

DARREN HARDY

L'EFFET
CUMULÉ

DÉCUPLEZ VOTRE RÉUSSITE !

*Best-seller du
New York Times!*

diateino

DARREN HARDY

L'EFFET
CUMULÉ

DÉCUPLEZ VOTRE RÉUSSITE !

diateino

La reproduction de ce livre, en tout ou en partie, ainsi que sa transmission, quelle qu'en soit la forme ou le moyen, par voie électronique ou mécanique y compris par photocopie, par enregistrement ou par un quelconque système de stockage et d'extraction de données, sont interdites sans l'accord écrit de l'éditeur.

Titre original : *The Compound Effect: Jumpstart your income, your life, your success*

SUCCESS BOOKS

200 Swisher Road

Lake Dallas, Texas 75065

Toll-free : 866-SUCCESS (782-2377)

www.SUCCESS.com

SUCCESS est une marque déposée. Le magazine *SUCCESS*, SUCCESS Books et son logotype sont des marques commerciales de SUCCESS Media. Toutes les marques commerciales et toutes les marques déposées citées dans *L'Effet cumulé* appartiennent de droit à leurs propriétaires.

Graphisme par Greg Luther et Amy McMurry.
Traduit de l'anglais par Cynthia Piaud.

Copyright © 2012 SUCCESS Media and VideoPlus Europe
Sp. z o. o.

Tous droits réservés pour l'édition française.

© 2020, Diateino, une marque du groupe Guy Trédaniel.

ISBN : 978-2-35456-405-6

Ce document numérique a été réalisé par [PCA](#)

Du même auteur

Design Your Best Year Ever:
A Proven Formula for Achieving BIG GOALS
SUCCESS Books, 2008

Ce livre est dédié à :

Jerry Hardy, mon garçon d'honneur, mon père : l'homme qui, par son exemple, m'a enseigné les principes de l'Effet cumulé.

Et à Jim Rohn, mon mentor : l'homme qui m'a appris, parmi tant d'autres enseignements, à parler de sujets qui importent à ceux qui souhaitent voir changer les choses.

Éloges de *L'Effet cumulé*

« Cet ouvrage efficace et pratique, basé sur des années d'expérience, montre comment exploiter vos talents afin d'optimiser pleinement les opportunités qui vous entourent. Grâce à la mine d'idées de L'Effet cumulé, réussissez bien au-delà de vos espérances ! »

Brian Tracy, intervenant et auteur de *The Way to Wealth (Destination réussite)*

« Une formule épatante pour une vie extraordinaire. Lisez-le et surtout, passez à l'action ! »

Jack Canfield, coauteur de *How to Get from Where You Are to Where You Want to Be (Le Succès selon Jack)*

« L'ouvrage de Darren Hardy est une nouvelle bible du développement personnel. Si vous cherchez de vraies réponses, un vrai programme et de vrais outils qui changeront votre vie et concrétiseront vos rêves, lisez L'Effet cumulé ! J'ai moi-même l'intention d'en appliquer les principes afin de réévaluer ce sur quoi je devrais me pencher à nouveau dans ma propre vie ! Achetez-en dix exemplaires, un pour vous et neuf pour ceux que vous aimez : ils ne vous en remercieront jamais assez ! »

David Bach, fondateur de FinishRich.com et auteur de huit ouvrages figurant sur la liste des best-sellers du *New York Times*, dont *The Automatic Millionaire (Le Millionnaire automatique)*

« Avec ce livre, gravissez les échelons du succès deux à deux. Achetez-le, lisez-le, et encaissez les dividendes. »

Jeffrey Gitomer, auteur de *The Sales Bible* et de *Little Red Book of Selling (Le Petit Livre rouge de la vente)*

« Darren Hardy occupe une position unique, celle de pouvoir réunir la matière grise de ceux qui ont le mieux réussi dans le monde, et d'en extraire l'essentiel. Ce sont ces principes, simples, directs et pertinents, qui ont dirigé ma vie ainsi que celle de tous les leaders d'entreprise que je connais. Cet

ouvrage vous guidera vous aussi vers la réussite, le bonheur et l'accomplissement. »

Donny Deutsch, présentateur de télévision et directeur de Deutsch Inc.

« L'Effet cumulé est la méthode idéale pour obtenir la vie dont vous rêvez. Laissez-vous guider pas à pas. Lisez-le attentivement mais, surtout, appliquez-en les principes ! »

Chris Widener, intervenant et auteur de *The Art of Influence (L'Art d'influencer)* et de *The Twelve Pillars of Success (Douze piliers)*

« Darren Hardy prouve avec L'Effet cumulé que le bon sens, quand il est mis en action, fournit des résultats hors du commun. Suivez ces quelques principes simples et faites ce à quoi vous avez toujours été destiné ! »

Denis Waitley, intervenant et auteur de *Psychology of Winning (Attitude d'un gagnant)*

« L'Effet cumulé vous aidera à vaincre la concurrence, dépasser les défis que vous vous êtes fixés et créer la vie que vous méritez ! »

T. Harv Eker, auteur du best-seller n° 1 du *New York Times*, *Secrets of the Millionaire Mind (Les Secrets d'un esprit millionnaire)*

« Einstein disait que le principe des intérêts composés était la huitième merveille du monde. Pour appliquer le même principe à votre succès, lisez, appréhendez, comprenez et exploitez pleinement le génie de mon ami Darren Hardy pour concrétiser tous vos rêves, vos espoirs et vos désirs. »

Mark Victor Hansen, cocréateur de la série n° 1 du *New York Times*, *Chicken Soup for the Soul (Bouillon de poulet pour l'âme)*, et coauteur de *The One Minute Millionaire (Le Millionnaire minute)*

« Les gens qui parlent de "succès" sans parvenir à l'appliquer à leur vie personnelle, à leurs relations, leur mariage et leur famille, ne forcent ni notre respect ni notre admiration car leurs paroles sonnent faux. Depuis que nous connaissons Darren Hardy, toutes nos conversations incluent nos enfants, nos conjoints et nos familles. Pour nous, Darren en sait long sur la réussite et, surtout, il veut que l'on réussisse pour les bonnes raisons ! »

Richard et Linda Eyre, auteurs du best-seller n° 1 du
New York Times, *Teaching Your Children Values*

« L'Effet cumulé de Darren Hardy présente les plus grands principes axés sur la réussite et pouvant s'appliquer à tous ceux qui en ont besoin. En tant que leader d'opinion, il apporte une immense contribution à notre secteur. C'est un merveilleux ouvrage ! »

Stedman Graham, auteur, intervenant et
entrepreneur

« On a parfois l'opportunité de bondir de la situation dans laquelle on se trouve à celle dont on a toujours rêvé. Ce livre vous en offre la possibilité. Le moment est venu. Un superbe ouvrage écrit par une personnalité-phare. »

Robin Sharma, auteur des best-sellers n° 1 *The Monk Who Sold His Ferrari* (Le Moine qui vendit sa Ferrari) et *The Leader Who Had No Title*

« J'ai passé ma vie à aider les gens à revenir à l'essentiel pour réussir et obtenir des résultats immédiats ; c'est pourquoi j'adore ce livre, que je recommande à tous mes clients. Darren a le don incroyable de partager en toute simplicité des techniques efficaces qui font gagner un temps précieux et permettent de mettre en application sa formule du succès sur-le-champ. »

Connie Podesta, intervenante d'honneur, auteure et
coach exécutive

« S'il y a quelqu'un qui connaît les principes fondamentaux du succès, c'est bien Darren Hardy, éditeur et directeur de la publication du magazine SUCCESS ! Son livre préconise un retour à l'essentiel et explique ce qu'il faut vraiment faire pour réussir. Faites de L'Effet cumulé votre mode d'emploi pour la vie, pas à pas ! »

Dr Tony Alessandra, auteur de *The Platinum Rule* et
de *Charisma* (Développez votre charisme)

« Avec L'Effet cumulé, Darren Hardy rejoint les rangs des grands auteurs du développement personnel ! Si vous cherchez sérieusement à réussir et à donner vie à votre vrai potentiel, ce livre est un must. Il vous servira de mode d'emploi pour réussir. »

Vic Conant, directeur de Nightingale-Conant

« Dans la vie, on se laisse facilement distraire. Si vous souhaitez progresser efficacement, ne vous contentez pas de lire ce livre : étudiez-le scrupuleusement. »

Tony Jeary, coach des PDG et des responsables les plus influents au monde

« Le magazine SUCCESS a toujours été un gisement d'idées marquantes depuis son lancement il y a plus d'un siècle. Darren Hardy, capitaine de cette publication pour le XXI^e siècle, en distille les principes essentiels qui vous permettront de vous façonner la vie dont avez toujours rêvé. Ne lisez pas ce livre : dévorez-le du début à la fin. »

Steve Farber, auteur des best-sellers *The Radical Leap* et de *Greater Than Yourself*

« Ce livre est un incontournable pour tous les gens en quête de succès. Vous voulez savoir ce qu'il faut faire pour réussir ? Vous voulez savoir comment vous y prendre ? Tout est là. Voici votre mode d'emploi pour réussir. »

Keith Ferrazzi, auteur n° 1 du *New York Times*, *Who's Got Your Back* et de *Never Eat Alone*

« L'Effet cumulé est un guide efficace et complet pour réussir. Sa stratégie élaborée vise à vous mener là où vous portent vos rêves. Le nom de Darren Hardy rime avec succès ! Je vous conseille de lire ce livre, de l'appliquer et de réussir. »

Jeffrey Hayzlett, auteur de *The Mirror Test* et directeur du marketing chez Kodak

« Vous pouvez passer le reste de votre vie à chercher un moyen de réussir, ou vous pouvez suivre les principes et les méthodes éprouvés de ce livre. À vous de voir : choisissez la difficulté... ou utilisez votre jugeote ! »

John Assaraf, auteur de *The Answer (La Réponse)* et *Having It All*

« Enfin ! Darren Hardy a tout dit dans ce livre, concentré sensationnel des fondamentaux requis pour mener la vie que vous avez toujours imaginée. Maîtrisez ces règles de base et vous serez à jamais maître de votre avenir ! »

Don Hutson, intervenant, coauteur du best-seller n° 1 du *New York Times*, *The One Minute Entrepreneur (L'Entrepreneur minute)*, et PDG de US Learning

« Votre vie est le résultat net de chaque pas que vous faites. Ce guide efficace vous montrera comment prendre des décisions et des habitudes plus saines et avoir des pensées plus positives. Votre succès est réellement entre vos mains... dans les pages de ce livre. »

Jim Cathcart, intervenant et auteur de *The Acorn Principle*

« Chez Zappos, l'une de nos valeurs essentielles est la quête de la croissance et de l'apprentissage. Le hall de nos bureaux dispose d'une bibliothèque de dons dans laquelle nos employés et nos visiteurs peuvent puiser des livres qui, à notre avis, les aideront à se développer à la fois personnellement et professionnellement. J'ai hâte d'ajouter L'Effet cumulé à notre collection. »

Tony Hsieh, auteur de *Delivering Happiness* et PDG de Zappos

« S'il est une personne qui sait prendre la température du succès, c'est bien Darren Hardy, éditeur et directeur de la publication du magazine SUCCESS. Je suis toujours impatient de lire ce qu'il a à dire. Il synthétise avec brio les meilleures idées du moment. »

Larry Benet, directeur du Speakers and Authors Networking Group

ATTENTION ! Ces titres de chapitres peuvent paraître simples. Les stratégies qui mènent au succès ne sont plus un secret pour personne et, pourtant, la plupart des gens choisissent de les ignorer. Vous croyez déjà détenir la clé du succès ? C'est ce que pense tout le monde. Pourtant, les six stratégies énoncées dans ce livre, si vous les appliquez dans l'ordre, feront décoller vos revenus, votre vie – votre succès – comme nulles autres.

En ma qualité d'éditeur du magazine *SUCCESS*, j'ai une très vaste expérience. Rien n'est aussi efficace que l'effet cumulé d'actions simples mises en œuvre correctement sur la durée.

Voici la clé, la réponse que vous attendiez pour réussir votre vie pleinement. Quel que soit votre rêve, votre désir ou votre objectif, ce livre contient le plan d'action destiné à le réaliser. Lisez-le, et préparez-vous à chambouler votre vie.

REMERCIEMENTS

Je transmets ma gratitude et mes remerciements à mes équipiers de SUCCESS Media et du magazine *SUCCESS* pour leur soutien tout au long de cette période de travail acharné qui s'est parfois terminée au bord des larmes, et tout particulièrement à mes bons amis et collègues Reed Bilbray et Stuart Johnson...

À ma muse et collaboratrice Linda Sivertsen qui m'a aidé à repêcher les histoires et les références de mon passé et à leur donner ordre et cohérence...

Aux dons de magicienne de ma relectrice Erin Casev, à la touche de génie de Lisa Ocker, rédactrice du magazine *SUCCESS*, et à notre rédactrice en chef Deborah Heisz...

Aux nombreux et talentueux experts en développement personnel avec lesquels j'ai collaboré et dont j'ai appris tout au long des vingt dernières années : tous les directeurs, entrepreneurs révolutionnaires et individus d'exception dont j'ai eu la chance de pouvoir glaner opinions, idées et philosophies au cours de mes interviews...

À tous les lecteurs du magazine *SUCCESS*, de mon blog et de mes autres travaux, dont les commentaires enthousiastes et encourageants me donnent envie de continuer à optimiser mon potentiel afin de mieux aider les autres à optimiser le leur...

Enfin, et surtout, à ma magnifique et merveilleuse épouse, Georgia, qui a passé bien des soirées et week-ends sans moi lorsque je travaillais sur ce manuscrit.

Ouoi que l'on apprenne, quelle que soit la stratégie ou la tactique que l'on emploie, l'Effet cumulé est la voie du succès.

COMMUNIQUÉ SPÉCIAL D'ANTHONY ROBBINS

Au cours des trente dernières années, j'ai eu le privilège d'aider plus de 4 millions de personnes à changer de vie du tout au tout. J'ai travaillé avec des gens de tous horizons : des présidents d'État et des prisonniers, des athlètes olympiques et des acteurs primés aux Oscars, des entrepreneurs milliardaires ou d'autres tentant tant bien que mal de lancer leur affaire. Qu'il s'agisse d'aider un couple à garder une famille soudée ou un prisonnier à repartir du bon pied, je me suis toujours attaché à aider les gens à obtenir des résultats concrets et *durables*. Cela ne se fait pas à coups de baguette magique ou de formules secrètes, mais *seulement* en comprenant les outils, les stratégies et les théories nécessaires pour détruire les schémas qui empêchent tant de gens de mener une vie chargée de sens.

Darren et moi avons tous deux pris la décision, très jeunes, d'être maîtres de nos vies. Nous avons cherché des réponses auprès de ceux qui menaient le genre de vie à laquelle nous aspirions, puis nous avons appliqué ce que nous avons appris. Il n'est guère surprenant que nous citions tous deux Jim Rohn parmi nos mentors. Jim excellait dans l'art d'aider les gens à comprendre les vérités, les lois et les pratiques qui assurent un succès véritable et durable. Jim nous a appris que la réussite n'est pas une question de chance mais de science. Certes, tout le monde est différent, mais les lois de la

réussite sont toujours les mêmes. On récolte ce que l'on sème : on n'obtient de la vie que ce que l'on veut bien y mettre. Si vous voulez être aimé, aimez les autres. Si vous voulez réussir, aidez les autres à réussir. Apprenez à maîtriser la science de la réussite, et vous réussirez.

Darren Hardy est la preuve incarnée de sa philosophie. Il fait ce qu'il dit. Ce qu'il partage dans ce livre s'inspire de ce qui a marché pour lui, et pour moi aussi.

En appliquant des principes fondamentaux simples mais profonds et garants de réussite, Darren gagnait déjà plus d'un million de dollars par an à l'âge de 24 ans, et a fondé une société valant plus de 50 millions de dollars pour ses 27 ans. Depuis vingt ans, il consacre sa vie à étudier et à mener des recherches sur le thème du succès. Il s'est lui-même transformé en souris de laboratoire pour tester des milliers d'idées, de ressources et d'outils différents, et c'est à travers ses propres défaites et ses propres triomphes qu'il a appris quelles idées et quelles stratégies méritaient d'être retenues, et lesquelles étaient tout simplement bidon.

Depuis seize ans, je croise le chemin de Darren, qui, en tant que figure de proue dans le domaine du développement personnel, a travaillé en étroite collaboration avec des centaines d'auteurs, d'intervenants et de leaders d'opinion parmi les plus influents. Il a formé des dizaines de milliers d'entrepreneurs, conseillé de nombreuses grosses sociétés, et personnellement encadré des douzaines de directeurs d'entreprise et d'individus particulièrement performants, recourant à leur expérience pour déterminer ce qui importe et ce qui marche vraiment, et, a contrario, ce qui ne marche pas. En tant qu'éditeur du magazine *SUCCESS*, Darren vit au cœur de l'industrie du développement personnel. Il a interviewé des leaders influents, de Richard Branson au Général Colin Powell en passant par Lance Armstrong (et moi-même), sur une multitude de thèmes liés au succès, et en a extrait les meilleures idées pour mieux les compiler. Darren est une véritable mine d'informations sur l'accomplissement personnel, informations qu'il ingurgite, trie, filtre,

digère et régurgite sous forme d'analyses, de résumés et de catégories bien distinctes. Il a dégrossi ces données pour mieux se concentrer sur les principes fondamentaux, principes immédiatement applicables à *votre* propre vie pour obtenir des résultats tangibles et durables.

L'Effet cumulé est le mode d'emploi qui vous apprendra à contrôler le système, à le maîtriser et à lui donner forme selon vos besoins et vos désirs. Une fois lancé, plus rien ne pourra s'interposer entre vous et vos objectifs.

L'Effet cumulé se base sur le principe que j'ai appliqué tout au cours de ma vie et de mon apprentissage, à savoir : c'est vous qui décidez de votre destin. L'avenir, c'est ce que vous en faites. Les petites décisions prises au quotidien mènent soit là où vous voulez aller, soit tout droit au désastre. En fait, chaque décision, aussi minime soit-elle, donne forme à votre vie. Le moindre écart de direction, et c'est toute la trajectoire qui change. Ce qui semble être une décision infime et sans conséquences peut se transformer en une erreur de calcul monumentale. De votre alimentation à votre lieu de travail, de votre entourage à vos occupations, chaque choix détermine votre vie actuelle mais, surtout, votre vie à venir. La bonne nouvelle, c'est que vous pouvez changer tout cela. Si une simple erreur de calcul de deux millimètres peut complètement modifier la trajectoire de votre vie, une simple rectification de deux millimètres peut aussi la ramener sur la bonne voie. À condition de trouver le plan, le guide, la carte qui vous indiquera la bonne direction, comment vous y rendre et comment ne pas vous tromper de chemin.

Ce livre est précisément le plan d'action détaillé et tangible dont je parle. Laissez-le vous surprendre, mettez vos suppositions de côté, éveillez votre curiosité et ajoutez de la valeur à votre vie, *dès maintenant*. Servez-vous de cet outil. Tirez-en parti pour obtenir la vie et le succès que vous désirez. Suivez ces quelques conseils, ainsi que les préceptes proposés dans ce livre, chaque jour, et je suis convaincu que vous profiterez pleinement de la vie.

Vivez avec passion !

Anthony Robbins,
entrepreneur, auteur et expert en performances d'excellence

INTRODUCTION

Ce livre parle de succès et de ce qu'il faut *réellement* faire pour en avoir. Il est temps que quelqu'un vous l'explique une bonne fois pour toutes car cela fait trop longtemps que l'on vous mène en bateau : les formules magiques et les remèdes miracle, ça n'existe pas. On ne gagne pas 200 000 dollars par an en passant seulement deux heures par jour sur Internet ; on ne perd pas 15 kilos par semaine et vingt ans de rides sur le visage en s'enduisant de crème ; et on ne résout pas ses problèmes sentimentaux en avalant un cachet. Bref, on ne réussit pas durablement dans la vie en se contentant de suivre ce genre de fables. Comme ce serait bien de trouver succès, gloire, confiance en soi, amour et amitié, santé et bien-être dans un paquet prêt à l'emploi au supermarché du coin ! Malheureusement, ce n'est pas comme ça que ça fonctionne.

Nous sommes bombardés en permanence de messages tous plus sensationnels les uns que les autres nous promettant richesse, forme, jeunesse et sex-appeal... du jour au lendemain et sans effort, par simple paiement en trois fois de 39,95 dollars. Ce martèlement marketing nous trompe sur la nature des efforts à fournir pour réussir. Nous avons perdu de vue les principes fondamentaux, simples mais si profonds, sans lesquels espérer réussir est illusoire.

Mais ça suffit. J'en ai assez de voir ce genre de messages imprudents induire les gens en erreur. Si j'ai écrit ce livre, c'est pour vous ramener à l'essentiel. Je vais vous aider à « faire le ménage » en vous recentrant sur ces principes fondamentaux. Appliquez immédiatement à *votre* vie les exercices et les principes éprouvés présentés dans ce livre, et vous obtiendrez des résultats tangibles et durables. Je vais vous apprendre à optimiser le pouvoir de l'Effet cumulé, c'est-à-dire du système qui régit la façon dont vous fonctionnez depuis votre naissance, pour le meilleur ou pour le pire. Utilisez-le à votre avantage et vous serez réellement à même de révolutionner votre vie. Vous connaissez l'expression « à cœur

vaillant, rien d'impossible », n'est-ce pas ? C'est vrai, mais seulement si vous savez comment vous y prendre. *L'Effet cumulé* est le mode d'emploi qui va vous enseigner à maîtriser ce système. Suivez les instructions, et tout ce que vous entreprendrez vous réussira.

Comment suis-je aussi sûr que l'Effet cumulé est tout ce dont vous avez besoin pour réussir ? Pour commencer, tout simplement parce que j'ai moi-même appliqué ces principes. J'ai horreur des auteurs qui se vantent de leur succès, mais je tiens à ce que vous sachiez que je parle en connaissance de cause : je ne vous sers pas une théorie réchauffée, mais ma propre expérience. Comme l'a mentionné Anthony Robbins, j'ai joui d'un succès considérable dans mes diverses entreprises car je me suis toujours attaché à suivre les principes énoncés dans ce livre. Depuis maintenant vingt ans, j'étudie avec passion la réussite humaine sous toutes ses formes. J'ai consacré des sommes considérables à tester des milliers d'idées, de ressources et de philosophies différentes. Mon expérience personnelle m'a prouvé que, quoi que l'on apprenne, quelle que soit la stratégie ou la tactique que l'on emploie, l'Effet cumulé est la voie du succès.

Par ailleurs, cela fait seize ans que j'exerce dans le domaine du développement personnel. J'ai travaillé avec des leaders d'opinion, des intervenants et des auteurs respectés. En ma qualité d'intervenant et de consultant, j'ai formé des dizaines de milliers d'entrepreneurs. J'ai encadré des leaders, des directeurs d'entreprise et d'innombrables individus particulièrement performants. Parmi ces milliers d'études de cas, j'ai extrait « ce qui marche », et « ce qui ne marche pas ».

Enfin, en tant qu'éditeur du magazine *SUCCESS*, je feuillette des milliers de propositions d'articles et de livres, participe à la sélection des experts présentés dans le magazine et revois tout leur propos. Chaque mois, j'interviewe une demi-douzaine d'experts prééminents dont j'isole les meilleures idées sur de nombreux thèmes liés au succès. Chaque jour, à longueur de journée, je consomme, trie, filtre

et élague une multitude d'informations portant sur l'accomplissement de soi.

Bref, fort d'une vue aussi exhaustive de ce domaine, et de la sagesse acquise en étudiant les pratiques d'excellence et les enseignements de certaines des personnes les plus accomplies de la planète, une évidence s'impose : les principes fondamentaux sont on ne peut plus clairs. J'ai vu, lu et entendu la plupart des grandes idées sur le sujet, et ce n'est pas la toute dernière recette miracle ni le tout dernier prophète autoproclamé qui me berneront avec une nouvelle « découverte scientifique ». Je n'y crois pas, j'ai trop de points de référence, j'ai connu trop de choses et j'ai appris la vérité à la dure. Comme le disait mon mentor, le grand philosophe des affaires Jim Rohn : « Il n'y a pas de nouveaux principes fondamentaux. La vérité n'a rien de nouveau, elle existe depuis toujours. Méfiez-vous de celui qui vous dira : "Venez, je vais vous montrer mes nouvelles antiquités !", car une antiquité ne se fabrique pas. »

Une fois réduit à sa substantifique moelle, ce livre parle de ce qui importe vraiment, à savoir : qu'est-ce qui marche réellement ? Quelle est la demi-douzaine de principes de base qui, une fois isolés et maîtrisés, constituent le système de fonctionnement qui va vous permettre d'accomplir tous vos objectifs et vous aider à mener la vie que vous auriez toujours dû mener ? Ces six principes fondamentaux se trouvent dans ce livre ; ils forment le système de fonctionnement de l'Effet cumulé.

Mais, avant d'aller plus loin, j'aimerais vous avertir d'une chose : le succès n'est pas quelque chose qui s'obtient facilement. C'est un processus laborieux, parfois ennuyeux, voire assommant. Devenir riche, influent et excellent dans son domaine nécessite du temps et du travail. Ne vous y trompez pas : vous verrez des changements quasi immédiats dans votre vie en suivant ces quelques principes. Mais, si vous éprouvez une aversion pour le travail, la discipline et l'engagement, je vous invite à rallumer la chaîne de téléachat et à remettre vos espoirs entre les mains de la prochaine publicité, celle

qui vous promet le succès immédiat – à condition que vous ayez une bonne carte de crédit.

En conclusion, vous savez déjà tout ce que vous devez savoir pour réussir. Il ne vous faut rien d'autre. S'il suffisait d'en savoir plus, quiconque disposant d'une connexion Internet vivrait dans un manoir, aurait des abdos d'acier et serait follement heureux. Ce n'est *pas* d'informations supplémentaires dont vous avez besoin – c'est d'un nouveau plan *d'action*. Il est temps d'adopter de nouveaux comportements et de nouvelles habitudes, de cesser de vous saborder, et de vous ouvrir au succès. C'est aussi simple que cela.

Vous êtes sur le point de découvrir un plan d'action détaillé et tangible. Chamboulez vos attentes, oubliez vos a priori, soyez curieux et ajoutez de la valeur à votre vie – *dès maintenant*. Des ressources sont mentionnées tout au long de ce livre ; elles sont disponibles sur TheCompoundEffect.com. N'hésitez pas à vous y rendre et à les utiliser. Ce livre, ainsi que les outils qui y sont fournis, concentrent le meilleur de tout ce que j'ai entendu, vu, étudié et moi-même expérimenté. Soit le meilleur de ce que le magazine *SUCCESS* vous propose chaque mois, en un petit livre qui va vous changer la vie. C'est *vraiment* aussi simple que cela !

Et maintenant, c'est parti !

Chapitre 1

L'EFFET CUMULÉ EN ACTION

Connaissez-vous l'expression « Patience et longueur de temps font plus que force ni que rage » ? Avez-vous déjà entendu la fable du lièvre et de la tortue ? Eh bien, mesdames et messieurs, la tortue, c'est moi. Laissez-moi suffisamment de temps et je serai capable de battre presque n'importe qui, à tout moment, en toutes circonstances. Pourquoi ? Pas parce que je suis le meilleur, le plus malin ou le plus rapide. Mais grâce aux habitudes positives que j'ai développées et à la constance avec laquelle je les applique. Je crois plus que quiconque à la constance. Je suis la preuve vivante qu'il s'agit de la clé du succès par excellence, même si, pourtant, c'est l'une des premières embûches qui se présente aux gens en mal de réussite. La plupart des gens n'arrivent pas à s'y tenir. Moi oui, et, pour cela, je dois remercier mon père. En substance, il a été le premier à me former aux vertus de l'Effet cumulé.

Mes parents ont divorcé quand j'avais 18 mois, et c'est mon père qui m'a élevé seul. Je peux vous dire qu'il n'était pas du genre papa poule. Ancien entraîneur de football américain à l'université, il m'a modelé pour que je réussisse.

J'étais réveillé chaque jour à 6 heures du matin – merci, papa – non par une gentille petite tape sur l'épaule ou même par l'alarme d'un réveil, mais par le son de marteau-piqueur de ses poids de musculation cognant le sol de béton de notre garage, situé juste à côté de ma chambre. Le bruit ressemblait à celui d'un chantier de construction. Il avait peint un immense panneau : « On n'a rien sans rien » sur le mur du garage, qu'il fixait en exécutant, tel un haltérophile, d'interminables séries de soulevés de terre, d'épaulés debout, de fentes avant et de flexions de jambes. Qu'il pleuve, qu'il vente ou qu'il neige, papa ne manquait jamais à l'appel, dans son

short et son sweatshirt troué. Il était réglé comme du papier à musique.

J'avais moi-même plus de corvées qu'une femme de ménage et qu'un jardinier réunis. À mon retour de l'école, une liste d'instructions m'attendait : enlever les mauvaises herbes, ratisser les feuilles, balayer le garage, faire la poussière, passer l'aspirateur, faire la vaisselle et j'en passe. Et je n'avais pas intérêt à rapporter de mauvaises notes. C'était comme ça.

C'est mon père qui a inventé l'expression « pas d'excuse ». Pas question d'invoquer une quelconque maladie pour ne pas aller à l'école, à moins de vomir, de saigner ou d'avoir « un os qui dépasse ». Ce terme lui venait de son ancien métier d'entraîneur : ses joueurs savaient qu'ils n'étaient pas autorisés à sortir d'un match à moins d'être gravement blessés. Un jour, l'un de ses quarterbacks a demandé à être mis sur la touche. Papa a répondu : « Tu as un os qui dépasse ? » Le joueur a enlevé son maillot et, effectivement, on voyait l'os de la clavicule. Il a été autorisé à sortir.

Mon père avait pour philosophie : « Peu importe que tu sois malin ou pas, tu dois compenser par le travail ce que tu n'as pas en expérience, en talent, en intelligence ou en compétence innée. Si ton concurrent est plus intelligent, plus doué ou plus expérimenté, il te faudra travailler trois ou quatre fois plus dur, mais tu peux le battre ! » Peu importe le challenge, il m'a appris à redoubler d'efforts là où j'avais des faiblesses. Tu es mauvais au lancer de balle ? Fais-en mille par jour pendant un mois. Tu n'arrives pas à dribbler de la main gauche ? Attache-toi la main droite dans le dos et dribble trois heures par jour. Tu as de mauvaises notes en maths ? Accroche-toi, suis des cours du soir et fais des exercices tout l'été jusqu'à ce que ça rentre. Pas d'excuse. Si tu n'es pas bon en quelque chose, travaille deux fois plus, travaille plus intelligemment. Et papa ne se contentait pas de parler. Il est passé du football américain à la vente pour devenir meilleur vendeur de sa société, avant d'en devenir le patron puis de monter sa propre affaire.

Pourtant, il était avare d'instructions. Dès le début, papa nous a laissés trouver notre propre voie. Il croyait à la responsabilité de chacun. Il ne nous forçait pas à faire nos devoirs tous les soirs, mais il fallait obtenir de bonnes notes. Quand c'était le cas, il nous récompensait. Si on avait de bonnes notes, il nous emmenait manger une glace, un banana split géant avec six boules, la sauce chocolat, la chantilly et tout le reste ! Il est arrivé plus d'une fois que mes frères et sœurs n'aient pas de bons résultats à l'école et ne soient pas de la partie. C'était une telle récompense que l'on bossait comme des fous pour pouvoir y aller.

La discipline de mon père m'a servi d'exemple. C'était mon idole et je voulais qu'il soit fier de moi. Je craignais aussi de le décevoir. Il aimait à dire : « Sois celui qui dit "non". Faire comme tout le monde, c'est facile. Sois celui qui n'est pas comme les autres, sois quelqu'un à part. » C'est la raison pour laquelle je ne me suis jamais drogué : il ne m'a jamais sermonné à ce sujet, mais je ne voulais pas faire comme tout le monde. Et je ne voulais pas le décevoir.

Grâce à mon père, j'avais, à l'âge de 12 ans, un emploi du temps digne d'un ministre. Il m'arrivait bien sûr de râler (j'étais tout de même un enfant) mais, au fond de moi, j'aimais l'idée d'avoir de l'avance sur mes camarades de classe. Mon père m'a très vite familiarisé avec la discipline et la mentalité nécessaires pour être quelqu'un de consciencieux et de responsable capable de réussir tout ce qu'il entreprendrait. Ce n'est pas un hasard si le magazine *SUCCESS* est lu par les gens qui réussissent, comme l'indique sa devise : "*What Achievers Read*" (que l'on peut traduire par : « Ce que les *gagnants* lisent »).

Aujourd'hui, papa et moi rions du fait qu'il m'ait conditionné à être un accro au boulot. À 18 ans, je gagnais un salaire de six chiffres à la tête de ma propre affaire. À 20 ans, j'étais propriétaire d'une maison dans un quartier huppé. À 24 ans, mon salaire est passé à plus d'un million de dollars par an et, à 27 ans, j'avais officiellement fait de moi un millionnaire, ma société réalisant plus de 50 millions de dollars de chiffre d'affaires. Aujourd'hui, je n'ai pas encore 40 ans, mais ma

fortune et mes biens suffisent à mettre ma famille à l'abri jusqu'à la fin de mes jours.

Mon père me dit toujours : « Il y a des tas de façons de traumatiser un gamin. Au moins, la mienne était bonne ! Tu ne t'en es pas trop mal tiré. »

J'avoue qu'il m'a fallu *de la pratique* pour apprendre à ne rien faire et à profiter du moment présent, ou à me reposer tranquillement sur une chaise longue de temps en temps (sans apporter une pile de livres de business et de CD de développement personnel), mais je suis reconnaissant des techniques de réussite que j'ai apprises de mon père et de mes autres mentors.

Ce livre révèle le « secret » de mon succès. Je crois avec ferveur en ses principes car mon père a fait en sorte que je vive ainsi, jour après jour, jusqu'à ce que je ne sache plus vivre autrement même si je le souhaitais.

Mais, si vous êtes comme la plupart des gens, vous n'y croirez pas vraiment, ce qui se comprendrait parfaitement. Vous n'avez pas reçu la même éducation ni connu le même modèle. Vous n'avez pas goûté aux bénéfices de l'Effet cumulé. Notre société a été induite en erreur. On nous a hypnotisés par le marketing, qui nous invente des problèmes imaginaires et nous vend des remèdes miracle pour les guérir. On nous a fait croire au « *happy end* » des films et des romans. Nous avons oublié cette bonne vieille valeur qu'est le travail, soutenu et constant. Examinons ces obstacles un à un.

Vous n'avez pas goûté aux bénéfices de l'Effet cumulé

L'Effet cumulé consiste à engranger d'immenses bénéfices à partir d'une série de choix minimes mais intelligents. Ce qui me semble le plus intéressant dans ce processus, c'est que bien que les résultats soient significatifs, les mesures à prendre sur le moment ne donnent pas *l'impression* d'être colossales. Que vous employiez cette stratégie pour améliorer votre état de santé, vos relations, vos finances ou quoi que ce soit d'autre, les changements à opérer sont tellement subtils qu'ils passent presque inaperçus. Ces petits changements n'apportent quasiment aucun résultat immédiat, aucune modification instantanée, aucune récompense. À vrai dire, pourquoi s'embêter ?

La plupart des gens sont désarçonnés par la simplicité de l'Effet cumulé. Ils arrêtent par exemple de courir au bout du huitième jour parce qu'ils sont encore en surpoids, ils arrêtent de pratiquer le piano au bout de six mois parce qu'ils ne maîtrisent qu'un malheureux morceau, ou ils interrompent les versements sur leur plan épargne retraite au bout de quelques années pour se servir de cet argent, vu que, de toute façon, ils n'ont pas réussi à épargner tant que cela.

Ils ne s'aperçoivent pas que ces petits changements apparemment anodins font une différence radicale pratiqués régulièrement sur la durée. Vous trouverez ci-dessous quelques exemples détaillés.

Choix minimes mais intelligents

+

Constance

+

Temps

=

DIFFÉRENCE RADICALE

Le penny magique

Si on vous demandait de choisir entre 3 millions en liquide tout de suite et un seul penny dont la valeur doublerait chaque jour pendant 31 jours, que choisiriez-vous ? Si vous avez déjà entendu cette histoire, vous saurez qu'il vaut mieux choisir la deuxième option car c'est celle qui vous fera gagner le plus gros. Pourquoi est-ce si difficile de croire que choisir le penny vous rendra plus riche au final ? *Parce que les bénéfices mettent bien plus longtemps à apparaître.* Faisons le calcul.

Supposons que vous choisissiez la somme en liquide et qu'une amie à vous choisisse le penny, soit 0,01 dollar. Au cinquième jour, votre amie dispose de 16 cents. Vous, de 3 millions de dollars. Au dixième jour, elle a 5,12 dollars et vous, toujours 3 millions. Votre amie doit commencer à regretter sa décision. Vous dépensez vos millions, vous en profitez et vous êtes bien content de votre choix.

Au bout de 20 jours complets, il ne reste que 11 jours et votre amie « Penny » n'a que 5 243 dollars. Que doit-elle penser ? Malgré ses sacrifices et son optimisme, elle a épargné à peine plus de 5 000 dollars. Vous, en revanche, vous avez 3 millions de dollars. C'est à ce moment-là que la magie invisible de l'Effet cumulé commence à apparaître. La croissance quotidienne du penny, appliquée sur toute la période, a fait passer la valeur cumulée du penny à 10 737 418,24 dollars au 31^e jour, soit plus de trois fois la valeur de vos 3 millions.

Cet exemple illustre bien l'importance de la régularité dans le temps. Au 29^e jour, vous avez vos 3 millions et Penny, environ 2,7 millions. Ce n'est qu'au trentième jour de cette course de 31 jours qu'elle passe en tête, avec 5,3 millions. Enfin, ce n'est qu'*au tout dernier jour* de ce super-marathon que votre amie vous bat à plates coutures, avec 10 737 418,24 dollars contre 3 millions de dollars.

La « magie » de la valeur cumulée du penny est impressionnante. Et, de façon tout aussi surprenante, cette « force » est également à

l'œuvre dans tous les domaines de votre vie.

Voici un autre exemple...

Trois amis

Prenons trois copains qui ont grandi ensemble. Ils habitent dans le même quartier et partagent à peu près les mêmes affinités. Chacun d'entre eux gagne environ 50 000 dollars par an. Ils sont tous les trois mariés, plutôt en bonne santé, de poids moyen si l'on fait abstraction de la « brioche » inhérente au mariage.

Le premier, appelons-le Laurent, vit tranquillement comme il a toujours vécu. Il est heureux, ou du moins le pense-t-il, mais il se plaint à l'occasion que sa vie est monotone.

Le deuxième, Simon, commence à apporter des petits changements à sa vie, des changements positifs apparemment sans conséquence. Chaque jour, il se met à lire 10 pages d'un bon livre et à écouter 30 minutes de quelque chose qui l'instruit ou l'inspire en allant au travail. Simon souhaite que sa vie change, mais il ne veut pas tout bouleverser. Il a récemment lu une interview du Dr Mehmet Oz dans le magazine *SUCCESS* et y a choisi une idée à appliquer à sa vie. Il a décidé de consommer 125 calories en moins chaque jour. Ce n'est pas grand-chose : une tasse de céréales en moins, une bouteille d'eau gazeuse à la place d'une canette de boisson sucrée, de la moutarde à la place de la mayo dans son sandwich. C'est faisable. Il s'est aussi mis à marcher un peu plus, quelques milliers de pas en plus chaque jour (moins de 1,5 km). Rien qui nécessite une bravoure ou des efforts démesurés. Tout le monde pourrait en faire autant. Pourtant, Simon est déterminé à suivre ses choix car il sait que, même s'ils sont simples, il pourrait également être tenté de laisser tomber.

L'ami numéro trois, Bruno, prend de mauvaises décisions. Il a récemment acheté une nouvelle télé grand écran pour mieux regarder ses émissions préférées. Il essaie les recettes qu'il voit dans une émission de cuisine : il a un faible pour les plats à base de fromage et les desserts. Il a aussi installé un bar dans la salle à

manger et ajouté une boisson alcoolisée par semaine à son alimentation. Rien d'extravagant : Bruno veut juste se lâcher un peu plus.

Au bout de cinq mois, on ne voit aucune différence entre Laurent, Simon et Bruno. Simon continue de lire un peu tous les soirs et d'écouter des enregistrements en allant au travail. Bruno « profite » de la vie et fait moins de choses. Laurent n'a rien changé. Malgré ces comportements différents, cinq mois ne suffisent pas à constater un déclin ou une amélioration de leur situation. En fait, si l'on pesait les trois hommes, on obtiendrait une erreur d'arrondi de zéro. Ils auraient l'air exactement identiques.

Au bout de dix mois, toujours pas de différences remarquables dans leur vie. Ce n'est qu'à la fin du 18^e mois que de légères différences sont mesurables dans l'aspect de ces trois amis.

Mais, au bout du 25^e mois, des différences mesurables et visibles apparaissent. Au 27^e mois, une différence marquante. Et enfin, au 31^e mois, le changement est renversant : Bruno est maintenant gros, Simon est en forme. En consommant seulement 125 calories en moins par jour, pendant trente et un mois, Simon a perdu 15 kilos !

$$\begin{aligned} & 31 \text{ mois} = 940 \text{ jours} \\ & 940 \text{ jours} \times 125 \text{ calories/jour} = 117\,500 \text{ calories} \\ & 117\,500 \text{ calories} / 7\,800^1 \text{ calories} = 15 \text{ kilos !} \end{aligned}$$

Durant la même période, Bruno n'a consommé que 125 calories en plus par jour et pris 15 kilos. Il pèse à présent 30 kilos de plus que Simon ! Mais les différences ne se limitent pas à leur poids. Simon a consacré près de mille heures à lire de bons livres et à écouter du matériel de développement personnel. En mettant ce nouveau savoir en pratique, il a eu une promotion et une augmentation de salaire. Surtout, son mariage est au beau fixe. Bruno, lui, est malheureux au travail et son mariage bat de l'aile. Quant à Laurent, il en est toujours

au même point qu'il y a deux ans et demi, sauf qu'il est un peu plus amer.

Le pouvoir phénoménal de l'Effet cumulé est aussi simple que cela. La différence entre ceux qui emploient cet effet à bon escient, comparé à ceux qui s'en servent de façon négative, est presque inconcevable. Cela paraît aussi miraculeux qu'un tour de magie. Au bout de trente et un mois (ou trente et un ans), la personne qui a utilisé la nature positive de l'Effet cumulé semble avoir réussi du jour au lendemain. Pourtant, il ou elle doit son profond succès à des choix minimes mais intelligents, appliqués avec régularité dans la durée.

L'effet ricochet

Les résultats constatés dans l'exemple précédent ont l'air incroyable, je sais. Mais cela va plus loin encore. En réalité, le moindre petit changement peut avoir un impact significatif, lui-même responsable d'effets inattendus et imprévus. Observons par exemple l'une des mauvaises habitudes de Bruno, la consommation fréquente d'aliments riches en calories, afin de mieux comprendre en quoi l'Effet cumulé peut également avoir des répercussions négatives sur tout le reste.

Bruno fait des muffins à partir d'une recette qu'il a vue dans une émission de cuisine. Il en est fier, sa famille les adore, et cela semble profiter à tout le monde. Il se met à en faire fréquemment (ainsi que d'autres desserts). Il aime ce qu'il cuisine et mange plus qu'il ne le devrait, mais pas au point où cela se remarque. Cette alimentation trop riche a néanmoins tendance à le rendre léthargique. Il se réveille mal reposé, ce qui le met de mauvais poil. La mauvaise humeur et le manque de sommeil commencent à se faire sentir sur son travail. Il est moins productif et reçoit des commentaires démotivants de la part de son patron. Le soir, il est mécontent de son emploi et n'a aucune énergie. Le trajet pour rentrer à la maison lui paraît plus long et plus stressant qu'avant. Il se rabat donc sur la nourriture, conséquence fréquente du stress.

Cette apathie générale fait que Bruno se promène moins qu'avant avec sa femme. Il n'en a plus envie. Ces moments à deux manquent à sa femme, qui le prend personnellement. Comme il partage moins d'activités avec elle et qu'il manque d'air frais et d'exercice, Bruno ne refait pas suffisamment le plein d'endorphines nécessaires à le rendre dynamique et enthousiaste. Malheureux, il commence à en vouloir à lui-même et aux autres et ne fait plus de compliments à sa femme. De plus en plus flasque, il se sent moins bien dans sa peau, moins beau, et en oublie d'être romantique.

Bruno ne voit pas à quel point son manque d'énergie et d'affection envers sa femme affectent cette dernière. Tout ce qu'il sait, c'est qu'il

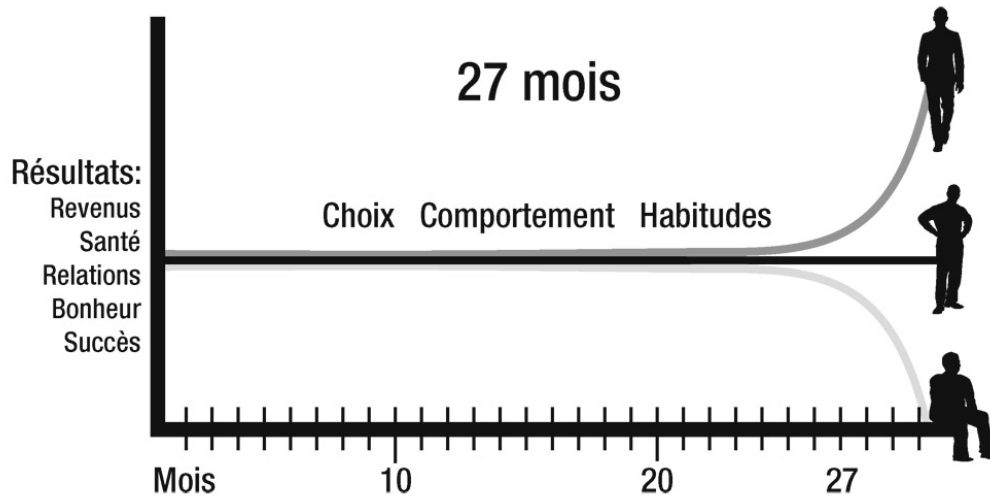
ne se sent pas bien. Il commence à regarder la télévision tard le soir parce que c'est un moyen facile de se distraire. Sa femme, qui le sent s'éloigner, commence à se plaindre et à éprouver des besoins. Ne constatant aucune réaction, elle se distancie émotionnellement pour ne pas souffrir. Elle se sent seule. Elle se réfugie dans le travail et cherche la compagnie de ses amies, avec qui elle passe plus de temps. Des hommes commencent à flirter avec elle, et elle se sent à nouveau désirable. Elle ne tromperait jamais Bruno mais il sent bien qu'il y a quelque chose qui cloche. Au lieu de comprendre que ce sont ses mauvais choix et ses mauvais comportements à l'origine de leurs problèmes, il rejette la responsabilité sur sa femme.

Tenir *les autres* pour responsables au lieu de chercher à faire un travail sur soi relève de la psychologie de base. Dans le cas de Bruno, il ne sait tout simplement pas comment s'y prendre : les émissions de cuisine et les séries policières qu'il regarde ne proposent pas de cours de développement de soi ou de conseils matrimoniaux. L'idée aurait pu lui effleurer l'esprit s'il avait lu les livres de développement personnel de son copain Simon. Il y aurait appris des façons de modifier ses habitudes négatives. Malheureusement pour Bruno, les petites décisions qu'il a prises au quotidien ont provoqué un effet ricochet responsable du désastre qui s'est ensuivi.

Bien entendu, le comptage de calories et la stimulation intellectuelle ont eu l'effet inverse sur Simon, qui profite maintenant des résultats positifs de ses efforts. Dans *The Slight Edge*², Jeff Olson (un autre disciple de Jim Rohn) décrit ce processus comme étant la répétition quotidienne de disciplines simples par opposition aux simples erreurs de jugement. C'est aussi facile que cela. En y accordant suffisamment de temps et de constance, on obtient des résultats visibles. Mieux encore, des résultats totalement prévisibles.

L'Effet cumulé est à la fois prévisible et mesurable, ce qui est une excellente nouvelle ! N'est-ce pas réconfortant de savoir qu'il suffit d'appliquer une série de petites mesures simples, avec régularité et dans la durée, pour améliorer sa vie de façon radicale ? Cela ne paraît-il pas plus facile que d'accomplir un grand acte de bravoure et

d'héroïsme, qui vous laisse ensuite totalement épuisé et vous oblige à trouver cette même énergie pour une tentative ultérieure (qui sera sans doute vaine) ? Cette simple pensée suffit à m'exténuer. C'est pourtant ce que font les gens. La société nous a conditionnés à croire à l'efficacité d'un grand effort spectaculaire.



La beauté de l'Effet cumulé réside dans sa simplicité. Remarquez de quelle façon, à gauche du diagramme, les résultats sont intangibles, et de quelle façon ils divergent par la suite. Les comportements semblent coïncider tout au long de la période, mais la magie de l'Effet cumulé finit par occasionner d'énormes différences de résultats.

Le succès à l'ancienne

La partie la plus délicate de l'Effet cumulé est qu'il faut d'abord fournir un effort avec régularité et suffisamment longtemps avant d'en percevoir les bénéfices. Nos grands-parents le savaient, même s'ils ne passaient pas leurs soirées scotchés à un écran de télé, à regarder des publicités leur prescrivant comment maigrir des cuisses en trente jours ou être à la tête d'un empire immobilier en six mois. Je suis sûr que vos grands-parents travaillaient six jours par semaine, du lever au coucher du soleil, reproduisant toute leur vie les savoirs acquis pendant leur jeunesse. Ils savaient que les clés du succès étaient le travail, la discipline et les bonnes habitudes.

Il est intéressant de constater que la richesse a tendance à sauter une génération. La surabondance donne souvent naissance à l'apathie, menant elle-même à un style de vie oisif. Les enfants de familles aisées y sont particulièrement sujets : n'ayant pas eux-mêmes eu besoin de la discipline et de la force de caractère nécessaires à créer ce confort, ils n'attribuent pas la même valeur à la richesse et ne comprennent pas ce qu'il faut faire pour la conserver. Cette mentalité du « tout m'est dû » est fréquente chez les enfants des familles royales, des acteurs et des cadres dirigeants, ainsi que, dans une moindre mesure, chez tous les enfants et les adultes.

Dans la société occidentale, il semble qu'on ne sache plus apprécier la valeur d'une éthique du travail forte. Les États-Unis, par exemple, ont connu deux, voire trois, générations de prospérité, de richesse et de confort. Les qualités essentielles à l'établissement d'un succès durable – cran, travail et force morale – n'ont rien de séduisant et ont par conséquent été oubliées, pour la plupart. Nous ne respectons plus les luttes et les combats qu'ont menés nos ancêtres. Leurs efforts acharnés leur avaient inculqué une discipline, forgé le caractère et fortifié l'esprit pour braver de nouvelles frontières.

En vérité, la suffisance a touché tous les grands empires, dont les empires égyptien, grec, romain, espagnol, portugais, français et britannique. Pourquoi ? Parce que rien n'échoue aussi bien que le succès. Des empires autrefois tout puissants se sont effondrés pour cette même raison. Une fois que l'on a atteint un certain niveau de réussite, on baisse sa garde.

De longues périodes de prospérité, de santé et de richesse nous rendent suffisants. Nous arrêtons de fournir les efforts qui nous ont menés jusque là, telle la grenouille dans la marmite d'eau tiède qui, au lieu de s'enfuir, ne se rend pas compte qu'elle est en train de cuire, tant la température augmente de façon progressive et insidieuse.

Pour réussir, nous devons réintégrer l'éthique du travail de nos grands-parents.

Il est temps de nous reprendre, pas tant pour sauver notre société que pour réussir personnellement. Les coups de baguette magique, ça n'existe pas. Vous pouvez rester assis sur votre canapé et attendre que l'argent vous tombe du ciel, frotter des cristaux, marcher sur les flammes ou faire des incantations si cela vous chante, mais tout cela n'est que de la manipulation commerciale faisant appel à vos faiblesses. Le succès véritable et durable requiert du travail, beaucoup de travail !

Je vais vous raconter une petite histoire qui illustre bien l'idée selon laquelle rien n'échoue aussi bien que le succès. Un excellent restaurant a récemment ouvert près de chez moi, sur la plage de San Diego. Au début, l'endroit était toujours immaculé, la réceptionniste souriante et accueillante, le service impeccable (le manager venait s'en assurer en personne) et la nourriture excellente. Les clients n'ont pas tardé à faire la queue pour venir y manger, quitte à attendre plus d'une heure pour une table.

Rapidement, malheureusement, les employés ont commencé à considérer que ce succès allait de soi. La réceptionniste est devenue

hautaine, les serveurs négligés et brusques, et la qualité de la nourriture très aléatoire. Le restaurant a mis la clé sous le paillason au bout de dix-huit mois. Leur succès a été responsable de leur échec. Ou plutôt : ils ont cessé de fournir les efforts qui avaient initialement assuré leur succès. Aveuglés par tant de réussite, ils se sont laissés aller.

La mentalité micro-ondes

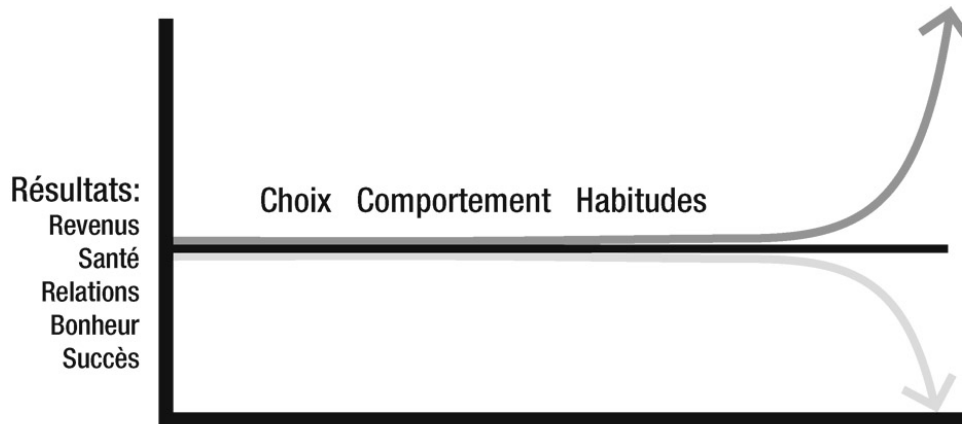
Comprenez les principes de l'Effet cumulé et vous comprendrez que le succès n'arrive pas aussi vite qu'un plat réchauffé, qu'une paire de lunettes prêtes en une heure, que des photos développées en trente minutes, qu'un colis express, que des œufs cuits au micro-ondes, que l'eau chaude au robinet ou qu'un texto sur votre téléphone. On est bien d'accord ?

Promettez-vous une fois pour toutes de ne plus croire au coup du gros lot sachant que, en toute honnêteté, on ne vous parle que *du seul et unique* gagnant mais jamais des millions de perdants. La personne que vous voyez bondir de joie devant une machine à sous de Las Vegas ou sur un champ de courses ne vous parle pas des centaines de fois où elle a perdu. Pour revenir à la probabilité d'un résultat positif, là encore, on obtient une erreur d'arrondi de zéro : zéro chance de gagner. À en croire Daniel Gilbert, le psychologue de Harvard, également auteur de *Stumbling on Happiness*³, si l'on accordait à chaque perdant de la loterie 30 secondes de télévision pour annoncer non pas « J'ai gagné ! » mais « J'ai perdu », il faudrait presque neuf ans pour faire passer tous les perdants d'un seul tirage !

Lorsque vous comprendrez le principe de fonctionnement de l'Effet cumulé, vous ne chercherez plus de remède miracle ou de baguette magique. N'allez pas croire qu'un athlète ultraperformant en est arrivé là sans se soumettre à des exercices douloureux et à des milliers d'heures d'entraînement. Il s'est levé tôt pour s'entraîner, et a continué longtemps après que les autres eurent arrêté. Il a subi des échecs cuisants, la solitude et l'effort, pour devenir numéro 1.

Lorsque vous parviendrez à la fin de ce livre, ou même avant, je voudrais que vous soyez entièrement convaincu que la seule façon de réussir est de vous soumettre à une série d'exercices quotidiens quelconques et parfois difficiles, n'ayant rien de séduisant ni rien

d'excitant, cumulés dans la durée. Vous pouvez obtenir les résultats, la vie et le style de vie dont vous rêvez en laissant l'Effet cumulé travailler pour vous. Appliquez les principes énoncés dans ce livre et, vous aussi, vous aurez droit à votre propre conte de fées !



L'Effet cumulé marche à tous les coups. Vous pouvez choisir de le laisser travailler pour vous, ou vous pouvez l'ignorer et en subir les répercussions négatives. Peu importe où vous vous situez sur ce graphique. Dès aujourd'hui, vous pouvez décider d'apporter de petits changements simples et laisser l'Effet cumulé vous emmener là où vous le désirez.

Vous voyez où je veux en venir ? Bien. Alors lisez le prochain chapitre, où nous allons nous pencher sur l'élément qui contrôle votre vie. Chaque victoire, chaque défaite, chaque triomphe, chaque échec, résulte de cet élément. Tout ce que votre vie actuelle comporte ou ne comporte pas en est la cause. Apprenez à modifier cet élément, et vous saurez changer de vie. Je vous attends.

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Écrivez le genre d'excuses que vous avez tendance à invoquer (ex : vous n'êtes pas assez intelligent, pas assez expérimenté, vous n'avez pas été élevé dans ce sens ni n'avez reçu l'éducation adéquate, etc.). Décidez de compenser ces éléments en redoublant d'efforts et en vous développant personnellement afin de dépasser qui que ce soit, y compris vous-même.
- Suivez l'exemple de Simon : notez la demi-douzaine de changements minimes et apparemment sans conséquences que vous pourriez faire chaque jour pour donner à votre vie une tournure plus positive.
- Ne suivez pas l'exemple de Bruno : notez les petites actions apparemment sans conséquences que vous pourriez arrêter et qui risquent de vous tirer vers le bas.
- Établissez une liste des domaines, des talents et des résultats dans lesquels vous avez connu le plus de succès par le passé. Demandez-vous si, en les considérant peut-être comme évidents et en cessant de les améliorer, vous ne risquez pas d'échouer.

Chapitre 2

LES CHOIX

Nous sommes tous égaux en arrivant au monde, nus, terrifiés et ignorants. Suite à cette entrée triomphale, la vie que nous finissons par mener n'est qu'une simple accumulation de choix. Nos choix peuvent être nos plus grands alliés ou, à l'inverse, nos ennemis les plus redoutables. Ils peuvent soit nous rapprocher des objectifs que nous nous sommes fixés, soit nous propulser vers une dimension lointaine, très lointaine.

Réfléchissez-y un instant. Chaque aspect de votre vie doit son existence à un *choix* que vous avez fait. Chaque résultat trouve sa racine dans l'un de ces choix. Chaque choix suscite un comportement qui, au fil du temps, se transforme en habitude. Faites un choix mal avisé et vous pourriez bien vous retrouver au point de départ, contraint de prendre de nouvelles décisions plus difficiles encore. Inversement, ne choisissez rien et acceptez alors de subir passivement la suite des événements.

Bref, faites vos choix, et vos choix feront qui vous êtes. Chaque décision, la plus banale soit-elle, modifie la tournure de votre vie : selon que vous choisissiez de poursuivre des études ou pas, que vous épousiez une personne plutôt qu'une autre, que vous buviez un dernier verre avant de prendre la route, que vous colportiez les ragots ou choisissiez de garder le silence, que vous fassiez un appel de prospection de plus ou que vous le remettiez au lendemain, que vous disiez « Je t'aime » ou au contraire que vous ne disiez rien. Chaque choix a un impact sur l'Effet cumulé de votre vie.

Ce chapitre va vous expliquer comment prendre conscience de vos choix et décider en conséquence afin de donner une nouvelle dimension à votre vie. Cela paraît compliqué mais, au contraire, c'est

étonnamment simple. Fini le temps où 99 % de vos choix se faisaient de manière inconsciente. Fini le temps où la plupart de vos activités et rituels quotidiens étaient le fruit d'une réaction conditionnée. Vous vous demanderez (et serez en mesure de savoir) : « Combien de mes comportements n'ai-je pas réellement choisis ? Quelles sont les choses que je n'ai pas consciemment choisi de faire et que je continue pourtant de faire chaque jour ? »

Recourez aux stratégies à toute épreuve que j'ai moi-même employées pour donner, grâce à l'Effet cumulé, de l'élan à ma vie et à ma carrière, et défaites-vous enfin du mystérieux poids qui pèse sur votre vie et vous pousse dans la mauvaise direction. Vous saurez alors appuyer sur le bouton « Pause » avant de faire un choix peu éclairé. C'est avec facilité que vous prendrez des décisions qui vous pousseront à adopter des comportements et des habitudes qui vous réussiront à tous les coups.

Le plus grand problème n'est pas que vous faisiez jusqu'à présent les mauvais choix intentionnellement, ce serait bien trop simple à corriger. Non, le plus grand problème est que, à l'image d'un *somnambule*, vous faisiez jusqu'à présent ces choix sans y penser. Une fois sur deux, vous n'en étiez même pas conscient ! Nos choix sont souvent déterminés par notre culture et la façon dont nous avons été élevés. Ils sont parfois si intimement mêlés à nos habitudes et à nos comportements quotidiens que nous pensons n'avoir aucun contrôle sur eux. Par exemple, vous est-il déjà arrivé de faire vos affaires bien tranquillement, de vivre votre vie, et, soudain, de prendre une décision stupide ou de faire une série de petits choix qui ont fini par saboter tout votre labeur et votre élan, et ce apparemment sans aucune raison ? Jamais vous n'avez eu l'intention de vous saborder et, pourtant, en *ne réfléchissant pas* à vos décisions – c'est-à-dire en oubliant d'en peser le pour et le contre -, vous vous êtes retrouvé confronté à des conséquences inattendues. Personne ne choisit *sciemment* de devenir obèse, de faire faillite ou de divorcer mais souvent (voire toujours) ces conséquences résultent d'une série de petits choix mal avisés.

Les éléphants ne piquent pas

Vous êtes-vous déjà fait piquer par un éléphant ? Et par un moustique ? Vous voyez, il ne faut pas se fier aux apparences : les petites choses ont leur importance. Il arrive parfois qu'une erreur menace d'anéantir une carrière ou une réputation en un instant : un célèbre comédien qui débite soudain des insultes racistes dans un numéro de cabaret ; un ancien humanitaire respecté qui, avec un coup dans le nez, tient des propos antisémites ; un sénateur opposé aux droits des homosexuels qui couche avec un homme dans des toilettes publiques ; une joueuse de tennis admirée qui se met à insulter un agent de l'État. Clairement, ce genre de mauvais choix a d'énormes répercussions. Mais, même s'il vous est arrivé de commettre pareille bourde par le passé, ce n'est pas de retours en arrière spectaculaires ou d'événements tragiques que nous allons parler ici.

Pour la plupart d'entre nous, ce sont les petits choix fréquents et apparemment anodins qui nous concernent. C'est-à-dire les décisions dont vous pensez qu'elles n'ont absolument aucune conséquence. Ces petites choses qui, inévitablement et, comme l'on peut s'y attendre, vous empêchent de réussir. Qu'il s'agisse de manœuvres tout bonnement idiotes, de comportements je-m'en-foutistes ou, pire, de choix apparemment judicieux (ce sont les plus insidieux), ces décisions apparemment insignifiantes peuvent vous faire virer de bord si vous n'y prêtez pas attention. Vous êtes dépassé, vous vous déconnectez et vous n'êtes plus conscient des petites actions qui vous dévient de votre trajectoire. L'Effet cumulé fonctionne bien, il fonctionne *toujours*, n'est-ce pas ? Sauf que dans ce cas de figure, il fonctionne à votre encontre, parce que... vous êtes en mode somnambule.

Par exemple, vous avalez une boisson sucrée et un paquet de chips et vous vous apercevez soudain après avoir englouti le tout dernier bout de chip que vous venez de gâcher tous vos efforts alimentaires

de la journée, et, en plus, vous n'aviez même pas faim. Vous vous laissez happer par la télé et perdez deux heures à regarder une émission sans intérêt – non, disons que vous regardez un documentaire éducatif – avant de vous souvenir que vous deviez préparer une présentation pour décrocher un contrat avec un précieux client. Vous sortez un mensonge éhonté à un être cher sans raison apparente, alors que vous auriez tout aussi bien pu lui dire la vérité. Que se passe-t-il ?

Vous vous êtes autorisé à prendre une décision sans y réfléchir. Aussi longtemps que vous déciderez de façon inconsciente, vous ne pourrez pas consciemment modifier ce genre de comportements stériles pour les transformer en habitudes productives. Il est temps de VOUS RÉVEILLER et de faire des choix raisonnés.

Noël toute l'année

C'est facile d'accuser les autres, n'est-ce pas ? « Je ne progresse pas à cause de mon crétin de patron », « J'aurais eu cette promotion si mon collègue ne m'avait pas doublé », « Si je suis de mauvaise humeur, c'est parce que mes enfants me font devenir chèvre ». Nous excellons particulièrement à cet exercice quand il s'agit de nos relations amoureuses : celles où c'est *l'autre* qui doit changer.

Il y a quelques années, l'un de mes amis se plaignait de sa femme. Pour moi, c'était une femme sensationnelle et il avait bien de la chance de l'avoir. C'est ce que je lui ai dit, mais il a continué à ne voir en elle que ce qui le rendait malheureux. C'est alors que je lui ai fait part d'une expérience qui a littéralement transformé mon mariage. Un jour de Noël, j'ai décidé de tenir un livre de remerciements pour l'offrir à ma femme. Chaque jour, pendant une année entière, j'y ai consigné au moins une chose que j'appréciais en elle : ses rapports avec ses amis, la façon dont elle s'occupait de nos chiens, le lit tout propre qu'elle nous préparait, un succulent repas qu'elle nous cuisinait ou encore la façon dont elle était coiffée. Ce genre de détails. J'ai réfléchi à toutes les choses que faisait ma femme et qui me touchaient, ou qui révélaient des attributs, des traits de caractère ou des qualités que j'appréciais en elle. Je les ai toutes consignées en secret et, au bout d'un an, j'en avais rempli un cahier entier.

Quand je le lui ai offert au Noël suivant, elle a pleuré et déclaré que c'était le plus beau cadeau qu'on lui avait jamais fait (plus beau que la BMW que je lui avais offerte pour son anniversaire !) Mais le plus drôle, c'est que la personne la plus touchée par ce cadeau, c'était moi. Tenir ce cahier m'avait forcé à me concentrer sur les côtés positifs de ma femme, puisque j'avais consciemment cherché tout ce qu'elle faisait « bien ». Toutes ces pensées positives étaient plus fortes que les aspects dont j'aurais pu me plaindre. Je suis retombé profondément amoureux de ma femme (peut-être plus encore que la première fois, puisque je voyais en elle des subtilités qui m'avaient

échappé au départ). Mon appréciation, ma gratitude et mon envie de voir ce qu'il y avait de meilleur en elle m'étaient infiniment précieux. Cela m'a incité à aborder mon mariage différemment, ce qui, bien sûr, a en retour incité ma femme à se comporter différemment à mon égard. Je me suis très vite retrouvé avec encore plus de remerciements à noter dans mon cahier ! Ces cinq petites minutes passées chaque jour à noter toutes les choses dont je lui étais reconnaissant nous ont donné l'une de nos plus belles années de mariage, et cela n'a fait que s'améliorer depuis.

Après avoir entendu cette histoire, mon ami a décidé lui aussi de tenir un livre de remerciements pour sa femme. En quelques mois, son mariage s'est métamorphosé. En décidant de chercher et de se concentrer sur les qualités positives de sa femme, il a changé la façon dont il la voyait, ce qui a modifié son attitude envers elle. En retour, elle a choisi de lui répondre différemment. Et le cycle s'est perpétué. Ou, plutôt, *cumulé*.

Remplissez la fiche « Points positifs » située à la fin du livre pour voir la vie sous un autre angle.

Assumer à 100 %

Nous sommes tous des « *self-made men* » et des « *self-made women*¹ », mais seuls ceux et celles qui réussissent s'en félicitent. Je n'avais que 18 ans lorsque j'ai découvert l'idée de la responsabilité personnelle au cours d'un séminaire. Ce concept a radicalement transformé ma vie. Si vous deviez négliger tout le reste de ce livre et ne pratiquer que ce seul concept, votre vie changerait tout de même tellement d'ici deux ou trois ans que vos amis et votre famille auraient du mal à vous reconnaître.

Au cours de ce séminaire, l'intervenant a posé la question suivante : « Pour qu'une relation fonctionne entre deux personnes, quelle est la part de responsabilité de chacun ? » J'étais un adolescent et, bien sûr, je croyais tout savoir de l'amour ! J'avais réponse à tout.

« 50/50 ! », me suis-je écrié. Il me paraissait évident que les deux personnes devaient partager la responsabilité à parts égales, sans quoi l'un des deux se faisait rouler.

« 51/49 », a crié quelqu'un d'autre, avançant qu'il fallait bien en faire un peu plus que l'autre personne. Après tout, une relation repose sur le sacrifice et la générosité.

« 80/20 », a dit un troisième.

L'instructeur s'est tourné vers le tableau et a écrit en gros caractères : 100/0. « Il faut être disposé à donner 100 % de soi, avec 0 attente en retour. Ce n'est qu'en étant prêt à assumer à 100 % la responsabilité d'une relation qu'elle marchera. Sinon, elle reste ouverte au hasard et peut toujours succomber à un éventuel désastre. »

Eh bien... Je ne m'attendais pas à cela ! Pourtant, j'ai rapidement compris en quoi ce concept pouvait transformer tous les aspects de ma vie. Si j'assumais *toujours* à 100 % tout ce que je vivais, c'est-à-

dire en assumant complètement tous mes choix et toutes mes façons de réagir à ce qui m'arrivait, j'étais en position de contrôle. Tout dépendait de moi. J'étais responsable de tout ce que je faisais, de tout ce que je ne faisais pas et de la façon dont je répondais à ce qui m'était fait.

Je sais, vous pensez que vous assumez l'entière responsabilité de votre vie. Je n'ai jamais rencontré personne qui ne me réponde pas : « *Évidemment* que je suis responsable de ma vie ». Mais il suffit d'observer la façon dont la plupart des gens se comportent pour voir qu'ils accusent, blâment, se posent en victimes et s'attendent à ce que quelqu'un d'autre/le gouvernement résolve leurs problèmes. S'il vous est arrivé d'attribuer votre retard à la circulation, ou d'être de mauvais poil à cause de votre enfant, de votre conjoint ou de votre collègue, alors vous n'assumez pas votre responsabilité personnelle à 100 %. Vous êtes arrivé en retard parce que l'imprimante était prise ? Peut-être n'auriez-vous pas dû attendre la dernière minute ? Votre collègue a fait des erreurs sur la présentation ? N'auriez-vous pas dû vérifier vous-même avant ? Vous ne vous entendez pas avec votre enfant en plein âge ingrat ? Il existe des tonnes de livres et de cours fantastiques pour vous y aider.

Vous seul êtes responsable *de ce que vous faites, de ce que vous ne faites pas, et de la façon dont vous répondez à ce qui vous est fait*. Cet état d'esprit a révolutionné ma vie en m'en donnant le contrôle. La chance, les circonstances ou la situation n'avaient plus d'importance. Tout ce qui arrivait dépendait de moi. J'étais libre comme l'air. Peu importe qui est élu président, peu importe la crise économique, peu importe ce que dit, fait ou ne fait pas un tel ou une telle, je suis à 100 % aux commandes de *moi-même*. En choisissant de me libérer officiellement de toute position de victime passée, présente ou future, j'ai touché le gros lot et gagné le pouvoir illimité de prendre mon destin à bras-le-corps.

La chance

Vous pensez peut-être que c'est juste une question de chance ou de malchance, mais, là encore, ce n'est qu'une excuse. La différence entre être incroyablement riche, heureux et en bonne santé, ou fauché, déprimé et en mauvaise santé, repose sur vos choix de vie. Rien d'autre. En vérité, nous avons tous de la chance. Si vous n'êtes pas six pieds sous terre, êtes en bonne santé et avez de quoi manger dans votre placard, vous avez de la veine. Cette chance est accessible à tout le monde car en dehors des éléments de base tels qu'être en bonne santé et avoir de quoi se sustenter, elle se résume à une série de choix.

Lorsque j'ai demandé au fondateur de Virgin Richard Branson s'il considérait que la chance avait joué un rôle dans son succès, il m'a répondu : « Oui, bien sûr. Nous sommes tous chanceux. Vivre dans une société libre est une chance. La chance nous entoure chaque jour. Elle frappe en permanence, que l'on sache la voir ou pas. Je n'ai pas eu plus ou moins de chance que qui que ce soit. La seule différence, c'est que lorsqu'elle a frappé à ma porte, j'ai su la saisir. »

Voilà des paroles bien sages. Et puisque l'on parle de ce sujet, je pense que le vieil adage selon lequel « la chance est un mélange d'opportunité et de préparation » est incomplet. Pour moi, la chance comporte deux autres éléments essentiels.

Formule (complète) de la chance :

$$\begin{array}{c} \text{Préparation (développement personnel)} \\ + \\ \text{Attitude (disposition/état d'esprit)} \\ + \\ \text{Opportunité (occasion positive qui s'offre à vous)} \\ + \\ \text{Action (savoir la saisir)} \\ = \\ \text{Chance} \end{array}$$

Préparation : en cherchant à vous améliorer et à vous préparer en permanence – en termes de talents/compétences, de savoirs, d'expertise, de relations et de ressources –, vous disposez des moyens nécessaires pour tirer profit des opportunités qui surgissent (quand la chance frappe à votre porte). Vous pouvez ainsi être comme le joueur de golf Arnold Palmer, qui, en février 2009, a confié au magazine *SUCCESS* : « C'est drôle : plus je pratique, plus j'ai de la chance. »

Attitude : c'est là que la chance échappe à la plupart des gens. Richard Branson a tout à fait raison de croire que la chance est tout autour de nous, si l'on considère que les situations, les conversations et les circonstances qui nous entourent sont fortuites. On ne voit pas ce que l'on ne cherche pas, tout comme on ne cherche pas ce en quoi l'on ne croit pas.

Opportunité : on peut très bien provoquer la chance mais celle dont je parle pour l'instant n'est pas planifiée ou, du moins, elle ne survient pas comme prévu. À ce stade de la formule, la chance n'est pas forcée. Elle survient naturellement, apparemment par hasard.

Action : c'est là que vous entrez en scène. Quelle que soit l'origine de cette chance qui vous arrive – l'Univers, Dieu, un grigri porte-bonheur, ou quelle que soit la personne ou l'entité responsable de votre bonne fortune –, c'est maintenant à vous de passer à l'action. C'est ce qui sépare les Richard Branson des Jean-Pierre Dupont. Jean-Pierre qui ? Exactement, cet illustre inconnu qui n'a pas su passer à l'action quand la chance s'est offerte à lui.

Alors c'en est terminé de vous plaindre des cartes qui vous ont été distribuées, des déconfitures que vous avez connues ou des circonstances en général. Des tas de gens bien plus désavantagés que vous ont surmonté des obstacles plus grands encore et s'en sont sortis plus riches et plus épanouis. La chance ne fait pas de discrimination. Dame Chance est prodigue mais, pour bénéficier de ses largesses, il faut être réceptif. Tout dépend vraiment de vous.

Pas de cadeau à l'école de la vie

Il y a bientôt dix ans de cela, on m'a proposé de m'associer à la création d'une start-up. J'y ai investi des sommes assez considérables et n'ai pas ménagé mes efforts pendant près de deux ans, avant de découvrir que mon associé avait mal géré le budget et tout dilapidé. J'ai perdu plus de 330 000 dollars dans cette affaire. Pourtant, je ne l'ai pas poursuivi en justice. Au contraire, j'ai été amené plus tard à lui prêter encore plus d'argent pour l'aider à surmonter des problèmes personnels. Car, en fait, tout cela était ma faute. J'avais accepté de devenir son associé sans prêter suffisamment attention à son passé et à son caractère. Durant notre collaboration, je n'avais pas pris la peine de vérifier les choses. Bien sûr j'aurais pu me justifier et prétexter que je lui faisais confiance, mais, en vérité, j'avais simplement été trop paresseux pour prêter attention à nos finances. J'avais non seulement fait le choix d'entamer cette relation professionnelle et ce business, mais j'avais aussi fait le choix, plus d'une fois, d'ignorer les signes avant-coureurs. Ayant choisi de ne pas être responsable à 100 % de cette affaire, je ne pouvais m'en prendre qu'à moi-même. En découvrant le pot aux roses, j'ai choisi de ne pas perdre davantage de temps. Au lieu de crier au scandale, j'ai léché mes blessures, en ai tiré les conclusions nécessaires et suis passé à autre chose. Si c'était à refaire, je déciderais à nouveau de tourner la page.

Je vous défie à présent d'adopter le même comportement. Qu'importe ce qui vous est arrivé, assumez-en l'entière responsabilité, que le résultat soit bon ou mauvais, une victoire ou un échec. Comme le disait mon mentor, Jim Rohn : « On devient adulte le jour où l'on assume l'entière responsabilité de sa vie. »

Ce jour est arrivé ! À partir d'aujourd'hui, choisissez d'être responsable à 100 % de votre vie. Finies les excuses. Appréciez le simple fait d'être libéré par vos choix, tant que vous en assumez l'entière responsabilité.

Il est temps de reprendre le contrôle.

Votre arme secrète : un carnet et un crayon

Je suis sur le point de vous révéler l'une des stratégies les plus efficaces que j'utilise dans le cadre de mon développement personnel. Cette stratégie me permet de contrôler les choix que je fais tout au long de la journée et par conséquent *tout le reste*, en m'aidant à mener à la baguette mes comportements et mes actions.

Dès à présent : choisissez un domaine de votre vie dans lequel vous aimeriez le plus réussir. Vous voudriez plus d'argent sur votre compte en banque ? Retrouver la ligne ? Avoir un corps de *bodybuilder* ? Entretenir de meilleurs rapports avec votre conjoint ou vos enfants ? Déterminez où vous en êtes actuellement dans ce domaine. Et, maintenant, déterminez votre objectif : être plus riche, plus mince, plus musclé, plus heureux, etc. Le premier pas vers le changement est la prise de conscience. Si vous voulez passer d'un point A à un point B, vous devez d'abord prendre conscience des choix qui vous éloignent de la destination désirée. Prenez conscience de tous les choix que vous allez faire aujourd'hui afin de commencer à effectuer des choix mieux guidés.

Pour vous y aider, je veux que vous *preniez note de chaque action* ayant trait au domaine de votre vie que vous souhaitez améliorer. Par exemple, si vous avez décidé d'effacer vos dettes, vous allez prendre note de tout ce que vous dépensez. Si vous avez décidé de perdre du poids, vous allez prendre note de tout ce que vous mettez dans votre bouche. Si vous avez décidé de vous entraîner pour un événement sportif, vous allez prendre note de tous vos entraînements. Il vous suffit de vous munir en permanence d'un petit carnet et de quoi écrire, dans votre poche ou dans votre sac à tout moment. Vous y noterez tout. Tous les jours. Sans exception. Pas d'excuse. Comme si vous étiez surveillé en permanence. Comme si

mon père et moi allions débarquer et vous forcer à faire une centaine de pompes si vous oubliez.

Je sais, ça n'a pas l'air bien sorcier, d'écrire sur un petit bout de papier. Pourtant, c'est notamment en faisant le suivi de *mes* progrès et de *mes* faux pas que j'ai aussi bien réussi. C'est un processus qui vous force à être conscient de vos décisions. Mais comme le disait Jim Rohn : « Ce qui est facile à faire est aussi facile à ne pas faire. » La magie ne tient pas tant à la complexité de la tâche demandée qu'au simple fait de l'exécuter en permanence et suffisamment longtemps pour déclencher le miracle de l'Effet cumulé. Alors faites attention à ne pas négliger les petits détails simples qui rendent possibles les choses plus importantes de votre vie. La différence principale entre les gens qui réussissent et ceux qui ne réussissent pas, c'est que ceux qui réussissent sont prêts à faire ce que les autres ne sont pas prêts à faire. Souvenez-vous-en, cela vous servira souvent lorsque vous serez confronté à un choix difficile.

L'argent brûle les doigts...

J'ai appris l'efficacité de ce principe à mes dépens, après avoir traité mes finances en parfait idiot. Alors que je n'avais pas encore 25 ans, je gagnais beaucoup d'argent dans l'immobilier. Un jour, j'ai rencontré mon comptable.

« Tu dois plus de 100 000 dollars aux impôts, m'a-t-il dit.

– Quoi ? !, lui ai-je répondu. C'est que je n'ai pas autant d'argent à disposition.

– Ah non ? Et pourquoi ? Tu as gagné bien plus que ça, tu as bien dû mettre de côté de quoi payer tes impôts.

– Apparemment pas, ai-je dit.

– Où est passé cet argent ?, m'a-t-il demandé.

– Je n'en sais rien, ai-je été contraint de lui dire, pas très fier de moi. Cet argent m'avait filé entre les doigts et je ne m'en étais même pas aperçu ! »

C'est là que mon comptable m'a rendu une fière chandelle.

« Écoute, petit, m'a-t-il dit en me regardant droit dans les yeux, il faut que tu te reprennes. J'ai déjà vu ça des centaines de fois. Tu dépenses tout ton argent comme un imbécile et tu ne sais même pas où il est passé. C'est ridicule. Arrête ça tout de suite. Tu es dans de sales draps. Tu vas maintenant devoir gagner encore plus d'argent imposable juste pour rembourser tes arriérés. Continue comme ça et tu vas tout droit à ta perte.»

J'ai immédiatement compris le message.

Mon comptable m'a ensuite donné le conseil suivant : avoir sur moi un petit carnet et y noter tout l'argent que je dépensais pendant 30 jours. Que ce soit 1 000 dollars pour un nouveau costume ou 50 cents pour refaire la pression des pneus de ma voiture, tout devait être consigné dans ce petit carnet. Je peux vous dire que cela m'a tout de suite donné conscience des choix irréfléchis qui m'avaient poussé à gaspiller autant d'argent. L'obligation de noter toutes mes dépenses me faisait résister à l'envie d'acheter des choses inutiles, simplement parce que je n'avais pas le courage de sortir ce fichu carnet !

Tenir le compte de mes dépenses pendant 30 jours complets a créé chez moi une prise de conscience accompagnée d'une toute nouvelle série de choix et de disciplines liés à mes dépenses. Les effets de cette prise de conscience et de ces nouveaux comportements positifs ayant tendance à s'additionner, j'ai commencé à prêter plus attention à l'argent en général, à en épargner pour la retraite, à éliminer des postes de dépense inutiles et à profiter encore plus de l'argent que je m'allouais pour le plaisir, mais seulement après y avoir réfléchi pendant *longtemps*.

Cet « exercice de suivi » a changé mon rapport à l'argent et a si bien fonctionné qu'en fait, j'y ai souvent recouru pour changer d'autres comportements. C'est ma façon privilégiée de transformer tous les domaines qui ne me conviennent pas. Au fil des années, j'ai fait le suivi de ce que je mange, de ce que je bois, du nombre d'heures de sport que je pratique, du temps que je passe à peaufiner une compétence, du nombre d'appels de vente que je passe, et même de l'amélioration de mes rapports avec ma famille, mes amis et ma femme. À chaque fois, les résultats ont été aussi remarquables que ma prise de conscience liée à l'argent.

En achetant ce livre, vous me payez pour que je vous donne mon opinion et mes conseils. C'est pourquoi je vais faire mon casse-pieds et insister pour que vous procédiez au suivi de vos comportements pendant au moins une semaine entière. Ce livre n'est pas destiné à

vous changer les idées, mais à vous aider à obtenir des résultats. Et, pour cela, vous devez passer à l'action.

Vous avez peut-être déjà entendu parler du principe du suivi. Peut-être avez-vous même déjà procédé à votre propre version de cet exercice. Mais je parie que vous avez arrêté, pas vrai ? Comment je le sais ? *Parce que votre vie ne marche pas aussi bien que vous l'aimeriez.* Vous avez perdu le cap. Procédez au suivi de vos comportements pour retrouver ce cap.

Savez-vous comment les casinos de Las Vegas réussissent à gagner autant d'argent ? En suivant ce qui se passe à chaque table de jeu, pour chaque gagnant, à chaque heure. Pourquoi les entraîneurs olympiques sont-ils payés si cher ? Parce qu'ils procèdent au suivi de chaque minute d'entraînement effectuée, de chaque calorie et de chaque micronutriment ingurgités par leurs athlètes. Tous les gagnants procèdent ainsi. J'insiste donc pour que vous procédiez au suivi de votre vie dans ce même esprit : pour concrétiser vos objectifs.

L'exercice est simple et fonctionne parce qu'il vous fait prendre conscience à chaque instant de vos actions dans le domaine de votre vie que vous souhaitez améliorer. Vos comportements vous surprendront. On ne peut pas gérer ou améliorer quelque chose sans le mesurer au préalable. De la même façon, vous ne pouvez pas vous réaliser pleinement – développer vos talents, vos ressources et vos capacités – sans être conscient de vos actions et sans pouvoir en rendre compte. Tous les sportifs de haut niveau et leurs entraîneurs suivent leurs performances au millième près. Les lanceurs de base-ball connaissent les statistiques de chacun de leurs lancers. Les golfeurs ont encore plus de variations à leur swing. Les athlètes professionnels ajustent leurs performances en fonction de leurs résultats précédents. Ils les suivent avec attention et s'améliorent en fonction car ils savent que le perfectionnement de leurs statistiques rime avec la victoire et la signature de contrats plus lucratifs.

Je tiens donc à ce que vous sachiez exactement où vous en êtes à tout moment. Je vous demande d'établir le suivi de vos actions comme si vous étiez une valeur marchande. C'est là le système à toute épreuve dont je vous parlais tout à l'heure. Que vous vous croyiez conscient de vos habitudes ou pas (et croyez-moi, vous ne l'êtes pas !), je vous demande d'en prendre note. Cela révolutionnera votre vie et, par extension, votre style de vie.

Doucement mais sûrement

Mais pas de panique, nous allons y aller tranquillement. Commencez par procéder au suivi *d'une* habitude pendant *une* semaine. Choisissez l'habitude qui exerce le plus de contrôle sur vous. Lorsque vous jouirez des récompenses de l'Effet cumulé, vous serez naturellement enclin à *vouloir* appliquer cette pratique aux autres domaines de votre vie. Vous *choisirez* de choisir cette pratique.

Supposons que la catégorie de votre choix soit l'alimentation, car vous désirez perdre du poids. Vous devrez donc prendre note de tout ce que vous mangez, du steak/pommes de terre/salade du dîner, à toutes les petites choses que vous grignotez pendant la journée : la poignée de biscuits à la pause-café, la deuxième tranche de fromage sur votre sandwich, la barre chocolatée au goûter, l'échantillon gratuit au supermarché, les quelques gouttes de vin supplémentaires que l'on vous verse. N'oubliez pas les boissons, elles comptent aussi et sont faciles à négliger ou à oublier si vous n'en prenez pas note. Encore une fois, cela semble facile à faire – et ça l'est – MAIS SEULEMENT SI VOUS LE FAITES. C'est pourquoi je vous demande de vous engager à choisir tout de suite une catégorie et une date de début, *avant de passer à la page suivante*.

Je vais procéder au suivi de _____ à partir du _____.

Comment se déroulera ce suivi ? De manière scrupuleuse et organisée. Sans relâche, en permanence. Vous débuterez chaque jour en écrivant la date en haut d'une nouvelle page, et commencerez à prendre des notes.

Que se passera-t-il au bout d'une semaine de cet exercice ? Vous serez certainement choqué et stupéfait par le nombre de calories, de centimes ou de minutes qui vous ont échappé. Vous ne soupçonnez même pas leur existence, et encore moins leur disparition !

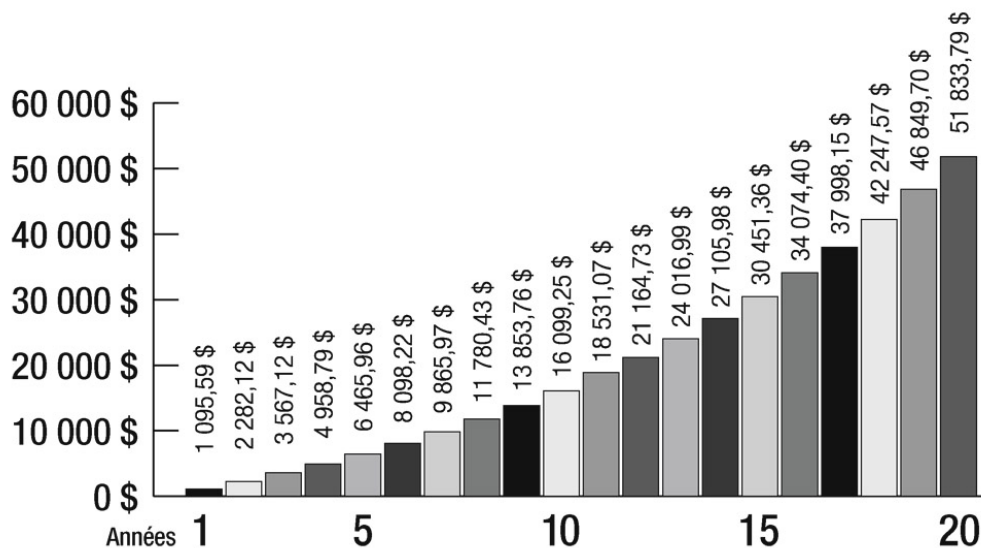
À présent, continuez. Vous procéderez au suivi de cette catégorie pendant *trois semaines*. Je vous entends déjà râler, vous n'avez aucune envie de faire ça. Mais croyez-moi : vous serez tellement époustouflé par les résultats au bout d'une semaine que vous voudrez continuer pendant deux semaines supplémentaires. J'en suis pratiquement convaincu.

Pourquoi trois semaines ? Les psychologues prétendent qu'une action ne se transforme en habitude qu'au bout de trois semaines. Ce n'est pas une science exacte, mais cela peut servir de repère. Cela a été le cas pour moi. Donc, dans l'idéal, j'aimerais que vous vous appliquiez à faire le suivi de vos comportements pendant 21 jours. Si vous vous y refusez, moi, ça m'est égal (après tout, il ne s'agit pas de ma taille, de mon système cardio-vasculaire, de mon compte en banque ou de ma relation !). Mais si vous lisez ce livre, c'est sans doute parce que vous souhaitez changer quelque chose à votre vie, n'est-ce pas ? Et j'ai promis de vous y aider en douceur, pas vrai ? Cet exercice n'est pas facile, mais il est simple à mettre en place et reste faisable. Alors faites-le.

Promettez-vous de commencer. Aujourd'hui. Pendant les trois semaines qui viennent, munissez-vous d'un petit carnet (ou d'un grand, si vous préférez), et écrivez-y *le moindre petit élément de la catégorie que vous avez choisie*.

Que se passera-t-il au bout de trois semaines ? Après le choc de la première semaine, vous aurez l'agréable surprise de constater à quel point le simple fait de prendre conscience de vos actions contribue à les influencer. Vous vous demanderez : « Ai-je vraiment besoin de manger cette barre chocolatée ? Je me sens bête de devoir sortir mon carnet pour y inscrire ça ». Et voilà, 200 calories en moins. Renoncez à cette barre chocolatée chaque jour et, en deux semaines, vous aurez déjà perdu un demi-kilo ! Vous additionnerez ensuite le prix du café à 4 dollars que vous prenez en vous rendant au travail et vous penserez *Bon sang ! En trois semaines, j'en ai eu pour 60 dollars de café ! Ce qui revient à 1 000 dollars par an ! Ou, si l'on calcule le prix cumulé, ce qui équivaut à 51 833,79 dollars*

en vingt ans ! Alors, avez-vous *vraiment* besoin d'acheter ce café chaque jour ?



Le véritable coût sur vingt ans d'un café quotidien à 4 dollars s'élève à 51 833,79 dollars. C'est ça, le pouvoir de l'Effet cumulé.

Pardon ? Ai-je bien dit que ce café quotidien à 4 dollars allait vous coûter 51 833,79 dollars en vingt ans ? Tout à fait. Saviez-vous que le moindre dollar dépensé aujourd'hui, quelle que soit la raison de cette dépense, vous coûtera près de 5 dollars dans seulement vingt ans (et 10 dollars dans trente ans) ? Si vous preniez 1 dollar et que vous le placiez sur un compte rémunéré à 8 %, ce même dollar en vaudrait presque 5 dans vingt ans. Autrement dit, à chaque fois que vous dépensez 1 dollar aujourd'hui, cela revient à en sortir 5 de votre future poche.

Je commettais l'erreur de regarder le prix d'un article et de penser que si un article était affiché à 50 dollars, il me coûtait bel et bien 50 dollars. Oui, mais en dollars d'aujourd'hui. Cependant, si l'on envisage la valeur potentielle de ces mêmes 50 dollars après les avoir investis pendant vingt ans, le coût (ce que vous perdez en dépensant cet argent plutôt qu'en l'investissant) équivaut à quatre ou cinq fois plus ! Autrement dit, à chaque fois que vous voyez un article

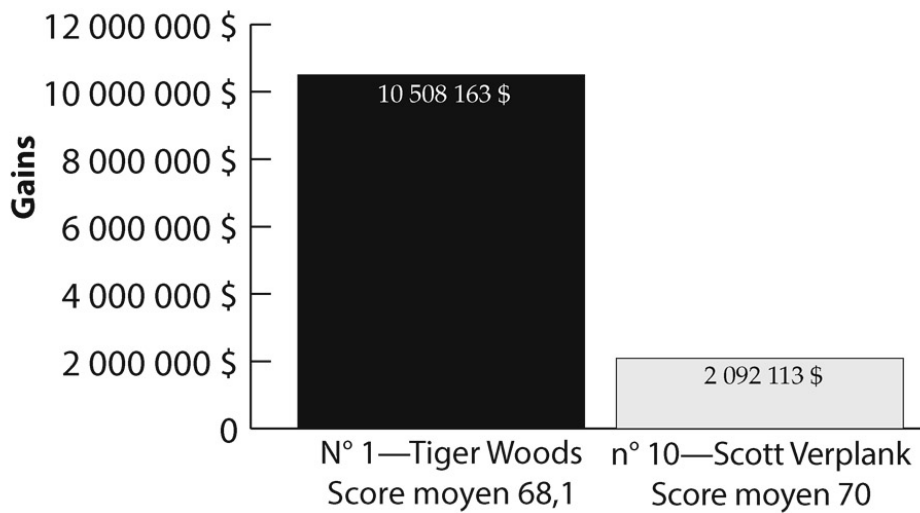
affiché à 50 dollars, demandez-vous « Cet article vaut-il 250 dollars ? » S'il les vaut pour vous aujourd'hui, alors il vaut la peine d'être acheté. Gardez cette idée à l'esprit la prochaine fois que vous irez au centre commercial et que vous serez tenté par toutes ces choses fabuleuses dont vous ignoriez avoir besoin. Vous y allez acheter pour 25 dollars de choses nécessaires, et vous en ressortez avec 400 dollars de trucs inutiles. Votre garage ressemblera à un cimetière de supermarché. La prochaine fois que vous entrerez dans l'un de ces temples de la bonne affaire, pensez à ce que vos achats vaudront plus tard. Je suis sûr que vous remettrez en rayon cette crêpière électrique à 50 dollars pour avoir 250 dollars de plus à la banque dans vingt ans. Faites le bon choix chaque jour, chaque semaine, chaque année, et vos finances s'en ressentiront rapidement.

Procédez à cet exercice en connaissance de cause, et vous verrez la vie d'un autre œil. Vous saurez vous demander : « Mon café quotidien vaut-il vraiment le prix d'une future Mercedes-Benz ? », car c'est en effet ce qu'il vous coûte. Vous n'agirez plus en somnambule. Vous serez parfaitement conscient et prendrez de meilleures décisions. Tout ça grâce à un carnet et à un crayon. C'est quand même fou, non ?

Un héros invisible

Dès que vous commencerez à procéder au suivi de votre vie, votre attention sera attirée par toutes les petites choses que vous faites bien, et toutes les petites choses que vous faites mal. Et si vous choisissez d'apporter la moindre petite correction de trajectoire, vous obtiendrez au fil du temps de fabuleux résultats. Mais ne vous attendez pas à voir des bouleversements immédiats. Quand je parle de « petites » corrections de trajectoire, je parle de quelque chose de quasi invisible. Il se peut même que personne ne les remarque avant longtemps. Personne ne vous applaudira. Personne ne vous enverra de carte de félicitations ou de trophée. Pourtant, à terme, leur effet cumulé aboutira à un résultat exceptionnel. Ce sont ces toutes petites disciplines qui s'avèrent payantes sur la durée ; ce sont ces efforts et cette préparation dont personne ne s'est aperçu qui aboutissent au grand triomphe. Et quel triomphe ! Un cheval gagne la course d'un bout de naseau, mais remporte 10 fois la mise. Cela signifie-t-il que le cheval est 10 fois plus rapide ? Non, seulement un peu meilleur. Mais ce sont ces quelques petits tours de piste supplémentaires, cette petite dose de discipline en plus dans la nutrition du cheval, ou les efforts supplémentaires du jockey, qui ont rendu ces résultats légèrement meilleurs, avec les effets cumulés que l'on connaît.

Après des centaines de tournois et des milliers de coups de club, la différence entre le golfeur classé numéro 1 et le golfeur classé numéro 10 est de seulement 1,9 coup en moyenne et, pourtant, la différence de gains est 5 fois plus importante (plus de 10 millions contre 2 millions de dollars) ! Le golfeur classé numéro 1 n'est pas 5 fois meilleur, ni même 50 % voire 10 % meilleur. La différence entre son score moyen n'est en fait que de 2,7 %. Et, pourtant, ses gains sont cinq fois plus importants !



La différence entre le golfeur classé numéro 1 et le golfeur classé numéro 10 n'est en moyenne que de 1,9 coup, mais la différence de gains est 5 fois plus importante. C'est ça, le pouvoir de l'Effet cumulé.

[Source : Classement Coupe FedEx de mi-décembre 2009]

Les petits ruisseaux font les grandes rivières. Au final, ce ne sont pas les grandes choses qui s'additionnent, mais les centaines, les milliers ou les millions de petites choses qui font la différence entre l'ordinaire et l'extraordinaire. Avoir un coup d'avance requiert d'innombrables petits détails totalement invisibles lorsque vous enfilez votre veste de golfeur.

Je vais vous donner d'autres façons de suivre tous ces petits changements qui peuvent rapporter gros.

Un brin de causerie

J'ai un jour été amené à encadrer le PDG d'une importante société dont les ventes annuelles s'élevaient à 100 millions de dollars. Phil avait fondé cette société. Cela fonctionnait plutôt bien mais on pouvait sentir un manque d'engagement, de confiance et d'enthousiasme dans la culture de son organisation. Cela ne me surprenait pas trop, sachant que Phil n'avait pas mis les pieds dans certaines parties de sa société depuis plus de cinq ans ! Il n'avait jamais parlé à plus de 80 % de ses employés ! Bref, il vivait dans une bulle avec son équipe de direction. J'ai demandé à Phil de procéder à un changement et d'en suivre l'évolution : trois fois par semaine, il devait sortir de son bureau et faire le tour de sa société. Je lui ai fixé pour objectif de chercher au moins trois personnes qu'il voyait faire du bon travail, ou dont il avait entendu de bonnes choses, et de leur dire personnellement à quel point il appréciait leur travail. Ce petit changement de comportement lui a pris moins d'une heure par semaine mais lui a valu des effets considérables dans la durée. Les employés que Phil avait pris le temps de remercier se sont mis à redoubler d'efforts pour s'attirer encore plus de commentaires positifs. Les autres employés se sont appliqués davantage en s'apercevant que le travail bien fait était reconnu et apprécié. Cette nouvelle attitude a eu un effet ricochet sur l'interaction avec la clientèle, plus encline à traiter avec la société et à recommander ses services, ce qui a contribué à rendre les employés plus fiers d'y travailler. Ce simple changement effectué sur une période de dix-huit mois a totalement métamorphosé la culture de cette entreprise. Les bénéfices nets ont augmenté de plus de 30 % au cours de cette période, avec les mêmes employés et zéro investissement marketing. Tout cela parce que Phil a procédé à un tout petit changement apparemment sans conséquences, avec régularité, sur une période donnée.

La poule aux œufs d'or

Il y a douze ans, j'avais une assistante merveilleuse du nom de Kathleen. Son salaire s'élevait à 40 000 dollars par an à l'époque. Un jour, elle fut chargée de gérer le tableau des inscriptions situé au fond de la salle lors d'un de mes cours sur l'entrepreneuriat et la création de richesse. La semaine suivante, elle vint me voir dans mon bureau : « Je vous ai entendu dire qu'il fallait épargner 10 % de tout ce que l'on gagne, me dit-elle. Bonne idée mais, pour moi, c'est impossible. Ce n'est absolument pas réaliste ! » Puis elle se mit à me faire la liste de tous ses frais et obligations financières. Une fois la liste terminée, il était évident qu'il ne lui restait plus rien à la fin du mois.

« Il me faut une augmentation, finit-elle par conclure.

– Je vais faire mieux que ça, lui dis-je. Je vais vous apprendre à devenir riche. »

Elle ne s'attendait pas à une telle réponse, mais elle accepta.

Je montrai à Kathleen comment procéder au suivi de ses dépenses grâce au fameux carnet. Je lui conseillai d'ouvrir un compte épargne séparé et d'y déposer seulement 33 dollars, soit 1 % de son salaire mensuel. Puis je lui montrai comment vivre avec 33 dollars de moins le mois suivant : en apportant son déjeuner au travail un jour par semaine au lieu de descendre au café commander un sandwich, des chips et une boisson. Le mois suivant, je lui demandai d'épargner seulement 2 % (67 dollars) de son salaire, ce qu'elle fit en changeant de service de télévision câblée (33 dollars). Le mois suivant, nous sommes passés à 3 %. Nous avons annulé son abonnement à *People* magazine (il était temps qu'elle étudie sa propre vie) et, au lieu d'aller à Starbucks deux fois par semaine, j'ai conseillé à Kathleen d'acheter les grains de café et autres ingrédients Starbucks

et de faire son propre café au bureau (depuis, elle en a d'ailleurs pris l'habitude et moi aussi !).

Au bout d'un an, Kathleen épargnait 10 % de son salaire sans pour autant avoir dû complètement changer de style de vie. Elle en fut la première surprise. Par ailleurs, ce simple changement eut un effet ricochet sur bien d'autres domaines de sa vie. Après avoir calculé combien d'argent elle consacrait à des divertissements intellectuellement peu enrichissants, elle préféra investir cette somme dans du matériel de développement personnel. Les centaines d'heures passées à enrichir son esprit développèrent sa créativité, et elle me soumit plusieurs façons de faire gagner et économiser encore plus d'argent à notre organisation. Elle me présenta notamment un plan qu'elle mettrait au point durant son temps libre si je lui promettais 10 % des sommes épargnées et 15 % des sommes générées grâce à ces stratégies. Au bout de la deuxième année, Kathleen gagnait plus de 100 000 dollars par an, toujours avec un salaire de base de 40 000 dollars. Elle a fini par monter sa propre affaire, qui a fructifié. Je l'ai croisée dans un aéroport il y a deux ans : elle gagne maintenant plus de 250 000 dollars par an et a réussi à épargner et à générer un capital de plus d'un million. Bref, elle est millionnaire ! Tout ça parce qu'elle a pris la simple décision de commencer à épargner 33 dollars par mois !

Le temps, c'est de l'argent

Plus tôt vous instaurerez ces petits changements, plus l'Effet cumulé œuvrera en votre faveur. Supposons que votre amie ait écouté le conseil de l'expert en gestion d'argent Dave Ramsey et ait versé 250 dollars par mois sur un plan d'épargne retraite quand elle a obtenu son premier emploi après l'université à l'âge de 23 ans. Supposons que vous, en revanche, n'ayez commencé à épargner qu'à partir de 40 ans (ou que vous ayez commencé plus tôt, mais que vous ayez vidé votre compte en constatant qu'il ne vous rapportait pas grand-chose). À 40 ans, votre amie, qui n'a pas investi le moindre dollar supplémentaire dans son versement mensuel, peut espérer disposer de plus d'un million de dollars à l'âge de 67 ans, somme cumulée mensuellement avec un taux d'intérêt à 8 %. En revanche, si vous continuez à investir 250 dollars par mois jusqu'à vos 67 ans (âge normal de la retraite pour les gens nés après 1960 aux États-Unis) – sachant que vous aurez épargné pendant vingt-sept ans alors que votre amie n'aura épargné que pendant dix-sept ans –, vous aurez au moment de partir à la retraite moins de 300 000 dollars et aurez investi 27 000 dollars de plus que votre amie. Vous aurez épargné plus d'argent et plus longtemps, mais vous vous retrouverez avec moins d'un tiers que ce que vous auriez pu gagner. Voilà ce qui arrive quand on remet les choses au lendemain et qu'on néglige les comportements, les habitudes et la discipline nécessaires. Alors n'attendez pas un jour de plus pour adopter les petites disciplines qui vous permettront d'atteindre vos objectifs !

Vous pensez que vous commencez trop tard, que vous êtes bien trop à la traîne et que vous n'y arriverez jamais ? Non, faites taire cette vieille rengaine. Il n'est jamais trop tard pour profiter des bénéfices de l'Effet cumulé. Par exemple, vous avez toujours voulu jouer du piano mais vous pensez que c'est trop tard parce que vous allez avoir 40 ans. En commençant maintenant, vous serez un virtuose à l'âge de la retraite car vous jouerez déjà depuis vingt-cinq ans ! Le secret, c'est de commencer MAINTENANT. Toute grande action, toute

aventure commence par des petits pas. Et le premier pas semble toujours plus difficile à faire qu'il ne l'est en vérité.

LE POUVOIR DE L' EFFET CUMULÉ					
AMIE			VOUS		
Âge	Année	Solde annuel	Âge	Année	Solde annuel
23	1	3112,48 \$	23	1	0 \$
24	2	6483,30 \$	24	2	0 \$
25	3	10133,89 \$	25	3	0 \$
26	4	14087,48 \$	26	4	0 \$
27	5	18369,21 \$	27	5	0 \$
28	6	23006,33 \$	28	6	0 \$
29	7	28028,33 \$	29	7	0 \$
30	8	33467,15 \$	30	8	0 \$
31	9	39357,38 \$	31	9	0 \$
32	10	45736,51 \$	32	10	0 \$
33	11	52645,10 \$	33	11	0 \$
34	12	60127,10 \$	34	12	0 \$
35	13	68230,10 \$	35	13	0 \$
36	14	77005,64 \$	36	14	0 \$
37	15	86509,56 \$	37	15	0 \$
38	16	96802,29 \$	38	16	0 \$
39	17	107949,31 \$	39	17	0 \$
40	18	120021,53 \$	40	18	0 \$
41	19	129983,26 \$	41	19	3112,48 \$
42	20	140771,81 \$	42	20	6483,30 \$
43	21	152455,80 \$	43	21	10133,89 \$
44	22	165109,55 \$	44	22	14087,48 \$
45	23	178813,56 \$	45	23	18369,21 \$
46	24	193655,00 \$	46	24	23006,33 \$
47	25	209728,27 \$	47	25	28028,33 \$
48	26	227135,61 \$	48	26	33467,15 \$
49	27	245987,76 \$	49	27	39357,38 \$
50	28	266404,62 \$	50	28	45736,51 \$
51	29	288516,07 \$	51	29	52645,10 \$
52	30	312462,77 \$	52	30	60127,10 \$
53	31	338397,02 \$	53	31	68230,10 \$
54	32	366483,81 \$	54	32	77005,64 \$
55	33	396901,78 \$	55	33	86509,56 \$
56	34	429844,43 \$	56	34	96802,29 \$
57	35	465521,31 \$	57	35	107949,31 \$
58	36	504159,35 \$	58	36	120021,53 \$
59	37	546004,33 \$	59	37	133095,74 \$
60	38	591322,42 \$	60	38	147255,10 \$
61	39	640401,89 \$	61	39	162589,69 \$
62	40	693554,93 \$	62	40	179197,03 \$
63	41	751119,64 \$	63	41	197182,78 \$
64	42	813462,20 \$	64	42	216661,33 \$
65	43	880979,16 \$	65	43	237756,60 \$
66	44	954100,00 \$	66	44	260602,76 \$
67	45	1 033 289,83 \$	67	45	285 345,14 \$
Montant total cumulé =					
Montant total investi =		54 000,00 \$			81 000,00 \$

Mais peut-être que vingt-cinq ans, c'est trop long pour vous et vous n'avez le temps ou la patience d'attendre que dix ans ? Dans son livre intitulé *Focal Point*², Brian Tracy montre comment améliorer de 1 000 % n'importe quel domaine de votre vie. Pas 10 % ou même 100 %, mais 1 000 % ! En voici le principe.

Il vous suffit d'améliorer votre performance, votre rendement et vos gains de $1/10^e$ de 1 % par jour ouvré (vous avez même le droit de vous détendre le week-end), soit 0,1 %. Pensez-vous en être capable ? Bien sûr, tout le monde en est capable. C'est simple. Faites cela chaque jour de la semaine et vous vous améliorerez de 0,5 % par semaine (c'est-à-dire pas beaucoup) soit 26 % par an. Vos revenus doublent à présent tous les 2,9 ans. Au bout de la dixième année, vos performances et vos gains seront 1 000 % plus élevés que maintenant. Incroyable, non ? Pas besoin de fournir 1 000 % d'efforts en plus. Seulement $1/10^e$ de 1 % par jour. C'est tout.

Le succès est un (semi-)marathon

Beverly était représentante d'une compagnie de logiciels éducatifs que je devais redresser. Un jour, elle me raconta que l'une de ses amies s'apprêtait à participer à un semi-marathon le week-end suivant :

« J'en serais *incapable* !, m'assura Beverly, qui était très en surpoids. Il me suffit de grimper un étage pour être essouffée !

– Si tu le souhaites, toi aussi tu peux y arriver, lui dis-je.

– Impossible, me rétorqua-t-elle. »

Il fallait d'abord que je réussisse à motiver Beverly.

« Alors dis-moi, Beverly, pourquoi veux-tu courir un semi-marathon ?

– Eh bien, une réunion de retrouvailles avec mes amies du lycée est organisée l'été prochain, et je veux être au meilleur de ma forme. Mais j'ai pris tellement de poids depuis la naissance de mon deuxième enfant il y a cinq ans que je ne sais pas comment m'y prendre. »

Bingo ! La motivation était toute trouvée, mais il fallait rester prudent. Si vous avez déjà essayé de perdre du poids, vous connaissez la chanson : vous vous inscrivez à un club de gym très cher et dépensez une fortune en entraîneurs particuliers et en équipement flambant neuf, en tenues de gym et en chaussures de sport. Vous suiez pendant une semaine environ jusqu'à ce que votre rameur se transforme en séchoir à linge ; vous laissez tomber la gym et vos tennis moisissent dans un coin. Je voulais tenter une meilleure approche avec Beverly. Je savais que si je réussissais à la convaincre d'adopter *une seule* nouvelle habitude, elle mordrait à l'hameçon et tout le reste suivrait.

J'ai demandé à Beverly de prendre sa voiture et de délimiter un rayon de 1,5 km autour de chez elle. Je lui ai ensuite demandé de parcourir cette distance à pied 3 fois par semaine sur une période de deux semaines. Vous remarquerez que je ne lui ai pas demandé de parcourir cette distance en courant, j'ai commencé en douceur. Je lui ai ensuite fait faire ce même parcours pendant deux semaines de plus. Chaque jour, elle a décidé de poursuivre.

J'ai ensuite demandé à Beverly de faire la même chose en courant tranquillement, jusqu'à la limite du confortable pour elle. Dès qu'elle commençait à s'essouffler, elle devait s'arrêter et continuer en marchant. Elle a procédé ainsi jusqu'à ce qu'elle réussisse à courir un quart, puis la moitié, puis les trois quarts de cette distance. Cela lui a pris trois semaines de plus – 9 joggings – avant de réussir à courir 1,5 km. Au bout de sept semaines, elle parcourait la totalité du circuit. Cela peut paraître long pour une si petite victoire, n'est-ce pas ? Un semi-marathon, c'est 21,1 km. Alors 1,5 km, c'est peu. L'exploit, néanmoins, c'est que Beverly commençait à voir en quoi sa décision d'être en forme pour les retrouvailles avec ses amies – autrement dit le pourquoi de sa motivation (comme je vais l'expliquer) – alimentait ses nouvelles habitudes de santé. Le miracle de l'Effet cumulé était lancé.

Puis j'ai demandé à Beverly d'accroître sa distance de 200 mètres par jogging (c'est-à-dire trois fois rien, 300 pas de plus, peut-être). Au bout de six mois, elle parcourait près de 15 km sans ressentir la moindre gêne. Au bout de neuf mois, elle courait régulièrement 21,5 km (plus que la distance du semi-marathon). Plus excitant encore, c'est que le reste avait changé aussi. Beverly avait perdu ses envies incontrôlables de chocolat (qui l'avaient obsédée toute sa vie) et d'aliments riches et gras. Disparues. Le surplus d'énergie que lui procuraient l'exercice cardio-vasculaire et une alimentation plus saine la rendaient également plus enthousiaste au travail, et ses ventes ont doublé durant cette période (ce dont je ne me plaignais pas !).

Comme nous l'avons vu dans le chapitre précédent, l'effet ricochet de ce nouvel élan lui a redonné confiance en elle, ce qui l'a rendue plus

affectueuse envers son mari. Leur relation s'est enflammée plus encore qu'aux premiers jours. Cette nouvelle énergie a rendu ses rapports avec ses enfants plus actifs et animés. Elle remarqua qu'elle n'avait plus le temps de retrouver ses amies après le travail pour boire un verre et grignoter des gâteaux apéritifs en ressassant des pensées négatives. Elle se fit de nouvelles amies, plus « saines », au club de jogging auquel elle s'était inscrite – ce qui entraîna par la suite une série de choix, d'habitudes et de comportements positifs.

Suite à cette première conversation dans mon bureau et à la décision de Beverly de trouver sa vraie motivation et d'adopter une série de changements de petite envergure, elle a perdu plus de 20 kilos et est devenue un emblème pour toutes les femmes qui cherchent à retrouver la forme par la marche et la course à pied. Aujourd'hui, Beverly court le marathon !

Votre vie est le résultat de tous les petits choix que vous faites à chaque instant. Sur notre CD *SUCCESS*³, Jillian Michaels, l'entraîneuse de fitness de l'émission *The Biggest Loser*⁴, me raconte une belle histoire de son enfance : « Quand j'étais petite, ma mère cachait des œufs de Pâques un peu partout dans la maison. Je m'amusais à les chercher et, quand je m'approchais du lieu où était caché l'un des œufs, elle me disait : "chaud". Quand j'étais à deux doigts de le trouver, elle disait : "brûlant", ou, à l'inverse, "froid" ou "glacial" à mesure que je m'en éloignais. J'explique aux participants qu'ils doivent, à chaque instant, se souvenir que leur objectif est d'être heureux et d'avoir "chaud" – et que chacun de leurs choix et de leurs décisions vise à les en rapprocher. »

Les résultats que vous obtenez découlant directement des choix que vous faites à chaque instant. Vous avez l'incroyable pouvoir de changer de vie en changeant ces choix. Pas à pas, jour après jour, vos choix déterminent vos actions jusqu'à ce que celles-ci deviennent des habitudes, dont la pratique les rend permanentes.

Perdre est une habitude. Mais gagner aussi. Nous allons désormais instaurer des habitudes gagnantes dans votre vie. Éliminez vos

habitudes destructrices, remplacez-les par des habitudes positives, et vous serez à même d'orienter votre vie dans n'importe quelle direction, jusqu'aux sommets de votre imagination. Suivez-moi...

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Quels sont les domaines, les personnes ou les circonstances de votre vie qui vous posent le plus de difficultés ? Notez tous les aspects de cette situation dont vous êtes reconnaissant. Consignez tout ce qui renforce et augmente votre gratitude à cet égard.
- Se peut-il que vous n'assumiez pas à 100 % votre responsabilité dans le succès ou l'échec de votre situation actuelle ? Notez trois actions que vous avez effectuées par le passé et qui ont causé problème. Notez trois initiatives que vous auriez dû prendre mais que vous n'avez pas prises. Indiquez trois événements qui vous sont arrivés et auxquels vous avez mal réagi. Inscrivez trois actions que vous pouvez effectuer dès maintenant pour assumer à nouveau la responsabilité de votre vie.
- Commencez à procéder au suivi d'au moins un comportement, dans un domaine de votre vie, que vous aimeriez changer et améliorer (ex : budget, nutrition, forme/santé, reconnaître l'importance des autres, éducation des enfants... ou toute autre catégorie).

Chapitre 3

LES HABITUDES

Un sage se promenait un jour dans la forêt avec son jeune élève, quand soudain il s'arrêta devant un jeune arbre.

« Arrache cette pousse », dit-il à l'élève en lui montrant une jeune pousse qui sortait de terre. Le garçon tira dessus sans difficulté avec les doigts. « Maintenant, arrache ceci », dit le sage en indiquant un arbre un peu plus solide arrivant à hauteur du genou du garçon. Le garçon tira dessus sans trop forcer et déracina l'arbre. « Et maintenant, essaie avec celui-ci », dit le sage en désignant un arbre aussi grand que le garçon. En y mettant tout son poids et toute sa force, et en utilisant des branches et des pierres, il réussit à grand peine à déraciner l'arbre.

« Maintenant, dit le sage, je voudrais que tu déterres celui-ci. » Le jeune garçon suivit le regard de son professeur et vit un chêne majestueux et si grand qu'il en apercevait à peine la cime. Sachant la lutte qu'il avait menée pour déraciner un arbre beaucoup plus petit, l'enfant dit au sage : « Désolé, mais je ne peux pas. »

« Mon enfant, tu viens d'illustrer le pouvoir des habitudes sur la vie ! », s'exclama le sage. « Plus le temps passe, plus elles sont imposantes et enracinées, et plus on a de mal à les détruire. Certaines deviennent si présentes et si profondément ancrées que l'on hésite même à essayer. »

Le poids des habitudes

Pour Aristote, « Nous sommes ce que nous faisons de manière répétée. » Le dictionnaire définit l'habitude comme étant « une disposition acquise, relativement permanente et stable, qui devient une sorte de seconde nature ».

Connaissez-vous l'histoire de l'homme à cheval, qui galope à toute vitesse comme s'il avait une mission très importante ? Un homme au bord de la route lui crie : « Hé, vous allez où comme ça ? » Et le cavalier lui répond : « Aucune idée. Demandez au cheval ! » C'est ce qui arrive à la plupart des gens : ils vivent leur vie par habitude, sans avoir aucune idée de la direction où elle les mène. Il est temps de tenir les rênes et d'aller là où vous souhaitez vraiment aller.

Si vous avez toujours vécu branché sur pilote automatique et laissé vos habitudes gérer vos actions, j'aimerais que vous compreniez pourquoi. Et j'aimerais que vous débranchiez. Rassurez-vous, vous n'êtes pas seul : des études en psychologie révèlent que 95 % de ce que nous ressentons, pensons, faisons et accomplissons résultent d'habitudes acquises ! Nous naissons avec des instincts, bien sûr, mais absolument aucune habitude. Nous les développons au fil du temps. Dès l'enfance, nous intégrons une série de réactions conditionnées qui nous poussent à réagir automatiquement, sans réfléchir, à la plupart des situations.

Au quotidien, vivre « automatiquement » a des avantages certains. S'il fallait penser de manière consciente à tout ce que l'on fait – préparer à déjeuner, conduire les enfants à l'école, aller au travail, etc. – on ne vivrait plus. Vous vous brossez sans doute les dents deux fois par jour sans y penser. Pas de réflexion profonde, vous le faites, c'est tout. Vous bouclez votre ceinture dès que vous montez en voiture, pas d'hésitation. Nos habitudes et nos routines nous permettent d'accomplir ces tâches en utilisant un minimum d'énergie consciente. Elles nous aident à rester sains d'esprit et nous

permettent de gérer les situations les plus courantes. Et comme nous n'avons pas à réfléchir aux choses les plus banales, nous pouvons concentrer notre esprit sur des pensées plus créatives et enrichissantes. Les habitudes ont donc du bon, tant qu'il s'agit d'habitudes positives, bien sûr.

Si vous mangez sainement, vous avez sans doute établi des habitudes saines quant aux aliments que vous achetez et ce que vous commandez au restaurant. Si vous êtes en bonne forme physique, c'est sans doute parce que vous faites de l'exercice régulièrement. Si vous êtes bon vendeur dans votre emploi, c'est sûrement parce que vos habitudes de préparation mentale et un travail sur votre confiance en vous vous permettent de rester optimiste face au rejet.

J'ai côtoyé une multitude de gens qui ont réussi, de PDG et de « superstars », et je peux vous assurer qu'ils ont *tous* un trait en commun : ils ont de bonnes habitudes. Cela ne veut pas dire qu'ils n'ont pas de mauvaises habitudes. Bien sûr qu'ils en ont, mais pas beaucoup. Ce sont ces bonnes habitudes au quotidien qui distinguent les plus prospères d'entre nous de tous les autres. Logique, non ? Comme nous l'avons déjà vu, vous savez que les gens qui réussissent ne sont pas nécessairement plus intelligents ou plus doués que les autres. Mais leurs habitudes les poussent à être mieux informés, plus au courant, plus compétents, plus aptes et mieux préparés.

Quand j'étais enfant, mon père prenait toujours l'exemple de Larry Bird pour m'expliquer le principe des habitudes. « Larry Legend » est l'un des plus grands joueurs de basket au monde, mais il n'était pas connu pour être le joueur le plus physique. Personne ne l'aurait décrit comme le joueur le plus « gracieux » qui fût sur un terrain de basket. Pourtant, malgré ses dispositions athlétiques quelque peu limitées, les Boston Celtics ont été trois fois champions du monde grâce à lui, et il reste l'un des meilleurs joueurs de tous les temps. Comment a-t-il réussi ?

Grâce à ses habitudes et à un dévouement sans faille au basket qui poussaient Larry à s'entraîner sans relâche pour s'améliorer. Le lancer franc de Larry Bird fut l'un des plus réguliers de toute l'histoire de la NBA. Enfant, il avait pour habitude de faire 500 lancers francs chaque matin avant de partir pour l'école. C'est cette discipline qui a valu à Larry de tirer le meilleur de ses talents naturels et de battre à plate couture certains des joueurs les plus « doués ».

Comme Larry Bird, vous pouvez vous aussi conditionner vos comportements automatiques et inconscients pour en faire ceux d'un champion. Ce chapitre va vous montrer comment compenser les dispositions innées qui vous manquent, par la discipline, le travail et les bonnes habitudes. Bref, comment faire de vous un champion des bonnes habitudes.

Avec suffisamment de pratique et de répétition, n'importe quel comportement, bon ou mauvais, devient automatique. Ainsi, bien que la plupart de nos habitudes nous soient venues inconsciemment (en imitant nos parents, de par notre environnement ou notre culture, ou en nous adaptant à des situations), nous pouvons décider consciemment de les modifier. Cela paraît logique : puisque vous avez appris toutes vos habitudes, vous pouvez tout aussi bien désapprendre celles qui vous desservent. Alors, prêt ? C'est parti...

Le piège de la gratification immédiate

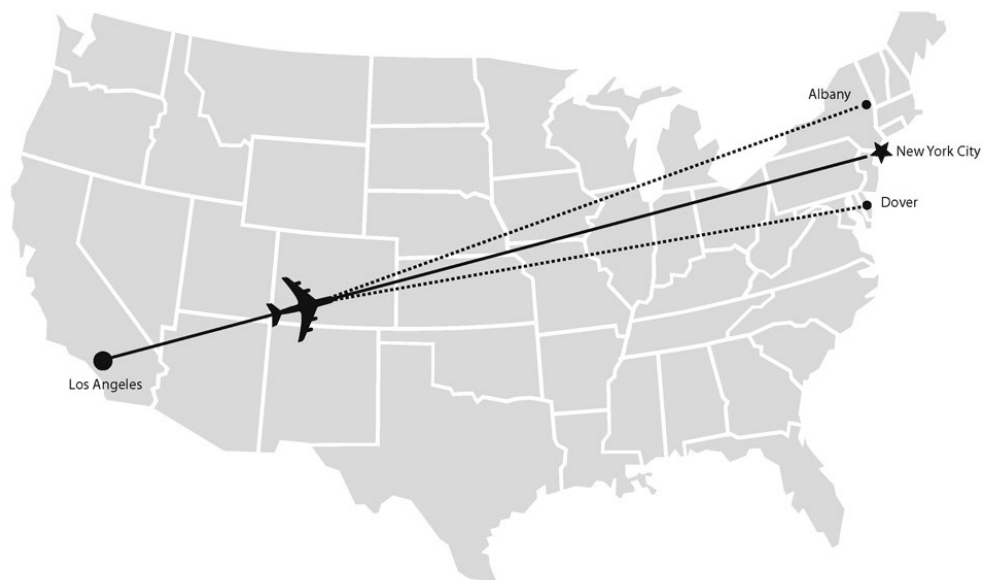
Nous savons tous que nous goinfrer de biscuits à longueur de journée ne va pas nous faire maigrir. Nous comprenons que passer trois heures par soirée à regarder *Danse avec les stars* et *NCIS* nous laisse trois heures de moins pour lire un bon livre ou écouter quelque chose d'enrichissant. Nous comprenons que le simple fait d'acheter de super chaussures de course ne fait pas de nous des marathoniens. Nous sommes une espèce « rationnelle », du moins c'est ce que nous pensons. Alors pourquoi sommes-nous si enchaînés à nos mauvaises habitudes ? Parce que notre besoin de gratification immédiate peut faire de nous les animaux les moins réfléchis qui soient.

Si, en mordant dans un Big Mac, vous faisiez immédiatement une crise cardiaque, vous n'en mangeriez pas une deuxième bouchée. Si à votre prochaine bouffée de cigarette, votre visage se fripait comme celui d'un vieillard de 85 ans, vous arrêteriez probablement de fumer. Si vous décidiez de ne pas passer ce dernier appel et que l'on vous renvoyait sur-le-champ, décrocher le téléphone deviendrait soudain une évidence. Si manger ce morceau de gâteau vous faisait instantanément grossir de 25 kilos, réussir à dire « non, merci » serait littéralement... du gâteau.

L'ennui, c'est que la satisfaction ou la gratification immédiate que procurent ces mauvaises habitudes prennent bien souvent le pas sur notre intelligence et sur les conséquences à long terme qu'elles peuvent avoir. Nous laisser aller à nos mauvaises habitudes ne semble pas avoir tant de répercussions négatives sur le moment. Vous ne faites pas une attaque, votre visage ne se fripe pas, vous ne vous faites pas renvoyer et vos cuisses gardent leur taille habituelle. Cela ne signifie pas pour autant que vous n'avez pas activé le principe de l'Effet cumulé.

Il est temps de VOUS RÉVEILLER et de vous apercevoir que vos habitudes pourraient bien vous entraîner sur la mauvaise pente. La moindre correction de vos habitudes quotidiennes peut totalement changer le cours de votre vie. Là encore, je ne parle pas de transmutation ni de métamorphose complète de votre personnalité, de votre tempérament et de votre vie. Mais de réajustements infinitésimaux et apparemment sans conséquences qui peuvent tout révolutionner.

La meilleure illustration que je puisse vous donner pour souligner le pouvoir de ces petits réajustements est celui d'un avion en partance pour New York, au départ de Los Angeles. Si le nez de l'avion est dévié ne serait-ce que de 1 % – ce qui est une correction quasi invisible sur le tarmac –, l'avion arrivera à environ 240 km de son point d'atterrissage prévu, soit plus au nord dans la ville d'Albany, soit à Dover, dans l'état du Delaware. Il en va de même pour vos habitudes : la moindre mauvaise habitude, même si elle semble inoffensive sur le moment, peut à terme vous mener à des lieues de vos objectifs et de vos désirs.



Le pouvoir des petits réajustements : une modification de trajectoire de 1 % dévie l'atterrissage de 240 km.

La plupart des gens vivent leur vie sans y penser, sans réfléchir consciemment et précisément à ce qu'ils veulent et à ce qu'ils doivent faire pour l'obtenir. Je veux vous montrer comment laisser libre cours à votre passion et orienter votre inépuisable force créatrice dans le sens de vos rêves et de vos désirs. « Déraciner » des mauvaises habitudes aussi bien ancrées que des chênes séculaires ne sera pas une mince affaire. Mener ce processus à terme nécessitera plus qu'une détermination féroce ; la volonté n'y suffira pas.

Trouver votre « pourquoi »

Imaginer que votre simple volonté suffira à changer vos habitudes revient à penser que vous pouvez empêcher un chien affamé de manger dans votre assiette juste parce que la couvrez d'une serviette. Pour vaincre vos mauvaises habitudes, il va falloir quelque chose de plus fort que cela.

Quand on a du mal à atteindre ses objectifs, on se dit souvent que c'est par manque de volonté. Je ne suis pas d'accord. Il ne suffit pas de *décider* de réussir. Qu'est-ce qui va vous forcer à ne pas laisser tomber les nouveaux choix positifs que vous devez faire ? Qu'est-ce qui va vous empêcher de reprendre vos mauvaises habitudes ? Qu'est-ce qui va faire la différence, par rapport à toutes vos tentatives avortées ? Au premier signe d'inconfort, vous serez tenté de retomber dans votre bonne vieille routine.

Vous avez essayé la volonté, mais ça n'a pas marché. Vous vous êtes fixé de bonnes résolutions, mais vous n'avez pas tenu. Vous pensiez vraiment perdre du poids, la dernière fois. Vous pensiez vraiment passer tous ces appels de vente, l'année dernière. Ça suffit. Il est temps d'essayer autre chose et d'obtenir de *meilleurs* résultats.

Mettez la volonté de côté. Il est temps de penser *au pourquoi*. Vos choix n'ont de sens que s'ils sont liés à vos désirs et à vos rêves. Les choix les plus avisés et les plus motivants sont ceux qui correspondent à qui vous êtes, ceux qui répondent à votre objectif profond et à vos valeurs intrinsèques. Vous devez vouloir quelque chose, et savoir *pourquoi* vous le voulez, sans quoi vous abandonnerez trop facilement.

Alors, quel est votre *pourquoi* ? Il vous faut une raison d'apporter des améliorations significatives à votre vie. Et pour vous donner *envie* de faire les changements nécessaires, votre *pourquoi* doit être quelque chose d'incroyablement motivant – pour *vous*. Votre *pourquoi* doit

vous donner *envie* de vous lever chaque matin et de continuer, continuer, continuer, pendant des années ! Alors, qu'est-ce qui vous motive le plus ? Identifier votre pourquoi est absolument essentiel. Car c'est ce *qui vous motive* qui va alimenter votre passion, votre enthousiasme et votre persévérance. En fait, c'est tellement important que j'en ai fait le sujet principal de mon premier livre, *Design Your Best Year Ever : A Proven Formula for Achieving BIG GOALS*¹. Vous DEVEZ connaître votre pourquoi.

Pourquoi tout est possible

C'est le pouvoir du *pourquoi* qui vous motivera à endurer tout ce qu'il y a de plus éreintant, de plus banal et de plus laborieux. Tous les *comment* n'ont aucun sens si vos *pourquoi* ne sont pas suffisamment forts. Tant que vous n'aurez pas déterminé vos désirs et vos motivations, vous n'irez au bout d'aucune tentative d'amélioration de votre vie. Si votre *pourquoi* – votre désir – n'est pas suffisamment fort, si votre engagement n'est pas suffisamment solide, vous finirez comme tous les gens qui prennent des résolutions du Nouvel An et les laissent vite tomber pour retourner à leurs bonnes vieilles habitudes. Voici une analogie pour illustrer cette idée :

Si je posais par terre une planche de 25 centimètres de large et de 10 mètres de long et vous disais : « Si vous parcourez toute la longueur de la planche, je vous donne 20 dollars », le feriez-vous ? Bien sûr que vous le feriez, ce seraient 20 dollars facilement gagnés. Mais si je prenais cette même planche et que je la plaçais entre deux immeubles de 100 étages ? Ces 20 dollars ne seraient tout d'un coup plus aussi intéressants ou aussi faciles à gagner, pas vrai ? Vous me répondriez : « Non mais, ça va pas ? ».

En revanche, si l'immeuble d'en face était en feu, que votre enfant se tenait sur le toit et que vous deviez le sauver des flammes, marcheriez-vous sur cette planche ? Sans aucun doute, vous le feriez immédiatement – avec ou sans les 20 dollars.



Votre motivation est-elle suffisamment forte ?

Comment se fait-il que la première fois que je vous ai demandé de marcher sur cette planche suspendue dans les airs, vous ayez refusé, et la deuxième fois, vous n'ayez pas hésité un instant ? Les risques et les dangers étaient pourtant les mêmes. Alors qu'est-ce qui a changé ? Ce qui a changé, c'est votre *pourquoi* – votre raison de vouloir le faire. Vous voyez donc que si la raison est suffisamment importante, vous serez prêt à y aller quel que soit le *comment*.

Pour véritablement déclencher le potentiel de créativité et l'énergie qui sommeillent en vous, vous devez passer outre les motivations financières et matérielles. Pas que ces motivations soient mauvaises ; au contraire, elles sont tout à fait valables, et je suis moi-même amateur de beaux objets. Mais l'aspect matériel ne suffit pas à mobiliser le cœur, l'âme et les tripes. La passion doit venir de plus loin, de plus profond en nous. Sans passion, même le luxe passe à côté des vraies valeurs : le bonheur et l'accomplissement. Dans une interview d'Anthony Robbins, expert en performances d'excellence², ce dernier a déclaré : « J'ai vu des hommes d'affaires obtenir tout ce

qu'ils désiraient et continuer de vivre dans la frustration, dans l'inquiétude et dans la peur. Qu'est-ce qui empêche des gens aussi prospères d'être heureux ? La réponse est qu'ils se sont acharnés à réussir, mais en ont oublié de s'épanouir. Une réussite extraordinaire ne garantit pas la joie, le bonheur, l'amour et le sens de la vie. Ces éléments se complètent mutuellement et me poussent à croire que la réussite sans l'épanouissement n'est en définitive qu'un échec. »

Bien dit. Voilà pourquoi il ne suffit pas d'avoir du succès. Il faut aller chercher au fond de vous la motivation essentielle qui déclenchera votre super pouvoir, celui du « pourquoi ».

Ce qui vous tient à cœur

Ce « pourquoi », vous y accédez au travers de vos *valeurs intrinsèques*, celles qui vous définissent vous. Elles constituent votre boussole interne, votre phare dans la nuit, votre GPS personnel. Elles sont le filtre de toutes vos attentes, vos demandes et vos tentations, et s'assurent que vous prenez la destination que vous vous étiez fixée. Définir et calibrer correctement ces valeurs représente l'une des étapes les plus importantes dans le processus qui vise à réorienter votre vie dans le bon sens.

Si vous n'avez pas encore clairement défini vos valeurs, vous vous retrouvez sans doute à faire des choix qui entrent en conflit avec vos désirs. Par exemple, si l'honnêteté est quelque chose d'important pour vous mais que vous fréquentez des menteurs, vous êtes en conflit. Le conflit entre vos actions et vos valeurs engendre la tristesse, la frustration et la déprime. En fait, d'après les psychologues, rien ne suscite autant de stress que l'inadéquation entre nos actions, nos comportements et nos valeurs.

Définir vos valeurs intrinsèques contribue également à rendre votre vie plus simple et plus efficace. Prendre des décisions devient plus facile quand on est certain de ses valeurs. Face à un choix, demandez-vous : « Est-ce que cela coïncide avec mes valeurs ? » Si oui, n'hésitez pas. Sinon, ne faites pas ce choix et n'y revenez pas. Toute indécision est éliminée.

Pour identifier vos valeurs intrinsèques, utilisez la fiche « Valeurs » située à la fin du livre.

Trouver votre combat

La motivation provient soit de ce que l'on désire, soit de ce dont on ne veut absolument pas. L'amour est une force incroyablement motivante, mais la haine l'est tout autant. Contrairement à ce qui est généralement accepté socialement, la haine peut avoir de bons côtés. La haine de la maladie, de l'injustice, de l'ignorance, de la suffisance, etc. Parfois, un ennemi peut déchaîner des passions. Certains de mes plus grands moments de motivation, de détermination et de persévérance m'ont été donnés lorsque j'avais un ennemi à combattre. Tout au cours de l'Histoire, les révolutions politiques et les grands bouleversements sont nés d'un conflit. Entre David et Goliath. L'Amérique et l'Empire britannique. Luke et Dark Vador. Rocky et Apollo Creed. Les jeunes de 20 ans et l'autorité. Lance Armstrong et le cancer. Apple et Microsoft. Je pourrais continuer indéfiniment, mais vous voyez où je veux en venir.

Avoir un ennemi donne une raison de prendre votre courage à deux mains. Devoir vous battre met en jeu vos compétences, votre tempérament et votre détermination en vous forçant à identifier et à mettre en pratique vos talents et vos capacités. Sans combat motivant à mener, nous courons le risque de nous encroûter et de perdre de notre force et de notre élan.

Certains des clients que j'encadre s'inquiètent du fait que leur « pourquoi » leur soit inspiré par des objectifs peu nobles. Ils se sentent coupables de vouloir rabattre le caquet à quelqu'un, prouver qu'ils ont réussi malgré les critiques, vaincre leurs concurrents ou réussir à prendre leur revanche sur un frère ou une sœur qui les a toujours dominés. Pourtant, qu'importe la motivation (tant qu'elle reste légale et morale), vous n'êtes pas obligé d'avoir la fibre humaniste. L'important, c'est que vous soyez gonflé à bloc. Parfois, cette motivation peut vous aider à transformer une émotion ou une expérience fortement négative en une réussite d'autant plus éclatante.

C'est exactement ce qui est arrivé à l'un des entraîneurs de football américain les plus célèbres de l'Histoire, Pete Carroll. Lorsque nous l'avons interviewé en septembre 2008 pour le magazine *SUCCESS*, il nous a expliqué d'où lui était venue sa motivation : « Enfant, j'étais minuscule. On ne me laissait pas faire grand-chose à cause de ma petite taille. J'ai dû attendre quelques années avant d'avoir l'occasion de me montrer compétitif. J'ai toujours su que j'étais bien meilleur et que je devais me battre pour le prouver. J'étais frustré, car je savais que je valais mieux que ça. »

C'est ce besoin de se battre pour être reconnu qui a valu à Carroll d'avoir autant de succès.

Notre numéro de *SUCCESS Magazine* de mars 2010 consacre un article au grand acteur Anthony Hopkins. Au cours de cette interview, j'ai eu la surprise d'apprendre que son immense talent et sa détermination lui avaient été inspirés par la colère. Hopkins y avoue qu'enfant, il était très mauvais élève car il souffrait de dyslexie, d'hyperactivité et d'un déficit de l'attention, bien avant que de telles affections soient officiellement diagnostiquées. On lui avait collé l'étiquette d'« enfant en difficulté ».

« Mes parents s'inquiétaient vraiment pour moi, révèle Hopkins. L'école et l'éducation étant alors de prime importance, mon avenir était compromis, puisque je ne semblais pas être en mesure de comprendre ce que l'on m'enseignait. Mes cousins étaient tous d'excellents élèves. J'en éprouvais de la rancune et, me sentant rejeté par la société, j'étais très déprimé. »

Mais Hopkins a utilisé cette colère à bon escient. Il a redoublé d'efforts pour démontrer ses capacités en dehors des sphères académiques et athlétiques, et s'est découvert un talent d'acteur. La colère qu'il éprouvait à l'égard des étiquettes dévalorisantes qu'on lui avait attribuées a déclenché sa passion pour le métier d'acteur. Aujourd'hui, Hopkins est considéré comme l'un des meilleurs acteurs au monde. Grâce à la gloire et à la fortune qu'il a acquises, Hopkins a aidé de nombreuses personnes à lutter contre les dépendances et

s'est également engagé dans la défense de l'environnement. Ainsi, bien que son combat ne lui ait pas été inspiré par une « noble » cause, il a eu des répercussions plus que positives.

Nous pouvons tous faire des choix chargés de sens. Nous pouvons tous reprendre le contrôle de nos vies en cessant d'accuser le hasard, le destin ou qui que ce soit. Nous avons la capacité de tout changer. Au lieu de laisser des douleurs passées nous miner de l'intérieur et saboter nos chances de succès, utilisons-les pour apporter des changements positifs et constructifs.

Objectifs

Comme je l'ai déjà dit, l'Effet cumulé marche à tous les coups et vous mènera toujours quelque part. La question est de savoir où. Cette force vous emmènera vers de nouveaux sommets, mais vous devez savoir où vous voulez vous rendre. Quels sont vos buts et vos rêves ? Quelle est votre destination souhaitée ?

Les funérailles de Paul J. Meyer, un autre de mes mentors, m'ont rappelé à quel point sa vie avait été riche et variée. À lui seul, il a réalisé, vécu et apporté plus que dix personnes réunies. Sa nécrologie m'a incité à réévaluer les buts que je m'étais fixés pour moi-même. Si Paul était encore de ce monde, il dirait : « Si vous ne réalisez pas les progrès que vous voudriez réaliser et dont vous êtes capable, c'est simplement parce que vous n'avez pas clairement défini vos buts ». Paul disait également cette phrase, qui rappelle l'importance d'avoir des buts : « Si vous imaginez quelque chose, que vous le désirez ardemment, que vous y croyez sincèrement et que vous faites tout pour que ce quelque chose se concrétise... il ne peut que se concrétiser ! »

L'élément qui m'a valu le plus de réussite a été d'apprendre à me fixer des objectifs et à les réaliser. Il se produit quelque chose de magique, pour ainsi dire, lorsque vous organisez et concentrez votre force créatrice sur un objectif bien défini. J'ai assisté à ce processus des dizaines de fois : toutes les personnes qui ont réussi ont réussi parce que leurs objectifs étaient clairement tracés. Si vous avez un « pourquoi » bien précis et plus fort que tout, vous n'aurez aucun souci à le mettre en œuvre.

Pour déterminer en quoi vous devriez renforcer ou modifier vos objectifs, complétez la fiche « Bilan de vie » située à la fin du livre.

Comment *réellement* concrétiser un objectif : la fin du mystère

On ne voit, on ne vit et on n'obtient que ce que l'on cherche. Si on ne sait pas ce que l'on cherche, on ne risque pas de le trouver. Par nature, nous sommes des créatures toujours en quête d'objectifs. Notre cerveau cherche en permanence à aligner le monde extérieur avec ce que nous voyons dans notre monde intérieur. Ainsi, dites à votre cerveau de chercher une chose en particulier, et vous commencerez à la voir. L'objet de votre désir a probablement toujours été tout près de vous, mais votre esprit et vos yeux n'étaient pas prêts à le « voir ».

C'est exactement ainsi que fonctionne la *loi de l'attraction*. Cela n'a rien de mystérieux ou d'ésotérique. C'est en vérité bien plus simple et pratique que cela.

Chaque jour, nous sommes bombardés de milliards d'informations sensorielles (visuelles, auditives, physiques). Pour ne pas sombrer dans la folie, nous en ignorons 99,9 %, pour ne véritablement voir, entendre et sentir que celles sur lesquelles notre cerveau se concentre. C'est pourquoi lorsque vous « pensez » à quelque chose, vous semblez miraculeusement le faire entrer dans votre vie. En réalité, vous ne faites que voir ce qui était déjà là, pour véritablement l'« attirer » dans votre vie. L'élément en question demeure invisible ou inaccessible tant que vos pensées et votre esprit ne sont pas disposés à le voir.

Vous me suivez ? En fait, il n'y a rien de mystérieux, c'est même plutôt logique. Fort de cette nouvelle perception, votre monde intérieur coïncide avec le monde extérieur et, soudain, votre esprit est à même de « voir » les 99,9 % restants.

En voici un exemple classique (et tellement vrai) : vous cherchez une nouvelle voiture, ou vous êtes sur le point d'en acheter une et, soudain, vous vous mettez à voir le modèle qui vous intéresse à tous les coins de rue. Comme s'il y en avait partout, tout d'un coup, alors

qu'il n'y en avait aucune hier encore. Cela vous paraît-il réaliste ? Bien sûr que non. En fait, ce modèle de voiture était déjà bien présent, seulement vous n'y accordiez pas d'importance. Il ne s'est mis à véritablement « exister » pour vous que parce que vous lui avez soudain prêté attention.

Lorsque vous définissez vos objectifs, vous donnez à votre cerveau de nouveaux éléments à chercher et sur lesquels se concentrer. Comme si vous munissiez votre esprit d'une nouvelle paire d'yeux lui permettant de voir tous les gens et toutes les circonstances, les conversations, les ressources, les idées et la créativité qui vous entourent. Muni de cette nouvelle perspective (interne) sur les choses, votre esprit se met alors à faire coïncider le monde extérieur avec ce que vous souhaitez le plus à l'intérieur, c'est-à-dire avec vos objectifs. C'est aussi simple que cela. Une fois que vous avez clairement défini vos objectifs, la façon dont vous envisagez le monde et attirez dans votre vie de nouvelles idées, de nouvelles personnes et de nouvelles opportunités change du tout au tout.

Voici comment Brian Tracy me l'a expliqué au cours d'une interview : « Les gens qui réussissent ont des objectifs très clairs. Ils savent qui ils sont, et ils savent ce qu'ils veulent. Ils mettent leurs objectifs à plat sur une feuille de papier et font des plans pour les concrétiser. Les gens qui ne réussissent pas gardent leurs objectifs en tête comme des billes dans une boîte : mais un objectif que l'on se contente d'imaginer n'est rien d'autre qu'un fantôme. Tout le monde a des fantasmes, mais ces fantasmes-là sont des cartouches vides. Vivre sans objectifs précis revient à tirer des balles à blanc. C'est la base de tout. »

Je vous suggère donc de prendre le temps *dès aujourd'hui* de dresser une liste de vos objectifs les plus importants. Je vous recommande d'envisager tous les domaines de votre vie, pas seulement votre entreprise ou vos finances. Ne vous concentrez pas sur un seul aspect de votre vie au détriment de tous les autres, car cela peut parfois coûter cher. Cherchez à réussir dans tous les domaines pour atteindre un équilibre entre tous les aspects de votre

vie qui comptent à vos yeux : business, finances, santé et bien-être, spiritualité, famille et relations, mode de vie.

Pour vous fixer des objectifs spécifiques chargés de sens, consultez la fiche « Création d'objectifs » située à la fin du livre.

Oui devez-vous devenir ?

La plupart des gens qui se fixent de nouveaux objectifs se disent : « OK, j'ai défini mon objectif. Qu'est-ce que je dois *faire* maintenant pour le concrétiser ? » Ce n'est pas une mauvaise question, mais ce n'est pas non plus la première question qu'il faut se poser. Demandez-vous d'abord : « Qui dois-je devenir ? » Vous connaissez sans doute des gens qui font tout ce qu'il faut, et qui pourtant ne parviennent pas aux résultats escomptés. Pourquoi cela ? Comme me l'a enseigné Jim Rohn : « Si l'on veut obtenir plus, il faut *devenir* plus. Le succès n'est pas quelque chose qui se poursuit. Car ce que l'on poursuit nous échappe toujours, tel un papillon que l'on cherche à attraper. Le succès est quelque chose que l'on attire en devenant quelqu'un d'autre. »

Le jour où j'ai compris cette philosophie, elle a révolutionné ma vie et mon développement personnel. Quand j'étais célibataire et prêt à me marier, j'ai dressé une longue liste de tout ce que je désirais chez la femme idéale (dans mon cas). J'ai noirci plus de quarante pages de cahier, recto-verso, pour la décrire dans les moindres détails : sa personnalité, son caractère, ses plus grandes qualités, ses attitudes, ses philosophies sur la vie, et même le genre de famille dont elle serait issue, sa culture et son aspect physique, jusqu'à la texture de ses cheveux. J'ai décrit en détail le genre de vie que nous mènerions et ce que nous ferions ensemble. Si je m'étais posé la question de savoir : « Qu'est-ce que je dois *faire* pour trouver cette fille ? », je la chercherais encore. Au lieu de cela, j'ai lu ma liste et me suis demandé si j'incarnais moi-même toutes ces qualités. « Quel genre d'homme une femme comme elle rechercherait-elle ? Qui dois-je devenir pour attirer une femme pareille ? »

J'ai ensuite noirci quarante pages supplémentaires à décrire les attributs, les qualités, les comportements, les attitudes et les caractéristiques que j'allais devoir cultiver. Et puis je me suis mis au boulot. Et vous savez quoi ? Ça a marché ! Comme tout droit sortie

des pages de mon cahier, ma femme, Georgia, a surgi devant moi. Aussi bizarre que cela puisse paraître, elle était exactement comme je me l'étais imaginée, dans le moindre détail. Le secret était d'identifier exactement qui j'allais devoir devenir pour réussir à attirer et à garder une femme de cette qualité, puis de tout mettre en œuvre pour le devenir.

Pour identifier vos mauvaises habitudes, ainsi que les bonnes habitudes qui vous serviront à devenir et à obtenir ce que vous désirez, complétez la fiche « Évaluation des habitudes » située à la fin du livre.

Une question de comportement

Bien, établissons à présent le processus par lequel vous allez concrétiser les objectifs que vous vous êtes fixés. C'est-à-dire ce que vous devez faire – ou, dans certains cas, ce que vous devez ARRÊTER de faire.

La seule chose qui s'interpose entre vous et votre objectif, c'est votre comportement. Y a-t-il quelque chose que vous devriez arrêter de faire pour que l'Effet cumulé ne vous tire pas vers le bas ? Inversement, y a-t-il quelque chose que vous devriez commencer à faire pour que votre trajectoire suive la meilleure direction ? Bref, quels sont les comportements et les habitudes que vous devriez soustraire ou ajouter à votre vie ?

Votre vie se résume à cette formule :

$$\text{VOUS} \rightarrow \text{CHOIX} + \text{COMPORTEMENT} + \text{HABITUDE} + \text{CUMUL} = \text{OBJECTIFS}$$

(décision) (action) (action répétée) (temps)

C'est pourquoi il est impératif de savoir quels comportements entravent votre objectif, et lesquels le favorisent.

Vous vous dites peut-être que vos mauvaises habitudes sont sous contrôle, mais je parie que vous vous trompez. C'est pourquoi, encore une fois, le suivi de vos habitudes est si efficace. Car, en toute honnêteté, savez-vous combien d'heures vous passez vraiment à regarder la télévision chaque jour ? Combien d'heures vous restez branché sur les chaînes d'information ou occupé à suivre les objectifs et les exploits des autres sur les chaînes de sport et de divertissement ? Savez-vous combien de cannettes vous buvez ? Ou combien d'heures vous passez à « travailler » sur l'ordinateur (Facebook, potins en ligne, etc.) ? Comme je l'ai expliqué dans le chapitre précédent, vous devez avant tout prendre conscience de vos

comportements, comprendre là où le bât blesse et à quel niveau vous avez inconsciemment développé de mauvaises habitudes qui vous entraînent sur la mauvaise pente.

Récemment, un dirigeant d'entreprise avec qui je siège au conseil d'administration d'une association caritative m'a engagé pour que je l'aide à améliorer sa productivité. Les affaires marchaient bien pour lui mais il savait que quelques séances de coaching l'aideraient à optimiser son temps et sa productivité. Après lui avoir demandé de procéder au suivi de ses activités pendant une semaine, j'ai remarqué quelque chose que je constate trop souvent : il passait un temps incroyable à suivre les infos – 45 minutes le matin à lire le journal, 30 minutes de plus à écouter les infos à la radio en se rendant au travail et la même chose sur le chemin du retour. Pendant la journée, il se connectait plusieurs fois à Yahoo ! News, ce qui lui prenait au total au moins 20 minutes. Une fois rentré chez lui, il suivait les 15 dernières minutes d'infos locales en saluant sa famille. Puis il suivait encore 30 minutes de sport et 30 minutes du journal de 22 heures avant d'aller au lit. En tout, il passait 3,5 heures par jour à suivre les infos ! Il n'était pourtant ni économiste ni trader et ne pratiquait pas un métier qui nécessitât d'être au courant des infos en permanence. Tout ce temps passé à suivre les infos dans le journal, à la radio et à la télévision dépassait de loin ce qu'il avait besoin de savoir pour être un citoyen éclairé ou utile à la société, voire pour enrichir sa propre curiosité. Ses choix de programmation – ou plutôt son *absence* de choix – lui apportaient en fait très peu d'informations utiles. Alors pourquoi y passer près de quatre heures par jour ? Tout simplement par habitude.

Je lui ai suggéré de ne pas allumer sa télévision et sa radio, d'annuler son abonnement au journal et d'utiliser un flux RSS afin de sélectionner et de ne recevoir que les informations qu'il jugerait importantes pour son activité et son intérêt personnel. Cette simple action a immédiatement éliminé 95 % d'infos inutiles. Il pouvait à présent prendre connaissance de tout ce qui avait un intérêt pour lui en moins de 20 minutes par jour. Cela lui laissait les 45 minutes du trajet du matin, ainsi qu'une heure le soir, pour des activités

productives : faire du sport, écouter du matériel éducatif, lire, planifier, se préparer, passer du temps avec sa famille. Il m'a confié ne jamais s'être senti moins stressé (la répétition d'informations négatives a tendance à rendre anxieux), plus inspiré et plus concentré que maintenant. Un tout petit changement d'habitude, une transformation radicale de son équilibre et de sa productivité !

Maintenant, c'est à vous. Sortez votre petit carnet et inscrivez-y vos trois plus grands objectifs. Maintenant, faites une liste des mauvaises habitudes qui risquent de saboter votre progression dans chaque domaine. *Notez-les toutes.*

Les habitudes et les comportements ne mentent jamais. Si ce que vous dites et ce que vous faites ne correspond pas, je serai toujours enclin à croire ce que vous *faites*. Si vous dites que vous voulez être en bonne santé, mais que vous avez des miettes de biscuits apéritif sur les doigts, je vais croire les biscuits apéritif. Si vous dites que le développement personnel est votre priorité, mais que vous passez plus de temps sur la console de jeux qu'à la bibliothèque, je vais croire la console de jeux. Si vous dites que vous êtes un pro, mais que vous arrivez en retard et mal préparé, votre comportement vous trahira. Si vous dites que votre famille est votre priorité numéro un, mais qu'elle n'apparaît pas sur votre planning, c'est que vous n'avez pas de temps pour elle. Étudiez la liste de mauvaises habitudes que vous venez de dresser : elle reflète qui vous êtes vraiment. Maintenant, soit vous décidez que ça ne vous pose pas de problème, soit vous décidez de changer.

Ensuite, ajoutez à cette liste toutes les habitudes qu'il vous faut adopter pour, une fois que vous les aurez mises en pratique et cumulées dans la durée, réussir à concrétiser vos objectifs en beauté.

Il ne s'agit pas de perdre votre énergie dans les jugements et les regrets. Il s'agit de regarder bien en face ce que vous devez améliorer. Mais je ne vais pas vous abandonner en si bon chemin : je vais vous aider à déraciner ces mauvaises habitudes qui vous tirent

vers le bas, pour les remplacer par de nouvelles habitudes saines et positives.

Plan d'action : 5 stratégies pour éliminer les mauvaises habitudes

Vous avez appris toutes vos habitudes, vous pouvez par conséquent les désapprendre. Si vous souhaitez que votre vie prenne une nouvelle direction, il faut d'abord vous alléger des mauvaises habitudes qui vous lestent depuis trop longtemps. Il vous faut donc un « pourquoi » si motivant qu'il vaincra vos besoins de gratification immédiate. Pour cela, rien de tel qu'un plan d'action. Voici mes stratégies préférées :

1. Identifiez vos déclencheurs

Observez votre liste de mauvaises habitudes. Pour chacune d'elles, identifiez ce qui la déclenche à l'aide de ce que j'appelle « Les 4 Coupables » : le « qui », le « quoi », le « où » et le « quand ». Par exemple :

- Êtes-vous plus susceptible de boire trop d'alcool en compagnie de certaines personnes ?
- Y a-t-il un moment de la journée où vous devez manger quelque chose de sucré ?
- Quelles sont les émotions qui ont tendance à provoquer vos pires habitudes : le stress, la fatigue, la colère, l'énerverment, l'ennui ?
- Quand ressentez-vous ces émotions ? Avec qui êtes-vous, où êtes-vous, que faites-vous ?
- Quelles sont les situations qui font émerger ces mauvaises habitudes : au moment où vous prenez le volant, juste avant une évaluation, quand vous rendez visite à vos beaux-parents, lors d'une conférence, dans un cadre social, quand vous doutez de votre physique, quand vous avez un délai à respecter ?
- Observez attentivement vos habitudes. Que dites-vous généralement en vous réveillant le matin ? Quand vous prenez

une pause-café ou déjeuner ? Quand vous rentrez chez vous après une longue journée ?

Pour noter vos déclencheurs, utilisez la fiche « Évaluation des habitudes » située à la fin du livre.

Cette simple action vous aidera à en prendre conscience. Mais bien sûr, ça n'est pas tout, car, comme nous l'avons déjà vu, être conscient d'une mauvaise habitude ne suffit pas à l'éliminer.

2. Faites le grand ménage

Et que ça brille ! Au sens propre comme au sens figuré. Si vous voulez arrêter de boire, éliminez toute trace d'alcool de votre maison (et même de votre maison de vacances, si vous en avez une). Débarrassez-vous des verres, des ustensiles fantaisie et de tous les petits bidules que vous associez à vos boissons, et oui, les olives aussi. Si vous voulez arrêter de boire du café, balancez la cafetière et offrez votre paquet d'arabica à un voisin léthargique. Si vous voulez faire des économies, passez une soirée à annuler tous les catalogues et toutes les promotions que vous recevez dans votre boîte aux lettres ou dans la boîte de réception de votre messagerie : cela vous évitera même d'avoir à les mettre au recyclage. Si vous voulez manger plus sainement, videz vos étagères de toutes les cochonneries, arrêtez d'en acheter – et ne vous servez plus de l'excuse selon laquelle ce n'est « pas juste » de priver les autres membres de votre famille de ces cochonneries juste parce que vous n'en voulez plus. Croyez-moi, tout le monde s'en portera mieux. Ne faites plus entrer ce genre de nourriture dans votre maison, un point c'est tout. Débarrassez-vous de tout ce qui encourage vos mauvaises habitudes.

3. Faites l'échange

Jetez à nouveau un œil à votre liste de mauvaises habitudes. Comment pourriez-vous faire en sorte qu'elles ne vous nuisent plus autant ? Pouvez-vous les remplacer par des habitudes plus saines, ou vous en débarrasser pour de bon ?

Tous ceux qui me connaissent savent que j'aime finir mes repas par une petite sucrerie. S'il y a de la glace au congélateur, la petite sucrerie se transforme vite en banana split avec trois boules de glace et accompagnements (1 255 calories). Je remplace donc cette mauvaise habitude par deux petits chocolats (50 calories). Cela me permet de satisfaire mon goût pour les sucreries, tout en m'épargnant une heure supplémentaire de tapis de jogging.

Ma belle-sœur avait pris pour habitude de grignoter des chips en regardant la télé. Il lui arrivait souvent d'en descendre un paquet entier sans même s'en rendre compte. Puis elle a compris que ce qui lui plaisait véritablement, c'était la sensation de croustillant. Elle a donc décidé de remplacer sa mauvaise habitude par une carotte, des branches de céleri ou du brocoli cru, qui lui procurent le même plaisir sous la dent tout en l'aidant à manger sa ration quotidienne de légumes.

Un homme qui travaillait pour moi avait pour habitude de boire entre huit et dix canettes de Coca Light par jour (ça, c'est une MAUVAISE habitude !). Je lui ai suggéré de les remplacer par de l'eau gazeuse faible en sodium et d'y ajouter une tranche de citron, de citron vert ou d'orange. C'est ce qu'il a fait pendant un mois, avant de se rendre compte qu'il n'avait pas besoin d'eau gazeuse et de passer à l'eau plate.

Vous aussi, amusez-vous à voir quels comportements vous pouvez remplacer, éliminer ou échanger.

4. Procédez par paliers

J'habite près de l'Océan pacifique. Quand je vais me baigner, je m'acclimate en trempant d'abord les chevilles, puis les genoux, la

taille et, enfin, la poitrine, avant de piquer une tête. Il y a des gens qui se contentent de courir et de plonger tête la première – tant mieux pour eux, mais, moi, je n’y arrive pas. J’aime y aller étape par étape (ce qui est sans doute dû à un traumatisme de mon enfance, comme vous le verrez dans la stratégie suivante). De la même façon, il peut s’avérer plus efficace de procéder progressivement, par paliers, pour vous défaire des habitudes les plus ancrées. Si vous avez passé des décennies à répéter, cimenter, fortifier ces habitudes, il est peut-être sage de vous laisser le temps de les dénouer petit à petit.

Il y a quelques années, le médecin de ma femme lui a conseillé de ne plus consommer de caféine pendant quelques mois. Elle et moi sommes *fanas* de café ; j’ai donc décidé de l’accompagner dans cette épreuve. Nous avons d’abord fait 50/50 – 50 % décaféiné, 50 % normal pendant une semaine. Puis 100 % décaféiné pendant une semaine de plus. Puis thé Earl Grey décaféiné pendant une semaine, suivie d’une semaine de thé vert décaféiné. Cela nous a pris un mois, mais nous n’avons souffert d’aucun symptôme associé au manque de caféine – pas de maux de tête, pas d’insomnie, pas de problèmes de concentration, rien. Cependant, la simple idée de décrocher totalement du jour au lendemain me fait encore frissonner !

5. Ou allez-y la tête la première

Nous ne sommes pas tous faits de la même façon. Des recherches ont révélé, paradoxalement, que certaines personnes ont plus de facilité à changer de mode de vie si elles doivent supprimer plusieurs mauvaises habitudes en même temps. Ainsi, le Dr Dean Ornish, pionnier de la cardiologie, a découvert que certaines affections cardiaques graves pouvaient être guéries – sans traitement médical et sans chirurgie – par un changement radical de style de vie. Il semblerait que les patients en question trouvent souvent plus facile d’abandonner presque toutes leurs mauvaises habitudes d’un seul coup. Au cours d’un programme d’entraînement, l’alimentation riche en calories et en cholestérol des participants a été remplacée par une alimentation très peu calorique. Les patients ont également dû faire de l’exercice – quitter leur canapé pour faire de la marche ou du

jogging – et mettre en place des techniques de réduction du stress et autres pratiques bénéfiques pour le système cardio-vasculaire. En moins d'un mois, ils ont renié une vie entière de mauvaises habitudes pour en adopter de nouvelles. Au bout d'un an, les résultats étaient tout bonnement spectaculaires. Personnellement, je trouve qu'il s'agit là de cas exceptionnels, mais à vous de voir quelle stratégie marche le mieux pour vous.

Quand j'étais enfant, nous allions camper en famille au lac Rollins, un endroit peu connu. Le lac, situé à proximité des sierras du nord de la Californie, est alimenté par les glaciers des montagnes du lac Tahoe. L'eau y est donc glaciale. Chaque jour, mon père insistait pour que je fasse du ski nautique sur cette eau polaire. Je passais la journée à appréhender le moment où j'allais devoir y aller. J'adorais le ski nautique mais l'idée de me mettre à l'eau m'était insupportable. Ce qui posait légèrement problème, bien sûr, les deux étant indissociables.

Mon père s'assurait bien que je ne passe jamais mon tour, quitte à me jeter carrément à l'eau s'il le fallait. Après une dizaine de secondes infernales durant lesquelles je frôlais l'hypothermie, je finissais toujours par apprécier le côté rafraîchissant et énergisant de l'eau. Mon appréhension à l'idée de devoir me mettre à l'eau dépassait en fait la réalité. Une fois que mon corps s'était acclimaté, le ski nautique était un moment de pur bonheur. Et pourtant, c'est avec la même épouvante suivie du même soulagement que je renouvelais l'expérience, à chaque fois.

Cette expérience ressemble un peu à l'abandon ou au changement soudain d'une mauvaise habitude. Les débuts peuvent être un véritable supplice ou, du moins, s'avérer très inconfortables. Mais, tout comme le corps s'adapte à un nouvel environnement par la grâce de l'homéostasie, nous avons la même faculté d'adaptation à de nouveaux comportements et sommes généralement à même de nous ajuster assez rapidement physiologiquement et psychologiquement à de nouvelles circonstances.

Parfois, barboter ne mène à rien, il faut sauter. Je voudrais donc que vous vous demandiez : « Dans quels domaines puis-je procéder par paliers tout en sachant que j'y parviendrai ? » et « Dans quels domaines ai-je besoin de sauter à pieds joints ? Où ai-je évité la douleur ou l'inconfort, sachant tout au fond de moi que je m'adapterais en un rien de temps si j'y allais simplement franco ? ».

L'un de mes anciens associés avait un frère qui caressait énormément la bouteille et aimait faire la fête. Il buvait à midi, le soir, après manger, et tout le week-end. Un jour, au mariage d'un ancien colocataire d'université, il a revu le frère de ce dernier. Il avait dix ans de plus que lui mais en faisait bien dix de moins ! Il a passé la journée à regarder l'homme danser, rire et s'amuser avec une vitalité qu'il n'avait lui-même pas ressentie depuis des années. C'est alors qu'il a pris la décision de ne plus jamais boire une goutte d'alcool. Comme ça, du jour au lendemain. Cela fait maintenant plus de six ans qu'il n'a pas touché à une bouteille.

Pour ce qui est de tordre le cou à mes mauvaises habitudes, j'y vais en douceur. En ce qui concerne ma vie professionnelle, en revanche, je trouve que sauter à pieds joints est bien plus efficace. Qu'il s'agisse de lancer une nouvelle activité ou de traiter avec des clients, des associés ou des investisseurs potentiels, l'hésitation n'est pas payante. Chaque fois, je repense au lac Rollins et je sais que les débuts seront douloureux, mais je me souviens que, très vite, le résultat vaudra bien la gêne passagère.

Faites un bilan de vos vices

Je n'ai pas dit que vous deviez éliminer toutes les « mauvaises » habitudes de votre vie. Tout, ou presque, a du bon si c'est fait avec modération. Mais comment savoir si une mauvaise habitude est en train de prendre le dessus ? Moi, je teste mes vices. Une fois de temps en temps, j'observe un « jeûne anti-vice ». J'en choisis un et m'assure que c'est bien moi qui ai le contrôle de notre relation. Mes vices sont le café, la glace, le vin et les films. Je vous ai déjà parlé de mon obsession pour la glace. Pour ce qui est du vin, je veux être sûr quand j'en bois que je déguste simplement un bon verre, pas que j'y noie mon chagrin.

Environ tous les trois mois, je choisis un vice que je m'abstiens de pratiquer pendant trente jours (cela doit venir de mon éducation catholique). J'aime me prouver que c'est moi qui ai le contrôle. Essayez. Choisissez un vice – quelque chose que vous faites avec modération mais dont vous savez que ça ne contribue pas spécialement à votre bien-être – et observez un jeûne de trente jours. Si vous trouvez vraiment difficile de vous passer de cette habitude pendant ces trente jours, c'est peut-être qu'elle vaut la peine d'être éliminée pour de bon.

Plan d'action : 6 techniques pour instaurer de bonnes habitudes

Maintenant que vous avez éliminé les mauvaises habitudes qui vous tiraient vers le bas, il vous faut créer de nouveaux choix, de nouveaux comportements et, à terme, de nouvelles habitudes, qui vous mèneront enfin vers l'accomplissement de vos plus grands désirs. Déraciner une mauvaise habitude revient à l'éliminer de votre routine. Mais instaurer une habitude plus productive requiert une approche complètement différente. Il vous faut planter l'arbre, l'arroser, lui donner de l'engrais et vérifier qu'il prend bien racine. Cela demande des efforts, du temps et de la pratique. Voici mes techniques favorites pour mettre en place de bonnes habitudes.

Le spécialiste du leadership John C. Maxwell disait : « Vous ne pourrez jamais changer de vie si vous ne changez pas quelque chose que vous faites quotidiennement. Le secret de votre réussite réside dans votre routine. » À en croire la recherche, il faut répéter une habitude 300 fois avant qu'elle ne se transforme en pratique inconsciente – soit quasiment un an de pratique quotidienne ! Heureusement, comme nous l'avons déjà vu, nous savons que nous sommes plus susceptibles d'adopter pour de bon une nouvelle habitude après trois semaines. C'est-à-dire qu'en nous concentrant particulièrement sur une nouvelle habitude tous les jours pendant les trois premières semaines, nous avons de meilleures chances de la prendre jusqu'à la fin de nos jours.

En vérité, une habitude peut se prendre en une seconde, ou mettre dix ans à s'ancrer. La première fois que vous avez posé la main sur un four brûlant, vous avez tout de suite su que vous n'en feriez jamais une habitude ! La douleur a été s'ancrer intense qu'elle vous a marqué à jamais et votre conscience a enregistré que vous devriez toujours rester prudent près d'un four brûlant.

Le secret est donc de rester conscient. Si vous souhaitez vraiment garder une bonne habitude, prêtez-y attention au moins une fois par jour et vous aurez bien plus de chances d'y parvenir.

1. Créez les conditions de votre succès

Toute nouvelle habitude doit correspondre à votre vie et à votre mode de vie. Si vous vous inscrivez à un club de gym situé à 50 km de chez vous, vous n'irez jamais. Si vous êtes plutôt du soir et que le club de gym ferme à 18 heures, vous n'irez pas non plus. Votre club de gym doit être facile d'accès et correspondre à votre emploi du temps. Si vous voulez maigrir et manger plus sainement, remplissez votre frigo et vos placards d'aliments sains. Vous voulez être sûr de ne pas vous ruer sur le distributeur de barres chocolatées quand votre ventre commence à gargouiller ? Gardez des noix, noisettes et autres en-cas diététiques dans le tiroir de votre bureau. Quand on a faim, on est toujours tenté d'avaler des aliments riches en glucides et sans aucun apport nutritif. Ma stratégie est de toujours avoir des protéines sous la main. Le dimanche, je fais cuire plusieurs poulets que je mets dans des boîtes pour toute la semaine.

L'une de mes habitudes les plus destructrices est mon addiction aux e-mails. Je ne plaisante pas. Je peux facilement perdre des heures de concentration chaque jour à traiter les quantités d'e-mails qui envahissent ma boîte de réception si je ne reste pas vigilant. Pour garder la discipline que je me suis fixée de ne vérifier mes e-mails que trois fois par jour, j'ai désactivé toutes les alertes et toutes les fonctions de réception automatique, et je ferme simplement ma messagerie en dehors de ces trois créneaux horaires que je me suis attribués. Je veille à bien délimiter ces moments, sans quoi je pourrais y passer la journée.

2. Pensez en termes d'addition, pas de soustraction

Lorsque j'ai interviewé l'acteur Montel Williams pour *SUCCESS*, il m'a parlé du régime très strict qu'il est obligé de suivre à cause de

l'acteur sa maladie, la sclérose en plaques. Montel a adopté ce qu'il appelle le « principe de l'addition », qui, je pense, constitue un outil incroyablement efficace pour quiconque a un objectif.

« Ce n'est pas tant ce que vous essayez d'éliminer de votre alimentation, m'a-t-il expliqué, que ce que vous y *ajoutez*. » Par analogie, il en a également fait son principe de vie. Au lieu de penser en termes de privation (« Je ne peux manger ni hamburgers, ni chocolat, ni produits laitiers »), il pense à ce qu'il *peut* manger (« Aujourd'hui, je vais me faire une salade, des légumes à la vapeur et des figues fraîches en dessert »). En concentrant son esprit et son estomac sur ce qui lui est autorisé, il ne prête plus attention à ce qui lui est interdit. Plutôt que de se concentrer sur ce qu'il doit sacrifier, Montel pense à ce qu'il peut « ajouter ». Et le résultat est bien plus probant.

Un de mes amis voulait perdre la mauvaise habitude qu'il avait de passer trop de temps à regarder la télé. Je lui ai demandé ce qu'il aimerait faire s'il avait trois heures de temps libre. Il m'a répondu qu'il aimerait jouer davantage avec ses enfants. Je lui ai aussi demandé de choisir un hobby auquel il avait toujours voulu s'adonner. Il a choisi la photographie. Comme c'était un fan de technologie, il s'est acheté une tonne de matériel high-tech, avec lequel il réalisait de superbes photos de ses enfants lors de leurs sorties en famille. Puis il retouchait ces photos pendant des heures le soir et préparait des diaporamas et des albums photo pour toute la famille. Finalement, il passait beaucoup plus de temps avec ses enfants, à rire et à se souvenir des bons moments. Grâce à ce nouveau hobby, il était tellement concentré sur ses enfants et ses photos qu'il n'avait plus ni le temps ni l'envie de regarder la télé le soir. Il y avait jusqu'à présent passé des heures car c'était une façon simple de s'évader après sa journée de travail. En remplaçant la télé par sa nouvelle habitude, jouer avec ses enfants et s'adonner à la photographie, il s'était découvert des passions bien plus enrichissantes.

Et vous, que pouvez-vous « ajouter » à votre vie pour l'enrichir ?

3. Affichez vos objectifs

On voit souvent les hommes et femmes politiques prêter serment et jurer solennellement qu'ils transformeront leurs promesses électorales en réalités concrètes. Une fois leurs objectifs affichés publiquement, ils savent qu'ils seront tenus pour responsables de leurs actions, qu'ils reviennent sur leurs promesses ou qu'ils les honorent.

Vous voulez être sûr d'adopter une habitude ? Faites-vous surveiller ! Avec tous les médias à votre disposition, cela n'a jamais été aussi simple. J'ai entendu parler d'une femme qui avait décidé de mieux gérer ses finances en tenant un blog faisant état de ses moindres dépenses. Elle a demandé à sa famille, à ses amis et à ses collègues de suivre ses dépenses : se savoir ainsi surveillée en permanence l'a aidée à devenir plus responsable et plus disciplinée à l'égard de ses finances.

Un jour, j'ai aidé une collègue à arrêter de fumer en annonçant à toute la société : « Hé, vous savez quoi ? Zelda a décidé d'arrêter de fumer ! Quelle bonne nouvelle. Elle vient de fumer sa dernière cigarette ! » J'ai ensuite affiché un immense calendrier sur le mur de son bureau. À chaque jour où Zelda ne fumait pas, elle inscrivait une grosse croix au feutre rouge sur le calendrier. En voyant cela, ses collègues ont commencé à l'encourager et son calendrier s'est rempli de croix. Zelda, ne voulant pas laisser tomber son calendrier, ses collègues et sa promesse, a réussi à arrêter de fumer !

Alors parlez-en à votre famille. Parlez-en à vos amis. Parlez-en sur Facebook et sur Twitter. Faites savoir autour de vous que vous avez le contrôle des opérations.

4. Trouvez-vous un associé

Rien n'est aussi fort que deux personnes marchant main dans la main dans la même direction. Pour accroître vos chances de réussir, trouvez-vous un associé, quelqu'un qui saura vous remettre sur les

rails lorsque vous cimenterez votre nouvelle habitude. Vous ferez la même chose pour lui. J'ai moi-même un « Compagnon d'excellence ». Tous les vendredis à 11 heures précises, nous nous passons un appel de 30 minutes pendant lesquelles nous échangeons nos victoires, nos pertes, nos solutions et nos trouvailles de la semaine ; nous partageons nos commentaires et nous tenons mutuellement redevables. Vous aussi, trouvez quelqu'un avec qui sortir marcher, courir ou aller à la salle de sport, ou avec qui discuter et échanger vos livres de développement personnel, par exemple.

5. Compétition et camaraderie

Rien de tel qu'un concours amical pour attiser votre esprit de compétition et adopter une nouvelle habitude en deux temps trois mouvements. Le Dr Mehmet Oz m'a un jour confié au cours d'une interview : « Si les gens parcouraient ne serait-ce que 1 000 pas de plus par jour, ils changeraient de vie. ». VideoPlus, la société-mère de *SUCCESS*, a organisé une compétition où étaient distribués des podomètres pour compter les pas des participants. Les employés, répartis en équipes, devaient réussir à accumuler le plus de pas possible. J'ai été totalement surpris de voir que certaines personnes, qui n'auraient auparavant jamais fait le moindre exercice, se mettaient soudain à parcourir jusqu'à 10 km à pied par jour ! À midi, elles faisaient les cent pas dans le parking. Au lieu de faire leurs audioconférences au bureau, elles les faisaient soudain par téléphone portable, tout en marchant ! Grâce à cette compétition, les employés ont trouvé des moyens d'accroître leur activité. Le moindre pas était enregistré et tout le monde pouvait voir qui lambinait et qui accumulait les pas, jour après jour.

Mais, une fois la compétition terminée, j'ai été tout aussi fasciné d'observer que le nombre de pas avait considérablement chuté – de plus de 60 % le mois suivant. Une fois la compétition rouverte, le nombre de pas a à nouveau décollé. Ainsi, il suffisait de réveiller leur esprit de compétition pour que les gens se mettent en mouvement – et en retirent au passage un merveilleux sentiment d'appartenance à une communauté, de partage et de camaraderie.

Quel genre de compétition amicale pourriez-vous organiser avec vos amis, vos collègues ou vos équipiers ? Comment pourriez-vous renforcer votre nouvelle habitude par une rivalité amicale et un esprit de compétition ?

6. Récompensez-vous !

Le travail, c'est la santé, mais il faut aussi savoir s'amuser, sans quoi on risque vite de craquer. Sachez aussi profiter des fruits de vos victoires. Vous ne pouvez pas vous sacrifier sans vous récompenser un peu. Accordez-vous des petites gratifications tous les mois, toutes les semaines ou même tous les jours, ne serait-ce qu'un petit quelque chose pour vous récompenser de votre nouvelle habitude. Prenez le temps de vous promener, de prendre un bon bain ou de lire quelque chose juste pour le plaisir. Pour les événements plus marquants, offrez-vous un massage ou dînez dans votre restaurant préféré. Et promettez-vous quelque chose de vraiment bien pour la fin.

C'est dur, de changer : tant mieux !

Il y a une chose que 99 % des gens qui échouent et des gens qui réussissent ont en commun : ils ont horreur de faire toujours la même chose. La seule différence, c'est que ceux qui réussissent le font quand même. C'est dur, de changer. C'est pourquoi beaucoup ne modifient pas leurs mauvaises habitudes et finissent malheureux et en mauvaise santé.

Néanmoins, ce qui me plaît dans cette réalité, c'est que s'il était si simple de changer et que tout le monde y arrivait, vous et moi aurions bien plus de mal à nous distinguer et à avoir autant de succès. Être ordinaire, c'est facile. Être extraordinaire, en revanche, fait de vous l'exception.

Personnellement, je préfère les choses compliquées. Pourquoi ? Parce que je sais que la plupart des gens ne se donneront pas la peine, et que ce sera par conséquent bien plus facile pour moi d'être le meilleur. Comme l'a dit de manière si éloquente le Dr Martin Luther King Jr. : « La véritable valeur d'un homme ne se mesure pas dans les moments de confort et de facilité, mais face à l'adversité. » C'est en persévérant en dépit des difficultés, de l'ennui et des privations que vous gagnez vos galons et parvenez à vous améliorer et à prendre la tête de la compétition. C'est peut-être dur, malaisé ou ennuyeux, mais qu'importe : faites-le. Persévérez : la magie de l'Effet cumulé ne vous en récompensera que davantage.

Soyez patient

Quand il s'agit de délaisser de mauvaises habitudes pour en instaurer de nouvelles, n'oubliez pas d'être patient avec vous-même. Si vous avez passé vingt, trente, quarante ans ou plus à répéter les comportements que vous tentez à présent de modifier, attendez-vous à ce que cela prenne du temps et des efforts avant que vous puissiez observer des résultats durables. La science nous a montré que la répétition fréquente des pensées et des actions crée ce que l'on appelle une « empreinte neurologique » dans le cerveau, ou un « sillon », c'est-à-dire une série de neurones interconnectés qui contiennent les informations d'une habitude donnée. L'habitude est générée par l'attention qu'on lui porte. Lorsque nous prêtons attention à une habitude, nous activons une partie de notre cerveau qui déclenche les pensées, les désirs et les actions liés à cette habitude. Heureusement, le cerveau est malléable. Il suffit de ne plus prêter attention à une mauvaise habitude pour que le sillon qui lui est lié perde de son efficacité. Lorsque nous prenons de nouvelles habitudes, de nouveaux sillons se creusent toujours un peu plus à chaque répétition, et finissent par remplacer les sillons précédents.

Créer ces nouvelles habitudes (et creuser de nouveaux sillons dans votre cerveau) prendra du temps. Soyez patient avec vous-même. Si vous tombez en route, relevez-vous et recommencez (sans pour autant vous en prendre à vous-même). Pas de problème, cela arrive à tout le monde. Essayez une nouvelle stratégie, soyez plus déterminé et plus constant. Si vous persévérez, vous serez récompensé en conséquence. En parlant de récompenses, c'est dans le prochain chapitre que nous allons véritablement commencer à nous démarquer, c'est là que l'effet multiplicateur va réellement prendre forme. Après tous les efforts et la discipline que vous avez mis en œuvre dans les trois premiers chapitres, voici le moment d'en récolter les fruits !

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Identifiez vos trois meilleures habitudes, celles qui renforcent votre plus grand objectif, et les trois mauvaises habitudes qui vous dévient de votre plus grand objectif. Identifiez également trois nouvelles habitudes à adopter pour vous aider à concrétiser votre plus grand objectif. Remplissez la fiche « Évaluation des habitudes » en fin de livre.
- Identifiez votre motivation. Découvrez ce qui vous anime et vous motive suffisamment pour obtenir de grands résultats. Remplissez la fiche « Valeurs » en fin de livre.
- Trouvez votre « pourquoi ». Fixez-vous des objectifs concis, des objectifs forts, des objectifs impressionnants ! Remplissez la fiche « Création d'objectifs » en fin de livre.

Chapitre 4

L'ÉLAN

J'aimerais vous présenter un très bon ami à moi. Cet ami, qui est aussi un proche de Bill Gates, de Steve Jobs, de Richard Branson, de Michael Jordan, de Lance Armstrong, de Michael Phelps, et de tous ceux qui sont particulièrement performants, va influencer votre vie comme vous ne l'auriez jamais cru possible. Je veux bien sûr parler de l'élan. L'élan est, sans aucun doute, l'un des facteurs les plus puissants et les plus énigmatiques de la réussite. On ne le sent pas, on ne le voit pas, mais on sait quand on l'a. Il n'est pas présent à chaque occasion, mais quand il l'est – c'est DINGUE ! Il peut vous catapulter vers d'autres stratosphères. Et, une fois que vous l'avez de votre côté, presque plus rien ne peut vous arrêter.

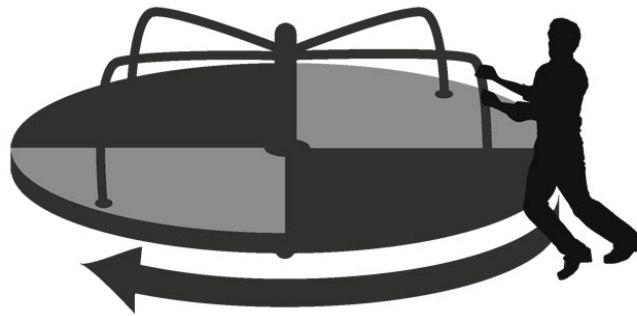
J'ai hâte que vous découvriez ce chapitre. Car lorsque vous mettrez en œuvre les idées que je vais vous présenter, elles vous rapporteront mille fois plus (au minimum) que ce que vous avez payé pour ce livre. Je suis sérieux : il s'agit là d'idées particulièrement efficaces !

Savoir saisir l'élan

Si vos cours de physique du lycée évoquent encore en vous quelques vagues souvenirs (un peu quand même, non ?), alors vous vous souvenez de la première loi de Newton, également connue sous le nom de *loi de l'inertie* : un solide au repos tend à rester au repos à moins d'être animé par un mouvement, et un solide en mouvement tend à rester en mouvement à moins d'être stoppé dans son élan. Autrement dit, les paresseux vautrés sur leur canapé tendent à rester vautrés sur leur canapé, et les gens performants – ceux qui sont dans une dynamique du succès – continuent de se bouger les fesses et de réussir de mieux en mieux.

Il n'est pas si simple de prendre de l'élan mais, une fois lancé, chaud devant ! Vous souvenez-vous quand vous faisiez du tourniquet, enfant ? Vos copains s'installaient dessus et vous encourageaient bruyamment pendant que vous vous acharniez à lancer le tourniquet, qui pesait une tonne. Le plus difficile était toujours de le mettre en branle. Il fallait le pousser avec force, en grimaçant et en y mettant tout votre poids. Un pas, puis deux, puis trois – vous n'aviez pas l'impression d'avancer. Après un effort démesuré qui semblait durer une éternité, vous réussissiez enfin à lui faire prendre un peu de vitesse. Vous couriez à côté de plus en plus vite (et vos copains criaient de plus belle) pour obtenir la vitesse désirée, en tirant dessus de toutes vos forces. Jusqu'à ce que vous y arriviez enfin ! Vous sautiez sur le tourniquet pour rejoindre vos copains et, comme eux, avoir la joie de sentir le vent sur votre visage et de voir le monde extérieur tourner en un tourbillon de couleurs. Au bout d'un moment, quand le tourniquet commençait à ralentir, vous sautiez à terre et vous remettiez à le tirer en courant un instant pour lui faire reprendre de la vitesse, ou vous le poussiez simplement un bon coup pour qu'il reparte et, hop, vous resautiez dessus. Une fois que le tourniquet avait pris suffisamment d'élan, il était facile de garder le mouvement.

Il en va de même de tout changement. Vous commencez par un petit pas, une action à la fois. Vous progressez lentement, mais, une fois la nouvelle habitude lancée, l'élan est là pour vous pousser et vos succès et vos résultats se cumulent à toute vitesse.



Il faut du temps et de l'énergie pour prendre de l'élan mais, une fois qu'il est là, le succès et les résultats se cumulent rapidement.

C'est la même chose au lancement d'une fusée. Elle utilise plus de carburant durant les premières minutes de vol que pendant tout le reste du trajet. Pourquoi ? Parce qu'elle doit rompre la pesanteur. Une fois qu'elle y est parvenue, elle peut se mettre sur orbite. Le plus difficile, donc, est de décoller. Les vieilles habitudes auxquelles vous étiez conditionné ressemblent à l'inertie du tourniquet et à la pesanteur : vous avez tendance à vouloir rester au repos. Il vous faudra beaucoup d'énergie pour rompre votre inertie et lancer votre nouvelle entreprise. Mais, une fois lancé, vous serez difficile à arrêter – voire imbattable – et vous obtiendrez des résultats plus satisfaisants sans avoir à fournir autant d'efforts.

Vous êtes-vous jamais demandé pourquoi les gens qui réussissent ont tendance à réussir encore plus, pourquoi les riches deviennent encore plus riches, les heureux encore plus heureux, les chanceux encore plus chanceux ?

Parce qu'ils ont l'élan. Et parce qu'un bonheur ne vient jamais seul.

Mais cet élan fonctionne des deux côtés de l'équation : il peut marcher en votre faveur, ou contre vous. Puisque l'Effet cumulé marche à *tous les coups*, vos habitudes négatives, si vous baissez la garde, peuvent elles aussi provoquer un tourbillon de circonstances et de conséquences « malencontreuses ». C'est ce qui est arrivé à notre ami Bruno, du chapitre 1. Quelques mauvaises habitudes lui ont fait prendre 15 kilos, qui à leur tour, dans un élan de négativité, ont eu un impact sur son emploi et son mariage. Selon la loi de l'inertie, un solide au repos tend à rester au repos : ça, c'est lorsque l'Effet cumulé agit *contre* vous. Plus vous passerez de temps assis sur votre canapé à regarder *Mon oncle Charlie* à la télévision, plus vous aurez de mal à vous en extirper. Alors commençons TOUT DE SUITE !

Comment provoquer cet élan positif ? En vous y préparant, en vous conditionnant, c'est-à-dire en appliquant ce que nous avons mentionné jusqu'à présent :

1. Faire des choix axés sur vos objectifs et sur vos valeurs.
2. Mettre ces choix en action à travers des comportements positifs.
3. Répéter ces actions positives suffisamment longtemps pour qu'elles se transforment en habitudes.
4. Appliquer une routine et un rythme à vos activités quotidiennes.
5. Les respecter suffisamment longtemps.

Et là, bingo ! L'élan frappe à votre porte et plus rien ne peut vous arrêter.

Pensez au nageur Michael Phelps, huit fois médaille d'or aux JO d'été 2008 de Beijing. Comment a-t-il réussi pareil exploit ? Aidé de son entraîneur Bob Bowman, Phelps a affiné ses talents pendant douze longues années. Ensemble, ils ont mis au point des activités routinières, établi une cadence et travaillé avec régularité pour préparer Phelps à saisir l'élan juste au bon moment, c'est-à-dire aux JO. La symbiose entre Phelps et Bowman est légendaire pour sa durée, son ambition et sa totale prévisibilité. Bowman était un entraîneur tellement intransigeant que l'un des souvenirs les plus

marquants de Phelps est le jour où il l'a autorisé à quitter l'entraînement *15 minutes plus tôt* pour qu'il ait le temps de se préparer pour le bal du collège ! Une seule fois en douze ans ! Pas étonnant que Phelps soit imbattable !

Vous avez sans doute un iPod. Avez-vous jamais réfléchi aux avancées technologiques qu'il a fallu pour que ce petit gadget atterrisse dans votre poche ? Apple était sur le marché depuis déjà longtemps avant de lancer l'iPod. Le Mac a toujours eu une clientèle très fidèle mais à l'époque relativement limitée sur le marché du PC. Et l'iPod n'a pas été le premier MP3 ; Apple est en fait arrivé assez tard dans ce domaine. Mais l'entreprise disposait d'atouts de taille : des efforts constants pour s'assurer la fidélité de la clientèle, ainsi qu'un engagement sans faille à créer des produits de grande qualité et simples d'utilisation, au design innovant. Apple a rendu le MP3 simple, cool, pratique, ludique et populaire au travers de campagnes de publicité branchées et inventives. C'était la recette du succès.

L'iPod n'a pourtant pas marché du premier coup. En 2001, année du lancement de l'iPod, les bénéfices d'Apple ont baissé de 33 %, alors qu'ils avaient augmenté de 30 % l'année précédente. Les bénéfices ont encore baissé de 2 % en 2002. Mais en 2003, ils ont augmenté de 18 %, de 33 % en 2003, et en 2005, bingo : ils ont explosé à 68 % et Apple a pris le contrôle de 70 % du marché du MP3. Comme vous le savez, cet élan a depuis aidé Apple à dominer le marché du smartphone (grâce à l'iPhone) et de la musique numérique (grâce à iTunes). Il a également offert une résurgence à leur marché de départ, celui du PC. Maintenant qu'ils sont sur une telle lancée, je ne serais pas surpris de les voir conquérir de nouveaux marchés.

Google était autrefois un petit moteur de recherche ; aujourd'hui, il occupe lui aussi l'essentiel du marché. YouTube, l'espace de partage de vidéos créé en février 2005, a officiellement été lancé en novembre de la même année. Ce n'est pourtant que le jour où YouTube a mis en ligne la version numérique du clip *Lazy Sunday*, initialement diffusé dans l'émission de télé américaine « Saturday Night Live », que le public a commencé à se rendre en masse sur

YouTube pour le visionner. Le clip a été vu plus de 5 millions de fois, jusqu'à ce que la chaîne NBC demande à ce qu'il soit retiré de YouTube. Toujours est-il que le site était lancé pour de bon. Aujourd'hui, YouTube est le leader du marché vidéo ! Google s'est associé avec les deux jeunes fondateurs de You Tube en les payant 1,65 milliard de dollars. Ça, c'est de la réussite !

Alors qu'y a-t-il de commun entre Michael Phelps, Apple, Google et YouTube ? C'est que tous ont poursuivi leurs efforts avant et après. C'est grâce à leurs habitudes, leur discipline, leurs activités routinières et leur constance qu'ils ont pu déclencher cet élan et devenir *imbattables*.

Le pouvoir de la routine

Nos meilleures intentions tombent souvent à l'eau car nous ne disposons pas d'un système d'exécution. Concrètement, vos nouvelles attitudes, vos nouveaux comportements doivent être intégrés à votre routine mensuelle, hebdomadaire et quotidienne pour pouvoir avoir un réel impact positif. La routine est quelque chose que l'on fait chaque jour, sans faute, jusqu'à ce que cela devienne aussi inconscient que se brosser les dents ou attacher sa ceinture. Comme nous l'avons dit dans le chapitre sur les habitudes, si vous faites quelque chose de bien, c'est sans doute que vous avez instauré une routine pour cet aspect de votre vie. La routine facilite la vie en rendant les actions automatiques et concrètes. Elle est nécessaire à la concrétisation de vos nouveaux objectifs et à la mise en place de vos nouvelles habitudes.

Plus le défi est grand, plus il faut être rigoureux. Ce n'est pas un hasard si le service militaire est à ce point difficile et si la moindre petite tâche, faire son lit, cirer ses chaussures ou se mettre au garde-à-vous, revêt soudain une importance suprême. Ces activités routinières, qui servent à préparer les futurs soldats au combat, sont la façon la plus concrète de les entraîner à être efficaces, productifs et prêts à agir quand la pression sera intense. Toutes ces tâches en apparence simplistes sont si rigoureuses qu'elles transforment des adolescents mous, craintifs et débraillés en soldats athlétiques, sûrs d'eux et déterminés en seulement huit à douze semaines. Leurs exercices sont si bien huilés que ces jeunes soldats peuvent instinctivement agir avec précision en plein combat. L'intensité de leur entraînement les prépare à accomplir leur devoir, même en cas de danger de mort.

Bien entendu, votre vie n'est pas aussi risquée que cela, mais si vous n'instaurez pas la moindre routine dans votre emploi du temps, votre vie peut finir par être désordonnée et inutilement difficile. Mettre au

point une discipline quotidienne vous préparera à être victorieux sur le champ de bataille de votre vie.

Le golfeur Jack Nicklaus était célèbre pour la petite routine à laquelle il se livrait avant chaque coup. C'est scrupuleusement qu'il exécutait une sorte de « danse », une série de mesures mentales et physiques qui l'aidaient à bien se concentrer avant de frapper la balle. Jack se positionnait d'abord derrière la balle, d'où il repérait un ou deux points intermédiaires entre la balle et la cible. En s'approchant, il alignait son club avec sa cible intermédiaire. Il ne plaçait pas ses pieds tant qu'il ne pensait pas avoir correctement aligné son club. Puis il se mettait en position et, de là, il remuait son club en fixant sa cible, puis sa cible intermédiaire, puis son club de golf, puis il répétait l'opération. Ce n'est qu'alors, pas avant, qu'il frappait la balle.

Durant l'un des plus importants tournois, un psychologue s'est amusé à chronométrer Nicklaus, de l'instant où il sortait un club de son sac jusqu'à l'instant où il frappait la balle. Et vous savez quoi ? À chaque coup, du premier tee au dix-huitième green, le timing de Jack n'a *jamais* varié de plus de 1 seconde. C'est stupéfiant ! Ce même psychologue a chronométré Greg Norman lors de sa défaite aux Masters de 1996. Il se trouve que la préparation de Norman avant chaque coup s'est de plus en plus raccourcie au fil du parcours. Cette variation de routine a cassé son rythme et sa régularité, et il n'a jamais pu retrouver l'élan nécessaire. Dès que Norman a changé de routine, sa performance est devenue imprévisible et ses résultats, aléatoires.

De la même façon, les *Kickers* de football américain sont très attachés à leur routine, qui leur permet d'exécuter leur lancer avec la même précision que les milliers de fois précédentes. Sans cette routine, leur performance sous pression est, inévitablement, beaucoup moins bonne. Les pilotes d'avion procèdent eux aussi à des vérifications avant chaque vol. Un pilote, aussi aguerri soit-il, et même si la vérification de l'avion à sa destination précédente a été parfaite, procède toujours à une série de contrôles avant le vol. C'est important non seulement pour l'appareil, mais aussi et surtout pour le

pilote, qui se concentre et se prépare ainsi à prendre les commandes.

Parmi tous les gens prospères et les chefs d'entreprise avec qui j'ai travaillé, j'ai constaté que tous avaient mis au point ce genre de routines, associées à de bonnes habitudes, pour accomplir leurs activités quotidiennes. Il n'y a pas d'autre moyen dont nous disposons pour réguler notre comportement de façon prévisible. C'est une routine quotidienne axée sur de bonnes habitudes et une bonne discipline qui distingue les gens qui réussissent de tous les autres.

Pour y parvenir, vous devez d'abord décider des comportements et des habitudes que vous souhaitez mettre en place. Revoyez vos objectifs du chapitre 3, ainsi que les comportements que vous souhaitez ajouter et soustraire. Maintenant, à vous de devenir Jack Nicklaus et de trouver votre propre routine. Réfléchissez bien aux éléments qui vont la composer. Une fois que vous aurez établi votre routine du matin, par exemple, considérez-la comme figée jusqu'à nouvel ordre. Levez-vous, faites votre routine, point final. Si vous êtes interrompu, recommencez pour bien ancrer le reste de votre journée.

Délimiter vos journées

La réussite de vos tentatives dépend des routines que vous vous imposez. Il peut être difficile, voire vain, de vouloir prévoir ou contrôler ce qui va se produire dans le courant de votre journée de travail. En revanche, vous pouvez presque toujours contrôler la façon dont votre journée va commencer et se terminer. J'ai moi-même une routine pour le matin et une pour le soir. Je vais vous les décrire ici afin de vous donner quelques idées et de vous aider à mieux comprendre le pouvoir et l'importance de transformer vos nouveaux comportements en routines rigoureuses. En partant des objectifs que je m'étais fixés, j'ai établi divers comportements et activités routinières. En lisant ce qui m'a réussi, peut-être trouverez-vous des stratégies que vous aimeriez essayer.

Bon pied, bon œil

Ma routine du matin ressemble au rituel de Jack Nicklaus : elle me prépare pour toute la journée. Comme elle a lieu chaque matin, je n'ai pas à y penser, elle se fait automatiquement. L'alarme de mon iPhone sonne à 5 heures (parfois 5 heures 30, j'avoue). J'appuie sur le bouton snooze, ce qui me laisse 8 minutes. Pourquoi huit ? Aucune idée, il faudrait demander à Steve Jobs, c'est lui qui l'a programmé. Durant ces huit minutes, je fais trois choses : premièrement, je pense à tout ce dont je suis reconnaissant, pour ouvrir mon esprit à l'abondance. Le monde vous paraît différent, et vous répond différemment, quand vous commencez la journée en vous sentant reconnaissant de ce qu'il vous donne. Deuxièmement, je fais quelque chose qui peut paraître bizarre, mais j'envoie de l'amour à tout le monde. Pour être aimé, il faut aimer, et, comme je veux être aimé davantage, j'envoie de l'amour en pensant à une personne en particulier, qui que ce soit (un ami, un parent, un collègue ou même quelqu'un que j'ai croisé au supermarché, peu importe). J'envoie de l'amour à cette personne en imaginant toutes les bonnes choses que je lui souhaite. On pourrait appeler cela une bénédiction ou une prière. Pour moi, c'est une lettre d'amour imaginaire. Troisièmement, je pense à mon objectif numéro 1 et je décide quelles sont les trois choses que je vais faire dans la journée pour m'en rapprocher. Par exemple, au moment d'écrire ceci, mon objectif numéro 1 est d'apporter encore plus d'amour et de complicité à mon mariage. Alors, chaque matin, je planifie trois choses que je pourrais faire pour que ma femme se sente encore plus belle, aimée et respectée.

Une fois levé, je prépare le café et, pendant qu'il chauffe, je fais des étirements pendant 10 minutes – sur les conseils du Dr Oz. Si, comme moi, on a fait de la musculation toute sa vie, on se raidit. J'ai réalisé que la seule façon pour moi de pratiquer plus d'étirements était d'en faire une routine. Il fallait que je trouve un moment dans

mon emploi du temps – alors pourquoi pas pendant que le café chauffe.

Une fois étiré, ma tasse de café à la main, je m'assieds confortablement dans mon fauteuil en cuir, je règle l'alarme de mon iPhone sur 30 minutes (ni plus ni moins), et je lis quelque chose de positif et d'instructif. Quand l'alarme sonne, je m'attelle à mon projet le plus important pendant une heure de concentration complète (vous remarquerez que je n'ai pas encore ouvert mes e-mails). Puis, chaque matin à 7 heures, sans faute, je tiens ce que j'appelle mon rendez-vous de calibrage, c'est-à-dire 15 minutes pendant lesquelles je calibre ma journée. J'y passe en revue mes trois objectifs principaux sur un an et sur cinq ans, mes objectifs principaux pour le trimestre, et mon objectif principal pour la semaine et pour le mois. Puis, partie la plus importante de ce rendez-vous de calibrage, je passe en revue (ou je me fixe) mes trois priorités les plus essentielles de la journée en me demandant : « Si je ne faisais que trois choses aujourd'hui, quelles seraient les actions qui produiraient les meilleurs résultats et me rapprocheraient le plus de mes grands objectifs ? » Ce n'est qu'à ce moment-là, et pas avant, que j'ouvre mes e-mails et que j'envoie une flopée de tâches et de choses à faire à mon équipe, afin qu'elle soit prête à commencer sa journée. Je referme rapidement mes e-mails et je me mets à travailler sur mes trois priorités les plus essentielles de la journée.

Le reste de la journée peut revêtir des formes variées à l'infini, mais, tant que je respecte ma routine matinale, l'essentiel de mes activités régulières est assuré et je suis correctement ancré et préparé pour bien travailler, bien mieux que si je commençais chaque journée de façon aléatoire – ou, pire encore, en m'adonnant à de mauvaises habitudes.

De beaux rêves

Le soir, j'aime « faire mes comptes » – habitude qui me vient du temps où, plus jeune, j'ai été serveur. Avant de rentrer chez nous, nous devons remettre tous nos reçus, tous nos tickets de cartes de crédit et tout le liquide que nous avons encaissé au cours de la journée, et nous avons intérêt à ce qu'il n'y ait pas d'erreur !

Il est important de faire le compte de votre journée de travail. Comment vous en êtes-vous tiré, par rapport au plan que vous vous étiez fixé pour la journée ? Que devez-vous reporter au lendemain ? Que devriez-vous ajouter, par rapport à ce qui est arrivé pendant la journée ? Qu'est-ce qui n'a plus d'importance et doit être rayé ? En plus de tout cela, j'aime inscrire dans mon cahier toutes les nouvelles idées, les trouvailles ou les suggestions glanées au cours de la journée – c'est ainsi que j'ai compilé plus de 40 cahiers d'idées, de suggestions et de stratégies des plus incroyables. Enfin, j'aime lire au moins 10 pages d'un livre qui m'inspire avant d'aller me coucher. L'esprit continuant de traiter les dernières informations absorbées juste avant de dormir, j'aime concentrer mon attention sur quelque chose de constructif qui contribuera à faire progresser mes objectifs et mes ambitions. Puis je m'endors. Il peut bien arriver n'importe quoi au cours de la journée, mais je sais qu'elle commencera et s'achèvera toujours de cette façon car j'en contrôle le début et la fin.

Changer d'air

De temps en temps, j'aime interrompre mes routines, sans quoi la vie se met rapidement à stagner et à devenir monotone. Cela m'arrive par exemple avec la musculation. Quand je m'entraîne de la même façon, à la même heure, à répéter exactement les mêmes mouvements semaine après semaine, mon corps cesse au bout d'un moment d'en tirer les bienfaits cumulés. Je finis par m'ennuyer et par perdre de ma passion et de mon élan. C'est pourquoi il est important de diversifier vos activités, de vous lancer de nouveaux défis et de régulièrement faire souffler un vent de nouveauté sur votre vie !

Actuellement, je cherche à rendre ma vie un peu plus aventureuse. Je programme de façon hebdomadaire, mensuelle et annuelle des choses que je ne ferais pas habituellement. Rien d'extravagant, la plupart du temps : goûter d'autres cuisines, suivre un cours, visiter une destination inconnue ou m'inscrire à un club pour faire de nouvelles rencontres. Ce changement de rythme me redonne enthousiasme et passion en me présentant de nouvelles perspectives.

Étudiez vos activités routinières. Si quelque chose qui vous donnait la pêche autrefois est devenu monotone ou ne vous procure plus les résultats escomptés, alors changez.

Trouver votre nouveau rythme

Une fois que vos tâches quotidiennes sont devenues routinières, il faut leur appliquer un rythme. Quand ces activités routinières ont trouvé leur rythme hebdomadaire, mensuel, trimestriel et annuel, vous ouvrez la porte à cet élan tant attendu.

Cela fonctionne comme les roues d'une locomotive. À l'arrêt, il en faut très peu pour les empêcher d'avancer – un bloc de bois de quelques centimètres placé sous la roue avant suffit à tout arrêter. Il faut une quantité considérable de vapeur pour actionner les pistons et entraîner le mouvement. Cela prend du temps. Mais, une fois que le train se met à avancer, les roues prennent un rythme. Si la pression est continue, le train prend de l'élan et, là, plus rien ne peut l'arrêter ! À 90 km/h, il est capable de défoncer un mur de béton armé d'1,50 m d'épaisseur tout en continuant sa course. Imaginer votre réussite comme une locomotive impossible à arrêter vous aidera peut-être à rester enthousiaste et à trouver votre propre rythme.



Ouand vos activités et actions ont trouvé un rythme, vous ouvrez la porte à l'élan.

Outre mes rythmes quotidiens, je planifie également à l'avance. Par exemple, pour renforcer l'objectif que je me suis fixé d'approfondir l'amour et la complicité de mon mariage, j'ai mis au point un planning hebdomadaire, mensuel et trimestriel. Je sais, ce n'est pas très romantique. Mais peut-être avez-vous remarqué que, même lorsqu'une chose compte beaucoup à vos yeux, elle se concrétise rarement si vous ne l'avez pas prévue dans votre calendrier. Ou, du moins, pas avec la régularité qu'il faudrait pour prendre un véritable rythme.

Voici comment nous procédons. Le vendredi soir est notre soirée en amoureux. Georgia et moi sortons ou faisons ensemble quelque chose qui sort de l'ordinaire. À 18 heures, une alarme se déclenche sur nos iPhones respectifs et, quoi que nous fassions à ce moment-là, tant pis, car c'est le début officiel de notre soirée en amoureux. Le samedi est notre journée en famille, ce qui signifie **INTERDICTION** de travailler. Bref, la période du vendredi soir au dimanche matin est

consacrée à notre couple et à notre famille. Si vous ne délimitez pas votre temps de cette façon, les choses ont tendance à se reporter d'un jour sur l'autre et, malheureusement, ce sont souvent les personnes les plus importantes qui se trouvent reléguées au deuxième plan.

Chaque dimanche soir, à 18 heures également, nous passons en revue notre relation. C'est une pratique que j'ai empruntée aux experts en relations Linda et Richard Eyre lors d'une interview parue dans les séries audio de *SUCCESS* en octobre 2009. Nous y discutons des victoires et des défaites de la semaine écoulée, et des ajustements que nous devons apporter à notre relation. Nous entamons la conversation en nous disant mutuellement les choses que l'autre a faites pendant la semaine et qui nous ont plu – c'est toujours bien de commencer par les choses agréables. Puis, pour utiliser une idée empruntée lors d'une interview avec Jack Canfield, nous nous demandons : « Sur une échelle de 1 à 10 (10 étant le plus positif), comment évaluerais-tu notre relation cette semaine ? » Nous échangeons alors les points positifs et les points négatifs – ce qui n'est pas toujours facile ! Puis nous parlons des ajustements à apporter en nous demandant : « Que faudrait-il pour que tu donnes 10 sur 10 à notre relation ? » À la fin de la discussion, ma femme et moi sentons tous deux que nos opinions ont été écoutées et validées, et que nous avons chacun fait état de nos observations et de nos souhaits pour la semaine suivante. C'est une expérience incroyable que je vous recommande vivement... si vous en avez le courage !

Chaque mois, Georgia et moi prévoyons également un moment unique et mémorable. Jim Rohn m'a appris que la vie n'était qu'un amas d'expériences et que nous devrions avoir pour objectif d'accroître la fréquence et l'intensité des bonnes expériences. Une fois par mois, donc, nous essayons de nous concocter une expérience des plus mémorables : faire une expédition à la montagne, partir en randonnée, conduire jusqu'à Los Angeles pour essayer un nouveau restaurant, faire du voilier dans la baie – quelque chose qui sorte de l'ordinaire et crée un souvenir indélébile.

Une fois par trimestre, nous nous accordons une sortie de deux ou trois jours. J'aime passer en revue mes objectifs et mes expériences de vie, car c'est aussi l'occasion d'observer plus en profondeur l'état de santé de notre relation. Enfin, nous partons une fois par an en vacances, sans oublier les traditionnelles périodes de fêtes, notre excursion du Nouvel An et notre rituel consistant à fixer nos objectifs. Comme vous le voyez, une fois que tous ces événements sont planifiés, vous n'avez plus à penser à ce que vous devez faire. Tout coule de source. Nous nous sommes trouvé un rythme qui nous donne de l'élan.

Établir le suivi de votre rythme

Je vais partager avec vous un outil qui m'aide à suivre le rythme de mes nouveaux comportements. Je l'ai baptisé mon « Registre de fréquence » ; je pense que vous le trouverez extrêmement utile. Que vous décidiez de boire plus d'eau, de marcher davantage chaque jour ou d'être plus affectueux envers votre conjoint – quel que soit le comportement choisi pour vous rapprocher de votre objectif – vous trouverez utile de vérifier à quelle fréquence vous le mettez en pratique.

Pour établir le suivi de vos nouveaux comportements, vous pouvez utiliser le tableau de la fiche « Fréquence hebdomadaire » à la fin du livre.

Tableau de fréquence hebdomadaire [exemple]

Comportement/Action	L	M	M	J	V	S	D	Fait	But	Net
3 appels supplémentaires	X			X	X			3	5	<2>
3 présentations supplémentaires		X		X				2	3	<1>
30 minutes d'exercices cardio-vasculaires		X			X			2	3	<1>
Séance de musculation	X	X		X				3	3	😊
Lire 10 pages d'un bon livre	X	X		X	X			4	5	<1>
Écouter 30 minutes d'un enregistrement instructif	X	X	X			X		4	5	<1>
Boire 2 litres d'eau		X	X	X		X	X	5	7	<2>
Prendre un bon petit déjeuner	X	X		X		X		4	7	<3>
Passer du temps avec les enfants	X			X		X		3	4	<1>
Passer une soirée en amoureux avec mon conjoint					X			1	1	😊
Prier/méditer		X	X				X	3	5	<2>
Tenir un journal quotidien	X		X		X	X	X	5	7	<2>
TOTAL								39	53	<14>

S'engager, c'est faire ce que l'on a promis de faire, bien après que ce qui nous a poussé à le dire a disparu.

Période de _____ à _____

Les rythmes de vie

Quand on met en place un nouveau comportement, on a presque toujours tendance à trop en faire. Bien sûr, je veux que vous soyez enthousiaste à l'idée d'imprimer une nouvelle dynamique à votre vie, mais il vous faut trouver un rythme qu'il vous sera absolument possible de suivre à long terme sans avoir à y revenir. Ne pensez pas à un rythme que vous allez pouvoir suivre pendant une semaine, un mois ou même trois mois ; pensez à une routine que vous allez pouvoir suivre tout le reste de votre vie. L'Effet cumulé – c'est-à-dire les effets positifs que vous souhaitez obtenir – résulte de choix (et d'actions) intelligents répétés régulièrement dans la durée. Vous y parviendrez en adoptant les mesures appropriées tous les jours. Mais, si vous en faites trop et trop vite, vous échouerez.

Un ami de l'équipe de *SUCCESS* (dont je tairai le nom par gentillesse) a décidé un jour de se remettre en forme après avoir vu la photo de lui que j'avais affichée sur Twitter. Pour lui, c'était une sacrée résolution. Il restait en effet assis au moins 12 heures par jour au travail, et éprouvait une aversion pour toute forme d'exercice. Il m'avait expliqué auparavant qu'il évitait même de prendre certaines assiettes dans la cuisine ou certains dossiers au bureau pour ne pas avoir à s'agenouiller ou à se pencher – c'est dire combien il détestait toute activité physique. Il avait pourtant décidé de retrouver la forme. Il s'est inscrit à un club de gym, a engagé un entraîneur personnel et s'est mis à faire 2 heures de sport par jour, 5 jours par semaine. « Richard (supposons qu'il s'appelle ainsi), lui ai-je dit, tu fais fausse route. Tu ne réussiras jamais à garder ce rythme et tu finiras par laisser tomber. Tu n'y arriveras pas de cette façon. » Il m'a assuré que non, qu'il avait changé. Même son entraîneur lui avait recommandé d'y aller fort. « Je suis déterminé, m'a-t-il dit. Je veux pouvoir voir mes abdos.

– Richard, quel est ton vrai objectif ?, lui ai-je demandé, me doutant bien qu'il ne projetait pas de poser pour un magazine de musculation.

– Je veux être svelte et en bonne santé, m'a-t-il répondu.

– Pourquoi ?, lui ai-je demandé.

– Pour avoir de la vitalité. Je veux rester en vie assez longtemps pour voir les enfants de mes enfants. »

Voilà, telle était sa véritable motivation : Richard souhaitait des résultats qui durent plus longtemps que ses deux semaines de vacances à la plage ; il cherchait un effet durable.

« D'accord, lui ai-je dit. Tu m'as convaincu. Mais tu en fais trop. Au bout de deux ou trois mois de ce traitement, tu vas te dire : je ne peux pas passer 2 heures à m'exercer aujourd'hui, alors tant pis. Cela se reproduira de plus en plus. De 5 jours d'entraînement par semaine, tu n'en feras plus que 2 ou 3, puis tu perdras toute envie et ce sera fini. Je sais que tu es vraiment motivé, alors voici ce que je te conseille : pour l'instant, continue de faire tes 2 heures de sport par jour pendant 5 jours [il faut beaucoup de vapeur pour faire bouger les roues de la locomotive], mais pas plus longtemps que deux ou trois mois. Ensuite, passe à 1 heure par jour ou 1 h 15. Cinq jours par semaine si tu veux, même si je t'encouragerais à n'en faire que 4 jours. Continue pendant deux à trois mois. Ensuite, passe à 1 heure par jour, 3 jours par semaine au moins, 4 si tu te sens vraiment d'attaque. Voilà le programme que je te conseille, parce que, si tu te fixes un rythme que tu ne pourras pas tenir, tu finiras par arrêter pour de bon. »

J'ai vraiment eu du mal à faire comprendre ce concept à Richard, tant il était gonflé à bloc. Il pensait vraiment réussir à tenir cette nouvelle routine tout le reste de sa vie. Pour quelqu'un qui n'a jamais fait de sport, se mettre à pratiquer deux heures de sport par jour cinq jours par semaine est le meilleur moyen d'échouer. Fixez-vous un programme que vous serez capable de suivre pendant les cinquante prochaines années, pas cinq semaines ou cinq mois. Il n'y a aucun mal à y aller fort pendant un certain temps, mais vous devez voir la lumière au bout du tunnel en sachant que vous pourrez ralentir le rythme à un moment donné. Vous trouverez toujours 45 minutes ou 1 heure de libre plusieurs fois par semaine, mais une routine de deux

heures par jour, cinq jours par semaine, c'est impossible. N'oubliez pas, la régularité est un élément essentiel du succès.

Le pouvoir de la régularité

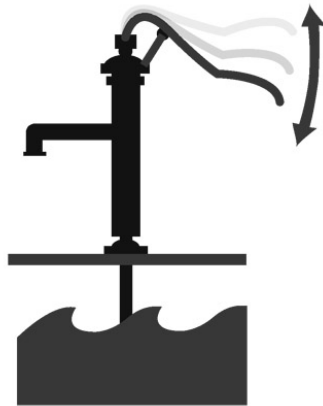
Je l'ai dit, en termes de discipline, s'il y a une chose qui me donne un avantage sur mes concurrents, c'est bien ma capacité à agir avec régularité. Rien n'enraye autant l'élan qu'un manque de régularité. Les gens les plus passionnés, les plus ambitieux et les mieux intentionnés peuvent échouer par manque de régularité. C'est un outil puissant qui vous aidera à prendre votre envol et à atteindre vos objectifs.

Imaginez : si vous et moi pilotons deux avions entre Los Angeles et Manhattan, mais que vous faites escale dans tous les États qui séparent ces deux villes pendant que je me rends directement à destination, j'aurai une grosse longueur d'avance sur vous, même si vous volez à 800 km/h et moi à 300 km/h. Le temps et l'énergie qu'il faut pour vous arrêter et repartir, et donc reprendre de l'élan à chaque fois, rendent votre trajet au moins dix fois plus long. En fait, la probabilité veut que vous n'arriveriez même pas à destination : vous tomberiez en panne de carburant (d'énergie, de motivation, de foi, de volonté) avant l'atterrissage. Il est bien plus facile et moins fatigant de décoller une seule fois et de maintenir une vitesse régulière (même si vous allez moins vite que tout le monde) sur toute la durée du trajet.

Le puits

Si vous envisagez d'interrompre vos activités routinières et votre rythme, pensez à ce que ce manque de régularité vous vaudra. Il ne vous en coûtera pas seulement les résultats immédiats, mais un effondrement total et une perte d'élan générale.

Imaginez un puits actionné manuellement, dont le tuyau achemine l'eau située à quelques mètres sous terre. Pour faire affleurer l'eau à la surface, il faut actionner le levier du puits afin de créer un appel d'air et, ainsi, faire monter l'eau jusqu'au puits.



La régularité est essentielle pour obtenir et maintenir l'élan.

La plupart des gens qui entreprennent quelque chose de nouveau saisissent le levier et se mettent à l'actionner très fort. Tout comme Richard, déterminé à retrouver la forme, ils sont enthousiastes et déterminés... et pompent et pompent de plus belle. Mais au bout de quelques minutes (ou quelques semaines), lorsqu'ils constatent que l'eau ne vient pas (donc, qu'il n'y a aucun résultat), ils arrêtent tout. Ils ne savent pas qu'il faut du temps pour créer l'appel d'air nécessaire à faire monter l'eau dans le tuyau et, à terme, au robinet. À l'image du tourniquet, de la fusée ou de la locomotive, rompre l'inertie requiert du temps, et énormément d'énergie et de régularité.

La plupart des gens abandonnent en cours de route, mais ceux qui comprennent ce concept poursuivent leurs efforts.

Ceux qui persévèrent et continuent d'actionner le levier finissent par voir couler quelques gouttes d'eau. C'est là qu'on leur dit souvent : « Quoi ? Tant d'efforts pour trois pauvres gouttes d'eau ? Laisse tomber ! » Beaucoup abdiquent, mais d'autres persévèrent encore.

Et c'est là que, abracadabra, la magie opère : si vous continuez de pomper, vous verrez que, soudain, un flux d'eau puissant et constant jaillira du puits. Ca y est, vous avez réussi ! Maintenant que l'eau coule à flots, plus besoin de pomper aussi fort ou aussi vite, cela devient même facile. Pour maintenir la pression, il vous suffit à présent d'actionner le levier *avec régularité*. C'est ça, l'Effet cumulé.

Que se passe-t-il si vous arrêtez d'actionner le levier pendant trop longtemps ? L'eau retombe et vous n'avez plus qu'à tout recommencer. Si vous essayez de pomper gentiment, vous n'aurez pas d'eau. L'élan est parti. La seule façon de faire rejaillir l'eau est de recommencer à actionner le levier très fort, comme au début. Et c'est ainsi que beaucoup de gens vivent leur vie, par à-coups. On lance une nouvelle entreprise, et puis on part en vacances. On met en place une routine consistant à passer dix appels de prospection par jour, on gagne un peu d'argent, et on ralentit le rythme. On est tout enthousiasmé par la mise en place de régulières soirées en amoureux avec notre conjoint, mais, quelques semaines plus tard, c'est retour devant la télé à manger du popcorn sur le canapé. Je vois beaucoup de gens acheter un livre, s'inscrire à un programme ou à un séminaire et s'agiter pendant quelques semaines ou quelques mois, avant de tout arrêter et de retourner à leurs vieilles habitudes (ça vous rappelle quelqu'un ?).

Manquez ne seraient-ce que deux semaines – de séances de gym, de gestes d'affection envers votre conjoint, ou d'appels professionnels –, et vous ne perdez pas seulement les bénéfices de ces deux semaines. Si ce n'était que ça (comme le pensent la plupart des gens), ce ne serait pas très grave. Relâchez vos efforts un bref

instant, et c'est tout votre élan que vous tuez. Il est mort. Et c'est une tragédie.

Gagner la course est une question de rythme. Soyez la tortue, la personne qui, avec suffisamment de temps, peut vaincre qui que ce soit, quelle que soit la compétition, grâce à des habitudes et des comportements positifs appliqués avec régularité. C'est ainsi que vous acquerez l'élan nécessaire. Ensuite, soyez sûr de le garder !

Faire le bon choix, adopter des comportements positifs, instaurer de bonnes habitudes, avec régularité tout en conservant votre élan, est plus facile à dire qu'à faire. Surtout dans le monde changeant et toujours plus complexe que nous partageons actuellement avec des milliards d'autres êtres humains. Dans le prochain chapitre, je parlerai des nombreuses influences qui (inconsciemment pour la plupart) peuvent favoriser ou au contraire entraver votre capacité à réussir. Ces influences sont puissantes, persuasives et constantes. Apprenez à vous en servir, car, dans le cas inverse, elles peuvent vous faire perdre gros. Je vais vous expliquer...

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Fixez-vous une routine pour bien commencer et conclure votre journée. Mettez au point une routine simple et à toute épreuve pour l'appliquer à votre vie.
- Distinguez trois domaines de votre vie dans lesquels vous manquez de régularité. Que vous a coûté ce manque de régularité jusqu'à présent ? Engagez-vous à être plus constant à l'avenir.
- Sur votre fiche « Fréquence hebdomadaire » inscrivez une demi-douzaine de comportements clés en rapport avec vos nouveaux objectifs. Choisissez les comportements pour lesquels vous aimeriez établir une cadence et, à terme, créer un élan.

Chapitre 5

LES INFLUENCES

Vous comprenez à présent, j'espère, l'importance de vos choix. Même ceux qui vous semblent les plus insignifiants, une fois cumulés, peuvent avoir un impact considérable sur votre vie. Nous avons également discuté du fait que vous êtes responsable à 100 % de votre vie. Vous êtes seul responsable des choix que vous faites et des actions que vous entreprenez. Cela dit, vous devez également savoir que vos choix, vos comportements et vos habitudes sont influencés par des forces externes éminemment puissantes. Beaucoup de gens ne sont pas conscients du contrôle subtil que ces forces exercent sur leur vie. Pour maintenir la trajectoire positive qui vous mènera vers vos objectifs, vous devez comprendre et maîtriser ces influences afin qu'elles vous soutiennent, et non pas au contraire qu'elles entravent votre réussite. Ainsi, nous sommes tous touchés par les trois influences suivantes : nos apports (ce dont nous nourrissons notre esprit), nos relations (les gens que nous fréquentons) et notre environnement (le milieu qui nous entoure).

Apports : vous êtes ce que vous consommez

Si vous voulez que votre corps fournisse les meilleures performances, il vous faut veiller à consommer des aliments de la plus haute qualité et à éviter la malbouffe. De même, si vous voulez que votre cerveau fonctionne au meilleur de ses capacités, il vous faut veiller encore davantage à ce dont vous le nourrissez. L'alimentez-vous de bulletins d'informations ou de séries abrutissantes ? Lisez-vous les tabloïds, ou *SUCCESS* ? Contrôler cet apport a un impact direct et quantifiable sur votre productivité et sur vos résultats.

Il est particulièrement difficile de contrôler ce dont votre cerveau se nourrit, tant il ingurgite d'informations inconscientes. Bien qu'il soit vrai que vous pouvez manger sans réfléchir, il est plus facile de faire attention à ce que vous avalez, la nourriture ne sautant pas toute seule dans votre bouche. Il faut donc rester d'autant plus vigilant à ne pas saturer votre cerveau de matériel sans intérêt, contreproductif, voire carrément destructeur. Il s'agit d'un combat permanent visant à rester sélectif et à monter la garde contre toute information susceptible d'enrayer votre potentiel de créativité.

Votre cerveau n'a pas été conçu pour vous rendre heureux. Sa seule fonction est d'assurer votre survie et de répondre en cas de pénurie et d'agression. Votre cerveau est programmé pour chercher les données négatives – amenuisement des ressources, environnement destructeur, bref, tout ce qui est à même de vous blesser. Alors, quand vous allumez la radio en allant au travail et que vous vous faites bombarder d'histoires de cambriolages, d'incendies, d'agressions ou de crise économique, votre cerveau sonne l'alarme et passera la journée entière à se repaître de cet amas de peur, d'inquiétude et de négativité. Même chose lorsque vous mettez les

infos du soir en rentrant du travail. Encore des mauvaises nouvelles ? Parfait ! Votre esprit passera la nuit à cogiter là-dessus.

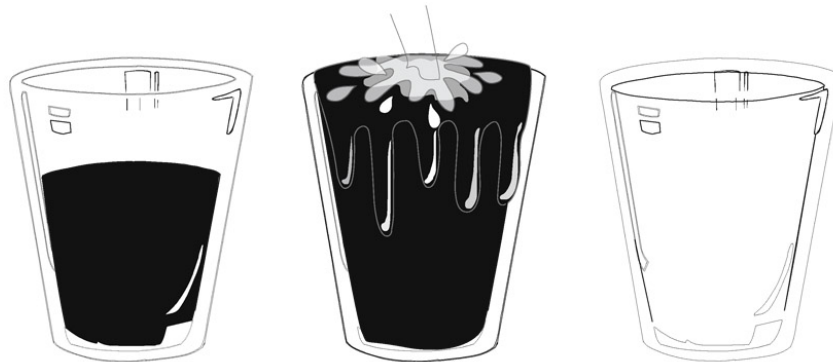
Ainsi, livré à lui-même, le cerveau retourne ces informations négatives et inquiétantes nuit et jour. Nul ne *peut* changer d'ADN, mais tout le monde peut changer de comportement. Nous pouvons apprendre à notre cerveau à faire plus que répondre en cas d'attaque. Comment ? En protégeant et en nourrissant notre esprit. En étant discipliné et proactif quant à ce que nous l'autorisons à ingurgiter.

Pour identifier l'influence qu'exercent sur vous les informations et l'environnement, remplissez la fiche « Apports et influences » située à la fin du livre.

Ne buvez pas une eau sale

La vie n'est que le résultat de ce que l'on crée. Et ce sont les attentes qui stimulent le processus de création. Alors quelles sont vos attentes ? Vos attentes sont tout ce à quoi vous pensez. Votre processus de pensée, la conversation qui se tient dans votre tête, est à l'origine des résultats que vous allez chercher à créer. La question est donc : *À quoi pensez-vous ?* Qu'est-ce qui influence et oriente vos pensées ? Réponse : tout ce que vous vous autorisez à entendre et à voir, tout ce dont vous nourrissez votre cerveau. Rien d'autre.

Votre esprit ressemble à un verre vide, prêt à contenir tout ce que vous voudrez bien y verser. Si vous y versez des informations à sensation, des titres salaces et des talk-shows, vous le remplissez d'eau sale. Si votre verre est rempli d'une eau sombre et inquiétante, tout ce que vous créez passera à travers ce filtre sale, à l'image de vos pensées



Remplacez les idées négatives (l'eau sale) par des idées positives, qui vous inspirent et vous soutiennent (l'eau propre).

Vous êtes ce que vous consommez. Tout ce boucan diffusé à la radio, tous ces meurtres, ces complots, ces décès, ces crises économiques et ces conflits politiques, influencent vos pensées, qui influencent vos attentes, qui influencent votre créativité. En voilà, une mauvaise nouvelle ! Cependant, si vous passez un verre sale suffisamment longtemps à l'eau claire, vous finissez par vous retrouver avec un verre d'eau pure. Qu'est-ce qui constitue cette eau pure ? Un apport et des idées positifs, qui vous inspirent et vous soutiennent. Des histoires d'espoir et de gens qui, en dépit des défis et des obstacles, réussissent de grandes choses. Des stratégies visant au succès, à la prospérité, à la santé, à l'amour et à la joie. Des idées destinées à produire encore plus d'abondance, à vous faire grandir, vous épanouir et dépasser la personne que vous êtes aujourd'hui. Des exemples et des histoires de ce qui est bon, bien, et possible en ce monde. C'est pour cela que nous travaillons si dur, chez *SUCCESS Magazine*. Nous voulons vous montrer ces exemples, ces histoires, ces secrets à méditer et à exploiter pour vous améliorer vous-même, ainsi que votre vision du monde et vos résultats. C'est aussi pour cela que, 30 minutes matin et soir, je lis quelque chose qui m'inspire et m'instruit, et c'est pour cela que j'écoute des CD de développement personnel dans ma voiture. Je lave mon verre, je nourris mon esprit. Cela me donne-t-il un avantage sur celui qui lit le journal dès qu'il se lève, écoute les infos en allant au travail et en rentrant chez lui, et regarde le JT avant de se

coucher ? Absolument ! Et cela peut tout changer pour vous également.

Étape numéro 1 : montez la garde

À moins que vous ne décidiez de vous terrer dans une grotte ou de vivre sur une île déserte, vous serez confronté à de l'eau sale : sur les panneaux publicitaires, sur les écrans de télé des cafés et des restaurants, sur les titres choquants des tabloïds disposés à la caisse quand vous faites vos courses, etc. Même vos amis, votre famille et vos propres pensées négatives peuvent ajouter de l'eau sale à votre verre.

Cela ne signifie pas que vous ne pouvez pas prendre des mesures pour limiter votre exposition à toute cette saleté. Vous ne pouvez peut-être pas éviter la presse à scandale vendue à la caisse, mais vous pouvez annuler vos abonnements. Vous pouvez refuser d'écouter la radio sur votre trajet et choisir d'écouter à la place un CD instructif. Vous pouvez éteindre les infos du soir et, à la place, parler à vos proches. Vous pouvez n'enregistrer que les programmes que vous trouvez véritablement éducatifs et enrichissants – et zapper les publicités destinées à vous donner l'impression d'être inadapté ou de manquer de quelque chose à moins d'acheter tout un tas d'objets inutiles.

Je n'ai pas vraiment grandi avec la télévision. Je me souviens avoir regardé quelques fois *Solid Gold*¹¹ et *L'Agence tous risques* (vous vous souvenez ?), mais la télé n'occupait pas une place importante dans notre vie de famille. J'ai pourtant réussi à m'épanouir sans elle et j'ai une approche plus objective quand il m'arrive de regarder un programme à la télé. Bien sûr, je ris moi aussi aux blagues des sitcoms mais j'en sors avec la même sensation d'indigestion que si j'avais mangé quelque chose de malsain dans un fast-food. Et je ne supporte pas la façon dont la publicité tente de manipuler notre psychisme, nos peurs, nos douleurs, nos besoins et nos faiblesses. Comment m'attendre à avoir une vie épanouissante si je la passe à

m'imaginer que je ne suis pas assez bien comme je suis et que je dois absolument acheter ceci ou cela pour être à la hauteur ?

On estime que les Américains (âgés de 12 ans et plus) regardent 1 704 heures de télévision par an, ce qui équivaut en moyenne à 4,7 HEURES par jour. C'est-à-dire que nous passons près de 30 % de notre temps de veille à regarder la télé. Près de 33 heures – plus d'une journée entière par semaine ! Soit l'équivalent de deux mois entiers de télévision par an ! C'est incroyable ! Et les gens s'étonnent de ne rien faire de leur vie ?

Procédez à un sevrage médiatique

Les médias adorent nous prendre en otage. Êtes-vous déjà resté coincé sur l'autoroute dans un embouteillage de plusieurs kilomètres vous mettant en retard, à vous demander ce qu'il pouvait bien se passer ? Et finalement d'arriver à l'endroit du blocage pour vous apercevoir, bien sûr, qu'il n'y avait rien du tout ? L'accident a eu lieu il y a un moment déjà et les véhicules accidentés ont depuis été déplacés sur le bas-côté. Vous avez été obligé de rouler à 5 km/h simplement parce que les gens ont ralenti pour voir d'éventuels blessés. Voilà qui est vraiment irritant. Mais que faites-vous lorsque votre propre voiture passe à hauteur de l'accident ? Vous ralentissez, vous quittez la route des yeux et, vous aussi, vous tendez la tête pour essayer d'apercevoir quelque chose !

Pourquoi des gens bien sous tous rapports tiennent-ils à voir quelque chose d'aussi tragique ? Pourquoi ont-ils un comportement aussi grotesque ? Nous le devons à notre patrimoine génétique, aux restes de notre instinct de survie préhistorique. Nous ne pouvons pas nous en empêcher. Même si nous souhaitons éviter toute négativité et sommes rompus à un positivisme à toute épreuve, notre nature profonde ne peut résister à un peu de sensationnalisme. Les médias l'ont bien compris. Ils connaissent notre nature, parfois mieux que nous-mêmes. Ils ont toujours utilisé des titres choquants pour attirer notre attention. Mais, de nos jours, cela ne se limite plus à trois chaînes d'informations et quelques stations de radio ; il y en a des

centaines, émettant vingt-quatre heures sur vingt-quatre, sept jours sur sept. Les quelques journaux papier ont été remplacés par des infinités de liens Internet qui viennent nous débusquer jusque sur nos téléphones portables. Jamais les médias ne se sont livrés une telle concurrence pour attirer notre attention, et n'ont placé la barre aussi haut pour nous choquer. Ils dénichent une douzaine des événements les plus haineux, scandaleux, criminels, meurtriers, sordides et horribles qui soient chaque jour, et les étalent jusqu'à plus soif dans nos journaux, sur nos chaînes d'informations et sur Internet. Pendant ce temps, pendant cette même période de vingt-quatre heures, des millions d'événements merveilleux, magnifiques, incroyables ont eu lieu. Pourtant, nous en entendons très peu parler. En étant conditionnés à ne voir que le négatif, nous créons une demande pour encore plus d'événements négatifs. Comment les informations positives peuvent-elles espérer rivaliser avec tant de racolage ?

Retournons à notre autoroute. Que se passerait-il si, à la place de l'accident sur le côté de la route, se trouvait le coucher de soleil le plus magnifique que l'on ait jamais vu ? Les automobilistes ralentiraient-ils ? Non. Comme je l'ai constaté des tas de fois, ils continueraient de foncer.

Le grand danger des médias, c'est qu'ils transmettent une vision pervertie du monde. En se concentrant à répétition sur des messages négatifs, notre esprit finit par croire qu'il s'agit là de la seule réalité. Cette vision du monde, négative, déformée et étriquée, a une grave influence sur votre potentiel de créativité, et risque même de le paralyser.

Mon filtre antinégativité

Je vais vous confier comment je m'y prends pour protéger mon mental. Mais, je vous préviens, j'ai un régime particulièrement rigoureux. Vous voudrez peut-être l'adapter à vos préférences, mais, en ce qui me concerne, ce système a fait ses preuves.

Vous l'aurez deviné, je ne suis *jamais* les informations à la télévision ou à la radio et je ne lis aucun journal et aucun magazine d'information : 99 % de ces informations n'ont de toute façon aucun rapport avec ma vie, mes objectifs, mes rêves et mes ambitions. J'ai installé un flux RSS qui m'envoie les nouvelles et les innovations de mon domaine qui, *elles*, ont directement à voir avec mes intérêts et mes objectifs. Les informations qui me sont utiles sont ainsi automatiquement isolées du reste, ce qui m'évite d'avoir de la boue dans mon verre d'eau. Tandis que la plupart des gens perdent des heures à parcourir des tonnes de matériel sans intérêt qui les empêche de réfléchir et leur brouille l'esprit, je reçois les informations les plus productives, quand j'en ai besoin, en moins de 15 minutes par jour.

Étape numéro 2 : inscrivez-vous à l'« université ambulante »

Mais ce n'est pas tout, d'éliminer les apports négatifs. Pour vous diriger vers la bonne voie, vous devez remplacer le mauvais par le bon. Ma voiture ne fonctionne pas sans deux choses : de l'essence, et une discothèque perpétuelle de CD instructifs que j'écoute en conduisant. Un Américain moyen parcourt plus de 19 000 km en voiture par an. Soit 300 heures de potentiel purificateur ! C'est Brian Tracy qui m'a appris à transformer ma voiture en salle de classe ambulante. Il m'a expliqué qu'en écoutant des CD instructifs durant mon temps de transport, je pouvais bénéficier de l'équivalent de deux semestres d'enseignement supérieur – chaque année. Pensez-y, optimisez le temps que vous perdez couramment à écouter la radio et vous pourriez obtenir l'équivalent d'un doctorat en leadership, en vente, en construction de richesse, en relations – ou en quoi que ce soit d'autre qui vous intéresse. Cette stratégie, alliée à votre routine de lecture, vous séparera du reste du troupeau – à coups de CD, de DVD ou de livres.

Relations : qui vous influence ?

Qui se ressemble s'assemble. Les gens avec qui vous avez l'habitude de vous associer constituent votre « groupe de référence ». À en croire les recherches du Pr David McClelland, socio-psychologue à l'université de Harvard, votre « groupe de référence » détermine près de 95 % de votre réussite ou de votre échec.

Avec qui passez-vous le plus de temps ? Qui sont les gens que vous admirez le plus ? Ces deux groupes de personnes sont-ils exactement les mêmes ? Si ce n'est pas le cas, pourquoi ? Jim Rohn m'a appris que nous « devenons » la moyenne des cinq personnes avec lesquelles nous passons le plus de temps. Pour Rohn, notre niveau de santé, de comportement et de salaire correspond à celui des gens qui nous entourent. Ceux avec qui nous passons le plus de temps déterminent le type de conversations qui suscitent notre intérêt, et le genre de comportements et d'opinions auxquels nous sommes régulièrement exposés. À terme, nous commençons à manger comme eux, à parler comme eux, à lire la même chose qu'eux, à penser comme eux, à regarder la même chose qu'eux, à traiter les gens comme eux, et même à nous habiller comme eux. Le plus amusant, c'est que, bien souvent, nous ne sommes absolument pas conscients des similarités qui nous unissent à ce cercle de cinq personnes.

Comment se fait-il que nous n'en soyons pas conscients ? Parce que cela ne se fait pas en un instant, ces associations se font progressivement. Leur influence est si subtile qu'elle revient à nager dans l'océan en ayant l'impression de faire du surplace, avant de lever la tête et de se rendre compte que le courant nous a imperceptiblement poussés à 1 kilomètre du rivage.

Par exemple, vos amis ont pour habitude de commander des amuse-gueules ou des cocktails avant dîner. Si vous sortez souvent avec

eux, vous vous retrouvez rapidement vous aussi à grignoter des chips en buvant une autre bière ou un autre verre de vin pour les accompagner. Pendant ce temps, vos autres amis commandent des plats diététiques en parlant de leurs lectures et de leurs ambitions professionnelles, et vous commencez à intégrer leurs comportements et leurs habitudes. Vous lisez ce qu'ils lisent, vous partagez les mêmes sujets de conversation, vous regardez les films qui les intéressent et vous visitez les lieux qu'ils vous recommandent. L'influence de vos amis, positive ou négative, est si subtile qu'elle a toujours un impact incroyable. Alors méfiez-vous ! Vous ne pouvez pas mener une vie positive en fréquentant des gens négatifs.

Alors, en termes de salaire, de santé ou de comportements, quelle est la moyenne des cinq personnes avec lesquelles vous passez le plus de temps ? Si la réponse vous fait peur, la meilleure façon de vous rapprocher de ce que vous désirez est de passer la plus grande partie de votre temps en compagnie de personnes qui possèdent déjà les qualités auxquelles vous aspirez. Vous constaterez alors que leur influence agit en votre faveur, et non pas l'inverse. Les comportements et les attitudes qui ont aidé ces personnes à acquérir le succès que vous admirez feront peu à peu partie de votre vie quotidienne. Fréquentez-les suffisamment longtemps, et vous serez vous aussi à même d'obtenir les mêmes résultats.

Si vous ne l'avez pas déjà fait, notez le nom des cinq personnes que vous voyez le plus. Écrivez également leurs caractéristiques principales, qu'elles soient positives ou négatives. Peu importe qui sont ces personnes : votre conjoint, votre frère, votre voisin ou votre assistant. Maintenant, établissez leur moyenne. Quelle est leur moyenne de santé, leur moyenne financière, leur moyenne en termes de relations ? Étudiez les résultats et demandez-vous : « Cette liste me convient-elle ? Est-ce la direction que je souhaite donner à ma vie ? »

Il est temps de réévaluer vos rapports avec les gens qui vous entourent et leurs ordres de priorités. Les relations que vous entretenez avec eux peuvent en effet vous enrichir, vous appauvrir ou

vous laisser sur le carreau. Maintenant que vous avez commencé à réfléchir à ces relations, allez plus loin. Comme Jim Rohn me l'a appris, il peut être utile de les évaluer et de les classer en trois catégories : les dissociations, les relations à restreindre, et les relations à cultiver.

Pour évaluer vos relations actuelles, remplissez la fiche « Évaluation des relations » située à la fin du livre.

Les dissociations

Vous surveillez les influences auxquelles vos enfants sont exposés et les gens qu'ils fréquentent. Vous êtes conscient du fait que ces gens peuvent avoir un impact sur vos enfants et sur leurs choix. Ce même principe s'applique à vous, et vous le savez bien. Il y a des gens avec lesquels vous devriez couper les ponts. Complètement. Ce n'est pas facile, mais c'est essentiel. Vous devez choisir de ne plus laisser certaines influences négatives vous affecter. Déterminez la qualité de vie que vous souhaitez obtenir, et entourez-vous de gens qui représentent et soutiennent cette vision.

Moi-même, j'éloigne de ma vie les gens qui refusent d'aller de l'avant et de vivre de façon positive. Modifier les relations que vous entretenez avec les gens est un processus de longue haleine. Certains peuvent me trouver trop rigoureux à cet égard, mais je préfère être ainsi. J'ai été amené à travailler avec quelqu'un que j'appréciais beaucoup, mais qui, dès que la crise économique a frappé, passait son temps à se concentrer sur l'horreur de la situation et sur les difficultés de son entreprise. J'ai fini par lui dire : « Écoute, il faut que tu cesses de présenter la situation de manière aussi négative. C'est à croire que tu cherches à tout prix à te conforter dans l'idée que la situation est catastrophique. » Il a persisté à vouloir noircir le tableau à tout prix, et j'ai finalement décidé de rompre notre relation professionnelle.

Lorsque vous ferez le choix, difficile, de dresser des barrières entre vous et ceux qui vous tirent vers le bas, vous vous apercevrez qu'ils tenteront de vous en empêcher – surtout ceux qui sont le plus proches de vous. Votre décision de mener une vie plus positive, plus ciblée, ne sera en effet que le reflet inverse de leurs mauvaises décisions. Vous les mettrez mal à l'aise, et ils tenteront de vous ramener à leur niveau. Leur résistance ne signifie pas qu'ils ne vous aiment pas ou qu'ils ne vous souhaitent pas ce qu'il y a de meilleur. En fait, il ne s'agit même pas de vous, mais de leur propre peur et de leur propre culpabilité à l'idée d'avoir fait de mauvais choix et de manquer de discipline. Sachez donc qu'il ne sera pas facile de couper les ponts.

Les relations à restreindre

Il y a des gens avec qui vous pouvez passer trois heures, mais pas trois jours. D'autres avec qui vous pouvez passer trois minutes, mais pas trois heures. N'oubliez jamais que l'influence de ces relations est à la fois forte et subtile. La personne avec laquelle vous marchez peut déterminer votre rythme, au propre comme au figuré. De même, vous ne pouvez qu'être influencé par les attitudes, les actions et les comportements dominants des gens avec qui vous passez du temps.

Déterminez à quel point vous pouvez « vous permettre » d'être influencé par quelqu'un. C'est difficile, je sais. J'ai moi-même dû recourir à ce procédé à plusieurs occasions, y compris avec des membres de ma famille proche. Je REFUSE cependant que les actions ou les attitudes de quelqu'un d'autre aient une influence néfaste sur moi.

Je peux passer trois minutes avec mon voisin. Pendant trois minutes, nous bavardons avec plaisir, mais nous ne discuterions pas pendant trois heures. Je peux passer trois heures avec un vieux copain du lycée, mais sûrement pas trois jours. Et puis il y a les gens avec qui je peux rester pendant quelques jours, sans pour autant partir en vacances avec eux. Évaluez vos relations et assurez-vous bien de passer le temps qu'il faut avec les bonnes personnes.

Les relations à cultiver

Nous venons de mentionner les personnes susceptibles de vous influencer négativement. À l'inverse, cherchez les personnes dotées de qualités positives dans les domaines où vous souhaitez vous-même vous améliorer – celles dont la réussite financière et professionnelle correspond à vos ambitions, dont la façon d'élever leurs enfants vous plaît, dont vous aimez le style de vie et avec qui vous aimeriez devenir ami. Efforcez-vous ensuite de passer plus de temps avec elles. Rejoignez les organisations, les commerces et les clubs de sport où ces gens ont tendance à se réunir, et nouez des amitiés. Vous verrez plus loin comment cela m'a même conduit à me rendre dans une autre ville pour passer du temps avec certaines personnes – avec des résultats totalement fortuits.

Vous avez constaté tout au long de ce livre à quel point je ne taris pas d'éloges à propos de Jim Rohn. C'est qu'en dehors de mon père, Jim reste mon plus grand mentor et ma plus grande source d'influence. Ma relation avec Jim illustre à merveille le concept de relation à cultiver. Bien que je n'aie dîné avec lui que quelques fois et passé que peu de temps à lui parler, au cours de nos interviews et dans les coulisses de quelques événements, j'ai passé énormément de temps à écouter Jim dans ma voiture ou à lire ses écrits dans mon salon. J'ai ainsi passé plus de 1 000 heures à recevoir des instructions directes de Jim, à 99 % à travers ses livres et ses programmes audio. Le plus intéressant, c'est que où que vous vous trouviez – à la maison, à vous occuper de vos enfants ou à prendre soin de parents âgés, au bureau entouré de gens avec qui vous avez peu en commun, ou en pleine campagne loin du moindre immeuble – vous pouvez vous aussi bénéficier des enseignements d'un mentor, pour peu que ce dernier ou cette dernière ait mis ses pensées, ses histoires et ses idées à disposition dans un livre, sur CD, DVD ou podcast. Vous bénéficiez d'une source illimitée. Tirez-en profit.

Si vous souhaitez une meilleure relation, plus profonde, plus significative, demandez-vous : « Qui a le type de relation que je recherche ? Comment puis-je passer du temps/plus de temps avec

cette personne ? Qui puis-je rencontrer qui pourrait m'influencer de manière positive ? » Laissez son influence déteindre sur vous. Devenez ami avec la personne qui, à vos yeux, réussit le mieux dans votre domaine. Que lit-elle ? Où déjeune-t-elle ? En quoi peut-elle vous influencer ? Inscrivez-vous à des réseaux, à des associations de type Toastmasters. Trouvez les organisations caritatives, les chorales, les clubs où se réunissent ceux que vous souhaitez égaler.

Trouvez-vous un compagnon d'excellence

Une autre façon de rencontrer des gens avec lesquels vous souhaiteriez entamer une relation durable est de vous associer à quelqu'un qui sera aussi déterminé que vous à étudier et à se développer. Cette personne doit être quelqu'un en qui vous avez confiance, quelqu'un qui n'aura pas peur de vous dire ce qu'il pense vraiment de vous, de vos attitudes et de vos performances. Il peut tout aussi bien s'agir d'un ami de longue date que de quelqu'un qui vous connaît très peu. L'idée est de recevoir (et de donner) un avis extérieur objectif et honnête.

Mon « compagnon d'excellence » actuel est mon bon ami Landon Taylor. Comme je l'ai déjà expliqué, nous nous appelons chaque vendredi pendant 30 minutes pour discuter de nos victoires, de nos défaites, de nos solutions et de nos trouvailles de la semaine, et pour nous dire où nous en sommes de nos projets. Me savoir redevable envers Landon m'aide à rester d'autant plus impliqué pendant toute la semaine.

Je prends note des échecs de Landon, ou des commentaires dont il a besoin, et je m'assure de lui demander, la semaine suivante, où il en est à ce propos. Il me rend la pareille. Nous sommes ainsi redevables l'un envers l'autre. Il peut par exemple me demander : « Bon, tu as admis t'être planté sur ce point la semaine dernière et tu t'es engagé à agir pour que ça change. Alors qu'as-tu fait cette semaine pour y remédier ? » En tant que directeurs, nous menons tous deux une vie active. Cela n'a donc cessé de me surprendre que nous réussissions malgré tout à faire cela chaque semaine, sans

exception. Ce n'est pas facile. Je suis parfois au milieu de ma journée et je me dis : « Oh, zut ! Il faut que je lui téléphone. » Mais souvent, au cours de notre appel, je suis vraiment heureux que nous ayons cette conversation. Le simple fait de préparer cet appel et de devoir réfléchir à mes principales victoires et défaites de la semaine m'apprend des choses sur moi-même. Cette semaine, j'ai confié à Landon : « Tu sais, j'ai des tas de projets en cours. J'écris un livre, je m'aperçois de beaucoup de choses et je fais des tas de découvertes surprenantes, mais pas une seule qui vaille réellement la peine que je t'en parle. » Il m'a répondu : « Je veux que ce soit la dernière fois que tu n'aies pas quelque chose de valable à me raconter. » Gloups. « Ne triche pas », m'a-t-il dit.

J'ai bien reçu le message. En fait, si je trichais, c'était seulement envers moi-même, en ne parvenant pas à identifier une seule chose qui soit suffisamment mémorable pour la partager avec lui.

C'est un défi de taille que je vous propose, si vous êtes prêt à le relever. Vous voulez une opinion franche et honnête ? Trouvez des gens qui tiennent suffisamment à vous pour vous dire la vérité telle qu'elle est, et posez-leur les questions suivantes : « Comment me vois-tu ? À ton avis, quelles sont mes forces ? Dans quels domaines dois-je m'améliorer ? À quels niveaux ai-je tendance à saboter mes efforts ? Quelle est la chose que je devrais arrêter de faire ? Quelle est la chose que je devrais commencer à faire ? »

Investissez dans un bon mentor

Paul J. Meyer a lui aussi été mon mentor par le passé. Paul est décédé en 2009 à l'âge de 81 ans. À chaque fois que je pensais véritablement bien réussir, que je croyais avoir atteint un haut niveau, je contactais Paul – qui me faisait redescendre sur terre. L'étendue de ses activités était tout bonnement abasourdissante. J'ai passé beaucoup de temps avec lui. Paul a acheté l'une de mes sociétés, et j'ai repris l'une des siennes. C'est un être qui a beaucoup marqué ma vie.

Au bout de deux heures passées en sa compagnie à l'entendre parler de tous ses projets, toutes ses entreprises et ses activités, j'avais mal à la tête. Tenter de comprendre ses objectifs suffisait à m'épuiser. Au bout de deux heures, j'avais besoin d'aller me coucher ! Pourtant, cette relation a développé mes perspectives car, alors que je marchais encore, il était déjà en train de courir. Il m'a fait comprendre que je pouvais être bien plus ambitieux que je ne l'étais. C'est toujours bien de s'entourer de ce genre de personnes !

Nul n'est trop bon pour avoir un mentor. Lors de mon interview avec l'homme d'affaires Harvey Mackay, ce dernier m'a confié : « Me croiriez-vous si je vous disais que j'ai eu vingt coachs ? Un pour m'apprendre à m'exprimer en public, un pour m'apprendre à écrire, un pour m'apprendre le sens de l'humour, un pour m'apprendre les langues étrangères, et ainsi de suite. » J'ai toujours trouvé intéressant que les gens situés au plus haut de l'échelle, ceux qui réussissent vraiment, s'avèrent être ceux qui sont disposés à engager les meilleurs coachs et les meilleurs formateurs. Cela prouve qu'un tel investissement est payant.

Trouver un mentor ne doit pas nécessairement être un processus mystérieux ou intimidant. En fait, l'expert en management Ken Blanchard m'a expliqué à quel point c'était simple² : « Il faut se souvenir qu'un mentor ne doit pas forcément vous consacrer beaucoup de son temps. Les meilleurs conseils que j'ai reçus m'ont été donnés au cours d'entrevues brèves, d'un petit déjeuner ou d'un déjeuner, tandis que je racontais ce sur quoi je travaillais et que je demandais conseil. Vous serez surpris de constater à quel point les hommes et les femmes d'affaires les plus prospères sont disposés à vous conseiller, si cela ne leur prend pas beaucoup de temps. » L'entraîneur de basket-ball John Wooden affirme lui aussi que beaucoup de gens aiment jouer les mentors³ : « Être un mentor signifie laisser une véritable empreinte. C'est le meilleur héritage que l'on puisse laisser. C'est un processus infini. C'est la raison pour laquelle on se lève tous les matins : pour enseigner aux autres et apprendre des autres. » Il explique également qu'il ne s'agit pas d'un processus à sens unique : « Tout individu doit être disposé à recevoir

des conseils. Nous nous devons de rester prêts à ce que notre entourage influence, modèle et renforce nos vies et nos esprits. »

Recrutez votre propre conseil consultatif

Déterminé à devenir plus sage, plus stratégique, à fonctionner de manière plus efficace et à interagir plus intensément et plus souvent avec des leaders d'opinion, j'ai mis au point mon propre conseil consultatif.

J'ai personnellement sélectionné une douzaine de personnes pour leur domaine d'expertise, leur capacité à penser de manière créative, et/ou par respect pour qui elles sont. Une fois par semaine, je fais appel à plusieurs d'entre elles afin de solliciter leurs idées, discuter de certaines réflexions avec elles et leur demander leur opinion. Depuis que j'ai mis ce processus au point, je peux vous assurer que j'en ai tiré de réels bénéfices – bien plus que ce à quoi je m'attendais ! C'est surprenant, mais les gens les plus géniaux sont heureux de partager leur savoir si vous leur portez un intérêt véritable.

Alors, qui choisir dans votre conseil consultatif ? Entourez-vous de gens positifs qui ont atteint le niveau de réussite auquel vous aspirez. Souvenez-vous de cet adage : « Ne demandez jamais conseil à quelqu'un avec qui vous n'aimeriez pas échanger votre place. »

Environnement : changez de panorama, changez de perspective

Lorsque je travaillais dans l'immobilier, à l'est de la baie de San Francisco, la population que je côtoyais dans le cadre de ma vie et de mon activité professionnelle était très limitée. Je croisais toujours le même genre de personnes, opérant au même niveau. Je savais qu'il me fallait trouver un autre cercle de relations en vue de prendre la direction que je m'étais fixée.

J'ai commencé à me rendre de l'autre côté de la baie pour rejoindre Tiburon, l'un des lieux les plus riches et les plus beaux de la planète, dans le Marin County, au nord de San Francisco. Si vous êtes déjà allé à Monaco, vous aurez une idée de ce à quoi ressemble Tiburon, en beaucoup plus coquet. C'est un endroit spectaculaire. Je me rendais dans un délicieux restaurant de fruits de mer, Chez Sam, sur la jetée. La nourriture y était merveilleuse mais, surtout, le restaurant comptait les résidents les plus influents de la région.

En plus d'aller déjeuner Chez Sam pour étendre mon réseau de relations, je m'asseyais sur la jetée et j'observais les collines. J'étais fasciné par les maisons accrochées aux falaises, des demeures valant plusieurs millions de dollars. L'une d'entre elles, en particulier, attirait toujours mon attention : une maison bleue de quatre étages dotée d'un ascenseur et d'un paratonnerre sur le toit. « Quelle est la maison idéale ? me demandais-je à chaque fois. Si l'on me donnait l'une de ces maisons, laquelle choisirais-je ? » La réponse était toujours la même : la maison bleue. Son emplacement était idéal et sa vue magnifique. Elle devançait de loin toutes les autres.

Un jour, en rentrant de déjeuner, j'ai remarqué un panneau indiquant une maison à vendre, et je me suis dit que ce serait amusant d'aller y jeter un coup d'œil. J'ai suivi les panneaux dans le dédale des étroites rues côtières pour finalement atteindre le sommet de la

colline et trouver la maison en question. Je suis entré par une impressionnante baie vitrée pour découvrir, sur un panorama à 300 degrés, l'extrémité de la péninsule de Tiburon, Angel Island sur l'autre rive, Berkeley et l'est de la baie, le Bay Bridge et toute la ville de San Francisco jusqu'au Golden Gate. Je me suis rendu sur le balcon et j'ai regardé autour de moi. J'ai alors réalisé que je me trouvais précisément dans la maison dont je rêvais depuis des années ! C'était la maison bleue ! Je l'ai achetée sur-le-champ. La maison de mes rêves était désormais à moi !

Je n'ai pas vraiment rencontré qui que ce soit qui ait changé ma vie Chez Sam. Mais ce nouvel environnement a eu un réel impact sur moi. Admirer toutes ces maisons bordant les collines a motivé mon ambition et mes rêves. Je me suis mis à travailler d'arrache-pied pour concrétiser mes rêves – et ils se sont réalisés !

Votre cœur abrite peut-être un rêve trop grand pour l'environnement dans lequel vous vous trouvez. Parfois, il faut en sortir pour réussir à réaliser ce rêve. C'est exactement comme si vous plantiez une pousse de chêne dans un pot. Une fois que la pousse prend racine, sa croissance est limitée. Il lui faut plus d'espace pour se transformer en un beau chêne. Vous aussi avez besoin d'espace.

Quand je parle d'environnement, je ne parle pas uniquement du lieu où vous vivez. Je me réfère à tout ce qui vous entoure. Créer un environnement positif sur lequel asseoir votre réussite signifie qu'il vous faut faire le tri dans votre vie. Pas seulement le tri des objets ou des éléments physiques qui vous empêchent de travailler de manière productive et efficace (même si ça aussi, c'est important !), mais aussi le tri des éléments psychiques qui vous entourent, de tout ce qui ne fonctionne pas, de tout ce qui est brisé, de tout ce qui vous hérissé le poil. Tous les aspects incomplets de votre vie drainent vos forces, vous ôtent l'énergie nécessaire à votre réalisation et à votre réussite aussi sûrement qu'un vampire suce le sang. Toutes les promesses non tenues, tous les engagements et les accords non réalisés sapent votre potentiel en bloquant votre élan et en inhibant votre capacité à aller de l'avant. Tous les travaux non bouclés vous

rappellent vers le passé pour que vous y mettiez un terme. Alors réfléchissez à ce que vous pouvez terminer aujourd'hui.

Par ailleurs, lorsque vous créez un environnement prêt à soutenir vos objectifs, souvenez-vous que vous n'obtenez dans la vie que ce que vous *tolérez*. C'est vrai dans tous les domaines de la vie – et surtout dans vos rapports avec votre famille, vos amis et vos collègues. Ce que vous avez décidé de tolérer se reflète également dans les situations et les circonstances de votre vie actuelle. En d'autres mots, *la vie ne vous donne que ce que vous acceptez et que ce dont vous vous croyez capable*.

Si vous tolérez de ne pas être respecté, vous ne serez pas respecté. Si vous tolérez que les gens arrivent en retard et vous fassent attendre, les gens arriveront en retard à vos rendez-vous. Si vous tolérez d'être sous-payé et exploité, cette situation ne changera pas. Si vous tolérez que votre corps soit en surpoids, fatigué et constamment malade, il le sera.

C'est fascinant à quel point la vie s'organise autour des standards que l'on se fixe. Certaines personnes se croient victimes du comportement des autres mais, en vérité, nous pouvons contrôler la façon dont les gens nous traitent. Protégez votre espace émotionnel, mental et physique et vous vivrez en toute sérénité, en dehors du chaos et du stress que le monde vous jette à la figure

Si vous souhaitez instaurer une routine de discipline, de rythme et de régularité afin que l'élan ne se contente pas de vous rendre visite mais s'installe chez vous de façon permanente, faites en sorte de lui préparer un environnement accueillant qui vous aidera à vivre à un niveau d'excellence.

Puisque nous parlons d'excellence, j'aimerais, dans le prochain chapitre, vous apprendre à utiliser tout ce que vous avez appris jusqu'à présent et vous dévoiler comment accélérer vos résultats. Obtenir des résultats encore meilleurs en fournissant un tout petit effort supplémentaire pourrait passer pour de la tricherie... ou pour

de la concurrence déloyale. Mais qui a dit que la vie était toujours juste ?

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- Identifiez l'influence que les médias et les informations ont sur votre vie. Déterminez de quelles influences il vous faut protéger votre verre (votre esprit), et comment vous allez régulièrement remplir ce verre (toujours votre esprit) d'influences positives et optimistes. Remplissez la fiche « Apports et influences » en fin de livre.
- Évaluez vos relations actuelles. Avec qui feriez-vous mieux de limiter vos relations ? De qui feriez-vous mieux de vous dissocier complètement ? Établissez des stratégies pour étendre le réseau de vos relations. Remplissez la fiche « Évaluation des relations » en fin de livre.
- Choisissez un compagnon d'excellence. Décidez à quel moment, à quelle fréquence et à quel niveau vous serez redevables l'un envers l'autre, et quelles idées vous attendez que chacun apporte à la conversation.
- Identifiez les trois domaines de votre vie que vous êtes le plus déterminé à améliorer. Engagez un mentor dans chacun de ces trois domaines. Vos mentors peuvent être des gens qui ont réussi dans le domaine qui vous intéresse et avec qui vous avez de brèves conversations, mais ils peuvent également être des experts qui ont noté leurs idées dans des livres ou les ont enregistrées sur CD.

Chapitre 6

L'ACCÉLÉRATION

À l'époque où j'habitais à La Jolla, en Californie, je m'amusais régulièrement à tester mon endurance et ma volonté en parcourant à vélo les 3 km qui montaient jusqu'au mont Soledad. Difficile de s'infliger volontairement quelque chose de plus douloureux que l'ascension ininterrompue d'une pente bien raide. Il arrive un moment où l'on atteint sa limite, où l'on se retrouve nez à nez avec son véritable caractère. Soudain, toutes les idées que vous aviez de vous-même sont mises à bas et vous vous retrouvez confronté à votre propre réalité. L'esprit se met à inventer toutes sortes d'alibis pratiques pour justifier pourquoi il serait acceptable de vous arrêter. C'est à ce moment-là que vous vous mesurez à l'une des plus grandes questions existentielles qui soient : est-ce que vous persévérez malgré la douleur, ou est-ce que vous craquez comme une noix et abandonnez ?

Lance Armstrong a fait la couverture de *SUCCESS* en juin 2009. Je me souviens du jour où Lance a remporté le Tour de France pour la première fois. C'étaient les étapes de montagne. Les autres coureurs ne prêtaient guère attention à Lance, qui n'avait jamais été connu pour être un très bon grimpeur. À la troisième ascension, dans la brume et sous des pluies glaciales suivies de grêle, Lance se détache de ses équipiers. Seul, il part se mesurer aux meilleurs grimpeurs de la planète. C'est la toute dernière côte, le 29^e km de l'étape de Sestrières, après 5 h 30 d'ascension, et tous les coureurs sont exténués. Chacun d'entre eux doit puiser au plus profond de lui l'endurance et la détermination nécessaires à une telle épreuve. Chacun doit tester sa capacité à survivre à de telles difficultés et trouver la force de continuer. Qui craquera, qui ne craquera pas ?

À 8 km de la ligne d'arrivée, Lance est à 32 secondes de la tête du peloton ; autant dire une éternité quand on gravit une montagne perché sur un vélo. Au détour d'un virage, il se lève soudain de selle et fonce pour rattraper les deux meneurs – deux grimpeurs de renom. Presque littéralement à bout de forces, il lance l'offensive et gagne plusieurs longueurs d'avance sur les premiers coureurs. Comme il le confiera plus tard dans son livre *Il n'y a pas que le vélo dans la vie*¹ : « Quand vous ouvrez une brèche et que vos concurrents ne répondent pas, c'est révélateur : ils ne peuvent pas suivre. C'est à ce moment-là qu'il faut les dépasser. » Totale­ment épuisé, luttant pour reprendre son souffle, les bras et les jambes coupés de fatigue, Lance continue pourtant à appuyer sur les pédales. Certains tentent de le rattraper mais n'y parviennent pas. À l'arrivée, les bras levés en signe de victoire, c'est contre toute attente qu'il remporte l'épreuve et, ainsi, le Tour de France.

Dans ce chapitre, j'aimerais vous parler de ces moments de vérité et vous expliquer comment l'Effet cumulé peut vous propulser vers d'autres sphères de la réussite – plus vite que vous ne l'auriez imaginé. Si vous êtes préparé, si vous avez pratiqué, étudié et régulièrement fourni les efforts nécessaires, vous serez vous aussi tôt ou tard confronté à votre propre moment de vérité. C'est à ce moment-là que vous saurez qui vous êtes et qui vous êtes en train de devenir. C'est à ce moment-là que votre croissance et votre amélioration se manifesteront : soit vous irez de l'avant, soit vous ferez marche arrière ; soit vous grimpez tout en haut du podium pour décrocher la médaille, soit vous continuerez de faire contre mauvaise fortune bon cœur et d'applaudir les victoires des autres.

Je vais également vous montrer comment renforcer vos succès en en faisant toujours un peu plus que les autres.

Les moments de vérité

« Il arrive toujours un moment dans la course où un coureur rencontre son véritable adversaire, et comprend que cet adversaire n'est autre que lui-même », écrit Lance dans son autobiographie. « C'est dans mes pires moments à vélo que je suis le plus curieux et que je me demande à chaque fois comment je vais réagir. Vais-je me découvrir des faiblesses enfouies, ou vais-je puiser au plus profond de mes forces ? »

Quand j'étais dans l'immobilier, je me retrouvais confronté à mes propres limites plusieurs fois par jour. Après avoir contacté des numéros de propriétés qui n'étaient déjà plus en vente, ou m'être fait rabrouer par mon dernier prospect, j'étais tenté d'invoquer toutes sortes d'excuses pour ne pas avoir à passer d'appel de vente et pouvoir retourner tranquillement au bureau. Quand je faisais le tour d'un quartier, par exemple, les chiens me montraient les crocs, ou je me prenais une averse. J'appelais à l'heure où les gens étaient chez eux (entre 17 heures et 21 heures) et me faisais souvent raccrocher au nez pour avoir interrompu leur dîner ou leur émission de télévision préférée. J'aurais très bien pu faire une pause pour aller aux toilettes ou me chercher un verre d'eau. Mais au lieu d'abandonner, dès que je me retrouvais confronté à ces barrières mentales et émotionnelles, je me disais que mes concurrents devaient relever les mêmes défis. Je savais qu'en persistant, je gagnerais de l'avance sur eux. Ce sont là les moments déterminants du succès et du progrès. Ce n'est pas difficile ou douloureux tant que l'on reste avec le troupeau, tant que l'on garde la même allure sans tenter de le dépasser. Le plus important n'est pas d'atteindre ses limites, mais de savoir passer outre.

Lou Holtz, le célèbre entraîneur de football américain, savait bien qu'une victoire est due à ce que l'on fait « en plus ». Un jour, lors d'un match, son équipe se faisait battre 42-0 à la mi-temps. Pendant la pause, Lou a passé à ses joueurs un enregistrement montrant des efforts désespérés de blocage, de tacle et de récupération de balle. Il leur a ensuite expliqué qu'il ne les avait pas recrutés dans son

équipe pour leur capacité à donner le meilleur d'eux-mêmes à chaque match, car c'est ce que fait n'importe quel joueur de n'importe quelle équipe. Il les avait recrutés au sein de son équipe à lui pour leur capacité à fournir ce petit effort supplémentaire à chaque match. C'est ce petit effort en plus, après avoir donné le meilleur de vous-même, qui fait la différence. À son retour sur le terrain, l'équipe de Lou a remporté le match. Voilà, c'est comme cela que l'on gagne.

Mohamed Ali était l'un des plus grands boxeurs de tous les temps, non seulement pour sa vitesse et son agilité, mais aussi pour son esprit stratégique. Le 30 octobre 1974, Ali reconquiert son titre de champion du monde des poids lourds contre George Foreman dans l'un des retournements de situation les plus marquants de l'histoire de la boxe, au cours de ce qui sera baptisé le « *Rumble in the Jungle* »². Quasiment personne, pas même son supporter de longue date Howard Cosell, ne pense qu'Ali a la moindre chance de gagner. Il s'est fait battre à la fois par Joe Frazier et par Ken Norton, deux boxeurs que George Foreman a mis K.-O. dès le deuxième round. Ali réfléchit donc à une stratégie : il cherche le point faible du jeune champion, qui a tendance à se fatiguer rapidement. Ali sait que, s'il parvient à forcer Foreman dans ses derniers retranchements, il pourra prendre l'avantage. Il recourt alors à la tactique du « *rope-a-dope* » : il reste dans les cordes en se protégeant le visage, tandis que Foreman lui décoche des centaines de coups pendant sept rounds. Arrivé au huitième round, Foreman est à bout de forces, il a atteint ses limites. C'est alors qu'Ali terrasse Foreman au milieu du ring.

Atteindre ses limites n'est pas un obstacle, c'est une opportunité. Pour sa deuxième tentative de victoire au Tour de France, Lance Armstrong est encore une fois obligé de s'attaquer à un terrain montagneux. C'est aussi lors d'une ascension glissante qu'il a chuté ce printemps-là, un jour de pluie, chute qui lui a valu une commotion cérébrale et une vertèbre cassée. Et voilà qu'il pleut encore. Pourtant, au lieu d'être inquiet ou hésitant, Lance se dit : « C'est un temps idéal pour attaquer, parce que je sais qu'aucun des autres

coureurs n'est à l'aise avec ce type de temps. Et je pense que personne n'endure la souffrance mieux que moi. C'est donc un bon jour pour moi. » Lance ne s'y trompe pas : il remporte le Tour de France pour la deuxième fois.

Quand tout va bien, que tout est facile, qu'il n'y a ni perturbations, ni interruptions, ni tentations, que rien ne vient entraver votre chemin, c'est aussi le moment où tout le monde réussit. Ce n'est qu'en cas de difficultés, quand les problèmes et les tentations surviennent, que vous devez alors prouver votre véritable valeur. Comme le disait Jim Rohn : « Ne priez pas pour que les choses soient plus faciles. Priez pour être meilleur que les autres. »

C'est lorsque vous atteignez vos limites – en termes de discipline, de routine, de rythme et de régularité – et que vous réussissez à franchir ces limites, que vous faites place à un nouveau « vous », plus puissant, plus triomphant, plus victorieux.

Multipliez vos résultats

J'ai une excellente opportunité à vous proposer. Nous avons déjà vu comment de la discipline et des comportements simples, cumulés sur la durée, provoquent des résultats incroyablement efficaces. Mais imaginez que vous puissiez accélérer ce processus et multiplier ces résultats. Cela vous intéresserait-il ? Je vais vous montrer comment un tout petit effort supplémentaire peut multiplier vos résultats de manière exponentielle.

Imaginez que vous suiviez un entraînement de musculation, et que vous deviez répéter un certain mouvement 12 fois. Si vous faites 12 fois le mouvement, vous remplissez les attentes de votre programme. Bravo. Continuez ainsi et vous finirez par voir qu'une telle discipline aura de merveilleux résultats cumulés sur vous. Pourtant, si une fois arrivé à votre limite, à vos 12 répétitions, vous décidez de vous pousser un petit peu et d'en faire 3 ou 5 de plus, l'impact de ces 3 ou 5 répétitions sera multiplié d'autant. Vous ne vous contenterez pas d'ajouter quelques mouvements à votre entraînement. Non : ces mouvements répétés, une fois que vous aurez atteint votre limite, *multiplieront* vos résultats. Vous aurez réussi à franchir votre dernière limite. La vraie croissance commence *après* que vous avez atteint cette limite.

Arnold Schwarzenegger a rendu célèbre une méthode de culturisme connue sous le nom de « principe des mouvements trichés ». Schwarzy était très à cheval sur la technique. Le principe en question consiste à dire qu'une fois le nombre maximum de mouvements atteint pour un muscle donné, modifier la position des poignets ou se pencher en arrière pour solliciter d'autres muscles et ainsi aider le mouvement (ce qui revient à tricher un peu) permet de réaliser cinq ou six répétitions supplémentaires, et par conséquent d'améliorer les résultats de façon significative (il est possible de faire

la même chose en demandant à quelqu'un de vous aider à réaliser ces derniers mouvements que vous n'auriez pas pu faire tout seul).

Si vous faites de la course à pied, vous savez exactement de quoi je parle. Vous atteignez le nombre de kilomètres que vous vous étiez fixé, vous sentez que ça brûle, vous avez atteint votre limite et, pourtant, vous décidez de tenir encore un petit peu. Ce « petit peu » en plus représente en réalité une expansion phénoménale de vos limites. Vous venez de multiplier les résultats de votre course.

Repensez à l'exemple du penny magique dont je vous ai parlé au chapitre 1, celui dont la valeur double chaque jour, pour illustrer le pouvoir des petites actions cumulées. Si vous faisiez doubler la valeur de ce penny ne serait-ce qu'une fois de plus par semaine pendant cette même période de 31 jours, la valeur cumulée du penny passerait de 10 millions de dollars à 171 millions. Encore une fois, un tout petit effort supplémentaire multiplie les résultats. C'est un simple calcul mathématique.

Vous considérer comme votre plus grand adversaire est l'une des meilleures façons de multiplier vos résultats. Allez bien au-delà de vos limites. Et, pour des résultats encore plus exorbitants, allez au-delà de ce que *les autres* attendent de vous – faites-en encore plus que ce qu'ils considèrent comme « suffisant ».

Allez au-delà des attentes

La présentatrice Oprah Winfrey est réputée pour dépasser de façon spectaculaire les attentes de ses spectateurs et téléspectateurs en faisant preuve d'une générosité et d'une capacité à vivre et à travailler hors du commun. Vous souvenez-vous du lancement de la 19^e saison de son émission en septembre 2004 ? Dès qu'Oprah s'implique dans quelque chose, on sait que ça ne passera pas inaperçu... mais, ce jour-là, elle a époustouflé tout le monde. Ce lancement a fait la une des médias et des conversations du pays tout entier pendant des jours et des jours.

Revenons en arrière... Les membres du public sélectionnés ce jour-là l'avaient été car leurs amis et leur famille avaient expliqué qu'ils avaient désespérément besoin d'une nouvelle voiture. Oprah a donc ouvert l'émission en appelant onze personnes à la rejoindre sur le plateau... et elle a offert à chacune d'elles une Pontiac G6 2005. Mais ce n'est pas tout : contre toute attente, elle a ensuite distribué un paquet cadeau à chacun des membres du public en expliquant que l'un de ces paquets contenait la clé de la douzième voiture. Mais, quand les spectateurs ont ouvert leur paquet, ils y ont tous trouvé une clé. Oprah s'est alors écriée : « Vous avez tous gagné une voiture ! Vous avez tous gagné une voiture ! »

Bien qu'il s'agisse sans doute de l'exemple le plus marquant, Oprah continue de dépasser nos attentes quasiment tous les jours. Lors de ses autres émissions, elle a réservé une surprise à une jeune fille de 20 ans qui avait passé son enfance et sa jeunesse entre foyers d'adoption et refuges pour les sans-abris : elle lui a offert une bourse universitaire de quatre ans, un relooking et 10 000 dollars de vêtements. Oprah a également offert à une famille de huit enfants sur le point de se faire exproprier 130 000 dollars pour payer et réparer son logement.

Vous pourriez dire : « Oui, bien sûr, Oprah peut se permettre ce genre de choses. » Mais, en vérité, il existe des tas de gens qui se trouvent dans la même position qu'Oprah – en termes de richesse et

de notoriété – qui pourraient tout aussi bien l’imiter mais qui ne se risquent jamais à des choses aussi extraordinaires. C’est ce qui différencie Oprah des autres. Tirez parti de son exemple : vous pouvez en faire plus que ce que l’on attend de vous, dans tous les domaines de votre vie.

Le jour où j’ai demandé ma femme, Georgia, en mariage, j’aurais pu faire ce que l’on attendait de moi et aller voir son père pour lui demander la main de sa fille. Au lieu de quoi j’ai décidé d’honorer son père en préparant ma demande en portugais (c’est la sœur de Georgia qui me l’a traduite). Il comprenait suffisamment bien l’anglais, sans toutefois être complètement à l’aise dans cette langue. Sur tout le trajet entre Los Angeles et San Diego, j’ai répété ces mots dans ma tête. J’ai franchi le seuil de la maison les bras chargés de fleurs et de présents, avant de demander au père de Georgia de nous rejoindre dans le salon et de lui faire ma demande. Par bonheur, il a accepté.

Mais je ne me suis pas arrêté là. Sur le chemin du retour, et les deux jours suivants, j’ai téléphoné à chacun des CINQ frères de Georgia pour leur demander leur bénédiction. Certains ont été faciles à convaincre, mais d’autres m’ont dit que j’allais devoir « la mériter ». Comme Georgia me l’a expliqué par la suite, l’un des aspects les plus inattendus de ma demande a été la façon dont j’ai honoré son père et appelé chacun de ses frères (ainsi que sa sœur, pour lui avoir demandé de m’apprendre le portugais). C’est ce qui en a fait quelque chose de vraiment extraordinaire. Et les résultats de cet effort supplémentaire ont porté leurs fruits de manière exponentielle.

Stuart Johnson possède VideoPlus L.P., la société mère de *SUCCESS*. Stuart a mis en jeu des sommes considérables ainsi que sa réputation, forgée au cours de vingt-deux années de travail, en décidant d’acquérir le magazine *SUCCESS*, *SUCCESS.com* et les autres propriétés de *SUCCESS Media*. Étant donné la crise économique en cours, et alors que le milieu de l’édition traversait une mauvaise passe, cette simple décision était déjà suffisamment audacieuse en elle-même. Mais Stuart ne s’en est pas tenu à cela.

Alors que cette nouvelle entreprise cherchait encore à se faire une place (comprenez : elle fonctionnait à perte) et que la société mère connaissait elle-même quelques difficultés, comme le reste du monde, suite au tsunami financier de 2008-2009, Stuart a lancé une fondation à but non lucratif au profit des enfants. Puisqu'il s'était engagé à aider les gens à apprendre les principes fondamentaux du développement personnel, il tenait à s'assurer que les adolescents bénéficient d'un tel savoir. C'est pourquoi il a lancé la fondation SUCCESS³. Il a ensuite consigné ces principes fondamentaux dans un livre intitulé *SUCCESS for Teens* (« Le succès pour les adolescents »), livre qu'il distribue *gratuitement* à des associations et organisations caritatives partenaires pour aider les jeunes à se développer.

C'est avec ses deniers personnels que Stuart a financé l'administration et la gestion de la fondation SUCCESS, ainsi que la distribution de plus d'un million de livres pendant la première année, avec l'aide de quelques bons amis. Aujourd'hui, ce nombre ne cesse de croître ! Le lourd investissement de Stuart représentait déjà un risque suffisamment élevé, sans avoir en plus à financer une nouvelle fondation. Pourtant, cette contribution supplémentaire lui a permis de démontrer d'autant plus, à de futurs associés potentiels, à la presse, à ses pairs et à son propre personnel, la force de son engagement. Il en a fait bien plus que ce que l'on attendait de lui – et cela voulait tout dire.

Dans quels domaines de votre vie pouvez-vous en faire plus lorsque vous atteignez vos limites ? Comment pouvez-vous faire quelque chose de véritablement impressionnant ? Cela nécessite un peu d'efforts, mais ce petit plus contribuera à multiplier vos résultats de manière exponentielle. Qu'il s'agisse de passer des appels de prospection, de servir vos clients, de reconnaître le travail de votre équipe, d'apprécier votre conjoint, d'aller courir, de faire de la musculation, de prévoir une sortie en amoureux, de passer du temps avec vos enfants, ou quoi que ce soit, quel petit effort supplémentaire pouvez-vous fournir pour dépasser ce que l'on attend de vous et accélérer vos résultats ?

Faites quelque chose d'inattendu

Je suis contradictoire par nature. Si vous me dites ce qui fait l'unanimité, ce que tout le monde aime et ce que tout le monde fait, je m'empresserai de faire le contraire. J'aime aller à contre-courant. Pour moi, ce qui est populaire est moyen et banal. Et les choses banales donnent des résultats banals : le restaurant le plus populaire est McDonald's, la boisson la plus populaire est Coca-Cola, la bière la plus populaire est Budweiser, etc. Consommez ces choses « populaires », et vous serez comme tout le monde. Il n'y a rien de mal à être ordinaire. Sauf que, moi, je préfère être extraordinaire.

Par exemple, tout le monde envoie des cartes de vœux pour Noël. Mais, puisque *tout le monde* le fait, ça n'a pas vraiment d'impact émotionnel, à mon avis. Alors je préfère envoyer des cartes pour Pâques. Vous recevez souvent une carte, pour Pâques ? Et, plutôt que d'envoyer des cartes standard pré-imprimées, j'écris mes vœux personnels à la main pour exprimer à quel point je suis reconnaissant d'avoir ce lien avec la personne en question, et ce qu'elle représente pour moi – l'effort est le même, mais l'impact est tout autre.

Richard Branson a forgé sa carrière sur l'inattendu. J'adore le voir s'embarquer dans de nouvelles entreprises car chaque nouvelle manœuvre est plus audacieuse, plus effrayante et plus inattendue que la précédente. Qu'il fasse de la montgolfière autour du monde ou qu'il conduise un tank sur la 5^e Avenue de New York pour présenter Virgin Cola aux États-Unis, Richard fait toujours dans l'inattendu. Il pourrait tout à fait se contenter de publier un communiqué ou de donner une ou deux conférences de presse suivies d'une soirée chic, mais il préfère étonner les gens. Il dépense certainement tout autant (voire moins) que les autres sociétés pour le lancement d'un produit, mais il le fait de manière inattendue. Ce

côté spectaculaire fait qu'on le remarque et cela amplifie d'autant plus l'effet de ses efforts.

La plupart du temps, ce petit effort supplémentaire ne nécessite pas beaucoup plus d'argent ou d'énergie. Quand j'étais agent immobilier, tous mes concurrents contactaient les propriétaires dont le bien figurait encore sur la liste des maisons invendues. Moi, je montais dans ma voiture et je me rendais jusque chez eux en leur tendant un panneau « VENDU ». « Prenez-le, leur disais-je quand ils ouvraient la porte, vous en aurez besoin quand j'aurai vendu votre maison. » Cela ne me revenait pas beaucoup plus cher qu'un plein d'essence, mais suffisait à décupler immédiatement mes chances d'obtenir ces clients.

Récemment, l'un de mes amis avait postulé pour un poste très important. Il habite en Californie, et le poste en question était à Boston. Suite aux sélections, il figurait parmi les douze derniers candidats. L'employeur allait faire passer un entretien en personne aux candidats vivant déjà dans la région, et interviewer les autres par vidéo conférence. Alex m'a appelé en me demandant si je savais modérer un appel en vidéo conférence sur Internet.

« À quel point veux-tu décrocher ce poste ?, lui ai-je demandé.

– C'est le job de mes rêves, m'a dit Alex. Ça fait quarante-cinq ans que je me prépare pour un poste comme celui-ci.

– Alors prends l'avion et rends-toi en personne à l'entretien, lui ai-je conseillé.

– Pas la peine, ils feront venir les trois derniers candidats retenus.

– Écoute, lui ai-je dit. Si tu veux faire partie de ces trois derniers candidats, tu devrais te distinguer en faisant quelque chose d'inattendu. Prends l'avion sur-le-champ et va les voir en personne. Tu prouveras ainsi à quel point tu es motivé. »

Si je désire quelque chose, je m'assure de l'obtenir en déployant tous les moyens en ma possession. Je lance une campagne « pas de quartier ». J'ai donc conseillé à Alex de se démener, en attaquant par tous les angles possibles et sans relâche.

« Enquête sur tous les décideurs, lui ai-je dit. Trouve leurs intérêts, leurs hobbies, les hobbies de leurs enfants, les hobbies de leur femme ou de leur mari, les hobbies de leurs voisins, etc. Envoie-leur des livres, des articles, des cadeaux et tout ce qui, à ton avis, est susceptible de leur plaire. Tu crois que c'est un peu trop ? Oui, justement ! Ils comprendront bien que tu leur passes de la pommade, mais ils apprécieront ta jugeote et ta créativité – en tout cas, tu retiendras leur attention et ils ne t'en respecteront que davantage. Fais une liste de toutes les personnes qui travaillent dans la société. Soumets ensuite cette liste à tous les membres de ton réseau pour voir s'ils connaissent quelqu'un qui connaît quelqu'un dans cette société. Cherche tous les noms sur ta base de données LinkedIn. Trouve quelques personnes avec qui entrer en contact. Parle-leur et demande-leur de te recommander. Envoie-leur des cadeaux, des mots ou autre, et demande-leur de les livrer en main propre aux décideurs. Pendant ce temps, passe-leur des appels, envoie des e-mails, des fax, des textos, des tweets, utilise Facebook, etc. Tu trouves que c'est trop agressif ? Sans aucun doute ! Mais, d'expérience, je sais que, sur cinq personnes, tu en perdras peut-être une mais tu t'attireras les faveurs des quatre autres ! »

Alex n'a pas suivi mes conseils, et n'a pas obtenu le poste. Il n'a même pas été retenu parmi les trois derniers candidats. Je peux pourtant affirmer sans l'ombre d'un doute qu'il aurait fait un bien meilleur choix que la personne qui a été engagée, mais Alex n'a pas su faire bonne impression, et cela lui a coûté le job de ses rêves.

Je siége au conseil d'administration d'une société qui, il y a quelque temps, avait besoin de faire signer une loi par un député afin de pouvoir mettre en œuvre un important projet. Le député en question ne voulait pas en entendre parler. Pas parce qu'il était contre le

projet, mais parce que ses opposants politiques étaient publiquement en faveur de cette question. Plutôt que d'essayer vainement de le faire changer d'avis, j'ai suggéré que l'on frappe plus haut que lui en s'adressant directement à son patron – c'est-à-dire sa femme. Nous avons passé tout notre réseau au peigne fin jusqu'à ce que nous trouvions une personne qui soit amie avec l'épouse du député. Puis nous l'avons attendue à la sortie de la messe à laquelle elle assistait, et avons demandé à son amie de nous présenter. Nous lui avons expliqué l'importance de notre cause, qui consistait à construire dans un quartier défavorisé un centre d'accueil après l'école qui changerait la vie de centaines d'enfants, si son mari voulait bien nous soutenir. Inutile de préciser qu'il a signé le jeudi suivant et que la société a pu mettre en œuvre son projet.

Notre monde est tellement saturé de propagande et d'informations qu'il faut parfois faire quelque chose d'inattendu pour se faire entendre. Si vous avez à cœur une cause ou un idéal digne d'attention, faites tout ce qui est en votre pouvoir, même le plus inattendu, pour que l'on vous écoute. N'ayez pas peur d'ajouter un peu d'audace à votre répertoire.

Faites plus que ce que l'on attend de vous

Invisible Children⁴, une autre association caritative dont je suis membre du conseil d'administration, aide à sauver les enfants qui se font enlever au nord de l'Ouganda et en RDC pour être transformés en soldats. Pour faire connaître sa cause, l'association a organisé la tournée « *The Rescue* » (« la délivrance ») dans une centaine de villes des États-Unis : plus de 800 000 jeunes ont campé jusqu'à ce que des membres influents de la communauté viennent les « sauver » et prêtent ainsi attention et soutien à l'association. Au bout de 4 jours, toutes les villes sauf une avaient été sauvées, grâce à l'intervention des sénateurs Ted Kennedy et John Kerry, mais aussi de Val Kilmer, Kristen Bell et de nombreuses autres personnalités de 99 villes. Le dernier bastion à prendre était Chicago, et la personnalité attendue était Oprah Winfrey. Au bout de 6 jours, Oprah n'était toujours pas là. Le 4^e jour, les jeunes ont organisé un défilé tout autour de ses studios d'enregistrement. Le lendemain, ils ont monté un spectacle de chant et de danse qui a duré toute la journée et toute la nuit. Au 6^e jour, dès 3 h 30 du matin, après avoir enduré des températures peu clémentes et avoir dormi sous la pluie, plus de 500 participants ont silencieusement encerclé les studios, en brandissant des pancartes. Ce matin-là, Oprah est sortie des Harpo Studios, a parlé avec les fondateurs de l'organisation et a invité tout le groupe à participer à un enregistrement en direct de son émission, devant plus de 20 millions de téléspectateurs. L'émission a tellement attiré l'attention sur Invisible Children que le présentateur Larry King en a parlé dans son émission, ainsi que 232 autres médias – touchant ainsi plus de 65 millions de personnes. Un projet de loi a été étudié au Congrès en vue de soutenir les efforts d'Invisible Children pour sauver ces enfants. L'association avait déjà réalisé un exploit en organisant sa tournée nationale, mais la jugeote et la persévérance supplémentaires dont ses membres ont fait preuve pour capturer

cette dernière ville (et susciter l'attention d'Oprah Winfrey) ont permis à Invisible Children de se doter de sa plus ardente défenseuse à ce jour, et de multiplier ses résultats.

Déterminez ce que l'on attend de vous, et faites-en encore plus. Même s'il s'agit de petites choses – ou peut-être *surtout* s'il s'agit de petites choses. Quel que soit le code vestimentaire d'une soirée à laquelle je dois me rendre, par exemple, je choisis toujours d'en faire un peu trop. Si je ne suis pas sûr, je préfère me tromper en étant trop bien habillé pour l'occasion que pas assez. C'est simple, je sais, mais c'est ainsi que je cherche à appliquer mon principe d'être et de faire toujours mieux que ce que l'on attend de moi.

Lorsque je rédige une intervention pour de grandes sociétés, je consacre énormément de temps à la préparation – je mène des recherches sur les entreprises, sur leurs produits, leurs marchés et ce qu'elles attendent de moi au cours de cette intervention. Mon objectif est de toujours dépasser leurs attentes, et c'est par une préparation sérieuse que j'y parviens. Progressivement, fournir plus que ce que l'on attend de vous fait partie intégrante de votre réputation. Cette même réputation d'excellence contribue à multiplier vos résultats sur le marché.

Il m'est arrivé de travailler avec un PDG qui avait pour philosophie de payer tout le monde, y compris ses fournisseurs, avec quelques jours d'avance. J'étais toujours abasourdi de recevoir un chèque le 27 du mois pour le mois suivant. Quand je lui en ai parlé, il m'a répondu : « L'argent est le même, mais l'effet de surprise et la bonne volonté qu'il crée sont inquantifiables – alors pourquoi s'en priver ? »

C'est l'une des raisons pour lesquelles j'admire autant Steve Jobs. De toutes les fabuleuses personnalités qui ont fait la couverture de *SUCCESS*, Jobs est l'une de mes préférées. Quelles que soient vos attentes par rapport au prochain produit Apple, Jobs a toujours un petit (ou un grand) truc en plus pour vous ébahir. À l'échelle de l'univers, c'est bien peu de chose, mais c'est bien mieux que ce à quoi l'on s'attend et cela contribue à multiplier l'impression positive

de sa clientèle, qui lui reste fidèle. Dans un monde où la plupart des choses ne répondent pas à vos attentes, vous pouvez considérablement accélérer vos résultats et sortir du lot en faisant mieux que ce que l'on attend de vous. J'aime l'audace des propos du pasteur Robert Schuller lors de son interview pour *SUCCESS*⁵ : « Pour moi, une idée n'est pas valable si elle ne commence pas par "SUPER !" »

C'est également le principe du grand magasin Nordstrom. En matière de service client, Nordstrom cherche toujours à mieux faire. En effet, le magasin a pour politique de remplacer n'importe quel article, et ce sans ticket de caisse, même s'il a été acheté il y a plus d'un an et dans un autre magasin ! Pourquoi ? Parce qu'ils savent que c'est en dépassant les attentes qu'ils s'attirent la confiance et la fidélité de leurs clients. Ils se sont ainsi forgé une extraordinaire réputation qui continue d'attirer l'attention. La preuve, je vous en parle en ce moment même. Le principe de la *multiplication* n'a de cesse de fructifier !

Je vous propose d'appliquer ces philosophies à votre vie – adoptez-les au quotidien dans vos habitudes, votre discipline et vos activités routinières. Consacrer un tout petit peu plus de temps, d'énergie ou de réflexion à vos efforts ne se bornera pas à améliorer vos résultats, cela les multipliera. Il en faut très peu pour être EXTRAordinaire. Dans tous les aspects de votre vie, cherchez les opportunités qui vous permettront de multiplier les résultats et d'aller un peu plus loin, de vous pousser un peu plus, de durer un peu plus longtemps, de vous préparer un peu mieux et d'en donner davantage. Dans quels domaines pouvez-vous faire mieux et plus que ce que l'on attend de vous ? Faire quelque chose d'inattendu ? Trouvez des occasions de surprendre, et vos résultats se multiplieront dans des proportions et à une vitesse qui vous épateront – vous, mais aussi tous les autres.

Laissez l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre

Résumé des mesures à prendre

- À quelles occasions êtes-vous confronté à vos moments de vérité (quand vous passez des appels de prospection, quand vous vous entraînez, quand vous communiquez avec votre conjoint ou vos enfants) ? Identifiez ces moments afin de savoir quand vous devez vous pousser pour mieux aller de l'avant, et ainsi vous distinguer par rapport aux autres et à vous-même.
- Trouvez trois domaines de votre vie où vous pourriez en faire « un peu plus » (exercices de musculation, appels, reconnaissance, gratitude, etc.).
- Identifiez trois domaines de votre vie dans lesquels vous pourriez aller au-delà de ce que l'on attend de vous. À quelles occasions et comment pourriez-vous faire sensation ?
- Identifiez trois façons de faire quelque chose d'inattendu. Dans quels domaines pourriez-vous vous différencier de ce qui est banal, normal ou prévisible ?

CONCLUSION

Tout apprentissage est inutile s'il n'est pas mis en application. Je n'ai pas écrit ce livre pour m'amuser (cela représente beaucoup de travail !) ni même simplement pour vous « motiver ». La motivation sans action revient à se leurrer. Comme je l'ai expliqué dans l'introduction, l'Effet cumulé et les résultats qu'il aura sur votre vie ne mentent jamais. Vous ne vous retrouverez plus jamais à espérer que la réussite vous tombe dessus : l'Effet cumulé est un outil qui, associé à des actions régulières et concrètes, apportera une différence véritable et durable à votre vie. Laissez-vous guider par ce livre et par la philosophie qu'il propose. Laissez ses idées et ses stratégies axées sur la réussite vous imprégner et produire en vous des résultats authentiques, tangibles et mesurables. Si, à tout moment, vous vous apercevez que vos mauvaises petites habitudes d'autrefois, en apparence si inoffensives, sont de retour dans votre vie, ouvrez ce livre. Si vous n'avez pas réussi à maintenir la régularité requise, ouvrez ce livre. Si vous voulez retrouver votre motivation et vos raisons d'agir, ouvrez ce livre. Chaque fois que vous le lirez, vous inciterez l'élan tant attendu à vous rendre une petite visite.

J'aimerais vous dire ce qui me motive. Pour moi, la valeur la plus importante est le sens de la vie, et elle n'a de sens que si je parviens à marquer la vie des gens de manière positive. C'est pourquoi, pour atteindre mes objectifs, j'ai besoin que vous-même atteigniez vos propres objectifs. J'attends que vous me racontiez à quel point votre vie a changé. Je veux recevoir votre e-mail ou votre lettre, ou que vous m'arrêtiez dans un aéroport l'année prochaine (ou même dans cinq ou dix ans) pour me parler des résultats incroyables que vous avez obtenus grâce aux idées de ce livre. Je saurai alors que mes objectifs ont été atteints, et que j'ai vécu en harmonie avec mes valeurs.

Pour obtenir ces résultats (et pour que j'en reçoive la confirmation), vous devez immédiatement mettre en application ces nouveaux savoirs. En effet, des idées laissées en l'air sont des idées perdues, et ce serait dommage. Il est désormais temps d'appliquer vos nouvelles convictions. Le pouvoir est à portée de main, je veux donc que vous le saisissiez !

Vous êtes prêt à améliorer votre vie de façon radicale, n'est-ce pas ? Bien sûr que OUI ! Mais vous savez désormais que vous dire prêt à faire les changements nécessaires, et véritablement passer à l'acte, ce n'est pas la même chose. Si vous voulez des résultats différents, vous allez devoir procéder différemment.

Peu importe où vous vous trouvez ou en quelle année vous découvrirez ce livre, je vous poserai ces questions simples : « Revenez sur les cinq dernières années de votre vie. À l'heure actuelle, est-ce que vous vous trouvez là où vous pensiez être il y a cinq ans ? Avez-vous chassé les mauvaises habitudes dont vous étiez juré de vous débarrasser ? Avez-vous la forme physique à laquelle vous aspiriez ? Avez-vous le bon salaire, le style de vie enviable et la liberté personnelle dont vous rêviez ? Jouissez-vous de la santé, des relations épanouissantes et des hautes compétences que vous vous étiez promis d'avoir aujourd'hui ? » Non ? Pourquoi ? À cause de vos choix, tout simplement. Il est temps de prendre une nouvelle décision : la décision de ne pas continuer sur cette voie pendant encore cinq ans. Décidez de changer de vie, une bonne fois pour toutes.

Faisons en sorte que les cinq prochaines années de votre vie soient bien meilleures que les cinq dernières ! J'espère que vous avez enlevé vos œillères. Vous connaissez maintenant les clés du succès, vous n'avez plus d'excuse. Comme moi, vous refuserez désormais de vous laisser entourlouper par le dernier gadget à la mode ou par la toute dernière recette miracle. Vous vous concentrerez sur le maintien des habitudes simples mais efficaces qui vous rapprocheront de vos désirs. Vous savez que le succès n'arrive pas en claquant des doigts, du jour au lendemain. Vous

savez que, si vous vous engagez à faire des choix positifs à chaque instant (même si les résultats ne sont pas immédiatement visibles), l'Effet cumulé vous catapultera vers des sommets qui ne manqueront pas de vous ébahir, vous, vos amis, votre famille et vos concurrents. Si vous restez fidèle à vos motivations et respectez vos nouveaux comportements et vos nouvelles habitudes, l'élan vous poussera de l'avant. Cet élan et ces actions régulières et concrètes changeront forcément vos cinq prochaines années. Une fois que vous aurez laissé l'Effet cumulé se mettre à l'œuvre, vous réussirez à un point que vous ne pouvez même pas encore imaginer ! Vous n'en croirez pas vos yeux.

J'ai un dernier principe de réussite à vous transmettre. Quelles que soient mes aspirations, je trouve que le meilleur moyen d'obtenir ce que je veux est de donner. Si je veux reprendre confiance en moi, je cherche à redonner confiance à quelqu'un d'autre. Si je veux être plus optimiste, plus positif et inspiré, j'essaie d'apporter cela à quelqu'un d'autre. Si je veux réussir davantage, le moyen le plus rapide est d'aider quelqu'un d'autre à réussir.

Aider autrui et donner généreusement de votre temps et de votre énergie produit un effet ricochet fantastique, car c'est vous qui finissez par bénéficier le plus de votre philanthropie. Pour commencer en douceur à améliorer la direction que vous allez donner à votre vie, je vous demande d'appliquer cette philosophie. Si ce livre vous a aidé d'une quelconque façon, envisagez d'en offrir un exemplaire à cinq personnes auxquelles vous tenez et dont la réussite vous tient à cœur. Donnez-le à vos proches, vos amis, vos équipiers, vos fournisseurs, votre commerçant préféré, ou simplement une connaissance dont vous aimeriez marquer la vie. Certes, dit ainsi, il semble que c'est d'abord à moi que cela profite, et c'est vrai. N'oubliez pas, j'attends vos témoignages de réussite. Mon objectif est de changer la vie de millions de personnes, mais, pour cela, j'ai besoin de votre aide. Je vous promets pourtant une chose : à terme, c'est vous qui en bénéficierez le plus. C'est en aidant quelqu'un à trouver les idées qui le feront réussir que vous serez enclin à appliquer ces mêmes idées à votre propre vie. Vous

pourriez faire une réelle différence dans la vie de quelqu'un. Ce livre pourrait bien changer radicalement la vie de quelqu'un d'autre... et ce, grâce à vous. Sans vous, ce quelqu'un pourrait très bien passer à côté du succès.

Notez le nom des cinq personnes auxquelles vous allez offrir un exemplaire de ce livre :

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Merci d'avoir pris le temps de me lire ! J'ai hâte de découvrir votre propre « success-story ».

À *VOTRE* succès !



Darren Hardy

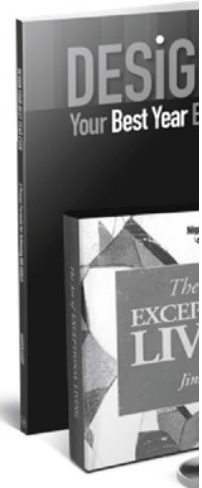
RÉFÉRENCES

Le pack Mentor

Cette série unique vous propose le célèbre système axé sur la réussite, *Design Your Best Year Ever*, de Darren Hardy, en format cahier de travail, ainsi que les extraordinaires programmes audio de Jim Rohn, *Challenge to Succeed*, *The Art of Exceptional Living* et *Take Charge of Your Life*.

Design Your Best Year Ever

Inspiré par plus de vingt ans d'étude, de pratique et de mise en application approfondies, le cahier de travail *Design Your Best Year Ever* reprend le programme spécialement conçu par Darren Hardy, rédacteur du magazine *SUCCESS*, pour établir, exécuter, respecter et atteindre ses grands objectifs.



SUCCESS
What Achievers Read™



Une source mensuelle d'idées, d'inspiration et de références, pour toujours garder une longueur d'avance. Chaque magazine est accompagné d'un CD *SUCCESS*, sur lequel Darren Hardy interviewe les personnalités les plus prospères et les experts de la réussite les plus influents de notre époque.

SUCCESS
BOOK SUMMARIES



Les résumés de livres de *SUCCESS Book Summaries* offrent un aperçu de chaque livre cité dans le magazine, et des chapitres les plus susceptibles d'intéresser les entrepreneurs et ceux qui réussissent. Pour tout abonnement à *SUCCESS Book Summaries*, vous recevrez chaque mois le résumé de trois œuvres citées, en formats papier, audio et PDF. Écoutez, lisez et réussissez davantage !

**Rendez-vous sur www.SUCCESS.com
pour plus de renseignements et pour télécharger les ressources de travail en anglais.**

Points positifs

Trois personnes sensationnelles qui font partie de ma vie :

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aspects de mon physique que j'apprécie :

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aspects de ma maison et de l'endroit où je vis que j'apprécie :

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aspects de mon emploi et de l'endroit où je travaille que j'apprécie :

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aptitudes/compétences exceptionnelles dont je suis doté(e) :

1. _____
2. _____
3. _____

Trois expériences/éléments de connaissance bénéfiques que j'ai vécus/reçus :

1. _____
2. _____
3. _____

Trois aspects de ma vie où j'ai eu de la chance :

1. _____
2. _____
3. _____

Trois exemples démontrant que ma vie est riche, abondante et prospère :

1. _____
2. _____
3. _____

Valeurs

Vos valeurs représentent le système de navigation GPS de votre vie. Les définir et les calibrer correctement constitue l'une des étapes les plus importantes pour vous rapprocher de votre vision à long terme. La série de questions ci-dessous vous aidera à déterminer et à affiner ce que vous considérez véritablement comme important et ce qui compte le plus pour vous. Répondez attentivement à chaque question et je vous aiderai ensuite à sélectionner les 6 valeurs les plus importantes dans votre vie.

Quelle est la personne que je respecte le plus ? Quelles sont ses valeurs ?

Qui est mon (ma) meilleur(e) ami(e), et quelles sont ses trois qualités principales ?

Si je pouvais immédiatement développer une qualité en particulier, laquelle serait-ce ?

Quelles sont les trois choses que je déteste le plus ? (ex. : la cruauté envers les animaux, les sociétés de financement, la déforestation, etc.)

Quelles sont les trois personnes au monde qui me déplaisent le plus, et pourquoi ?

Quel est le trait de caractère, le point fort ou la qualité pour lequel/laquelle on me complimente le plus ?

Quelles sont les trois valeurs les plus importantes que je souhaite transmettre à mes enfants ?

Si je devais enseigner à une classe de terminale les valeurs susceptibles de leur offrir le plus d'opportunités de succès, lesquelles choisirais-je et pourquoi ?

Si j'avais suffisamment d'argent pour prendre ma retraite demain, quelles valeurs continuerais-je de défendre ?

Quelles valeurs seront encore valables dans 100 ans selon moi ?

Quelles sont les douze qualités les plus importantes de l'homme ou de la femme « idéal(e) » ?

Regardez vos réponses. Remarquez-vous certaines récurrences ? À partir de vos observations des autres, de leurs observations sur vous-même, de ce que vous attendez d'eux et de ce que pour quoi ou contre quoi vous êtes prêt à vous battre, créez une liste de vos 10 valeurs les plus importantes, sans chercher à les mettre en ordre.

Top 10 des valeurs

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7. _____
8. _____
9. _____
10. _____

Maintenant, essayez de réduire cette liste à 6 valeurs. Dessinez une étoile à côté de celles qui vous paraissent les plus importantes. Essayez de regrouper par paires celles restantes et demandez-vous laquelle des deux vous tient le plus à cœur, ce qui vous permet d'éliminer l'autre. Si certaines de vos valeurs ne sont que deux mots décrivant la même idée, combinez-les.

Top 6 des valeurs

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

Maintenant, vous pouvez classer par ordre de priorité ces valeurs. Elles sont toutes importantes bien sûr, mais laquelle l'est plus que les autres ? Si vous deviez choisir entre deux valeurs, pour laquelle seriez-vous prêt à vous battre, voire à mourir pour la défendre ? Quel est votre top 3 ?

Top 3 des valeurs

1. _____
2. _____
3. _____

Aide-mémoire des valeurs

Abondance

Acceptation

Adaptabilité

Affection

Aide

Altruisme

Ambition

Amélioration
Amitiés
Amour
Amusement
Anticipation
Apprentissage
Argent
Assertivité
Attention
Aventure
Audace
Beauté
Bienveillance
Bonheur
Bonté
Bien-être
Calme
Célébrité
Challenge
Changement
Charité
Collaboration
Communauté
Communication
Compassion
Compétence
Compétition
Concentration
Confiance
Confort
Conscience
Consistance

Continuité
Contrôle
Conviction
Coopération
Courage
Courtoisie
Créativité
Croissance
Curiosité
Décision
Découverte
Devoir
Désir
Détermination
Développement
Dévotion
Dignité
Discipline
Discrétion
Diversité
Don
Enthousiasme
Égalité
Engagement
Équilibre
Équité
Espoir
Esprit
Estime de toi
Excellence
Expertise
Exploration

Famille
Flexibilité
Fiabilité
Fidélité
Frugalité
Foi
Force
Générosité
Grâce
Gratitude
Harmonie
Héroïsme
Honnêteté
Honneur
Hospitalité
Humilité
Humour
Imagination
Indépendance
Influence
Ingénuité
Innovation
Inspiration
Intégrité
Intelligence
Intensité
Intimité
Intuition
Investissement
Joie
Justesse
Justice

Leadership
Loyauté
Liberté
Logique
Maîtrise
Maturité
Mérite
Modestie
Motivation
Non-violence
Opportunité
Optimiste
Ordre
Organisation
Orientation
Originalité
Ouverture
Paix
Pardon
Passion
Persévérance
Plaisir
Ponctualité
Positivité
Pouvoir
Précision
Préparation
Prise de risque
Progrès
Propreté
Prosperité
Qualité

Rationalité
Reconnaissance
Relations
Religion
Respect
Responsabilité
Résultats
Réussite
Romantisme
Sagesse
Santé
Savoir
Sécurité
Sens
Sérieux
Service
Simplicité
Sincérité
Stabilité
Talent
Tolérance
Tradition
Travail acharné
Travail d'équipe
Tranquillité
Unité
Variété
Vérité
Vitesse

Bilan de vie

De la franchise avant tout

Il n'y a pas de mauvaises réponses, pas de note, pas d'évaluation, pas même une interprétation de vos réponses autre que votre propre évaluation personnelle. Soyez honnête envers vous-même. Même si vous avez un peu honte de votre réponse ou qu'elle vous attriste, souvenez-vous que personne d'autre que vous n'a besoin de la voir, et que l'on ne réussit jamais en se mentant à soi-même.

Évaluez les affirmations suivantes sur une échelle allant de 1 à 5, 1 correspondant à « pas du tout » et 5, à « tout à fait ».

RELATIONS & FAMILLE					
	1	2	3	4	5
Je consacre au moins 10 heures de temps à ma famille chaque semaine.					
Je vois mes amis au moins une fois par semaine.					
Je n'éprouve de rancune envers personne.					
Je me consacre activement à apprendre à devenir un meilleur conjoint, un meilleur parent et/ou un(e) meilleur(e) ami(e).					
Je cherche activement des moyens de soutenir mes amis et ma famille et de les aider à réussir.					
J'assume l'entière responsabilité de tous les conflits qui peuvent survenir dans mes relations.					
Je fais facilement confiance à ceux que j'aime et à ceux avec qui je travaille.					
Je suis honnête et ouvert à 100 % envers tous les gens avec qui je vis et je travaille.					
Je n'ai aucun mal à m'engager envers les autres et à honorer mes engagements.					
Je sais reconnaître quand j'ai besoin d'aide et je cherche continuellement à être aidé.					
Total					

PHYSIQUE					
	1	2	3	4	5
Je fais de la musculation au moins 3 fois par semaine.					
Je fais des exercices cardio-vasculaires au moins 3 fois par semaine.					

Je fais des étirements et/ou du yoga au moins 3 fois par semaine.	1	2	3	4	5
En temps normal, je ne regarde pas plus d'une heure de télévision par jour.	1	2	3	4	5
Je prends un petit déjeuner (pas seulement un café) tous les jours.	1	2	3	4	5
Je ne mange jamais dans les fast-foods.	1	2	3	4	5
Je passe au moins 30 minutes par jour à l'extérieur, tous les jours.	1	2	3	4	5
Je dors sans interruption au moins 8 heures par nuit, toutes les nuits.	1	2	3	4	5
Je ne bois pas plus d'une boisson caféinée par jour.	1	2	3	4	5
Je bois au moins 8 verres d'eau par jour.	1	2	3	4	5
Total					

TRAVAIL					
Je planifie ma journée la veille.	1	2	3	4	5
Mes objectifs sont écrits, visibles et régulièrement mis à jour.	1	2	3	4	5
J'aime ce que je fais et je me réveille avec plaisir pour faire mon travail.	1	2	3	4	5
Je me sens en permanence accompli et satisfait au travail.	1	2	3	4	5
J'améliore en permanence mes forces professionnelles et corrige mes faiblesses.	1	2	3	4	5
Je continuerais à travailler même sans salaire.	1	2	3	4	5
Je suis à l'heure chaque soir pour retrouver ma famille.	1	2	3	4	5
Mon travail actuel peut me permettre d'atteindre tous mes objectifs financiers de l'année à venir.	1	2	3	4	5
Mon travail actuel peut me permettre d'atteindre tous mes objectifs financiers des 10 années à venir.	1	2	3	4	5
Mon travail actuel a du sens et change positivement la vie des autres.	1	2	3	4	5

Total					
-------	--	--	--	--	--

FINANCES					
J'ai un budget détaillé et je le respecte.	1	2	3	4	5
J'ai un portefeuille financier professionnel et diversifié.	1	2	3	4	5
J'épargne au moins 10 % de mon salaire chaque mois.	1	2	3	4	5
Je n'ai pas de dettes.	1	2	3	4	5
J'ai une réserve d'argent de côté destinée à un projet.	1	2	3	4	5
Je pense que l'argent que j'ai à disposition correspond à ma valeur.	1	2	3	4	5
J'ai rédigé mon testament et mes dernières volontés.	1	2	3	4	5
J'ai l'assurance et le plan financier adapté pour ma famille s'il devait m'arriver quelque chose.	1	2	3	4	5
J'ai un plan de retraite détaillé qui me permettra de vivre comme je le souhaite pour le reste de ma vie.	1	2	3	4	5
Je ne dépense jamais d'argent imprudemment.	1	2	3	4	5
Total					

SPIRITUALITÉ					
Je me considère comme une personne spirituelle.	1	2	3	4	5
Je passe chaque jour au moins 20 minutes à méditer et à réfléchir à ma vie.	1	2	3	4	5
Les autres me considèrent comme une personne spirituelle.	1	2	3	4	5
J'entretiens une relation avec ma source de spiritualité.	1	2	3	4	5
J'étudie mes croyances spirituelles chaque jour.	1	2	3	4	5
Je mets en pratique mes croyances spirituelles chaque jour.	1	2	3	4	5
Ma spiritualité m'aide à résoudre mes problèmes.	1	2	3	4	5

Ma spiritualité me permet d'aider les autres.	1	2	3	4	5
Total					

MENTAL					
Je lis quelque chose d'instructif ou d'inspirant au moins 30 minutes par jour.	1	2	3	4	5
J'écoute quelque chose d'instructif ou d'inspirant au moins 30 minutes par jour.	1	2	3	4	5
Je me tiens au courant des nouveautés dans mon domaine.	1	2	3	4	5
Je cherche des conseils et des informations utiles relatives à mon domaine chaque jour.	1	2	3	4	5
J'ai un mentor en qui je peux avoir confiance.	1	2	3	4	5
Tous mes amis ont une influence positive dans ma vie.	1	2	3	4	5
Je ne participe pas aux ragots.	1	2	3	4	5
Je passe en revue mes grands objectifs chaque jour.	1	2	3	4	5
Je liste les choses dont je suis reconnaissant chaque jour.	1	2	3	4	5
Je sais dire non aux demandes qui ne s'accordent pas à mes valeurs et objectifs.	1	2	3	4	5
Total					

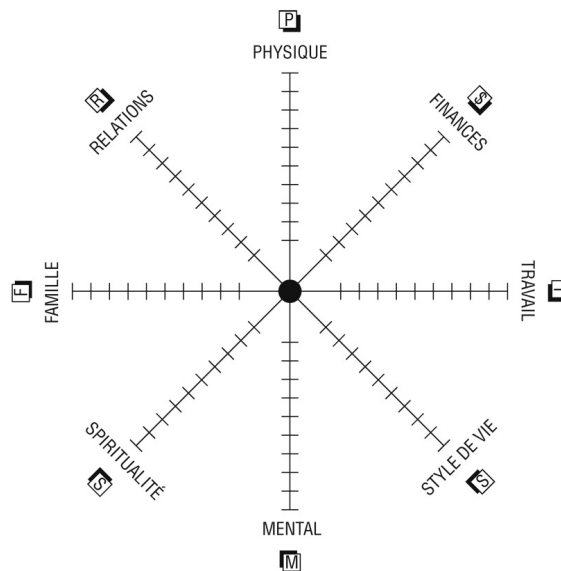
STYLE DE VIE					
J'ai des activités en dehors du travail qui m'apportent du plaisir et que je pratique au moins 3 fois par semaine.	1	2	3	4	5
Je vais à des événements culturels (opéra, musée, théâtre, etc.) au moins 2 fois par mois.	1	2	3	4	5
Je pars en vacances au moins une fois par an en me coupant totalement du travail.	1	2	3	4	5
Je passe autant de temps que je le souhaite avec ma famille.	1	2	3	4	5
Je passe autant de temps que je le souhaite avec mes amis.	1	2	3	4	5

Je cherche constamment l'aventure, je tente de nouvelles choses et vis des expériences variées.	1	2	3	4	5
J'ai le sentiment qu'il y a assez de temps chaque jour pour faire à la fois ce que je veux et ce que je dois faire.	1	2	3	4	5
Je vis pleinement chaque jour.	1	2	3	4	5
Je prends le temps de rêver chaque jour.	1	2	3	4	5
Je suis totalement présent chaque instant de ma journée.	1	2	3	4	5
Total					

La roue de la vie

Pour déterminer l'équilibre actuel de votre vie, utilisez les scores obtenus et indiquez-les par un point sur la roue ci-dessous, le centre correspondant à 0. Connectez tous les points et vous pourrez juger de l'équilibre de votre vie. S'il y a des déviations trop importantes ou des espaces vides, vous verrez que tout ne « roule » pas comme vous l'aimeriez.

ÉCHELLE : 1 gradation correspond à un score de 5.



Création d'objectifs

CONSIGNES

D'infimes ajustements en apparence sans conséquences peuvent transformer vos souhaits et vos aspirations en résultats.

1. Ne vous contentez pas d'en parler : ÉCRIVEZ-LES

Les mots s'envolent, les écrits restent. Si vous n'écrivez pas vos objectifs noir sur blanc, ces derniers ont souvent tendance à se perdre dans le tourbillon quotidien des problèmes, des défis et des décisions. Éliminez les distractions extérieures.

« Couchez vos projets par écrit Dès que vous l'aurez fait, vous aurez donné une forme concrète à vos désirs intangibles. » Napoleon Hill.

2. Mettez la réalité entre parenthèses

Faites comme s'il ne s'agissait que d'un jeu ; imaginez-vous dans un rêve. Laissez parler le champion qui sommeille en vous. Si vous aviez tous les dons, toutes les ressources et toutes les compétences du monde, que feriez-vous ? Que décideriez-vous d'accomplir ? Ne vous imposez pas de barrières.

« Le processus de réflexion qui vous a mené jusqu'ici ne vous mènera pas là où vous voulez vous rendre. » Albert Einstein.

N'oubliez pas : vous êtes capable et vous méritez d'avoir et d'accomplir tout ce que votre esprit peut concevoir. Laissez libre cours à vos pensées.

Comprenez : dans un premier temps, ceci ne vous engage à rien. Vous laissez seulement votre imagination vagabonder. Vous aurez le temps par la suite de faire le tri entre les idées les plus extravagantes et les plus saugrenues, mais, pour commencer, amusez-vous autant que vous le souhaitez. Si un génie sortait de sa lampe magique et vous accordait 10 vœux, qu'écrieriez-vous ? Allez-y, jouez le jeu !

3. Voyez les choses en grand

Autorisez-vous à faire des rêves ambitieux, à risquer gros. Que feriez-vous si vous saviez que le succès était garanti ? Si vous pouviez écrire le script de votre vie fictive – quelle qu'elle soit – quel rôle vous accorderiez-vous ? Quelle est votre ambition secrète ? Qu'avez-vous toujours rêvé de faire, d'avoir, d'être, d'essayer, sans jamais oser ?

Quel est votre G.O.A.R. ? Votre « Grand Objectif Audacieux et Risqué » ? Quelle est la chose dont la seule pensée suffit à vous donner le frisson ?

Si vous rêvez de peu, vous obtiendrez peu.

« Le plus grand danger auquel la plupart d'entre nous doivent faire face n'est pas de viser trop haut et de manquer leur cible, mais de viser trop bas et de la toucher. » Michel-Ange.

Évaluation des habitudes

La magie consiste à devenir la personne que vous devez être pour attirer les gens que vous souhaitez rencontrer ou les résultats que vous souhaitez obtenir. Utilisez l'exemple ci-dessous afin de déterminer comment atteindre vos objectifs.

EXEMPLE :

OBJECTIF : Gagner 100 000 dollars de salaire en plus l'année prochaine

Description générale de QUI JE DOIS DEVENIR :

- J'optimise mon temps avec discipline.
- Je me concentre uniquement sur les actions à haut rendement et à forte productivité.
- Je me réveille une heure plus tôt chaque matin pour passer en revue mes objectifs prioritaires.
- J'alimente mon corps avec soin et je m'entraîne quatre fois par semaine afin d'être énergique et ultra-efficace à chaque heure de travail.
- Je nourris mon esprit d'idées et d'inspiration qui appuient et exaltent ma passion.
- Je m'entoure de pairs et de mentors qui élèvent mes attentes et m'incitent à atteindre un meilleur niveau de discipline, d'engagement et de réussite.
- Je suis un leader intelligent, confiant et efficace.
- Je recherche et je cultive la force et l'excellence de tous ceux qui m'entourent.
- Je fournis un service hors pair à mes clients et trouve perpétuellement des moyens de les impressionner, les encourageant ainsi à refaire affaire avec moi et à me recommander.

Nouvelles habitudes ou nouveaux comportements à ADOPTER de façon disciplinée :

- Me lever à 5 heures, lire/écouter du matériel instructif – 30 minutes de lecture et 30 minutes d'écoute de quelque chose qui m'inspire et m'instruit, chaque jour.
- 30 minutes de réflexion au calme.
- 30 minutes de préparation, et petit déjeuner riche en fibres et en protéines.
- M'exercer au moins 30 minutes trois fois par semaine.
- Appeler 10 grands clients potentiels par semaine ; suivre et développer les relations avec 10 clients existants par semaine ; planifier chaque journée la veille au soir ; me souvenir des anniversaires des employés et des clients ; suivre les informations, les blogs et les mises à jour de mes clients-cibles...

Habitudes ou comportements bénéfiques à DÉVELOPPER de façon disciplinée :

Reconnaître le travail de mes équipiers lorsqu'ils mènent un projet à bien ; déléguer les tâches administratives ; arriver tôt au bureau ; être ponctuel ; être habillé de manière professionnelle...

Mauvaises habitudes ou mauvais comportements à ÉLIMINER :

- Regarder la télévision pendant deux heures le soir, et écouter les infos dans la voiture.
- Assister à des réunions stériles et accepter des projets qui entrent en conflit avec mes priorités.
- Échanger des ragots avec mes collègues ; me plaindre de l'économie, du marché, de mes équipiers ou de mes clients.
- Passer des appels personnels ou passer du temps sur Facebook ou d'autres réseaux sociaux pendant la journée.
- Manger après 19 h 30 ; boire plus d'un verre de vin le soir ; faire de longues pauses-déjeuner si je ne suis pas avec des clients...

Trois modifications majeures, et comment les appliquer à ma routine quotidienne :

HABITUDE OU COMPORTEMENT	EN PRATIQUE
Nourrir mon esprit.	Lire 30 minutes pendant que le café chauffe. Écouter des enregistrements instructifs pendant le trajet.
Appeler 10 nouveaux clients par semaine.	Mar 14 h – 17 h, mer 10 h – 12 h, jeu 13 h – 16 h
Me faire des relations utiles.	Participer à un forum de dirigeants deux fois par mois.

Évaluation des habitudes

OBJECTIF 1

Description générale de QUI JE DOIS DEVENIR :

Nouvelles habitudes ou nouveaux comportements à ADOPTER de façon disciplinée :

Habitudes ou comportements bénéfiques à DEVELOPPER de façon disciplinée :

Mauvaises habitudes ou mauvais comportements à ÉLIMINER :

Trois modifications majeures, et comment les appliquer à ma routine quotidienne :

HABITUDE OU COMPORTEMENT	EN PRATIQUE

Évaluation des habitudes

OBJECTIF 2

Description générale de QUI JE DOIS DEVENIR :

Nouvelles habitudes ou nouveaux comportements à ADOPTER de façon disciplinée :

Habitudes ou comportements bénéfiques à DEVELOPPER de façon disciplinée :

Mauvaises habitudes ou mauvais comportements à ÉLIMINER :

Trois modifications majeures, et comment les appliquer à ma routine quotidienne :

HABITUDE OU COMPORTEMENT	EN PRATIQUE

Évaluation des habitudes

OBJECTIF 3

Description générale de QUI JE DOIS DEVENIR :

Nouvelles habitudes ou nouveaux comportements à ADOPTER de façon disciplinée :

Habitudes ou comportements bénéfiques à DEVELOPPER de façon disciplinée :

Mauvaises habitudes ou mauvais comportements à ÉLIMINER :

Trois modifications majeures, et comment les appliquer à ma routine quotidienne :

HABITUDE OU COMPORTEMENT	EN PRATIQUE

Apports et influences

Évaluer vos influences

Examinez toutes les sources potentielles d'influences négatives dont vous nourrissez votre esprit. Mettez 0 s'il s'agit d'une activité que vous ne pratiquez pas.

Activité	Nombre de fois		
	Par jour	Par semaine	Total par an
Lire le journal			
Suivre les programmes télé du matin ou le JT			
Écouter les informations dans les transports			
Regarder le JT du soir			
Regarder les informations pendant la journée			
Lire les informations sur le Web			
Recevoir des flux d'informations RSS			
Lire les informations, les blogs, les ragots, les sites Web, etc.			
Lire les magazines d'information (Newsweek, TIME, etc.)			
Lire les magazines de divertissement (People, Vanity Fair, etc.)			
Utiliser d'autres sources d'informations ou de ragots			
Regarder des séries ou autres programmes télé			
Regarder des films peu enrichissants			
Total			

Identifiez trois façons de stopper ou de sérieusement limiter cet apport d'influences négatives, effrayantes, inquiétantes, et de commentaires sociaux racoleurs ou inutiles que véhiculent les journaux, la télévision, la radio, les magazines, le Web ou autre.

1. _____

2. _____

3. _____

Comment nourrir votre esprit

De quelles façons allez-vous consciemment nourrir votre esprit d'idées, d'informations et d'influences positives, stimulantes et abondantes ?

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Évaluation des relations

Évaluer vos relations actuelles

C'est-à-dire le TEMPS que vous passez avec les gens qui ne font pas partie de votre entourage immédiat (conjoint et enfants) et de vos interactions strictement professionnelles (les gens de votre bureau, à moins que vous ne passiez du temps en leur compagnie en dehors du travail). Évaluez la pertinence de ces relations dans chacun des domaines ci-dessous.

Nom	Physique	Financier	Professionnel	Mental/Attitude	Spirituel/Affectif	Famille	Relationnel	Style de vie	Moyenne
1.									
2.									
3.									
4.									
5.									
Moyenne									

Maintenant, répartissez vos relations dans les trois catégories suivantes : dissociations, relations à restreindre, relations à cultiver.

Dissociations

Peut-être serait-il judicieux de vous dissocier complètement d'une ou de plusieurs personnes dont le nom figure dans le tableau ci-dessus, ou de toute personne en rapport avec votre vie à divers degrés et qui a une influence négative sur vous – mentalement, émotionnellement, en termes de comportement, physiquement ou autre. Il s'agit des personnes qui ont un effet négatif sur vos sujets de conversation, sur ce que vous mangez, buvez, faites, regardez, écoutez, etc.

1. _____
2. _____
3. _____

Relations à restreindre

Parmi les gens avec qui vous passez beaucoup de temps, de qui devriez-vous vous éloigner un peu ? Ce sont de bonnes personnes, mais ils ne prennent pas nécessairement la même direction que vous. Ils n'ont pas les mêmes ambitions et objectifs que vous. Trop de temps passé en leur compagnie pourrait vous faire stagner, ou pire, vous entraîner vers le bas.

1. _____
2. _____
3. _____

Relations à cultiver

Étant donné vos objectifs et la personne que vous voulez devenir, avec qui devriez-vous passer plus de temps ? Réfléchissez aux personnes dans votre sphère d'influence étendue et aux moyens de passer plus de temps avec eux.

1. _____
2. _____
3. _____

Mentors

En parallèle, réfléchissez aux moyens de trouver un coach, un entraîneur ou un mentor pour renforcer votre développement personnel et vous obliger à rendre des comptes. Vous pouvez utiliser des livres, des CD, des séminaires et les ressources de DarrenDaily (sur www.DarrenDaily.com).

1. _____
2. _____
3. _____

Notes

- [1.](#) 7 800 calories éliminées correspondent à 1 kilo perdu.
- [2.](#) Greenleaf Book Group, 2013. Cet ouvrage n'a pas été traduit en français.
- [3.](#) Vintage, 2007. L'ouvrage n'a pas été traduit en français.

Notes

[1.](#) En anglais, expression signifiant qu'un individu ne doit sa réussite qu'à lui-même.

[2.](#) Amacom, 2004. Cet ouvrage n'a pas été traduit en français.

[3.](#) Mai 2010.

[4.](#) Littéralement « Le plus gros perdant », émission télévisée américaine dans laquelle les participants entrent en compétition pour perdre le plus de poids possible.

Notes

- [1.](#) SUCCESS Books, 2009. Cet ouvrage n'a pas été traduit en français.
- [2.](#) *SUCCESS*, janvier 2009.

Notes

- [1.](#) Émission musicale diffusée dans les années 1980 aux États-Unis.
- [2.](#) *SUCCESS*, janvier 2010.
- [3.](#) *SUCCESS*, septembre 2008.

Notes

1. Le livre de poche, 2003.
2. En anglais, « le combat dans la jungle ».
3. www.SUCCESSFoundation.org
4. www.InvisibleChildren.com
5. Décembre 2008.