réel ?!) !

En cette circonstance on devrait changer l'expression « on a toujours besoin d'un plus petit que soit » par « on a toujours besoin d'un plus GRAND que soit ». La vie devient d'un coup plus facile et cela permet de faire des pas de GÉANT.

Faites pareil, hissez-vous sur les épaules de géants et laissez-vous porter par les grands de ce monde...

À QUOI SERT UN MENTOR ?

1) Accélérer de manière extraordinaire l'apprentissage de son protégé en lui révélant le fruit de son expérience.

2) Lui éviter des erreurs coûteuses, malgré le fait d'avoir prévenu son protégé (pour ma part je déteste quand on me dit « je te l'avais dit »). Il y a des choses que l'on ne comprend que lorsque l'on fait l'expérience soi-même, et ça, c'est triste ;

3) Lui ouvrir des portes et le mettre en contact avec des gens qui lui donnent sa première chance en l'embauchant ou en le faisant embaucher par un ami ou une relation d'affaires.

4) Lui donner des tuyaux pour avoir des facilités de financement ou le présenter à son banquier.

5) L'influencer positivement dans son style de vie.

APPLIQUER L'EFFET DE LEVIER MAXIMAL À L'AIDE D'UN MENTOR :

Seul, vous n'avez pas d'effet de levier. Il vous faut alors compter sur vos connaissances, vos expériences et vos ressources personnelles ainsi que sur votre propre argent. C'est le long chemin vers la richesse. Vos ressources finissent par s'épuiser : vous vous découragez, vous abandonnez.

Le premier effet de levier se trouve sous la forme d'un mentor.

Votre mentor s'est attaqué à cette jungle avant vous. Il connaît le terrain, les difficultés, les pièges. Il sait ce qu'il faut faire. Plus important encore, il sait ce qu'il ne faut pas faire. C'est le premier raccourci. Évitez le temps et l'argent perdus en tentant de corriger les erreurs de débutant. Votre mentor connaît les raccourcis, les petits trucs qui vous font gagner du temps.

Croyez-moi, vous avez besoin d'un mentor.

COMMENT TROUVER SON MENTOR ?

Ainsi va le dicton : « Lorsque l'élève est prêt, le professeur apparaît ».

Pourquoi en est-il ainsi ? Parce que quand l'élève s'engage, il prend soudainement conscience des professeurs et des mentors autour de lui. Les mentors sont partout !

Il en existe trois types :

Les mentors issus d'un heureux hasard, les mentors accessibles et les héros.

Le type de mentorat le plus courant est celui qui découle d'un heureux hasard. Les heureux hasards se produisent quand nous faisons de bonnes découvertes de façon imprévue. En restant ouvert et disposé à l'apprentissage, chaque personne que nous rencontrons peut nous apprendre fortuitement quelque chose qui fera progresser notre cause. Et puisque « le hasard n'existe pas », vous devez mettre en pratique ce principe : chaque personne, même la plus banale, porte le potentiel d'un mentorat issu d'un heureux hasard. Faites-en un échange. Peut-être serez-vous un mentor issu d'un heureux hasard pour une autre personne. Lui transmettant exactement le bon EUREKA qui l'amènera à un niveau de compréhension plus élevée. Au cours de vos conversations, gardez cette question à l'esprit : « Qui est le mentor en ce moment ? »

Un mentor issu d'un heureux hasard n'est pas toujours une personne. Toute situation qui vous fait prendre un nouveau tournant dans la vie peut jouer un rôle de mentor. Par exemple :

- 1) Une maladie grave.
- 2) La perte d'un emploi.
- 3) La lecture d'un livre profond.

Le deuxième type de mentorat concerne les mentors accessibles. Réfléchissez à votre passé : vous découvrirez probablement que vous avez eu de nombreux mentors personnels dans votre vie de tous les jours : un instructeur athlétique, une tante favorite à la vie spéciale, un prof un peu dingue... Prenez le temps d'y réfléchir.

Pour ma part mon premier mentor était mon père, de par l'éducation qu'il a tenté de m'inculquer, ses conseils, sa droiture, son courage, sa persévérance et... sa patience : il m'a permis de devenir la personne que je suis aujourd'hui. De mes premiers pas, en passant par mon permis de conduire jusqu'à la création de ma première entreprise (et de toutes les autres), il a toujours été présent lors de mes échecs et m'a perpétuellement remis en selle.

Pour ça et pour tant d'autres choses, je lui serai éternellement reconnaissant.

La plupart des enfants idolâtrèrent leurs parents et souvent même à raison. En ce qui le concerne, mon père est issu d'une famille modeste, fils de chauffeur et de femme au foyer ; seul garçon dans une famille de quatre enfants, il est le modèle type de la personne qui a dû se battre pour réussir.

Certaines de ses relations peuvent durer des années, d'autres, quelques minutes... Mais chacune est arrivée à un important tournant de sa vie. Plusieurs de ses mentors sont tout simplement apparus. Dans le cas de certains autres, il a dû demander leur aide et leurs conseils. Sur le chemin qui vous mènera jusqu'à la réalisation de votre objectif (devenir millionnaire), à des dizaines d'occasions vous aurez besoin d'un mentor. Parfois, il vous manquera une certaine attitude, une information, une habileté, une habitude, une technique ou une stratégie. Il vous faudra alors un mentor accessible dans votre quotidien. Si ce mentor ne se présente pas spontanément, il vous faudra le rechercher.

Comment ?

1)Établissez une liste des ressources qui vous manquent : mettre par écrit les ressources qui, selon vous, vous font défaut peut vous aider à cerner la personne qu'il vous faut.

2)Vous connaissez probablement déjà quelqu'un, qui connaît quelqu'un, qui détient les réponses à vos questions. Appelez cette personne et demandez-lui : avez-vous la réponse ou la solution ? Ou bien connaissez-vous une personne qui pourrait m'éclairer ? Dressez une liste de questions

et téléphonez à cette personne ressource. Nommez la personne qui vous a donné la référence. Répétez les questions précédentes.

3)Élargissez votre recherche : une fois que vous avez déterminé ce qui vous manque, vous pouvez trouver les noms de vos mentors potentiels dans les pages jaunes ou Internet. Dans ce cas-ci, il vous faudra déboursier un certain montant d'argent. Considérez-le comme un investissement.

N'oubliez pas, vous vous attendez à plus que des réponses simples. Vous désirez une relation de mentorat avec une personne qui peut vous orienter vers le succès. Ce genre de relation n'est pas bon marché, mais coûte beaucoup moins cher que la dure école. Et n'oubliez surtout pas que les mentors potentiels sont généralement très occupés à poursuivre leurs propres buts. Votre demande de mentorat ne figurera probablement pas dans leur liste de priorités. Le seul moyen de faire partie des priorités consiste à découvrir ce que veulent les mentors. Rattachez-vous à l'une de leurs priorités en vue de les aider à la réaliser. De cette façon, votre mentor constatera votre valeur et, grâce à la loi de la réciprocité, il acceptera de vous aider à réaliser vos objectifs. En d'autres mots, donnez et vous recevrez (amen).

LES RÈGLES DU MENTOR :

1) Les mentors même retraités ont souvent beaucoup de choses à faire. Donc, n'abusez pas de leur temps, car il est précieux, et surtout comprenez qu'ils n'ont pas que ça à faire, soyez patient.

2) Soyez audacieux, créatif dans la manière de les aborder. Rappelez-vous le film Six degrés de séparation qui explique que nous ne sommes séparé de la personne recherchée que par six autres personnes (voir dessin ci-dessous) par exemple Bill Gates, Steven Spielberg ou le pape en fonction de vos objectifs. Et n'oubliez surtout pas que les premières secondes sont primordiales pour être accepté ou rejeté : je sais, c'est un peu arbitraire, mais c'est comme ça !

Les sociologues ont estimé que nous connaissons en moyenne 300 personnes par leur prénom. Lorsque nous rencontrons quelqu'un et que nous bavardons avec, nous ne sommes qu'à une poignée de main de lui et à un pas des personnes qu'il connaît.

Imaginons qu'au cours d'une réception, vous commencez une conversation avec une fille prénommée Anaïs. Vous ne l'avez jamais rencontrée, mais vous la trouvez sympathique et vous lui dites au passage que vous rêvez de rencontrer une célébrité ou, dans notre cas, un mentor, nous l'appellerons X. Il est peu probable qu'elle puisse vous le présenter mais elle connaît peut-être quelqu'un qui sera en mesure de le faire. En bavardant avec Anaïs, vous n'êtes qu'à une poignée de main d'elle et des 300 personnes qu'elle connaît par leur prénom. Mais les choses ne s'arrêtent pas là. Chacun de ses amis connaît aussi 300 personnes. Elle pourrait donc vous présenter à quelqu'un susceptible de connaître quelqu'un qui pourrait vous mettre en relation ou pourquoi pas même vous présenter. Il vous a suffi de dire bonsoir à Anaïs pour n'être qu'à une poignée de main d'environ 300×300 personnes, soit de 90 000 éventualités !

3) Pour intéresser un mentor, il vous faut transformer l'attente en désir, donc il faut que ce soit lui qui veuille obtenir quelque chose de vous et ne

pas montrer l'inverse. Offrez-lui des services, même gratuits : vous allez voir, ça paye. Attention, ils sont de nature méfiante car ils ont de l'expérience et ne sont pas nés de la dernière pluie, donc surprenez-les car ils ne s'attendent pas à obtenir quelque chose de vous, alors soyez inventif.

Exercice

Chaque mois, trouvez une personne millionnaire. Demandez-lui un entretien, soit en personne, par téléphone ou par courriel. Explorez son cerveau. Voici une liste de questions. Quelque chose de magique se produira lorsque vous poserez ces questions. Écrivez les réponses que vous fournit votre interlocuteur millionnaire.

- 1) Comment avez-vous fait votre premier million ?
- 2) Combien de temps cela a-t-il pris ?
- 3) Combien de temps cela vous prendrait-il aujourd'hui ?
- 4) Quelle a été votre démarche ?
- 5) Cette démarche peut-elle être transmise ?
- 6) Combien de temps cela vous prendrait-il maintenant pour aider une personne à parvenir au même niveau de succès que vous ?
- 7) Que me recommanderiez-vous de faire pour devenir millionnaire ?
- 8) Quelle est la leçon la plus importante que vous avez apprise ?
- 9) Comment intégrez-vous les valeurs spirituelles dans votre vie ?
- 10) Quel héritage désirez-vous laisser ?
- 11) Quelle est votre habitude la plus importante ?
- 12) Quelles sont les occasions dont vous n'avez pas le temps de tirer avantage ?

Après l'entrevue, recueillez-vous pour réfléchir à ce que vous venez de vivre. Posez-vous les questions suivantes : qu'est-ce qui m'a le plus frappé dans cet entretien ?

Quel enseignement ai-je obtenu ?

Quelle action concrète vais-je entreprendre en conséquence de cet entretien ?

Quel trait de qualité de cette personne puis-je imiter ?

Astuce : pour laisser votre marque après avoir serré la main de quelqu'un, gardez sa main tout le temps nécessaire jusqu'à ce que vous ayez déterminé

la couleur de ses yeux. Cette attitude toute simple révèle que vous êtes sincère et intéressé... et, surtout, rappelez-vous le nom de l'interpellé.

LE MODÈLE DU MENTORAT :

Étudiez la vie de tous les grands personnages et vous découvrirez que chacun a fait son apprentissage chez un ou plusieurs maîtres. Ainsi, si vous désirez devenir un grand personnage reconnu qui obtient beaucoup de succès, vous devez être l'apprenti d'un maître.

Généralement, une formation dure au moins deux ans. Vous désirez absorber toutes les connaissances du mentor, connaître toutes ses ressources et tous ses secrets, rencontrer toutes ses relations, étudier tout ce qu'il a étudié et étudiera. Vous voulez acquérir son mode de pensée, apprendre à penser comme lui pour obtenir les résultats qu'il obtient. Tous les maîtres ont besoin d'assistants pour exécuter certaines tâches, afin d'appliquer un effet de levier au temps dont ils disposent. Vous devez accepter cette situation et exécuter vos tâches mieux et avec un enthousiasme plus grand que les autres. Soyez toujours prêt à en faire plus. Prévoyez les besoins et les désirs du maître.

CHERCHER QUELQU'UN DANS VOTRE DOMAINE :

Cherchez quelqu'un dans votre secteur géographique, possédant l'expérience dans le domaine que vous voulez développer, et assurez-vous des affinités. Vous aurez la responsabilité d'être prêt à recevoir les conseils du meneur et à reconnaître vos opportunités d'apprentissage.

Un grand mentor sera en mesure de vous fournir des conseils et de l'orientation quand il s'agit de votre carrière. Un très grand mentor sera aussi en mesure de vous présenter à d'autres liens utiles dans votre secteur d'activité. Choisir quelqu'un qui n'est pas seulement un grand leader mais un grand leader dans votre secteur d'activité permettra des prestations de réseau supplémentaires.

En outre, vous devrez être en mesure d'être franc avec votre mentor sur votre cheminement de carrière désirée et vos objectifs.

Il y a un secret simple à la réussite de certaines des personnes les plus accomplies de l'histoire. Ils ont eu des mentors incroyables.

Soyez courageux et contactez certaines personnes qui ont déjà franchi les étapes que vous aimeriez suivre. Ils ou elles seront probablement flattées de votre demande.

Y A-T-IL UN RACCOURCI VERS LA RICHESSE ?

Y a-t-il un chemin plus direct et plus rapide que la voie ordinaire ?

L'homme qui a emprunté un raccourci connaît l'endroit où celui-ci débouche. Il sait ce qui mène rapidement au but. Mais, pour l'atteindre, il faut prendre le départ sans s'occuper des accidents du terrain et des obstacles de la route.

Et n'oubliez pas, comme disait Jim Rohn :

« Vous êtes la moyenne des cinq personnes avec qui vous passez le plus de temps. »

Alors ne perdez plus de temps...

CRÉEZ VOTRE GROUPE DE RÉFLEXION

Connu sous le nom de « mastermind », un groupe de gens décide de se rencontrer régulièrement au cours d'une année et d'échanger des idées, des réflexions, de l'information et des ressources afin de s'entraider dans la quête de leurs objectifs respectifs.

Il est assez facile de créer un tel groupe en contactant les personnes que vous admirez et qui ont les mêmes valeurs, objectifs et intérêts que vous. Il n'est même plus nécessaire de se rencontrer physiquement pour ce type d'exercice, même si rien ne remplacera jamais une rencontre en personne. Je suis moi-même membre d'un mastermind composé de sept personnes. Des outils tels que Google groupes et Skype sont excellents pour travailler à distance.

Qui devrait faire partie de votre groupe mastermind ? Prenez votre carnet de bord, rajoutez « mon mastermind » et identifiez cinq personnes partageant vos objectifs et intérêts. Par la suite, établissez votre plan d'action et de rencontre afin de mettre en marche ce formidable propulseur.

TISSEZ VOTRE RÉSEAU

Évidemment, il est impossible de réussir seul. À compétence égale, c'est assurément l'aspirant le plus coté qui aura le plus de succès, peu importe son domaine d'activité. Il s'agit d'un aspect important de votre carrière à savoir maîtriser.

Ne vous méprenez pas, la qualité de votre réseautage ne se mesure pas à la quantité de cartes professionnelles que vous échangez, mais bien au nombre de personnes que vous connaissez personnellement. Une collection de jolies cartes de visite n'a aucune valeur si vous n'avez pas pris le temps de tisser des liens avec les personnes que vous rencontrez. Lorsque vous assistez à des événements vous offrant l'occasion de faire la connaissance de nouvelles personnes, évitez de demeurer statique auprès des personnes que vous connaissez déjà et saisissez votre chance ! C'est le moment de faire bon usage de votre elevator pitch !

Faites l'inventaire du réseau que vous aimeriez développer. Qui voulez-vous dans ce réseau ? Quels sont vos besoins ? Prenez votre carnet de bord, rajoutez « mon réseau à développer » et faites l'exercice d'établir votre réseau.

Au cours de cette étape, vous avez pris conscience de l'importance non seulement de votre image mais aussi de votre manière de vivre dans l'ensemble. L'excellence doit d'abord prendre racine dans votre état d'esprit afin de se manifester dans tout ce que vous êtes et ce que vous faites. Après tout, on peut difficilement récolter la pomme avant d'avoir planté l'arbre et d'en avoir pris soin...

ET POURQUOI PAS CARRÉMENT CHANGER DE VIE ?

Ah l'école ! Cette période qui s'écoule lentement, où chaque minute ressemble à une année entière.

Et on s'imagine ce que l'on fera quand ce calvaire temporel finira enfin :

– Je serai sportif professionnel, je serai une star et je me ferai un paquet de fric !

– Je pense que je vais me diriger vers les arts martiaux, ensuite je créerai mon propre style comme Bruce Lee et évidemment après je ferai des films d'action avec des super-cascades... la classe... Hollywood me voilà !

Et puis non, ça risque d'être fatigant tout ça.

– Je vais créer une petite boîte avec mes potes, on se marrera tout le temps et puis on sera tellement bon qu'il ne faudra pas trop longtemps pour nous transformer en multinationale, ensuite, évidemment, on entrera en bourse... logique, quand ils vont nous voir, c'est sûr... Wall Street nous voilà !

Alléluia, je suis enfin sorti de l'école ! Ce n'était pas si long que ça, en fait, mais on s'en fout ! Avec les projets que j'ai concoctés, la suite va passer comme une lettre à la poste !

Mais avant tout, comme dirait the Mask, « pour être chic il faut avoir du fric ». Je passe donc à la banque, ça va aller vite, ils vont m'adorer, c'est sûr, tout le monde m'adore !

Manifestement, pas tout le monde. Apparemment il faut des garanties ; bizarrement, pour avoir de l'argent, il faut déjà en avoir !

– Soit, je suis diplômé, attention le monde, j'arrive ! Toutes les sociétés vont se battre pour m'avoir, c'est parti pour la chasse au job de rêve !

La suite n'est souvent pas une surprise pour la plupart des gens. Les sociétés en question cherchent du personnel qualifié, ce que nous ne sommes absolument pas en sortant de l'école : il faut avoir travaillé pour travailler !

Le problème, c'est que c'est maintenant que l'on a besoin de boulot.

Et nos exigences deviennent de moins en moins prestigieuses pour finir par accepter le premier boulot venu car votre nouvelle petite copine qui, elle, commence des études supérieures, voudrait habiter avec vous. Comment lui refuser ? Elle est tellement jolie et puis elle aussi saute sur le premier boulot d'étudiant qu'elle trouve, car le besoin d'indépendance prend le dessus sur la raison. Vous en parlez à vos parents qui eux aussi ont hâte que vous entriez dans la vie active, que vous voliez de vos propres ailes pour pouvoir déployer les leurs et... recommencer à vivre !

Et tout s'enchaîne très vite : vous avez enfin votre petit appartement qui ne paye pas de mine mais, peu importe, c'est chez vous et comme vous avez décidé de mettre les bouchées doubles, vous vous dites que ce n'est que provisoire, vive la liberté !

Vous comprenez pour la première fois pourquoi vos parents criaient sur vous lorsque vous étiez enfant quand vous n'éteigniez pas la lumière...

C'est effrayant comme ça coûte cher l'électricité.

Le temps passe et tout se passe à merveille.

Un jour vous êtes invité chez des amis qui ont réussi à se faire pistonner pour rentrer tous les deux dans l'une de ces merveilleuses boîtes qui offrent des salaires de base alléchants et des perspectives de carrière à vous donner le vertige ; ils ont un appartement terrible et le fauteuil est classe ! Vous passez une excellente soirée et vous les remerciez en vous promettant de refaire ça rapidement.

Et vous rentrez donc chez vous, et plus vous vous rapprochez plus vous trouvez votre appartement de moins en moins glamour et ce fauteuil qu'un vieil oncle vous a passé pour vous dépanner ne vous paraît plus aussi confortable depuis que vous vous êtes vautré sur celui de vos amis.

Alors vous décidez d'encore une fois mettre les bouchées doubles. Car en plus de vous, votre compagne voudrait changer tout votre intérieur qui est composé en majeure partie de donations aléatoires de vos familles respectives. Vous prenez un deuxième boulot encore pire que le premier, mais peu importe, c'est provisoire. Vous achetez votre première voiture, c'est plus facile quand on a deux boulots ! Elle est vieille et rouillée mais vous l'adorez ! En plus, elle est increvable et ne consomme presque rien.

Le temps passe encore, votre compagne vient de finir l'école et trouve du travail tout de suite. Comme vous gagnez plus, vous décidez de déménager

dans un appartement plus spacieux (plus cher aussi), le nouveau boulot de votre compagne est formidable mais un peu loin, alors vous prenez une deuxième voiture. Vous êtes débordant d'énergie et vous vous dites que vous avez toute la vie devant vous.

Le temps continue à avancer et prend une tout autre dimension, il passe vite, très vite. Vous vous dites que c'est peut-être le moment de se marier (ça coûte cher ces machins-là, à savoir) et dans la foulée vous avez votre premier enfant : il vous faut plus d'espace donc vous achetez votre première maison et vous décidez de prendre votre première voiture neuve (la poussette ne rentre pas dans le coffre de la première). C'est merveilleux, vous nagez dans le bonheur (et dans les dettes aussi) !

Mais vous vous dites « encore un petit coup à donner » et vous mettez encore les bouchées doubles enfin non, triples même, parce que maintenant vous êtes trois.

Le temps continue sa course et vous avez enfin votre premier boulot vraiment intéressant, fourni avec toutes les options, obligations et toutes les heures supplémentaires qui vont avec.

Peu importe, maintenant, vous commencez à vraiment gagner de l'argent mais que vous ne voyez pas vraiment, parce que vous venez de prendre cette super voiture de sport dont vous rêviez tant et vous avez aussi un deuxième enfant qui, lui, coûte plus cher, beaucoup plus cher que le premier car vous l'avez eu avec votre deuxième épouse : la première ayant demandé le divorce à cause justement de toutes ces heures que vous passiez au boulot, et en bonus elle vous demande une grosse pension alimentaire.

Le temps continue sa course folle et vous repensez à vos projets d'ado et vous vous rendez compte qu'ils sont loin derrière. Et vous commencez à prendre conscience que vous êtes de moins en moins heureux et de plus en plus fatigué. Ça se voit et se ressent aussi dans votre travail, tout le monde le voit, même votre patron qui vous propose des vacances, de longues vacances.

Toutes ces années à trimer dans cette boîte pour au final se voir remercié.

Je ne sais pas ce que vous en pensez, mais moi, je trouve ce mot terrible « remercié » en pareille circonstance.

Et pourquoi ne pas se recycler ? Mais vous êtes pris dans une spirale infernale et vous avez déjà donné tant d'énergie pour pas grand-chose au

final. Vous sentez vos perspectives de bonheur se réduire en même temps que ce qu'il reste de votre énergie d'ailleurs.

Évidemment, ça ne se passe pas comme ça pour tout le monde. Ceci ne ressemble en rien à ma propre histoire (heureusement), mais, pour la majorité, les débuts sont fort similaires.

Êtes-vous aussi pris dans une spirale qui vous lie pieds et mains ?

Quel que soit votre métier, qu'il soit prestigieux ou non, il faut que vous y trouviez satisfaction (nous en parlerons plus loin).

Un sentiment de crainte se généralise aujourd'hui. Les gens ont peur de l'avenir. Dans le monde du travail, ils se sentent vulnérables et angoissés à l'idée de perdre leur boulot et par la même occasion de ne plus avoir les moyens de subvenir aux besoins de leurs familles. C'est pourquoi ils se résignent à une existence dépourvue de risque et souvent de bonheur aussi, quitte à se faire manger progressivement par la frustration. Ce qui les empêche souvent d'être heureux et satisfaits. Ou alors rentrez-vous peut-être dans la catégorie des gens qui arrivent malgré tout à trouver le côté positif de chaque situation : si c'est le cas, c'est formidable ! Mais en contrepartie, si vous avez du mal à mettre en évidence les aspects positifs de votre vie (car vous pensez toujours à ce qui ne va pas), demandez-vous si vous voulez poursuivre longtemps sur cette pente. Souhaitez-vous sincèrement qu'il en soit ainsi pour le restant de vos jours ? Vous avez le droit d'hésiter, car après tout c'est vous qui souffrez.

Faites la liste des choses que vous appréciez le plus de votre travail :

1) Vous arrive-t-il au moins trois jours par semaine de vous lever le matin et d'être impatient (« enthousiaste ») de retrouver votre occupation quotidienne ?

2) Pouvez-vous imaginer la vie sans faire ce que vous faites ?

3) Jugez-vous que vous vous impliquez de manière créative dans votre métier, c'est-à-dire proposez-vous de nouvelles idées afin que la société dans laquelle vous travaillez prospère ?

4) Vous arrive-t-il durant une journée de travail de regarder l'heure et de vous apercevoir qu'il est au moins une heure plus tard que vous ne l'auriez cru ?

Comme vous le savez, on fait toujours bien ce qu'on aime faire.

Quand vous faites un métier qui n'est pas fait pour vous et pour lequel vous éprouvez plutôt de l'éloignement, on pourrait vous comparer à « un bouchon rond sur une bouteille carrée ». Lorsque les choses se présentent aussi mal, changez d'emploi et trouvez une situation dans le milieu qui vous convient.

Peut-être ne pouvez-vous pas changer d'emploi ? Il vous faudra alors chercher des compromis pour que vous éprouviez une satisfaction durant votre travail. Ce réajustement nécessite une transformation radicale, qui doit passer du négatif au positif. Si vous persévérez dans votre désir de trouver une solution, vous arriverez même à neutraliser et modifier vos tendances et vos habitudes en vous créant volontairement de nouvelles attitudes. Si les motifs qui vous animent sont suffisamment puissants, vous « arrondissez la bouteille ». Mais avant de sortir gagnant de ce combat, préparez-vous à faire face à des conflits mentaux et moraux. Au début, vous trouverez sans doute dur de « payer le prix » de ces transformations. Mais peu à peu de nouvelles habitudes prédomineront. Vos anciennes tendances et habitudes demeureront en veilleuse. Parce que vous vous serez adapté, vous serez heureux de votre travail et vous le réussirez d'instinct.

Mais pour aboutir et pour que cette transformation soit bénéfique, vous devez, pendant toute cette période de conflit intérieur, vous efforcer de demeurer en parfaite santé physique, mentale et morale.

« Choisissez un travail que vous aimez et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie. »

Confucius

Il faut trouver le moyen de prendre le contrôle immédiat de votre vie !!!

Personne ne peut forcer quelqu'un à changer. Chacun d'entre nous garde sa propre porte du changement, qui ne s'ouvre que de l'intérieur. Impossible d'ouvrir cette porte pour un autre, que ce soit par un appel aux sentiments ou par la force.

ÊTRE ENTHOUSIASTE ET ÉNERGIQUE :

On peut répartir en deux catégories les personnes qui n'éprouvent ni enthousiasme ni énergie pour ce qu'elles font : d'une part celles qui ont une attitude totalement négative envers le travail en lui-même, et d'autre part celles dont l'activité ne leur convient pas, qui y voient plus d'aspects déplaisants que positifs.

Interrogez des personnes qui ont un passe-temps qu'elles adorent : je suis certain qu'elles vous répondront qu'il leur arrive parfois de ne pas avoir envie de nager, de s'occuper de leur travail, de tricoter. Faire une pause, y compris pour une activité que vous adorez, peut être revigorant. De même il est parfaitement normal de ne pas avoir envie de temps à autre d'aller au travail. Mais si ces journées négatives commencent à devenir récurrentes, c'est que vous avez un problème. Certains me racontent qu'ils font le même travail depuis 20 ans et qu'ils le détestent. Quelle terrible perte de temps !

Vous ne pouvez pas réussir au travail ou dans la vie, si vous ne ressentez ni enthousiasme ni énergie. Ces sentiments ne peuvent apparaître que si vous avez une occupation adaptée à votre personnalité, exploitant votre motivation, vos connaissances et vos compétences.

Si l'emploi que vous occupez actuellement était subitement supprimé, que feriez-vous ? Citez trois alternatives possibles :

- 1) ?
- 2) ?
- 3) ?

CONNAÎTRE SES FACULTÉS :

Mis à part vos compétences actuelles, savez-vous de quoi d'autre vous pourriez être capable ? Il est très facile de se contenter d'une gamme confortable de compétences et de ne plus avoir la curiosité de chercher un nouveau savoir-faire. Une telle attitude conduit à la stagnation et à l'ennui ; en outre, vos compétences deviendront peu à peu dépassées et le monde continuera à tourner sans vous. Vous devez être curieux et tenter de nouvelles expériences. Sinon, vous ne saurez jamais de quoi d'autre vous pourriez être capable.

Des recherches ont démontré que les gens les plus heureux sont ceux qui emploient leur talent naturel au maximum : alors je vous suggère de mettre par écrit ce que vous considérez comme étant votre « talent naturel ». Il s'agit de choses que vous avez toujours réussies tout naturellement (call of n'en est pas une !) Écrivez également comment et où vous pouvez employer davantage ces dons dans votre vie et surtout dans votre vie professionnelle.

Dans la première étape de ce livre, vous avez sûrement découvert ce qui vous passionne. Vous pouvez donc répondre à la question suivante : à quoi aimeriez-vous consacrer le reste de votre vie ? Je suis convaincu que la réponse que vous fournirez vous conduira à votre véritable passion. Faites ce qui vous passionne : l'excellence suivra ! Alan Watts l'explique d'une façon extraordinaire dans sa vidéo sur Youtube : regardez-la, vous ne le regretterez pas.

LE PLAN B :

D'après les statistiques, 66 % des millionnaires travaillent à leur compte :

75 % sont des entrepreneurs,

25 % sont des professionnels comme avocats, artistes, médecins...

Étant donné que notre but premier est quand même de devenir millionnaire, il est presque conseillé de tout lâcher afin de mettre toutes les chances de votre côté. Dans son livre intitulé Devenir riche, Jean Paul Getty affirme que la première règle pour devenir riche consiste à devenir propriétaire d'entreprise. Il poursuit en laissant entendre qu'il est impossible de devenir riche en travaillant pour quelqu'un d'autre.

Pourtant il ne faut pas négliger que sur cinq sociétés quatre feront faillite avant même d'avoir atteint leur troisième année.

Ce qui n'empêchera probablement pas la cinquième de quand même fermer cinq ou six ans plus tard.

Et dans les 20 % qui arrivent à tenir, quelques-uns devront travailler encore plus que quand ils étaient salariés sans pour autant devenir riches ; parfois ils gagnent même moins que ce que leur ancien poste leur donnait, mais, souvent par fierté, par angoisse, ils refusent de faire machine arrière et d'avouer leur échec.

La simple pensée positive ne suffit plus ; il faudra affûter de nombreuses autres qualités qui, à mon avis, sont indispensables pour percer comme indépendant.

Les cinq choses qu'il faut avoir pour devenir entrepreneur

- 1) La vision : la faculté de voir ce que les autres sont incapables de voir.
- 2) Le courage : la faculté d'agir malgré le doute.
- 3) La créativité : la faculté de penser autrement.
- 4) La persévérance devant la critique : personne n'a jamais réussi sans avoir été la cible de sarcasmes.

5)La patience : il peut être difficile de mettre de côté la satisfaction personnelle immédiate au profit d'une récompense plus substantielle à long terme.

En d'autres termes :

- intrépide
- travailleur
- persévérant, positif, rusé
- énergique, créatif, discipliné
- logique, astucieux, persuasif
- bon vendeur
- et bon leader.

Ouf...

Ça fait beaucoup mais, heureusement, rien ne nous empêche de travailler sur ces qualités ; car elles sont indispensables à toute réussite concernant les affaires.

Socrate a dit : l'homme est perfectible, ça veut dire que ces qualités que je viens d'énumérer vous pouvez les développer... enfin si vous voulez survivre et surtout réussir dans le monde des affaires.

Le monde des affaires est dur : si vous n'êtes pas vous-même dur, vous allez vous faire écraser... écorcher vif ! Vous serez découpé en morceaux comme le verre l'est par le diamant.

Dorénavant le diamant doit être vous.

Ça fait quelques années maintenant que je suis dans le circuit des affaires et je peux vous garantir que tous les hommes (et femmes) qui ont réussi dans le milieu sont extérieurement des bisounours mais intérieurement ce sont des pitbulls, de véritables chars d'assaut, des sortes de tueurs d'élite toutes catégories...

Tout cela mélangé et dissimulé derrière une cravate hors de prix.

Ce qui ne les empêche pas d'être très sympathiques.

Mais même pendant que nous faisons des petits tournois amicaux de golf, leur instinct de vainqueur prend le dessus, et l'amusement se transforme

rapidement en course vers la réussite : ça se calme généralement après quelques verres à la cafétéria.

LES BONNES RAISONS :

Avant toute chose, il faudra définir ce qui vous motive et vous pousse à être votre propre patron (ce ne sera probablement pas pour la misérable pension de fin de carrière). Est-ce dans le but de pouvoir léguer votre travail ou société à votre descendance ou à ceux que vous aimez ? Vous vous êtes rendu compte que même en travaillant très dur comme employé, si vous arriviez au sommet de l'échelle dans votre secteur d'activité, vous ne seriez toujours pas en mesure de léguer ces années de dur labeur à vos enfants ni à qui que ce soit d'autre. De toute façon, quand bien même ils voudraient cette place, ils n'auraient pas forcément les compétences nécessaires pour vous succéder.

Prenez un instant de réflexion, demandez-vous si vous faites ça pour vous ou pour épater votre famille ou vos amis, car, quand on se lance dans ce genre de voie, c'est un peu comme les montagnes russes, ça va très vite ! Une fois lancé il est difficile de faire marche arrière et si à force de hurlements on décide de stopper la machine, il y a beaucoup de chance que vous soyez coincé au beau milieu d'un looping la tête en bas, ça ne m'est jamais arrivé mais je suis sûr que la sensation ne doit pas être agréable...

Donc demandez-vous pourquoi.

Et seulement si vous estimez que votre pourquoi est suffisant (réfléchissez encore un peu), alors vous pourrez entreprendre de vous jeter à l'eau.

Évidemment, le moyen le plus rapide de savoir si vous avez ces compétences, c'est de se jeter à l'eau.

C'est en marchant qu'on apprend à marcher, comme le dit si bien le proverbe.

Mais le premier obstacle que vous risquerez d'avoir est que, alors que quand vous étiez salarié, peu importait ce qui se passait, à la fin du mois vous étiez payé, maintenant, vous êtes seul et votre ancien patron ne vous enverra plus rien.

Et au début ça fait tout drôle, croyez-moi.

Maintenant que vous êtes dans le bain, il faut nager : vous n'avez plus le choix. Si vous travaillez beaucoup, vous avez beaucoup. Mais si au

contraire vous travaillez peu, vous gagnez peu, voire rien du tout. Ce qui arrive fréquemment quand l'on démarre une nouvelle activité.

Si à partir de ce moment-là vous commencez à flipper, arrêtez-vous, ne provoquez pas un ulcère, ce n'est simplement pas fait pour vous.

Vous pouvez quand même être fier car vous avez essayé, ce qui n'est pas rien !

Mais si vous arrivez à garder la tête froide quand les choses ne vont pas bien, les solutions auxquelles vous n'auriez jamais pensé jusqu'alors surgissent comme par miracle.

Ce qui vous permettra de rester dans la course grâce à votre ténacité et votre persévérance : vous tenez le bon bout, le temps et les expériences vont affûter vos sens et votre flair, ce qui va faire de vous un loup !

Vous allez probablement en apprendre plus sur le monde des affaires qu'en dix ans à chauffer votre banc à l'école.

Parce que maintenant il n'est plus question de faire plaisir à votre professeur ou à vos parents.

Car dorénavant c'est votre argent qui est en jeu, et vous ne voulez pas le perdre.

Maintenant que vous êtes sur le ring, que dis-je, dans l'arène ! il vous faut vous battre ! Et bien sûr accessoirement gagner.

« Si tu peux garder ton sang-froid quand tout le monde autour de toi perd la tête, alors le monde est à toi. »

Rudyard Kipling

Connaissez-vous la définition du mot « entrepreneur » ? Celle que nous employons dans le programme est la suivante : « une personne qui résout des problèmes pour une autre contre rémunération ». C'est vrai, l'entrepreneur n'est rien de plus que « quelqu'un qui résout des problèmes ».

Dorénavant, quand vous ferez des bons coups, c'est vous qui en récolterez tout le bénéfice, pas votre patron, vous !

Par contre, quand vous en ferez de mauvais, ça fera mal comme à la boxe, mais au moins vous aurez l'avantage de ne pas vous faire remettre à votre

place ni mettre à la porte.

Il y a moins de cent ans, la majorité des gens étaient propriétaires de leur propre entreprise. Il y a seulement cent ans, environ 85 % des adultes actifs étaient soit des fermiers indépendants, soit des petits commerçants, et seul un petit pourcentage de la population était composé d'employés.

Il semble que l'ère industrielle, avec ses promesses d'emplois bien rémunérés, ses soucis d'emploi à vie et de régimes de retraite a tué la soif d'indépendance en nous. De plus, notre système d'éducation a été conçu pour former des employés et des ouvriers, et non des entrepreneurs. Il est donc normal que les gens pensent que la création de l'entreprise est un projet risqué.

La décision ne tient qu'à vous.

Si vous hésitez, c'est peut-être qu'au fond de vous, vous sentez que vous n'êtes pas prêt ou que vous ne réussirez pas.

Dans ce cas, patientez, car vous risqueriez de le regretter.

Continuez à prendre de l'expérience et à apprendre : ce n'est que partie remise.

Prenez votre temps

Vous avez encore des doutes ?

Comme je vous comprends ! La peur peut être parfois utile, elle agit comme un panneau lumineux qui vous indique que c'est rouge et que ça risque de faire mal.

Donc le premier conseil, qui à mon avis tombe sous le sens, c'est de prendre son temps. Rien ne vous empêche de commencer votre activité à temps partiel, une ou deux fois par semaine, en soirée, les week-ends.

Vous pouvez faire ça de chez vous, dans votre bureau ou votre garage en fonction de l'activité, évidemment.

Tout comme par exemple Michael Dell, de Dell Computer, a créé son entreprise à temps partiel dans une résidence d'étudiants de l'université du Texas. Il a finalement abandonné précipitamment ses études parce que cette petite entreprise l'avait rendu plus riche que ne le ferait jamais un emploi obtenu grâce à un diplôme.

Amazon.com a également été créé à temps partiel dans un garage et son fondateur est aujourd'hui, comme vous le savez, milliardaire !

Et n'oublions évidemment pas les grands débuts d'Apple qui se sont également déroulés, comme beaucoup de gens le savent, dans un garage. Sans oublier, beaucoup plus tôt, ces grands messieurs, vous les connaissez peut-être : Bill Hewlett et son ami Dave Packard qui eux aussi ont commencé dans... vous l'aurez deviné, dans un garage ! C'est là que tout a démarré et qu'ils ont créé leur premier oscillateur audio. Grâce à ça, Hewlett-Packard, que l'on connaît plus souvent sous le nom HP, a vu le jour. Votre quartier sera peut-être le prochain Silicon Valley, qui sait !

TRAVAILLEZ COMME AVANT, MAIS POUR VOUS :

Une bonne stratégie pour commencer est de faire ce que vous faisiez pour votre patron mais pour vous, parce que quand on y réfléchit, avant vous étiez payé pour faire ce travail et en plus votre patron a payé pour vous former et pour que vous soyez performant.

Si vous n'êtes pas encore prêt à vous jeter dans le grand bain, il reste aussi pour commencer l'option – pour se faire les dents comme on dit – de se joindre à une entreprise de marketing de réseau pour acquérir de l'expérience en vente. Certaines de ces entreprises offrent d'excellents programmes de formation en communication et en vente. J'ai vu des individus timides et introvertis devenir ainsi des communicateurs puissants et efficaces qui n'ont plus peur du rejet ni du ridicule. Ce blindage est essentiel si vous voulez évoluer dans les affaires, surtout si vous ne maîtrisez pas encore toutes les techniques de communication.

Lorsque vous achetez une franchise ou que vous vous joignez à une entreprise de marketing de réseau, les systèmes de communication sont généralement déjà en place. De plus, le matériel de publication qu'utilisent les autres franchisés a déjà fait ses preuves. Cela vous donne une bonne longueur d'avance sur ceux qui doivent concevoir leur propre matériel.

Comme vous le savez sûrement, le fait d'être indépendant inclut des avantages fiscaux importants

1) Vous pouvez avoir un compte de dépenses pour tout ce qui concerne les repas, essence, billets pour le foot pour ceux qui aiment, par exemple. Si le client est un ami, c'est encore mieux !

2) Tous vos déplacements à l'étranger peuvent être transformés en frais de société et, évidemment, rien ne vous empêche de jeter un « rapide » coup d'œil au Big Ben ou à Baker Street (pour les connaisseurs) lorsque vous êtes en déplacement à Londres pour de la prospection ou des affaires.

3) Vous pouvez aussi vous faire payer votre forfait mobile, ligne téléphonique, Internet. Vous pouvez également faire payer une partie de votre loyer si vous avez votre bureau à domicile, de même que les assurances, le chauffage, l'électricité, etc. Plus la possibilité d'avoir une voiture de société et de se faire rembourser tous les nombreux frais qu'engendre le fait d'avoir une voiture.

C'est que la plupart des indépendants roulent en grosse cylindrée qu'ils changent souvent tous les quatre ou cinq ans puisque cette dépense se transforme en frais déductibles... N'est-ce pas merveilleux ?

4) Encore une grande différence entre les salariés et les indépendants, c'est que l'impôt sur leur revenu total est différent. Les indépendants s'enrichissent plus rapidement car, grâce à ce système, ils ont par exemple la possibilité d'acheter des éléments actifs avec leur revenu brut et ils payent leur impôt sur leur revenu net. Les salariés payent de l'impôt sur leur revenu brut et puis tentent d'acheter des éléments actifs avec leur revenu net. C'est pour ça qu'ils ont tant de difficultés à s'enrichir. Ils donnent une grosse partie de leur argent au gouvernement. De l'argent dont ils pourraient se servir pour acquérir des éléments actifs. Je paie de l'impôt sur le revenu net, c'est-à-dire sur ce qui me reste après avoir acquis des éléments d'actif. J'achète des éléments d'actif d'abord, et je paie les impôts ensuite. Les salariés payent leur impôt d'abord et il ne leur reste que très peu d'argent pour acheter des éléments actifs. Mais nous verrons plus en profondeur le sujet de l'actif et du passif un peu plus loin.

Ceci n'est pas un secret, les indépendants et les sociétés peuvent déduire plus de frais de leurs revenus imposables que les personnes privées. La règle est que tous les frais nécessaires au fonctionnement de l'activité professionnelle peuvent être considérés comme déductibles.

Cette règle ouvre pas mal de perspectives pour quelqu'un de réactif et capable de convaincre son contrôleur fiscal de sa vision et de son interprétation des choses. Si vous n'êtes pas à l'aise dans cette situation, il n'est pas interdit de faire appel à un expert-comptable si celui-ci a bonne réputation. Il se pourrait même que l'on vous fiche la paix, ce qui est arrivé de nombreuses fois en ce qui me concerne.

La question est naturellement de savoir si les sociétés et les indépendants se portent mieux que les personnes privées. Le calcul ci-dessous a pour but de clarifier quelle peut être la différence fiscale entre ces trois groupes. Nous comparons un particulier, un indépendant et une société unipersonnelle. Tous les trois gagnent un montant de 50 000 €.

En tant que personne privée, vous avez le désavantage de ne pouvoir déduire que très peu de frais, excepté quelques postes classiques (comme l'épargne pension). Vous donnerez plus ou moins la moitié de votre revenu au fisc, après quoi vous pouvez disposer librement de ce qui vous reste. Dans l'exemple qui suit, il vous reste, après imposition, un montant de 25 000 € pour payer toutes vos dépenses. Si vous dépensez 20 000 €, il vous restera 5 000 € sur votre compte épargne.

En tant qu'indépendant et/ou propriétaire d'une société, vous pouvez déduire bien plus de frais de vos impôts, pour autant que vous vous y preniez bien. C'est le premier avantage important. Le deuxième avantage est que vous pouvez déduire vos frais avant d'être imposé sur vos revenus. Le fisc ne passe qu'après que vous avez déduit les frais occasionnés dans le cadre de votre activité professionnelle. Notez aussi la différence du taux d'imposition des sociétés (35 %) et des particuliers (cascade ascendante jusqu'à environ 50 %).

Pour les indépendants, le fisc adopte les mêmes tranches d'imposition que pour les personnes privées : plus vous gagnez, plus vous serez imposés. L'avantage de déclarer vos frais avant imposition est que vous vous retrouverez rapidement dans une tranche d'imposition inférieure, 40 % dans l'exemple ci-dessous. Si vous déclarez autant de frais que de revenus, vous ne serez pas imposé.

L'impôt des sociétés est à taux fixe. Dans l'exemple, j'ai arrondi celui-ci à 35 %. La règle selon laquelle vous ne serez pas imposé si les frais et les revenus sont en équilibre est, dans ce cas, également d'application. Bien sûr, vous ne serez pas autorisé à faire passer toutes vos dépenses en frais de fonctionnement déductibles. Cependant, les avantages d'être indépendant ou propriétaire d'une entreprise sont clairs. Tous les frais dont vous pouvez démontrer qu'ils ont été entrepris pour le bon fonctionnement de votre affaire seront fiscalement déductibles.

Afin de pouvoir bénéficier des avantages qu'offre une société, il faut évidemment que les revenus soient suffisamment importants. Faire fonctionner une société requiert d'emblée un investissement important. Il faut compter entre 2 000 et 3 000 € de frais de comptabilité par an. Il faut pouvoir justifier toutes les dépenses au moyen de factures et tickets de caisse.

Il faudra garder toutes les preuves d'achat et penser à faire rédiger des factures.

Si vous sentez que ça pourrait être un problème, le comptable est encore une option et l'idéal est même plutôt d'avoir non un comptable mais un expert-comptable ; ce qui fait toute la différence ! Ça coûte en effet un peu plus cher mais souvent il vous épargne une multitude de frais sans même que vous le sachiez. À condition évidemment qu'il soit bon !

Quel statut offre le revenu net le plus élevé ?

Personne privée	Indépendant	Société
Revenu 50 000 € -50 % d'impôts 25 000 € disponibles 20 000 € de frais/dépenses Reste 5 000 €	Revenu 50 000 € -20 000 € dépenses déductibles 30 000 € imposables -40 % d'impôts Reste 18 000 €	Revenu 50 000 € -20 000 € dépenses déductibles 30 000 € imposables -35 % d'impôts Reste 19 500 €

L'avantage des frais fiscalement déductibles donne à l'indépendant, qu'il soit en société ou pas, un bénéfice de presque 400 % par rapport aux particuliers.

Le Vif a interviewé quelques personnes qui ont fait le grand saut.

À 35 ans, Christel Wullart a quitté son poste de directrice marketing dans un groupe pharmaceutique pour élever sa fille. Pour pouvoir lui consacrer du temps, elle a ensuite recommencé à travailler à son rythme, comme consultante indépendante. « J'ai découvert une liberté d'action et une satisfaction intellectuelle qui m'ont convaincue de ne pas retourner travailler pour un patron » évoque cette spécialiste de la diététique.

Six ans plus tard, elle crée sa propre société pour développer une méthode et des produits de régime qu'elle a inventés. La sauce prend immédiatement : 1 million d'euros de chiffre d'affaires la première année, des contrats de

distribution signés aux quatre coins du monde, la convoitise des plus grandes marques et le lancement de la sienne (Snack Fit) cette année... La réussite est fulgurante et Christel seule aux commandes. « Je travaille dix-huit heures par jour, je voyage tout le temps, je n'ai jamais l'esprit déconnecté, mais quel bonheur ! Je suis indépendante, libre, portée par l'adrénaline. J'ai eu des périodes de doute et des moments difficiles. Mais pour rien au monde je ne reviendrais en arrière. »

Le bonheur ? Thierry Magerman ne ressent pas autre chose.

Directeur commercial d'une régie publicitaire « avec gros salaire et voiture de fonction », il est licencié en 2009, restructuration oblige, l'année de ses 50 ans. « Qui aurait voulu de moi, dans un secteur en crise mondiale ? J'avais encore de la reconnaissance professionnelle et de l'énergie à revendre, j'ai opté pour l'indépendance. » Il crée sa propre régie (Custom Regie) spécialisée dans la vente d'espace aux médias de marque... Et fait un tabac. « Ça a été une libération. Être mon propre patron, décider de tout, de la création d'un logo aux investissements, en passant par les développements, la vente, les choix stratégiques et financiers... et mon temps libre. J'en ai bavé, j'ai bien stressé, mais quel plaisir et quelle reconnaissance ! Le rêve. »

Bernard, ancien traducteur chez ING, devenu courtier de crédit indépendant. Serge, ancien directeur financier, devenu intérim manager. Dimitri, ancien cadre dirigeant d'une multinationale, devenu consultant en intelligence collective. Philippe, ancien journaliste, devenu fournisseur de contenu rédactionnel. Gaëtan, ancien patron d'un secrétariat social, devenu coach... Tous ont sauté le pas par choix ou par nécessité et tous partagent une vie plus épanouie qu'avant. Aucun n'était vraiment heureux. Mais il leur manquait ce qu'ils disent avoir trouvé : un sens à leurs activités, de nouvelles valeurs.

La consultante Marine Simon (Au-delà des Nuages) a longtemps coaché des managers et accompagne des groupes de salariés en entreprises. Elle en a vu beaucoup passer le cap. « Je rencontre chez les employés de grandes frustrations en termes de sens. Le sens que poursuit l'entreprise, le sens de

ce qu'ils y font, la façon de faire du business et de traiter ce qui touche aux RH, les objectifs très quantitatifs et peu qualitatifs... Ils se sentent pris au piège de processus coinçants. Mais le système les maintient dans un régime de dépendance : ils ont un salaire, des avantages en nature, des emprunts à rembourser... La peur les retient, celle de perdre leur sécurité. »

C'est pourtant une notion de plus en plus relative, explique Catherine, elle-même devenue coach et formatrice indépendante, après une carrière de salariée dans différentes ONG. « La sécurité d'emploi ne signifie pas grand-chose, remarque-t-elle. Les jeunes ne s'y trompent pas : ils envisagent leur carrière de façon plus mobile que leurs aînés, rares sont ceux qui imaginent faire leur vie dans la même société. La hiérarchie des valeurs évolue, d'autres ont pris le dessus sur la sécurité : l'épanouissement professionnel, le dépassement de soi, la liberté, l'autonomie... Devenir son propre patron ouvre d'autres perspectives, même si cela n'empêche ni le stress ni les contraintes. »

« Facile à dire », tempère Laurent Minguet, fondateur d'EVS, businessman et investisseur à succès, un modèle pour une génération d'entrepreneurs. « Quand on a fait fortune, on peut se payer le luxe d'être indépendant. Ou quand on est assuré d'avoir toujours du travail, comme un plombier ou un informaticien. Mais combien d'indépendants ne gagnent pas de quoi subvenir à leurs besoins de base et rêveraient de décrocher un emploi ? C'est très difficile d'être entrepreneur, c'est casse-gueule, on peut vite se retrouver dans une misère noire parce qu'on a fait de mauvaises affaires. »

Sans parler de leur image désastreuse : « Chez nous, un entrepreneur qui fait faillite est un pestiféré, un incapable ou un fraudeur, alors qu'aux États-Unis, si vous échouez, on considère que vous avez acquis de l'expérience et que vous êtes courageux si vous recommencez... Il en faut, du courage, pour se lancer dans l'entreprise alors qu'on peut avoir autant de confort en tant que salarié ou être parfaitement heureux au chômage. Ou alors, il faut une bonne dose d'inconscience ! »

De grandes disparités

Un tiers des indépendants déclarent des revenus inférieurs au seuil de pauvreté, confirme-t-on à l'Union des classes moyennes. Mais tous ne sont pas forcément pauvres, nuance le porte-parole Thierry : « Certains ont un conjoint salarié et se contentent d'un revenu bas pour exercer leur passion. » Le statut permet aussi de déduire des dépenses professionnelles : voiture, déplacements, mobilier de bureau, matériel informatique et télécoms... Le train de vie d'un indépendant peut être supérieur à celui d'un salarié avec le même revenu déclaré. « À l'autre extrémité, on estime que 10 % des indépendants gagnent très bien leur vie. »

Malgré la crise et l'explosion des faillites, la population des indépendants s'accroît, lentement mais sûrement. La Belgique francophone compte environ 220 000 indépendants à titre principal. Et malgré un turnover annuel de 10 %, ce total augmente de 1 % par an. Une enquête de l'UCM montrait aussi l'existence de 150 000 indépendants complémentaires en Wallonie, dont 13 % disent vouloir le devenir totalement, soit près de 20 000 personnes.

Au bord du burn-out

Pour la plupart, cela reste un parcours du combattant. Une étude de l'ULg sur la santé des indépendants tire même la sonnette d'alarme : un entrepreneur sur cinq serait au bord du burn-out ! Près de 40 % travaillent plus de soixante heures par semaine et à peine 5 % moins de quarante heures. Ils prennent peu ou pas de vacances, dorment peu, croulent sous les charges administratives et les difficultés financières... L'épuisement professionnel les guette dans une proportion nettement plus élevée que chez les cadres, affirme encore l'étude. Rares sont pourtant ceux qui craquent vraiment. « Peut-être y a-t-il chez les indépendants une protection particulière, qui viendrait du fait d'être autonome, de vivre leur passion » s'interrogent les auteurs.

« Vous avez remarqué que les indépendants sont rarement malades ? opine la coach Marine : ils n'ont pas un meilleur système immunitaire mais ils ont de l'énergie à revendre, une combativité exemplaire, une motivation à toute épreuve. Parce que ce qu'ils réalisent, ils ne le doivent qu'à eux-mêmes et c'est un immense motif de satisfaction, de fierté, de réalisation de soi. Avec la reconnaissance en prime : le feed-back de vos clients, vous l'avez en permanence. En bien ou en mal. C'est ce qui permet d'avancer. » Thierry

Evens : « Rares sont les indépendants qui bossent avec des pieds de plomb. »

Ils étaient salariés, ils sont devenus indépendants. La vie n'est pas plus facile, reconnaissent-ils, mais bien plus exaltante. Ils se sentent libres, autonomes, reconnus, valorisés... Peut-être la nouvelle recette du bonheur ?

Je vous encourage aussi à travailler « à votre compte ». Démarrez votre propre entreprise, travaillez à la commission, obtenez un pourcentage du revenu ou des bénéfices de la société ou obtenez des options d'achat d'actions. Par un moyen ou par un autre, faites le nécessaire pour vous faire rémunérer en fonction de vos résultats.

Une des différences entre les employés et les entrepreneurs qui réussissent, c'est qu'il y a un pont entre celui qui gravit l'échelle organisationnelle et celui qui crée sa propre échelle. La différence se situe évidemment dans ce que l'on voit tout en haut de l'échelle. Un beau ciel bleu ! Et toutes nos perceptions changent, vous connaissez le dicton : si vous n'êtes pas le chien de tête, le paysage est toujours le même. Maintenant c'est à vous de créer vos nouveaux paysages et par la même occasion devenir le chien de tête.

Personnellement, je suis d'avis que presque tout le monde devrait posséder sa propre entreprise, que ce soit à temps plein ou partiel. La raison première de cela, et de loin, c'est que la grande majorité des millionnaires sont devenus riches en travaillant à leur propre compte.

L'ARGENT

Avant toute chose, permettez-moi de mettre les choses au point.

Beaucoup de personnes ont des a priori sur l'argent.

L'argent en soi n'est ni bon ni mauvais : il est neutre. L'argent vous rendra simplement plus que ce que vous êtes déjà. Si vous êtes méchant, l'argent vous donnera les moyens d'être plus méchant encore. Si vous êtes gentil, l'argent vous donnera les moyens d'être plus gentil encore. Si vous êtes un imbécile, avec l'argent vous pourriez l'être encore plus. Si vous êtes généreux, le fait d'avoir plus d'argent vous permettra simplement de l'être plus encore. Et la personne qui dira autrement est probablement fauchée !

L'argent est un outil. Comme un marteau, il peut servir à bâtir ou à détruire. L'argent est un lubrifiant qui permet de « glisser » au travers de la vie plutôt que d'avoir à se « frayer » un chemin. L'argent apporte la liberté, la liberté de s'acheter ce qu'on veut et la liberté de faire ce qu'on veut de son temps. L'argent permet de jouir de ce qu'il y a de mieux dans la vie.

Dans notre société, l'argent est un moyen d'échange. L'argent est une puissance. Comme toute puissance, l'argent peut être utilisé pour de bonnes choses ou de mauvaises.

Y AURA-T-IL DE L'ARGENT POUR TOUT LE MONDE ?

L'argent n'est pas une denrée rare, on ne peut pas le comparer au pétrole ou à l'or, qui s'épuise au fur et à mesure qu'on les extirpe du sol. Non, l'argent se fabrique, et tant qu'il y aura une économie et des machines conçues à cet usage il y en aura évidemment pour tout le monde.

Maintenant êtes-vous prêt à le partager avec les autres ? Ce n'est pas forcément parce que vous faites de l'argent que d'autres personnes s'appauvrissent à cause de ça : êtes-vous prêt à partager l'oxygène que nous respirons tous ? Cela vous dérange-t-il que quelqu'un prenne quelques respirations de plus ? Bien sûr que non. Pourquoi ? Parce que nous disposons d'oxygène en quantité plus que suffisante. Lorsqu'il y a abondance, partager n'est pas problème.

À QUOI SERT L'ARGENT ?

Beaucoup de personnes disent que l'argent n'attire que des problèmes, que si elles venaient à gagner le méga jackpot, elles ne changeraient pas. Généralement, je leur réponds qu'ils sont hypocrites, qu'ils sont seulement convaincus qu'ils n'en auront jamais. Pas parce qu'ils n'ont pas de chance mais parce qu'ils savent qu'ils ne feront jamais rien pour en avoir. C'est tellement plus facile de lancer un débat sur quelque chose qui est tellement improbable qu'ils en rajoutent en disant qu'ils ne changeront pas leur « tuture » (comme ils se plaisent souvent à l'appeler) car elle fonctionne très bien et, bien évidemment, qu'ils ne déménageront pas car leur petit patelin est joli, l'on y trouve tout ce dont on a besoin et ils n'ont besoin de rien d'autre...

Woody Allen a dit « L'éternité c'est long, surtout vers la fin » !

Par pitié si vous avez ce genre de raisonnement, ne continuez pas, la suite de ce chapitre vous rendrait malade.

Comme je l'expliquais plus haut (beaucoup plus haut), nous pensons généralement que le succès est un mystérieux cheminement.

Pourquoi certaines personnes gagnent-elles 10 fois plus que le reste du monde au cours de leur vie ? Travaillent-elles 10 fois plus fort ? Sont-elles 10 fois plus intelligentes ? Est-ce parce qu'elles croient en leur Dieu ou fricotent avec le diable ?

Pas du tout. En réalité, ces personnes riches possèdent les sept habiletés suivantes liées à l'argent, que vous pouvez acquérir vous aussi.

Des milliers de personnes l'ont fait avant vous.

Vous estimez-vous moins bien qu'eux ? Évidemment que non, vous êtes juste moins bien informé. Ce chapitre va enfin combler cette lacune.

Et vous ne trouverez plus du tout ça mystérieux.

LA VALEUR DE L'ARGENT :

L'argent n'est qu'un instrument d'échange. L'argent lui-même a très peu de réelle valeur. Donc, dans le grand jeu de l'argent, je veux l'échanger contre quelque chose qui a de la valeur. Ce qui est ironique, c'est qu'un grand nombre de gens se cramponnent désespérément à l'argent et ne le dépensent que pour acquérir des choses qui ont très peu de valeur... Et c'est pour cette raison qu'ils sont pauvres. Ils disent, par exemple : « C'est aussi sûr que de l'argent à la banque » et, lorsqu'ils dépensent leur argent durement gagné, ils le jettent par la fenêtre.

En tant que futur millionnaire, vous devez considérer chaque euro comme une graine susceptible de rapporter de l'argent. Tout comme un gland minuscule deviendra un jour un grand chêne majestueux, chaque euro a le pouvoir de se transformer en une immense arborescence d'argent. Si vous détruisez un gland, le chêne qu'il contient périt avec lui. Il en est de même pour une graine d'argent. Les gens riches savent qu'un euro par jour peut mener à une fortune d'un million d'euros. Ils accordent ainsi beaucoup de respect à chaque euro qu'ils dépensent.

Tout le monde sait comment gagner de l'argent, même les pauvres.

Tout le monde sait qu'en travaillant il touchera un salaire, donc de l'argent. Pas besoin d'être riche pour le savoir.

Mais la différence fondamentale entre les pauvres et les riches est que ceux-ci savent comment s'enrichir et mettre en place tous les mécanismes nécessaires pour arriver à réaliser leurs objectifs.

Dans le chapitre suivant, nous allons voir également que gagner de l'argent et acquérir de la richesse sont deux choses complètement différentes.

Il se peut que vous gagniez déjà pour l'instant beaucoup d'argent, ce qui ne vous met absolument pas à l'abri du besoin, car si vous ne savez pas comment faire travailler (fructifier) votre argent, le simple fait de gagner beaucoup ne garantira jamais que vous saurez vous enrichir.

Il est inutile de citer le nom des centaines de personnes qui ont réussi des coups extraordinaires, créé des tubes de légende pour se retrouver SDF.

Il est donc indispensable de comprendre et connaître tous les mécanismes et rouages qui sont liés à l'argent.

Voilà pourquoi, si vous venez à faire beaucoup d'argent sans y être préparé intérieurement, vous risquez de le voir disparaître rapidement. La grande majorité des gens n'ont simplement pas en eux-mêmes la capacité de générer et de retenir de grandes sommes d'argent ni de relever les défis accrus dont s'accompagnent l'enrichissement et la réussite. Et c'est là, mes amis, la raison principale pour laquelle ils n'ont pas beaucoup d'argent. Les gros gagnants à la loterie en sont l'exemple parfait. Des recherches ont démontré à maintes reprises que, quelle que soit l'importance de la somme gagnée, la plupart des gagnants à la loterie en viennent à retourner à leur état financier d'origine, soit la somme qu'ils sont à l'aise de gérer.

Par contre, l'opposé se produit dans le cas des millionnaires qui sont fils de leurs œuvres. Vous remarquerez que les millionnaires qui doivent leur fortune à leurs efforts, quand ils la perdent, la regagnent habituellement en un laps de temps relativement court. Donald Trump illustre bien cette réalité. Trump pesait des milliards et il a tout perdu pour ensuite tout regagner, et même plus, en quelques années.

Pourquoi ce phénomène se produit-il ? Parce que, même s'il arrive que des millionnaires fils de leurs œuvres perdent leur fortune, ils ne perdent jamais l'ingrédient le plus important de leur réussite : leur esprit millionnaire. Bien entendu, dans le cas « Donald », il s'agit d'un esprit « milliardaire ». Vous rendez-vous compte que Donald Trump ne pourrait jamais être simplement millionnaire ? S'il avait une valeur nette de seulement 1 million de dollars, comment pensez-vous qu'il se sentirait par rapport à sa réussite financière ? La plupart des gens seraient d'accord pour dire qu'il se sentirait probablement fauché et comme un perdant au niveau financier ! C'est que le « thermostat » de Donald Trump est réglé sur les milliards et non sur les millions. Le thermostat financier de la plupart des gens est réglé sur les milliers et non sur les millions ; celui de certaines personnes est réglé sur les centaines, pas même sur les milliers ; et celui d'autres personnes est réglé sur moins zéro. Il gèle littéralement, et ils en

ignorent totalement la cause ! La réalité, c'est que la plupart des gens n'exploitent pas leur plein potentiel. La majorité d'entre eux ne connaît pas la réussite. Des recherches ont démontré que 80 % des gens ne connaîtront jamais l'autonomie financière qu'ils aimeraient connaître et que 80 % des gens ne se diront jamais vraiment heureux.

La raison en est simple. La plupart des gens sont inconscients, ils somnolent au volant. Ils travaillent et pensent à un niveau de vie superficiel, en fonction uniquement de ce qu'ils peuvent voir. Ils ne vivent que dans le monde visible et ne cherchent pas à connaître autre chose, ce qui les bride et les empêche de s'enrichir.

LE CONTRÔLE :

Le millionnaire contrôlera son argent jusqu'au dernier cent. Chaque fois qu'il dépense de l'argent, il introduira quelques étapes supplémentaires : il cherche le meilleur prix et demandera toujours une réduction, il vérifie le reçu, il cherche à transformer chaque achat en une dépense déductible d'impôt, il les classe à son retour chez lui ou à son bureau, il vérifie régulièrement son compte pour savoir exactement où il en est financièrement.

Si vous faites régulièrement ce procédé, cela vous assurera une tranquillité d'esprit à long terme en ce qui concerne vos finances.

LA GESTION DU BUDGET :

J'ignore si c'est votre cas, mais à l'école que je fréquentais, on n'enseignait pas la base de la gestion financière. On nous enseignait plutôt l'histoire de la guerre de 1914, une connaissance qui me sert bien entendu tous les jours de ma vie...

Il ne s'agit peut-être pas du sujet le plus séduisant qui soit, mais il se résume à ceci : la grande différence qui existe entre la réussite financière et l'échec financier réside dans la manière dont on gère son argent. C'est simple : la maîtrise de l'argent est une question de gestion. La plupart des gens disent ne pas avoir assez d'argent à gérer, c'est qu'ils regardent par le mauvais bout de la lorgnette. Plutôt que de se dire : « Quand j'aurai beaucoup d'argent, je me mettrai à le gérer », ils devraient se dire : « Quand je me mettrai à gérer mon argent, j'en aurai beaucoup. »

Se dire : « Je veux me mettre à gérer mon argent dès que j'aurai repris le dessus », c'est comme ferait une personne souffrant d'embonpoint qui dirait : « Je vais me mettre à l'exercice et au régime dès que j'aurai perdu 15 kg. » C'est mettre la charrue avant les bœufs, ce qui ne mène nulle part... Ou même à reculer. Commencez par bien gérer l'argent que vous avez et vous aurez alors plus d'argent à gérer.

Vous devez acquérir l'habitude et la capacité de gérer une petite quantité d'argent avant de pouvoir obtenir une plus grande quantité. Rappelez-vous que nous sommes des créatures attachées à nos habitudes et que, par conséquent, l'habitude de gérer notre argent est plus importante que la quantité d'argent que nous avons à gérer.

La première chose à faire est de calculer vos frais fixes : cela peut sembler extrêmement basique, mais vous serez surpris de voir où et comment votre argent part réellement, si vous établissez par écrit, d'une façon ou d'une autre, votre budget mensuel. Lorsqu'il s'agit de se pencher sur la question, il est important de bien tout mettre à plat, afin de réfléchir à partir de vrais chiffres ! Pour cela, ne vous contentez pas de consulter votre relevé de compte : n'oubliez pas d'associer la destination réelle de la dépense à son montant.

À vous de calculer la somme que représentent vos « frais fixes », c'est-à-dire votre loyer, vos courses, vos factures de téléphone portable, d'électricité, nourriture du chat, Internet, cinéma, déplacement, essence, etc., donc toutes les dépenses systématiques, et d'analyser la façon dont vous dépensez le reste de votre salaire, une fois ces frais inévitables payés. Pour faire ce calcul, plusieurs solutions s'offrent à vous.

Le crayon, la règle et la feuille blanche, ce qui est pour moi l'idéal (écrire à la main implique de réfléchir à ce que l'on fait, ce qui n'est pas un mal) ou des applications informatisées qui vous rendent la tâche un peu plus simple, ce qui se défend également.

Le but de cet exercice est de voir si vous dépensez plus que ce que vous gagnez, ce qui ne serait pas un bon début en tant que futur millionnaire. C'est vrai que ça a l'air drôle, simpliste et bête, mais théoriquement ça reste toujours la meilleure manière de s'enrichir, ou en tout cas de s'appauvrir voire s'endetter.

Si vous gérez mal votre argent, vous ne pourrez pas acquérir l'autonomie financière, même avec un revenu considérable. Voilà pourquoi tant de professionnels très prospères (comme des médecins, des avocats, des athlètes, et même des comptables) sont presque « fauchés », car il ne s'agit pas uniquement de l'argent qui entre, mais encore de ce qu'on fait avec cet argent.

Je vous suggère donc d'ouvrir un compte bancaire séparé, que vous considérerez comme votre compte d'autonomie financière. Mettez le dixième de chaque euro que vous recevez « après impôt » dans ce compte. Ces fonds ne devront servir qu'aux investissements et achats ou à la création de sources de revenus hors exploitation. Ce compte a pour but de vous créer une poule aux œufs d'or, qui sont des revenus hors exploitation. Et quand pouvez-vous dépenser cet argent ? Jamais ! Vous ne les dépenserez jamais, vous ne faites que l'investir. Vous en viendrez un jour, à la retraite, à dépenser ce que rapportent ces fonds (les œufs), mais jamais le capital en soi. Ainsi, il ne fait que croître et vous évitera de toujours être fauché.

Soit vous contrôlez votre argent, soit il vous contrôle :

- 10 % dans votre compte d'économie à long terme ;
- 10 % dans votre compte d'instruction ;
- 50 % dans votre compte de nécessité ;
- 10 % dans votre compte de dons ou pour l'association « Les vieux jours sur une île paradisiaque pour Sojtarov Christopher » qui, lui, en fera bon usage.

Les cinq « pourquoi ? »

Connaissez-vous la méthode des 5P comme le pourquoi des enfants de quatre ans : pourquoi faut-il faire la sieste ? pour se reposer ; pourquoi faut-il se reposer ? parce qu'on est fatigué ; pourquoi est-on si fatigué ? parce qu'on est allé au zoo ce matin ; pourquoi est-on allé au zoo ce matin ? pour voir les animaux ; pourquoi faut-il aller voir les animaux... ?

Quand un enfant s'y met, ça semble sans fin, comme si l'on tournait en rond. Et pourtant, on ne tourne pas tant en rond que cela, c'est même une méthode reconnue de solution de problèmes théorisée par un ingénieur japonais, M. Ohno : en remontant l'arbre de causalité, en passant par le premier niveau, les causes symptomatiques, on arrive rapidement, souvent avant le cinquième « pourquoi », aux causes fondamentales. Votre suite de « pourquoi » vous mènera quelque part. Vous devriez, en effet, atteindre le fin mot de l'histoire. Essayez !

Pourquoi acheter ça, et pour faire quoi, et pour qui, est-ce vraiment utile ? etc.

Pourquoi plus de thunes ? Pour avoir une seconde voiture ? Pourquoi une seconde voiture ? Pourquoi être seul dans la voiture ? Pourquoi votre femme vous agace-t-elle ?

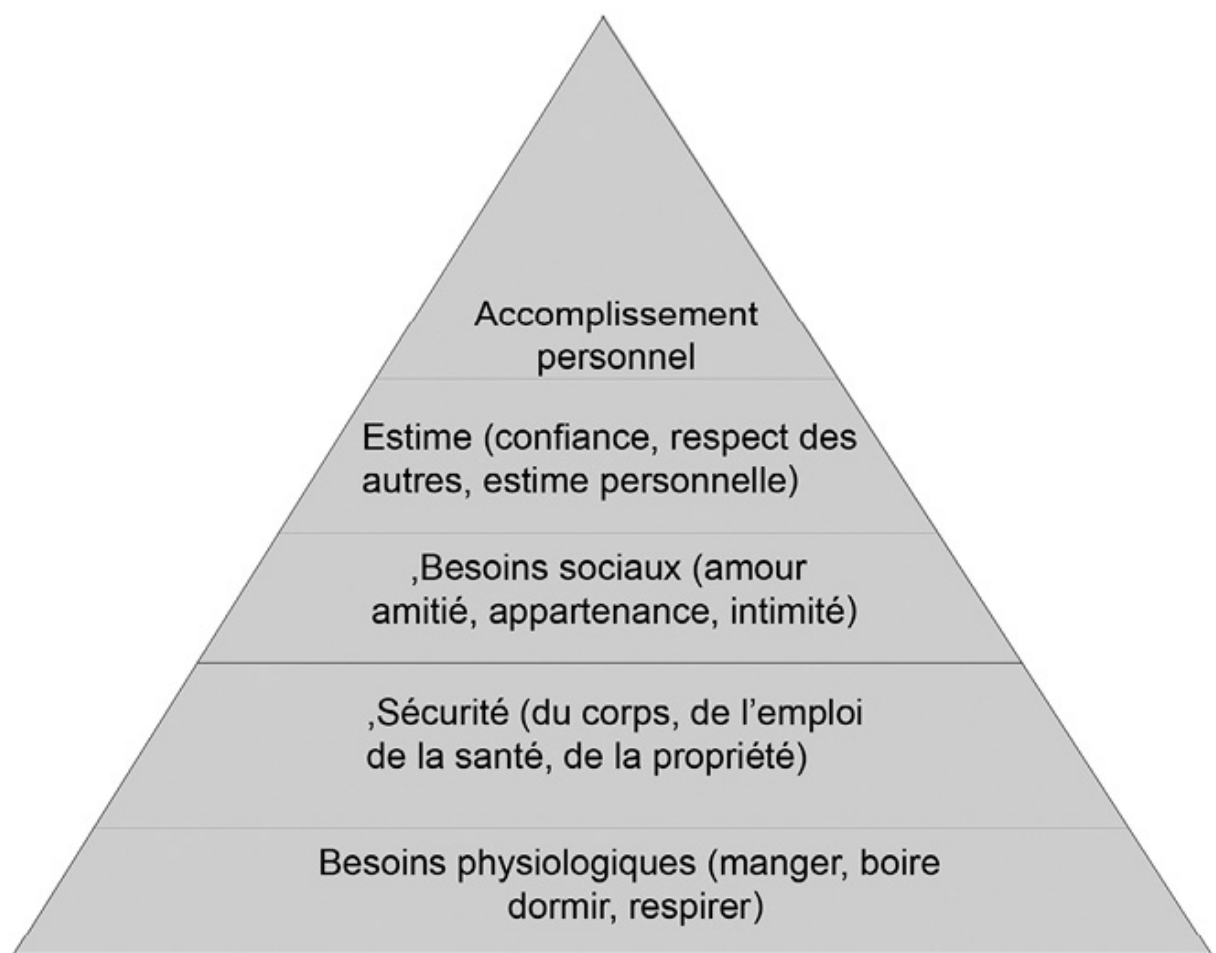
Le fait de chaque fois dire pourquoi vous permet de savoir efficacement le vrai pourquoi de vos besoins.

La pyramide de Maslow

Les besoins humains sont classés en cinq catégories, des besoins physiologiques les plus immédiats (manger, dormir, survivre), placés en bas, au besoin de réalisation de soi, placé en haut de la désormais célèbre pyramide des besoins de Maslow. Entre ces deux types de besoin, l'évolution se compose en trois stades : les besoins de sécurité arrivent en deuxième position (avoir un toit, des économies, un emploi stable), suivis par les besoins d'appartenance (à un groupe, à une classe sociale, un club), puis par les besoins de reconnaissance et d'estime de soi (pouvoir parler, être écouté, être associé aux décisions).

Dans la théorie de Maslow, la satisfaction d'un besoin ne peut être recherchée que si les besoins des niveaux inférieurs l'ont été, et c'est ce parti pris qui a été nuancé, voir contredit, par d'autres experts de la motivation. Ces nuances sont intéressantes, et toutes les théories présentent leurs attraits et leurs défauts, mais la pyramide de Maslow a un intérêt évident : elle vous permet de savoir à quelle étape vous vous trouvez et quel type de besoins vous souhaitez assouvir. A priori, si vous êtes en train de lire ce livre, vos besoins physiologiques de niveau un sont plus ou moins assurés, voire les besoins de niveau deux ; vous souhaitez avancer vers le stade supérieur et vous vous en donnez les moyens !

Les signes extérieurs de richesse ne servent qu'à appartenir à un groupe, à obtenir la reconnaissance de ses pairs ou supposés tels. Non pas que cela soit condamnable, et tout le monde passe par le niveau trois, d'après la pyramide de Maslow. Mais pourquoi ne pas viser plus haut ?



LE MILLIONNAIRE CONNAÎT LA DIFFÉRENCE ENTRE LES ACTIFS ET LES PASSIFS :

Tout d'abord il faut que vous appreniez à faire la différence entre : un revenu et une dépense d'une part, et un actif et un passif d'autre part.

Les actifs sont constitués par toutes les valeurs comparables de gérer, directement ou indirectement, des revenus matérialisés par les sommes qui entrent sur votre compte en banque. Les actifs les plus courants et les revenus associés sont les suivants :

- Le travail qui engendre un salaire.
- L'immobilier sera considéré comme un actif uniquement s'il génère des loyers, donc des revenus.
- Les actions de l'entreprise qui produisent du dividende.
- Les placements financiers qui engendrent des intérêts créditeurs.

Les passifs sont matérialisés par les diverses dettes consacrées, ainsi que le coût des nécessités que vous devez assumer et qui génèrent des dépenses.

Les passifs les plus courants et les dépenses associées sont :

- La fiscalité et l'impôt.
- Les crédits et les intérêts débiteurs.
- Toutes les nécessités de la vie quotidienne : nourriture, habillement, loisirs, etc.
- La pension alimentaire, les amendes, etc.

Il est véritablement important de savoir faire la différence entre un actif et un revenu ainsi qu'entre un passif et une dépense.

Vous aurez compris que vous devez posséder et acquérir plus d'actifs que de passifs.

Avec trois objectifs toujours présents à l'esprit :

- Faire grossir vos actifs.
- Limiter et réduire vos passifs.
- Veiller à ce que vos recettes soient supérieures à vos dépenses.

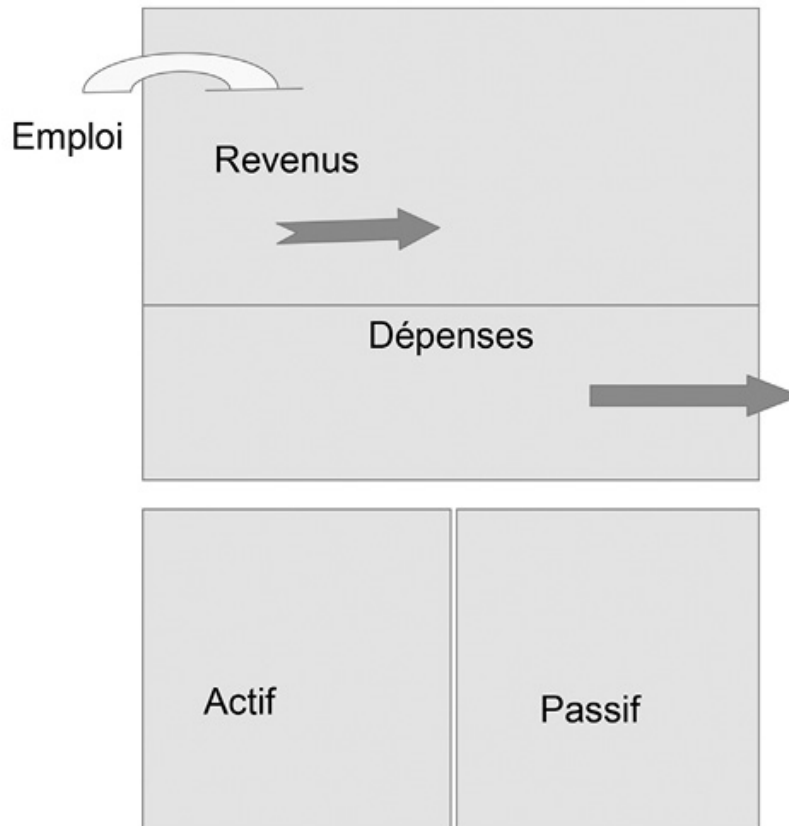
Appliquez ces principes fondamentaux : de cette manière, vous orienterez nécessairement vos choix et vos comportements économiques dans la bonne direction.

Si nous partions du principe que votre budget est un match de foot, le fait de marquer trois buts n'est rien si vous en laissez passer quatre...

Donc la manière de dépenser son argent est tout aussi importante que la manière d'en gagner.

Il est donc évident que la meilleure chose à faire, si toutefois votre but est de vous enrichir, est de posséder plus d'actifs que de passifs.

Mais que se passe-t-il vraiment dans la vie du consommateur moyen ?



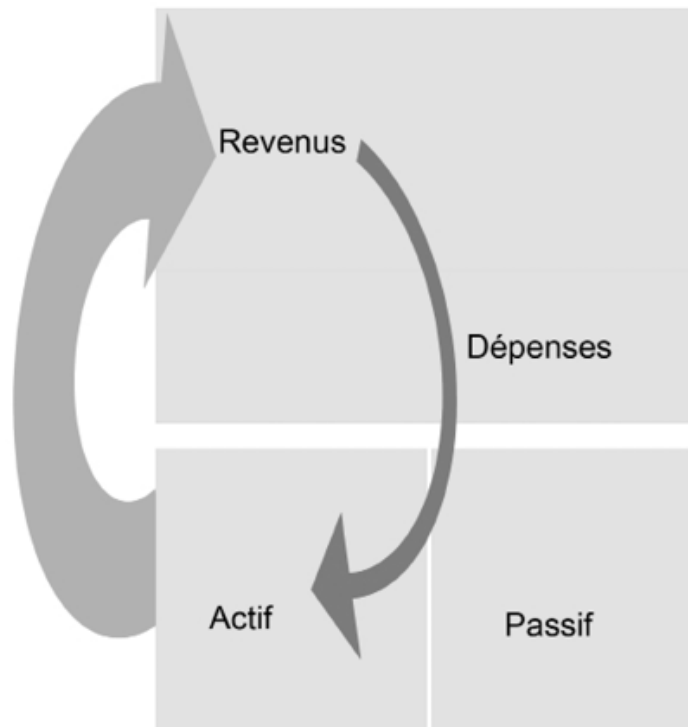
Voici le diagramme financier de la plupart des gens sur la planète, comme vous pouvez le voir le revenu est directement transformé en dépenses et ne revient pas. Ce schéma ne laisse aucune chance pour créer un actif quelconque, il faudra donc trouver le moyen pour qu'une partie au moins de votre revenu passe dans la partie « actif » et que la somme générée par ce même actif serve à vos dépenses. Dans les prochains chapitres nous verrons comment diminuer ces mêmes dépenses et, plus loin encore, comment créer des actifs. Mais rien ne vous empêche de réfléchir dès maintenant à la façon dont vous pouvez rajouter des éléments actifs et, pourquoi pas, même sans avoir à les acheter.

Je suis sûr que vous serez d'accord avec moi sur le fait qu'il vaut mieux consacrer plusieurs années à créer un actif que passer sa vie entière à

travailler dur pour de l'argent et ainsi créer l'actif de quelqu'un d'autre.

Si les gens pauvres ou appartenant à la classe moyenne ont des soucis financiers, c'est principalement parce qu'ils favorisent davantage l'argent que les véritables actifs. Tandis que les gens riches sont, eux, justement riches parce qu'ils convertissent toujours leur argent en élément actif.

C'est aussi parce qu'ils savent comment transformer leurs idées en millions, et parfois même en milliards. Ils se servent de leurs dépenses pour s'enrichir et non pour s'appauvrir. L'investisseur moyen peut avoir d'excellentes idées mais il ne possède pas les habiletés nécessaires pour les transformer en éléments d'actif qui permettent d'en acquérir d'autres. La suite de cet ouvrage est consacrée à la façon dont les gens ordinaires peuvent arriver à transformer leurs idées en éléments actifs permettant l'acquisition d'autres éléments actifs.



LES DÉPENSES INVISIBLES :

Le millionnaire sera à l'affût de toutes les micro-dépenses, vous ne voyez pas toutes celles auxquelles vous ne prêtez pas attention car vous les considérez comme ridicules : eh bien lui il les voit et il les compte.

Rappelez-vous toutes les fois où vous avez acheté des choses ou produits dont vous n'aviez pas forcément besoin, en vous disant que ce n'est que deux euros, ce n'est qu'un euro ou même 0,50 cents, de toutes les fois où vous achetez des bonbons à la pompe du coin juste parce qu'à force de les voir dans la file d'attente vous en avez eu subitement envie alors que vous en avez probablement une armoire pleine chez vous. Ou alors la petite bouteille d'eau que vous allez acheter à la salle de sport, que vous payerez évidemment quatre fois le prix mais « ce n'est QUE 3 euros », de votre reste que vous allez laisser à la caissière de ce grand magasin, parce que vous avez passé 45 minutes à faire vos courses et passé 10 minutes dans la file d'attente parce que comme d'habitude vous avez pris la plus lente (moi personnellement je tombe systématiquement sur celle-là, même s'il y a 500 caisses, je suis toujours précédé par une personne âgée qui a un sac plein de petites pièces et tout un tas d'histoires à raconter...) Quand arrive enfin votre tour, vous n'avez qu'une seule envie : partir loin. Et donc vous dites à cette gentille caissière de garder la monnaie alors qu'elle ne pourra de toute façon pas s'enrichir grâce à votre généreux don qui restera dans les caisses de cette multinationale qui brasse déjà plusieurs dizaines de millions : donc gardez-la ou donnez-la-moi (là il faut évidemment m'imaginer les yeux brillants grands ouverts et la lèvre inférieure vous disant « s'il vous plaît »). Si vous changez d'avis, je suis toujours disponible pour les donations ! Mais, blague à part, je ne vous dis évidemment pas ça pour que vous vous transformiez en Mr. Scrooge (Le drôle de Noël de Scrooge, si vous ne l'avez pas vu, il est génial) mais seulement pour que vous vous rendiez compte où partait votre argent. Il n'y a pas de petites dépenses, juste des dépenses.

LES DÉPENSES IMPULSIVES :

« Quand, à force d'économies, vous réussirez à vous payer la "bagnole" de vos rêves, celle que j'ai shootée dans ma dernière campagne, je l'aurai déjà démodée.

J'ai trois vogues d'avance et m'arrange toujours pour que vous soyez frustré.

Le glamour, c'est le pays où l'on n'arrive jamais.

Je vous drogue à la nouveauté : l'avantage avec la nouveauté, c'est qu'elle ne reste jamais neuve.

Il y a toujours une nouvelle nouveauté pour faire vieillir la précédente. Dans ma profession, personne ne souhaite votre bonheur parce que les gens heureux ne consomment pas.

Votre souffrance dope le commerce. Dans notre jargon, on l'a baptisée "la déception post-achat". »

Ce texte est extrait de 99 F, un roman (vous pouvez même le retrouver en film maintenant) certes, mais ce qu'il y a de troublant est que ce qui est romancé exprime la vérité, car son auteur, Frédéric Beigbeder, a travaillé pendant des années dans une grande agence de publicité avant de devenir romancier. Et croyez-moi, il sait de quoi il parle.

Cette confession d'un ex-publicitaire a quelque chose de terrifiant, non ?

Vous sentez-vous un goût incontrôlable de la nouveauté ?

Et la déception post-achat, l'avez-vous déjà ressentie ?

Récemment j'ai fait l'acquisition d'une PlayStation 3, je pense même qu'ils ont continué à la commercialiser juste en attendant que je craque et que je fasse comme tout le monde, bref, je m'amuse quelques jours avec et ensuite je l'oublie.

Six mois plus tard, je me souviens que j'ai une console et décide donc de la remettre en marche. Comme la batterie est vide, je me mets à la recherche du câble et au bout de 15 minutes de fouilles archéologiques je me décide à aller au magasin pour me reprocurer un câble de rechargement. Arrivé au magasin, pour gagner du temps (que j'allais inévitablement perdre devant ma console), je demande à un vendeur où se trouve le rayon. Celui-ci me l'indique et sourit en disant que je suis en retard d'une guerre,

car maintenant la PlayStation 4 est sortie, qu'il vend évidemment les câbles pour la 4 et qu'ils ne fonctionnent pas pour les modèles inférieurs, il me conseille de faire des recherches dans les sites de matériel d'occasion ou de passer à la 4.

Je l'ai remercié et ne fis ni l'un ni l'autre.

Voici un exemple de déception post-achat.

Êtes-vous friand de ces achats impulsifs qui ne nous font généralement plaisir que 5 minutes ?

Consommez-vous dans l'excès parce que vous n'êtes pas heureux et que vous cherchez désespérément à collectionner cinq minutes de bonheur qu'un de ces achats vous procure ?

Achetez-vous parce que vous êtes frustré ? Parce que le patron ou un collègue vient de vous prendre la tête ?

Parce que votre employé a fait une gaffe, parce que vos ventes sont en baisse ou pire encore parce que vous ne vendez plus rien ?

Parce que votre mari/femme vous néglige ?

D'ailleurs, il/elle vous laisse peut-être utiliser sa carte de crédit justement parce qu'il/elle est trop occupé(e) à travailler pour... payer ces achats impulsifs ?

Couvrez-vous vos enfants de cadeaux démesurés pour leur faire mieux passer vos absences prolongées ?

Achetez-vous des cadeaux au-dessus de vos moyens pour impressionner la galerie, votre famille, vos amis, vos voisins, pour jouer au riche avec ceux qui le sont vraiment ? Beaucoup de gens consomment comme ils mangent.

En malades. Comme on dit en jargon psychologique, ils mangent leurs émotions.

Ils tentent d'acheter de la satisfaction, du bonheur.

Comme on travaille dur, on est stressé, alors on a besoin de décompresser.

Et surtout on a besoin de compensation.

De compensation rapide et immédiate.

De bonheur fast-food.

On veut récolter les bénéfices de son travail tout de suite.

Pas l'année prochaine, pas le mois prochain : tout de suite.

Les goûts des affaires répètent : faites-le immédiatement !

Pour vous imaginer que vous êtes un homme ou une femme d'action et que vous êtes capable de prendre une décision rapide, votre credo est : j'achète maintenant ! Pourquoi en effet acheter demain ce qu'on peut acheter aujourd'hui ?

On veut se sentir puissant.

Et la manière la plus répandue, la plus simple, dirait-on, de se sentir puissant, c'est... d'exercer son pouvoir d'achat.

Mais en fait, si on s'arrête pour y penser, n'est-ce pas plutôt notre pouvoir... d'enrichir les multinationales dont on parlait plus haut ?

Et encore plus souvent, dans 80 % des cas si l'on en croit les statistiques, notre pouvoir de...

... nous appauvrir, de nous endetter ?

Comme ça d'un coup, je vous dis : « boutique » est égal à « ça va me faire du bien ».

Nous voilà en route vers les galeries marchandes, à la recherche d'un gadget qui vous fera du bien tout de suite (enfin c'est ce qu'on pense), convaincu que vos achats vous donneront la clé du bonheur. Et là vous êtes rentré chez vous et vous envoyez une sonde pour savoir si oui ou non vous vous sentez mieux maintenant que vous avez acheté cette nouvelle paire de chaussures, ce lecteur DVD ou cette fameuse PlayStation 4 ?

Si oui, pour combien de temps ?

En ai-je vraiment besoin ?

Et la plupart du temps, la réponse est : non.

Pour vous en convaincre, faites les petits exercices suivants. Pensez à tout l'argent que vous avez dépensé depuis dix ou vingt ans, et répondez honnêtement à la question suivante :

Si je vous proposais de me céder tous les gadgets, les vêtements que vous n'avez portés qu'une ou deux fois, ce mini-billard de bureau que vous trouvez trop cool avec lequel vous ne jouez pas vraiment, ce superbe stylo à bille Montblanc avec lequel vous n'avez jamais osé écrire de peur de l'abîmer.

Si je vous proposais de me céder tous ces objets en échange de 50 000 €, ou même de 100 000 € – qu'ils vous ont probablement coûté –, que préféreriez-vous ? Je suis presque sûr que vous préféreriez le cash ! Généralement les gens disent oui, car les objets sont démodés ou usés.

Mais à la réflexion ils ont toujours été inutiles !

Alors, pourquoi ne pas prendre de l'avance sur vos dépenses futures : au lieu d'acheter ces objets inutiles, pourquoi ne pas choisir l'argent tout de suite pendant que vous avez encore le choix ?

Ensuite demandez-vous :

1) En ai-je vraiment besoin tout de suite ? Là aussi la réponse honnête est la plupart du temps : non.

2) Ça peut toujours attendre une semaine, un mois, un an même. L'argent sera encore dans vos poches et l'objet existera probablement toujours. Toutes ces questions qu'on devrait se poser, mais qu'on préfère ignorer parce que l'on connaît déjà la réponse ou parce qu'on se laisse attendrir par les facilités de paiement.

3) En ai-je vraiment les moyens ? La plupart du temps on veut acheter des objets que l'on n'a pas les moyens d'acquérir, la consommation est une maladie humaine et contagieuse : on éprouve toujours le besoin de consommer, même quand nous n'en avons pas les moyens. L'appel du nouveau est toujours plus fort que tout, mais chaque fois que l'on achète un objet ou un bien on se dit toujours : bah, ça ira mieux le mois prochain, on trouvera une solution, on arrivera à payer les échéances. Mais dites-vous que si vous n'avez pas la solution lors de l'achat, elle ne viendra probablement pas après.

Déjà enfants nous connaissions la déception post-achat, mais étant enfants, nous la vivions en accéléré.

Vous souvenez-vous du dernier Noël familial, celui où vous avez franchi la barrière entre ceux qui offrent et ceux qui reçoivent ?

Maintenant c'est vous qui regardez le déballage des enfants qui courent d'excitation dans tous les sens et se jettent sur les nombreux cadeaux en les déballant furieusement. À peine ont-ils ouvert le premier qu'ils se jettent aussitôt sur le deuxième en ne se donnant souvent même pas la peine de le déballer entièrement ou même de le sortir, car ils sont impatients de déballer le suivant qui est forcément plus intéressant, car il n'est pas encore ouvert.

Et finalement tous les cadeaux sont déballés et les enfants partent jouer entre eux ou se mettent devant la télévision qui leur fait déjà oublier leurs cadeaux.

Voilà, ils sont déjà conditionnés à la déception post-achat avant même leur âge adulte, sans même s'en rendre compte.

Et nous qui avons fait tout ça par pure compensation, car il faut être honnête, nos parents l'ont fait pour nous, alors pourquoi pas faire pareil. Après toutes ces tensions « noëlesques » (oui parfois j'invente des mots), nous retournons travailler pour renflouer le gouffre des fêtes que l'on vient de s'offrir... à crédit !

LA PUBLICITÉ ET LES ACHATS INUTILES :

Dans cette partie, il vous faut réfléchir en faisant abstraction du milieu dans lequel vous vivez et penser concrètement à vos buts et à vos motivations. Commencez par éviter les distractions et tentations auxquelles nous sommes soumis dans la vie de tous les jours, chez soi, au bureau, dans la rue...

La publicité (et le comportement « moutonnier » qu'elle engendre) est passée maître dans l'art de vous faire ressentir de nouveaux besoins, auquel on se soumet sans même se demander d'où ça vient. Il n'y a aucune conspiration, aucun sens caché, et les gens du marketing et de la publicité ne sont pas des génies du mal ! C'est simplement un outil du monde marchand dans lequel nous vivons et, là encore, l'envie du producteur est tout à fait normale : il lui faut vendre, toujours plus et au meilleur prix possible. Pour cela il doit toujours être au top et se diversifier, il doit savoir ce que vous voudrez avant même que vous ne le sachiez. Admettons que vous n'en vouliez pas, il vous convaincra du contraire, il vous connaît mieux que vous ne vous connaissez vous-même. Ce qui justifie l'enthousiasme du public, et grâce à ça l'on peut aussi mieux vendre, utiliser la publicité chargée de créer l'envie, puis ça devient un besoin chez l'individu : pour ce faire, il actionne systématiquement les mêmes leviers qui sont utilisés sans aucune subtilité car ils n'en ont pas besoin.

ÊTRE MILLIONNAIRE C'EST BIEN, LE PLUS LONGTEMPS POSSIBLE :

Dans notre désir de bénéficier des choses trop rapidement, nous cachons souvent des biens physiques et encore précieux.

Nous avons trop souvent tendance à jeter les choses qui sont un peu trop usées à notre goût, parfois même les choses qui n'ont que l'apparence d'être usées sont jetées sans aucun jugement.

Et pour beaucoup la pub de Win for Life monte à la tête et ils bazardent les choses selon leur humeur.

La voiture fait un drôle de bruit ou est cabossée, il va falloir la changer.

L'ordinateur démarre lentement, il va falloir le changer...

Le lave-linge fuit, lui aussi il va falloir le changer...

Vous le savez, je n'invente rien, je suis sûr que vous aussi vous connaissez des personnes comme ça.

Dans la plupart des cas, il est juste nécessaire de faire une minime réparation ou un entretien, et votre matériel est reparti pour une seconde vie.

Donc la prochaine fois que votre épouse voudra changer quelque chose, en prétextant que c'est fichu ou trop vieux ou que cela a fait son temps, soyez fort, prenez votre courage à deux mains (et partez louer tous les MacGyver).

Tout cela, encore une fois, est à méditer en son âme et conscience. Nous sommes tous des consommateurs, moi y compris. Il y a aussi le danger : « ce n'est pas cher, je peux donc en acheter deux fois plus ! » Le but est, souvenez-vous, de faire des économies. Ne perdez pas votre objectif de vue et ne vous laissez pas emballer par une dépense incontrôlée qui ne vous apporterait rien de plus.

LES CRÉDITS :

En tant que futur millionnaire vous devrez rester vigilant quant à l'usage de vos futurs financements.

Les crédits sont utiles pour financer l'investissement, c'est-à-dire l'acquisition d'argent destiné à générer un profit dans le futur (qui pourra donc rembourser le crédit), mais il n'est généralement pas un facteur de saine gestion dans un ménage. Bien sûr, les banques ou les organismes de financement continueront à vous proposer des crédits, mais considérez-les comme des bonus que vous devrez limiter au maximum ! Et sortez-les de votre manche au moment opportun.

Par exemple : une télévision, par ailleurs facteur d'appauvrissement intellectuel, ou une voiture, ne sont pas génératrices de profit ultérieur, et ne devront donc pas faire l'objet d'un crédit. En effet, vous paierez leur prix, plus le remboursement du crédit. Et si vous souhaitez avoir l'impression de payer moins à chaque fois, avec des mensualités plus nombreuses, vous paierez en fait plus cher à l'issue du crédit : lissés sur une plus longue période, les intérêts seront mathématiquement plus importants. Par contre, lorsque les gens rédigent des chèques, ils puisent dans leurs actifs, et quand ils utilisent leur carte de crédit, c'est le contraire, ils augmentent leur passif. Autrement dit, la carte de crédit favorise l'endettement. La majorité des gens ne s'en rend pas compte parce qu'ils n'ont pas appris à penser aux conséquences à long terme, ce qui est une règle d'or pour devenir riche. N'oubliez jamais que vos dépenses sont les revenus de quelqu'un d'autre. Les gens qui ne contrôlent pas leur argent enrichissent forcément ceux qui contrôlent le leur.

Cela a été longtemps la mode aux États-Unis : le crédit, c'est la vie ! On ne peut que féliciter le travail d'évangélisation des banquiers qui ont réussi à faire croire qu'il était tout à fait naturel de dépenser l'argent que l'on n'avait pas, simplement pour financer son train de vie.

Méfiez-vous de l'argent facile :

Maintenant, les cartes de microcrédit sont accessibles à tout le monde : vous n'avez même plus besoin de demander à votre banquier pour des

petites sommes. Nous avons le pouvoir de nous appauvrir à la vitesse de l'éclair grâce à toutes ces formes de crédit qui portent des noms super mignons pour minimiser leurs conséquences, nous les appellerons « les crédits épée de Damoclès » !

– On peut vite se retrouver avec ce genre de crédit au-dessus de la tête ! Cette « réserve d'argent disponible à tout moment », comme elle est souvent présentée par les banques, constitue une bombe financière à retardement. Qu'elle ait l'apparence rassurante d'une carte de crédit classique ou qu'elle s'apparente à une inoffensive carte de fidélité. Ce n'est en fait que le début de l'engrenage du crédit à la consommation, avec des taux effectifs globaux pouvant atteindre 21 %, récoltés par les banques. Vous avez donc la sensation, en premier lieu, d'être avantagé puisque l'on vous propose d'acheter tout ce que vous voulez et d'étaler vos paiements grâce à ce système. Mais, en réalité, comme pour tout crédit, vous cumulez des intérêts et vous vous retrouvez très rapidement prisonnier de cette pratique, qui s'avère être une véritable source d'endettement. Vous ne vous en rendez pas vraiment compte, mais une veste à 300 € vous coûtera finalement... 380 € sur six mois ! De même qu'équiper un petit appartement du strict nécessaire coûtera finalement 30 % de plus à crédit : cela a l'apparence d'une bonne affaire, mais c'est tout le contraire ! Les débuts sont toujours prometteurs, et les premières dépenses sont toujours réglables en quatre fois sans frais, mais cela ne dure jamais. En effet, les organismes de crédit doivent se rémunérer au bout d'un moment : ils ont des réserves et ils ont donc le temps pour eux, ce qui n'est pas le cas de leurs clients...

Tout est pensé pour maintenir le client en état de dépendance, sans jamais alerter. Un exemple, parmi d'autres, de la cupidité de ce système ? Lorsqu'on atteint le plafond de sa réserve de crédit, un courrier sous la forme d'un simple prospectus (conçu et pensé pour que vous le jetiez sans y faire attention) vous est envoyé pour vous signaler que votre réserve passe automatiquement dans le seuil supérieur afin de vous permettre de dépenser de plus gros montants sauf si vous renvoyez ce document signé dans les 48 heures. Après ce délai vous pourrez utiliser ce nouveau montant à votre guise, et vu que vous avez jeté ce papier, vous utilisez cet argent : de fil en

aiguille, de manœuvre en manœuvre, le client se retrouve pieds et poings liés, débiteur de « sa réserve d'argent disponible à tout moment » pendant de longs mois.

Nous serons d'accord de dire que le crédit à la consommation est bel et bien un endettement et non un gros bonhomme vert rigolo !

SE NOURRIR AUTREMENT... ET MIEUX !

L'Occidental est, statistiquement, de plus en plus gros ; un tiers des Européens est en surpoids. C'est justement pour cela que vous devrez vous prendre en main. Celui qui est gros vit mal, travaille mal et se périme vite. Il a perdu la maîtrise de son corps et de son existence, il donne aux autres une mauvaise image.

La graisse est un marqueur social qui ne trompe pas ; il n'y a que les défavorisés qui peuvent se permettre l'embonpoint. Tout le monde fuit les gros. Aussi, pourquoi perdre son temps à fréquenter les gens qui se gavent de sodas sucrés, de chips, de charcuterie industrielle ?

Enfin, le surpoids est une maladie socialement contagieuse ; plus vous avez d'amis corpulents, plus vous avez de risques de le devenir vous-même, une étude de l'affirme. Vade retro, double gras !

Seuls les déséquilibrés ne mangent pas équilibré. Celui qui mange peu et absorbe des mets triés sur le volet passe pour plus raffiné que celui qui se goinfre de frites trempées dans la sauce samouraï, andalouse ou pili-pili. Vous deviendrez donc le planificateur prudent et méthodique de vos menus. Vous mangerez comme vous vivez, c'est-à-dire sainement.

Tournez le dos aux nourritures bourratives, fuyez le Mcmonde et les tentations de l'aile de poulet KFC.

« Dis-moi ce que tu manges, je te dirai ce que tu es. »

Jean Anthelme Brillat-Savarin

Je sais ce que vous vous dites... Il est dingue et en plus ça n'a rien à voir avec cet ouvrage : pourtant votre équilibre financier est subtilement lié à votre hygiène de vie. Mais revenons au sujet principal qui est de vous faire arriver à une autonomie financière.

En plus du loyer, quelle est la dépense principale ? Les courses alimentaires. C'est merveilleux de faire des économies mais, si vous

économisez de l'argent pour l'injecter ailleurs, c'est un peu contre-productif.

Il ne s'agit bien évidemment pas de comparer chaque prix, mais il est bon de prendre un instant pour mettre en place un semblant de stratégie afin d'optimiser vos dépenses alimentaires... et la qualité des produits que vous achetez !

Que savons-nous ? Nous savons que les grands magasins sont moins chers que les petites supérettes du coin, car ils arrivent à faire des commandes en plus grands volumes. Les petits magasins ne peuvent pas concurrencer, au moins sur les produits de base et les incontournables, ce qui provoque tant de fermetures. C'est évidemment dommage mais l'objectif de base est de faire des économies.

Nous savons aussi que faire les courses pour le mois est plus avantageux que de le faire au jour le jour, aussi bien pour le temps que vous allez perdre que pour l'énergie et évidemment le coût du transport. Il est préférable d'avoir mangé avant pour ne pas tomber instantanément amoureux de tout ce qui est comestible, ce qui nous transforme en super-consommateur (ces articles sont faciles à retrouver, ils se trouvent généralement au fond de votre armoire ou frigo depuis six mois car l'envie vous est passée aussitôt après avoir mangé). Faire une liste de courses et évidemment s'y tenir.

Vous pouvez aussi aller à la fin du marché, quand les maraîchers referment leur stand, les prix baissent toujours : vous n'avez peut-être pas besoin de quantités astronomiques de fruits et légumes, mais peut-être est-ce le temps aussi de revoir votre système de consommation. À l'heure où le coût de la vie augmente de jour en jour, pourquoi ne pas essayer de conserver au maximum les aliments contenus dans votre frigo en les recyclant en soupe, confiture, congélation ou autre ? Le gâchis est un réel fléau dans la société actuelle. Intégrer le fait que jeter est égal à une perte définitive. Une belle ratatouille maison vous coûtera toujours moins cher qu'une moussaka toute prête au goût douteux et à la valeur nutritionnelle pratiquement nulle ! Il faut dire la vérité : le manque de temps est une excuse. Il s'agit surtout d'une légère flemme et d'une (mauvaise) habitude ancrée depuis trop longtemps, qu'il est temps de bousculer. Votre corps et votre portefeuille vous diront merci ! Et vous pourriez vous découvrir du

goût pour la cuisine : émincer, découper, mijoter, mélanger, faire cuire... sont des gestes simples qui permettent de faire le vide et de penser à autre chose. Lorsqu'on sait qu'il y a plus de deux cents ingrédients dans un « big mac » on n'a pas de mal à voir la différence, entre le « fait maison » et l'industriel !

Votre but est de devenir riche et vous y parviendrez : ça ne fait aucun doute, mais l'idéal est de pouvoir vivre le plus longtemps possible et en bonne santé afin de justement pouvoir profiter de cet argent durement gagné. Ne l'oubliez pas. Comme disait ma maman, votre corps n'est pas une poubelle où l'on déverse tout et n'importe quoi : si vous le respectez, il vous le rendra au centuple !

NÉGOCIEZ ET OBTENEZ TOUT CE QUE VOUS VOULEZ ! ET MÊME UN PEU PLUS

Négocier intelligemment est la clé d'une carrière réussie et d'une vie prospère.

À mon sens, il existe quatre catégories de personnes dans le domaine de la négociation.

1) Les négociateurs nés : ils sont rares, mais il existe quelques chanceux chez qui la négociation est innée et ne fait pas peur.

2) Les négociateurs endurcis : ils n'ont pas la chance de faire ça de manière naturelle, et ont dû apprendre les ficelles de la négociation par leur propre apprentissage et par leur expérience, ce sont pour moi les plus dangereux.

3) Ceux qui pensent savoir : cette catégorie n'est pas nuisible, laissez-les en paix.

4) Les autres : cette catégorie se compose de personnes qui n'aiment tout simplement pas ça ou trouvent ça gênant.

Ce chapitre est pour cette quatrième catégorie qui, à mon avis, est juste mal informée sur la manière d'utiliser cet outil.

Quand je demande autour de moi ce qui les empêche de marchander, négocier, la plupart du temps, ils me disent qu'ils n'ont pas de temps à perdre car ils sont trop occupés.

Je leur réponds que justement, s'ils n'acceptaient pas de toujours payer le plein prix, ils ne seraient pas obligés de travailler aussi dur et ils auraient justement plus de temps libre pour... négocier !

Moi, en tout cas, je trouve toujours le temps de le faire !

Et surtout je ne vois pas le plaisir qu'on peut trouver à jeter son argent par la fenêtre...

Je ne dois pas être assez riche !!!

En tout cas je suis persuadé que ce n'est pas en se fichant de payer constamment le prix plein que l'on s'enrichit rapidement.

Pourtant la plupart des gens n'hésitent pas à demander une réduction de 5 % sur un vêtement ou du matériel légèrement endommagé. Ce qui est tout à fait honorable, alors qu'ils sont gênés de demander une réduction au concessionnaire ou même à leur banquier en pensant que le banquier n'a qu'un seul taux et que ce serait embarrassant de demander, de peur de ne pas être pris au sérieux, alors qu'après négociation et même si vous n'êtes pas un professionnel, vous pourriez avoir 1 %. Oui, mais pour 1 % cela vaut-il vraiment la peine d'embêter le banquier ? Évidemment, c'est son métier, il faut le prendre pour ce qu'il est : un marchand ! Pour une hypothèque de 200 000 euros, ce petit 1 % devient considérable. Garder toujours à l'esprit que ce sont les petites rivières qui font les grands fleuves, et que les 100 euros par mois que vous venez d'économiser ne sont que le début, car maintenant vous ferez ça systématiquement et, par cette accumulation, votre petite rivière se transformera en ce grand fleuve tant convoité.

Le petit tableau ci-dessous montre la répercussion que peut avoir 1 %, aussi ridicule, petit, mini-rikiki soit-il...

COÛT D'1 % D'INTÉRÊT DE PLUS SUR VOTRE PRÊT HYPOTHÉCAIRE :

Simulation selon les données suivantes :

Type de financement : mensualités fixes

Montant de l'emprunt : 250 000 €

Taux d'intérêt annuel : 4 %

Durée : 20 ans

Mois du premier remboursement : janvier

Taux d'intérêt mensuel : 0,3274 %

Mensualités : 1 505,59 €

Mois (€)	Solde (€)	Capital (€)	Intérêt (€)	Mensualités (€)
1	249 312,91	687,09	818,50	1 505,59
2	248 623,57	689,34	816,25	1 505,59
3	247 931,97	691,60	813,99	1 505,59
4	247 238,11	693,86	811,73	1 505,59
5	246 541,98	696,13	809,46	1 505,59
6	245 843,57	698,41	807,18	1 505,59
7	245 142,87	700,70	804,89	1 505,59
8	244 439,88	702,99	802,60	1 505,59
9	243 734,59	705,29	800,30	1 505,59
10	243 026,99	707,60	797,99	1 505,59
11	242 317,07	709,92	795,67	1 505,59
12	241 604,83	712,24	793,35	1 505,59
13-24	232 873,80	8 731,03	9 336,05	18 067,08
25-36	223 793,52	9 080,28	8 986,80	18 067,08
37-48	214 349,98	9 443,54	8 623,54	18 067,08
49-60	204 528,67	9 827,31	8 245,77	18 067,08
61-72	194 314,49	10 214,18	7 852,90	18 067,08
73-84	183 691,71	10 622,78	7 444,30	18 067,08
85-96	172 644,00	11 047,71	7 019,37	18 067,08
97-108	161 154,32	11 489,68	6 577,40	18 067,08
109-120	149 205,02	11 949,30	6 117,78	18 067,08
121-132	136 777,71	12 427,31	5 639,77	18 067,08
133-144	123 853,28	12 924,43	5 142,65	18 067,08
145-156	110 411,82	13 441,46	4 625,62	18 067,08
157-168	96 432,65	13 979,17	4 087,91	18 067,08
169-180	81 894,28	14 538,37	3 528,71	18 067,08
181-192	66 74,34	15 119,94	2 947,14	18 067,08
193-204	51 049,54	15 724,80	2 342,28	18 067,08
205-216	34 695,71	16 353,83	1 713,25	18 067,08

217-228	17 687,65	17 008,06	1 059,02	18 067,08
229-240	0,00	17 687,65	378,65	18 066
total		250 000,00	111 340,82	361 340,82

Simulation selon les données suivantes :

Type de financement : mensualités fixes

Montant de l'emprunt : 250 000 €

Taux d'intérêt annuel : 5 %

Durée : 20 ans

Mois du premier remboursement : janvier

Taux d'intérêt mensuel : 0,4074 %

Mensualités : 1 634,57 €

Mois (€)	Solde (€)	Capital (€)	Intérêt (€)	Mensualités (€)
1	249 383,93	616,07	1 018,50	1 634,57
2	248 765,35	618,58	1 015,99	1 634,57
3	248 144,25	621,10	1 013,47	1 634,57
4	247 520,62	623,63	1 010,94	1 634,57
5	246 894,45	626,17	1 008,40	1 634,57
6	246 265,73	628,72	1 005,85	1 634,57
7	245 634,45	631,28	1 003,29	1 634,57
8	245 000,59	633,86	1 000,71	1 634,57
9	244 364,15	636,44	998,13	1 634,57
10	243 725,12	639,03	995,54	1 634,57
11	243 083,49	641,63	992,94	1 634,57
12	242 439,24	644,25	990,32	1 634,57
13-24	234 500,45	7 938,79	11 676,05	19 614,84
25-36	226 164,74	8 335,71	11 279,13	19 614,84
37-48	217 412,26	8 752,48	10 862,36	19 614,84
49-60	208 222,17	9 190,09	10 424,75	19 614,84
61-72	198 572,58	9 649,59	9 965,25	19 614,84
73-84	188 440,52	10 132,06	9 482,78	19 614,84
85-96	177 801,89	10 638,63	8 976,21	19 614,84
97-108	166 631,32	11 170,57	8 444,27	19 614,84
109-120	152 902,27	11 729,05	7 885,79	19 614,84
121-132	142 586,76	12 315,51	7 299,33	19 614,84
133-144	129 655,52	12 931,24	6 683,60	19 614,84
145-156	116 077,73	13 577,79	6 037,05	19 614,84
157-168	101 821,06	14 256,67	5 358,17	19 614,84
169-180	86 851,59	14 969,47	4 645,37	19 614,84
181-192	71 133,66	15 717,93	3 896,91	19 614,84
193-204	54 629,87	16 503,79	3 111,05	19 614,84
205-216	37 300,89	17 328,98	2 285,86	19 614,84
217-228	19 105,50	18 185,39	1 419,45	19 614,84

229-240	0,00	19 105,50	509,71	19 615,21
total		250 00,00	142 297,17	392 297,17

J'ai pris les chiffres d'un des nombreux modules de calcul que vous pouvez trouver sur Internet.

Un emprunt hypothécaire d'une valeur de 250 000 € avec mensualités fixes sur 20 ans à 5 au lieu de 4 % signifie un surcoût de 30 900 € sur la totalité du crédit et surtout un coût supplémentaire de 128,98 € par mois.

LA NÉGOCIATION :

Pour jouer, il faut connaître les règles du jeu : la connaissance est souvent le meilleur moyen de contrer la peur. Ce chapitre vous apprend à penser la négociation comme un jeu et je vous en livre les règles. Si vous tentez de jouer sans les comprendre, vous avez en revanche toutes les raisons d'avoir peur.

Quelqu'un possède quelque chose que vous convoitez ?
Parfait, à l'attaque !

La préparation est une arme secrète de la négociation.

Je vois souvent des négociateurs faire l'impasse sur cette phase pourtant capitale et, de ce fait, ils éprouvent des difficultés à atteindre leurs objectifs.

Une fois que vous avez mis votre dévolu sur quelque chose, ne vous jetez pas dessus tête baissée, et concevez un plan d'action : en regroupant un maximum d'informations, vous serez efficace pendant la transaction.

Le Web est une ressource précieuse pour trouver un maximum d'informations en un temps record, vous pouvez aussi faire appel à votre réseau d'amis ou collègues.

Les supports papier : magazines, journaux et livres, sont aussi une grande source de renseignements non négligeables.

Vous devez pouvoir négocier sans vous engager à acheter le produit en question. Lorsque vous négociez l'achat du produit, n'hésitez pas à rappeler au vendeur que vous étudiez encore les offres de ses concurrents.

Dans le doute, solliciter l'avis d'un spécialiste peut s'avérer judicieux.

Faites preuve de curiosité : la connaissance, c'est le pouvoir !

Écoutez attentivement : les négociateurs intelligents sont toujours des oreilles attentives. Une part importante de la négociation consiste à donner et à recevoir des informations concernant de futures positions de négociation et il est primordial que vous perceviez et filtriez les renseignements émis par la partie adverse.

Ne négligez aucune des nombreuses ressources d'information à votre disposition.

Devinez votre adversaire

Une part importante de la préparation consiste à se mettre dans la peau de son adversaire pour savoir comment il envisage lui-même de cadrer l'opération. Chacun, avec ses perceptions, ses besoins, ses motivations, ses intérêts, essaye d'argumenter dans le but de satisfaire votre intérêt mutuel.

Demandez-vous ce qu'il veut obtenir de la négociation et jusqu'à quel point il pensait être en position de force pour négocier.

Une fois que vous vous êtes mis d'accord, arrangez-vous pour avoir une trace écrite du compte-rendu de la négociation. Ce serait dommage d'avoir une mauvaise surprise lors de la signature de votre contrat. N'oubliez pas : une fois l'accord signé, vous ne pourrez pas revenir en arrière.

Et comme dit le sage : les paroles s'envolent, mais les écrits restent.

La négociation et le contrat

Selon la phrase célèbre du producteur américain Sam Goldwyn, un contrat oral ne vaut même pas le papier sur lequel il est écrit.

Percez l'humeur de votre adversaire

Les négociateurs naturellement sensibles à l'état d'esprit des autres et qui savent déchiffrer leur langage corporel ont tendance à avoir un net avantage. Si votre adversaire est dans un état d'excitation ou d'optimisme, il sera réceptif à votre proposition.

Anticipez vos annonces et soyez à l'écoute

Dans le cas où vous êtes le vendeur, il vous faudra mettre tous vos sens en éveil afin de décrypter les intentions de vos clients, vous devez donc savoir repérer et traduire les annonces qu'ils émettent.

Les annonces sont des allusions à la façon dont vous agirez et sur la façon dont vous réagirez à de futures offres. Veillez à accorder autant d'importance aux annonces que vous envoyez qu'à une offre spécifique.

Soyez toujours à l'affût des annonces en provenance de l'autre partie. Elles vous seront souvent adressées de façon inconsciente, sans être assorties d'une introduction claire du type : « Attention ! Ceci est une annonce... » Si vous identifiez une annonce, vous devez analyser ce qu'elle

signifie pour vous. Voici quelques exemples d'annonces, assortis de suggestions d'interprétation.

Annonce : j'ai eu beaucoup de soucis avec mon précédent fournisseur de services.

Analyse : votre adversaire recherche sans doute une qualité de service plutôt qu'un prix attractif. Tout ce que vous offrirez qui réduit les risques d'une mauvaise qualité de service (par exemple une clause de banalités) comptera énormément aussi pour le client. Pensez à souligner votre parcours impeccable et à présenter les références de clients satisfaits.

Annonce : le prix n'est pas ma préoccupation première.

Analyse : excellent ! Mettez-vous d'emblée à sonder cette préoccupation principale et soumettez des offres en conséquence.

Annonce : je suis très occupé en ce moment.

Analyse : n'importe quoi qui puisse rendre le processus d'achat et de vente indolore sera accueilli favorablement de la part de votre adversaire. Ne lui faites pas perdre de temps en tergiversations sur les modalités. Ne lui donnez pas des tonnes de documents à lire. Ne vous attendez pas à ce qu'il vous appelle : ce sera à vous de le relancer.

Annonce : quel est votre meilleur délai de livraison ?

Analyse : votre interlocuteur est pressé par le temps ; cherchez à savoir à quel point. Ces délais sont-ils à votre avantage ou à votre désavantage ? Agissez en conséquence.

Annonce : depuis quand avez-vous démarré votre activité ?

Analyse : votre interlocuteur tient à un service durable. Si vous pouvez lui proposer de contracter une garantie auprès d'une assurance indépendante, cette initiative sera accueillie favorablement. Votre adversaire n'aime pas le risque ; aussi n'importe quelle offre visant à réduire la prise de risque aura son assentiment.

Annonce : avez-vous encore beaucoup de questions ?

Analyse : votre adversaire s'impatiente devant le temps que prend la négociation.

Ne vous attachez pas à l'objet en question.

Vous serez mieux placé pour marchander si vous êtes prêt à renoncer à une transaction. Évitez de vous attacher à ce que vous voulez acheter.

Ne vous laissez pas emporter par vos émotions : les meilleurs négociateurs ont recours à une argumentation rationnelle plutôt qu'émotive. Et n'oubliez pas, ce n'est qu'un jeu.

Gardez votre sang-froid.

Ne sortez pas de vos gonds, cela n'en vaut pas la peine : une personne qui s'emporte est capable de dire n'importe quoi... Et c'est souvent le cas.

Ne manquez pas de respect vis-à-vis de votre adversaire et ne le touchez pas dans son amour-propre.

Ne faites pas perdre la face à votre adversaire

Ne critiquez pas votre adversaire devant ses supérieurs, ne vous vantez pas d'avoir fait une bonne affaire une fois le marché conclu, votre but est de vous assurer que votre adversaire ne perd pas la face lorsque vous vous retirez avec la plus grosse part du gâteau. Si vous souhaitez préserver une relation durable, la partie adverse ne doit pas se sentir perdante, même et surtout si c'est le cas.

N'agacez pas votre adversaire

Encore une fois, une personne sachant interpréter le langage corporel aura plus de facilité à suivre ce conseil. Cela peut parfois valoir la peine de demander à votre adversaire de vous avertir si votre comportement l'agace. L'agacement devient problématique lorsque votre adversaire le garde pour lui jusqu'à ce qu'il explose sous pression.

Ne vous mettez jamais en colère

Si une négociation se transforme en dispute, vous avez peu de chance d'obtenir ce que vous voulez. La seule situation dans laquelle la colère peut être profitable, c'est lorsque vous vous plaignez de l'objet que vous venez de recevoir et que vous demandez une compensation. Mais contentez-vous de simuler la colère afin de rester suffisamment rationnel et de ne pas perdre de vue le niveau de compensation que vous recherchez.

Ne vous montrez pas irrespectueux

Ne soyez jamais impoli, condescendant, méprisant, arrogant... Ce comportement risque de réduire à néant une relation respectueuse entre les parties.

Faites preuve d'empathie envers votre adversaire, mais ne soyez pas triste pour lui.

Avant, vous devez savoir s'il existe une raison qui vous empêcherait de vous montrer sans pitié. Une excellente transaction pour vous ne sera jamais indolore pour votre adversaire. Comme dit un de mes amis : « Si je ne décèle pas une larme au coin de ses yeux, je sais que je n'ai pas été assez dur avec lui. » Méfiez-vous de l'empathie qui vous rendrait triste pour votre adversaire.

Le secret des bons négociateurs

Il faut accepter le conflit sans réagir et en ne prenant rien de manière personnelle.

Cela se résume en une formule : ni hérisson ni paillason !

Il faut toujours défendre sa position dans une optique gagnant-gagnant, ensuite argumenter pour réduire les écarts de position, indiquer et rappeler les champs d'accord et de désaccord, faire des compromis jusqu'à arriver à votre objectif final.

Utilisez le pouvoir du silence

Attendre poliment une réponse, surtout si le silence s'éternise à en devenir inconfortable, est une formidable technique pour soutirer de l'information. Vous serez souvent surpris de constater que la partie adverse lâchera une information utile pour combler le silence. Veillez évidemment à ce que votre adversaire n'utilise pas cette technique sur vous.

Le silence met la plupart des gens mal à l'aise et il n'existe pas de meilleur moyen de mettre poliment la pression. Contentez-vous d'avoir l'air de réfléchir à l'offre de votre adversaire et vous verrez qu'il l'améliorera souvent pour vous.

À mon sens, il n'y a aucune autre tactique « courtoise » qui puisse infliger autant de douleurs à votre adversaire que le supplice du silence.

Peu importe le prix... c'est trop cher

Je vous conseille de travailler votre expression de complète stupéfaction, à afficher lorsque vous entendez votre adversaire faire son offre.

Il faut se dire « je trouve tout trop cher » systématiquement. Si on ne demande rien on n'a rien. Même si vous en avez les moyens, justement, c'est justement parce que vous avez les moyens, et vous voulez continuer à les avoir plutôt que de les donner à un parfait étranger.

Le bling-bling n'est pas bon pour les affaires

Si la négociation d'un objet, bien ou autre se passe chez vous ou dans vos locaux, résistez à la tentation de jouer au plus malin. Pas d'étalage excessif de pouvoir (le grand bureau, l'inégalité dans le placement (ma chaise est plus haute que la vôtre), vous êtes face au soleil) : faites preuve d'hospitalité, facilitez les déplacements et prévoyez des rafraîchissements. Tout le monde aime exhiber sa réussite, mais, dans le cadre d'une négociation, cela risque de se retourner contre vous : comme je vous disais plus haut, il faut toujours se mettre à la place de l'autre, donc vous laissez sous-entendre que vous avez les moyens, ce qui je l'espère pour vous est le cas, car si vous sous-entendez que vous avez les moyens et que ce n'est pas le cas, cela risquerait de vous appauvrir un peu plus.

Pourquoi vous ferait-il une réduction, vous êtes riche après tout...

Mon père, lui, s'arrangeait toujours pour ne jamais paraître ce qu'il était vraiment, même et surtout dans les hauts lieux comme les banques, avocat, tribunal, etc. De façon à être toujours en position de négociation, il était systématiquement habillé en tenue classe moyenne passe-partout, son habit était la plupart du temps abîmé, car il ne se donnait jamais la peine de se changer quand une machine ou un véhicule tombait en panne, ou avait simplement besoin d'un entretien, ce qui rendait ma mère complètement dingue.

Quand il lui arrivait d'aller faire des livraisons, aucun de ses clients n'avait même conscience que c'était lui le patron, c'est pour vous dire.

Ne parlez pas trop

Ne dévoilez jamais votre budget : si votre adversaire est un négociateur expérimenté, il essaiera de vous amener à révéler votre budget. Gardez-le

pour vous : dès que votre adversaire le connaît, il ne lâchera pas le morceau tant qu'il ne vous aura pas extorqué votre dernier centime.

Maintenant que vous connaissez ses intentions rien ne vous empêche de contrer sa tactique (ou manœuvre)... Ce qui promet de l'amusement en perspective...

Soyez vigilant lorsque vous parlez de votre vie privée

Si votre adversaire mentionne des détails de sa vie privée, vous n'avez aucune obligation de lui emboîter le pas, bien qu'il vous donne en effet carte blanche pour le faire. Plus vous en connaissez l'un sur l'autre plus il est facile pour chacun d'entre vous d'anticiper les réactions de l'autre, dans des situations données. Vous serez également plus à même de faire preuve d'empathie avec la partie adverse, ce qui ne vous aidera pas à faire une bonne affaire : ne cherchez donc pas à devenir ami de votre adversaire.

Prenez votre temps

Lorsque vous prenez conscience que le démarchage est un jeu, vous pourriez être tentés de court-circuiter le processus. Par exemple, vous pourriez avoir la bêtise de dire : « Vous savez comme moi que nous finirons par convenir de 15 000 €. Rien ne sert de tergiverser ; serrons-nous la main » : mauvaise tactique ! Votre adversaire cherchera à négocier sur cette base de 15 000 €, car il la considérera comme votre offre. Vous ne pouvez pas accélérer le processus. Alors, détendez-vous et profitez-en.

Ne coupez pas la poire en deux

Si votre adversaire vous propose de couper la poire en deux, considérez qu'il s'agit d'une nouvelle offre et reprenez le marchandage sur cette base.

Faites des concessions décroissantes : psychologiquement, il s'agit de montrer que vous atteignez les limites de votre marge en faisant décroître vos concessions vers zéro. Par exemple, dans le secteur automobile, un vendeur peut signifier qu'il a atteint la limite de ses concessions en annonçant : « Je pourrais peut-être rajouter les tapis et des pare-boue. »

Tenez-vous prêt à « dégainer vos billets »

Une excellente manière de conclure un marché consiste à sortir une liasse de billets à hauteur du prix que vous voulez payer et à les mettre dans les

mains de votre adversaire : vous serez surpris de constater à quel point cela peut être efficace dans certaines situations.

Par exemple, quand vous achetez à un particulier.

Trouvez un vendeur hautement motivé

L'une des meilleures façons de faire une bonne affaire est de trouver une personne qui est hautement motivée à se débarrasser d'un bien ou d'un objet. Par exemple (qui est un mauvais exemple d'ailleurs), lors d'un divorce, les ex-partenaires sont généralement tellement enragés les uns sur les autres que les biens sont souvent vendus pour une bouchée de pain. Leur seule requête est souvent que ça parte très vite, je ne vous suggère évidemment pas de profiter du malheur de toutes ces personnes, mais, c'est un fait, tous les jours des gens se séparent et des biens matériels sont vendus. Que vous les achetiez ou non ne changera pas grand-chose car ils seront vendus de toute façon. Alors pourquoi pas à vous ?

Cette démarche ne vous interdit en aucun cas de faire une offre qui soit intéressante pour les deux parties.

On peut trouver ce même schéma dans beaucoup d'autres domaines, le domaine équestre, par exemple. Des gentils papas qui achètent des chevaux de compétition hors de prix à leurs filles qui s'en désintéressent quelques mois plus tard est quelque chose de courant dans le milieu, ou des parents qui ouvrent des magasins ou petites sociétés pour leurs enfants qui, peu importe la raison, préféreront le vendre quelques mois plus tard pour une somme minime (étant donné que ça ne leur a rien coûté). Comme on dit, le malheur des uns fait le bonheur des autres. Mais dans ce cas de figure c'est souvent la bêtise des uns qui fait le bonheur des autres.

Et toutes les autres personnes qui ont simplement des choses de valeur, tous domaines confondus, et qui ont besoin de cash rapidement, peu importe la raison ! Dans ce cas de figure aussi, la personne souhaitera faire la transaction rapidement et vous n'aurez que très peu de temps pour déceler si c'est une bonne affaire ou pas.

Ne jamais rien céder pour rien

La structure d'une offre est constituée selon le modèle suivant : si je te donne X, m'apporteras-tu Y en retour ? Par exemple : si je vous concède un contrat sur trois ans, accorderez-vous une réduction de 10 % en retour ?

Jouez le jeu avec agilité comme le singe : ne lâchez pas une liane sans en avoir une autre à portée de main.

Bon flic mauvais flic

Dans le domaine de la négociation, il existe une méthode que l'on voit souvent dans les séries policières.

Lors d'un interrogatoire, le gentil et le méchant flic se succèdent à tour de rôle afin d'avoir des aveux.

Le méchant flic met la pression et le gentil rassure.

Dans la négociation, c'est une méthode couramment utilisée, peut-être même par vous, sans même que vous ne vous en rendiez compte.

Quand par exemple vous faites un achat et que le mari est hors de lui, car le prix demandé est prohibitif, et que la femme le calme en demandant s'il n'y a pas moyen de diminuer le prix ou de trouver un arrangement.

Maintenant rien ne vous empêche de reproduire ce scénario mais, cette fois-ci, complètement volontairement : faites le test, ça peut même être amusant, vous verrez.

Un bon timing est crucial

Si vous achetez une voiture, essayez de savoir quand le garage clôture ses comptes. Les vendeurs dépendent des réductions non négligeables accordées par les constructeurs et qui sont liées à des objectifs donnés. S'il manque un peu de vente, un vendeur, pour remplir ses quotas, sera peut-être à même de vous vendre une voiture en dessous de son prix pour y parvenir. Certaines entreprises préfèrent d'ailleurs ne pas conclure de marché dans la période précédant la fin de leur exercice.

Il y a d'autres contraintes de temps évidentes à garder à l'esprit. Si vous achetez du mobilier de jardin, faites-le plutôt à la fin qu'au début de l'été. Même chose pour une moto. En revanche, achetez de préférence de l'isolant thermique en plein cœur de l'été. Si votre achat ou votre vente sont liés à une saison, vendez en haute saison et achetez en basse saison.

Selon le même raisonnement, choisissez un jour ou un moment calme pour marchander, car votre adversaire sera plus enclin à faire un geste si les

affaires ne sont pas florissantes. Si vous achetez sur une brocante ou un marché aux puces, attendez la fin de la journée. Les exposants sont alors plus souvent ouverts au marchandage.

Il est facile de se laisser dépasser par le nombre quasi infini de situations de négociation dans lesquelles vous pouvez vous trouver. La vente d'une entreprise n'a a priori rien à voir avec l'achat d'une voiture, lequel n'a pas plus à voir avec la résolution d'un conflit. Chaque situation potentielle sollicitera votre créativité et votre flexibilité.

NÉGOCIEZ VOTRE SALAIRE :

Et c'est là que le travail de négociation commence !
Maintenant que vous avez les bases de la négociation, vous pouvez vous attaquer à un plus gros morceau.

– Mais attention : les erreurs d'appréciation sont courantes et ne vont pas toujours dans le même sens ! En effet, il est tout aussi fréquent de se sous-évaluer que de se sur-évaluer !

Se renseigner

Vous pensez à demander une augmentation ? C'est humain et normal ! Mais prenez le temps de faire quelques recherches sur les salaires de la branche professionnelle dans laquelle vous évoluez et selon la convention collective de l'entreprise. Ce n'est pas si compliqué. À l'heure actuelle, bon nombre de sites Internet se sont spécialisés dans les grilles de salaires.

Avant la négociation, il faut vous préparer

Les grands négociateurs sont formels : la réussite d'une négociation dépend largement de la qualité de votre préparation. D'abord, faire un point sur soi-même : suis-je à l'aise ? Quelles sont mes marges de manœuvre ? Il faut surtout se rappeler que la négociation est un jeu et, quels que soient les enjeux, je dois me permettre d'explorer toutes les possibilités : d'abord me situer sincèrement dans une démarche où tout le monde gagne quelque chose. En matière de salaire, je dois m'autoriser à discuter. Ce qui est légitime.

Ensuite, vous devrez connaître votre interlocuteur, ses besoins, ses attentes, ses contraintes, ses marges de manœuvre. Vous devrez connaître les salaires pratiqués sur le marché pour évaluer quels peuvent être le plafond et le plancher de vos « marges de discussion ». Sachez où vous souhaitez aller et emmener votre interlocuteur (les paliers non négociables, les buts et les objectifs réels, à court et long terme). Listez d'abord tous les points pouvant faire l'objet de négociations, même ceux jamais utilisés (voiture de fonction, horaire aménagé, le lieu et les conditions de travail...) Vous pouvez faire de petites concessions en début de négociation, en prenant soin de ne rien lâcher d'important en ce début de partie ; vous tomberiez dans le piège d'un engagement irréversible. Ne tombez pas dans

le piège en vous rendant dans le bureau de votre patron pour demander une augmentation, pour qu'après négociation ce soit lui qui retire plus d'avantages qu'à la base. C'est pourquoi il est très important de savoir à l'avance ce que vous avez et ce que vous voulez.

Si vous demandez une augmentation, votre patron n'oublie pas qu'il y a plusieurs sortes de promotions. Véhicule de fonction, remboursement de frais professionnels, primes et objectifs. Renseignez-vous aussi pour savoir si l'entreprise propose un plan d'épargne-entreprise. Ce système d'épargne salariale peut être un bon moyen de constituer un pécule non imposable et avec de très bons rendements !

Les éléments incontournables et le déroulement idéal pour réussir sa négociation

Que l'on négocie son salaire à l'embauche ou une évolution salariale, c'est une démarche qui se prépare et s'anticipe ; fournissez vos arguments, préparez le terrain, évaluez les forces en présence et arrivez en forme le jour J !

Pour négocier son salaire, il faut :

- Bien connaître les prix du marché.
- Envisager les avantages de l'entreprise et penser en termes de rémunération globale.
- Défendre ses prétentions.
- Garder une trace écrite du résultat de la négociation.

NÉGOCIER DE L'IMMOBILIER :

Il existe de nombreuses manières de négocier un bien immobilier. Dans ce chapitre, je vous propose de nous concentrer sur cinq des plus importants, et qui ont déjà largement fait leurs preuves :

1) Connaissez vos limites : donnez-vous un budget pour le bien en question et ne le dépassez pas ; pour cela, il faudra que vous considériez le bien comme une transaction et rien d'autre. Il faudra donc éviter de s'y attacher ou en tout cas ne pas le montrer, ce qui aurait pour conséquence de faire parler vos sentiments plutôt que votre bon sens.

2) Osez proposer : n'ayez pas peur de proposer un prix audacieux, nous avons souvent peur de vexer notre interlocuteur, ce qui nous empêche la plupart du temps de lui proposer un rabais sur le bien en question.

Vous n'avez rien à perdre (à part un non évidemment), mais tout à gagner si la réponse s'avère positive. Il est important dans cette partie de proposer une diminution importante, car si vous faites une proposition modeste et que votre interlocuteur vous dit tout de suite oui, vous allez instantanément vous dire que vous auriez dû faire une offre encore inférieure ; vous vous doutez sûrement qu'il est très difficile de faire machine arrière à ce moment-là.

3) Provoquez le vendeur : je parle évidemment de provocation positive, il faut que vous poussiez le vendeur à ce qu'il descende lui-même le prix.

Vous pouvez par exemple essayer de trouver une multitude de défauts ou de raisons pour lesquelles le bien risque de ne pas vous intéresser, ou même sous-entendre qu'aux montants indiqués votre banque risque de vous refuser un prêt, n'ayez pas peur et soyez créatif.

4) Restez dans le jeu : la négociation n'est rien d'autre qu'un jeu. Tant que votre interlocuteur ne vous a pas dit un non catégorique, restez dans le jeu afin de continuer à le faire réagir dans votre sens.

5) N'ayez pas peur de déléguer : si vous ne vous sentez pas capable de jouer le jeu, rien ne vous empêche de demander à quelqu'un d'autre de le faire pour vous. Quelqu'un qui, par exemple, n'aurait aucun attachement vis-à-vis de ce bien, ce qui pourra faciliter la transaction.

Peu importe le montant que vous arriverez à négocier, le bien en question en vaudra toujours la peine.

Admettons que vous n'arriviez à descendre le prix que de 2 000 € : évidemment, sur le montant d'une maison ça ne représente pas grand-chose, mais au final ça voudra dire que vous aurez gagné 2 000 € juste durant le temps de la transaction, ce qui équivaut plus ou moins à une heure, un jour maximum, de votre temps.

Évidemment, 2 000 € ce n'est effectivement pas l'Amérique, mais n'oubliez pas que c'est ce que la plupart des gens gagnent en un mois, tandis que vous, vous aurez gagné ou économisé cette somme en une heure, ce qui n'est quand même pas négligeable !

De plus, si vous y arrivez une fois, rien ne vous empêche de le refaire, encore, et encore.

Tirez le plus grand parti possible de vos expériences. Passez en revue vos prestations une fois la négociation achevée et analysez ce qui s'est bien et mal passé. Tirez les leçons de vos erreurs et notez les techniques qui vous profitent et celles qui ne vous réussissent pas.

La négociation est un jeu, ne l'oubliez jamais ! Alors bonne partie et que le meilleur gagne !

L'INVESTISSEMENT

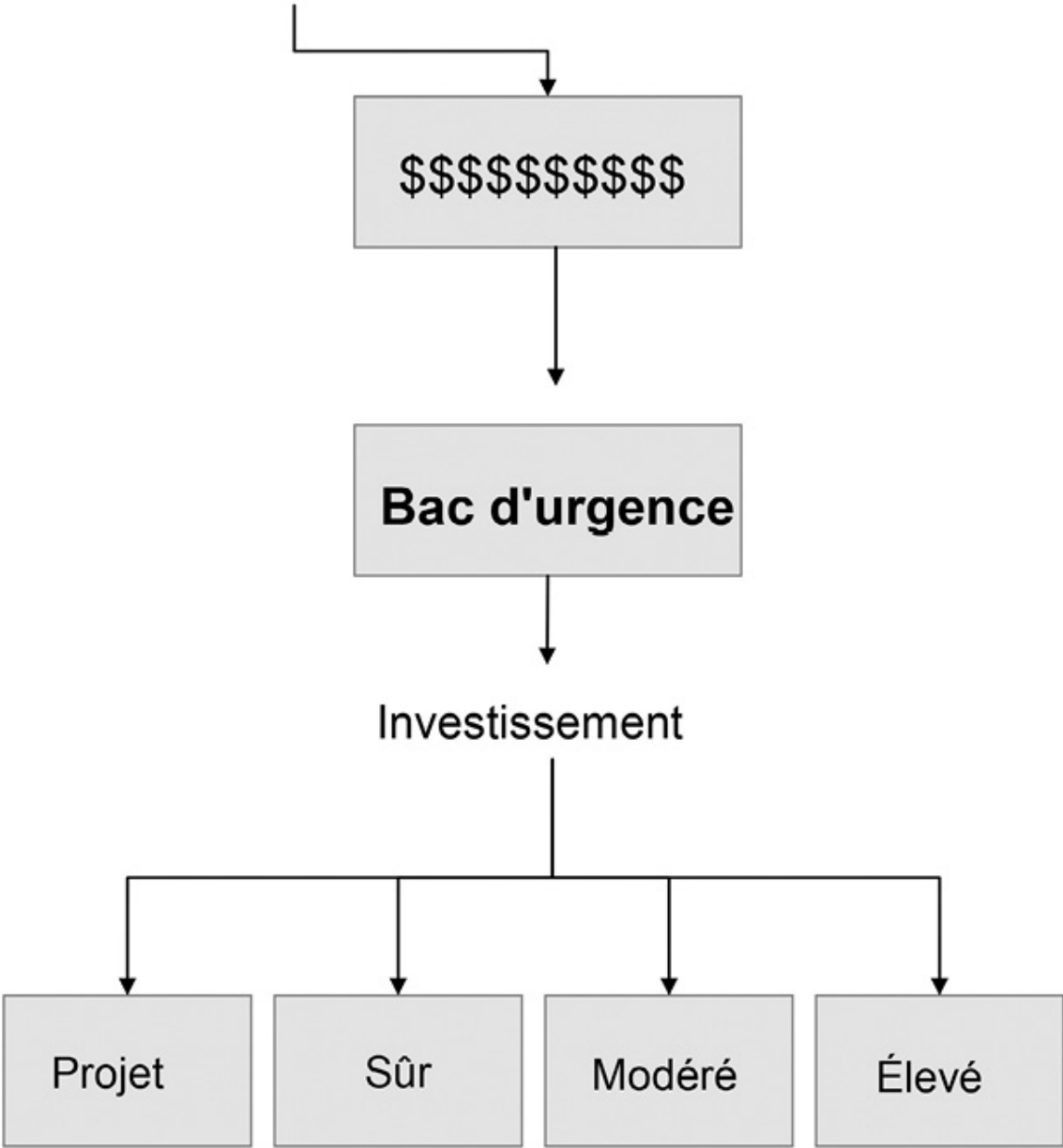
Les gens riches ont un système pour investir leur argent : imaginez une série de bacs dans lesquels se déverse l'argent de votre compte bancaire principal.

Le premier de votre bac sera votre bac d'urgence, dans lequel vous allez mettre d'abord 10 % de ce que vous mettez de côté, jusqu'à ce que vous ayez accumulé un montant équivalent aux frais de subsistance pour trois mois, que vous placerez dans un compte garanti. Après avoir rempli ce bac, les prochains 10 % seront pour vos investissements et pourraient encore être divisés dans quatre bacs supplémentaires (en fonction de vos connaissances et de vos ambitions) :

- Investissement sûr : par exemple, un compte épargne.
- Investissement à risque modéré : par exemple, l'immobilier.
- Investissement à risque élevé : par exemple, la bourse (peu importe ce que l'on pourrait vous raconter).
- Investissement dans la création d'un projet ou l'ouverture d'une société.

N'hésitez pas, pour ça, à faire appel à un bon conseiller en placements qui vous aidera à répartir vos épargnes dans ces trois types de fonds.

Sources de revenu



LA GESTION DU BUDGET :

C'est la partie la plus aride de cet ouvrage, avec des mots chantant comme « investissement », « épargne », « gestion de patrimoine ». Pourtant, c'est un passage obligé puisque, comme vous l'avez compris maintenant, mieux on sait, mieux on fait. Et épargner fait partie d'un des chemins pour devenir riche !

INVESTISSEZ CE QUE VOUS NE CONSOMMEZ PAS :

Mettez systématiquement l'argent que vous ne consommez pas de côté : les sommes ainsi épargnées vous permettront de vous constituer un capital, sorte de trésor de guerre qui vous servira d'apport personnel dans la réalisation de vos projets. La question est de savoir ce qu'il est opportun de faire de vos économies dans l'attente de la réalisation de vos projets. La réponse est simple : investissez-les. Reste à savoir de quelle manière.

L'épargne

Les gens riches aiment faire des épargnes en dépensant leur argent judicieusement.

Commençons par les placements qui représentent la façon la plus simple de développer votre épargne. Ils exigent peu de travail et d'attention et utilisent un miracle de la finance moderne que l'on appelle l'intérêt composé. Le seul travail que vous aurez à fournir sera de trouver un placement qui garantisse le plus fort rendement possible, d'y déposer chaque mois votre accumulation et d'attendre patiemment !

Comment fonctionne l'intérêt composé ?

Nous allons prendre l'exemple de deux frères « épargnant A » et « épargnant B ». L'épargnant A a commencé à épargner à l'âge de 25 ans et verse chaque mois un montant de 100 € sur son compte épargne.

À 40 ans, il rencontre la femme de ses rêves. Il décide alors de profiter plus de la vie, et son envie d'épargner lui passe. Il arrête donc d'alimenter son compte épargne, mais sans pour autant y toucher et continue donc à vivre comme si ce compte n'existait pas. Chaque année, il reçoit ses relevés bancaires et il s'aperçoit avec surprise qu'il perçoit toujours des intérêts de sa banque, ajoutés à son compte. Sans le moindre effort, son compte augmente de jour en jour.

En ce qui concerne l'épargnant B, il ne commence à épargner qu'à l'âge de 40 ans et met également 100 € de côté chaque mois sur son compte épargne.

À votre avis, quel épargnant aura mis le plus d'argent de côté à la de la pension ? Reprenons depuis le début. « A » a épargné pendant 15 ans et a ensuite laissé l'argent sur son compte sans y toucher. « B » a commencé à

épargner 15 ans après, mais il a tenu le coup 25 ans, soit 10 ans de plus que « A ». Pourtant, au final, il y a plus d'argent sur le compte de « A » que sur celui de « B », pratiquement le double. Imaginons, maintenant, que les parents des deux frères aient commencé, dès leur naissance, à verser 100 € par mois sur leur compte d'épargne, l'effet de croissance aurait été encore plus impressionnant.

Ce qu'il faut évidemment retenir de cette histoire, c'est que plus tôt vous commencerez à épargner, plus les sommes deviendront importantes.

	A commence à épargner à 25 ans et arrête son épargne après 15 ans	B commence à épargner à 40 ans et épargne 25 ans, jusqu'à ses 65 ans
25	1 272	
26	2 620	
27	4 050	
28	5 565	
29	7 170	
30	8 873	
31	10 677	
32	12 590	
33	14 617	
34	16 766	
35	19 044	
36	21 459	
37	24 018	
38	26 731	
39	29 607	
40	31 383	1 272
41	33 266	2 620
42	35 262	4 050
43	37 378	5 565
44	39 621	7 170
45	41 998	8 873
46	44 518	10 677
47	47 189	12 590
48	50 020	14 617
49	53 022	16 766
50	56 203	19 044
51	59 575	21 459
52	63 150	24 018
53	66 939	26 731
54	70 955	29 607

55	75 212	32 655
56	79 725	35 887
57	84 509	39 312
58	89 579	42 943
59	94 954	46 791
60	100 651	50 871
61	106 690	55 195
62	113 091	59 779
63	119 877	64 637
64	127 070	69 788
65	134 694	75 247

Dès leur naissance, les parents de A et de B ouvrent un livret d'épargne.

Ceux-ci continueront à alimenter leur épargne avec des ordres permanents jusqu'à leurs 65 ans.

1	1 272	40	196 857
2	2 620	41	209 941
3	4 050	42	223 809
4	5 565	43	238 510
5	7 170	44	254 092
6	8 873	45	270 610
7	10 677	46	288 118
8	12 590	47	306 677
9	14 617	48	326 350
10	16 766	49	347 203
11	19 044	50	369 307
12	21 459	51	392 738
13	24 018	52	417 574
14	26 731	53	443 900
15	29 607	54	471 806
16	32 655	55	501 387
17	35 887	56	532 742
18	39 312	57	565 979
19	42 943	58	601 209
20	46 791	59	638 554
21	50 871	60	678 139
22	55 195	61	720 099
23	59 779	62	764 577
24	64 637	63	811 724
25	69 788	64	861 699
26	75 247	65	914 673
27	81 034		
28	87 168		

29	94 670		
30	100 562		
31	107 868		
32	115 612		
33	123 821		
34	132 522		
35	141 745		
36	151 522		
37	161 885		
38	172 870		
39	184 514		

La comparaison entre les deux tableaux saute aux yeux, voici le montant qu'ils auraient pu avoir si leur épargne avait commencé dès leur naissance et continué jusqu'à l'âge de 65 ans.

N'oubliez jamais que les petits ruisseaux font les grandes rivières : tout argent économisé ou bien investi constituera votre future rivière d'abondance.

Dans la maison de mes parents, il y a un étang devant la porte. Pour commencer, mes parents s'étaient procuré deux poissons pratiquement similaires, mais en y regardant de plus près l'un d'eux était un tout petit peu plus grand, vraiment de pas grand-chose, mais plus grand quand même. Quelques mois plus tard, en me penchant sur l'étang je retrouve mes deux poissons et je découvre que l'un est devenu énorme et l'autre est resté relativement petit.

Pourquoi ?

Parce que cette infime différence de taille signifie qu'il pouvait nager plus vite que son camarade, cela signifie aussi qu'il avait la bouche un peu plus grande.

Et que ces deux petits avantages combinés lui ont permis de consommer une quantité énormément plus élevée de nourriture que son camarade, voilà pourquoi il est devenu si gros.

Et c'est donc pour ça que vous ne devriez jamais négliger les petites économies que vous faites quotidiennement, parce qu'avec les mois et les

années, cette petite différence fera de vous le plus gros poisson de l'étang, ou en tout cas un bien plus gros poisson que ceux qui ne le font pas !

LES SOURCES DE REVENUS

Les gens riches ont la plupart du temps des sources multiples de revenus.
Les gens prospères connaissent ces deux vérités.

Vérité numéro 1 :

L'importance des sources de revenus multiples. Les gens rusés reconnaissent le besoin de développement d'un portefeuille de sources de revenus. Pas seulement une, mais plusieurs sources de revenus diversifiées. Quand l'une d'elles disparaît, cela ne les dérange pas. Ils ont le temps de s'ajuster. Ils sont stables et en sécurité.

Avez-vous des sources multiples de revenus qui se déversent dans votre vie actuellement ?

Vérité numéro 2 :

Le pouvoir du revenu résiduel : le revenu résiduel est une source de revenus qui continuent de couler, que vous soyez présents ou non. En d'autres mots, vous faites de l'argent en dormant. Par exemple, les intérêts que vous gagnez à partir de l'argent déposé sur votre compte bancaire sont un revenu résiduel. Il alimente votre compte 24 heures sur 24 sans effort de votre part.

Quel pourcentage de votre revenu est résiduel ? Quand vous établissez un revenu résiduel, vous ne fournissez des efforts qu'une seule fois. Ces efforts produisent un flux constant de revenus pendant des mois ou des années. Vous êtes payé à plusieurs reprises pour le même effort. Ne serait-il pas merveilleux de recevoir une centaine de compensations pour chaque heure que vous travaillez ?

Avez-vous déjà remarqué le petit appareil de vérification sur les piles Duracell ? L'inventeur a présenté son idée aux grandes compagnies de piles. La plupart ont décliné, mais Duracell a perçu l'ingéniosité et accepté de payer l'inventeur quelques sous par paquet de piles. Maintenant, il fait des millions, car ces quelques sous résiduels s'accumulent constamment. Et le plus merveilleux, c'est qu'il n'a pas besoin d'être présent. Cela coule tout seul.

Le truc est de faire travailler l'argent pour vous plutôt que de travailler pour l'argent.

Voici quelques endroits où l'argent peut travailler pour vous :

Compte d'épargne et certificats de dépôt, obligations, capital générant des dividendes, capitaux ayant un potentiel de croissance à long terme, un site Web de vente 24 heures sur 24 : la vente de listes de données et de renseignements correspondant aux droits d'auteur : livre, CD, vidéo, séminaire, film, logiciel, jeu, invention, brevet, marketing par réseau, etc.

Et évidemment l'immobilier.

Les riches font travailler dur leur argent pour eux.

Les pauvres travaillent dur pour leur argent.

Si vous êtes comme la plupart des gens, vous avez grandi en étant programmé à « devoir travailler dur pour votre argent ». Mais il y a peu de chances pour que vous ayez grandi en étant conditionné à croire qu'il était tout aussi important de faire en sorte que votre argent « travaille dur pour vous ».

Il ne fait aucun doute qu'il est important de travailler dur, mais le simple fait de travailler dur ne vous rendra jamais riche.

Comment le savons-nous ? Regardons de plus près le monde réel. Il y a des millions, en fait des milliards de gens qui travaillent comme des esclaves à longueur de journée et même toute la nuit. Sont-ils tous riches ? Non ! Sont-ils riches pour la plupart ? Non ! Y en a-t-il beaucoup parmi eux qui sont riches ? Non. La plupart d'entre eux sont fauchés ou presque. Par contre, qui voyez-vous se prélasser dans les cercles sportifs du monde entier ? Qui passe ses après-midi à jouer au golf, au tennis ou à faire de la voile ? Qui passe sa journée à faire les boutiques et sa semaine en vacances ?

Les riches, voilà qui !

Alors, comprenons bien une chose : l'idée sur laquelle on va travailler dur pour faire fortune n'est que foutaise ! Savoir comment employer son argent, c'est passer du travail acharné au travail intelligent. Les riches peuvent se permettre de passer leur journée à s'amuser et à se détendre parce qu'ils travaillent intelligemment. Ils comprennent l'effet de levier et s'en servent.

Ils emploient des gens qu'ils font travailler pour eux et mettent leur argent à leur propre service.

Oui, l'expérience m'a appris que dans la vie il faut travailler dur pour son argent. Dans le cas des riches par contre, cette situation n'est que temporaire. Dans le cas des pauvres, elle est permanente. Les riches comprennent qu'ils doivent travailler dur jusqu'à ce que leur argent travaille suffisamment dur pour prendre la relève. Ils comprennent que plus leur argent travaille, moins ils devront travailler. Rappelez-vous que l'argent, c'est de l'énergie. La plupart des gens investissent de l'énergie professionnelle et dépensent de l'énergie financière. Les gens qui acquièrent l'autonomie financière ont appris à transférer leurs investissements d'énergie professionnelle à d'autres formes d'énergie. Ces formes incluent le travail d'autres personnes, des systèmes d'affaires ou du capital d'investissement à l'œuvre. Encore une fois, on travaille dur pour son argent ou on laisse son argent travailler dur pour soi. En ce qui concerne le jeu de l'argent, la plupart des gens ignorent totalement ce qu'il faut faire pour y gagner. Quel est votre objectif ? Quand est-ce que l'on gagne à ce jeu ? Visez-vous 1 000 € par jour, un revenu annuel de 100 000 €, devenir riche, devenir millionnaire, devenir multimillionnaire ? Dans le cadre de mes séminaires, le jeu de l'argent que nous enseignons a pour but de « ne jamais plus avoir à travailler... À moins qu'on le choisisse » et que, si l'on travaille, on travaille « par choix et non par nécessité ».

Autrement dit, l'objectif consiste à devenir « financièrement autonome » aussi rapidement que possible. Ma définition de l'autonomie financière est simple : c'est la capacité de mener le train de vie qu'on souhaite mener sans avoir à travailler, sans compter sur qui que ce soit pour avoir de l'argent.

Remarquez qu'il y a de bonnes chances pour que le train de vie que vous souhaitez mener coûte probablement beaucoup d'argent. Par conséquent, pour être « autonome », vous devez gagner de l'argent sans travailler. Par revenu sans travail, nous entendons les revenus hors exploitation. Or, pour gagner au jeu de l'argent, l'objectif est d'obtenir assez de revenus hors exploitation pour vous payer le train de vie que vous souhaitez mener. Bref, on devient financièrement autonome quand ses revenus hors exploitation excèdent ses dépenses.

J'ai identifié deux sources principales de revenus hors exploitation.

La première est « l'argent qui travaille pour soi ». Elle a en plus les revenus d'investissement issus d'instruments financiers, comme les actions, les obligations, les bons du trésor, les marchés monétaires, les fonds mutuels, ainsi que la possession d'hypothèques ou autres actifs qui gagnent en valeur et peuvent être transformés en liquidités.

La deuxième source principale de revenus hors exploitation est « l'entreprise qui travaille pour soi ». Cela exige que les affaires génèrent des revenus continus, de sorte qu'on n'ait plus à s'engager personnellement et que cette entreprise fonctionne d'elle-même et rapporte un revenu. Voici quelques exemples : les immeubles locatifs, les redevances de livres, de musique ou de logiciels ; l'exploitation sous licence de vos idées ; devenir propriétaire d'une franchise ; être propriétaire d'unité d'entrepôt ; être propriétaire de distributeurs automatiques ou autres types d'appareils fonctionnant par l'introduction d'une pièce de monnaie ; et le marketing de réseau, pour ne nommer que ceux-là. Cela inclut également le démarrage de n'importe quelle entreprise sous le soleil ou la lune qui est systématisée de manière à fonctionner sans que vous soyez physiquement présent. Ici encore, il s'agit d'un type d'énergie. L'idée, c'est de faire travailler l'entreprise de manière à ce qu'elle produise à votre place de la valeur pour les gens. Le marketing de réseau, par exemple, est un concept extraordinaire. Premièrement, il n'exige pas que vous investissiez beaucoup d'argent pour commencer. Deuxièmement, une fois que vous avez fait le travail initial, il vous permet de jouir d'un revenu résiduel continu (ou une autre forme de revenus qui n'exige pas que vous travailliez) année après année. Essayez d'en faire autant en travaillant de 9 heures à 17 heures.

L'IMMOBILIER

Dans ce chapitre, nous allons voir les possibilités qu'offre l'immobilier, qui a la réputation d'être un secteur stable et qui, bien utilisé, peut s'avérer un des plus rentables.

Ce secteur est nourri par une demande constante, elle-même alimentée par le besoin qu'il faut et faudra toujours se loger.

Mis à part l'achat de votre propre maison, l'une des manières les plus répandues pour devenir riche consiste à acheter des biens immobiliers afin de les louer ou de les revendre forcément plus cher.

Les millionnaires connaissent bien ce principe et ne manquent pas de l'utiliser le plus souvent possible.

Je vous propose d'aborder certaines subtilités rarement évoquées qui permettront de faire fructifier votre argent rapidement.

Comme dans tout type d'investissement, si vous souhaitez vous enrichir dans de bonnes conditions, il est primordial de savoir quoi, quand et comment acheter.

Tout d'abord, la première chose à faire qui tombe souvent sous le sens, c'est de devenir soi-même propriétaire, ce qui permettra d'enrichir votre passif au lieu d'enrichir celui de quelqu'un d'autre. Il est important de s'en rendre compte le plus rapidement possible, car si vous êtes dans la moyenne, votre logement vous coûtera au minimum 500 euros par mois, ce qui après dix ans de location représentera un total de 60 000 euros.

Au moment où vous voudrez acheter, cette somme ne vous appartiendra plus et donc ce sera pour la poubelle ! Plus les aménagements, plus les meubles qui n'iront probablement plus dans ce nouvel espace, sans compter toutes les autres contraintes qu'implique un déménagement... Tout ce temps, cette énergie et surtout cet argent gaspillés inutilement.

Donc le premier achat est important, car vous passez de la partie locataire à celle de propriétaire et créez ainsi votre indépendance future. Cela demande souvent réflexion, mais je n'ai encore rencontré personne qui se

plaignait d'être devenu propriétaire. À part peut-être les rigolos de l'émission Tous ensemble, qui, alors que l'émission (avec une armée de bénévoles) retape leur maison de la cave au grenier, finissent par porter plainte contre l'émission à cause de défauts de finition dans les travaux. Mais ça, c'est une autre histoire.

En ce qui concerne les autres (je parle de ceux pour qui on peut encore faire quelque chose), ils sont relativement fiers d'avoir passé le cap, ce qui leur servira de tremplin par la suite pour acquérir d'autres biens.

Pour ma part, il m'a fallu un certain temps pour me décider, mais je ne l'ai jamais regretté.

Il y a quelques années, je me suis réveillé avec l'envie de changer de voiture : ça faisait déjà longtemps que j'y pensais, et ce matin-là j'étais obstinément décidé.

Depuis quelques mois déjà, je faisais des économies pour faire des investissements, mais comme je ne trouvais pas d'opportunités qui m'emballaient vraiment et que j'avais l'argent, je me décidai et partis à la recherche de mon futur jouet. Mais avant tout, je devais me débarrasser de la « vieille » : je fis donc le tour des garages dans l'espoir de trouver acheteur, mais étant donné que c'était une décapotable et que nous étions en plein hiver, les seuls intéressés me proposaient des prix ridicules. J'étais donc condamné à garder ma « vieille » voiture qui avait déjà deux ans. Je savais que ce n'était rien du tout, mais n'empêche que j'en voulais une nouvelle que je n'ai heureusement pas prise d'ailleurs (ça casse le suspense).

Ce jour-là, je suis passé chez mes grands-parents pour les saluer.

Arrivé sur place, une de mes tantes était là, et j'en profitai pour bavarder : de fil en aiguille, elle me dit qu'elle voulait vendre le garage qui se trouvait à côté de chez elle parce qu'elle n'y rentrait jamais sa voiture et que ça augmentait son cadastre. De plus, comme le garage en question n'était pas attaché à la maison, cela augmentait encore le prix, bref, elle souhaitait s'en débarrasser.

Elle me demanda si ça ne m'intéressait pas de l'acheter pour le transformer en appartement : je répondis gentiment que j'étais très bien

dans le mien (que je louais à l'époque) et lui promis d'en parler autour de moi.

Sur le chemin du retour, j'ai fait un crochet par pure curiosité pour voir ledit garage.

Étant donné qu'il n'y avait rien dedans, la porte était ouverte.

Il était constitué d'une pièce supérieure et d'une autre inférieure, pour un total de 90 m² : franchement il ne payait pas de mine. Le seul avantage, c'était qu'il n'était pas collé à une autre maison, donc pas de voisin direct, ce qui me plaisait, car mes nouveaux voisins du dessus passaient leur journée à laisser leur enfant galoper au-dessus de ma tête du matin jusqu'au soir. Mais ça n'enlevait rien au fait que c'était moche comme un garage peut l'être : je rentrai donc chez moi.

Pendant le souper, je racontai la journée à ma compagne et lui parlai du garage : elle me dit que j'avais bien fait, car elle ne se voyait pas emménager là-dedans. Ensuite, elle me demanda à quoi il ressemblait et je lui fis un dessin sur une feuille, ce que je fis très rapidement, car il n'y avait que deux pièces. Elle regarda et me dit qu'elle ne voyait pas comment ce trou à rats pourrait être un appartement : je lui dis qu'elle manquait d'imagination, je me mis donc à définir des pièces et lui dis que là je verrais bien une fenêtre, là la cuisine, là etc. Elle me dit que j'étais dingue et qu'il valait mieux que je pense à autre chose.

Quelque temps passa et je téléphonai à ma tante pour lui demander si elle avait réussi à le vendre : elle me répondit par la négation et j'en profitai pour demander combien elle le vendait. Elle me dit qu'elle en voulait 30 000 €. Je lui rappelai que ce n'était qu'un garage et que personne ne mettrait jamais une telle somme pour ça : je lui proposai de diminuer son prix. Elle s'exécuta et le diminua à 20 000 €, ce qui au final ne changea rien, personne n'était intéressé par le bien ; je compris plus tard que les gens, de l'extérieur, ne voyaient qu'une porte de garage et rien d'autre, car ce n'était qu'en s'approchant que l'on pouvait voir que c'était plus grand ; le fait que c'était l'hiver n'incitait pas vraiment les gens à sortir de leur voiture, de loin on pouvait juste voir « Garage 20 000 euros », de ce point de vue, ça n'avait rien d'alléchant.

Quelque temps passa encore et je pensais de plus en plus à ce garage et commençais à calculer les pour et les contre. Notre appartement était génial,

mais il nous coûtait la bagatelle de 850 euros par mois pour une location ; si je prenais le garage je me condamnais à encore attendre pour changer de voiture, ce qui était vraiment un caprice car la mienne fonctionnait très bien, mais je trouvais qu'elle faisait un peu tache quand j'allais au golf (c'était donc bien un caprice).

Je décidai d'aller voir ma tante et de lui demander si elle ne pouvait pas faire un petit effort sur le prix. Elle me répondit que non, car, à la base, elle en voulait 30 000 et qu'elle l'avait déjà fortement descendu. Mais elle me dit qu'elle était d'accord pour que je la paye par mois et que ça m'éviterait de faire un prêt. Je la remerciai et lui dis que j'allais réfléchir.

Le soir, mon téléphone sonna : c'était ma tante qui me proposait le garage à 17 000 €, ce que j'acceptai immédiatement.

Le seul petit problème, c'était que je n'en avais pas informé ma compagne.

Je pourrais écrire un chapitre supplémentaire sur la négociation titanesque qui a suivi, mais au final elle accepta à condition que ce ne soit que provisoire, ce que j'acceptai volontiers.

Après deux ans de camping, le garage ressemblait enfin à un appartement, plutôt joli et, cerise sur le gâteau, il était payé : ça ne ressemblait en rien à mon ancien appartement mais c'était à moi et je ne payais plus de loyer.

Nous y sommes encore restés deux ans, tout en ayant pris soin de continuer à mettre de côté la même somme que nous aurions payée pour le loyer.

Ma compagne me rappela ma promesse et je partis à la banque afin de savoir de combien je pouvais disposer : je dis que j'avais un appartement que j'étais tout à fait disposé à mettre en garantie.

Après quelques jours, la banque répondit et nous informa que notre appartement était évalué à 150 000 euros et que sur cette base elle était d'accord de nous prêter 220 000 euros, ce qui nous permit d'acheter un petit immeuble de six appartements, une super-affaire ! Un gentil monsieur qui partait vivre à l'étranger et à qui il fallait de la liquidité rapidement (là aussi je pourrais faire un chapitre sur la négociation du bien en question). Avec nos économies et pas mal d'énergie, nous les avons transformés en appartements fort similaires à celui que nous avions à l'époque : nous avons

donc décidé d'en garder un pour nous et de louer les cinq autres. Ce qui se fit rapidement pour la somme de 700 euros l'unité, ce qui nous rapportait 3 500 euros, moins le financement, il nous restait quand même la coquette somme de 2 200 euros net tous les mois ; de plus, nous avons trouvé un locataire pour le « garage » qui rajoutait 500 euros tous les mois pour un total de 2 700 euros par mois, et, comme bonus, nous ne payions pas de loyer.

Évidemment, si j'avais choisi l'option de prendre la voiture, j'aurais continué de payer 850 euros par mois plus les mensualités de la voiture qui se seraient au moins élevées à 300 euros par mois, pour un total de près de 1 200 euros par mois de passif. Au lieu de ça, j'ai pris ce petit garage et, de fil en aiguille, j'en suis arrivé à un actif de 2 700 euros. Ce qui fait quand même un différentiel de 3 900 euros.

Est-ce que ça en valait la peine ?

Bien sûr que oui, bon, je n'ai pas eu la voiture que je voulais et j'ai passé pas mal de mon temps libre dans ce projet, mais croyez-moi, le jeu en valait vraiment la chandelle (comme on dit).

Par la suite je ne me suis plus intéressé qu'aux petits immeubles : ça demandait évidemment plus de travail, mais ça en valait toujours la peine. C'était parti : j'étais devenu entrepreneur et je ne l'ai jamais regretté.

Pour commencer, il faut savoir distinguer une bonne affaire d'une mauvaise.

Pour un premier achat, il est préférable de trouver quelque chose de petit, qui sera facile à la location ou à la revente. Cela facilitera évidemment la demande de financement. Il est préférable aussi que votre bien ne se trouve pas trop loin de chez vous : si vous êtes éloigné vous aurez tendance à moins vous en occuper.

Le prix a évidemment son importance : en ce qui me concerne je ne vise que les petites surfaces et les petits immeubles (pour l'instant), car la location de maison haut standing ne vise qu'une minorité de personnes et est donc plus difficile à la location et encore plus à la revente.

Étant donné que les gens gagnent en moyenne 1 800 euros, il sera évidemment plus facile de louer un bien 500 euros plutôt que 3 000.

DEVENEZ UN EXPERT DANS VOTRE RÉGION :

Si vous voulez vous lancer dans cette grande aventure d'achat, vente ou location de bien immobilier, je conseille souvent de ne pas se disperser et de devenir un expert dans votre région.

Par expérience, je vous suggère de n'acheter que des propriétés résidentielles, en considérant votre lieu de résidence comme point de départ. Limitez vos recherches à des biens situés dans un rayon d'au maximum 100 km. Les maisons individuelles, les immeubles d'appartements et les maisons mitoyennes se vendent souvent plus facilement. Il n'est pas conseillé d'acheter, dans un premier temps, d'autre type de propriété.

Choisissez un secteur d'environ 2 km² et devenez-en le shérif (façon de parler). Vous devez trouver le moyen de savoir tout ce qui s'y fait ou se fera à l'intérieur de ses frontières et autour de vos futurs achats. Si par exemple l'un des projets consiste à ouvrir un centre commercial, arrangez-vous pour faire un achat à proximité car celui-ci prendra une plus-value dès le moment où le centre commercial sera réalisé. Essayez toujours d'avoir une longueur d'avance sur tous les autres investisseurs potentiels, soyez curieux et inventif. Je vous garantis qu'il y aura plusieurs bonnes affaires chaque année. Le but est évidemment d'être le premier à le découvrir, restez concentré sur votre secteur tout en restant à l'affût dans un rayon de 100 km, on ne sait jamais.

Maintenant que vous savez vers quel type de bien vous diriger, il ne vous reste plus qu'à trouver vers quel genre de personne vous pouvez acquérir votre prochain achat.

Étant donné que vous êtes un acheteur hautement motivé, il est normal de se diriger vers un vendeur hautement motivé ou une personne pour qui la tranquillité d'esprit importe davantage que l'appartenance.

Et pour ça il existe plusieurs méthodes pour les dénicher.

Avant tout, quelles raisons pourraient pousser un détenteur de bien à s'en séparer ?

Dans la plupart des cas, ce sera un besoin de liquidités. Mais ça pourrait être un déménagement, perte d'emploi, coup de tête, manque de chance, de temps ou d'argent, problème de santé, héritage, mauvaise connaissance de la valeur du bien, inoccupation, problèmes juridiques (poursuite, droit de rétention, faillite), problèmes de taxes, de succession, urgence, retraite anticipée, mauvais payeurs, divorce, décès, dette, etc. En cas de gros problèmes, vous pourriez peut-être retrouver plus tard ces mêmes biens aux enchères.

LES ENCHÈRES :

La plupart des biens qui sont mis aux enchères donnent souvent l'impression que ces biens sont bon marché, et parfois c'est même le cas. Cependant, lors de ces transactions, il y a généralement beaucoup de personnes qui espèrent faire une bonne affaire et qui sont capables de mettre des sommes complètement prohibitives, car elles se prennent rapidement au jeu, ce qui peut se révéler très dangereux. Si par contre vous vous trouvez dans la salle des enchères et que vous êtes seul ou presque, vous n'avez pas encore gagné la bataille, car, dans un délai de 10 jours, un autre acquéreur peut se manifester et surenchérir à la condition que la somme soit supérieure au minimum de 10 %, ce qui engendre un nouveau tour gratuit (comme sur la foire) : le bien est remis aux enchères avec comme base le nouveau montant de l'enchère...

Et si vous vous laissez prendre au jeu de la surenchère, s'il s'avère par la suite que le terrain ou l'habitation n'est pas aussi idyllique qu'il paraissait, vous ne pourrez pas retirer votre offre. Vous pouvez néanmoins « échapper » à l'achat au moyen d'une revente sur toute enchère, ce qui s'accompagne cependant de frais importants. Si vous n'êtes pas sûr à 100 %, ne faites donc pas d'offre !

Les bonnes affaires sont partout, il ne faut surtout pas se précipiter, faites des recherches sur le quartier dans lequel se trouve le bien que vous convoitez et ayez une idée de ce qui se vend ou loue, surtout pour combien. Ne négligez pas les petites annonces et gardez toujours à l'esprit que ce que vous cherchez, ce ne sont pas des biens à problèmes mais des bien exceptionnels dont les propriétaires ont des problèmes.

L'achat de biens immobiliers n'est jamais qu'un jeu de chiffres. Vous devrez sûrement peser le pour et le contre de 200 propriétés pour en trouver 20 prometteuses. Parmi elles, il n'en restera peut-être que 10 qui mériteront une inspection et bien sûr seulement deux ou trois mériteront que vous fassiez une offre d'achat.

Je vous suggère, au téléphone ou en personne, de poser ces quelques questions au propriétaire ou courtier et de noter chaque réponse de un à

trois. Par exemple, si le prix est inférieur à la valeur du marché, si le prix et la valeur sont égaux, accordez deux points. Si le prix est supérieur à la valeur du marché, donnez un point. Cette évaluation doit se faire par téléphone avant de visiter la propriété. Chaque note ne vous servira qu'à vous faire une idée et à savoir si vous vous dirigez bien dans ce que vous recherchez, ça vous aidera à savoir si ça semble une bonne affaire ou non. Additionnez les points accordés. Si le total est de 10 ou moins, laissez tomber. Si la propriété obtient 11 points ou plus, vous pouvez aller la visiter. Et si le résultat est toujours élevé après la visite, vous êtes probablement tombé sur ce que vous cherchiez et alors il est temps pour vous de faire une offre avant que quelqu'un d'autre ne sente la bonne affaire et qu'elle ne vous passe sous le nez.

ANALYSE DE TRANSACTION POTENTIELLE :

Mauvais Moyen Excellent

Quel est le prix ? 1 2 3

Dans quel état est la propriété ? 1 2 3

Quelles sont les conditions ? 1 2 3

Qu'en est-il du secteur ? 1 2 3

Le vendeur est-il hautement motivé ? 1 2 3

Total : -----

Attention aux trop bonnes affaires ! N'achetez jamais de propriété uniquement parce que c'est une bonne affaire car il arrive quelquefois qu'elles cachent d'horribles cauchemars adroitement déguisés. Donc, si c'est trop beau pour être vrai, soyez sur vos gardes.

Il existe par ailleurs plusieurs listes de critères qu'il est bon de consulter avant un achat immobilier. Pour ma part, j'utilise la liste de contrôle créée par Cindy Shopoff, je la reproduis à votre intention et espère qu'elle vous sera utile pour vos prochains investissements immobiliers :

LISTE DE CRITÈRES :

- 1) Registre des loyers et dates de paiement.
- 2) Liste des dépôts de garantie.
- 3) Information sur le remboursement hypothécaire.
- 4) Liste de propriété personnelle.
- 5) Plan d'étage.
- 6) Police d'assurance, agent.
- 7) Convention pour les services et les travaux d'entretien.
- 8) Information sur les locataires : baux, fiches de compte, formulaire de demande d'appartement, formulaire de détecteurs de fumée.
- 9) Liste des fournisseurs et des compagnies de service public, incluant le numéro de compte.
- 10) Document décrivant les travaux de réfection de charpente.
- 11) Rapport d'enquête et d'ingénierie.
- 12) Convention de commission.
- 13) Contrat de location ou convention d'inscription.
- 14) Convention de commodité.
- 15) Projets d'aménagement, incluant les plans et spécifications ainsi que les dessins d'après exécution architecturaux, structurelles, mécaniques, électriques et civiles.
- 16) Permis gouvernementaux ou règlements de zonage restreignant l'agrandissement de la propriété.
- 17) Contrat de gestion.
- 18) Relevé d'imposition et déclarations de propriété.
- 19) Factures de service public.
- 20) Journal de caisse recette et.
- 21) Registre des dépenses en capital pour les cinq dernières années.
- 22) État des résultats pour les deux années précédant la date de dépôt.
- 23) États financiers et déclarations de revenus.
- 24) Inspection parrain exterminateur.
- 25) Tout autre rapport ou document se trouvant en possession du vendeur ou sous son contrôle qui pourrait être nécessaire ou utile à l'exploitation ou à l'entretien de la propriété.
- 26) Étude de marché ou études environnementales.

- 27) Budget de construction ou dépenses réelles.
- 28) Profil des locataires ou enquête.
- 29) Bon de travail.
- 30) Relevé bancaire des deux dernières années illustrant les comptes de résultat de la propriété.
- 31) Certificat d'occupation.
- 32) Résumé de titres.
- 33) Copie de toutes les garanties encore en vigueur.
- 34) Vérification environnementale – phase 1 (dans certains pays).

LE MILLIONNAIRE COMPREND ET UTILISE L'EFFET DE LEVIER

Archimède a dit : « Donnez-moi un levier suffisamment long et un point d'appui assez fort et je peux déplacer l'univers entier... »

L'obstacle majeur à l'acquisition d'un bien immobilier est essentiellement lié au prix élevé de ce type de produit. Il devient donc nécessaire de faire appel à un crédit visant un mécanisme financier que l'on appelle : effet de levier.

En matière d'enrichissement, l'effet de levier est un formidable accélérateur : plus un levier est long, plus il permet de soulever des charges importantes et d'augmenter la rentabilité avec un minimum d'efforts. Regardons comment utiliser cette ressemblance en immobilier.

Il y a quatre éléments à prendre en considération (voir graphique) :

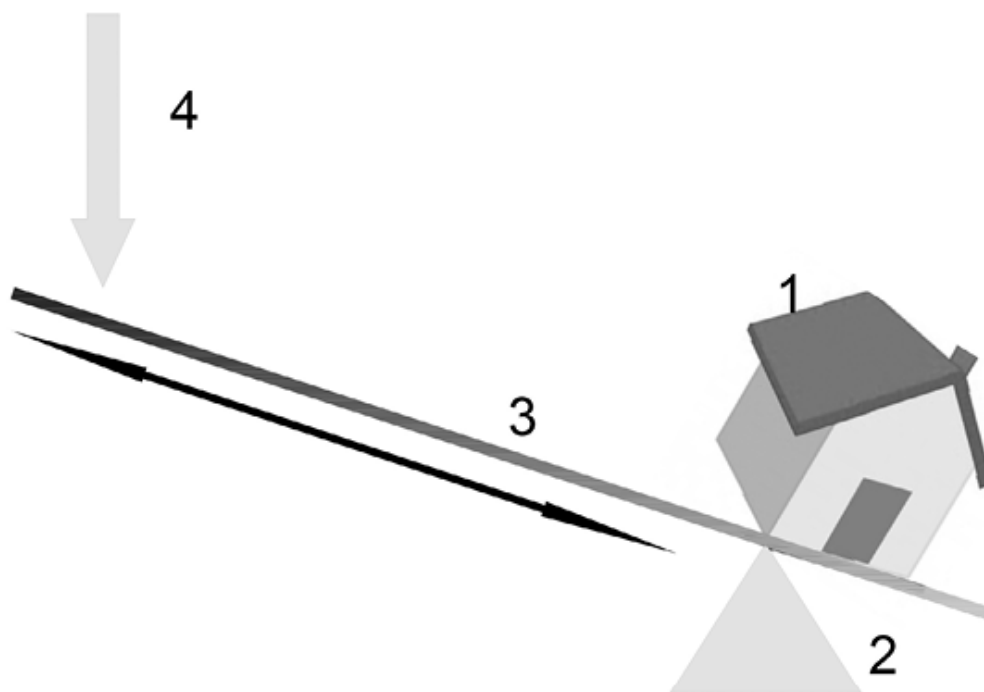
– L'objectif (1) : dans le cas ici présent ce sera une maison, d'une valeur de 100 000 euros.

– Le point d'appui (2) : votre capacité à rembourser l'emprunt contracté. Car c'est sur vous que viendra s'appuyer le levier, ce point d'appui devant être assez solide pour supporter le poids de l'édifice.

– Le levier en lui-même (3) : tout dépend de sa longueur. Plus il sera long, moins vous aurez d'effort à fournir ; plus il sera court, plus l'effort sera important. Dans le cadre d'un emprunt, la longueur du levier correspond à la durée du crédit. Si vous remboursez 100 000 euros sur 20 ans à 5 %, l'effort mensuel sera de 656 euros. En réduisant la durée à 4 ans, ce qui revient à raccourcir le levier, la mensualité s'élèvera à 2 303 euros, soit un effort 3,5 fois supérieur.

– La force appliquée (4) pour soulever l'objectif (1), constituée par le montant remboursé chaque mois. Cette somme provenant du loyer perçu ou d'autres revenus indirects, comme une exonération fiscale. Plus vous

appliquerez une force importante sur le levier, plus l'édifice s'élèvera rapidement et plus l'acquisition sera rapide.



LA MAGIE DE L'EFFET DE LEVIER, EXEMPLE :

Vous achetez un appartement. Pour le financement, vous vous rendez à votre banque. Pour vous accorder l'emprunt, la banque vous demande un certain nombre d'éléments dont, dans la grande majorité des cas, votre apport personnel. L'apport personnel vous permet d'emprunter un montant bien supérieur à votre apport. Pour faire ce prêt, vous utilisez un « effet de levier ».

Emprunter, c'est utiliser l'effet de levier

Dans le cadre d'un prêt au particulier, aujourd'hui, 10 000 € d'apport vous permettent d'emprunter environ 100 000 €, soit un rapport de 1 pour 10. Attention, je ne suis pas en train d'expliquer qu'il suffit d'avoir 10 000 € pour obtenir 100 000 €. Néanmoins, il s'agit d'un des critères de prêt au particulier pour l'acquisition d'un bien immobilier.

Maintenant que vous avez compris le mécanisme de l'effet de levier, pourquoi vaut-il mieux emprunter ? Vous pouvez comprendre pourquoi l'achat d'un bien immobilier est intéressant et recherché. On vous permet d'acheter un bien d'une valeur importante (plusieurs dizaines de milliers d'euros), 10 fois supérieure à votre apport personnel, que vous rembourserez sur 10 à 25 ans. Cela vous permet la constitution d'un patrimoine. Dans quel autre secteur peut-on réaliser, individuellement, des transactions aussi importantes avec si peu d'argent ?

Donc, moins vous avancez d'argent, plus votre rendement sera important.

ET POURQUOI NE PAS LOUER VOTRE MAISON ? :

Il y a quelque temps, un couple d'amis se mit en tête de construire une nouvelle habitation.

Cela faisait déjà longtemps qu'ils vivaient dans un 4 pièces et ils se sont rendu compte que construire plus grand n'avait aucun intérêt, mais comme ils savaient que leur besoin pourrait changer avec le temps, ils décidèrent de quand même construire une maison traditionnelle et de la diviser en deux parties.

À la fin des travaux ils gardèrent le rez-de-chaussée, et mirent en location l'étage. Ce qui fut une judicieuse idée, car le locataire en question payait pratiquement à lui seul l'entièreté de l'hypothèque.

Donc, à la fin du crédit en question, ce sera le locataire qui aura payé pratiquement l'entièreté du bien.

Dans cet exemple, je parle d'une nouvelle construction, mais rien ne vous empêche de reproduire le même schéma avec une habitation déjà construite.

Il se peut aussi que vous ayez une famille nombreuse, ce qui risquerait de poser problème, mais avec de la volonté tout devient possible et le jeu en vaut souvent la chandelle.

LA LOCATION SAISONNIÈRE :

La location saisonnière entre dans la catégorie des biens les plus rentables si celle-ci est gérée de manière intelligente.

Tout d'abord le lieu est évidemment très important : l'idéal est forcément de trouver un lieu de passage : à partir de 40 euros par jour, ça devient très vite rentable.

QUATRE EFFETS DE LEVIER

Il existe de nombreuses sortes d'effet de levier qui sont utilisées dans la vie de tous les jours. Les quatre les plus couramment utilisées sont :

- L'argent des autres (ADA)

Dans l'exemple d'un placement immobilier, nous achetons un bien avec un versement initial de 10 %, ce qui nous permet au final de contrôler 100 % de la propriété.

Si vous êtes astucieux, vous pouvez même ne rien investir et au final être l'heureux propriétaire du bien en question.

Des milliers de personnes sont devenues millionnaires grâce à ce procédé : à vous de vous en inspirer.

- L'expérience des autres (EDA) (voir chapitre sur les mentors)

Étant donné que votre but est de vous enrichir, l'une des meilleures stratégies est d'apprendre et de profiter de l'expérience des personnages qui ont déjà fait leurs preuves et qui ont déjà démontré leurs capacités à générer et faire fructifier leur richesse.

S'il vous est difficile de les approcher, rien ne vous empêche de lire leur livre, écouter leur CD, voir leur vidéo, afin d'accéder rapidement (enfin plus rapidement) à leurs connaissances emmagasinées durant de nombreuses années.

- Le temps des autres (TDA)

Chaque fois que vous faites appel à un comptable, avocat, maçon, plombier, etc., peu importe le domaine, quand vous faites appel à un expert dans son domaine, vous profitez de ses compétences, ce qui permet de régler les problèmes de façon plus rapide et plus efficace que si c'était vous-même qui l'aviez fait (on peut tout apprendre, mais ça prend du temps).

Vous n'êtes sans doute pas prêt à prendre des cours du soir pour réparer votre robinet qui fuit et cela risquerait de ne pas être trop rentable, donc le fait de faire appel à un expert vous permettra d'utiliser l'effet de levier, ce qui vous donnera les moyens d'aller plus vite.

– Le travail des autres (TRDA)

Dans le cadre d'une usine par exemple, l'effet de levier sera multiplié par le nombre de personnes qui y travaillent.

Maintenant, à vous de trouver le levier qu'il faut pour atteindre votre objectif.

LA PROTECTION

Maintenant que vous commencez à comprendre les rouages de l'argent, il est fort probable que vos connaissances fassent des jeunes, et quoi de plus naturel que de protéger votre nouveau patrimoine de tout ce qui pourrait lui être nuisible.

Quand on commence à faire vraiment de l'argent, on passe presque autant de temps à chercher comment ne pas le dépenser inutilement et surtout à chercher des moyens de payer moins d'impôts qu'à faire de l'argent !

Bien entendu je parle de moyens parfaitement légaux.

Dans votre quête de richesse, il est fort probable que vous considérerez dans un avenir proche (si ce n'est pas déjà le cas) l'État comme un adversaire dont le seul objectif sera par n'importe quel moyen de vous soutirer une grande partie du fruit de votre labeur... pour finalement le dépenser de façon bien plus nonchalante que vous ne l'auriez jamais fait vous-même.

Tous les gouvernements passent le plus clair de leur temps à chercher de nouvelles méthodes (maquillées ou pas) de nous taxer jusqu'à la moelle.

Et quand nous avons le sentiment (naïfs que nous sommes) qu'ils nous ont fait un cadeau (ce qui tombe souvent de manière complètement fortuite pendant les campagnes électorales), ils s'empressent de nous enlever d'une main ce qu'ils nous ont donné de l'autre.

Dès lors, ne trouvez-vous pas parfaitement légitime que, de notre côté, nous cherchions des moyens de nous défendre contre ces perpétuelles « attaques fiscales » dans le but de payer moins d'impôt ?

Parce que si on y pense à peine quelques secondes, ça tombe sous le sens, **l'argent qu'on épargne en impôts est évidemment de l'argent facilement gagné.**

Mais étonnamment, la majorité des gens ne semble pas s'en tracasser outre mesure.

Ainsi, on entend souvent les gens se plaindre que la vie coûte de plus en plus cher mais ils discutent rarement du fait que la moitié de leur revenu

part dans les poches de l'État.

Je sais qu'on devrait au fond se réjouir de payer 1 ou 2 ou 5 millions d'impôts, parce que ça veut dire qu'on a gagné au moins 2, 4 ou 10 millions dans l'année. Et pourtant, je n'ai encore jamais vu quelqu'un sabrer le champagne après avoir envoyé son virement d'impôts au gouvernement.

COMMENT SE RENDRE INVISIBLE :

Sous prétexte de lutte pour une meilleure vie en communauté, tous les prétextes sont bons, que ce soit pour faire une fleur à la nature ou par solidarité : les autorités publiques nous assiègent sans relâche et distribuent à une cadence infernale des taxes et contributions de tous genres.

Ce qui n'est manifestement pas suffisant pour renflouer les caisses, car comme vous le savez sûrement notre pays (de même qu'un paquet d'autres) est endetté jusqu'au cou, et personne ne trouve le moyen de renverser la vapeur. Et cette dette publique augmente de 800 € par seconde ! Ce qui veut dire que si vous avez mis quatre minutes à lire cette introduction, l'État a perdu entre-temps 144 000 € ! C'est complètement dingue, vous ne trouvez pas ? !

C'est l'une des raisons pour lesquelles les méthodes pour contrôler les impôts sont aussi de plus en plus hallucinantes et prennent des proportions démentielles. Cela commence au berceau et nous suit jusqu'au tombeau : impossible de fuir (Les Inconnus en ont fait une superbe parodie). Via Internet, des caméras, des contrôles de tout genre, tous nos faits et gestes quotidiens sont suivis et répertoriés. Pourquoi ? Pas pour rendre la communauté plus sûre et plus honnête, comme on veut nous le faire croire, absolument pas.

Cela a comme seul et unique but de gaver ce monstre étatique qui en demande toujours plus.

Ce qui devient de plus en plus normal, étant donné que nous vivons dans une société où près de la moitié de la population vit aux crochets de l'État, mais c'est évidemment un tout autre sujet.

Pourtant, il existe un grand nombre de pays où les taxes sont beaucoup moins élevées.

Et je ne parle pas forcément de pays où croissent les bananes...

En Tchétchénie, par exemple, le taux d'imposition maximal à l'impôt des personnes physiques est de 15 %. Pourtant, ce pays a une infrastructure routière, un appareil policier, un réseau scolaire... Car croire que nous avons ici un État qui fonctionne convenablement et un système de soins de santé performant est une vaste blague. Nos pensions sont en tête d'affiche

parmi les plus faibles d'Europe, au même niveau que celles de la Grèce et de l'Estonie. Notre réseau routier forme un décor de film catastrophe dans lequel un escadron d'hélicoptères Apache nous aurait pilonnés durant trois jours et trois nuits, suivi d'un tremblement de terre avec une intensité de 8,5 sur l'échelle de Richter. C'est du délire.

À présent le contribuable est englué dans les problèmes budgétaires, et ils se sont lancés à la chasse aux « fraudeurs ». Si certains tentent d'y échapper, ce n'est pas par pur égoïsme. Non, c'est parce qu'ils jugent totalement inéquitable que l'État tente de leur « voler » le fruit de leur créativité ou de leur dur labeur, par le biais d'impôts. C'est à mon sens une forme de vol légalisé.

Il existe tout de même une petite quantité de gens qui réfléchissent et qui ne sont pas toujours disposés à céder sans broncher de l'argent qui est ensuite versé dans les puits sans fond des autorités, et transféré vers toute une série de niveaux de décision, de comités de concertation... et autres organismes et structures inutiles.

CESSEZ DE TRAVAILLER POUR LE GOUVERNEMENT CINQ MOIS PAR ANNÉE :

La plupart du temps ces personnes sont facilement identifiables, elles sont généralement disposées à payer le prix fort pour deux choses.

– La première est l'éducation de leurs enfants. C'est pour ça qu'ils les inscrivent dans des écoles prestigieuses et souvent très coûteuses. L'enseignement qui y est dispensé est d'une qualité irréprochable et la discipline y règne en règle générale (ce sont pour la plupart des écoles privées ou catholiques). Dès leur plus jeune âge, ces enfants entrent en contact avec les « bonnes personnes » et tissent ainsi des liens durables avec les décideurs de demain. Ils savent que tout ce qu'ils feront pendant cette période sera décisif pour leur avenir.

Quand j'étais enfant j'avais un ami qui recevait son argent de poche s'il marquait 50 paniers dans sa cour : je trouvais ça injuste car pour avoir le mien je devais lire un livre entier pendant le week-end et le résumer, ce qui n'était proportionnellement pas vraiment pareil.

Maintenant on me paye pour écrire, ironique non ?

Après ça, on dira encore que les parents n'ont pas une influence décisive sur l'avenir de leurs enfants...

– Les gens riches sont également disposés à dépenser beaucoup d'argent pour obtenir les conseils des meilleurs conseillers en fiscalité. Ils considèrent ces dépenses, à juste titre d'ailleurs, comme des investissements judicieux et non comme des charges. Ils savent que ces recommandations leur permettront de payer proportionnellement beaucoup moins d'impôts que la plupart de leurs compatriotes.

Grâce à l'assistance de leurs conseillers, ils analysent et tentent de trouver la façon la plus appropriée de payer le minimum d'impôts à l'État : ça devient même rapidement leur sport national, et ils n'ont pas peur de s'entraîner ardemment pour arriver à leurs fins.

La plupart du temps, ils y arrivent avec succès.

Ce qui leur permet de ne plus travailler pour le gouvernement cinq mois par année. Personnellement je trouve ça plus stimulant que le foot : vous ne trouvez pas ?

Dans le cas contraire, vous comptez parmi ceux qui payent consciencieusement tous ces impôts : dites-vous que, ce faisant, vous donnez carte blanche à l'État pour vous maintenir en état constant de pauvreté tout au long de votre vie.

Sachez ce que le fisc sait de vous :

La première chose à faire est de savoir de quelle information il dispose à votre sujet.

Si vous savez ce que le fisc sait de vous, vous savez aussi ce que vous pouvez lui cacher. C'est là que ça devient intéressant, car ce que vous aimez, c'est la discrétion. Moins le fisc en sait, mieux vous vous porterez (croyez-moi) : ce qui les poussera à vous poser moins de questions sur votre façon de vivre.

Et vous à moins répondre à leurs questions... évidemment.

Rien à déclarer ?

Ce qui importe à présent est de détecter comment le fisc peut en savoir plus à votre propos. Quelles sont ses sources d'information. La source la plus évidente est évidemment votre déclaration d'impôts dans laquelle, il n'y a pas le choix, vous divulguez au fisc un peu de vos secrets. Par exemple, l'achat d'un immeuble (mais aussi les frais qu'il entraîne, comme les droits d'enregistrement), sa construction ou sa transformation sont la principale source de renseignements du fisc. Si le fisc constate dans votre déclaration que votre revenu cadastral augmente, cela peut provenir de l'achat d'un bâtiment ou d'une rénovation importante apportée à un immeuble existant.

Étant donné que le secret bancaire est devenu une vaste blague en Belgique (d'ailleurs le secret bancaire en Belgique ne s'appelle plus secret bancaire mais devoir de discrétion de la part des banques), en d'autres termes, on peut divulguer vos informations, mais discrètement...

Si vous avez un peu d'argent planqué sous vos matelas, il existe toujours une multitude de pays où les échanges d'informations ne sont pas spontanés, elles ne sont « transmises » que dans le cadre de fraude très spécifique, mais ce sont des procédures très longues et fastidieuses : cela ne

s'applique donc généralement pas à monsieur et madame tout le monde, quoique plus rien ne m'étonne quand il s'agit d'argent que l'on « doit » à l'État...

Et il ne faut pas forcément aller loin pour trouver : ces pays se trouvent hors de l'Europe, ce sont des pays à faible fiscalité, que l'on pourrait appeler paradis fiscaux, qui sont absolument nécessaires. Sans ces soupapes de sécurité, la voracité des autorités ne connaîtrait pas de limites. Qui dit que l'État se contenterait de 60 %, que le monstre ne serait repu qu'à 90 % ? Un alcoolique ne cesse de boire que lorsqu'il s'effondre dans sa propre misère. L'évitement fiscal et légal constitue un droit de l'homme et est nécessaire pour le maintien de notre liberté. Laissez ce chapitre vous aider dans cette quête.

BIENVENUE AU PARADIS :

Dans notre pays, nous sommes assiégés par pas moins de 28 000 fonctionnaires des contributions : l'État s'est constitué une véritable petite armée de mercenaires qui ne vous veut pas forcément que du bien, car quand il existe autant de fonctionnaires (et devinez avec quel argent), la seule manière de sortir du lot, c'est évidemment de faire du chiffre, et quand ils se sont réveillés le matin et ont décidé de trouver quelque chose, tous aux abris...

Si la Chine possédait autant de fonctionnaires par habitant, elle disposerait de 4 millions de fonctionnaires des contributions et de 70 000 ministres (flippant non ?)

Il n'est donc pas si aisé de fuir cette armée, surtout dans notre petit pays. Dans ce chapitre je suis parti à la recherche des quelques zones d'ombre où il fait encore bon vivre et où on peut profiter de la liberté... fiscale, sans craindre que le monstre s'invite sans votre accord à votre table et engloutisse la moitié du repas que vous vous êtes préparé avec amour.

Les lois changent tellement souvent et à une telle rapidité qu'entre le moment où j'écris cette phrase et le moment où vous la lisez, les informations sont déjà erronées ou incomplètes, donc soyez prudent.

VOICI QUELQUES EXEMPLES DE PAYS OÙ IL FAIT ENCORE BON VIVRE FINANCIÈREMENT :

L'incontournable est bien évidemment la Suisse, qui fait une règle d'or de la discrétion bancaire. Si bien que les Suisses sont devenus victimes de leur popularité, et commencent à être mis sous les feux de la rampe. Si vous avez décidé de faire un petit tour à la montagne pour vous purifier un peu les poumons et que vous parlez de la Suisse, il y a de fortes probabilités que l'on vous sorte le cliché de l'évasion fiscale, ce qui n'est pas génial pour être discret.

L'Autriche est réputée pour son respect jaloux du secret bancaire le plus strict. En Autriche, le secret bancaire figure carrément dans la constitution et pas dans une loi spéciale comme en Suisse. Trahir le secret bancaire est puni d'une amende assortie d'une année de prison.

Le Grand-Duché de Luxembourg est minuscule, mais le secret bancaire figure clairement dans sa constitution et il met un point d'honneur à rester d'une grande discrétion. Il refuse qu'on lui colle une étiquette de paradis fiscal : ce n'en est d'ailleurs pas un. Mais le respect de la vie privée y est une règle d'or qui oblige à un respect inné du secret bancaire.

En Lettonie, presque tout le monde parle couramment l'anglais et, au contraire de l'attitude un peu arrogante des Suisses, les banques vous accueillent en ami. Très intéressant...

Quand on pense au Liban et à sa capitale, on s'imagine des immeubles écroulés, une ville fantôme et des guerriers du Hezbollah tirant sur tout ce qui bouge. Oubliez ces idées toutes faites : elles appartiennent à un douloureux passé. Les Libanais sont un peuple qui déborde d'énergie et possède un sens des affaires sans égal. À quelques décombres près, cette capitale est redevenue ces dernières années le « Paris du Moyen-Orient » qu'elle était auparavant. Une ville magnifique, très classe, qui déploie des boulevards au même titre que Barcelone ou Paris.

Il est interdit aux banques libanaises de révéler le nom de leurs clients ou quelque information que ce soit relative à leurs actifs et à tout ce qui a pu se

révéler dans le cadre de la relation bancaire.

Et j'en passe et des meilleurs...

Hong Kong, Singapour, le Panama, les îles Caïman : et si vous voulez faire bénir votre argent, il reste aussi la cerise sur le gâteau, le Vatican qui est extrêmement puissant. Si vous voulez mettre votre argent dans les mains des serviteurs de Dieu, c'est pile l'endroit qu'il vous faut...

FAIRE DE L'ARGENT C'EST FACILE

Voici quelques exemples de personnes qui ont eu des idées géniales, et qui ont fait fortune à travers le temps.

CONNAISSEZ-VOUS L'AUTEUR CINDY CASHMAN ?

Il a vendu le livre qui s'intitulait Tout ce que les hommes savent à propos des femmes, du docteur Alan Francis, et, surprise, il n'y a pas de docteur Alan Francis ! Quand les gens lisaient le titre et ouvraient le livre ils se mettaient à rire immédiatement (et à juste titre) : à l'intérieur du livre, il n'y avait aucun texte ! Les magasins de vêtements pour femmes achetaient le livre par caisses comme produit d'impulsion : l'impression coûtait environ 0,50 € par unité et Cashman vendait chaque livre 1,50 € aux magasins qui, eux, les revendaient 2,95 €. Devinez combien elle en a vendu : 2 millions d'exemplaires ! Cette femme est devenue millionnaire en vendant un livre sans texte ! Génial non ?

UN HOMME QUI VENDAIT LE PONT DE BROOKLYN :

Paul Hartunian a trouvé le moyen de faire fortune en vendant des morceaux du pont. Hartunian était un aide-infirmier qui attendait son heure de gloire. Un jour, il a vu au journal télévisé des travailleurs en train de préparer des pièces pour le pont de Brooklyn : ils transportaient de vieilles poutres en bois pour les jeter. Et cette idée a jailli de son esprit. Il s'est rendu immédiatement sur le site de construction pour demander au chef de chantier s'il pouvait acheter le vieux bois. Évidemment, le chef de chantier croyait que ce bois ne valait rien et il a été content de s'en débarrasser. Hartunian a ramassé les vieilles poutres qu'il a fait couper en petits carrés de 3 cm sur 1/2 cm d'épaisseur. Puis, il a collé chaque carré sur un certificat officiel attestant que le détenteur avait acheté le pont de Brooklyn ou un morceau de celui-ci. Il a ensuite fait quelque chose d'ingénieux. Il a fait parvenir un communiqué de presse à des centaines de médias pour annoncer : un résident du New Jersey vend le pont de Brooklyn pour la somme de 14,95 dollars ! Son téléphone se mit à sonner. Les gens des médias voulaient en savoir plus. Il s'est finalement retrouvé à vendre des morceaux à 14,95 dollars chacun, plus quelques dollars pour la livraison et la manutention. Il a transformé ces vieilles poutres inutiles en une fortune de 7 millions de dollars, la classe !

IL S'ENRICHIT GRÂCE AUX CONSEILS QU'IL REÇUT :

L'histoire commence en 1896 à Toba, au Japon, et met en scène Kokichi Mikimoto qui avait alors tout juste 11 ans.

Son père, qui fabriquait des pâtes, contracta une maladie qui l'empêcha de travailler, et le jeune garçon dut le remplacer au pied levé. Mikimoto junior fabriquait donc ces pâtes et les vendait : il y réussissait très bien, fort heureusement pour lui, car avec le produit de son travail il devait entretenir six frères, trois sœurs et ses parents.

Mikimoto avait eu un maître samouraï qui lui avait enseigné ceci : la foi véritable se prouve par des actes fraternels de bonté et d'amour, mais ne consiste pas en prière machinale et routinière.

Cette philosophie était la base de son éducation, elle le poussait à agir positivement ; Mikimoto prit donc l'habitude de mettre ses idées en pratique.

Il avait 20 ans quand il tomba amoureux de la fille du samouraï. Le jeune homme ne pouvait ignorer que son futur beau-père serait humilié si sa fille épousait un simple marchand de nouilles. Il chercha donc à changer de métier et décida de se faire commerçant en perles.

Comme beaucoup de gens qui réussissent, Mikimoto ne cessait de chercher à acquérir des connaissances spéciales susceptibles de lui servir dans sa nouvelle activité. Il alla voir un professeur d'université pour se renseigner, comme le font actuellement de grands industriels. Le professeur Yoshikichi Mizukuri lui expliqua une théorie que personne n'avait encore pu démontrer. Il lui dit : « La perle se forme dans l'huître lorsqu'un corps étranger, par exemple un grain de sable, pénètre dans celle-ci. Si la présence de ce corps étranger ne tue pas l'huître, la nature le recouvre de cette même nacre sécrétée sur la paroi intérieure de la coquille. » Mikimoto était enthousiasmé ! Mais il se demandait s'il arriverait à obtenir des perles en implantant artificiellement un corps étranger dans l'huître, pour laisser ensuite la nature faire son œuvre. Il décida de se fonder sur cette théorie et d'essayer de l'appliquer. Le professeur d'université qu'il avait consulté lui avait recommandé, s'il voulait parvenir à un résultat, de reproduire exactement le processus naturel.

Mikimoto se dit que, puisque les perles se formaient obligatoirement à partir d'un corps étranger qui pénétrait dans l'huître, il devrait être possible de créer ce processus artificiellement.

L'histoire ne raconte pas s'ils vécurent heureux et eurent beaucoup d'enfants, juste qu'ils furent, grâce à ce procédé, extrêmement riches.

Ce qui est tout de même un happy end...

LES GANTS MAGIQUES :

S'il fait froid et que vous portez des gants, il peut vous paraître compliqué de répondre au téléphone, envoyer des e-mails ou surfer sur le Web, que vous utilisiez un mobile ou une tablette.

Phil Mundy, un Anglais dynamique, inventa un petit ruban adhésif – Iprints – qui se colle sur les gants et qui permet de se servir d'un écran tactile. Étant donné que de plus en plus de consommateurs ne savent plus se passer de leur portable ou tablette, ce ruban fut conçu à l'origine pour le marché des sports d'hiver. Mais la demande s'élargit rapidement (ouvriers du bâtiment, employés de magasin, de produits surgelés...), le premier lot de 8 000 rubans s'écoula en deux mois. Un problème donna lieu à une brillante idée qui se transforma en une formidable opportunité, puis en une activité florissante.

Vous connaissez peut-être vous-même des personnes qui ont fait fortune en ayant trouvé des idées insolites. Il ne faut en aucun cas les jalouser (« pourquoi lui et pas moi ? ») : la jalousie peut être une réaction émotionnelle paralysante. Justement inspirez-vous-en et adaptez l'idée à votre sauce.

Demandez-vous : « Comment puis-je mieux faire cela, à moindres frais, plus vite et différemment ? »

Vous pouvez fabriquer ou vendre un produit ou un service, de préférence de première nécessité, qui ne soit pas onéreux et qui doit être continuellement remplacé. La réponse se trouve dans le « éphémère ». Pour devenir milliardaire, je dois fournir beaucoup à un grand nombre et de préférence avec très peu. Ou trouver un secteur de marché qui est aujourd'hui engorgé et non efficace, un secteur bondé de clients mécontents du service actuel et dont les produits doivent être améliorés ou révisés. Par exemple « Contrôle Vision » qui est une des sociétés que je dirige a vu le jour parce qu'un ami qui travaille dans la pose et l'entretien de matériel de sécurité se plaignait régulièrement que la grande majorité de ses clients était très mécontente du service, que le patron n'en avait pas grand-chose à cirer parce que « c'était comme ça depuis des années », et que la plupart de ses clients n'étaient pas (ou mal) informés qu'ils pouvaient changer de société.

Deux mois plus tard, je proposai à ce même ami (ainsi qu'au reste de l'équipe) de venir travailler pour moi, et, après avoir envoyé un courrier d'information qu'une nouvelle société venait d'ouvrir avec le même personnel qu'avant mais pas la même direction, offrant la garantie de réparer et de rendre fonctionnel tout leur système gratuitement, les réponses arrivèrent positivement en masse, et après très peu de temps nous nous sommes retrouvés avec un portefeuille de plus de 4 000 clients. Je ne vous cache pas qu'il a fallu presque un an pour respecter nos engagements, mais le jeu en valait la chandelle. Comme vous le savez peut-être, chaque client est tenu responsable de son système (d'alarme par exemple), et donc doit ou l'entretenir ou le faire entretenir par une société qualifiée. C'est à ce moment-là que nous entrions en jeu. Chaque client faisait appel à nos services pour effectuer ce travail, le coût annuel et par client était en moyenne de 140 euros pour une prestation qui ne durait en moyenne qu'une heure. Je vous laisse faire le calcul sur la base de 4 000 clients. Cette somme est évidemment brute mais pour un travail que je ne connais pas (ou peu) et où je ne dois pas être physiquement présent, je trouve que le temps investi en vaut vraiment la peine. Et comme Albert Einstein a dit, l'imagination est plus importante que la connaissance. Vous comprendrez que les idées ne doivent pas nécessairement être nouvelles, elles doivent seulement viser le meilleur.

À plus grande échelle prenez plutôt l'exemple de Bill Gates, un des hommes les plus riches du monde. Il n'a rien inventé (je sais que j'exagère, d'autant plus que j'ai beaucoup de respect pour lui), n'a aucun talent particulier, mis à part celui de super-vendeur et de super-prédateur. Comment sa boîte, Microsoft, est-elle devenue numéro un mondial du logiciel ? En rachetant un système d'exploitation à une petite boîte informatique et en le revendant à IBM qui a eu la bêtise de lui accorder le droit de licencier sa camelote à d'autres fabricants d'ordinateurs. Gates, cela veut dire « portes », eh oui, il faut savoir les ouvrir. Bill Gates n'a pas créé un grand produit mais il a érigé une grande entreprise qui a fait de lui un des hommes les plus riches du monde. Par conséquent, le message est le suivant : ne vous cassez pas la tête à tenter de créer un produit fantastique.

Concentrez-vous plutôt sur la création de l'entreprise, et de cette manière apprenez à devenir un grand propriétaire d'entreprise.

La majorité des gens peuvent voir les occasions, mais ils sont incapables de les transformer en argent.

Fiez-vous à l'offre et à la demande. Si vous habitez dans un quartier huppé, vous viserez le haut de gamme, restaurant étoilé, magasin sur mesure, etc.

Si au contraire vous habitez dans une cité, vendez des battes de base-ball customisées, avec des clous au bout ou une jolie déco en fil barbelé...

Bon c'est probablement une mauvaise idée, mais vous voyez où je veux en venir : allez dans le sens de la demande et créez l'offre, n'allez pas à l'encontre de la tendance (ou mieux, si vous êtes un génie, créez-la).

De nos jours il n'a jamais été aussi facile de faire fortune. À l'époque de l'ère industrielle, il fallait avoir des millions pour construire une usine. Maintenant, avec un ordinateur, un peu de matière grise, une ligne téléphonique et des connaissances de base en matière de finance, le monde peut vous appartenir.

Vous devez prendre l'habitude de faire beaucoup plus avec beaucoup moins, donc il faut apprendre à faire beaucoup avec pas grand-chose.

M. Fuller disait que les êtres humains étaient capables d'assurer de plus en plus de richesses à de plus en plus de gens, tout en utilisant de moins en moins de ressources.

Autrement dit, avec toutes ces nouvelles inventions technologiques, des inventions qui ne font appel qu'à très peu de matières premières, chacun de nous peut maintenant gagner beaucoup d'argent en peu de temps et avec un minimum d'effort.

D'un autre côté, les gens qui seront de moins en moins prospères demain seront ceux qui utiliseront le plus de matières premières et qui travailleront le plus dur physiquement dans le but de gagner de l'argent. En d'autres termes, l'avenir financier appartient à ceux qui sauront accomplir davantage en fournissant moins d'efforts.

Votre produit ne doit pas nécessairement être de haute technologie. Prenez l'exemple de la franchise Starbucks ; celle-ci a enrichi beaucoup

d'investisseurs avec une simple tasse de café. Et n'oublions pas McDonald's qui est devenu l'un des plus grands propriétaires fonciers avec le simple concept d'un menu constitué d'un hamburger accompagné de frites. Ces simples exemples pourraient être la base d'une multitude d'idées et de concepts vous permettant peut-être de devenir millionnaire après concrétisation de ce même projet.

L'explication basique pour devenir millionnaire est : « Pour générer 1 million d'euros, la première possibilité est de vendre un objet ou un service 1 million de fois à un euro, à 1 million de personnes différentes, ou alors trouver une personne intéressée pour acheter cet objet ou ce service 1 million de fois ». Réfléchissez-y et, quand vous aurez trouvé le filon, rien ne vous empêche de le reproduire encore et encore. Mais bien sûr, pour ça, il faudrait y réfléchir. C'est pourquoi le milliardaire Henry Ford a dit : « Rien n'est plus difficile que de réfléchir. » Voilà sans doute pourquoi cela tente si peu de gens. Cela explique également pourquoi la majorité des gens sont fauchés comme les blés.

Vous avez peut-être vous-même reçu ce fameux mail qui disait simplement : « Vous voulez maigrir ? Envoyez-moi 5 dollars et je vous dévoilerai LE SECRET pour devenir maigre et le rester. »

Beaucoup de personnes ne l'ont pas pris au sérieux (et à raison) mais pour les 1 002 000 personnes qui ont répondu (quand même) il leur a envoyé ceci : « Le secret pour devenir maigre et le rester, c'est MANGER MOINS. »

Il y a eu évidemment de nombreuses plaintes, mais après délibération le tribunal a conclu que c'était bien un conseil à 5 dollars. Par la suite des centaines de personnes ont essayé de reproduire le même scénario de 1001 façons différentes.

Je ne dis en aucune façon que ce qu'il a fait est bien mais il a utilisé l'offre et la demande et s'en est servi à grande échelle en se servant du facteur Internet. Je ne vous propose pas de faire des montages d'arnaques de ce genre qui se servent de la faiblesse des gens, mais de vous inspirer du principe et non de la manière. Soit dit en passant, les personnes qui se sont fait avoir et qui ont perdu 5 dollars se sont sûrement montrées par la suite

plus vigilantes et ont peut-être même évité une plus grosse arnaque par la suite. Merci qui ?

Tout ça pour nous ouvrir la voie vers les sources de revenus avec Internet.

La richesse, les grandes fortunes et les familles immensément riches ont vu le jour pendant ce qu'on appelle la révolution industrielle. La même chose se produit aujourd'hui, à l'ère de l'information.

Nous vivons dans une ère excitante, ne trouvez-vous pas ? De nos jours il existe des multimillionnaires et même des milliardaires autodidactes de 20, 30 ou 40 ans qui, grâce à cette même ère de l'information, ont su gérer de telles fortunes ! Cependant, il existe nettement plus de personnes de 40 ans qui n'arrivent pas à boucler leurs fins de mois avec un salaire annuel de 50 000 euros. L'un des facteurs de cet écart est dû au passage de l'ère industrielle à l'ère de l'informatique. Lorsque nous sommes entrés dans l'ère industrielle, des gens comme Henry Ford et Thomas Edison sont devenus milliardaires. Aujourd'hui, à l'ère de l'information, nous avons Bill Gates, Michael Dell, Steve Jobs, Marc Zuckerberg et des fondateurs de cyber-entreprises qui deviennent de jeunes millionnaires et milliardaires.

Vous serez d'accord avec moi que pour faire beaucoup d'argent en peu de temps il n'existe qu'un véhicule commercial au monde pouvant générer aussi rapidement un tel revenu : Internet. Voyons comment réussir l'impossible. Tenez-vous bien : Internet, la machine ultime pour faire de l'argent 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Par exemple, il y a quelques années les médias étaient contrôlés par les riches et les puissants. Maintenant, avec Internet vous pouvez posséder vos propres stations de radio et de télévision, les possibilités sont infinies.

L'argent de partout dans le monde se déverse sur votre compte en banque pendant que vous mangez, dormez et même pendant que vous vous amusez. Cet engouement pour le réseau Internet ressemble beaucoup à la ruée vers l'or des années 1850 en Californie. La seule différence, c'est qu'on n'a pas besoin de sortir de chez soi pour y participer, alors pourquoi ne pas le faire ?

ESTIME DE SOI

« Un jeune Indien se promenait seul dans la forêt : il trouva un œuf d'aigle ; croyant qu'il s'agissait d'un œuf de poule, il le déposa dans un nid de poule. L'oisillon vint donc au monde entouré de poules. Il se mit à marcher comme une poule, caqueter comme une poule, picorer comme une poule. Un beau jour de printemps, le jeune oiseau vit une chose magnifique : c'était un oiseau majestueux qui s'élevait en plein dans les airs, avec grâce et élégance. "Qu'est-ce que c'est que cet oiseau ?" demanda le petit aigle élevé parmi les poules... "C'est un aigle, le plus beau de tous les oiseaux !" répondit sa mère poule. Le petit aigle pensa aux privilèges et à la vie merveilleuse de pouvoir ainsi voler avec tant de grâce. Mais comme il savait qu'il ne pourrait jamais être un aigle, l'oiseau oublia rapidement son rêve !

Il vécut toute sa vie et mourut croyant qu'il était une poule. »

(Légende des Indiens d'Amérique)

Alors, pensez-vous être un aigle ou une poule ?

Nous faisons très attention à notre apparence extérieure, et c'est une bonne chose ! Mais qu'en est-il lorsque cette apparence extérieure paraît irréprochable et que, malgré tout, rien ne vous réussit ? Parce que l'apparence extérieure est importante et qu'elle se voit tout de suite, elle est facile à « maîtriser ». Vous décidez d'avoir la classe, d'être sexy, d'être passe-partout... Facile ! Ce qu'il faut savoir, c'est gérer « l'invisible » : l'estime de soi n'est pas palpable et pourtant elle se voit comme le nez au milieu de la figure ! Elle a une force que l'on ne soupçonne pas, elle influence les personnes, ce qu'elles disent, ce qu'elles pensent, et forcément ce qu'elles font.

C'est pour ça qu'avant de lancer vos projets avec succès et les accompagner jusqu'à leur matérialisation, vous devez être capable de supporter les inévitables revers, rejets et coups du sort. La tâche n'est pas toujours facile, car elle sous-entend de protéger votre estime de vous-même pour développer une résistance suffisante. De cette façon, vous resterez persuadé que vous allez réussir, en dépit des obstacles. L'estime de soi est

essentielle à votre moral et votre bien-être, elle peut être cultivée ou au contraire découragée.

L'estime de soi est une chose primordiale qui peut vous pousser à faire de bonnes choses comme de mauvaises.

Vous arrive-t-il de vous parler à vous-même ? Moi ça m'arrive constamment, et quand l'on me surprend à me parler à moi-même je dis que, comme ça, je ne suis pas contrarié (ou que je suis schizophrène).

Mais la vérité, c'est qu'en général tout le monde a une petite voix intérieure qui dit de parfois faire certains choix ou parfois d'en faire d'autres. Généralement, les gens eux-mêmes se fabriquent leur voix intérieure et ce sont donc eux qui la rendent positive ou négative.

Je m'efforce évidemment qu'elle reste un maximum positive : « Tu vas y arriver, tu en es capable, tu as réussi », et voici celle que je préfère quand je réussis quelque chose : « Ça c'est la classe ! » Ça énerve, mais on s'en fiche (surtout moi). Si vous-même vous vous êtes construit une petite voix similaire, vous êtes probablement sur le bon chemin ; si par contre votre voix est plus sceptique et qu'elle vous chuchote : « Pour qui te prends-tu ? tu n'es pas capable, quel idiot, pourquoi es-tu aussi stupide ? Tu ne feras jamais rien de bien, etc. », parfois même involontairement cette voix sceptique détruit ou vous fait carrément abandonner vos rêves ou projets.

Vous avez une bonne idée, et puis soudain cette voix se déclenche dans votre tête et elle vous dit cette phrase horrible, mais qui ressort souvent : « oui, mais... » Avec une série de raisons pour lesquelles elle ne fonctionnera pas.

Nous la nommerons monsieur ou madame « Oui, mais » (selon que vous êtes un homme ou une femme), parce qu'elle tente constamment de vous faire abandonner vos rêves. Évidemment, certains méritent d'être abandonnés. Les « oui, mais » ont un rôle non négligeable, ils interviennent afin de vous protéger, de vous éviter les problèmes. Mais plus souvent, ils réagissent trop vite et sabotent votre créativité. Ce n'est en aucun cas la voix de la raison ; au contraire, elle tue l'idée avant même qu'elle ait eu la chance de grandir. Si vous laissez libre cours aux « oui, mais » cela peut vous apporter de l'angoisse inutile, des pensées confuses et un mal-être permanent ; en plus, souvent, ils vont gâcher votre vie. Dans ce cas, vous

devez apprendre comment les faire taire et contrôler votre manière de voir les choses.

Comment ?

Prenez conscience maintenant de votre voix intérieure positive. Où se loge-t-elle ? Est-elle intense ou douce ? Vous pourriez imaginer que vous pouvez contrôler le volume de votre petite voix. Quand votre voix positive s'exprime, augmentez le volume. Tentez de trouver le volume qui vous convient, celui qui vous motive et vous encourage à vous donner à fond. Prenez aussi conscience de votre voix négative. À quel moment intervient-elle ? Chaque fois que vous vous rendez compte que les oui prennent le contrôle, c'est tout simplement le volume.

Maintenant je n'ai pas dit qu'il ne fallait écouter que votre voix positive car elle pourrait aussi vous envoyer dans des terrains minés. À vous de faire la part des choses et ne pas devenir comme dans le film avec Jim Carrey un yes man : vous serez effectivement tout le temps positif, mais dans la réalité on ne peut malheureusement pas toujours dire oui à tout. Même si parfois des projets ont l'air tellement extraordinaires, il faut quand même laisser parler notre part de bon sens pour garder les pieds sur terre.

STOPPER LE SABOTAGE INTÉRIEUR :

Il est vraiment utile de reconnaître ses messages négatifs pour ce qu'ils sont : déplacés, irrationnels, absurdes. En en prenant conscience, vous commencerez à comprendre comment les contrer quand ils se présenteront sur le chemin de la réussite.

Et la prochaine fois que vous entendrez raisonner cette voix intérieure, demandez-vous : parle-t-elle de façon vraiment juste et sensée ? Essayez de voir les choses sous des perspectives positives. Cette remise en question vous aidera à acquérir une meilleure estime de vous-même, ce qui vous permettra d'avancer plus vite et plus loin.

NOUS NOUS COMPARONS TROP AUX AUTRES :

Nous sommes trop nombreux à nous comparer aux autres, en les estimant plus intelligents, débrouillards, plus beaux ou plus sympathiques que nous. Cette démarche affaiblit considérablement votre estime de vous-même et la conscience de vos capacités. Combien de fois avons-nous dit : « Ce serait génial si je pouvais faire ça, mais je n'en suis pas capable » ?

Et plus souvent encore, nous nous disons : « Je suis peut-être intelligent mais je ne suis pas très beau ». Le fait d'entendre ce genre de message venant d'une personne extérieure est déjà plutôt désagréable, mais le fait de se l'entendre dire soi-même a un impact dix fois plus négatif qui sabote notre assurance et notre estime personnelle.

Voici d'autres exemples de jugements négatifs et contre-productifs, susceptibles de vous freiner :

- L'autopunition : « Imbécile, tu as encore tout faux ! »
- Le dénigrement de soi : « Je suis moche, méchant, paresseux ».
- Les suppositions : « Les gens me détesteront si... »
- L'exagération : « C'est tellement difficile, je n'y arriverai jamais ! »
- Le catastrophisme : « Si je ne pose pas les bonnes questions, je ferai mauvaise impression et je ne décrocherai pas le poste. »

Pourquoi ne pas changer ces phrases défaitistes en :

- « Ça arrive à tout le monde de commettre des erreurs. »
- « Je ne suis pas stupide, mais j'aurais pu prendre de meilleures décisions. »
- « Je ne suis pas paresseux, je prends seulement le temps de réfléchir à la façon de procéder », etc. Croyez-moi, ça va changer votre vie.

LE MIROIR SOCIAL :

Cela sous-entend que la façon dont nous voyons les choses dépend de la perception que les personnes ont de nous : nous ne nous voyons donc pas comme nous sommes, mais comme les autres nous voient, ce qui agit comme un miroir déformant. « J'ai toujours du retard ! », « Je ne peux jamais tenir des affaires en ordre ! », « Vous devez être l'artiste ! », « Tu manges comme quatre ! », « Je n'arrive pas à croire que tu aies gagné ! », « C'est tellement simple, pourquoi ne comprends-tu pas ? »

Les visions qu'expriment ces phrases sont disproportionnées. Elles correspondent davantage à des projections qu'à des réflexions, projections des préoccupations et des faiblesses que nous fournissent ces informations plutôt que reflet précis de ce que nous sommes.

Apprenez donc à vous voir tel que vous êtes vraiment et non pas tel que les autres vous perçoivent.

La fatalité génétique, selon laquelle notre ascendance écrit ce que nous sommes aujourd'hui, explique ainsi votre mauvais caractère : votre grand-père était colérique et il est donc imprégné dans votre ADN.

De plus, vous êtes un quart Italien, et donc, forcément, vous aimez les pâtes, etc., et la bêtise peut aller de plus en plus loin.

Ce sont nos parents qui dictent ce que nous sommes ou serons. Votre éducation et votre vécu d'enfant ont formé vos tendances personnelles et le caractère que vous avez aujourd'hui. C'est pour cela que vous vous trouvez intimidé devant un groupe. C'est pour cela que vous vous sentez affreusement coupable lorsque vous commettez une erreur : vous vous « souvenez » des scénarios émotionnels de votre enfance, lorsque vous étiez vulnérable, sensible, dépendant et faible. Vous vous « rappelez » les punitions lorsque vous vous conduisiez mal, le rejet, les comparaisons avec les autres !

Avec peu d'estime de vous-même, vous risquez de rencontrer des difficultés dans votre vie personnelle, sentimentale, professionnelle... Pour avoir une bonne estime de soi, il faut être conscient de sa valeur et de ses compétences. Malheureusement, depuis la petite enfance, notre éducation a

commencé à nous façonner : tous les messages reçus de nos parents, les idées, les croyances, les interdits, nous ont déjà donné un certain degré d'estime de soi. Puis vient la scolarité, l'approbation des autres enfants, la popularité : les observations de nos professeurs nous ont également conditionnés. Mais il faut savoir qu'arrivés à l'âge adulte, rien ne nous empêche d'effacer ces idées reçues et de les remplacer par nos propres convictions.

Certains enfants manifestent un talent exceptionnel en sport, tout en étant assez moyens en lecture ou carrément mauvais en mathématiques, par rapport à l'ensemble de leur classe. Les adultes comparent constamment les comportements des enfants, leur beauté, leur intelligence, leurs bonnes manières, leurs habitudes, leur sociabilité, etc. De cette façon, ils leur tamponnent une étiquette : gentil, méchant, sympathique ou antipathique, raisonnable ou égoïste, coopératif ou entêté, ouvert ou timide. Adultes, nous restons confrontés à ces préjugés imposés par nos aînés et finalement nous nous en persuadons.

Combien d'enfants se sont vu orienter dans des « voies de garage », jugés inaptes et incapables de poursuivre de longues études. On ne leur donne aucune chance, on les a pesés, jugés, et jugés insuffisants ! (référence au film Chevalier). Dès qu'ils sortent du moule, on ne s'en occupe plus, on les rejette et les éloigne du groupe, ou pire, on dit à leurs parents qu'ils sont malades et on les soigne à coup de Rilatine et autres, ce qui facilite grandement la vie du professeur ! Évidemment, les parents qui ont été informés par un « spécialiste » le remercient — Merci professeur, grâce à vous, notre enfant est devenu sage comme une image...

Forcément, il est drogué.

Les professeurs ne sont évidemment pas tous pareils, certains sont juste obligés de suivre le système scolaire mis en vigueur qui classera de manière catégorique les élèves et les transformera en subalternes de demain, et on en a besoin ! Il ne s'agit pas de refaire le monde ni de croire à la théorie du complot, mais cette manière de tailler les enfants comme des bonsaïs ne leur laisse que très peu de perspective d'avenir.

Maintenant, je sais pourquoi je suis un sale gosse, mais, blague à part, il faut absolument réussir à arracher cette « étiquette » qu'un enseignant ou autre nous aurait collée.

Exprimez votre esprit génial : c'est être conscient de ce que vous voulez faire de votre vie et le réaliser parce que c'est ce qui colle à votre vraie personnalité. Tiger Woods, Steve Jobs ou Bruce Lee, tous expriment ou exprimaient leur génie, ils vivent la vie à laquelle ils étaient destinés. Il est difficile de les imaginer en train de faire autre chose. Il n'est donc pas étonnant qu'ils obtiennent autant de succès ! Voici quatre choses en commun que partagent les gens qui expriment leur génie :

- 1) La passion : ils aiment ce qu'ils font et le revendiquent
- 2) Le talent : ils excellent dans ce qu'ils font, talent, aptitudes ou génie.
- 3) Les valeurs : ce qu'ils font est extrêmement important pour eux.
- 4) Le destin : ils ont l'impression de faire ce pour quoi ils sont venus au monde et d'offrir leur contribution unique. Ils font ce pour quoi ils pensent qu'ils sont destinés, et souvent à raison.

Le génie se trouve-t-il uniquement chez les grands de ce monde ? Absolument pas ! Je suis persuadé que chaque personne contient du génie : même vous, vous possédez des talents, des aptitudes, des intérêts et des valeurs uniques que seul vous pourrez transformer en quelque chose de grandiose. Vous détenez un destin que seul vous pourrez réaliser.

COMMENT GÉRER UN PROBLÈME ?

Souvent, la façon dont nous voyons le problème est le problème !

Pour commencer, prenez un oreiller, mordez dedans et ensuite hurlez à tue-tête.

Bon, on est bien d'accord, ça n'a servi à rien, mais je vous l'accorde : parfois ça fait du bien.

Maintenant que vous vous êtes bien défoulé commencez par prendre le contrôle de la situation et attaquez-vous au problème de manière CONSTRUCTIVE.

Nous devons régler le problème de l'intérieur vers l'extérieur et surtout pas l'inverse !!!

– Premièrement, ne prétendez pas que vous ne pouvez rien faire à propos de la situation en question. Prenez la décision de maîtriser et de ne pas vous comporter comme victime de la malchance : même si c'est le cas, prenez le taureau par les cornes comme on dit.

– Deuxièmement, agissez tout de suite. Pas la semaine prochaine ou dans deux mois, mais tout de suite.

– Troisièmement, dressez une liste des options qui se présentent à vous. Soyez créatifs. Ne réfléchissez pas avec des œillères.

Essayez d'estimer la situation depuis des vues différentes. Envisagez un maximum de solutions, en filtrant les absurdités apparentes. Demandez à un ami ou à votre mentor ce qu'il ferait en pareille circonstance. Continuez à accumuler les éventuelles solutions.

– Quatrièmement, décidez de la manière dont vous allez avancer. Évaluez chaque option possible. Combien de temps nécessitera-t-elle ? Possédez-vous les connaissances et le savoir-faire nécessaires pour les appliquer ? Quelles sont les issues probables d'une solution que vous avez décidé d'adopter ?

Enfin et surtout, attaquez-vous à la résolution du problème. Manifestement, il vous faudra souvent privilégier l'attente aux dépens d'un geste irréfléchi commis dans la précipitation. Peu importe, dans la mesure où votre inaction fait partie d'un plan et non d'un simple ajournement. Soyez également prêt à modifier votre solution au fil des événements. Cette retenue et cette souplesse compteront énormément dans le dénouement. Mais ce qui compte impérativement, c'est que vous commenciez à chercher des solutions et à agir au lieu de faire une fixation sur votre problème.

Quoi que vous fassiez, faites-le tout de suite au risque de devenir une gloire passée, tout comme une supernova qui a brillé très fort et qui n'a ensuite plus rien tenté.

« Nous ne pouvons résoudre les problèmes difficiles que nous rencontrons en demeurant au niveau de réflexion où nous nous trouvions lorsque nous les avons créés » disait Einstein.

Cherchez les analogies entre votre situation et des problèmes semblables au vôtre qui ont sûrement été résolus dans d'autres domaines.

Les problèmes auxquels nous faisons face ne sont probablement pas des cas uniques, d'autres personnes auront passé pareils obstacles : faites des recherches pour trouver des similitudes et savoir comment ils les ont surmontés.

Nous sommes donc libres de choisir notre réponse à toute situation et nous en choisissons, de ce fait, les conséquences. « Qui sème le vent récolte la tempête. »

Bien entendu, nous avons tous parfois semé le vent, mais nous nous sommes aperçus seulement après coup que nos actes avaient déclenché des conséquences dont nous nous serions bien passés. Si nous avions l'occasion de revivre ces situations, nous agirions différemment. Nous appelons ces choix des erreurs.

TRANSFORMEZ LES ERREURS EN SUCCÈS :

Lorsqu'une chose ne fonctionne pas comme prévu, la plupart d'entre nous avons tendance à rejeter la faute sur les autres. Ce faisant nous perdons une occasion d'apprentissage énorme. Le monde progresse en tirant les enseignements de ses erreurs, mais lorsque nous jetons le blâme sur une autre personne, nous lui donnons le pouvoir sur la situation. Il est toujours plus facile de remettre la faute sur les autres. Moi le premier, après avoir vécu plusieurs catastrophes financières consécutives, je m'en suis donné à cœur joie, mais ce n'est jamais la solution. Il faut postposer les choses d'un autre point de vue, les regarder un cran au-dessus, c'est-à-dire que peu importe la situation et l'échec, il faudra constamment remettre principalement la faute sur vous-même (à tort ou à raison). Grâce à ça, cela vous obligera à comprendre les choses qui ne se sont pas bien déroulées : en acceptant que ces choses ne se soient pas bien déroulées à cause de vous, vous pourrez en tirer un enseignement et tenter de ne pas reproduire le même scénario à la prochaine occasion ; vous arriverez à tirer le maximum de chaque situation, en conséquence vous pourrez accroître vos chances de faire de meilleurs choix lors de vos prochains investissements : ça s'appelle l'expérience et souvent ça fait mal.

Évidemment personne n'aime rater sa cible, mais quand vous demandez aux aînés ce qu'ils ont appris de la vie, ils citent les revers comme de précieuses sources d'enseignement utiles, notamment pour acquérir sagesse et intuition.

Aborder une erreur de manière proactive consiste à ne pas la subir, à la reconnaître rapidement et à corriger afin d'en tirer une leçon. L'échec devient alors un succès. « Le succès se situe au bout de l'échec » disait un jour J. Watson, fondateur d'IBM. Ne pas reconnaître une erreur, ne pas la corriger, ne pas en tirer une leçon équivaut à en commettre une nouvelle d'un type différent. Cela conduit en général sur le chemin du leurre, du prétexte pour la personne qui l'a commise ; le raisonnement devient souvent une raison qui ment, qui se ment à elle-même et qui ment aux autres. Cette seconde erreur, ce travestissement, donne encore plus de force à la première, lui confère une importance disproportionnée et provoque des

blessures internes encore plus profondes. (Courir après le serpent venimeux une fois qu'il vous a mordu ne sert qu'à accélérer la circulation du poison dans tout le corps. Il est beaucoup plus important donc de prendre tout de suite des mesures pour extraire le poison.) Il est primordial de comprendre instantanément nos erreurs et de les corriger, afin qu'elles n'aient aucun effet sur les instants suivants et pour que nous soyons en possession de toutes nos facultés.

Toujours chercher les points positifs dans les choses qui ne le sont absolument pas :

Quels sont les trois erreurs ou échecs les plus importants que vous avez eus au cours des trois dernières années ? Quelles en furent les conséquences bénéfiques ?

Les gens ont parfois des problèmes parce qu'ils ont fait des erreurs et qu'ils n'en ont pas tiré d'enseignement. Alors, ils se lèvent chaque matin, vont travailler, répètent les mêmes erreurs et en évitent d'autres sans jamais se rendre compte qu'une leçon se cache derrière.

Ils évitent par exemple de prendre à nouveau des risques. Ils fuient devant leurs points faibles au lieu d'y faire face. Ils ne font pas ce qu'ils craignent de faire, ils choisissent d'éviter de commettre à nouveau des erreurs, et souvent, un bijou de sagesse leur glisse entre les doigts.

Souvenez-vous des bénéfices que vous pouvez retirer d'un échec. D'abord, vous apprenez ce qui ne marche pas, et deuxièmement, l'échec vous donne la possibilité de prendre une autre voie, peut-être même que la prochaine vous conviendra mieux.

Mais aussi, vous pouvez continuer à croître, vous serez poussé en avant par une nouvelle idée, une nouvelle vie, du sang neuf, une activité nouvelle. Vous pouvez transformer une tendance descendante en une tendance ascendante. Vous pouvez être différent des autres ! Lorsqu'ils suivent le flot qui les traîne vers l'aval, vous pouvez remonter le courant vers l'amont !

« Goliath est la meilleure chose qui soit arrivée à David. »

Doug Weed

Afin d'analyser les échecs, voici certains des éléments qui peuvent les rendre moins douloureux :

Soyez actif

C'est un échec, mais je ne le laisserai pas m'affecter. Je dois examiner ce qui n'a pas marché et faire de mon mieux pour que cela ne se reproduise pas. Je dois relativiser. D'autres connaissent des problèmes bien plus graves. Je m'en remettrai. Et ça, quoi qu'il arrive !

Les seules erreurs vraiment stupides sont celles dont on ne retient pas les leçons.

Demandez-vous : « Que ferai-je différemment la prochaine fois ? » Notez vos idées dans votre dossier personnel.

Faites-vous plaisir

L'échec n'est pas la fin du monde. Offrez-vous un objet ou une activité que vous aimez, offrez-vous un petit cadeau.

N'ayez pas honte : essayez de chasser le sentiment de honte ou d'humiliation que vous ressentez peut-être à la suite de ce revers. Personne n'est parfait, partagez vos impressions : parlez de votre échec à un ami, votre compagne ou votre mentor. Cela allégera le poids de la défaite et vous apportera une saine distance.

Apprenez à rire de vous-même : n'y a-t-il rien d'amusant ou même de légèrement drôle dans vos récits ?

Apprenez à vous pardonner : nous commettons tous des erreurs, demain est un autre jour.

Faites sortir le phénix de ses cendres (après une défaite évidemment)

Les erreurs coûtent toujours cher, mais grâce à elles nous apprenons et grandissons, cela permet d'évoluer et de progresser.

Après un échec, il est toujours difficile de se lancer dans un nouveau projet, déjà parce que le projet précédent a sûrement asséché vos comptes et que votre moral est probablement refroidi.

Comme on dit, laissez le temps au temps, peu importe l'échec que vous venez de subir, avec le temps tout passe et progressivement votre baisse de moral aussi : en ce qui concerne votre compte en banque, cela varie en

fonction de la taille de l'échec : faites des plans de paiement, regroupez le total des sommes que vous devez et faites un plan d'apurement afin d'arrêter l'hémorragie (il existe des spécialistes du regroupement comme des médiateurs).

Si votre échec vient d'une faillite, n'oubliez pas qu'il existe des lois bien spécifiques en cas de faillite : si vous n'avez pas fermé pour fraude, il est toujours possible de demander l'excusabilité, cela fait vous serez totalement blanchi. Parfois il vaut mieux dépenser un peu de sous pour passer par un homme de loi, lui connaît les règles du jeu et vous aidera à justement bien gérer vos dépenses.

« La plus grande gloire n'est pas de ne jamais tomber, mais de se relever à chaque chute. »

Confucius

Toujours se relever

Au Japon, il existe un porte-bonheur baptisé poupée Daruma.

Elle tient son nom d'un moine bouddhiste qui, selon la légende, est resté si longtemps assis en méditation que ses jambes et ses bras ont disparu. Elle a une forme d'œuf, avec de grosses fesses rondes.

Peu importe la force avec laquelle on la renverse, elle se redresse toujours.

ROME NE S'EST PAS FAITE EN UN JOUR :

Dans le livre Shogun de James Clavell, le samouraï parle de sa boîte à problèmes, en expliquant que, comme il ne peut pas résoudre tous les problèmes en même temps, il les place dans cette boîte afin de les ressortir quand lui l'a décidé, chacun à son tour : tout comme ce samouraï, vous ne pouvez pas tout résoudre d'un coup.

Je vous propose de faire donc de même : quand le moment est opportun, prenez une feuille, faites un cercle au milieu et marquez-y vos problèmes à l'extérieur. Chaque fois que vous voudrez en régler un, insérez-le dans le cercle et focalisez-vous dessus. Ne vous préoccupez pas des autres tant que celui-ci n'est pas réglé. Continuez le procédé jusqu'à ce qu'il n'y en ait plus.

Après avoir assimilé et mis en application ce chapitre, j'espère que votre perception de l'échec sera tout autre : je ne dis pas que vous allez sauter de joie après une bourde, mais vous trouverez systématiquement des solutions intuitivement. Vous ne les considérerez plus comme des échecs mais comme une leçon et un enseignement précieux à ne pas reproduire : insistez face à l'échec, à force de persévérance vous ne pourrez pas soulever des montagnes (ça prend trop de temps), vous passerez simplement au travers.

Voici l'attitude à avoir après la lecture de ce chapitre :

Un problème vous tracasse ? Tant mieux !

Vous avez donc un problème à résoudre ? Tant mieux !

Parce qu'il faut résoudre des problèmes pour gravir les échelons du succès. Chaque victoire fait grandir en sagesse, en assurance et en expérience. Ces réussites vous rendront meilleur, plus fort, plus apte à résoudre d'autres problèmes que vous aborderez avec une attitude mentale positive.

Prenez le temps de réfléchir. Pourriez-vous citer un seul cas, dans votre vie ou dans celle d'un personnage célèbre, où le succès ne passait pas par un problème victorieusement résolu ?

Tout le monde a ses problèmes. La vie même est un continuuel processus de transformation. Le changement est une loi naturelle inexorable. Ce qui importe, c'est l'attitude mentale avec laquelle vous aborderez les problèmes inhérents à cette loi de transformation.

Vous êtes capable de diriger vos pensées et de contrôler vos émotions : votre attitude reflétera donc cette maîtrise et, qu'elle soit positive ou négative, vous en serez le seul responsable.

Il vous appartient de décider si vous voulez être affecté par les changements qui surviennent en vous et autour de vous, ou si vous les utiliserez, les contrôlerez et les harmoniserez. Vous êtes maître de votre destinée. Si vous abordez les problèmes qui vous tracassent avec une attitude mentale positive, vous trouverez nécessairement une solution intelligente.

En définitive, quand vous êtes passé maître dans l'art de régler des problèmes et de surmonter tous les obstacles, qu'est-ce qui peut stopper votre réussite ? Réponse : absolument rien !

ÊTRE CRÉATIF ET AVOIR DES IDÉES

« Les idées, c'est comme les spermatozoïdes, il y en a des millions, mais un seul franchira tous les obstacles et procréera ».

Jean Feldman

J'entends souvent des gens dire qu'ils sont nés à la mauvaise époque, car, avant, les choses étaient plus faciles : moi je leur réponds qu'il n'y a pas de bonne ou mauvaise époque, car à chaque époque il y avait de bonnes et de mauvaises choses. Notre force consiste à trouver les meilleures choses dans chacune de nos époques, étant donné que notre terre est encore fort jeune pour les milliers de choses qu'il nous reste encore à découvrir. Nous avons tout un extraordinaire potentiel pour développer, innover ou améliorer de nouvelles choses. Aujourd'hui, il n'est plus nécessaire de détenir de vastes parcelles de terrain ou des ressources naturelles comme c'était le cas avant pour devenir riche, il n'est plus nécessaire non plus d'avoir beaucoup d'argent, des terres et des employés : aujourd'hui le prix d'entrée est une idée, et les idées sont gratuites.

Dorénavant, les idées suffisent pour bâtir d'immenses fortunes. Il est maintenant possible de sortir en peu de temps de l'anonymat financier le plus total et d'entrer dans la liste des personnes les plus fortunées du monde. Et ces individus affichent des fortunes monstrueusement supérieures par rapport aux personnes dont le parcours a été, pour la plupart, plus traditionnel. Des étudiants qui n'ont jamais travaillé deviennent riches et tout ça grâce à leur esprit, tout ça grâce à une idée.

GÉNIAL, J'AI UNE IDÉE :

Vous est-il déjà arrivé d'avoir l'idée d'un nouveau produit ou service et de vous apercevoir par après qu'une autre personne a réalisé cette même idée ? À la petite différence que cette personne gagne des millions avec « votre » idée ! Prenez conscience que, pratiquement chaque fois que vous avez une idée, elle pourrait vous rapporter 1 million d'euros. Quelle idée pouvant vous rapporter 1 million d'euros vous trotte dans la tête à l'instant même ?

Dès que vous en prenez conscience, vous devenez un millionnaire minute. Mais il n'est pas suffisant d'en prendre conscience, il faut la mettre en application.

La plupart des gens reculent devant la responsabilité qu'il y a à être innovateur et créatif. Ils disent : « Je ne peux pas le faire », « Je n'y arriverai jamais. » Ce comportement est à mon sens stupide. Si on pense vraiment pouvoir le faire, on mettra tout en œuvre pour y arriver, ce que vous ferez certainement à la fin de ce chapitre.

TERRAIN DE CHASSE :

C'est une chose que d'être à la recherche de nouvelles idées mais autre chose de les rechercher activement et évidemment de passer des idées à l'action. Je vous encourage à être un « chasseur d'idées », à aller à la recherche en dehors de votre domaine. Ce devrait être facile pour vous, car, biologiquement parlant, nous sommes tous chasseurs. En 4 millions d'années, l'espèce humaine a évolué et s'est développée. L'homme a été chasseur pendant toutes ces années à l'exception des 20 000 dernières. Vous possédez donc un système nerveux et le cerveau nécessaires pour ce petit jeu. Donc à l'attaque !

Regardez autour de vous : tout ce que vous voyez autour de vous a pris naissance dans l'esprit d'une personne. La chaise sur laquelle on est assis, la table sur laquelle vous travaillez, l'ordinateur sur lequel vous surfez, la console avec laquelle vous jouez, la casserole avec laquelle vous cuisinez, etc. Tout quoi !

Toutes ces choses ont d'abord été pensées avant d'être matérialisées. Voilà ! Tout commence par une pensée.

Vous êtes le fruit des pensées que vous avez semées et entretenues, si vous désirez une meilleure récolte, vous devez semer de meilleures pensées.

Comme le gland devient un chêne, vos images mentales deviendront votre réalité.

SA VISION CRÉATRICE LE LANÇA À LA « CHASSE AUX IDÉES » :

Le docteur Gates prouva par l'exemple que ses méthodes de développement de l'esprit et du corps amélioreraient sa santé et ses facultés intellectuelles.

Napoleon Hill nous explique, dans ce passage, sa rencontre avec le docteur Gates : lorsqu'il se présenta au laboratoire du docteur Gates avec une lettre d'introduction d'Andrew Carnegie, la secrétaire du docteur Gates lui dit : « Je suis navrée... mais je n'ai pas le droit de déranger le docteur Gates à ce moment de la journée.

– Combien de temps ai-je à attendre pour le voir ? lui demanda Napoleon Hill.

– Je l'ignore, mais vous pourriez bien en avoir pour trois heures, répondit-elle.

– Oserais-je vous demander pourquoi vous ne pouvez pas le déranger ? »

Elle hésita, puis répondit : « Il est en pleine chasse aux idées. »

Napoleon Hill sourit à cette réponse et demanda : « Mais qu'entendez-vous par chasse aux idées ? » Elle lui rendit son sourire en disant : « Je crois qu'il vaut mieux que le docteur Gates vous l'explique lui-même. Je ne sais vraiment pas combien de temps vous devrez attendre ; si vous préférez revenir, je peux vous réserver un rendez-vous. »

Napoleon Hill décida d'attendre et ne le regretta pas car ce qu'il a appris valait l'attente ! Voici comment Napoleon Hill relate cette entrevue : « Quand, enfin, je rencontrai le docteur Gates, je lui citai en plaisantant la réponse de sa secrétaire. Il ne réagit pas. Il lut la lettre d'introduction d'Andrew Carnegie et me répondit aimablement : “Aimeriez-vous voir l'antre où je mène ma chasse aux idées et comment je m'y prends ?”

Je le suivis dans une petite pièce insonorisée, meublée d'une grande table et d'une chaise. Sur la table, il y avait du papier, plusieurs crayons et l'interrupteur pour le plafonnier.

Le docteur Gates m'expliqua que lorsque la solution d'un problème lui échappait, il s'installait dans cette chambre, éteignait les lumières et se concentrait profondément. Il appliquait ainsi le principe de l'attention dirigée et s'en remettait à son subconscient pour trouver réponse à toutes

ses questions. Les idées se manifestaient tôt ou tard. Dans certains cas, il fallait jusqu'à deux heures de concentration pour qu'elles apparaissent. Dès qu'une idée prenait forme, le docteur allumait et inscrivait. »

Le docteur Gates mena à terme plus de 200 inventions que d'autres avaient abandonnées au seuil de la réussite. Il parvenait toujours à découvrir la faille, ajouter ce « quelque chose de plus ». Il travaillait toujours selon la même méthode : il examinait d'abord la demande de brevet et les devis qui y étaient rapportés ; il détectait le point faible et découvrait le « quelque chose de plus » indispensable à l'aboutissement des recherches. Il se retirait dans sa chambre insonorisée, s'asseyait devant une demande de brevet et de devis, puis partait à la chasse aux idées.

Napoleon Hill demanda au docteur Gates de lui expliquer le processus et la nature de sa « chasse aux idées ».

Voici ses explications : « Les idées ont leur source dans :

a) les connaissances stockées dans le subconscient et acquises par l'expérience, l'observation pour l'instruction personnelle ;

b) les connaissances des autres, qui peuvent se communiquer par télépathie ;

c) l'immense réservoir de l'intelligence infinie, où sont stockées toutes les connaissances, et avec lequel votre subconscient peut communiquer.

Lorsque je suis à la chasse aux idées, je m'approvisionne à l'une de ces sources ou à toutes. Je doute que les idées puissent prendre naissance ailleurs. »

Le docteur Huguet a compris qu'il fallait consacrer du temps à la concentration et la réflexion pour trouver ce « quelque chose de plus » qui faisait la différence entre l'échec et la réussite. Il savait exactement ce qu'il cherchait, il agissait en conséquence !

LE SILENCE, VOTRE MEILLEUR AMI :

C'est dans le calme que vos meilleures idées surgissent. Ne commettez pas l'erreur trop répandue de croire que c'est en courant et en gesticulant dans tous les sens que vous travaillerez avec efficacité. Ne considérez pas le temps passé à réfléchir comme du temps perdu. Toutes les grandes choses ne sont arrivées qu'après mûre réflexion.

Dans quels climats avez-vous des idées ?

Par exemple, pendant un travail de routine, en répondant à une question, pendant ou après avoir fait du sport, tard dans la nuit, sur la route, dans votre lit, etc.

Posez-vous les questions :

- Quand je suis confronté à un problème.
- Quand un appareil est en panne et que je dois le réparer.
- Quand il faut répondre à un besoin.
- Quand on est au pied du mur, c'est l'ultime inspiration. Ces réponses confirment le vieil adage anglais « la nécessité est mère de l'invention ».

Ou dans des situations complètement opposées :

- Quand je glande.
- Quand je fais quelque chose qui n'a rien à voir.
- Quand je tourne le problème dans tous les sens.
- Quand je fais l'imbécile.
- Après mon deuxième apéro.

Nous avons tous connu des gens qui savaient beaucoup de choses, mais qui n'étaient en aucun cas créatifs. Leur savoir restait enfermé dans leur esprit parce qu'ils ne réfléchissaient pas à une manière d'optimiser leurs connaissances. C'est là que réside la vraie clé de la créativité : dans la façon d'utiliser ce que nous savons. Pour s'exprimer, la pensée créative demande un comportement ou un point de vue qui permette de rechercher des idées et de manipuler nos connaissances et notre expérience. C'est ce point de vue qui nous pousse à tenter plusieurs approches, une manière, puis une autre, souvent sans grand succès. Vous utilisez des idées absurdes, folles,

irréalisables, comme autant de marches qui vous amèneront à de nouvelles idées pratiques. Il faut de temps en temps s'écarter des règles et aller chercher des idées hors des sentiers battus. En résumé, en adoptant un point de vue créatif.

Albert Szentgyörgyi, physicien lauréat du prix Nobel, a dit :

« Découvrir, c'est voir la même chose que tout le monde et penser autrement. »

LES ERREURS COMME TREMPLIN :

Quand nous faisons une erreur, la réaction habituelle est « Mer...zut ! Encore un échec, qu'est-ce qui s'est passé cette fois ? » Le penseur créatif de son côté réalisera la valeur potentielle des erreurs et dira peut-être quelque chose comme « Voyons voir. Qu'est-ce que je peux en déduire ? » Il utilisera cette erreur comme tremplin vers une nouvelle idée. En fait, l'histoire des découvertes est pleine de personnes qui utilisèrent des présomptions fausses et les échecs comme tremplin vers de nouvelles idées. Christophe Colomb crut avoir trouvé un raccourci pour l'Inde. Johannes Kepler tomba sur l'idée de la gravitation universelle grâce à des présomptions justes mais pour des raisons fausses. Et Thomas Edison trouva 1 800 manières de ne pas fabriquer une ampoule.

Voici quelques exemples de personnes qui ont réussi à se servir de leurs erreurs comme tremplin :

Par exemple la société Diamond Fields. Celle-ci avait été créée dans le but de faire la prospection du diamant qu'ils n'ont jamais trouvé car le géologue en chef de l'entreprise avait commis une erreur. Cependant, après avoir persévéré, il est tombé sur le plus grand gisement de nickel du monde. Le cours de l'action de l'entreprise est monté en flèche après cette découverte. Aujourd'hui, bien qu'elle ait conservé le nom Diamond Fields, l'entreprise tire ses bénéfices de cette extraordinaire exploitation de nickel.

Avez-vous déjà entendu parler de Levi Strauss ? À l'époque de la ruée vers l'or en Californie, il a tenté de faire fortune dans les mines. N'étant pas doué pour ça, il a commencé à fabriquer des pantalons de denim qui ont été très appréciés par les mineurs. Aujourd'hui, je crois que les jeans Levi's sont connus dans presque toutes les parties du monde.

Toutefois, nous n'aimons généralement pas beaucoup les erreurs. Notre système d'éducation, basé sur le principe de « la bonne réponse », cultive notre esprit de manière très archaïque. Dès notre enfance, on nous apprend que les bonnes réponses, c'est très bien, mais on nous conditionne aussi

dans l'autre sens, les réponses fausses, c'est mal. Tout ceci apparaît clairement dans le système de récompense mis en application dans la majorité des écoles.

Correct à plus de 90 % = A

Correct à plus de 80 % = B

Correct à plus de 70 % = C

Correct à plus de 60 % = D

Correct à moins de 60 % = échec.

En conséquence, nous apprenons à répondre juste aussi souvent que possible et à faire le minimum d'erreurs. En d'autres termes, on nous martèle qu'il « ne faut pas se tromper ».

NE PAS SE MOUILLER :

Ce genre d'attitude n'encourage pas à prendre beaucoup de risques. Quand vous apprenez que vous êtes pénalisé dès que vous vous trompez un peu : par exemple 15 % d'erreurs seulement et vous n'obtenez qu'un B, vous cherchez à ne plus faire d'erreur. Et surtout, vous apprenez à ne pas vous mettre dans une des situations qui peuvent vous mener à l'échec. Ceci conduit à un mode de pensée néfaste, conçu pour éviter de conditionner notre société à ne pas être portée à « l'échec ».

Un de mes amis est récemment sorti diplômé d'une école d'infographistes. Il cherche un emploi depuis déjà un an mais sans résultat. Nous en avons discuté et j'ai compris que le souci est qu'il ne sait pas « échouer ». Il a fait 21 ans d'études sans jamais échouer à un examen ni concours. À présent, il recule devant toute entreprise dans laquelle il pourrait échouer : il n'ose pas se « mouiller ». Il a été conditionné à penser que l'échec est mal en lui-même plutôt qu'un tremplin possible vers de nouvelles idées.

Regardez autour de vous. Combien d'ouvriers, employés, mères de famille, patrons, professeurs, etc. ont tous peur de se lancer dans quelque chose de nouveau par crainte de l'échec ? Nous avons appris à ne pas faire d'erreur en public. En conséquence, nous nous détournons de toutes les expériences qui pourtant nous seraient bénéfiques, pour ne retenir que celles qui ont lieu en privé.

Au cours des 9 années qui séparent le jardin d'enfants du secondaire, nous avons non seulement appris à rechercher la bonne réponse, mais aussi en plus perdu la faculté de chercher plus d'une bonne réponse. Nous avons appris à être précis, mais avons perdu une bonne partie de notre pouvoir d'imagination. Comme l'a dit fort justement Neil Postman : « Les enfants entrent à l'école avec un point d'interrogation et en sortent avec un point final. »

Nous avons été habitués à réagir aux idées saugrenues en disant : « Ça n'a pas de sens pratique » plutôt que « Ça, c'est intéressant, je me demande ce qu'on pourrait en faire. » Le danger d'un jugement prématuré est qu'il coupe court à toute création.

LE GOÛT DU RISQUE :

Sachez distinguer les erreurs que vous avez commises en passant à l'action et celles commises dans l'inaction. Ces dernières peuvent être plus coûteuses que les premières. Si vous ne faites pas beaucoup d'erreurs, vous devriez vous poser cette question : « Combien d'opportunités est-ce que j'ai ratées en n'étant pas plus agressif ? »

Développez votre « muscle du risque » :

Tout le monde en possède un, certains le cultivent, d'autres l'enterrent et de ce fait ils l'atrophient. Mais si vous le faites travailler, il se développera et s'endurcira. Faites en sorte de prendre au moins un risque par jour. Au pire vous risqueriez de trouver ça fun, qu'avez-vous à perdre ?

Personne n'aime se retrouver dans une situation gênante...

Mais seules les personnes ne prenant aucun risque ne seront jamais ridicules !

Les moqueries des autres sont souvent le reflet de leur propre manque de créativité (et de leur manque de confiance en eux) plutôt que le signe de votre stupidité.

Appréciez le « jeu » qui se met en place lorsque vous faites preuve d'imagination. Ceux qui savent repérer les occasions ont appris à s'endurcir. Dites-vous qu'une idée improbable aujourd'hui peut être une belle réussite demain.

UNE LOGIQUE DIFFÉRENTE :

D'un point de vue pratique, il n'est pas idiot de dire qu'il ne faut pas se tromper. Notre survie dans le monde quotidien exige que nous exécutions mille petites tâches sans nous tromper. Pensez-y : vous n'iriez pas très loin si vous deviez traverser n'importe où et n'importe quand, ou plonger la main dans une casserole d'eau bouillante. Les ingénieurs dont les ponts s'écroulent, les banquiers qui perdent l'argent de leurs clients et ces publicitaires qui font des campagnes qui font baisser les ventes ne gardent pas leur emploi très longtemps.

Néanmoins, si vous croyez trop fermement qu'il n'est pas bien de se tromper, vous serez forcément limité pour concevoir de nouvelles idées. Si vous êtes davantage préoccupé de donner de bonnes réponses plutôt que de concevoir des idées originales, vous risquez d'utiliser bêtement des règles, formules et procédés pour obtenir ces bonnes réponses. En procédant ainsi, vous sauterez la base embryonnaire du processus créatif, et passerez donc peu de temps à remettre en cause vos idées préconçues, à enrayer les règles, à vous demander « et si... ? », ou simplement à considérer le problème sous tous ses angles. Toutes ces techniques pourront conduire à des réponses fausses, mais dans la phase embryonnaire, les erreurs sont considérées comme des sous-produits nécessaires à de grandes pensées créatives. Si c'est le succès que vous recherchez, préparez-vous d'abord à l'échec.

C'est le BA. BA de la philosophie du grand jeu de la vie.

Quand de nouvelles informations nous parviennent et que les circonstances changent, il n'est plus possible d'apporter aux problèmes d'aujourd'hui les solutions d'hier. Les gens se rendent compte de plus en plus que ce qui a fonctionné hier ne fonctionnera plus demain. Cela les place devant un choix : soit ils se morfondent et comme je l'ai dit plus haut ils parlent du bon vieux temps en se disant « on est foutu, on reste là et on attend que ça passe », croyez-moi je l'ai entendu plus d'une fois, soit ils utilisent leurs capacités créatives pour trouver de nouvelles réponses, de nouvelles solutions et de nouvelles idées, afin d'aller de l'avant.

Mon grand-père me parlait souvent quand j'étais enfant d'Alexandre le Grand, étant donné qu'il était originaire de Macédoine comme lui, ce qui le

rendait fier de savoir qu'un aussi grand conquérant provenait du même pays que lui : le soir quand je dormais chez lui, il me racontait les nombreuses aventures de ce personnage de légende.

Durant l'hiver de l'année 333 av. J.-C., le général macédonien Alexandre le Grand et son armée arrivèrent dans la ville asiatique de Gordium pour prendre leurs quartiers d'hiver. Pendant son séjour, Alexandre entendit parler de la légende qui courait sur le célèbre nœud de la ville, le « nœud gordien ». Il était prédit que quiconque pourrait défaire ce nœud étrangement compliqué deviendrait roi d'Asie. Cette histoire intrigua Alexandre qui demanda où était le nœud afin de tenter de le défaire. Il l'examina un certain temps mais, après de vaines tentatives pour trouver les bouts de la corde, il fut dans une impasse.

C'est alors que l'idée lui vint : « Je n'ai qu'à inventer mes propres règles pour défaire ce nœud. » Il dégaina son épée et trancha le nœud en deux. Et devint maître de l'Asie.

SUIVEZ LES RÈGLES... OU PAS !

Pourquoi avons-nous tendance à traiter la plupart des problèmes et des situations comme étant figés dans des règles établies, plutôt que comme autant de sujets ouverts avec lesquels il est possible de jouer ?

L'une des raisons les plus fortes est la pression exercée par notre culture pour suivre les règles. C'est l'une des premières choses que l'on nous apprend dans notre enfance. On nous dit : « ne colorie pas en dehors des lignes » et « pas d'éléphant orange ». Notre système éducatif nous encourage à continuer à nous conformer aux règles, nous transformant peu à peu en moutons bien sages. Les élèves sont généralement mieux récompensés s'ils recrachent des informations apprises plutôt que s'ils jouent avec l'idée et font preuve d'originalité.

En conséquence, les gens se sentent plus à l'aise lorsqu'ils suivent les règles que lorsqu'ils les défient.

D'un point de vue pratique, cette valeur a un sens : pour survivre en société, il nous faut suivre toutes sortes de règles. Crier dans une bibliothèque ou hurler « au feu » dans un avion est évidemment vivement déconseillé. Si, toutefois, vous essayez de concevoir de nouvelles idées, la valeur « suivre les règles » peut alors devenir une chaîne. Alexandre le Grand l'avait compris.

LES CHAÎNES :

Pourquoi ne nous arrive-t-il pas plus souvent de « penser différemment » ? Il y a deux raisons principales. La première, c'est que nous n'avons pas besoin d'être créatif pour la plupart des choses que nous faisons. Par exemple, nous n'avons pas besoin d'être créatif pour regarder la TV, prendre l'escalator ou faire la queue au magasin. Nous avons mis au point des routines pour la vie de tous les jours qui nous guident dans notre parcours quotidien depuis le classement de la paperasse jusqu'au laçage des chaussures.

Ces routines sont indispensables à la grande majorité de nos activités. Sans elles, notre vie serait chaotique et particulièrement inefficace en termes de résultats. Par exemple, si vous vous levez le matin et commencez à contempler les poils de votre brosse à dents ou à vous interroger sur le pourquoi de vos tartines, vous n'arriveriez sûrement pas à l'heure au bureau. Ainsi, le fait de s'en tenir à des routines mentales nous permet de réaliser une multitude de choses indispensables, sans avoir même à y penser.

Cependant, il vous est parfois nécessaire d'être créatif et de concevoir de nouveaux moyens d'atteindre vos objectifs. Dans ces circonstances, votre propre système de pensée pourra se révéler un obstacle. Ceci nous conduit à la deuxième raison pour laquelle nous ne pensons pas différemment plus souvent. La plupart d'entre nous ont des attitudes qui emprisonnent nos raisonnements de façon à ce que l'on pense toujours de la même manière. Ces attitudes sont nécessaires pour la plus grande partie de ce que nous faisons, mais peuvent être gênantes lorsqu'il s'agit d'être créatif. Moralité, libérez-vous de vos chaînes !

Azertyuiop : vous dit quelque chose ? Vous avez sans doute vu cette suite très souvent. C'est la première rangée de lettres de votre clavier d'ordinateur, tablette, GSM, etc. Or cette configuration a des origines fascinantes.

Dans les années 1870, Sholes & Co., à l'époque premier fabricant de machines à écrire, reçut de nombreuses plaintes des utilisateurs de ses machines : les caractères se coinçaient si l'opérateur tapait trop rapidement.

La direction réagit et demanda à ses ingénieurs de trouver un moyen pour éviter que cela se produise.

Les ingénieurs se concentrèrent jusqu'à ce que l'un d'eux propose : « Et si on ralentissait l'opérateur ? Ainsi les caractères ne se bloqueraient plus. Comment faire pour ralentir la vitesse de l'opérateur ? »

L'une des réponses fut de mettre au point un clavier dont la configuration fut moins logique. Par exemple, les lettres « A » et « O » sont des lettres très fréquemment utilisées dans la langue française : pourtant les ingénieurs les placèrent sur le clavier de telle façon que l'annulaire et le petit doigt, qui sont assez faibles, aient à appuyer sur ces touches. Cette logique fut appliquée à tout le clavier et cette idée brillante résolut le problème. Depuis, l'état de la technique dans la dactylographie et le traitement de textes a progressé de façon spectaculaire. Certaines machines à écrire, actuellement, ont une vitesse de fonctionnement qui dépasse la rapidité de frappe de n'importe quel utilisateur. Le problème est que le clavier « azer... » continue à être utilisé, bien qu'il existe des configurations plus rapides. Dès qu'une règle est instaurée, il est très difficile de l'éliminer même si la raison qui est à l'origine de sa conception a disparu.

Conclusion

La pensée créative n'est pas seulement constructive, elle est aussi destructive. Il est souvent nécessaire de se débarrasser d'un modèle pour en découvrir un autre. Soyez donc vigilant face aux changements, et flexibles avec les règles. Souvenez-vous qu'enfreindre les règles ne mènera pas forcément à des idées créatives, mais que cela reste une option possible. Après tout, de nombreuses règles proviennent souvent de la raison première pour laquelle elles ont été instaurées.

La course à la créativité est une fuite en avant. Fuyons vers notre futur.

« Oui, mais pas dans les traces de celui qui le devance, car sinon il ne le dépassera jamais », ainsi parlait Mao.

Jouez l'avant-gardiste et défiez les règles, surtout celles que vous suivez pour conduire vos activités quotidiennes.

Ainsi, si vous voulez être plus créatif, il vous suffit de regarder la même chose que les autres mais de penser différemment.

« POUR ÊTRE CRÉATIF, IL FAUT AVOIR LE SENS DE LA FOLIE »

Donc, soyez fou. Mais juste ce qu'il faut.

C'est l'histoire du fou qui transportait une bombe dans sa sacoche chaque fois qu'il prenait l'avion. Après quelque temps, il fut arrêté par les autorités qui lui demandèrent pourquoi il faisait cela. « Pour ma sécurité personnelle » répondit le fou. « Un jour, j'ai calculé qu'il y avait une chance sur mille pour que quelqu'un embarque une bombe dans un avion. Ça m'a bien sûr effrayé et j'ai pris la décision de ne plus jamais prendre l'avion. Puis je me suis rendu compte qu'il y avait une chance sur cinquante mille qu'il y ait deux bombes dans le même avion en même temps. Depuis, j'ai toujours pris la mienne avec moi. »

Blague des « Grosses Têtes » de Philippe Bouvard.

Le fou pourrait nier l'existence d'un problème et donc modifier le cadre de l'analyse. La plupart des gens pensent que la crise économique est une mauvaise chose. Pas le fou. Il pourrait dire : « La crise, c'est bien. Les gens travaillent mieux et plus dur quand une menace pèse sur leur emploi. De même, comme les entreprises ont tendance à être en déficit, la crise les oblige à instaurer des restrictions aux dépenses inutiles afin qu'elles retrouvent leur compétitivité et se rendent plus agressives. »

Le fou essaiera d'inverser toute idée reçue. Il dira : « Si un homme est assis à cheval face à la queue, pourquoi présumons-nous que c'est l'homme qui est à l'envers et non le cheval ? »

Un jour le fou, ayant perdu sa voiture, se mit à genoux et commença à remercier Dieu. Un passant lui demanda : « Votre voiture a disparu ; pourquoi remercier Dieu ? » Le fou répondit : « Je le remercie d'avoir fait en sorte que je ne fusse pas dans la voiture quand elle a disparu. Sinon, j'aurais disparu aussi. »

Le fou parodiera les règles. C'est à lui que revient ce travail. Mais ce faisant, le fou stimule votre créativité. Les idées folles peuvent réveiller l'esprit de la même façon qu'un seau d'eau froide réveille un homme

endormi. Ainsi, le fou nous force à réfléchir, ne serait-ce qu'un instant, sur ce que nous croyons être la réalité. Nos idées reçues, quelles qu'elles soient, sont instantanément désintégrées et notre manière de voir les choses considérablement élargie.

Tout cela est très bien. À une époque où tout change très vite, qui peut dire ce qui est juste et ce qui est insensé ? comme l'a dit Einstein.

Le fou a parfois plus de bon sens que la plupart des gens. De nombreuses idées, qu'il a eues il y a de nombreuses années, qui passaient pour folles, sont devenues aujourd'hui une réalité. Alors c'est qui le fou ?

Comme vous le voyez, jouer le rôle du fou est très amusant. C'est aussi un moyen génial d'avoir des idées et de remettre en cause vos idées reçues. Bien sûr, les résultats obtenus ne sont pas toujours immédiatement utiles, mais il se peut qu'une idée folle vous conduise à une idée géniale et créative.

DÉVELOPPER EN VOUS UN SENTIMENT D'INSATISFACTION ILLUMINE

Charles Becker, président de Franklin Life Insurance Company, a dit un jour : « J'aimerais vous engager à être insatisfait. Je n'entends pas insatisfait dans le sens de mécontent, mais dans celui de saintement révolté, car c'est ce sentiment qui, tout au long de l'histoire de l'humanité, a fait naître le progrès et a permis les réformes. J'espère que vous ne serez jamais satisfait. J'espère que vous aurez toujours le sentiment que vous devez vous améliorer et vous perfectionner, vous, moi et le monde qui nous entoure. »

Cette insatisfaction inspirée peut transformer les pécheurs en saints, l'insuccès en succès, la défaite en victoire, la misère en bonheur et surtout la pauvreté en richesse.

Que faites-vous quand vous vous êtes trompé ? Quand les choses vont mal ? Quand l'incompréhension vous oppose aux autres ? Quand vous connaissez la défaite ? Quand l'horizon semble noir ? Lorsque vous ne savez pas dans quelle direction aller ? Lorsqu'une solution provisoire vous paraît impossible ?

Dans ces cas-là, comment réagissez-vous ? Décidez-vous de ne rien faire et de vous laisser envahir par le désastre ? Vous mettez-vous en position du fœtus, le pouce en bouche ? Êtes-vous effrayé ? Ou, tout au contraire, cherchez-vous à développer en vous un sentiment d'insatisfaction illuminée ? Transformez-vous les désastres en avantages ? Savez-vous déterminer ce que vous voulez ? Prouvez-vous votre intelligence en agissant positivement, sachant que vous pouvez et voulez atteindre certains résultats qui vous tiennent à cœur ?

Des expériences de votre passé n'ont-elles pas prouvé que ce que vous preniez pour une difficulté insurmontable et une expérience malheureuse pouvait représenter au contraire votre chance d'atteindre le succès, le bonheur et la richesse ?

L'insatisfaction illuminée vous servira à réussir

Albert Einstein était insatisfait des lois de Newton qui répondaient insuffisamment aux questions qu'il se posait. C'est pourquoi il poursuivit

des recherches mathématiques qui l'amenèrent à découvrir la théorie de la relativité. Et c'est grâce à sa théorie que les savants ont découvert les lois de la fission de l'atome, appris à transformer l'énergie en matière et vice-versa, sont partis gagnants à la conquête de l'espace et de toutes les choses que nous ne connaissons sans doute pas si Einstein n'avait pas développé en lui ce sentiment d'insatisfaction illuminée.

Bien sûr, nous ne sommes pas tous des Einstein, loin de là ! Et notre insatisfaction ne révolutionnera probablement pas le monde. Mais elle peut suffire à changer votre monde, en vous permettant d'aller de l'avant dans la direction que vous aurez choisie.

JOUER ET APPRENDRE :

Dans la vie, les choix qui s'offrent généralement à vous sont du type gagné-perdu : si vous ne gagnez pas, vous perdez. Ceci est vrai dans la plupart des jeux, épreuves sportives, élections, jeu de pile ou face, paris, disputes, etc. Quand vous jouez, toutefois, c'est une logique différente qui s'applique : celle de gagner ou de ne pas gagner. Cette différence est importante, parce qu'elle signifie qu'au lieu d'être pénalisé pour vos erreurs, vous en tirez un enseignement. Ainsi, nous gagnons simplement le fait de gagner, dans le cas contraire nous apprenons. C'est un contrat tout à fait honnête : la seule chose que vous perdez quand vous jouez, c'est le temps passé.

Jouer et travailler

Pour certains toutefois, si vous êtes en train de jouer avec quelque chose, il vous est difficile de prétendre que vous êtes en train de travailler dessus. Ils disent : « Arrêtez de vous amuser et mettez-vous au travail. » Ils considèrent que travailler et jouer sont deux choses bien définies et distinctes ; si vous n'obtenez pas de résultats tangibles, c'est que vous ne travaillez pas. Pour eux, jouer, ce n'est pas sérieux, maintenant que vous et moi sommes d'accord du contraire, amusons-nous.

Une ambiance sympa

Jouer, c'est d'abord s'amuser, et quand on s'amuse on est particulièrement motivé. J'ai remarqué qu'on était beaucoup plus productif dans son travail lorsque l'ambiance générale était à la détente et à l'amusement. Ceux qui aiment le travail qu'ils font sont beaucoup plus créatifs que les autres.

Conclusion :

Si la nécessité est mère de l'invention, le jeu en est le père. Sachez jouer pour rendre votre esprit fertile.

La prochaine fois que vous aurez un problème, jouez avec.

Si vous n'avez pas de problème, prenez quand même le temps de jouer. Il se peut que vous trouviez de nouvelles idées.

Faites de votre travail un endroit sympa.

Jouez et amusez-vous

Une attitude de jeu est fondamentale à toute pensée créative. En fait, je suis prêt à parier que la plupart de vos nouvelles idées vous viennent quand vous jouez dans votre cour de récré intérieure. C'est parce que toutes vos défenses ont disparu, que vous n'êtes pas entravé de vos chaînes et que vous ne vous préoccupez plus des règles, du bon sens, ou de vous tromper.

En manque d'inspiration ? Voici quelques idées pour vous mettre sur la voie.

– Les vieilles revues scientifiques :

Des idées me viennent en lisant des vieilles revues scientifiques du type Science et Vie du début du siècle. Elles étaient pleines de bonnes idées dont la mise en application était impossible car le matériel n'existait pas, ce qui n'est plus forcément le cas aujourd'hui.

– Les petites annonces :

La rubrique « petites annonces » dans un journal vous apprend beaucoup plus sur la mentalité des gens que la plupart des sondages. Dans les petites annonces, il y a tout ce que les gens désirent, vous avez la demande, à vous de créer l'offre : cela vous donnera peut-être des idées.

Ménagez-vous plusieurs types de terrains de chasse. Plus vos connaissances seront étendues et diversifiées, plus vous aurez de sources d'inspiration.

– Avoir quelques outils indispensables sur soi :

Un crayon, un bout de papier, un carnet... Les idées sont volatiles : il faut les saisir au vol comme les rêves qu'on note avant même de mettre le pied hors du lit. Dès que votre pied touche terre, le rêve s'envole et on ne s'en souvient plus, en même temps que l'idée.

– Considérez périodiquement vos idées pour voir si elles contribuent à rendre votre pensée efficace. Demandez-vous : « Pourquoi ce programme, ce projet, ce concept, ou cette idée ont-ils pris corps ? » Continuez en vous demandant : « Ces raisons existent-elles toujours ? »

Si la réponse est négative, éliminez l'idée et passez à autre chose.

– Perception :

Quand le monde qui nous entoure devient trop familier, votre cerveau se met en pilotage automatique, on ne voit plus ce qui est sous notre nez. Donc faites preuve de curiosité. Pour cela, vous pouvez poser une énigme par semaine (une vraie énigme, pas une du genre « y aura-t-il une autre saison de Joséphine Ange gardien... »)

– Vous pouvez aussi stimuler votre créativité en disposant des plantes vertes et des fleurs dans une pièce : préférez les fenêtres qui donnent sur une pelouse et des arbres plutôt que sur du béton. Ne vous fiez pas aux paradis artificiels : les posters représentant des lacs ou des cascades ne servent à rien, même les écrans haute définition simulant du paysage naturel ne vous aideront pas à vous détendre. S'il n'y a vraiment pas moyen d'introduire un coin de nature chez vous, allez faire un tour dans le jardin public le plus proche. S'agissant de décoration intérieure, évitez le rouge et choisissez-la plutôt neutre. Idem si vous voulez stimuler le potentiel créatif de votre entourage : ne lésinez pas sur la couleur verte.

– Gestuelle :

La prochaine fois que vous aurez à faire preuve de créativité dans une réunion de travail, pensez à exercer une légère traction sur le bureau. Dans les moments difficiles, gardez les bras croisés pour vous encourager à la persévérance et, au besoin, allongez-vous. À ceux qui vous reprocheraient d'être paresseux, expliquez calmement que vous êtes en train de désactiver votre cerveau pour libérer votre créativité.

« Pour moi, générer une pensée créative, c'est un peu une jouissance mentale. Les idées, comme les organismes, ont un cycle de vie. Elles naissent, se développent, parviennent à maturité et meurent. Nous avons donc besoin d'un moyen de générer les idées nouvelles. Ce moyen, c'est la pensée créative, et, comme son équivalent biologique, elle est aussi très agréable. »

Roger Von Oech

Bon, la récréation est terminée, j'espère que ça vous aura donné des idées et que ça vous aidera à les mettre en application. De cette façon, vous pourrez enfin dire :

« Je suis sûr que d'autres gens ont eu des idées semblables aux miennes. La différence est que j'ai mis en pratique les miennes et que les autres ne l'ont pas fait ! »

J'espère sincèrement que ce livre vous aura apporté autant de plaisir que j'en ai eu à l'écrire. Ce manuscrit a pour but, principalement, de vous faire comprendre que votre destinée n'est pas écrite à l'avance. Vous en êtes le seul maître ! Et vous aurez toujours l'opportunité de créer votre vie ou de la subir.

Ce livre n'est que le début de votre apprentissage, il ne vous suffira pas seulement de le lire, l'étape décisive et le grand tournant de votre vie seront quand vous prendrez la décision de mettre en pratique son contenu.

Mais il se peut que malgré vos efforts la magie n'opère pas du premier coup, à ce moment-là, pas de panique, rien ne vous empêche de relire ce livre ou d'en lire d'autres. Ce manuscrit vous ouvrira peut-être la voie vers un autre ouvrage qui sera complémentaire ou vous donnera le déclic. Le fait de vous documenter sur la manière de changer votre vie vous met forcément dans la bonne direction, celle qui vous mènera sur la route du bonheur et de la réussite. La persévérance et un désir ardent de réussite vous mèneront à bonne destination car le succès appartient principalement à ceux qui persévèrent inlassablement. N'attendez plus le Messie, celui qui vous mettra sur le droit chemin.

Le Messie, c'est Vous !

Merci d'avoir consacré votre temps précieux à la lecture de ce livre qui je l'espère vous aidera à améliorer votre avenir et favoriser celui de vos enfants. C'est à mon humble avis la seule chose qui compte vraiment. C'est avec impatience que j'attends de vous rencontrer bientôt en personne.

Je vous souhaite une réussite extraordinaire !

S. Christopher

Contents

PRÉFACE

LA DÉCISION DE L'APPRENTI MILLIONNAIRE

CALCULEZ VOTRE POTENTIEL ET ALLEZ DE L'AVANT

LES OBSTACLES VERS LA RÉUSSITE

LES HABITUDES

SE CONNAÎTRE

LA GESTION DU TEMPS

LE POUVOIR DE L'OBJECTIF

IL VOUS FAUT DONC UN OBJECTIF LE PLUS PRÉCIS
POSSIBLE !

VOYEZ GRAND ET ATTENDEZ-VOUS AU SUCCÈS :

PRENDRE DES ENGAGEMENTS

SURMONTER LES OBSTACLES AU SUCCÈS :

FAIRE EN SORTE QUE LE MEILLEUR ADVIENNE

REPÉRER ET PRÉPARER LES PREMIERS PAS

MON PREMIER SOUS OBJECTIF EST DE... ??

GARDER LE CAP :

LA VRAIE HISTOIRE DE ROCKY :

CONNAISSEZ-VOUS L'HISTOIRE DES DEUX GRENOUILLES

?

AVANTAGES ET OBSTACLES ÉVENTUELS :

FÊTER LE SUCCÈS :

RÉSUMÉ DU CHAPITRE :

LE PUISSANT EFFET DE LEVIER D'UNE RELATION AVEC UN MENTOR

VOICI POURQUOI IL EST INDISPENSABLE D'AVOIR UN
MENTOR :

À QUOI SERT UN MENTOR ?

APPLIQUER L'EFFET DE LEVIER MAXIMAL À L'AIDE
D'UN MENTOR :

COMMENT TROUVER SON MENTOR ?

LES RÈGLES DU MENTOR :

LE MODÈLE DU MENTORAT :

CHERCHER QUELQU'UN DANS VOTRE DOMAINE :

Y A-T-IL UN RACCOURCI VERS LA RICHESSE ?

CRÉEZ VOTRE GROUPE DE RÉFLEXION

TISSEZ VOTRE RÉSEAU

ET POURQUOI PAS CARRÉMENTCHANGER DE VIE ?

ÊTRE ENTHOUSIASTE ET ÉNERGIQUE :

CONNAÎTRE SES FACULTÉS :

LE PLAN B :

LES BONNES RAISONS :

TRAVAILLEZ COMME AVANT, MAIS POUR VOUS :

L'ARGENT

Y AURA-T-IL DE L'ARGENT POUR TOUT LE MONDE ?

À QUOI SERT L'ARGENT ?

LA VALEUR DE L'ARGENT :

LE CONTRÔLE :

LA GESTION DU BUDGET :

LE MILLIONNAIRE CONNAÎT LA DIFFÉRENCE ENTRE LES
ACTIFS ET LES PASSIFS :

LES DÉPENSES INVISIBLES :

LES DÉPENSES IMPULSIVES :

LA PUBLICITÉ ET LES ACHATS INUTILES :

ÊTRE MILLIONNAIRE C'EST BIEN, LE PLUS LONGTEMPS
POSSIBLE :

LES CRÉDITS :

SE NOURRIR AUTREMENT... ET MIEUX !

NÉGOCIEZ ET OBTENEZ TOUT CE QUE VOUS VOULEZ !
ET MÊME UN PEU PLUS

COÛT D'1 % D'INTÉRÊT DE PLUS SUR VOTRE PRÊT
HYPOTHÉCAIRE :

LA NÉGOCIATION :

NÉGOCIEZ VOTRE SALAIRE :

NÉGOCIER DE L'IMMOBILIER :

L'INVESTISSEMENT

LA GESTION DU BUDGET :

INVESTISSEZ CE QUE VOUS NE CONSOMMEZ PAS :

LES SOURCES DE REVENUS

L'IMMOBILIER

DEVENEZ UN EXPERT DANS VOTRE RÉGION :

LES ENCHÈRES :

ANALYSE DE TRANSACTION POTENTIELLE :

LISTE DE CRITÈRES :

LE MILLIONNAIRE COMPREND ET UTILISE L'EFFET DE LEVIER

LA MAGIE DE L'EFFET DE LEVIER, EXEMPLE :

ET POURQUOI NE PAS LOUER VOTRE MAISON ? :

LA LOCATION SAISONNIÈRE :

QUATRE EFFETS DE LEVIER

LA PROTECTION

COMMENT SE RENDRE INVISIBLE :

CESSEZ DE TRAVAILLER POUR LE GOUVERNEMENT CINQ
MOIS PAR ANNÉE :

BIENVENUE AU PARADIS :

VOICI QUELQUES EXEMPLES DE PAYS OÙ IL FAIT
ENCORE BON VIVRE FINANCIÈREMENT :

FAIRE DE L'ARGENT C'EST FACILE

CONNAISSEZ-VOUS L'AUTEUR CINDY CASHMAN ?

UN HOMME QUI VENDAIT LE PONT DE BROOKLYN :

IL S'ENRICHIT GRÂCE AUX CONSEILS QU'IL REÇUT :

LES GANTS MAGIQUES :

ESTIME DE SOI

STOPPER LE SABOTAGE INTÉRIEUR :

NOUS NOUS COMPARONS TROP AUX AUTRES :

LE MIROIR SOCIAL :

COMMENT GÉRER UN PROBLÈME ?

TRANSFORMEZ LES ERREURS EN SUCCÈS :

ROME NE S'EST PAS FAITE EN UN JOUR :

ÊTRE CRÉATIF ET AVOIR DES IDÉES

GÉNIAL, J'AI UNE IDÉE :

TERRAIN DE CHASSE :

SA VISION CRÉATRICE LE LANÇA À LA « CHASSE AUX
IDÉES » :

LE SILENCE, VOTRE MEILLEUR AMI :

LES ERREURS COMME TREMPIN :

NE PAS SE MOUILLER :

LE GOÛT DU RISQUE :

UNE LOGIQUE DIFFÉRENTE :

SUIVEZ LES RÈGLES... OU PAS !

LES CHÂÎNES :

« POUR ÊTRE CRÉATIF, IL FAUT AVOIR LE SENS DE LA
FOLIE »

DÉVELOPPER EN VOUS UN SENTIMENT
D'INSATISFACTION ILLUMINE

JOUER ET APPRENDRE :



Your gateway to knowledge and culture. Accessible for everyone.



z-library.se

singlelogin.re

go-to-zlibrary.se

single-login.ru



[Official Telegram channel](#)



[Z-Access](#)



<https://wikipedia.org/wiki/Z-Library>