

COMMENT SURMONTER L'ÉCHEC ET ATTEINDRE LE SUCCES

Napoleon Hill

Contents

Chapitre 1 - Comment surmonter l'échec et atteindre le succès?.....	3
Chapitre 2 - Quand et comment postuler pour un poste ?	16
Chapitre 3 - La valeur capitale de vos services	29
Chapitre 4 - Les 30 principales causes de l'échec, combien d'entre elles vous privent du succès ?	31
Chapitre 5 - Apprenez à vous connaître	40
Chapitre 6 - Où et comment peut-on trouver des opportunités d'accumuler des richesses?	50
Chapitre 7 - La loi de l'économie	60
Chapitre 8 - L'Opportunité	64
Chapitre 9 - La liberté	65

Chapitre 1

Comment surmonter l'échec et atteindre le succès?

Tout ce que l'on crée ou que l'on acquiert commence par le DÉSIR. Dans l'atelier de l'IMAGINATION où des PLANS sont créés et organisés, le désir entame son voyage, de l'abstrait au concret.

L'élaboration d'un ou de plusieurs plans DÉFINIS et pratiques pour réaliser cette transformation est une phase très importante.

Vous allez maintenant apprendre à élaborer des plans pratiques:

A. Réunissez toutes les personnes qui seront nécessaires à la création et au développement de votre ou de vos plans pour l'accumulation de l'argent — en utilisant le principe “d'esprit maître”. (La conformité à cette consigne est absolument essentielle. Ne la négligez pas.)

B. Avant de constituer votre alliance “d'esprit maître”, décidez des avantages et des bénéfices que vous pourrez offrir aux différents membres de votre groupe en échange de leur coopération.

Personne ne travaillera indéfiniment sans une certaine forme de compensation. Aucune personne intelligente ne demandera ni n'attendra à ce que d'autres travaillent pour elle sans compensation adéquate, même si ce n'est pas forcément sous forme d'argent.

C. Organisez des réunions avec les membres de votre groupe “d'esprit maître”, au moins 2 fois par semaine et plus souvent si possible, jusqu'à ce que vous ayez parfaitement perfectionné le ou les plans nécessaires pour l'accumulation de l'argent.

D. Soyez en PARFAITE HARMONIE avec chaque membre de votre groupe “d’esprit maître”. Si vous n’appliquez pas cette instruction à la lettre, vous irez au devant d’un échec. Le principe “d’esprit maître” ne pourra pas réussir s’il n’y a pas l’HARMONIE PARFAITE.

N’oubliez pas que:

— D’abord, vous êtes engagé dans une entreprise d’une importance majeure pour vous. Pour être sûr de réussir, il vous faut des plans parfaits.

— En second lieu, vous devez avoir un atout: l’expérience, l’éducation, les talents et l’imagination des autres. C’est ce qu’ont fait tous ceux qui ont accumulé une grande fortune.

Aucun être humain n’a assez d’expérience, d’éducation, de talents personnels et de connaissances pour faire fortune sans l’aide des autres. Chaque plan que vous adoptez, pour accumuler la richesse, devrait être à la fois votre création et celle de chaque membre de votre groupe “d’esprit maître”.

Vous pouvez lancer vos propres plans, entièrement ou partiellement mais ASSUREZ-VOUS QUE CES PLANS SONT VÉRIFIÉS ET APPROUVÉS PAR LES MEMBRES DE VOTRE ALLIANCE “d’ESPRIT MAÎTRE”.

Persévérez jusqu’à réussir

Si le premier plan que vous adoptez échoue, remplacez-le par un nouveau plan. Si celui-ci ne réussit pas mieux, remplacez-le encore par un nouveau et ainsi de suite jusqu’à ce que vous trouviez celui qui FONCTIONNE. C’est exactement là que la majorité des gens se découragent et connaissent l’échec, à cause de leur manque de PERSÉVÉRANCE.

L’homme le plus intelligent échouera dans son accumulation de l’argent et dans toutes ses entreprises s’il n’a pas de plans pratiques et réalisables. N’oubliez pas si vos plans échouent que la

défaite temporaire n'est pas un échec permanent. Elle peut seulement signifier que vos plans ont été mal conçus. Établissez d'autres plans. Recommencez tout depuis le début.

La défaite temporaire mène au succès

Thomas A. Edison a "échoué" 10.000 fois avant qu'il ait perfectionné l'ampoule électrique. C'est à dire qu'il a rencontré la défaite temporaire 10.000 fois, avant que ses efforts aient été couronnés de succès.

Un plan cohérent

La défaite temporaire veut seulement dire qu'il est certain qu'il y a quelque chose qui ne va pas bien dans votre plan. Des millions d'hommes passent leur vie dans la misère et la pauvreté parce qu'ils n'ont pas un plan solide pour pouvoir faire fortune.

Henry Ford a amassé une fortune, non pas en raison de son esprit supérieur, mais parce qu'il a adopté et suivi un PLAN cohérent. Mille hommes pourraient être observés, chacun avec une meilleure éducation que Ford, pourtant chacun d'entre eux vit dans la pauvreté parce qu'il ne possède pas le BON plan pour amasser de l'argent.

Votre exploit ne peut être plus grand que ne sont cohérents vos PLANS.

Ceci peut apparaître comme une affirmation sans fondement, mais c'est vrai. Samuel Insull a perdu sa fortune de plus de 100 millions de dollars. La fortune d'Insull a été établie sur des plans qui étaient cohérents.

La baisse d'activité a obligé M. Insull à CHANGER SES PLANS, et le CHANGEMENT a causé la "défaite temporaire" parce que ses nouveaux plans n'étaient pas COHÉRENTS. M. Insull est maintenant un vieil homme. Il peut, par conséquent, accepter l'"échec" au lieu de la "défaite temporaire". Mais si son expérience

a abouti à l'échec, c'est parce qu'il manquait de la flamme de la PERSÉVÉRANCE pour reconstruire ses plans.

La défaite temporaire

Personne n'est jamais battu, jusqu'à ce qu'il ABANDONNE – au fond de son esprit –. Ce fait sera répété plusieurs fois, parce qu'il est si facile d'abandonner au premier signe de la défaite.

James J. Hill a connu la défaite temporaire la première fois qu'il a essayé de réunir le capital nécessaire à la construction d'un chemin de fer, de l'est à l'ouest, mais en établissant de nouveaux plans il a transformé la défaite en victoire.

Henry Ford a connu la défaite temporaire, non seulement au début de sa carrière dans l'industrie automobile, mais après qu'il a atteint le sommet. Il a créé de nouveaux plans, et a gravi les sommets de la victoire financière.

Les hommes qui ont accumulé de grandes fortunes, nous ne connaissons souvent que leurs triomphes et nous ignorons les défaites temporaires qu'ils ont dû surmonter avant de réussir.

PERSONNE NE PEUT ESPÉRER AMASSER UNE FORTUNE SANS RENCONTRER LA "DÉFAITE TEMPORAIRE".

Quand la défaite surgit, acceptez-la comme le signal que vos plans ne sont pas cohérents, reconstruisez ces plans, et reprenez la voile une fois de plus vers vos aspirations. Si vous abandonnez avant d'avoir atteint votre but, vous êtes un "lâcheur".

UN LÂCHEUR NE GAGNE JAMAIS ET UN GAGNEUR NE LÂCHE JAMAIS.

Notez bien cette phrase, écrivez-la en lettres majuscules sur une feuille de papier, et placez-la où vous la verrez chaque soir avant d'aller vous coucher et chaque matin avant d'aller au travail.

Quand vous commencerez à sélectionner les membres de votre groupe “d’esprit maître”, essayez de choisir ceux qui ne prennent pas la défaite au sérieux.

Certains croient bêtement que seul l’ARGENT appelle l’argent. C’est faux! L’argent s’obtient par l’intermédiaire de CE DÉsir changé en son équivalent monétaire.

L’argent, en lui-même, n’est que de la matière inerte. Il ne se déplace pas, ne pense pas et ne parle pas, mais il “entend” l’appel de l’homme qui LE DÉsIRE!

La Planification de la vente de services

La suite de ce livre est consacrée à une description des moyens et des méthodes de commercialisation des services personnels. Les informations données ici seront d’une aide pratique pour toute personne ayant une forme de services personnels à vendre, mais elle sera d’un profit inestimable à ceux qui aspirent au leadership dans les métiers qu’ils ont choisis.

Il est indispensable de dresser des plans intelligents pour le succès dans toute entreprise fondée pour amasser des richesses. Ceux qui doivent commencer leur accumulation de richesses par la vente de services personnels trouveront ici des directives détaillées.

Il est très encourageant de savoir que toutes les grandes fortunes ont pratiquement débuté sous forme de rémunération pour des services personnels ou de vente d’IDÉES. Qu’y a-t-il d’autre que les idées et les services personnels, qu’on peut tous avoir et échanger contre des richesses?

Il y a 2 catégories de personnes dans le monde : Ceux qui dirigent qui sont des leaders, et ceux qui sont dirigés qui sont des suiveurs. Décidez dès le départ à laquelle de ces 2 catégories vous désirez appartenir.

La différence dans la récompense est vaste. Celui qui est dirigé ne peut pas espérer obtenir autant que celui qui dirige, bien que certains fassent l'erreur de le croire.

Les suiveurs intelligents

Il n'y a aucune honte à être un suiveur, mais on ne gagne rien à y rester. La plupart des grands chefs ont commencé en qualité de suiveurs.

Ils sont devenus de grands chefs parce qu'ils étaient des suiveurs INTELLIGENTS. À peu d'exceptions, l'homme qui est incapable de suivre intelligemment son chef ne sera jamais un bon chef. L'homme qui suit son chef le plus efficacement possible est d'habitude l'homme qui évolue le plus rapidement. Un suiveur intelligent a plusieurs avantages, parmi eux l'OPPORTUNITÉ D'ACQUÉRIR LE SAVOIR de SON CHEF.

Les éléments principaux du leadership

Ce qui suit sont des facteurs importants du leadership:

1. COURAGE INFALLIBLE basé sur la connaissance de soi-même et de son action. Personne ne tient à suivre un chef qui manque de courage et de confiance en lui. Ou alors ce sera très éphémère.

2. CONTRÔLE DE SOI. Celui qui n'est pas capable de se contrôler ne pourra jamais contrôler les autres. Le sang-froid est un stimulant puissant pour les autres, et une inspiration pour les plus intelligents d'entre eux.

3. UN SENS RÉEL DE LA JUSTICE. Sans un sens réel de

l'honnêteté et de la justice, aucun chef ne peut commander et garder le respect des autres.

4. FERMETÉ DANS LES DÉCISIONS. Celui qui hésite à prendre une décision montre qu'il n'est pas sûr de lui. Il ne pourra jamais diriger les autres avec succès.

5. PRÉCISION DES PLANS. Le bon chef doit planifier son travail et travailler son plan. Un chef qui avance à l'aveuglette, sans plan concret et défini, est comparable à un bateau sans gouvernail. Tôt ou tard, il s'échouera.

6. L'HABITUDE D'EN FAIRE PLUS QUE LES AUTRES. Un bon chef désire toujours en faire plus qu'il n'en exige à ses subordonnés.

7. UNE PERSONNALITÉ AGRÉABLE. Aucune personne négligée et négligente ne peut devenir un bon chef. Le vrai leadership attire le respect. Les subordonnés ne respecteront pas un chef dont la personnalité n'est pas agréable.

8. SYMPATHIE ET COMPRÉHENSION. Un bon chef doit attirer la sympathie de ses subordonnés. Il doit, de plus, essayer de les comprendre ainsi que leurs problèmes.

9. MAÎTRISE DES DÉTAILS. Un bon chef ne devra négliger aucun des détails.

10. VOLONTÉ D'ASSUMER LA PLEINE RESPONSABILITÉ. Un chef est responsable des erreurs et des manquements de ses subordonnés. Si l'un d'entre eux commet une erreur et se montre incompetent, c'est au chef lui-même de reconnaître son propre échec.

11. COOPÉRATION. Un bon chef doit comprendre et appliquer le principe de l'effort commun et induire cet état d'esprit à ses subordonnés.

Le leadership implique le POUVOIR, et le pouvoir implique la COOPÉRATION.

Le leadership par consentement et celui par la force

Il y a 2 formes de leadership. La première, et de loin la plus efficace, est LE LEADERSHIP PAR CONSENTEMENT et la sympathie des partisans. La seconde est LE LEADERSHIP PAR LA FORCE, sans consentement ni sympathie des partisans.

L'histoire a prouvé que la conduite par la Force ne peut pas durer. La chute et la disparition des "dictateurs" et des rois signifient que les gens ne suivront pas indéfiniment un pouvoir pris par la force.

Le monde vient d'entrer dans une nouvelle ère du rapport entre les chefs et les suiveurs. Il réclame très clairement de nouveaux chefs et un nouveau type de leadership dans les affaires et l'industrie. Ceux qui appartiennent à la vieille école du leadership par la force doivent acquérir une compréhension du nouveau type de leadership (coopération) ou être relégués à la troupe des suiveurs.

Il n'y a aucune autre issue pour eux.

Le rapport de l'employeur et de l'employé ou du chef et du partisan, à l'avenir, sera un rapport de coopération mutuelle basé sur un partage équitable des bénéfices. À l'avenir, les relations entre l'employeur et l'employé seront plus comme un partenariat que ce qu'elles ont été dans le passé.

Napoléon, le Kaiser Wilhelm d'Allemagne, le Tzar de Russie, et le roi d'Espagne étaient des exemples de la conduite par la contrainte. Cette conduite est dépassée.

On pourrait sans trop de difficulté, prendre exemple sur ces anciens prototypes de leaders dans le domaine des affaires, des

finances et des syndicats de l'Amérique qui ont été détrônés ou congédiés. Le leadership par consentement des suiveurs est le seul qui peut durer!

Les hommes peuvent suivre le leadership sous la contrainte temporairement mais ils ne le feront pas vraiment de bon cœur.

Le nouveau type de LEADERSHIP inclura les 11 facteurs du leadership décrits dans ce livre, ainsi que d'autres facteurs.

L'homme qui en fait la base de son leadership trouvera de nombreuses opportunités de diriger dans n'importe quel secteur. La crise a été prolongée, en grande partie, parce que le monde a manqué de bons chefs. À la fin de la crise, la demande en chefs qui soient compétents pour appliquer les nouvelles méthodes de leadership a été bien plus importante que l'offre.

Une partie des anciens type de dirigeants se recyclera et s'adaptera au nouveau type de leadership, mais d'une manière générale, le monde devra rechercher un nouveau modèle pour son leadership. Cette nécessité peut être votre OPPORTUNITÉ!

Les 10 causes principales de l'échec dans le leadership

Voyons maintenant les principaux défauts des leaders qui échouent, car savoir CE QU'IL NE FAUT PAS FAIRE est tout aussi essentiel que de savoir ce qu'il faut faire.

1. NÉGLIGENCE DES DÉTAILS. Un chef efficace doit avoir la capacité d'organiser et de maîtriser des détails. Un véritable leader n'est jamais "trop occupé" pour faire quelque chose qui peut être exigée de lui en sa qualité de leader.

Quand un homme, qu'il soit un leader ou un "subordonné", admet qu'il est "trop occupé" pour changer ses plans ou pour accorder de l'attention à une urgence, il admet son inefficacité. Le

bon leader doit être le maître de tous les détails liés à sa position. Cela implique, naturellement, qu'il doit acquérir l'habitude de déléguer des détails à des collaborateurs efficaces.

2. RÉTICENCE À RENDRE UN SERVICE HUMBLE. Les vrais grands leaders sont disposés, quand des situations le demandent, à exécuter n'importe quelle sorte de travail qu'ils pourraient demander à d'autres. "Le plus grand parmi tous sera le serviteur" est une vérité que tous les leaders compétents observent et respectent.

3. VOULOIR UN SALAIRE POUR CE QU'ILS "SAVENT" ET NON POUR CE QU'ILS FONT AVEC CE QU'ILS SAVENT. Le monde ne paye pas des hommes pour ce qu'ils "savent" mais pour ce qu'ils FONT ou font faire aux autres.

4. PEUR DE LA CONCURRENCE DES SUBORDONNÉS. Le leader qui craint qu'un de ses subordonnés puisse prendre sa place est pratiquement sûr de voir cette crainte se justifier tôt ou tard. Un bon leader forme des "apprentis" capables de le seconder efficacement, selon son désir, sur n'importe quel détail de sa position. C'est seulement de cette façon qu'il peut remplir avec succès les nombreux devoirs de sa charge.

C'est une vérité éternelle que les hommes reçoivent un plus grand salaire pour leur CAPACITÉ A OBTENIR DES AUTRES QU'ILS EXÉCUTENT, qu'ils ne pourraient probablement en avoir par leurs propres efforts. Un leader efficace peut, grâce à sa connaissance de son travail et le magnétisme de sa personnalité, considérablement augmenter l'efficacité de ses subordonnés et les pousser à travailler davantage et mieux qu'ils ne le feraient sans son aide.

5. MANQUE D'IMAGINATION. Sans imagination, le leader est incapable de pallier les urgences et de créer des plans pour guider efficacement ses subordonnés.

6. ÉGOÏSME. Le leader qui réclame tout l'honneur pour le

travail de ses subordonnés, est sûr de provoquer un ressentiment. Le leader vraiment digne de ce nom NE RÉCLAME AUCUN HONNEUR. Il se contente de voir ses subordonnés à l'honneur, parce qu'il sait que la plupart des hommes travailleront plus dur pour la récompense et la reconnaissance qu'ils ne le feraient juste pour l'argent.

7. INTEMPÉRANCE. Les subordonnés ne respectent pas un leader immodéré.

D'ailleurs, l'intempérance, sous toutes ses formes, détruit la résistance et la vitalité.

8. DÉLOYAUTÉ. Cela aurait peut-être du venir en tête de la liste. Le leader qui n'est pas fidèle aux personnes en qui il a confiance, à ses associés, à ceux au-dessus de lui, et à ceux au-dessous de lui, ne peut pas maintenir longtemps sa direction. La déloyauté n'appelle que le mépris. Le manque de loyauté est l'une des principales causes d'échec dans tous les domaines de la vie.

9. MISE EN AVANT DE L'"AUTORITÉ" DE LA DIRECTION. Un bon leader mène en encourageant et non pas en essayant d'instiller la crainte au sein de ses subordonnés. Le leader qui abuse de son "autorité" tombe dans la catégorie des DICTATEURS. Si un leader est un VRAI LEADER, il n'aura aucun besoin de l'afficher, si ce n'est par sa conduite, sa sympathie, sa compréhension, son équité, et la connaissance qu'il montrera de son travail.

10. MISE EN AVANT DU TITRE. Le leader compétent n'a pas besoin de "titre" pour obtenir le respect de ses subordonnés. Celui qui ne cesse d'afficher son titre a généralement peu d'autres choses à mettre en avant. Les portes du bureau du vrai leader sont toujours ouvertes à tous ceux qui souhaitent entrer, et ce lieu de travail doit être dénué de toutes formalités ou d'ostentation.

Chacune de ces dix erreurs de comportement est susceptible de provoquer l'échec dans la direction.

Afin de les éviter, étudiez cette liste soigneusement si vous cherchez à obtenir un poste de direction.

Quelques domaines importants dans lesquels un nouveau leadership sera exigé

Avant de passer à un autre sujet, nous attirons votre attention sur quelques-uns des domaines importants dans lesquels il y a eu un déclin de la conduite, et dans lesquels le nouveau type de dirigeants peut trouver un grand nombre d'opportunités.

1. Dans le domaine de la politique. Il y a une demande de plus en plus importante de nouveaux dirigeants; une demande qui n'indique rien d'autre qu'une urgence.

La majorité des politiciens sont, apparemment, devenus des racketteurs légalisés de haut niveau. Ils ont augmenté les impôts et ont détraqué la machine de l'industrie et des affaires jusqu'à ce que le peuple ne puisse plus supporter le poids.

2. Le domaine bancaire subit une réforme. Les dirigeants dans ce domaine ont presque entièrement perdu la confiance du public. Les banquiers ont déjà senti le besoin de la réforme, et ils l'ont commencé.

3. Les industries de nouveaux dirigeants. Ceux qui appartiennent à la vieille école de dirigeants ne pensent qu'aux dividendes et sous-estiment la relation humaine! Le futur chef dans l'industrie, pour durer à son poste, doit réussir en relations publiques malgré les critiques. L'exploitation des ouvriers relève du passé. L'homme qui aspire être dirigeant dans le domaine des affaires, de l'industrie et du travail doit l'avoir à l'esprit.

4. Le futur chef religieux devra être plus attentif aux besoins temporels de ses fidèles, dans la résolution de leurs problèmes

économiques et personnels du moment, et accorder moins d'attention à un passé – mort – et à un futur qui n'est pas encore né.

5. Dans les professions de la loi, de la médecine, et de l'éducation, une nouvelle catégorie de dirigeants est nécessaire. C'est particulièrement vrai dans le domaine de l'éducation où le chef doit, à l'avenir, trouver la manière et les moyens d'apprendre aux gens COMMENT APPLIQUER la connaissance qu'ils reçoivent à l'école. Il doit s'occuper davantage de la PRATIQUE et moins de la THÉORIE.

6. De nouveaux dirigeants sont également nécessaires dans le domaine du journalisme. Pour que les journaux du futur soient dirigés avec succès, ceux-ci doivent se séparer du "privilège spécial" et se débarrasser de la subvention de la publicité. Ils doivent cesser d'être des outils de propagande avec leurs colonnes de publicité. Les journaux à scandale avec des images obscènes suivront éventuellement le chemin de ces forces qui dépravent l'esprit humain.

Les domaines précités sont ceux parmi lesquels s'offrent de nouvelles perspectives pour les nouveaux dirigeants. Le monde change rapidement. Ceci signifie que les médias qui font changer les habitudes humaines doivent s'adapter aux changements. Les médias décrits ici sont ceux dont les programmes ont, plus que tout autre, déterminé la tendance de la civilisation.

Chapitre 2

Quand et comment postuler pour un poste ?

L'information décrite ici est le résultat de plusieurs années d'expérience, durant lesquelles des milliers d'hommes et de femmes ont lancé efficacement leurs services. Elle peut donc être considérée comme saine et pratique.

Les méthodes par lesquels des services peuvent être lancés sur le marché

L'expérience a montré que les méthodes suivantes sont directes et efficaces, susceptibles de trouver l'accord entre l'acheteur et le vendeur de services personnels.

1. AGENCES DE RECRUTEMENT. Il faut avoir soin de choisir uniquement les agences de bonne réputation, qui ont un succès satisfaisant grâce à leur bonne gestion. Il existe apparemment peu d'agences similaires.

2. ANNONCES dans les journaux, revues commerciales, les magazines et sur internet. Ceux qui postulent aux postes d'employé de bureau ou de salarié ordinaire devraient faire confiance aux petites annonces. Ceux qui cherchent un poste à responsabilités devraient mettre une publicité par annonce, dans la section qui lui est réservée, pour attirer l'attention des responsables. Une telle annonce devrait être rédigée par un expert qui sait comment mettre

en valeur les qualités des services proposés et recevoir une réponse.

3. LETTRES PERSONNELLES DE DEMANDE. Elles doivent être adressées aux sociétés particulières et aux personnes susceptibles d'avoir besoin des services que vous offrez. Ces lettres devraient toujours être impeccablement dactylographiées et signées de la main du postulant. La lettre doit être envoyée avec un curriculum vitae du demandeur. La lettre et le curriculum vitae devraient être préparés par un expert. (Voir les instructions quant aux informations à fournir.)

4. DEMANDE PAR L'INTERMÉDIAIRE D'UNE CONNAISSANCE PERSONNELLE. Si cela s'avère possible, le demandeur devrait trouver le moyen d'approcher les employeurs éventuels liant une connaissance mutuelle. Cette méthode d'approche est particulièrement avantageuse pour ceux qui recherchent un poste à responsabilités, sans paraître se "vendre" eux-mêmes.

5. PRÉSENTATION EN PERSONNE. Parfois, cette méthode peut être plus efficace si le demandeur offre personnellement ses services aux éventuels employeurs. Dans ce cas, un exposé complet et écrit des qualifications requises pour le poste devrait être présenté car les futurs employeurs souhaitent souvent en discuter avec leurs associés.

Les informations à fournir dans un curriculum vitae

Ce dossier devrait être préparé aussi prudemment qu'un dossier d'un cas qu'un avocat prépare pour plaider à la cour. Si le demandeur n'a pas une certaine expérience en la matière, il vaut mieux s'adresser à un spécialiste pour le faire.

Vous pouvez essayer:

http://www.emploi.lycos.fr/infos/aide_redaction.jsp

http://www.curriculum-vitae.com/infos/aide_redaction.jsp

<http://www.e-go.fr/inner/consprat/framcv.htm>

<http://francais.sympatico.workopolis.com/servlet/News/ressources/20010000/resumetips>

Les commerçants avisés emploient des hommes et des femmes qui maîtrisent l'art et la psychologie de la publicité pour présenter les mérites de leurs marchandises. Celui qui a des services personnels à vendre devrait faire la même chose. Les informations suivantes devraient apparaître dans le dossier :

1. Le Niveau d'instruction. Énoncez brièvement mais clairement les études que vous avez faites, votre spécialisation tout en donnant les raisons de votre choix.

2. L'Expérience. Si vous avez déjà occupé des postes semblables à celui que vous cherchez, décrivez-les amplement, donnez les noms et les adresses des anciens employeurs. Tâchez de mettre en évidence toute expérience spéciale que vous avez acquise et qui peut être un atout pour occuper le poste que vous cherchez.

3. Les Références. Pratiquement toutes les entreprises désirent connaître les archives antérieures et les antécédents des employés éventuels qui cherchent des postes de responsabilité. Joignez à vos dossiers des copies des lettres des:

- a. Anciens employeurs
- b. Professeurs dont vous avez suivi l'enseignement
- c. Personnes influentes dont le jugement est crédible.

4. 1 Photo d'identité. Mettez sur votre CV une photo récente et non truquée de vous-même.

5. Postulez pour un poste précis. Évitez de demander un emploi sans indiquer EXACTEMENT quel poste particulier vous recherchez. Ne postulez jamais pour "un poste quelconque", on en déduirait que vous manquez de qualifications spécifiques.

6. Énoncez vos qualifications pour ce poste. Détaillez amplement la raison pour laquelle vous vous croyez être qualifié pour ce poste particulier que vous demandez. C'est ce qu'on appelle POSTULER. Ceci déterminera, plus que toute autre chose, la considération que vous allez recevoir.

7. Offrez de travailler à l'essai. Dans la majorité des cas, si vous êtes déterminé à avoir le poste pour lequel vous postulez, ce sera plus convaincant si vous offrez de travailler SANS SALAIRE pendant une semaine ou un mois ou pour une durée assez suffisante, pour que votre employeur éventuel puisse juger de votre valeur.

Cette suggestion peut sembler radicale mais, l'expérience a démontré qu'elle échoue rarement. Si vous êtes SÛR de VOS QUALIFICATIONS, un essai est tout ce dont vous avez besoin.

Par ailleurs, une telle offre montre que vous avez confiance en votre habileté à occuper ce poste. C'est très convaincant.

Si votre offre est acceptée et que vous faites bonne impression, c'est que probablement vous serez payé pour votre période "d'essai". Montrez clairement que vous faites cette offre parce que:

- a. Vous avez confiance en votre habileté à occuper le poste.
- b. Vous avez confiance en la décision de votre employeur éventuel de vous embaucher.
- c. Vous êtes DÉTERMINÉ à obtenir le poste que vous recherchez.

8. La connaissance du domaine de votre futur employeur. Avant de postuler pour un poste, renseignez-vous sur l'entreprise et indiquez dans votre dossier ce que vous avez appris à ce sujet. Votre futur employeur en sera impressionné et verra que vous avez de l'imagination et un sincère intérêt pour le poste que vous recherchez.

Rappelez-vous que l'avocat qui gagne n'est pas celui qui connaît mieux la loi mais celui qui prépare le mieux son "cas". Si votre "cas" est correctement préparé, votre victoire sera plus qu'à moitié remportée.

N'ayez pas peur de détailler votre CV. Les employeurs sont aussi intéressés par les services des postulants bien qualifiés. Le succès de la plupart des employeurs qui ont réussi est dû, principalement, à leur choix d'assistants compétents. Ils veulent

toutes les informations disponibles.

Rappelez-vous aussi qu'un dossier présenté de manière esthétique montrera que vous êtes soigneux. J'ai aidé des clients à préparer des CV qui étaient tellement extraordinaires qu'ils avaient l'emploi sans entrevue préalable avec l'employeur.

Quand votre dossier est complet, reliez-le soigneusement avec une reliure professionnelle et présentez-le avec une impression digitale du genre:

Dossier Des Qualifications De Robert K. Smith
Postulant pour le POSTE DE
Secrétaire personnel du président DE LA COMPAGNIE...

Changez les noms chaque fois que vous montrez le dossier. Cette touche personnelle attirera certainement l'attention. Ayez votre dossier soigneusement dactylographié ou photocopié sur le papier le plus fin que vous pouvez obtenir et reliez-le avec du papier épais comme celui d'une couverture de livres. Changez la reliure et insérez le nom de l'entreprise si vous avez postulé dans plusieurs entreprises

Votre photo devrait être collée sur une des pages de votre dossier. Suivez ces instructions à la lettre et améliorez-les si vous avez de nouvelles idées.

Les vendeurs qui réussissent sont ceux qui soignent et préparent leur présentation. Ils savent que les premières impressions sont capitales. Votre dossier est votre vendeur. Présentez-le bien et il sera votre meilleur atout à coté de tout ce que l'employeur aurait déjà vu en matière de demande d'emploi.

D'ailleurs, si vous impressionnez votre employeur avec votre demande, vous serez mieux payé pour vos services dès le début que si vous avez postulé de manière conventionnelle et habituelle.

Si vous vous adressez à une agence de publicité ou une agence d'emploi, demandez à l'agent d'utiliser des exemplaires de votre

dossier pour négocier la vente de vos services.

Ceci vous aidera à vous mettre en valeur non seulement avec l'employeur éventuel mais aussi avec l'agent.

Comment obtenir le poste exact que vous désirez?

Tout le monde désire exercer le travail pour lequel il est le plus doué. L'artiste peintre aime travailler avec ses peintures, l'artisan avec ses mains et l'écrivain aime écrire. Ceux qui ont des talents moins précis ont leurs préférences pour certains types d'affaires et d'industries. Si l'Amérique s'en sort bien, c'est parce qu'elle offre une gamme complète de métiers: l'agriculture, la fabrication, le marketing et les professions administratives.

1. Décidez EXACTEMENT quel genre de travail vous voulez. Si le travail n'existe pas encore, il se peut que vous puissiez le créer.

2. Choisissez la société ou la personne avec qui vous souhaitez travailler.

3. Étudiez chez votre employeur éventuel les règlements relatifs au personnel et les chances de promotions.

4. En analysant vos qualités, vos talents et vos possibilités, notez CE QUE VOUS POUVEZ OFFRIR et étudiez comment pourrez-vous donner des avantages, des services, des développements et des idées que vous croyez pouvoir donner avec succès.

5. Oubliez l'expression "juste un travail". Oubliez s'il y a ou pas une ouverture. Oubliez la phrase routinière "avez-vous un emploi pour moi?" Concentrez-vous sur ce que vous pouvez donner.

6. Une fois que vous avez votre plan en tête, confiez-en la rédaction à un spécialiste expérimenté pour qu'il mette

soigneusement en forme et sur papier les détails complets.

7. Présentez-le à la personne ayant l'autorité en la matière et elle fera le reste.

Toutes les sociétés recherchent des hommes qui peuvent apporter quelque chose de précieux, que ce soit des idées, des services ou des "relations". Elles ont toutes une place pour celui qui a un plan d'action défini au service de leurs avantages.

L'exécution de cette tâche peut prendre quelques jours ou quelques semaines, mais la différence dans le salaire, dans les primes et dans la reconnaissance vous épargnera bien des années d'un dur labeur pour un petit salaire. Elle présente de nombreux avantages, le principal est de vous faire gagner d'un à cinq ans pour atteindre un but choisi.

Tout homme qui commence ou "grimpe" l'échelle hiérarchique le fait avec une planification mûrement réfléchie et prudente (sauf naturellement le fils du patron).

La vente des services d'une nouvelle manière s'appelle aujourd'hui "partenariat"

Le rapport entre l'employeur et l'employé a beaucoup changé. Pour avoir le meilleur avantage à l'avenir, les hommes et les femmes qui se lancent dans les affaires doivent reconnaître ce changement extraordinaire.

À l'avenir, "la règle d'or", et non pas "la règle de l'or" sera le facteur dominant dans la vente aussi bien des marchandises que des services personnels.

Le futur rapport entre les employeurs et leurs employés sera davantage sous forme de partenariat dont les acteurs sont:

- a. L'employeur
- b. L'employé
- c. Le public qu'ils servent

Cette manière de vendre des services personnels est dite nouvelle pour plusieurs raisons. D'abord, l'employeur et l'employé du futur seront considérés comme des collaborateurs dont le souci sera de SERVIR EFFICACEMENT LE PUBLIC.

Jadis, les employeurs et les employés faisaient des échanges et menaient les meilleures négociations entre eux. En réalité, ils négociaient aux dépens de la tierce partie : le public qu'ils servent.

La crise a servi de protestation puissante d'un public blessé dont les droits avaient été piétinés par ceux qui réclamaient des avantages et des bénéfices individuels.

Quand les débris de la crise auront été déblayés et les affaires rééquilibrées, les employeurs et les employés reconnaîtront qu'ils NE SONT PLUS PRIVILÉGIÉS POUR CONDUIRE DES NÉGOCIATIONS AUX DÉPENS DE CEUX QU'ILS SERVENT.

Le vrai futur employeur doit être le public. Ceci devrait être vraiment pris en compte par toute personne cherchant à vendre efficacement des services personnels.

Presque tous les chemins de fer en Amérique sont dans la difficulté financière. Qui ne se rappelle pas des jours où l'on renvoyait abruptement au tableau d'affichage tout citoyen qui se renseigne sur l'heure de départ d'un train, au guichet, au lieu de lui fournir poliment l'information?

Les compagnies de tramways ont également éprouvé un "changement de conjoncture".

Il n'y avait pas longtemps, les conducteurs de tramways étaient aussi arrogants avec les passagers. Par conséquent, plusieurs voies de tramways ont été enlevées et les passagers prennent maintenant l'autobus dont le conducteur est tout ce qu'il y a de plus courtois.

Les temps ont changé

Partout dans le pays, les rails du tramway ont été enlevés ou sont désormais rouillés car ils sont abandonnés. Dans les villes où le tramway fonctionne encore, les usagers peuvent circuler sans aucun contrôle. Ils peuvent même faire arrêter le tramway au milieu de la rue, et le conducteur est OBLIGÉ les faire monter. COMME LES TEMPS ONT CHANGÉ!

C'est précisément ce que j'essaye de mettre en avant: LES TEMPS ONT CHANGÉ! D'ailleurs, le changement n'est pas seulement évident dans le fonctionnement du chemin de fer et du tramway, mais également dans d'autres domaines de la vie quotidienne.

La politique du "au diable le public" est maintenant révolue. Elle est remplacée par celle du "nous sommes à votre service, monsieur".

Les banquiers ont appris plusieurs choses de ce changement rapide intervenu lors des dernières années. L'insolence d'un fonctionnaire ou d'un employé de banque est aujourd'hui aussi rare qu'elle ait été courante il y a plusieurs décennies. Auparavant, certains banquiers (pas tous naturellement) réservaient un accueil sévère à leur clientèle. De quoi donner des sueurs froides aux emprunteurs.

Les nombreuses erreurs des banquiers pendant la crise ont eu pour effet d'ouvrir les portes d'acajou derrière lesquelles ils se barricadaient autrefois. Ils sont désormais installés dans des bureaux ouverts où les clients peuvent les voir. Aujourd'hui, l'accueil des banquiers est nettement plus courtois et compréhensif.

Dans les épiceries de quartier, les employés avaient l'habitude de faire attendre les clients pendant qu'ils discutent avec leurs amis ou que le patron soit revenu de la banque.

Les magasins, tenus par des HOMMES COURTOIS, vraiment au service du client ONT REMPLACÉ CES COMMERÇANTS DE JADIS. LES TEMPS ONT CHANGÉ!

La “courtoisie” et le “service”

La “courtoisie” et le “service” sont aujourd’hui les mots d’ordre de la vente. Ces mots s’appliquent plus directement au prestataire de service qu’à l’employeur qu’il sert, parce qu’en réalité ils SONT EMPLOYÉS PAR LE CLIENT QU’ILS SERVENT. S’ils ne le servent pas bien, ils payeront cette erreur.

Chacun de nous a en mémoire l’époque où l’employé de la compagnie de gaz tapait à la porte comme un forcené. Quand la porte s’ouvrait, il entraît sans y être invité, avec un air menaçant, en disant: “Pourquoi m’avez-vous fait attendre?”

L’employé de la compagnie de gaz se conduit maintenant comme “une personne correcte et à votre service”. Entre temps, les commerciaux très habiles des compagnies de pétrole ont bâti leur chiffre d’affaires aux dépens des compagnies de gaz, desservies par l’attitude négative de leurs employés.

Pendant la crise, j’ai passé plusieurs mois en Pennsylvanie, afin d’étudier ce qui avait accéléré la chute de l’industrie houillère. Parmi les raisons de ce déclin, l’appât du gain des compagnies et de leurs employés semble être la principale. Elle a entraîné la réduction du chiffre d’affaires des sociétés et donc la suppression des emplois des mineurs.

Du fait de la pression exercée par des dirigeants syndicalistes zélés et par l’esprit de lucre des compagnies, les affaires ont soudainement décliné. Les compagnies de charbon et leurs employés ont mené les négociations à couteaux tirés, ajoutant le coût de la “négociation” à celui du charbon, jusqu’à ce qu’ils en voient les conséquences. UNE AUBAINE POUR LES PRODUCTEURS ET LES DISTRIBUTEURS de pétrole.

“La rançon du péché est la mort”. Beaucoup ont lu cette phrase dans la bible mais peu en connaissent la signification. Désormais, le monde entier est obligé d’entendre l’adage qui dit “ON NE RÉCOLTE QUE CE QUE L’ON SÈME”.

Une crise aussi vive et aiguë ne peut être “JUSTE UNE COÏNCIDENCE”. Derrière la crise il y a une raison. Jamais rien ne se produit sans cause. La cause principale de la crise est directement liée à l’attitude mondialement répandue, qui consiste à vouloir récolter sans semer.

La crise est une récolte que le monde EST OBLIGÉ de récolter sans AVOIR SEMÉ. L’ennui est que le monde a semé une graine de mauvaise espèce. Les agriculteurs savent qu’ils ne peuvent pas s’attendre à moissonner du blé s’ils ont semé de la graine de chardons. Depuis la fin de la guerre mondiale, les populations ont pris l’habitude de semer la graine dont la qualité et quantité sont insatisfaisantes. Tout le monde ou presque essaye DE RECEVOIR SANS DONNER.

Ces exemples prouvent à ceux qui veulent monter des entreprises de service que, si nous en sommes là, c’est à cause de notre propre conduite ! Si ce principe de cause à effet commande les affaires, les finances et les transports, il commande aussi les hommes et détermine leur situation économique.

Quel est votre taux de “QQE”?

Les raisons du succès dans les ventes de services ont été clairement décrites.

Personne ne peut lancer ses services de manière EFFICACE et permanente s’il n’a pas compris, étudié, analysé et appliqué ses raisons.

Tout le monde doit être son propre vendeur de services personnels.

La QUALITÉ et la QUANTITÉ de services ainsi que l'Esprit qui les anime, déterminent largement le prix et la durée de l'emploi.

Pour vendre des services personnels de manière efficace (c'est à dire un marché permanent, à un prix satisfaisant, dans des conditions agréables), on doit adopter et suivre la formule du "QQE" qui signifie que, la QUALITÉ plus la QUANTITÉ plus l'ESPRIT approprié de coopération égale une vente parfaite du service.

Rappelez-vous la formule du "QQE", mais en plus: QU'ELLE DEVIENNE une HABITUDE!

Analysons maintenant la formule pour assurer que nous comprenons exactement sa signification.

1. *La QUALITÉ* du service doit être impeccable. Cela montre que vous maîtrisez bien chaque détail relatif à votre poste, tout en gardant toujours à l'esprit l'objectif d'une plus grande efficacité.

2. *LA QUANTITÉ de service* devra signifier l'HABITUDE de rendre tous les services possibles, à tout moment. La bonne compétence est développée par la pratique et l'expérience. L'accent est de nouveau mis sur le mot "HABITUDE".

3. *L'ESPRIT* du service signifie l'HABITUDE d'avoir une coopération agréable et harmonieuse entre les associés et les employés.

La QUALITÉ et la QUANTITÉ de vos services ne sont pas suffisantes pour maintenir un marché permanent.

La conduite ou l'ESPRIT dans lequel vous fournissez le service, est un facteur fort déterminant du prix et de la durée de l'emploi.

Andrew Carnegie a souligné cette remarque dans sa description des facteurs menant au succès dans la vente des services personnels.

Il a insisté sur la nécessité de la CONDUITE HARMONIEUSE.

Il a insisté sur le fait qu'il n'engagera jamais une personne qui ne travaillerait pas dans un esprit d'harmonie, même s'il est très efficace sur le plan de la qualité et de la quantité.

M. Carnegie a exigé des hommes qu'ils soient SYMPATHIQUES.

Pour montrer qu'il estimait cette qualité, il a permis à plusieurs personnes *conformes à ses normes* de devenir très riches.

Ceux qui ne l'étaient pas ont dû céder leurs places à d'autres.

L'importance d'une personnalité agréable a été soulignée, parce qu'elle permet de rendre le service dans un Esprit d'harmonie.

Si l'on a une personnalité SATISFAISANTE et qu'on rend le service dans un esprit d'HARMONIE, cela compenserait souvent les insuffisances de QUALITÉ et de QUANTITÉ de services rendus.

Rien ne peut REMPLACER LA SYMPATHIE.

Chapitre 3

La valeur capitale de vos services

Celui qui vend ses services personnels est un commerçant au même titre que l'homme qui vend des marchandises. Les deux sont soumis EXACTEMENT aux MÊMES RÈGLES de conduite.

Il est utile de le dire parce que la majorité de ceux qui vivent de la vente de services personnels font l'erreur de se croire déliés de toute règle de conduite et des responsabilités du commerçant.

La nouvelle manière de vendre des services a obligé l'employeur et l'employé à collaborer, car ils doivent prendre en compte les droits de la tierce partie qui est LE PUBLIC qu'ILS SERVENT.

L'ère du "Va Avoir!" est dépassée. Elle est remplacée par "Va Offrir!".

Les méthodes à haute pression dans les affaires ont fini par faire éclater le couvercle.

Désormais, il n'est plus nécessaire de remettre le couvercle, parce que les affaires sont conduites par des méthodes qui n'exigent aucune pression.

La valeur réelle du capital de vos cerveaux peut être déterminée par ce que vous gagnez en vendant vos services.

Une juste évaluation du capital, que vos services représentent, peut se calculer en multipliant vos revenus annuels par seize et

deux tiers, car il est raisonnable d'estimer que vos revenus annuels représentent 6% de votre capital. L'argent rapporte 6% par an.

Le cerveau vaut plus que l'argent qui a souvent beaucoup moins de valeur.

Les "grands cerveaux", s'ils sont exploités efficacement, représentent une forme de capital beaucoup plus attirante que celle qui est exigée à la gestion d'une affaire commerciale. Le "cerveau" est un capital qui ne se dévalorise pas durant les crises et que l'on ne peut ni voler ni dépenser.

D'ailleurs, l'argent qui est essentiel pour la conduite des affaires, a aussi peu de valeur qu'un tas de sable s'il n'est pas géré par des cerveaux "efficaces".

Chapitre 4

Les 30 principales causes de l'échec, combien d'entre elles vous privent du succès ?

Des hommes ou des femmes essayent sérieusement de réussir mais ils échouent. Voilà la plus grande tragédie de la vie !

Tragédie car ceux qui échouent sont beaucoup plus nombreux que ceux qui réussissent.

J'ai eu le privilège d'analyser le comportement de plusieurs milliers d'hommes et de femmes dont 98 % ont été classés parmi les "perdants".

Il existe sûrement des problèmes dans la civilisation et le système d'éducation, qui obligent 98 % du peuple à vivre comme des perdants. Mais je n'ai pas écrit ce livre afin de faire la morale sur les bonnes et les mauvaises choses du monde. Cela exigerait un livre 100 fois plus volumineux que celui-ci.

Après mon travail d'analyse, j'en ai conclu qu'il y a trente raisons principales d'échec et treize principes majeurs qu'il faut connaître et appliquer pour faire fortune.

Vous trouverez dans ce livre une description des trente causes principales de l'échec. Analysez la liste, testez-la vous-même, point par point, afin de découvrir les causes qui vous privent du succès.

1. UN FOND HÉRÉDITAIRE DÉFAVORABLE.

Malheureusement on ne peut rien faire ou si peu, pour ceux qui sont nés avec une déficience mentale. Ce livre n'offre qu'une méthode pour surmonter cette faiblesse, grâce à l'aide de l'esprit maître. Cependant, notez que cette cause d'échec est la SEULE des trente qui ne peut être corrigée facilement par l'individu qui en est victime.

2. LE MANQUE DE BUT BIEN DÉFINI DANS LA VIE.

Il n'y a aucun espoir de succès pour celui qui n'a pas de but bien précis et défini. 98% des gens dont j'ai analysé le cas n'en avaient pas. C'est probablement à cause du manque d'ambition.

3. LE MANQUE D'AMBITION D'ALLER AU-DELÀ DE LA MÉDIOCRITÉ.

Il n'y a aucun espoir de réussir pour celui qui est tellement indifférent qu'il ne veuille ni réussir sa vie, ni payer le prix de l'effort.

4. UNE ÉDUCATION INSUFFISANTE.

Ce handicap peut être soigné facilement. L'expérience a montré que les personnes les mieux instruites sont souvent des autodidactes.

Il faut plus qu'un diplôme universitaire pour avoir de l'instruction. L'homme qui est instruit est celui qui a appris à obtenir ce qu'il veut de la vie sans violer les droits des autres. L'instruction ne consiste pas seulement en un ensemble de connaissances, mais en un savoir efficace et constamment APPLIQUÉ. Les hommes sont payés pour ce qu'ils savent mais surtout pour CE QU'ILS FONT DE LEUR SAVOIR.

5. LE MANQUE D'AUTODISCIPLINE.

La discipline vient du contrôle de soi. Cela signifie qu'on doit contrôler tous ses défauts. Avant de pouvoir contrôler des situations, vous devez d'abord savoir vous contrôler vous-même. La

maîtrise de soi est la tâche la plus difficile de tout le monde.

Si vous ne vous contrôlez pas, vous serez contrôlé. Vous verrez dans votre miroir votre meilleur ami ou votre plus grand ennemi.

6. UNE MAUVAISE SANTÉ.

Personne ne peut savourer un succès sans être en bonne santé. En général, les causes de la mauvaise santé peuvent être contrôlées et maîtrisées. Elles se résument principalement en :

- a. La consommation excessive de nourritures nuisibles pour la santé.
- b. La mauvaise habitude de se laisser guider par des pensées négatives.
- c. Les abus sexuels.
- d. Le manque d'exercices physiques convenables.
- e. Le manque d'oxygénation appropriée dû à une mauvaise respiration.

7. DES MAUVAISES INFLUENCES PENDANT L'ENFANCE.

“La plante pousse selon son tuteur”. Dans la plupart des cas, la tendance au crime se développe pendant l'enfance à cause des mauvaises fréquentations et des contacts avec un entourage malsain.

8. L'HÉSITATION.

C'est une des causes les plus courantes de l'échec. La “vieille hésitation humaine” se tient comme son ombre derrière chaque individu, prête à lui gâcher toute chance de succès. Beaucoup passent leur vie à vivre dans la médiocrité parce qu'ils attendent toujours le “bon moment” pour commencer à faire quelque chose de valable.

N'attendez pas. Le “le bon moment” ne viendra jamais. Commencez immédiatement et travaillez avec n'importe quel outil dont vous disposez. Les meilleurs outils viendront aussitôt que

vous commencerez.

9. LE MANQUE DE PERSÉVÉRANCE.

En général, nous commençons bien ce que nous entreprenons, mais nous le finissons mal.

Beaucoup ont tendance à abandonner aux premiers signes de défaite. Rien ne peut remplacer la PERSÉVÉRANCE. Celui qui en fait son mot d'ordre découvre que "Le vieil homme de l'échec" s'effondre à la longue et plie ses bagages. Échec ne rime pas avec persévérance.

10. UNE PERSONNALITÉ NÉGATIVE.

Il n'y a aucun espoir de succès pour celui qui repousse les autres par sa personnalité négative. Le succès vient par le pouvoir, et le pouvoir s'obtient grâce à la coopération de tous. Une personnalité négative n'incite pas à la coopération.

11. LE MANQUE DE CONTRÔLE DES BESOINS SEXUELS.

L'énergie sexuelle est le plus puissant de tous les stimulants qui entraînent les gens dans l'ACTION.

Puisqu'elle est la plus puissante des émotions, il faut apprendre à la contrôler par la transmutation et à l'utiliser à d'autres fins.

12. LE DÉSIR INCONTRÔLÉ D'AVOIR "QUELQUE CHOSE SANS RIEN DONNER".

L'instinct du jeu conduit des millions de gens à l'échec. Une étude du crash de Wall Street de 1929 montre que, des millions de gens essayaient à ce moment là de faire fortune en spéculant sur des marges boursières.

13. LE MANQUE DE DÉCISION BIEN DÉFINIE.

Les hommes qui réussissent prennent des décisions rapidement et en changeant très lentement, selon les cas.

Les hommes qui échouent prennent des décisions très lentement et en changeant rapidement, le plus souvent.

L'indécision et l'hésitation sont deux sœurs jumelles. Quand on trouve l'une, l'autre n'est sûrement pas loin. Éliminez-les avant qu'elles ne vous entraînent à L'ÉCHEC.

14. UNE OU PLUSIEURS DES 6 CRAINTES DE BASE.

Ces craintes sont analysées dans un autre livre. Elles doivent être maîtrisées avant de pouvoir lancer efficacement vos services sur le marché.

15. MAL CHOISIR SON CONJOINT.

C'est une des causes les plus courantes de l'échec. Les relations entre deux êtres mariés sont très intimes. Si elles ne sont pas harmonieuses, l'échec viendra facilement. Les rapports maritaux seront une forme d'échec s'ils sont marqués par la misère, la tristesse et la destruction de tout signe d'AMBITION.

16. LA PRUDENCE EXCESSIVE:

Celui qui ne saisit pas sa chance devrait généralement se contenter des miettes laissées par les autres. La prudence excessive est aussi mauvaise que la négligence. Toutes les deux sont des extrémités à éviter. La vie elle-même est pleine d'occasions à saisir.

17. MAL CHOISIR SES ASSOCIÉS DANS LES AFFAIRES.

C'est une des causes les plus courantes de l'échec dans les affaires. Dans la vente des services personnels, il faut prendre grand soin à sélectionner un associé intelligent et qui a réussi. Nous avons tendance à imiter ceux avec qui nous sommes associés. Choisissez un associé qui pourra être un exemple pour vous.

18. LA SUPERSTITION ET LES PRÉJUGÉS.

La superstition est une forme de peur. C'est également un signe d'ignorance. Ceux qui ont réussi ont l'esprit ouvert et n'ont peur de rien.

19. SE TROMPER DE VOCATION:

Personne ne peut réussir dans un projet qu'il n'aime pas. Il est essentiel de choisir un métier pour lequel vous vous donnerez cœur et âme.

20. LA DISPERSION DE VOS EFFORTS:

Le "touche à tout" est rarement bon. Concentrez tous vos efforts sur un BUT PRÉCIS bien DÉFINI.

21. L'HABITUDE DE DÉPENSER SANS COMPTER:

Un dépensier ne pourra jamais réussir, parce qu'il vivra éternellement dans la CRAINTE DE LA PAUVRETÉ. Prenez l'habitude d'économiser systématiquement une partie de vos revenus. Avoir un compte en banque donne confiance et COURAGE pour la vente de services personnels. Sans argent, on doit se contenter de ce qui est offert et être heureux de l'obtenir.

22. LE MANQUE D'ENTHOUSIASME.

Sans enthousiasme, on ne peut convaincre personne. De plus, l'enthousiasme est contagieux et la personne qui l'a est généralement bien accueillie dans n'importe quel groupe.

23. L'INTOLÉRANCE:

Celui qui a un esprit "fermé" réussit rarement. Être intolérant signifie qu'on s'oppose à toute nouvelle connaissance. Les formes d'intolérance les plus néfastes sont celles liées aux divergences de vues religieuses, raciales et politiques.

24. L'INTEMPÉRANCE.

La pire forme d'intempérance concerne les aliments, les boissons et la vie sexuelle. L'excès dans ces domaines est fatal au succès.

25. L'INCAPACITÉ DE COOPÉRER.

C'est ainsi que l'on perd sa situation et la chance de sa vie. C'est une erreur qu'aucun chef ou homme d'affaires bien informé ne tolérera.

26. LA POSSESSION D'UN POUVOIR NON ACQUIS PAR SES PROPRES EFFORTS.

(Les enfants d'hommes riches et autres qui héritent de fortunes qu'ils n'ont pas gagnées) Le pouvoir est souvent fatal au succès s'il n'est pas gagné petit à petit.

LES RICHESSES RAPIDES sont plus dangereuses que la pauvreté.

27. LA MALHONNÊTÉTÉ INTENTIONNELLE.

Rien ne remplace l'honnêteté. Il peut arriver que l'on soit malhonnête temporairement, par la force des circonstances incontrôlables, sans dégâts permanents. Mais il n'y a AUCUN ESPOIR pour celui qui a choisi d'être malhonnête. Tôt ou tard, il sera trahi par ses actes, et il les payera par la perte de sa réputation ou peut-être même de sa liberté.

28. L'ÉGOÏSME ET LA VANITÉ:

Ces défauts font fuir les autres. ILS SONT FATALS AU SUCCÈS.

29. L'ESTIMATION AU LIEU DE LA RÉFLEXION.

La plupart des gens sont trop indifférents ou trop paresseux pour juger par eux-mêmes de la RéALITÉ. Ils préfèrent agir sur des "avis" créés par des intuitions ou des préjugées.

30. LE MANQUE DE CAPITAL.

C'est une cause d'échec courante pour ceux qui se lancent dans les affaires pour la première fois, sans réserve suffisante de capital pour réparer les erreurs et les soutenir jusqu'à ce que la RÉPUTATION soit établie.

31. Notez ci-dessous toute autre cause particulière d'échec dont vous avez été victime et qui ne figure pas sur la liste précédente.

[illegible]

Ces 30 causes principales d'échec résument la tragédie de tous ceux qui ont essayé de faire fortune et qui ont échoué. Il serait utile de demander à quelqu'un qui vous connaît bien, de revoir cette liste avec vous, et de vous aider à trouver les causes d'échec qui vous concernent particulièrement. Si vous êtes de ceux qui peuvent se voir tel que les autres les voient, revoir seul cette liste peut vous être bénéfique.

Chapitre 5

Apprenez à vous connaître

“Connais-toi toi-même” est la plus vieille des règles philosophiques.

Pour vendre des produits avec succès, vous devez bien les connaître. De même pour la promotion de votre personnalité. Vous devriez savoir vos faiblesses pour pouvoir les soigner ou les éliminer. Vous devriez connaître vos forces, vos atouts et les valoriser lorsque vous proposez vos services. Vous ne pourrez vous connaître qu’après une analyse précise de vous-même.

La parfaite illustration de l’ignorance de soi a été vécue par un jeune homme qui, ayant postulé auprès d’un dirigeant d’entreprise, a fait dans un premier temps une très bonne impression jusqu’à ce que le directeur lui ait demandé: “Quel salaire souhaitez-vous?”

Il a répondu qu’il ne lui venait aucun montant fixe à l’esprit (manque d’un but défini).

Le directeur lui a alors dit: “nous vous payerons en fonction de votre valeur, après une semaine de test.”

“Je ne peux pas accepter”, a répondu le postulant, “parce que je gagne plus au poste que j’occupe actuellement.”

Avant de demander une augmentation de salaire ou de solliciter un emploi, SOYEZ CERTAIN QUE VOUS VALEZ MIEUX QUE CE QUE VOUS GAGNEZ MAINTENANT.

VOULOIR plus d’argent est une chose, chacun en veut toujours plus mais VALOIR PLUS en est une autre ! Beaucoup de gens

confondent ASPIRATION et JUSTE VALEUR.

Vos besoins financiers ou vos aspirations n'ont rien à voir avec votre VALEUR. Votre valeur REPOSE entièrement SUR votre aptitude à rendre un service performant ou à diriger vos collaborateurs dans cette voie.

Faites votre inventaire: Répondez aux 28 questions suivantes.

L'autoanalyse annuelle est un élément essentiel dans le suivi opérationnel des services de ressources humaines, au même titre que l'inventaire annuel du stock dans une entreprise.

Cet examen annuel vous révélera une BAISSSE DES ERREURS et par conséquent une hausse des QUALITÉS.

Dans la vie, soit on avance, soit on reste stationnaire, soit on recule. Naturellement, l'objectif de tout le monde est d'avancer.

L'autoanalyse annuelle vous dévoilera si vous avez avancé et de quelle façon...

Elle vous révélera également le chemin parcouru. Même lentement, il faut toujours avancer.

Votre autoanalyse se fera à la fin de chaque année, ainsi vous pourrez inclure dans vos résolutions de la nouvelle année celle de corriger les points faibles dévoilés. Faites cet inventaire en vous posant les questions suivantes et en vérifiant vos réponses avec l'aide de quelqu'un qui vous aidera dans cette démarche en vous évitant des erreurs de jugement.

Questionnaire Personnel

D'Autoanalyse

1. Ai-je atteint le but que je m'étais fixé cette année? (Vous devrez travailler avec un objectif annuel défini comme étant à atteindre et faisant partie de votre objectif principal de vie.)

2. Ai-je fait de mon mieux ou aurais-je pu améliorer la qualité de mes services?

3. Ai-je fourni le service avec la plus grande INTENSITÉ?

4. Ai-je toujours été animé par un esprit d'harmonie et de coopération dans ma conduite?

5. Ai-je permis, à l'habitude de l'HÉSITATION, de diminuer mon efficacité et, si oui, dans quelle mesure?

6. Ai-je amélioré ma PERSONNALITÉ et, si oui, de quelle manière?

7. Ai-je été PERSÉVÉRANT pour faire aboutir mes PLANS?

8. Ai-je pris des DÉCISIONS PROMPTES ET CERTAINES en toute circonstance?

9. Ai-je laissé à la peur sous toutes ses formes de diminuer mon efficacité?

10. Ai-je été “trop prudent” ou “négligeant”?

11. Est-ce que mon rapport avec mes associés a été plaisant ou désagréable? S’il a été désagréable, en suis-je partiellement ou totalement responsable?

12. Ai-je gaspillé mon énergie par manque de CONCENTRATION dans l’effort?

13. Ai-je été ouvert et tolérant sur tous les sujets?

14. De quelle manière ai-je amélioré mon aptitude à rendre le service?

15. Ai-je été immodéré dans une de mes habitudes?

16. Ai-je manifesté, ouvertement ou secrètement, n'importe quelle forme d'ÉGOÏSME?

17. Ai-je incité mes associés À ME RESPECTER à travers ma conduite?

18. Mes avis et mes DÉCISIONS ont-ils été basés sur l'intuition ou sur l'analyse et la réflexion?

19. Ai-je pris l'habitude de gérer mon temps, mes dépenses et mes revenus, et ai-je été prudent avec mes budgets?

20. Combien d'heures ai-je consacré à des efforts INUTILES alors que j'aurais pu les employer à un meilleur avantage?

21. Comment puis-je gérer mon temps et changer mes habitudes pour être plus efficace durant l'année prochaine?

22. Ai-je été coupable d'un acte qui n'a pas été approuvé par ma conscience?

23. Comment ai-je rendu UN MEILLEUR SERVICE en faisant plus, sans être payé pour le faire?

24. Ai-je été injuste envers quelqu'un et, si oui, de quelle manière?

25. Si j'avais été l'acheteur de mes propres services durant l'année, aurai-je été satisfait?

26. Ai-je choisi le travail qui me convient et, sinon, pourquoi?

27. L'acheteur de mes services a-t-il été satisfait et, si ce n'est pas le cas, pourquoi?

28. Quelle est ma note actuelle selon les principes fondamentaux du succès?

(Faites cette évaluation en toute franchise et faites-la vérifier par quelqu'un d'assez courageux et impartial.)

Après avoir lu et assimilé les informations données dans ce livre, vous êtes maintenant prêt à élaborer un plan pratique pour la vente de vos services personnels.

Vous avez trouvé dans ce livre les détails de chaque principe essentiel pour la planification de la vente de services personnels, les attributs principaux du leadership, les causes les plus courantes de l'échec, un aperçu des domaines d'opportunités pour le leadership, les causes principales de l'échec dans tous les domaines de la vie quotidienne et, enfin les questions importantes qui devraient être posées dans l'autoanalyse.

Cette présentation étendue et détaillée est nécessaire pour tous ceux qui désirent commencer l'accumulation des richesses par la vente des services personnels.

Ceux qui ont perdu leur fortune et ceux qui viennent de commencer à gagner de l'argent n'ont que leurs propres services à offrir

en échange de la fortune. Il est donc essentiel qu'ils aient à leur disposition toutes les informations pratiques pour lancer leurs services le plus favorablement possible.

Les informations contenues dans ce livre seront d'une grande valeur pour tous ceux qui veulent atteindre le leadership. Elles seront particulièrement utiles pour les hommes d'affaires et les cadres industriels qui visent à lancer leurs services sur le marché.

L'assimilation et la compréhension complètes des informations données dans ce livre vous permettront également d'analyser et de juger les gens qui seront à vos côtés. Ces informations seront précieuses pour les directeurs du personnel, les responsables du recrutement ainsi que les autres cadres chargés du choix des employés et du maintien d'une organisation efficace. Si vous doutez de ces affirmations, vérifiez leur validité en répondant par écrit aux 28 questions d'autoanalyse.

Cela pourrait être intéressant et profitable même si vous ne doutez pas de la véracité de ma thèse.

Chapitre 6

Où et comment peut-on trouver des opportunités d'accumuler des richesses?

Après avoir analysé les principes qui nous permettent d'accumuler des richesses, nous nous demandons naturellement: "où trouver des occasions favorables pour appliquer ces principes?" Très bien, faisons l'inventaire et voyons ce que les États-Unis d'Amérique offrent à ceux qui recherchent des grandes ou petites fortunes.

"Pour commencer, rappelons-nous que nous vivons dans un pays où les citoyens jouissent de la liberté de penser et d'agir, comme il y en a peu dans le monde. La plupart d'entre nous n'avons jamais fait la liste des avantages que procure cette liberté. Nous n'avons jamais comparé notre liberté illimitée à la liberté restreinte des autres pays. Ici, nous avons la liberté de penser, de choisir mais aussi le privilège de l'instruction, la liberté dans la religion, dans la politique, dans le choix des affaires, la liberté d'accumuler TOUS LES BIENS que NOUS POUVONS ACCUMULER, la liberté de choisir notre lieu de résidence, la liberté dans le mariage, la liberté par l'égalité des chances pour toutes les races, la liberté de voyager, la liberté dans le choix de nos nourritures et la liberté DE POURSUIVRE N'IMPORTE QUEL BUT DANS LA VIE", dît la présidence des États-Unis.

Nous avons d'autres formes de liberté, mais cette liste vous donnera un aperçu qui constitue des OPPORTUNITÉS plus importantes. Cet avantage de la liberté est très remarquable.

En effet, les États-Unis sont les seuls qui garantissent à chaque

citoyen, de naissance ou naturalisé, une liste de libertés si large et si variée.

Citons maintenant quelques-unes des bénédictions que notre liberté nous a octroyées. Regardez par exemple une famille américaine moyenne (c'est à dire une famille dont le revenu est modeste) et résumez les avantages que chaque membre de la famille dispose dans cette patrie de l'OPPORTUNITÉ et de l'abondance.

LA NOURRITURE

Après la liberté des pensées et des actes viennent les 3 nécessités fondamentales de la vie: la NOURRITURE, l'HABILLEMENT et l'ABRI.

Grâce à la liberté universelle, la famille américaine moyenne dispose, au coin de la rue, de la plus grande variété de nourritures qu'on puisse trouver, à des prix compatibles à son pouvoir d'achat.

Il n'est pas très difficile d'obtenir de la NOURRITURE dans notre pays! Par exemple, un simple petit déjeuner est le fruit de produits qui peuvent venir de Chine, d'Amérique du Sud, d'Utah, du Kansas et des états de la Nouvelle Angleterre, pour être servi au matin, prêt à être consommé, au cœur de la ville, à un coût vraiment conforme aux moyens du plus modeste ouvrier.

L'ABRI

Cette famille américaine vit dans un appartement confortable, chauffé et éclairé avec de l'électricité, avec le gaz dans la cuisine. Il y a quantité d'appareils à sa disposition pour faciliter sa vie: lave-linge, lave-vaisselle, aspirateur, etc.

L'eau chaude et froide est disponible, à tout moment, dans la cuisine et dans la salle de bain.

L'épouse boucle ses cheveux, lave les vêtements avec des appareils électriques. Le mari se rase avec un rasoir électrique et

ils reçoivent des divertissements en provenance du monde, 24 heures sur 24, s'ils le veulent, sans coût, en tournant simplement le bouton de leur téléviseur.

Il y a d'autres confort dans cet appartement, mais la liste précédente nous a montrés quelques preuves concrètes de la liberté dont nous jouissons en Amérique. (Et ce n'est ni de la propagande politique ni économique.)

L'HABILLEMENT

Partout aux États-Unis, les hommes et les femmes moyens peuvent s'habiller confortablement et soigneusement.

Nous n'avons cité que les 3 nécessités élémentaires dont la nourriture, l'habillement, et l'abri. Le citoyen américain moyen a d'autres privilèges et avantages, disponibles en échange d'un modeste effort qui n'excède pas huit heures de travail par jour. Parmi ces autres privilèges, on peut citer les moyens de transport avec lesquels on peut voyager à volonté, à un coût très réduit.

L'Américain moyen a la garantie des droits de propriété qu'on ne trouve dans aucun autre pays du monde. Il peut placer ses économies dans une banque avec la certitude que son gouvernement les protégera et l'indemniserà en cas de faillite de la banque.

Si un citoyen américain veut voyager d'un état à un autre il n'a besoin ni de passeport ni de visa.

Il peut aller et venir à volonté. D'ailleurs, il peut voyager en train, avec sa voiture personnelle, en bus, en avion ou par bateau selon ses moyens.

Le “miracle” qui a procuré ces bienfaits

Les politiciens proclament souvent la liberté de l'Amérique lorsqu'ils sollicitent les voix de l'électorat. Par contre, ils consacrent rarement leur temps et leur effort à l'analyse de la source et de la nature de cette “liberté”.

N'ayant rien à me reprocher, aucune rancune à exprimer, aucune arrière-pensée à éliminer, j'ai le privilège d'aller de l'avant dans une analyse franche de cette “CHOSE” mystérieuse, abstraite, très mal comprise, qui donne à chaque citoyen d'Amérique plus d'avantages, plus d'opportunités d'accumuler des richesses, plus de liberté de toute nature qu'on ne peut avoir dans aucun autre pays du monde.

J'ai le droit d'analyser la source et la nature de ce POUVOIR INVISIBLE, parce que, je connais et, j'ai connu pour plus qu'un quart de siècle, plusieurs hommes qui ont organisé ce pouvoir et, plusieurs hommes qui sont maintenant responsables de son entretien.

Le nom de ce mystérieux bienfaiteur de l'humanité est LE CAPITAL!

Le CAPITAL ne consiste pas seulement en l'argent, mais aussi en des groupes d'hommes fortement organisés et intelligents qui élaborent des plans pour rendre l'argent profitable au public et à eux-mêmes.

Ces groupes se composent de scientifiques, d'éducateurs, de chimistes, d'inventeurs, d'analystes d'affaires, de publicistes, d'experts en matière de transport, de comptables, d'avocats, de médecins, d'hommes et de femmes hautement spécialisés dans tous les domaines de l'industrie et des affaires.

Ils frayent de nouveaux chemins, expérimentent et excellent dans de nouveaux domaines. Ils financent les universités, les hôpitaux, les écoles publiques, construisent de bonnes routes, éditent des journaux, soutiennent financièrement le gouvernement et s'occupent méticuleusement des détails essentiels au progrès de l'humanité. En résumé, les capitalistes sont les cerveaux de la civilisation, parce qu'ils fournissent la matière première de toute instruction dont se compose le progrès humain.

Sans cerveaux pour le gérer, l'argent est toujours dangereux. Mais, correctement utilisé, il est l'élément le plus important et essentiel de la civilisation.

L'importance du capital organisé

Le simple petit déjeuner décrit ci-dessus n'aurait pu être livré à une famille new-yorkaise, à aucun autre prix, si le capital organisé n'avait pas fourni les machines, les bateaux, les chemins de fer et les énormes armées d'hommes qualifiés pour les faire fonctionner. Pour estimer l'importance et les bienfaits du CAPITALISME, imaginez-vous assumant seul la responsabilité de réunir tous les ingrédients nécessaires à ce simple petit déjeuner d'une famille américaine.

Pour avoir le thé, vous devriez aller en Chine ou en Inde, des pays très éloignés de l'Amérique. Même si vous étiez un excellent nageur (seul moyen de transport naturel si vous n'avez ni bateau ni avion), vous seriez très vite fatigué avant de faire le tour. Même en imaginant que vous en soyez capable, auriez-vous l'argent pour le payer?

Pour le sucre, vous devriez aussi faire un autre tour du côté de Cuba ou un long tour aux champs de betterave à sucre de l'Utah. Pour transformer ces betteraves en sucre tel qu'il figure sur votre table, l'effort organisé et l'argent sont nécessaires.

Pour ce qui est des oeufs, vous pourriez les avoir assez facilement à la campagne aux environs de New York, mais, vous devriez quand même faire une très longue promenade du côté de la Floride avant que vous ne puissiez servir les 2 verres de jus de pamplemousse.

Pour ramener les quatre tranches de pain de blé, vous devriez faire une autre longue promenade au Kansas ou dans l'un des autres états cultivant le blé. Et encore, les tartines de blé devraient être omises de mon exemple, parce qu'on ne peut les avoir que par le travail d'un organisme qualifié d'hommes et de machines appropriées QUI SONT IMPOSSIBLES A OBTENIR SANS L'AIDE DU CAPITAL.

Tant que vous y êtes, vous devriez repartir pour un autre petit plongeon vers l'Amérique du Sud, où vous prendriez quelques bananes. Sur votre chemin de retour, vous feriez un petit tour à la ferme la plus proche ayant une laiterie et prendre du beurre et de la crème.

Ce n'est que maintenant que votre famille de New York peut s'asseoir et apprécier le petit déjeuner, et que vous pourriez recevoir quelques dollars pour votre travail! N'est-ce pas absurde?

Si nous n'avions pas de système capitaliste, seule la procédure décrite ci-dessus serait la manière possible de livrer ces produits alimentaires simples, au cœur de New York City.

Les fonds nécessaires à la construction et à l'entretien des chemins de fers et des bateaux à vapeur utilisés dans la livraison de ce simple petit déjeuner sont si énormes qu'on ne peut imaginer. Ils fonctionnent avec des centaines de millions de dollars, sans parler de la rétribution du nombreux personnels qualifiés pour faire fonctionner les bateaux et les trains.

Le transport n'est qu'une partie des conditions de la civilisation moderne en Amérique capitaliste. Avant de pouvoir transporter, il a fallu cultiver, fabriquer et lancer le produit sur le marché. Ce qui exige des millions de dollars en équipements, machines, stands, ventes et salaires des millions d'hommes et de femmes.

La juste récompense des services rendus

Les bateaux à vapeur et les chemins de fer ne sont pas sortis de la terre “comme par magie” et ne fonctionnent pas non plus automatiquement. Ils sont nés suite à la demande de la civilisation et, grâce au travail, à l’ingéniosité et aux capacités d’organisation d’hommes qui ont de l’IMAGINATION, de la FOI, de l’ENTHOUSIASME, de la DÉCISION et de la PERSÉVÉRANCE !

Ces hommes s’appellent des capitalistes. Ils sont motivés par le désir d’établir, de construire, de réaliser et de rendre des services utiles, de gagner de l’argent, de faire des bénéfices et d’accumuler des richesses. Et parce qu’ils RENDENT DES SERVICES SANS LESQUELS IL N’Y AURAIT AUCUNE CIVILISATION, ils se mettent eux-mêmes sur le chemin des grandes richesses.

Juste pour conserver la simplicité et la compréhensibilité de cette notion, j’ajouterai que ces capitalistes sont ces individus orateurs qui nous parlent. Ce sont ces mêmes hommes que les radicaux, les racketteurs, les politiciens malhonnêtes et les dirigeants syndicaux acharnés montrent du doigt comme étant “les prédateurs d’intérêts” ou “Wall Street”.

Je n’essaye pas de vous présenter un dossier en faveur ou contre un groupe d’hommes ou un système économique. Je n’essaye pas de condamner la négociation collective quand je me réfère à “l’acharnement des dirigeants syndicaux” et je ne veux pas non plus dresser un bilan idéaliste, tous ceux qu’on nomme capitalistes.

Les avantages économiques du système capitaliste

Le but de ce livre, un but auquel j'ai loyalement consacré plus d'un quart de siècle, est de présenter à tous ceux qui désirent le savoir, la philosophie la plus sûre qui permet aux individus d'accumuler les richesses qu'ils désirent.

J'ai analysé ici les avantages économiques du système capitaliste pour vous indiquer que:

1. Tous ceux qui cherchent à faire fortune doivent reconnaître le système qui ouvre les voies d'accès aux fortunes, grandes ou petites soient-elles, et s'y adapter.

2. En présentant le problème de cette façon, on s'oppose à l'image que montrent délibérément les politiciens et les démagogues dans les thèses qu'ils prônent, en traitant le capital organisé comme s'il était un poison.

Notre pays est un pays capitaliste, il a été bâti grâce au capital. Nous devons savoir que ni les richesses ni les opportunités ne seraient à notre disposition si le CAPITAL ORGANISÉ n'avait pas pourvu ces bénéfices.

Pendant plus de vingt ans, c'est presque une sorte de passe-temps populaire et de plus en plus grandissant pour les radicaux, les politiciens égoïstes, les racketteurs, les dirigeants syndicaux malhonnêtes et parfois même pour les chefs religieux de tirer à boulets rouges sur "Wall Street, les agences de change et les grands business".

La pratique est devenue si générale que nous étions témoins, pendant la crise, de l'incroyable alliance des hauts fonctionnaires du gouvernement avec des petits politiciens et des dirigeants

syndicaux, dans le but avéré de détruire le système qui a fait de l'Amérique industrielle le pays le plus riche sur terre.

La chose était si générale et si bien organisée qu'elle a prolongé la plus grande crise que l'Amérique n'ait jamais connue. Des millions d'hommes ont dû quitter leurs postes de travail car ces postes étaient une partie inséparable du système capitaliste industriel qui constitue l'épine dorsale de la nation.

Pendant cette inhabituelle alliance des fonctionnaires du gouvernement et de ces individus égoïstes – qui s'efforçaient de profiter en déclarant “la chasse ouverte” au système industriel américain –, les dirigeants syndicaux et les politiciens offraient aux électeurs, en échange de leurs voix, une législation conçue pour permettre aux hommes DE VOLER DES RICHESSES DE L'INDUSTRIE PAR LA FORCE ORGANISÉE DES GROUPES, AU LIEU D'UTILISER LA MEILLEURE MÉTHODE QUI EST DE GAGNER LE JUSTE SALAIRE POUR LE JUSTE TRAVAIL.

Essayer d'obtenir sans donner

Aux États-Unis, des millions d'hommes et de femmes sont encore engagés dans ce passe-temps populaire qui est “d'essayer D'OBTENIR sans DONNER”.

Certains d'entre eux sont alignés avec les syndicats qui exigent moins D'HEURES DE TRAVAIL ET PLUS DE SALAIRE!

D'autres ne prennent même plus du tout la peine de travailler.

ILS EXIGENT DE L'AIDE DU GOUVERNEMENT ET EN OBTIENNENT.

L'évaluation de leur droit à la liberté a été démontrée à New York City, où une plainte violente a été déposée au receveur de la poste par un groupe de “bénéficiaires d'aide”, parce que les facteurs

les ont réveillés à 7h:30 du matin pour leur donner leur chèque d'aide du gouvernement.

Ils ONT EXIGÉ que la livraison se fasse à 10h:00.

Si vous croyez que les richesses peuvent être accumulées par le seul geste des personnes qui s'organisent en groupes et qui exigent PLUS DE SALAIRE pour MOINS DE SERVICE, si vous êtes de ceux qui EXIGENT l'aide du gouvernement sans être perturbé tôt le matin quand l'argent vous est livré, si vous êtes de ceux qui croient qu'il faut donner sa voix aux politiciens en échange des lois qui permettent le pillage du trésor public, vous pouvez vous accrocher fermement à votre conviction, sachant que personne ne vous dérangera parce que C'EST UN PAYS LIBRE OÙ CHACUN PEUT PENSER COMME IL VEUT, où presque tout le monde peut vivre avec le moindre effort et où beaucoup peuvent vivre sans travail.

Cependant, vous devez connaître la vérité concernant cette LIBERTÉ dont beaucoup se vantent de posséder et que peu de gens comprennent.

Elle est si grande lorsque nous l'avons et les privilèges qu'elle nous fournit sont nombreux, mais ELLE NE PEUT PAS APPORTER DE RICHESSES SANS EFFORTS.

Chapitre 7

La loi de l'économie

Il n'y a qu'une méthode sûre pour accumuler et maintenir légalement des richesses : c'est en rendant des services utiles. Aucun système ne permet d'acquérir légalement des richesses sans rien donner en échange.

Le principe connu s'appelle la loi de L'ÉCONOMIE!

C'est plus qu'un principe ou une théorie. C'est une loi que personne ne peut outrepasser.

Notez bien le nom de ce principe et rappelez-vous en, parce qu'il est bien plus puissant que tous les politiciens ou les machines faiseuses de politicien(ne)s. Il est au-dessus et au-delà du contrôle de tous les syndicats. Les racketteurs ou les chefs qui s'autodésignent ne peuvent ni le dominer, ni l'influencer, ni le soudoyer.

D'ailleurs, IL (ce principe) A UN REGARD VIF ET UN SYSTÈME DE COMPTABILITÉ PARFAIT, qui lui permet de maintenir un compte précis des transactions de chaque être humain qui passe son temps à essayer d'obtenir sans donner. Tôt ou tard, ses experts viendront et regarderont dans les archives et ils exigeront des comptes.

“Wall Street, grandes affaires (méga-monopoles), intérêts prédateurs de capitaux”, quel que soit le nom que vous optez pour le système qui nous a donné la LIBERTÉ AMÉRICAINE et qui représente un groupe de personnes qui comprennent, respectent et s'adaptent à cette LOI puissante DE L'ÉCONOMIE, leur continuité financière dépend de leur respect de cette loi.

La plupart des gens vivant aux États-Unis (USA) aiment ce pays et son système capitaliste. J'avoue que je ne connais pas de meilleur pays où l'on peut trouver de plus grandes opportunités de faire fortune. Pourtant, on voit, par leurs actes que, certains ne l'aiment pas. S'ils n'aiment pas ce pays, son système capitaliste et ses opportunités illimitées, ILS ONT LE DROIT D'ALLER VOIR AILLEURS! C'est naturellement leur privilège.

Il existe d'autres pays comme l'Allemagne, la Russie et l'Italie, où l'on peut essayer d'apprécier en son âme et conscience, la liberté et l'accumulation de richesses qui n'y sont pas extraordinaires.

Vous avez ici la liberté et **toute l'opportunité** **d'accumuler des richesses**

Les USA vous donnent toute la liberté et toute l'opportunité d'accumuler des richesses.

Quand on veut chasser un gibier, on choisit des terrains de chasse où les gibiers sont nombreux. Quand on cherche la fortune, la même règle s'appliquera naturellement.

Si vous cherchez à faire fortune, ne négligez pas les possibilités d'un pays dont les citoyens sont si riches que les femmes, seules, dépensent plus de 200 millions de dollars annuellement pour les rouges à lèvres, le fard et les autres produits de beauté.

Vous qui cherchez des richesses, pensez-y deux fois, avant d'essayer de détruire le système capitaliste d'un pays dont les citoyens dépensent plus de 50 millions de dollars annuellement pour des CARTES de VŒUX, avec lesquelles ils peuvent exprimer leur satisfaction de leur LIBERTÉ!

Si vous cherchez de l'argent, considérez soigneusement un pays dont les gens dépensent des centaines de millions de dollars

annuellement pour des cigarettes. La majeure partie des revenus va à 4 Compagnies principales, versée dans l'approvisionnement de ce fournisseur national de "mollesse" et de "nerfs calmes".

Accordez la pleine considération à un pays dont les citoyen(ne)s dépensent annuellement plus de 15 milliards de dollars pour regarder des films, et ajoutez à cela quelques millions additionnels pour les narcotiques, les boissons alcoolisées et les autres boissons non alcoolisées.

Ne soyez pas trop pressé de quitter ce pays dont le peuple dépense chaque année, volontairement et même passionnément, des millions de dollars pour le football, le base-ball et les sports de combat.

Accrochez-vous, par tous les moyens possibles, à un pays dont les habitants dépensent plusieurs millions de dollars par an pour du chewing-gum et un autre million pour des rasoirs jetables.

Rappelez-vous que, ce n'est qu'un aperçu des sources disponibles pour l'accumulation des richesses. Nous n'en avons cité que quelques-unes et encore ce sont celles qui sont luxueuses et ne sont pas forcément essentielles. N'oubliez pas non plus que, les entreprises de production de biens et de services, de transport et de marketing de ces quelques types de marchandises, donnent de l'emploi régulier à PLUSIEURS MILLIONS D'HOMMES ET DE FEMMES qui reçoivent PLUSIEURS MILLIONS DE DOLLARS PAR MOIS pour leurs services et les dépensent librement pour des nécessités mais aussi pour des objets de luxure.

Souvenez-vous, particulièrement, qu'en retour de tout cet échange de marchandises et de services personnels, on peut trouver une abondance D'OPPORTUNITÉS d'accumuler des richesses. Ici, notre principe de LIBERTÉ AMÉRICAINE vient grâce à l'effort de chacun.

Rien ne pourra vous empêcher de vous engager dans une quelconque voie pour mener vos affaires. Si l'on a du talent, de formation ou de l'expérience, on pourra accumuler des richesses

et d'immenses valeurs. Ceux qui ne sont pas aussi chanceux peuvent quand même en accumuler un peu.

N'importe qui peut gagner sa vie en échange d'un petit effort de travail.

Donc... Vous y êtes!

Chapitre 8

L'Opportunité

L'Opportunité est une notion "indémoudable". Allez de l'avant, choisissez votre voie, élaboriez votre plan, mettez ce plan en action et suivez-le avec persévérance. L'Amérique "capitaliste" fera le reste. Vous pouvez vraiment lui faire confiance — L'Amérique "capitaliste" qui, garantit à chacun le "droit" à l'Opportunité de fournir des services utiles et d'amasser des richesses, selon la valeur des services fournis.

Le "système" ne refuse à personne ce droit, mais il ne peut rien promettre sans contrepartie, parce que le système lui-même est définitivement commandé par la loi de l'économie qui ne reconnaît et ne tolère longtemps l'adage d'"obtenir sans donner".

La loi de l'économe a été validée par la Nature! Il n'existe aucune instance supérieure auprès de laquelle ses contrevenants pourraient faire appel. La loi dispensera des pénalités pour sa violation, et des récompenses appropriées pour son respect, sans intervention ou possibilité d'intervention humaine.

On ne peut pas abolir cette loi. Elle est aussi fixe que les étoiles dans les cieux, et forme une partie du même système qui commande les étoiles.

Peut-on refuser de ne pas s'adapter à la loi de l'économie?

Certainement! C'est un pays libre, où tous les hommes sont nés avec des droits égaux, y compris le privilège d'ignorer la loi de l'économie.

Que se produit-il alors? Rien ne se produit jusqu'à ce qu'un grand nombre d'hommes joignent leurs forces, dans le but avéré d'ignorer la loi et de prendre ce qu'ils veulent par la violence.

Vient alors la dictature avec ses pelotons d'exécution bien huilés et ses mitrailleuses!

Chapitre 9

La liberté

La dictature n'est pas encore au pouvoir en Amérique ! Mais nous avons appris tout ce dont nous avons besoin de savoir sur la façon dont le système fonctionne. Espérons que nous sommes assez chanceux pour ne pas connaître une réalité si horrible.

Il est certain que nous préférons conserver notre liberté de parole, notre liberté d'agir et notre liberté de fournir des services utiles en échange de richesses.

Ces fonctionnaires de gouvernement qui accordent, aux hommes et aux femmes, le privilège de piller le trésor public en échange de leurs voix, sont parfois élus.

Mais aussi vrai qu'après la nuit vient le jour, viendra le remboursement final, où chaque penny utilisé à tort devra être remboursé avec de plus en plus d'intérêts. Si les principaux intéressés ne sont pas obligés de rembourser, le fardeau incombe alors à leurs enfants et leurs petits-enfants, "jusqu'aux troisième et quatrième générations". Il n'y a aucun moyen d'échapper à la dette.

Les hommes peuvent, et parfois parviennent à se regrouper pour demander une augmentation de salaires et une diminution des heures de travail. Toutefois, il y a un seuil au-delà duquel ils ne peuvent plus aller. C'est le seuil au-delà duquel la loi de l'économie intervient, *et le shérif rattrapera l'employeur et les employés.*

Pendant 6 ans, de 1929 à 1935, les citoyens américains, riches et pauvres, ont à peine eu le temps de voir la bonne vieille loi de l'économie remettre au shérif toutes les entreprises, les industries et les banques. Ce n'était pas beau à voir!

Cela n'a pas augmenté notre respect pour cette hystérie collective par laquelle les hommes narguaient la raison et tentaient d'obtenir sans donner.

Nous qui sommes passés par ces 6 années de découragement, quand la crainte a pris les devants et que l'espoir a reculé, nous ne pouvons pas oublier la cruauté avec laquelle la loi de l'économie a frappé à la porte de tout le monde: riche ou pauvre, faible ou fort, vieux ou jeune, et a réclamé ce que nous lui devions. Nous ne souhaitons pas revivre ce genre d'expériences.

Ces observations sont le résultat de 25 ans d'analyse prudente des méthodes que les hommes, qui ont le plus réussi mais aussi ceux qui ont le plus échoué, ont utilisé.

Table des Matières

Chapitre 1 - Comment surmonter l'échec et atteindre le succès?	3
Persévérez jusqu'à réussir	4
La défaite temporaire mène au succès	5
Un plan cohérent	5
La défaite temporaire	6
La Planification de la vente de services	7
Les suiveurs intelligents	8
Les éléments principaux du leadership	8
Le leadership par consentement et celui par la force	10
Il n'y a aucune autre issue pour eux.	10
Les 10 causes principales de l'échec dans le leadership	11
Quelques domaines importants dans lesquels un nouveau leadership sera exigé	14
Chapitre 2 - Quand et comment postuler pour un poste ?	16
Les méthodes par lesquels des services peuvent être lancés sur le marché	16
Les informations à fournir dans un curriculum vitae	17
Comment obtenir le poste exact que vous désirez?	21
La vente des services d'une nouvelle manière s'appelle aujourd' hui "partenariat"	22
Les temps ont changé	24
La "courtoisie" et le "service"	25
Quel est votre taux de "QQE"?	26
Chapitre 3 - La valeur capitale de vos services	29

Chapitre 4 - Les 30 principales causes de l'échec, combien d'entre elles vous privent du succès ?	31
Chapitre 5 - Apprenez à vous connaître	40
Questionnaire Personnel D'Autoanalyse	42
Chapitre 6 - Où et comment peut-on trouver des opportunités d'accumuler des richesses?	50
LA NOURRITURE	51
L'ABRI	51
L'HABILLEMENT	52
Le "miracle" qui a procuré ces bienfaits	53
L'importance du capital organisé	54
La juste récompense des services rendus	56
Les avantages économiques du système capitaliste	57
Essayer d'obtenir sans donner	58
Chapitre 7 - La loi de l'économie	60
Vous avez ici la liberté et toute l'opportunité d'accumuler des richesses	61
Chapitre 8 - L'Opportunité	64
Chapitre 9 - La liberté	65