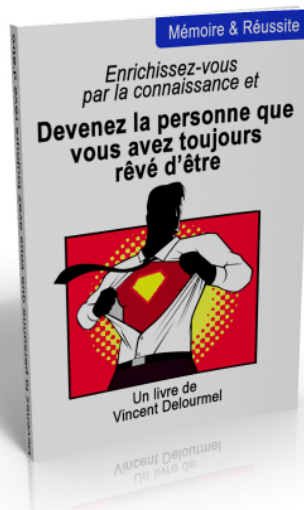


Mémoire & Réussite

Devenez la personne que vous avez toujours rêvé d'être !

Un livre de Vincent Delourmel



Avertissement

Ce livre numérique est distribué gracieusement par Vincent Delourmel, auteur et propriétaire du site <http://les-secrets.com>. Sentez-vous libre de l'offrir et le diffuser à vos proches, amis, familles ou clients. Il vous est cependant rigoureusement interdit de le modifier.

Sommaire

Introduction.....	3
I Have A Dream.....	6
Ne vous demandez pas ce que votre pays peut faire pour vous.....	23
La défaite est-elle définitive ?.....	35
Nous savons bien que nul d'entre nous agissant seul ne peut obtenir la réussite...	44
De l'ombre à la lumière.....	50

Introduction

*De l'homme à l'homme vrai,
le chemin passe par l'homme fou.*
Michel Foucault

Si vous faites partie de ces personnes qui cherchent un moyen magique et automatique pour devenir riche, beau, célèbre et indépendant en 3 minutes, je vous conseille de passer votre chemin : vous risqueriez d'être déçu(e).

En revanche, si vous croyez, à juste titre, que la vie n'est ni une fatalité, ni une ligne droite, que vous êtes maître en grande partie de votre destin et que vous pouvez améliorer votre quotidien, lisez ce qui suit.

Durant de nombreuses années, décennies même, la réussite s'est résumée à s'élever socialement et, si possible, en affichant au maximum des signes extérieurs de richesse. C'est bien, très bien même. Vivre dans une belle maison, conduire une voiture dernier cri, s'habiller chic, posséder des bijoux : c'est, sans doute, une composante de ce qu'on appelle couramment le « succès ».

Mais de mon point de vue, si vous me le permettez, cette façon de voir la vie est devenue un peu « has been ». Pourquoi ?

Nous sommes dans un monde où les frontières s'effacent de plus en plus : Internet, notamment, permet aujourd'hui de communiquer avec la terre entière. La société qu'ont pu connaître nos aînés est terminée. Un nouveau cycle commence : celui de l'humain.

Plus que jamais, et surtout depuis cette crise sans précédent qui a fait trembler les gouvernements les plus influents, les hommes prennent conscience de la fragilité du monde économique et social dans lequel ils vivent. Plus rien ne sera jamais comme avant. L'époque où tout un chacun pouvait économiser, placer, investir, fonder une famille sereinement,

décrocher un job à plein temps et à durée indéterminée est révolue. Car aujourd'hui tout va plus vite qu'avant. Ce qui est vrai maintenant ne le sera sans doute plus du tout dans quelques années, voire quelques mois. Plus que jamais l'homme doit donc s'adapter. Rebondir. Miser sur ce qu'il peut maîtriser : lui-même.

Je ne sais pas si vous réalisez bien : à l'échelle planétaire, l'homme est né à 23h59 et 30 secondes. C'est-à-dire il y a un instant.

Pour arriver à ce résultat, les scientifiques ont imaginé une ligne de temps qui s'étend de 0h00 à 24h00. Soit une journée complète. Sur cette échelle de temps imaginaire, chaque seconde vaut 53.000 ans. Chaque minute représente 3,15 millions d'années. Chaque heure 190 millions d'années :

En l'espace de très peu de temps, donc, l'être humain, par sa présence, a modifié le paysage terrestre. Doué de raison, capable de parler, de penser, de créer, d'apprendre, l'homme a tout simplement pris l'ascendant sur toutes les autres espèces... pour le meilleur et pour le pire.

Le meilleur, car dans ses bons jours, il est capable d'humanité. Le pire, car dans ses mauvais jours, il est capable de monstruosité. Il vous suffit de prendre un peu de hauteur pour vous en convaincre : rien n'est ni tout noir, ni tout blanc. Certaines zones tendent vers le blanc. D'autres s'enfoncent vers le noir.

Et pourtant, durant ces millions d'années, l'homme a décuplé son pouvoir, son potentiel. Au tout début, il vivait à l'instinct, comme n'importe quel animal. Puis, il a réussi à maîtriser l'élément feu. Il a commencé à se souvenir, à laisser des traces. Finalement, il a réussi à réfléchir, à faire preuve d'une nouvelle forme d'intelligence.

Reprenons notre échelle de temps sur 24h00. En l'espace de 30 secondes l'homme a donc réussi à s'imposer, à modifier son environnement, à détruire certains de ses congénères, à créer l'avion, la bombe atomique, la voiture, la télévision, la radio, le téléphone, l'imprimerie, Internet. Durant ce laps de temps il a su mécaniser, automatiser, construire des villes, des routes, partir dans l'espace, marcher sur la lune.

Tout ça en 30 secondes. En un instant.

La Terre est née il y a 4,6 milliards d'années. Les scientifiques les plus optimistes estiment qu'il lui en reste encore 4 milliards. Toujours sur notre échelle de temps, si réellement la Terre n'est qu'à la moitié de sa vie, ça voudrait dire que nous sommes embarqués pour une nouvelle aventure de 24h00.

Considérez l'action de l'homme sur les premières 24h00, ce qu'il a fait en 30 secondes. Que va-t-il faire en 86400 autres secondes ?

Que va-t-il inventer ? Quel va être son comportement ? Va-t-il détruire la Terre ? Au contraire, va-t-il la préserver, réussir à prolonger sa vie ? Va-t-il coloniser l'Univers ?

Il vous est permis de croire ce que vous voulez. Le pire comme le meilleur. Le pire dans vos mauvais jours. Le meilleur dans vos bons jours.

Je suis un idéaliste. Je crois que l'homme est capable de suivre la bonne voie. S'il apprend, s'il varie ses apprentissages, l'homme est capable du meilleur. S'il stagne, s'il n'apprend rien, il est capable du pire.

Je vais vous montrer comment, à votre niveau, par la recherche de la connaissance, vous allez contribuer au meilleur. Pour vous et votre propre succès, mais aussi pour les autres.

Avant de continuer, j'aimerais juste que vous considériez que « réussir », c'est avant tout atteindre la liberté. Quand j'écris liberté, c'est le sentiment de n'avoir aucune contrainte. Si vous gagnez énormément d'argent mais que les moyens mis en œuvre sont contraignants (c'est le cas lorsque vous pratiquez une activité qui ne vous plaît pas, en incohérence donc), vous n'êtes pas heureux. A l'inverse, vous pouvez très bien vivre modestement mais être libre et heureux.

Réussir sa vie, c'est donc **atteindre son idéal** : gravez bien cette phrase dans votre mémoire.

Car c'est ce que je partage avec vous tout au long de ce livre : une vision moderne et alternative à tout ce que vous avez pu entendre, lire ou visionner. Pour l'illustrer, tout au long de cet ebook, je vais m'appuyer sur

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

différents discours de grands personnages qui n'ont jamais manqué de m'inspirer.

Lisez ces discours. Imaginez-les. Mettez-vous dans le contexte et apprenez. Notre monde regorge d'individus, vivants ou morts, qui un jour ont su faire passer un message et modelé leur environnement à leur image.

Et vous ne deviendrez vous-même que lorsque vous parviendrez à créer vous aussi cet environnement dont vous rêvez au plus profond de vous même. Suivez le guide !

« I Have A Dream »



[« Je suis heureux de participer avec vous aujourd'hui à ce rassemblement qui restera dans l'histoire comme la plus grande manifestation que notre pays ait connu en faveur de la liberté.

Il y a un siècle de cela, un grand américain qui nous couvre aujourd'hui de son ombre symbolique signait notre acte d'émancipation. Cette proclamation historique faisait, comme un grand phare, briller la lumière de l'espérance aux yeux de millions d'esclaves noirs marqués au feu d'une brûlante injustice. Ce fut comme l'aube joyeuse qui mettrait fin à la longue nuit de leur captivité.

Mais cent ans ont passé et le Noir n'est pas encore libre. Cent ans ont passé et l'existence du Noir est toujours tristement entravée par les liens de la ségrégation, les chaînes de la discrimination ; cent ans ont passé et le Noir vit encore sur l'île solitaire de la pauvreté, dans un vaste océan de prospérité matérielle ; cent ans ont passé et le Noir languit toujours dans les marches de la société américaine et se trouve en exil dans son propre pays.

C'est pourquoi nous sommes accourus aujourd'hui en ce lieu pour rendre manifeste cette honteuse situation. En ce sens, nous sommes montés à la capitale de notre pays pour toucher un chèque. En traçant les mots magnifiques qui forment notre constitution et notre déclaration d'indépendance, les architectes de notre république signaient une promesse dont héritait chaque Américain. Aux termes de cet engagement, tous les hommes, les Noirs, oui, aussi bien que les Blancs, se verraient garantir leurs droits inaliénables à la vie, à la liberté et à la recherche du bonheur.

Il est aujourd'hui évident que l'Amérique a failli à sa promesse en ce qui concerne ses citoyens de couleur. Au lieu d'honorer son obligation sacrée, l'Amérique a délivré au peuple noir un chèque sans valeur; un chèque qui est revenu avec la mention "Provisions insuffisantes". Nous ne pouvons croire qu'il n'y ait pas de quoi honorer ce chèque dans les vastes coffres de la chance en notre pays. Aussi sommes nous venus encaisser ce chèque, un chèque qui nous fournira sur simple présentation les richesses de la liberté et la

sécurité de la justice.

Nous sommes également venus en ce lieu sanctifié pour rappeler à l'Amérique les exigeantes urgences de l'heure présente. Il n'est plus temps de se laisser aller au luxe d'attendre ni de prendre les tranquillisants des demi-mesures. Le moment est maintenant venu de réaliser les promesses de la démocratie ; le moment est venu d'émerger des vallées obscures et désolées de la ségrégation pour fouler le sentier ensoleillé de la justice raciale ; le moment est venu de tirer notre nation des sables mouvants de l'injustice raciale pour la hisser sur le roc solide de la fraternité ; le moment est venu de réaliser la justice pour tous les enfants du Bon Dieu. Il serait fatal à notre nation d'ignorer qu'il y a péril en la demeure. Cet étouffant été du légitime mécontentement des Noirs ne se terminera pas sans qu'advienne un automne vivifiant de liberté et d'égalité.

1963 n'est pas une fin mais un commencement. Ceux qui espèrent que le Noir avait seulement besoin de laisser fuser la vapeur et se montrera désormais satisfait se préparent à un rude réveil si le pays retourne à ses affaires comme devant.

Il n'y aura plus ni repos ni tranquillité en Amérique tant que le Noir n'aura pas obtenu ses droits de citoyen.

Les tourbillons de la révolte continueront d'ébranler les fondations de notre nation jusqu'au jour où naîtra l'aube brillante de la justice.

Mais il est une chose que je dois dire à mon peuple, debout sur le seuil accueillant qui mène au palais de la justice : en nous assurant notre juste place, ne nous rendons pas coupables d'agissements répréhensibles.

Ne cherchons pas à éteindre notre soif de liberté en buvant à la coupe de l'amertume et de la haine. Livrons toujours notre bataille sur les hauts plateaux de la dignité et de la discipline. Il ne faut pas que notre revendication créatrice dégénère en violence physique. Encore et encore, il faut nous dresser sur les hauteurs majestueuses où nous opposerons les forces de l'âme à la force matérielle.

Le merveilleux militantisme qui s'est nouvellement emparé de la communauté noire ne doit pas nous conduire à nous méfier de tous les Blancs. Comme l'atteste leur présence aujourd'hui en ce lieu, nombre de nos frères de race blanche ont compris que leur destinée est liée à notre destinée. Ils ont compris que leur liberté est inextricablement liée à notre liberté. L'assaut que nous avons monté ensemble pour emporter les remparts de l'injustice doit être mené par une armée biraciale. Nous ne pouvons marcher tout seuls au combat. Et au cours de notre progression, il faut nous engager à continuer d'aller de l'avant ensemble. Nous ne pouvons pas revenir en arrière. Il en est qui demandent aux tenants des droits civiques : "Quand serez vous enfin satisfaits ?" Nous ne pourrons jamais être satisfaits tant que le Noir sera victime des indicibles horreurs de la brutalité policière.

Nous ne pourrons jamais être satisfaits tant que nos corps recrus de la fatigue du voyage ne trouveront pas un abri dans les motels des grand routes ou les hôtels des villes. Nous ne pourrons jamais être satisfaits tant que la liberté de mouvement du Noir ne lui permettra

guère que d'aller d'un petit ghetto à un ghetto plus grand.

Nous ne pourrons jamais être satisfaits tant que nos enfants seront dépouillés de leur identité et privés de leur dignité par des pancartes qui indiquent : "Seuls les Blancs sont admis." Nous ne pourrons être satisfaits tant qu'un Noir du Mississippi ne pourra pas voter et qu'un Noir de New York croira qu'il n'a aucune raison de voter. Non, nous ne sommes pas satisfaits, et nous ne serons pas satisfaits tant que le droit ne jaillira pas comme les eaux et la justice comme un torrent intarissable.

Je n'ignore pas que certains d'entre vous ont été conduits ici par un excès d'épreuves et de tribulations. D'aucuns sortent à peine de l'étroite cellule d'une prison. D'autres viennent de régions où leur quête de liberté leur a valu d'être battus par les tempêtes de la persécution, secoués par les vents de la brutalité policière. Vous êtes les pionniers de la souffrance créatrice. Poursuivez votre tâche, convaincus que cette souffrance imméritée vous sera rédemption.

Retournez au Mississippi ; retournez en Alabama ; retournez en Caroline du Sud ; retournez en Géorgie ; retournez en Louisiane, retournez à vos taudis et à vos ghettos dans les villes du Nord, en sachant que, d'une façon ou d'une autre cette situation peut changer et changera. Ne nous vautrons pas dans les vallées du désespoir.

Je vous le dis ici et maintenant, mes amis : même si nous devons affronter des difficultés aujourd'hui et demain, je fais pourtant un rêve. C'est un rêve profondément ancré dans le rêve américain. Je rêve que, un jour, notre pays se lèvera et vivra pleinement la véritable réalité de son credo : "Nous tenons ces vérités pour évidentes par elles-mêmes que tous les hommes sont créés égaux."

Je rêve que, un jour, sur les rouges collines de Géorgie, les fils des anciens esclaves et les fils des anciens propriétaires d'esclaves pourront s'asseoir ensemble à la table de la fraternité.

Je rêve que, un jour, l'État du Mississippi lui-même, tout brûlant des feux de l'injustice, tout brûlant des feux de l'oppression, se transformera en oasis de liberté et de justice. Je rêve que mes quatre petits enfants vivront un jour dans un pays où on ne les jugera pas à la couleur de leur peau mais à la nature de leur caractère. Je fais aujourd'hui un rêve !

Je rêve que, un jour, même en Alabama où le racisme est vicieux, où le gouverneur a la bouche pleine des mots "interposition" et "nullification", un jour, justement en Alabama, les petits garçons et petites filles noirs, les petits garçons et petites filles blancs, pourront tous se prendre par la main comme frères et sœurs. Je fais aujourd'hui un rêve !

Je rêve que, un jour, tout vallon sera relevé, toute montagne et toute colline seront rabaissés, tout éperon deviendra une pleine, tout mamelon une trouée, et la gloire du Seigneur sera révélée à tous les êtres faits de chair tout à la fois.

Telle est mon espérance. Telle est la foi que je remporterai dans le Sud.

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

Avec une telle foi nous serons capables de distinguer, dans les montagnes de désespoir, un caillou d'espérance. Avec une telle foi nous serons capables de transformer la cacophonie de notre nation discordante en une merveilleuse symphonie de fraternité.

Avec une telle foi, nous serons capables de travailler ensemble, de prier ensemble, de lutter ensemble, d'aller en prison ensemble, de nous dresser ensemble pour la liberté, en sachant que nous serons libres un jour. Ce sera le jour où les enfants du Bon Dieu pourront chanter ensemble cet hymne auquel ils donneront une signification nouvelle -"Mon pays c'est toi, douce terre de liberté, c'est toi que je chante, pays où reposent nos pères, orgueil du pèlerin, au flanc de chaque montagne que sonne la cloche de la liberté"- et si l'Amérique doit être une grande nation, il faut qu'il en soit ainsi. Aussi faites sonner la cloche de la liberté sur les prodigieux sommets du New Hampshire.

Faites la sonner sur les puissantes montagnes de l'État de New York.
Faites la sonner sur les hauteurs des Alleghanys en Pennsylvanie.
Faites la sonner sur les neiges des Rocheuses, au Colorado.
Faites la sonner sur les collines ondulantes de la Californie.
Mais cela ne suffit pas.

Faites la sonner sur la Stone Mountain de Géorgie.
Faites la sonner sur la Lookout Mountain du Tennessee.
Faites la sonner sur chaque colline et chaque butte du Mississippi, faites la sonner au flanc de chaque montagne.

Quand nous ferons en sorte que la cloche de la liberté puisse sonner, quand nous la laisserons carillonner dans chaque village et chaque hameau, dans chaque État et dans chaque cité, nous pourrons hâter la venue du jour où tous les enfants du Bon Dieu, les Noirs et les Blancs, les juifs et les gentils, les catholiques et les protestants, pourront se tenir par la main et chanter les paroles du vieux "spiritual" noir : "Libres enfin. Libres enfin. Merci Dieu tout-puissant, nous voilà libres enfin." »

Discours de Martin Luther King, 28 août 1963]

Avez-vous un rêve ? Quelque chose que vous aimeriez vivre ? Vous l'avez souvent lu ou entendu : la réussite, le succès, ça passe avant tout par votre capacité à imaginer votre futur. D'un point de vue cognitif, on parle de *mémoire prospective*.

Aussi loin que je me souviens, j'ai toujours eu envie d'être libre et indépendant. Au début, ça n'était qu'un vague désir. Comme tout le monde. Puis, avec le temps et l'expérience, cette envie s'est transformée en plan d'action qui, pas à pas, m'a permis de vivre la vie dont j'ai toujours rêvée.

D'Internet à la Télévision



« Vincent, qui est né le 5 mai 1976 ? »

Avril 2009 : je suis sur le plateau d'une émission spéciale sur la mémoire. Le célèbre animateur Michel Cymès, accompagné de son inséparable Marina, me pose la question. Je réponds : « C'est Lise, qui habite les Lilas ». S'ensuit un tonnerre d'applaudissements. Six minutes durant, je suis le

centre d'attention de plus de 3.000.000 de téléspectateurs, en direct. Quelques mois auparavant, j'intervenais dans une autre émission, présentée par Stéphane Bern. Quelques mois plus tard, j'enchaînais pour une spéciale E=M6.

Soyons clair : je n'ai jamais cherché à faire de la télé. On est venu me chercher. Toujours. Mais, et je l'ai compris bien plus tard, ça ne s'est pas fait par hasard. Passer sur le petit écran est, pour la plupart des gens, un symbole de réussite. Surtout s'il s'agit d'une émission sérieuse. Quand vous passez une fois à la télévision, tout votre entourage est fier de vous. Trois fois, vous devenez vraiment quelqu'un. Et je dois bien vous avouer que non seulement ça aide, mais en plus c'est assez agréable. De découvrir cet univers, d'une part. Mais aussi d'en mesurer les retombées.

« Comment avez-vous fait ? », c'est la question qu'on me pose souvent. Aujourd'hui, je réponds simplement que c'est une conséquence. Juste une conséquence. Et qu'au final, rien n'arrive vraiment par hasard.

Tout a débuté en 1989. Je n'étais pas forcément destiné à devenir magicien, mais c'est comme ça : avec Samuel, mon ami de l'époque, nous nous sommes lancés dans l'étude de la prestidigitation. On se motivait l'un l'autre. Je n'étais pas particulièrement doué, mais par contre je travaillais beaucoup. Un jour, nous avons rencontré un prestidigitateur qui a accepté de nous enseigner les bases. C'est comme ça que nous avons créé notre

premier spectacle. J'avais 16 ans et Samuel 13.

En 1995, je me suis intéressé au phénomène des mémoires prodigieuses. Au départ, c'était pour épater mon entourage. Depuis quelques années, je n'avais de cesse de chercher de nouvelles idées d'illusions. Mémoriser un jeu de cartes, des listes de mots et autres me paraissait être impressionnant. A cette époque là, j'étais « appelé du contingent » : je faisais mon service militaire et je perdais du temps, beaucoup de temps dans les trains pour rejoindre la Base Aérienne 217, à Brétigny-sur-Orge, près du célèbre Centre d'Essais en Vol, dans l'Essonne.

C'est donc dans les trains que je me suis formé à la mnémotechnique. Je lisais tous les livres que j'avais pu trouver sur le sujet et je m'entraînais encore et encore. Rapidement, j'ai pu comme ça faire quelques démonstrations à mes collègues militaires. Et ça marchait.

Plus tard, en 1997, j'ai eu la chance de travailler dans un centre de soin pour jeunes enfants présentant différents troubles psychiatriques, en région parisienne. Fort de cette expérience, à mon retour en Bretagne, où je vis actuellement, j'ai postulé pour être « emploi jeune ». L'idée, au départ, était semble-t-il de créer de nouveaux emplois dans les écoles. Bingo ! Et si j'enseignais l'art de la mémoire aux lycéens ?

C'est tout naturellement que, en bon perfectionniste que je suis, j'ai écrit un fascicule sur l'art de la mémoire. Une semaine durant, sur un ordinateur emprunté, j'ai tant bien que mal édité un document « Word » (j'étais loin d'être un expert du traitement de texte) que j'ai imprimé à 10 exemplaires. J'ai toujours l'original, il restera pour moi le point de départ d'une belle aventure...

Cependant, quelques jours après avoir envoyé mon projet au rectorat de Rennes, je reçois une réponse très administrative : « *merci de postuler en remplissant le document joint* ». Tout bêtement une feuille où il fallait que j'inscrive mes nom, prénom, adresse etc... Aucune remarque sur mon projet. J'ai finalement terminé « informaticien » en milieu scolaire. Je n'ai jamais pu faire profiter les élèves de mon approche sur la mémoire.

Qu'importe ! Souvenez-vous, il me restait 9 exemplaires de mon fascicule : je les ai distribués et l'un d'entre eux est arrivé entre les mains d'un

certain [Yves Richez](#). Yves, à l'époque, était déjà intervenant en entreprise. Il était surtout le petit ami d'une très bonne amie à moi à qui j'avais offert mon livret. Et c'est lui qui, lors d'une première rencontre, m'a motivé à non seulement creuser le sujet, mais aussi à imaginer une formation pour les cadres d'entreprises. J'ai donc repris le chemin de l'Université. Direction : les Sciences de l'Education.

Je vous passe les détails, mais c'est comme ça que tout a vraiment débuté pour moi : une passion, un projet, une rencontre. J'étais motivé. Surtout, je fais partie de ceux qui recherchent le meilleur. Je suis quelqu'un d'extrêmement rigoureux et exigeant, tant avec moi-même qu'avec mon entourage. Certains appellent ça du perfectionnisme. Je préfère parler de professionnalisme. J'ai toujours voulu être le meilleur dans ce que je fais. Je n'y arrive pas de façon systématique, loin de là, mais je tends toujours vers la perfection.

En quoi est-ce important ?

C'est simple : j'ai toujours voulu poser des fondations solides pour bâtir quelque chose de solide. Et il me semble que la démarche a été la bonne et qu'elle constitue la base de tout succès durable.

Mais revenons au sujet qui nous intéresse. J'ai donc rencontré Yves Richez. J'ai ensuite repris des études. C'est là que la partie « cognitive » m'a captivée. Pour informations, je suis quelqu'un de littéraire. La simple évocation du mot « sciences », quand j'étais encore au lycée, suffisait pour déclencher chez moi la pire des crises d'urticaire. Dire que j'étais nul en maths, physique et biologie est un euphémisme. La vérité, c'est que j'obtenais toujours des résultats catastrophiques. Et pourtant, par l'intermédiaire de cette nouvelle passion pour la mémoire, j'allais m'atteler à l'un de mes plus grands défis : m'intéresser aux neurosciences. Et, surtout, faire le lien avec ma première spécialité : l'illusion.

Mais comment intégrer de nouvelles données ? Comment devenir bon dans son domaine ?

La mémoire est une faculté complexe qui a, selon moi, deux fonctions principales. La première, c'est de vous permettre de vivre l'instant présent. La seconde, c'est de vous perfectionner tout au long de votre vie.

Vous avez déjà entendu parler de développement personnel ? Sous cette expression vous avez peut-être déjà suivi des stages, pour développer votre confiance en vous par exemple. C'est très bien. Mais n'avez-vous jamais essayé de prendre un peu de hauteur par rapport à tout ça ? De mon point de vue, se développer personnellement, c'est tout simplement se perfectionner.

C'est-à-dire **donner de nouvelles références à votre mémoire**.

Plus vous avez de connaissances, compétences et expériences, plus vous êtes performant(e). Et plus vous êtes confiant, efficace. C'est pour cette raison que j'invite tout un chacun à ne jamais cesser d'apprendre. Et pas que des trucs de psychologie, mais aussi d'**optimiser votre culture générale à tous les niveaux**. De privilégier le plus de rencontres possibles. De vous initier à tout un tas de compétences diverses et variées. Et vous verrez que, naturellement, vous développerez vos capacités.

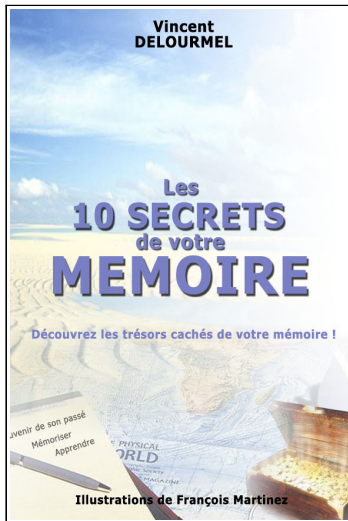
Cependant, si vous voulez devenir un expert dans un domaine particulier, il va vous falloir un peu de temps. Et c'est bien normal : il faut plusieurs étapes à votre cerveau pour intégrer de nouvelles données et les structurer. Toute nouvelle compétence passe par plusieurs étapes avant d'être parfaitement assimilée.

Pour ma part, alors que j'étudiais les neurosciences, la psychobiologie, et les sciences cognitives, j'ai commencé l'écriture d'un livre. Au tout début, c'était un exercice personnel, pour moi. Juste pour moi. L'un des principes majeurs de toute acquisition, lors d'un apprentissage, est votre capacité à reformuler les informations mémorisées. Vous pouvez le faire par oral, mais si vous voulez ancrer de façon durable ces nouvelles informations, vous avez intérêt à passer par l'écrit.

Pourquoi ?

Parce que l'écrit permet de structurer votre pensée. Surtout, vous travaillez dans ce cas précis sur ce qu'on appelle le « *double encodage* ». La plupart des gens pensent qu'il suffit de répéter à haute voix pour apprendre. C'est un plus. Mais ça ne suffit pas. Vous devez idéalement produire du contenu pour mémoriser un peu plus ce que vous avez décidé

d'apprendre.



C'est ce que j'ai fait : au début des années 2000, j'ai écrit mon tout premier livre : « *Les 10 secrets de votre mémoire* ». A l'époque, il n'était pas encore question d'ebooks. Et la vente en ligne était très compliquée. J'ai donc proposé à mon entourage d'investir sur ce livre en souscription. L'argent ainsi récolté m'a permis d'imprimer l'ouvrage à compte d'auteur et de le diffuser... à un peu moins de 100 exemplaires !

C'était pour moi une véritable victoire : passer d'un fascicule de 20 pages à un livre de plus de 150 pages était assurément un gage de progression. Je tenais le bon bout. Il fallait maintenant que j'utilise Internet pour promouvoir

mes nouvelles compétences.

Je vous passe le détail des premières formations que j'ai pu animer au tout départ, de façon totalement bénévole. Rapidement, j'ai cherché à utiliser le web pour développer mes interventions. J'étais loin, très loin d'imaginer que tout ce travail allait un jour m'emmener là où beaucoup de personnes rêvent d'aller : sur un plateau de TV. Car c'est bien par l'intermédiaire d'Internet que j'ai été repéré : animer un blog peut réserver différentes surprises...

Il y a une chose que vous devez comprendre à mon sujet : **je considère que la réussite se doit d'être durable**. Ce que je veux dire par là, c'est que je ne suis absolument pas intéressé par faire un coup par ci, un coup par là. **Le succès, de mon point de vue, est un état qui se construit.**

Ceux qui vous disent que vous réussirez en un temps record ne sont pas sérieux. Vous pouvez ne pas me croire. Mais vous ne pourrez pas contredire toutes les personnes à succès qui vous répéteront la même chose : **réussir est une affaire de temps**. Et encore, certains vivent une vie entière à passer à côté de leur vraie vie. Pour avoir étudié de près la réussite de nombreuses personnalités, pour avoir rencontré et interviewé des tas de magiciens et d'entrepreneurs à succès, il y a une chose dont je suis

certain : la plupart des grandes réussites se sont construites dans le temps sur de **solides fondations**.

Certains objecteront : et des gars comme Mark Zuckerberg, le créateur de Facebook ?

C'est vrai, son ascension a été plus que fulgurante. C'est donc que c'est possible.

Maintenant, je ne suis pas sûr que ce type de succès soit facile à reproduire. Il me semble que dans cette trajectoire de vie, plusieurs éléments ont coïncidé pour faire de Mark Zuckerberg le champion actuel de l'Internet. Avec des éléments à prendre en considération : Facebook a été introduit en Bourse à partir de données sommes toutes très subjectives : un espace qui ne vend rien mais qui semble avoir un potentiel de communication commercial de part son immense trafic. Je crois que dans cette histoire, c'est l'aspect spéculatif qui a fait de Facebook ce qu'il est aujourd'hui.

Mais à y regarder de plus près, et n'importe quel développeur sérieux vous le confirmera, ce site reste une sacrée énigme : c'est mal codé, c'est, pour un néophyte, très brouillon et au final c'est un endroit très, très chronophage. Des tas de personnes y passent énormément de temps pour ne rien dire. Mais ça marche et ça fait la fortune de son créateur. J'attends de voir sur le long terme...

Donc, admettons. Il est possible de réussir en très peu de temps. Vient pour moi le moment de vous expliquer à nouveau ma vision du succès. Des chercheurs ont cherché à comprendre ce qu'étaient la réussite et le succès.

Une notion d'argent ? D'amour ? De notoriété ?

Ils ont ainsi mesuré les succès de différentes personnes et leur ressenti. Vous en conviendrez, derrière la réussite se cache normalement cette notion de bonheur. Les résultats ont laissé apparaître que ce qui caractérisait le plus la réussite, le succès, était bien le sentiment de liberté. Plus vous êtes libre, plus vous avez l'impression d'avoir réussi.

Il y a des années que je suis libre. Et donc que j'ai le sentiment d'avoir

réussi. Je vous le dis tout de go : je ne suis pas millionnaire. Je gagne très bien ma vie, mais je ne suis pas millionnaire. Du moins au sens propre du terme. Mais tout à fait entre nous, je suis plus que ça : libre, totalement libre. Et vous savez quoi ? Si demain je gagne au loto (ce qui risque d'être difficile car je ne joue pas), ma vie ne changera pas vraiment. Pourquoi ? Parce que je continuerai à faire ce que je fais aujourd'hui. Avec la même passion.

J'aimerais, à travers cet ebook, vous permettre d'adopter un nouvel angle de réflexion concernant ce monde dans lequel nous vivons tous. Tout d'abord, parlons d'argent. Je sais que c'est un thème récurrent qui déchaîne toutes les passions. Dans une large majorité, les êtres humains veulent deux choses à propos de leur argent :

- 1) en gagner le plus possible en faisant le moindre effort
- 2) et si possible sans en dépenser.

Curieux dilemme. Alors, pourquoi cet attrait pour l'argent ? Qu'est-ce qu'il symbolise ? Demandez autour de vous ce que feraient les uns et les autres avec 10 ou 20 millions d'euros, vous obtiendrez des réponses du type : « *j'arrêterais de travailler* » ou « *je changerais de vie* » ou encore « *je ferais le tour du monde* » sans oublier l'inévitable « *j'achèterais une belle maison et une belle voiture* ».

Ce qui signifie que, d'une façon générale, les gens ne sont pas heureux. Et ils pensent que la solution à tous leurs maux est l'argent. L'argent qui apporte dans notre société la liberté.

Très bien.

Maintenant, prenons un peu de hauteur. Répondez à ces quelques questions :

- 1) Si vous arrêtez de travailler, qu'allez-vous faire ?
- 2) Si vous deviez changer de vie, ça serait pour faire quoi ?
- 3) A votre avis, combien faut-il pour faire le tour du monde ?
- 4) C'est quoi pour vous une belle maison ? Une belle voiture ?

Je vais vous donner quelques éléments de réflexions basées sur mes

différentes recherches et expériences. Tout d'abord, tout comme de nombreuses personnes dans ce monde, j'ai eu un jour envie de devenir millionnaire. Je me voyais rentier donc libre et indépendant, à parcourir le monde, écrire etc...

Depuis, de l'eau a coulé sous les ponts. J'ai pris ma vie en main. *J'ai décidé un jour de vivre ma vie.* J'ai créé ma structure en 2004 et, sans attendre de posséder des millions, j'ai commencé à faire ce pour quoi j'ai toujours été fait. Sans aucune retenue. Sans attendre.

En 2003 et 2004, j'ai créé mon premier vrai site web pour vendre : <http://les-secrets.com> . Puis j'ai enchaîné avec <http://club-de-magie.com> . J'ai, pour financer ce deuxième site, utilisé l'argent gagné avec le premier. Aujourd'hui, je dispose de deux vraies plateformes pour m'exprimer et publier mes écrits, les vendre etc...

Donc, pour répondre à la première question, si j'avais à ma disposition 10 ou 20 millions d'euros, je continuerais à faire ce que je fais aujourd'hui. Et pour être tout à fait sincère, je gagne aujourd'hui très bien ma vie de cette façon là.

Certains diront que ça reste un job. Peut-être. Je préfère penser que c'est juste ma vie. L'argent est important dans le sens où il faut en avoir suffisamment. En tout cas pour en dépenser moins que ce que vous gagnez. Mais ça ne reste qu'un moyen. Si vous avez besoin de ça pour exister, vous êtes perdu d'avance. Car l'argent est une conséquence, pas un but en soi. Il faut en avoir. Plus vous en avez plus vous pouvez faire de choses intéressantes. Mais sans, vous pouvez également agir. C'est donc une fausse excuse.

Je me suis posé cette seconde question : qu'est-ce que je ferais si je devais changer de vie ? J'ai été salarié durant 10 ans environ. D'abord journaliste, puis commercial, éducateur, j'ai même travaillé à l'usine, à la chaîne, chez PSA plusieurs mois. Ensuite, j'ai été aide-éducateur, en « emploi-jeune ». J'étais payé 950 euros par mois environ. Une misère. Souvent, je me demandais quelle serait la vie que je choisirais si j'avais la possibilité d'en changer. J'avais déjà, en 1994, créé une première entreprise qui s'était soldée par un échec. J'en gardais cependant un bon souvenir. Ce sentiment d'être libre...

Vous pouvez attendre toute votre vie et espérer qu'un jour un bon génie vous permettra de vivre enfin la vie de vos rêves. **La vérité, c'est que c'est ici, aujourd'hui, que vous devez prendre la ferme décision de faire ce pour quoi vous êtes fait.** Vous devez prendre le problème par le bon bout : ce n'est pas l'argent qui vous permettra de vivre votre vie. C'est en vivant votre vie que vous gagnerez de l'argent... et votre liberté.

Vous avez envie de faire le tour du monde ? Vous vous dites que ce qui vous sépare de cette aventure ce sont les hypothétiques millions que vous pourriez gagner dans des affaires souvent illusoires ?

Sur mon site, vous avez une interview incroyable, celui de Yves de Montbron qui, un beau jour, a décidé de partir vivre aux Antilles deux années durant avec sa petite famille. Il n'était pas millionnaire. Il était décidé. Il est parti.

J'ai, à l'heure où j'écris ces lignes, une bonne amie qui a économisé entre 10 et 15.000 euros pour partir pendant un an à travers le globe, avec une de ses proches. Elle n'est pas millionnaire. C'est vrai qu'elle ne fréquente pas les hôtels de luxe, mais elle réalise son rêve. Elle ne s'est jamais trouvée d'excuses. Elle a juste agit et pris la décision d'y aller.

Et les belles maisons, les belles voitures ? Comment faire quand on n'a pas d'argent ?

Si votre objectif est d'avoir une belle et grande demeure pour flatter votre égo, très bien. Prenez juste le temps de considérer l'envers du décor. Je connais des tas de personnes qui sont devenues esclaves de leur lieu de résidence. Un grand terrain, de grands espaces, c'est super. Mais ça demande de l'entretien. Si vous avez les moyens d'employer du personnel et de déléguer la partie administrative de tout ça à quelqu'un, c'est vraiment l'idéal. Sinon, n'oubliez pas que tout ça demande du temps, du travail. Et je suis assez partisan du « *plus je suis libre, plus je suis heureux* ».

Acheter son lieu de résidence est important. Mais n'allez pas croire que parce que vous posséderez un château avec une forêt vous serez plus heureux que votre voisin. Se faire plaisir est une chose. Flatter son égo en

est une autre. Méfiez vous des apparences, souvent trompeuses.

Quel est votre rêve ?

Dans l'objectif de devenir la personne que vous avez toujours rêvé d'être, la première étape est de poser par écrit votre souhait le plus profond. Non pas en terme d'argent, de matériel, mais en tant qu'être humain. Quelle personne souhaitez-vous devenir ?

Oubliez la notoriété, et tout le bling bling associé. Ce domaine là sera abordé un peu plus loin dans ce livre.

Ne pensez qu'à la sérénité : vous devez vous projeter dans une situation où vous êtes à l'aise, sans pression. Pendant des années j'ai proposé mes services en événementiel. Magicien, je pouvais ainsi vivre de mon art. Mais au bout de quelques années j'en avais plus qu'assez de travailler dans des conditions qui ne me convenaient pas. J'ai dû affiner mon projet, revoir à la hausse mes ambitions pour que l'ensemble cadre avec ma vraie nature.

Prenez tout le temps qu'il vous faut. Jetez tout ce qu'il vous passe par la tête sur une feuille vierge. Ne vous censurez pas. Un peu plus tard, vous pourrez faire marcher votre esprit critique, mais dans un premier temps faites-vous plaisir. C'est vraiment comme ça que ça fonctionne. Vous devez avoir un objectif à atteindre : la personne que vous aimeriez incarner.

Comment vous y prendre ? C'est assez simple en réalité : il vous suffit de trouver un modèle, réel ou imaginaire. Par exemple, vous pourriez avoir envie d'être comme Tintin, à courir le monde comme reporter. Ou encore comme le docteur House et ses capacités à sauver les vies humaines. Ou tout simplement comme votre voisin qui dirige une société d'import-export. Nous avons tous des modèles. Si vous ne deviez en choisir qu'un, lequel serait-ce ? Comment l'affineriez-vous pour qu'il vous corresponde ?

Du rêve à la réalité, il n'y a qu'une vraie étape : apprendre. C'est là qu'intervient votre mémoire. Si vous avez en tête une idée plus ou moins précise de ce que vous aimeriez devenir, dépouillé de toute pression financière ou de notoriété, c'est-à-dire respectant ce que vous ressentez au plus profond de vous, vous avez fait le premier grand pas. Le second consiste à identifier toutes les connaissances et compétences qu'il vous

manque.

Aujourd'hui, avec Internet et les multiples possibilités de formations que vous avez à votre disposition, vous pouvez devenir qui vous voulez. Il suffit juste d'apprendre.

J'étais il n'y a pas très longtemps avec une femme, en reconversion, qui avait émis le souhait de devenir comptable. Elle était disposée à travailler dur et sans relâche. Au bout de quelques semaines, elle abandonnait son projet. La raison ? Le manque de motivation. Quand je l'ai questionnée sur l'élaboration de son projet, elle m'a avoué que son rêve était de vendre des fleurs mais qu'elle ne se sentait pas capable de créer sa structure. Et comme il faut bien vivre, elle s'était dit que la comptabilité était un secteur d'avenir. Peut-être. Mais pas pour elle. Car son projet était incohérent par rapport à son rêve.

Vous remarquerez une chose : nous sommes tous prêts à faire des efforts pour décrocher un job, même s'il ne nous plaît pas. Parfois, nous acceptons même de suivre plusieurs mois de formation pour se « reconvertir ». Mais dès lors qu'il s'agit de faire les mêmes efforts pour atteindre ses rêves, nous nous freinons : « *non, ça n'est pas possible, ça va être trop dur* » etc...

Pourquoi agissons-nous de la sorte ?

Parce que nous avons peur d'être déçu : il nous est plus facile d'imaginer notre vie et de se dire qu'un jour, peut-être, nous obtiendrons ceci ou cela que de supporter l'échec. Mais l'échec n'est pas définitif. Il ne représente qu'un mauvais résultat. Si un jour vous avez échoué à un examen, comme le bac par exemple, vous avez sans doute retenté votre chance. Qu'est-ce qui vous empêche d'adopter la même démarche dans votre vie ?

Je ne suis pas croyant, ni pratiquant. Pourtant, j'ai une certitude : la nature finie toujours par s'équilibrer. D'une façon ou d'une autre. A tous les niveaux. Nous le savons tous et l'histoire ne cesse de nous le rappeler. Et je pense que c'est valable dans votre recherche du succès. Quelqu'un qui fait beaucoup d'effort, qui donne et se donne finit tôt ou tard par réussir. L'adage « donnez et vous recevrez » est plus important qu'on ne le croie.

Que s'est-il passé dans mon cas ?

Je n'ai rien fait d'autre que me passionner et me donner pour des thèmes qui me sont chers : l'illusion et la mémoire. A force de réflexion, de travail, d'études, de partage, notamment sur le web, j'ai ainsi pu faire mon trou. Et il ne tient qu'à vous de faire la même chose.

« Ne vous demandez pas ce que votre pays peut faire pour vous »



[« Vice President Johnson, Mr. Speaker, Mr. Chief Justice, President Eisenhower, Vice President Nixon, President Truman, Révérend Clergy, Citoyens : nous célébrons aujourd'hui, non pas la victoire d'un parti, mais celle de la liberté, symbolisant une fin aussi bien qu'un commencement, signifiant le renouveau aussi bien que le changement.

Car je viens de prêter serment devant vous et devant Dieu tout-puissant comme nos ancêtres l'ont exigé il y a 175 ans. Le monde est très différent aujourd'hui. L'homme a entre ses mains mortelles, le pouvoir d'abolir toute forme de pauvreté humaine, et toute forme de vie humaine. Et pourtant, ce sont les mêmes convictions

révolutionnaires, pour lesquelles nos ancêtres ont combattu, qui sont en jeu sur la planète - la conviction que les droits de l'homme ne résultent pas de la générosité de l'État, mais de la main de Dieu.

Nous ne devons pas oublier que nous sommes les héritiers de cette première révolution. Que nos amis et que nos ennemis sachent que le flambeau a été passé à une nouvelle génération d'américains, nés dans le siècle présent, aguerris par les combats, disciplinés par une paix difficile et amère, fiers de leur ancien héritage, qui refusent d'assister à la décomposition des droits de l'homme pour lesquels notre nation s'est toujours engagée, pour lesquels elle est engagée aujourd'hui encore chez nous et à l'étranger.

Que chaque nation sache, qu'elle nous veule du bien ou du mal, que nous paierons n'importe quel prix, que nous supporterons n'importe quel fardeau, que nous affronterons n'importe quelle épreuve, que nous soutiendrons n'importe quel ami et combattrons n'importe quel ennemi pour assurer la survie et le succès de la liberté. Nous nous y engageons.

A nos vieux alliés dont nous partageons les origines culturelles et spirituelles nous

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

promettons la loyauté des amis fidèles. Si nous sommes unis, il y a peu que nous ne puissions faire ensemble. Si nous sommes divisés, il y a peu que nous puissions faire, car nous ne pourrions pas affronter les grands défis en ordre dispersé.

Aux jeunes États que nous accueillons parmi les États libres, nous promettons que l'ordre colonial ne sera pas remplacé par une tyrannie plus forte. Nous ne pensons pas qu'ils soutiendront toujours nos points de vue. Mais nous espérons toujours qu'ils défendront avec force leur propre liberté et qu'ils se rappelleront que dans le passé, ceux qui ont cherché à atteindre la puissance en montant sur le dos d'un tigre ont fini par être avalés par lui.

Aux hommes qui habitent les cabanes et les villages de la moitié du globe, qui luttent pour briser les liens de la misère, nous promettons que nous ferons tous nos efforts pour les aider à s'aider eux-mêmes, non pas parce que les communistes le feraient, non pas parce que nous sollicitons leurs suffrages, mais parce que c'est juste. Si une société libre ne peut pas aider tous ceux, et ils sont nombreux, qui vivent dans la pauvreté, elle ne pourra pas sauver la minorité des riches.

Aux républiques sœurs au sud de nos frontières nous faisons une promesse spéciale, celle de transformer nos bonnes paroles en bonnes actions, dans une nouvelle alliance pour le progrès, pour aider les hommes libres et les gouvernements libres à repousser les chaînes de la pauvreté. Mais cette révolution pacifique fondée sur l'espoir ne peut pas devenir la proie des puissances hostiles. Que nos voisins sachent que nous nous unirons à eux pour faire front à l'agression ou à la subversion partout dans les Amériques. Que les autres puissances sachent bien que notre continent entend rester maître en sa demeure.

A l'assemblée mondiale des États souverains, aux Nations unies, notre dernier espoir à une époque où les outils de guerre l'emportent de loin sur les outils de paix, nous renouvelons notre promesse de soutien, notre promesse de l'empêcher de devenir un lieu d'invectives, de renforcer son bouclier pour protéger les nouveaux venus et les faibles, pour étendre le domaine sur lequel ses décisions sont appliquées.

En fin de compte, aux nations qui voudraient se muer en adversaires, nous ne faisons pas de promesses, mais nous leur adressons une requête : que les deux parties en présence entreprennent de nouveau la recherche de la paix, avant que les sombres puissances de destruction engendrées par la science n'entraînent l'humanité dans une destruction organisée ou accidentelle.

Nous ne les tenterons pas par notre faiblesse. Ce n'est que lorsque nos armes seront indubitablement suffisantes que nous serons indubitablement certains qu'on ne les emploiera pas. Mais aucun des deux puissants camps ne peut satisfaire de la situation présente, alors que les deux camps sont écrasés par le prix des armements modernes, qu'ils sont l'un et l'autre alarmés à juste titre par la dissémination atomique et pourtant l'un et l'autre lancés dans la course pour modifier l'équilibre incertain de la terreur qui empêche la guerre ultime de l'humanité.

Alors essayons encore. Rappelons-nous qu'une attitude civilisée n'est pas un signe de faiblesse, qu'il faut toujours faire preuve de sincérité. Ne négocions jamais par la peur.

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

Mais n'ayons jamais peur de négocier.

Que chaque camp mette en relief les problèmes qui nous unissent au lieu d'aggraver les problèmes qui nous divisent. Que chaque camp formule, pour la première fois, des propositions sérieuses et précises pour assurer l'inspection et le contrôle des armements, pour placer le pouvoir absolu de détruire sous le contrôle absolu de toutes les nations.

Que chaque camp tâche d'évoquer les merveilles de la science au lieu d'évoquer les craintes qu'elle suscite. Explorons ensemble les étoiles, conquérons les déserts, faisons disparaître les maladies, exploitons les fonds océaniques, encourageons les arts et le commerce.

Que les deux camps s'unissent pour satisfaire partout sur la terre aux ordres d'Isaïe : « de déposer les lourds fardeaux et de libérer les opprimés ». Et si un début de coopération peut repousser la jungle des soupçons, que les deux camps inaugurent de nouvelles tentatives, pas un nouvel équilibre de la puissance, un monde nouveau du droit, dans lequel les forts seront justes, les faibles vivront en sécurité et la paix sera sauvegardée.

Tout cela ne sera pas terminé dans les cents premiers jours. Pas même dans les mille premiers jours ou pendant la durée de mon gouvernement ou durant l'existence de notre planète. Mais commençons. C'est dans vos mains, mes chers concitoyens, plus que dans les miennes, que se trouve le succès ou l'échec de notre entreprise. Depuis que notre nation a été créée, chaque génération d'Américains a dû témoigner de sa loyauté. Les tombes des jeunes Américains qui ont répondu à l'appel entourent le globe.

Aujourd'hui, la trompette sonne de nouveau. Ce n'est pas un appel à prendre les armes, encore que nous ayons besoin d'armes. Ce n'est pas un appel à la bataille, encore que nous soyons au milieu d'un combat. C'est un appel à porter le fardeau d'une longue lute, année après année, « qui provoque la joie de l'espoir et réclame la patience dans l'épreuve », une lutte contre les ennemis communs de l'homme : la tyrannie, la pauvreté, la maladie, la guerre elle-même.

Pouvons-nous mettre sur pied contre ces ennemis une grande alliance, une alliance globale avec le Nord et le Sud, avec l'Est et l'Ouest, qui assure à toute l'humanité une vie plus réussie? Vous associerez-vous à cet effort historique?

Dans la longue histoire du monde, quelques générations seulement ont eu pour rôle de défendre la liberté au milieu des dangers les plus redoutables. Je ne fuis pas cette responsabilité. Je l'accepte. Je crois qu'aucun de nous n'échangerait sa place avec un autre ou aucune autre génération. L'énergie, la foi, le dévouement que nous manifesterons éclaireront notre patrie et ceux qui la servent, et la flamme de ce feu brillera sur le monde.

Et donc mes chers Américains, ne vous demandez pas ce que votre pays peut faire pour vous, mais demandez ce que vous pouvez faire pour votre pays.

Et donc mes chers citoyens du monde, ne vous demandez pas ce que les États-Unis peuvent

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

faire pour vous, mais ce que vous pouvez faire pour la liberté des hommes.

Enfin, où que vous soyez, des citoyens d'Amérique ou des citoyens du monde. Vous réclamerez de nous la même force, les mêmes sacrifices que nous réclamons de vous. Notre récompense sera de bonne conscience. L'histoire nous jugera suivant nos actes. A nous de guider le pays que nous aimons, de demander la bénédiction et l'aide de Dieu, tout en sachant que sur Terre il fait ce que nous faisons.»

J.F. Kennedy, discours d'investiture, 20 janvier 1961.]

Qu'est-ce qui fait qu'un homme comme Kennedy ou Luther King parviennent un jour à remporter l'adhésion des uns et des autres ? Quel est leur secret ? Il tient en un mot : espoir. Tous les grands personnages ont su, à un moment donné, susciter l'espoir.

Que signifie ce mot ? Selon le dictionnaire en ligne, espoir signifie le fait d'attendre quelque chose avec confiance. La relation de confiance n'est-elle pas à la base de tout succès ?

Observez autour de vous les commerces qui marchent : il s'agit de ceux en qui nous avons confiance. Au moment où je vous écris, un électricien travaille chez moi. Il m'a été recommandé par quelqu'un en qui j'ai confiance : c'est contagieux. Si j'ai des amis qui ont besoin d'un tel service, je leur recommanderai à mon tour ce prestataire. Sans même le connaître, ils lui feront confiance.

Avant de devenir aux yeux de l'autre quelqu'un qui suscite l'espoir, vous devez bien évidemment lui offrir le meilleur de vous-même. Ce que vous savez et aimez faire le plus au monde.

L'art de rendre service

Vous voulez savoir comment on devient riche ? En fait, en théorie, c'est super simple : il vous suffit de rendre service au plus grand nombre de personnes. Si vous êtes jardinier, vous serez naturellement limité par votre temps. Dans ce cas, vous pourriez former d'autres jardiniers à votre façon de faire et multiplier ainsi votre action.

Si vous avez réussi à créer un produit, voire même à l'industrialiser, vous avez une opportunité quasi illimitée de diffusion à travers des revendeurs

par exemple.

Ça, c'est la théorie.

En pratique, c'est un peu plus complexe : vous n'êtes pas nécessairement doué en management. Piloter d'autres personnes n'est pas forcément votre truc. Vous n'êtes peut-être pas non plus doué en action commerciale : créer une structure pour produire en masse un produit n'est pas votre truc.

Encore une fois, tout s'apprend : vous pouvez devenir manager ou excellent dirigeant de PME. Maintenant, le plus important, c'est de savoir ce que vous voulez vous. Je vous rappelle que la réussite est un concept très personnel qui s'appuie avant tout sur votre sensation de liberté.

Tout le monde peut réussir dans la vie et vivre une vie exaltante. Je nuance : je pense que tout est possible dès lors que vous possédez les capacités requises et la motivation nécessaire.

Pourquoi j'écris ça ?

Parce que vous ne réussirez qu'à partir du moment où vous êtes bon dans ce que vous faites. A l'heure où j'écris ces lignes, des tas de méthodes pour « devenir riche » pullulent sur le web et en librairie. Et donc « d'être heureux, de vivre la vie de vos rêves ». Bref, de réussir, « d'avoir du succès ». Toutes ces solutions, ou presque, partent sans doute d'un bon sentiment.

Mais il ne faut pas confondre les moyens et la finalité recherchée. N'importe quelle astuce pour gagner de l'argent peut être valable. Mais elle ne fera pas nécessairement de vous quelqu'un d'heureux qui a le sentiment d'avoir réussi. Parce que vous prenez dans ce cas le problème à l'envers.

Ces dernières années, pour prendre un exemple que je connais bien, de nombreux internautes ont tenté leur chance en créant un site ou un blog pour vendre des services, des produits et souvent des informations numériques. Je l'ai fait. Pour moi ça fonctionne. D'autres ont essayé : ils se sont plantés. Pire, ils se sont dévalorisés et ont perdu confiance en eux.

Pourquoi ça n'a pas marché pour eux ?

Parce que 9 fois sur 10 la motivation n'est pas la bonne.

C'est mon ami Didier Bonneville qui me disait encore récemment que, dès lors qu'on se donne une pression de résultat, on ne peut pas réussir. Il a parfaitement raison.

La plupart des personnes qui aspirent au succès se tournent d'emblée vers les méthodes pour s'enrichir financièrement. Rappelez-vous, dans l'esprit de l'être humain : Argent = Liberté = Bonheur.

Très peu comprennent que le vrai cheminement est : Liberté = Bonheur = Argent.

Vous devez commencer par décider d'être libre. D'être qui vous voulez. De faire ce que vous aimez.

L'argent est une conséquence. Si demain vous vous lancez dans une activité, quelle qu'elle soit, dans le but de gagner de l'argent et donc de réussir, le plus possible et le plus rapidement possible, vous risquez de vous faire mal. Parce que la motivation n'est pas bonne.

Si vous voulez réussir dans la vie, vous devez commencer par mettre de côté l'aspect financier des choses. Si vous réfléchissez en chiffre d'affaire et bénéfice, vous prenez, selon moi, un mauvais départ. Ce à quoi vous devez réfléchir dans un premier temps, c'est au moyen de vous **responsabiliser**. Oui, vous avez bien lu : vous *responsabiliser*.

J'ai eu la chance de rencontrer et côtoyer des tas de personnes dites « à succès », de tout horizon : entrepreneurs, salariés, blogueurs, sportifs, artistes. Ceux qui réussissent sur le long terme ont un vrai projet de vie. Ils connaissent leurs points forts, leurs points faibles et possèdent ce que ceux qui ne réussissent pas n'ont pas : un message à partager avec les autres. Et un service à leur offrir.

Dans le chapitre précédent, vous avez défini la personne que vous aimeriez devenir. Vous avez identifié un modèle. Je vous propose maintenant de revenir dans un monde plus réel afin de faire fonctionner votre raison.

Si vous avez écrit que vous aimeriez être comme Tintin, à parcourir le

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

monde comme reporter, très bien. Vous ne serez jamais comme lui qui se retrouve embarqué dans des scénarios sortis tout droit de l'imagination d'Hergé, mais si votre désir profond est de voyager et de rencontrer différents acteurs pour produire des reportages par exemple, c'est tout à fait possible.

L'étape suivante consiste à rendre ce rêve concret et réalisable. Pour ça, je vous propose un outil très simple, sous forme de tableau dans lequel vous allez pouvoir afficher : votre souhait, les compétences/connaissances qui vous manquent et le ou les services que vous allez développer autour de ce projet.

<i>Votre rêve (par exemple, un modèle qui vous inspire)</i>	<i>Ce qui vous sépare de ce rêve (connaissances, compétences...)</i>	<i>Quel service/produit ?</i>

Reprenons l'exemple de Tintin : dans la colonne « Rêve » vous pourriez décrire votre modèle, en quoi il vous inspire comme par exemple : reportages, voyages, aventures, rencontres etc...

Dans la seconde colonne, indiquez ce qu'il vous manque en termes de connaissances, compétences : techniques d'interviews, de reportages, maîtrise de l'écrit, de l'audio, de l'image etc...

Dans la troisième colonne, affinez un peu plus votre projet en le rendant réaliste : comment allez-vous rendre service ? Qu'allez-vous offrir aux autres ? Dans le cas présent, ça pourrait être une série de reportages, diffusés sur Internet par exemple. Ou des écrits plus fouillés, style enquêtes, que vous ferez éditer ou que vous éditez vous-même.

Soyez concret : vous devez imaginer un service ou un produit réel qui vous fasse plaisir. Quelque chose que vous aimez faire. Là encore, ne réfléchissez pas en termes de rentabilité. Nous verrons tout ça un peu plus tard.

Idéalement, votre service doit être une solution à un problème. Par exemple, dans le cas de notre apprenti Tintin, il peut cibler ses reportages/enquêtes sur un secteur bien précis : les insectes. Il peut s'intéresser en profondeur à différentes espèces, créer des fiches et des films pédagogiques pour le grand public, l'éducation nationale ou autres.

Si vous parvenez à identifier un problème qui peut être résolu par votre service, vous êtes sur la bonne voie. Il n'y a pas si longtemps, je discutais avec un « bricoleur » passionné. Son métier officiel ne lui plaisait pas plus que ça. Quand je lui ai demandé pourquoi il ne se lançait tout simplement pas dans le bricolage, il m'a répondu que personne n'était intéressé par ça : tout le monde était capable de le faire !

« *Tout le monde est capable d'en faire autant* » : vous aussi vous vous dites ça parfois ? Nous avons tous tendance à minimiser nos connaissances et compétences et de penser que l'herbe est plus verte ailleurs. Pourtant, je connais un tas de personnes qui adoreraient pouvoir confier certaines tâches à un bricoleur aux mains expertes. Des gens qui, comme moi, n'ont pas forcément le temps ni l'envie de s'y consacrer.

Il n'y a pas de petite activité, de petit métier. Il n'y a que de petites ambitions : quel que soit votre talent, vous devez l'exploiter. En agissant de la sorte, vous resterez cohérent et favoriserez le succès. Mieux, vous deviendrez un modèle pour les autres : vous serez celui ou celle qui a su « se réaliser ». Et croyez-moi, cela n'a pas de prix. Car le pire qui puisse vous arriver, c'est bien de passer à côté de votre vie.

Le phénomène d'adhésion

Parfois, je croise des professionnels qui s'étonnent de ne pas avoir de clients. Mais quand vous analysez d'un peu plus près leur comportement, vous vous rendez compte qu'ils sont passés à côté d'un élément essentiel : le phénomène d'adhésion.

J'avais, il y a quelques années, un conseiller en gestion de patrimoine. Il savait vraiment y faire : coups de fil, tuyaux par ci, tuyaux par là. Une fois, il est même venu jouer au tennis avec moi. Du grand art. Je n'ai évidemment pas manqué de le recommander à tous mes amis.

Puis, il a eu quelques soucis personnels. Du jour au lendemain il n'a plus donné de nouvelles. Il n'y avait plus de suivi. Du coup, d'autres problèmes, professionnels cette fois, sont venus se greffer aux premiers. Rapidement, il a dû céder son affaire : il n'était plus crédible.

La popularité est une donnée non définitive. Vous pouvez très bien être adulé un jour et détesté le lendemain. Vous seul êtes responsable, et vous le savez bien : quand vous faites quelque chose qui fait plaisir, vous remportez l'adhésion. Quand vous faites quelque chose qui blesse, vous la perdez. C'est aussi bête que ça.

Si vous voulez un jour vivre le vrai succès, vous devez apprendre dès aujourd'hui à être disponible, aimable, serviable et, surtout, honnête.

La disponibilité est une donnée importante. Imaginez : il est samedi, vous avez besoin de pain et, lorsque vous allez chez votre boulanger habituel, vous vous retrouvez devant une porte fermée. La raison : votre artisan a décidé de ne plus ouvrir ce jour là. Contrarié, vous partez de ce pas en quête d'un autre commerçant qui est ouvert. Vous découvrez son pain. Il vous plaît. Le personnage est en plus sympathique. Vous adhérez. Quand à

votre boulanger habituel, vous ne le considérerez plus de la même façon désormais. Même lorsque vous en parlerez, vous serez sans doute moins enthousiaste.

L'amabilité est également nécessaire. J'ai été témoin l'autre jour d'une scène qui m'est apparue complètement déplacée. Un ami m'a fait connaître un centre de remise en forme. Pour le dépanner, j'ai racheté l'abonnement de sa femme. Nous sommes allés ensemble au centre en question pour remplir différents papiers. Là, le responsable, pas très sympathique, nous a clairement fait comprendre qu'il s'agissait d'un vrai geste commercial, et qu'il ne fallait pas abuser. C'était en réponse à une question très simple : je voulais juste savoir si j'avais droit à un bilan donnant lieu à un parcours programmé. Inutile de vous dire qu'en tant que clients, nous avons très moyennement apprécié l'attitude. Et si nous étions responsables d'une grande chaîne avec un potentiel immense en termes de partenariat ? Ayez toujours à l'esprit qu'un client est votre premier ambassadeur. Si vous n'êtes pas à la hauteur, vous serez vite catalogué.

Être serviable, c'est savoir se mettre en 4 pour l'autre. Attention, il faut savoir ne pas tomber dans les excès : on ne vous demande pas de cirer les chaussures non plus. Mais si vous savez donner plus que ce qu'on vous a demandé, vous devenez quelqu'un de rare et précieux. Quelqu'un qui donne est quelqu'un de fiable, sur qui on peut compter. Je nuance : quelqu'un qui donne *sans rien attendre en retour* est quelqu'un sur qui on peut compter. Si vous êtes en attente d'un retour, vous ne donnez pas.

Plus que tout, vous devez être honnête. Quel que soit le service que vous prévoyez d'offrir, vous devez faire ce que vous avez promis. Il n'y a rien de plus désagréable que d'avoir la désagréable impression de s'être fait rouler dans la farine. Pas plus tard que ce matin, j'ai reçu un coup de fil d'une de ces sociétés qui vous propose des sites Internet gratuits. La pauvre commerciale commençait son discours de la sorte : « *Attention, je précise bien qu'il ne s'agit pas d'un appel à vocation commerciale. J'imagine que vous êtes énormément sollicité. Nous, on n'a rien à vous vendre. Par contre, nous refaisons les sites de plusieurs de nos partenaires et on peut faire le votre gratuitement etc...* ». Je ne sais pas si vous avez déjà reçu ce type d'appel. Dans les faits, ces sociétés vous créent un site clé en main et vous propose de payer l'hébergement une fortune.

Imaginez la tête du pauvre chaland : il reçoit un coup de fil où on lui promet qu'il n'y a rien de commercial et au final il se retrouve avec des factures exagérées. Inutile de vous dire que j'ai gentiment éconduit cette télévendeuse... en lui rappelant cependant qu'elle venait de perdre à mes yeux toute crédibilité.

Incarnez l'espoir

Quand j'étais enfant, j'étais un grand fan des aventures du Capitaine Flam. Le générique commençait de cette façon : « *Au fin fond de l'Univers, à des années lumières de la Terre, veille celui que le gouvernement intersidéral appelle quand il n'est plus capable de trouver une solution à ses problèmes, quand il ne reste plus aucun espoir : le capitaine Flam* ». Comprenez : sans lui, vous êtes fichu.

Tous les grands héros fictifs véhiculent un message d'espoir : Superman, Spiderman, Batman et tous leurs amis incarnent la solution ultime... tout comme JFK, Martin Luther King et autres célébrités politiques qui, un jour, se sont positionnés en « sauveur ».

Plus près de nous, mon électricien est mon dernier espoir quand le courant déraile. Ma comptable est mon héroïne quand il s'agit de faire ma déclaration d'impôts. Mon développeur est celui sur qui je peux compter quand il s'agit de faire évoluer mes sites. Tous, nous incarnons une certaine forme d'espoir à un moment donné.

En devenant bon dans ce que vous faites, vous devenez recherché. C'est ce qui m'est arrivé avec le temps : en me perfectionnant, me remettant en cause, en modifiant certaines approches, j'ai pu devenir un véritable expert de mon domaine. Et vous savez tout aussi bien que moi qu'un expert est recherché parce qu'il incarne l'espoir dans son domaine d'action.

Vous devez donc être le ou la meilleure dans votre activité. Ou du moins travailler dans ce sens. Si vous faites les choses à moitié, vous n'obtiendrez qu'une partie du succès. Si vous êtes commerçant et que vous n'ouvrez qu'un jour sur deux, vous n'êtes pas fiable, vous ne véhiculez pas une image d'espoir. Si vous êtes médecin mais que vous ne décrochez jamais votre téléphone, vous n'êtes pas non plus considéré comme un « sauveur ». Soyez disponible, serviable, aimable et honnête : vous rassemblerez de

cette façon les foules.

« La défaite est-elle définitive ? »



[« Les chefs qui, depuis de nombreuses années, sont à la tête des armées françaises, ont formé un gouvernement. Ce gouvernement, alléguant la défaite de nos armées, s'est mis en rapport avec l'ennemi pour cesser le combat.

Certes, nous avons été, nous sommes, submergés par la force mécanique, terrestre et aérienne, de l'ennemi. Infiniment plus que leur nombre, ce sont les chars,

les avions, la tactique des Allemands qui nous font reculer. Ce sont les chars, les avions, la tactique des Allemands qui ont surpris nos chefs au point de les amener là où ils en sont aujourd'hui. Mais le dernier mot est-il dit ? L'espérance doit-elle disparaître ? La défaite est-elle définitive ? Non !

Croyez-moi, moi qui vous parle en connaissance de cause et vous dis que rien n'est perdu pour la France. Les mêmes moyens qui nous ont vaincus peuvent faire venir un jour la victoire.

Car la France n'est pas seule ! Elle n'est pas seule ! Elle n'est pas seule ! Elle a un vaste Empire derrière elle. Elle peut faire bloc avec l'Empire britannique qui tient la mer et continue la lutte. Elle peut, comme l'Angleterre, utiliser sans limites l'immense industrie des Etats-Unis.

Cette guerre n'est pas limitée au territoire malheureux de notre pays. Cette guerre n'est pas tranchée par la bataille de France. Cette guerre est une guerre mondiale. Toutes les fautes, tous les retards, toutes les souffrances, n'empêchent pas qu'il y a, dans l'univers, tous les moyens nécessaires pour écraser un jour nos ennemis. Foudroyés aujourd'hui par la force mécanique, nous pourrons vaincre dans l'avenir par une force mécanique supérieure. Le destin du monde est là.

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

Moi, Général de Gaulle, actuellement à Londres, j'invite les officiers et les soldats français qui se trouvent en territoire britannique ou qui viendraient à s'y trouver, avec leurs armes ou sans leurs armes, j'invite les ingénieurs et les ouvriers spécialistes des industries d'armement qui se trouvent en territoire britannique ou qui viendraient à s'y trouver, à se mettre en rapport avec moi.

Quoi qu'il arrive, la flamme de la résistance française ne doit pas s'éteindre et ne s'éteindra pas.

Demain, comme aujourd'hui, je parlerai à la Radio de Londres. »

L'appel du Général de Gaulle, 18 juin 1940]

De nombreux prétendants à la réussite abandonnent au premier écueil. La blessure infligée par l'échec, souvent relatif, suffit dans la plupart des cas à reconsidérer un projet, une action, un rêve.

L'abandon est un bon indicateur de motivation. Pour réussir, vous ne devez pas seulement être motivé. Vous devez porter dans vos tripes, au plus profond de vous-même, votre désir. Vous devez en faire une **mission de vie**. Quand le Général de Gaulle s'est adressé aux Français, il s'était donné une mission, celle de sauver la France. Lui, tout seul, contre les ennemis d'alors.

Je vais vous poser une question : êtes-vous prêt à tout lâcher pour mener à bien votre rêve ? Jusqu'où êtes vous disposé à aller ? Si vous hésitez, si vous doutez, c'est que vous n'êtes pas tout à fait sur la bonne voie. Vous pourrez réussir, en partie, mais pas complètement.

Quand j'ai débuté l'art de la prestidigitation, je devais avoir 14-15 ans, j'ai rencontré très tôt mon professeur qui m'enseigna alors les bases de l'illusionnisme. Durant 8 mois, avec mon complice d'alors, nous avons dû répéter un seul tour jusqu'à ce que nous le maîtrisions à la perfection. C'était la condition pour avoir le droit de continuer à suivre ses enseignements.

Le tour en question a été le point de départ de toute ma carrière de magicien. Peut être l'avez vous déjà visionné sur Youtube, comme les plus de 210.000 autres personnes à ce jour : [La Magie des Boules](#). Avec du recul, je me rends compte combien nous étions motivés par cet apprentissage. A

chaque découragement, nous reprenions le contrôle. Nous avons un projet vital qui nous prenait aux tripes : plus que tout au monde, nous voulions devenir magiciens. *Quel qu'en soit le prix.*

Jusqu'à quel prix ?

Soyez franc et honnête avec vous-même. Vous avez, au cours des chapitres précédents, défini ou juste imaginé un rêve, un projet.

Il y a quelque temps, je lisais des témoignages de différentes personnes qui souhaitaient plus que tout au monde gagner leur vie sur Internet, mais « *si possible, sans rien dépenser* ».

Mieux, une autre fois, sur mon site Club de Magie, un membre me proposait de lui enseigner tout ce que je savais : il me paierait avec l'argent des spectacles qu'il créerait par la suite ; spectacles qui, selon lui, connaîtraient un grand succès.

Tout ceci n'est pas sérieux : si vous désirez quelque chose, vous devez être prêt à y mettre le prix. Si vous désirez devenir coiffeur à domicile, vous n'aurez pas d'autre possibilité que d'investir dans du matériel.

Si vous voulez jouer les Tintin dans le monde entier, vous allez devoir à un moment donné parier sur votre projet et vous mouiller, prendre des risques.

Si vous rêvez de succès, de réussite, dans quelque domaine que ce soit, vous devez bien intégrer la notion de risque associée à cette décision. Vous n'aurez rien sans rien. Vous devez vous préparer à vivre des difficultés, parfois même des échecs. Si vous n'êtes pas prêt à ça, c'est que votre projet n'est sans doute pas si important que ça.

Vous devez agir envers et contre tout : les coups durs, les mauvais résultats, les découragements. Contre tous également : personne ne doit vous dicter ce que vous avez à faire ou pas. Rappelez-vous que les conseillers ne sont pas les payeurs. Il est toujours plus facile de freiner quelqu'un que de le pousser et l'encourager. Vous n'aurez pas forcément raison. Peut-être ferez-vous une erreur. Mais peut-être pas. Ce qui compte, c'est d'être conscient que, parfois, vous serez amené à vous relever. A faire face. A accepter certaines défaites temporaires. Mais rien ni personne ne

doit vous empêcher à aller de l'avant, à continuer encore et encore. Votre motivation doit être sans faille.

Vous devez donc vous poser les bonnes questions. Vous regarder dans un miroir et être honnête avec vous-même. Demandez-vous si oui ou non vous êtes prêt à tout pour suivre le chemin de la réussite. Si vous doutez, c'est que sans doute, vous n'êtes pas sur le bon chemin. Il faudra dans ce cas revoir votre projet afin qu'il colle au plus près de vos valeurs.

Il n'y a pas de petite ou grand succès. Il n'y a que ce qui nous rend fier et heureux. C'est pour cette raison que vous devez rester cohérent et vous détacher de tout ce que vous pouvez lire ici ou là. Avoir une ferrari ne vous rendra pas forcément plus heureux que rouler en voiture plus ordinaire. Par contre, assurez-vous de faire ce qu'il vous plaît le plus, dans l'environnement qui vous convient et, si possible, au milieu de personnes que vous aimez.

Pourquoi est-ce que j'insiste sur ces points là précisément ? Tout simplement parce que votre capacité d'action dépend directement de votre motivation.

Agir pour réussir

C'est un secret de polichinelle : si vous vous contentez de rêver, vous n'irez nulle part. L'essence même de votre réussite réside dans vos agissements.

Les personnes qui n'avancent pas, qui passent leur temps à faire du surplace sont victimes de ce qu'on appelle « la procrastination ». On attribue souvent ce « mal » à un problème d'objectif. C'est en partie vrai, mais en partie seulement.

Si votre projet vous tient suffisamment à cœur, s'il vous brûle de l'intérieur, vous n'avez pas d'autre choix que d'avancer et agir. A l'heure où j'écris ces lignes, je suis habité par cette passion qui me pousse à écrire. C'est plus fort que moi. Je suis dans l'impatience, je n'ai qu'une seule envie : vous écrire ces mots.

Pour autant, si vous avez parcouru mon site, vous avez deviné combien j'accordais d'importance aux recherches sérieuses.

Dans un article paru en janvier 2011 dans une édition du journal Le Monde, et signé Hubert Guillaud, une étude montre que l'action de remettre au lendemain était alimentée par notre faiblesse à gérer nos impulsions :

[« Si vous jetez un oeil à la file d'attente des films que vous projetez de voir (comme c'est le cas sur un service de VOD ou de prêt de DVD comme Netflix), vous constaterez qu'elle est constituée pour beaucoup de documentaires passionnants et de films d'auteurs, plus que des derniers blockbusters (qui demeurent toujours parmi les plus loués, comme le montre l'étonnante cartographie des locations de Netflix). Selon une étude menée en 1999 (.pdf) par Daniel Read, George Loewenstein et Shoban Kalyanaraman, portant justement sur notre capacité à choisir entre des films mémorables et exigeants ou amusants et oubliables, nous avons massivement tendance à choisir les seconds au détriment des premiers. Et des études plus récentes insistent aussi sur notre inconsistance en la matière.

On a tous tendance à dire qu'on préfère les fruits, mais lorsqu'une tranche de gâteau se présente à côté d'une pomme, c'est, statistiquement, vers le gâteau que va le plus facilement se diriger notre main. C'est pourquoi les files d'attente des films que l'on doit voir sont pleines de bons films.

Les psychologues parlent ainsi du « biais du présent » pour caractériser le fait que nous sommes bien souvent incapables de comprendre que ce que nous voulons à long terme et ce que nous voulons maintenant ne sont pas la même chose. Le biais du présent explique pourquoi vous achetez des légumes et des fruits et que vous oubliez de les manger...

Alors qu'on prend de bonnes résolutions, la procrastination nous conduit à agir autrement... C'est pourquoi on attend la dernière minute pour acheter les cadeaux de Noël, qu'on oublie de s'inscrire pour aller voter, qu'on préfère jouer encore un petit peu au jeu vidéo alors qu'on a un devoir à rendre demain matin, etc.

« Vous pouvez essayer de combattre ce penchant naturel. Acheter un agenda. Rédiger une liste de tâche... Vous pouvez lire tous les livres que vous voulez pour vous détacher de vos mauvaises habitudes... Vous pouvez devenir un drogué de la productivité entouré d'instruments (comme RescueTime) pour vous rendre la vie plus efficace, ces outils ne vous serviront à rien, parce que le problème ne repose pas sur la gestion du temps, mais sur le conflit qui se déroule dans notre cerveau. »

LE SECRET DE LA MAÎTRISE DE SOI N'EST PAS DANS LA VOLONTÉ, MAIS DANS LA DISTRACTION

Dans les années 60, Walter Mischel a mené des expériences à l'université de Stanford sur les conflits de négociation des enfants. L'expérience est bien connue. Les enfants étaient assis devant une table avec des guimauves devant eux, ils pouvaient les

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

manger tout de suite ou attendre que le chercheur revienne, auquel cas, il leur offrirait le double de bonbons.

Quand Walter Mischel a commencé à analyser les résultats, il a remarqué que les enfants qui avaient le plus vite saisi les bonbons étaient plus susceptibles d'avoir des problèmes de comportements, qu'ils ont obtenu de moins bons résultats scolaires que les autres... explique Jonah Lehrer dans l'excellent article qu'il consacra au New Yorker sur le « secret de la maîtrise de soi ».

30 % des enfants ont réussi à attendre le retour du chercheur, 10 à 15 minutes plus tard. Bien qu'également soumis à la tentation, ils avaient eux trouvés une façon de résister...

Walter Mischel s'est rendu compte qu'il y avait un lien entre la performance scolaire des enfants et leur capacité à se contrôler. En 1981, il a recontacté 653 enfants qui avaient participé à l'expérience originelle, interrogeant leur capacité à planifier, à faire face à des problèmes à s'entendre avec leurs pairs. Et Mischel a remarqué que les enfants qui avaient cédé rapidement étaient plus susceptibles d'avoir des problèmes de comportement que les autres.

Pour Walter Mischel, l'intelligence tient en grande partie de la maîtrise de soi. Pour comprendre pourquoi certains enfants ne peuvent attendre et d'autres réussissent à se contrôler, il faut arriver à penser comme ils pensent. L'expérience de Mischel a montré que la maîtrise de soi dépend d'une compétence essentielle : la « répartition stratégique de l'attention ». C'est-à-dire qu'au lieu d'être obsédés par la guimauve qu'ils avaient sous les yeux (« le stimulus chaud »), les enfants ont essayé de détourner leur attention en se couvrant les yeux, en jouant à cache-cache sous le bureau ou en chantant des chansons. Leur désir n'a pas été vaincu, il a simplement été oublié. La clef est d'éviter de penser à la guimauve.

Chez les adultes, cette compétence est souvent désignée comme la « métacognition » ou la « réflexion sur la réflexion », permettant aux gens de déjouer leurs lacunes. Les enfants qui avaient une idée du fonctionnement de l'auto-contrôle ont été mieux à même de retarder la gratification. Mais certains enfants pensaient que la meilleure façon de résister était de fixer la guimauve, ce qui est une idée terriblement insoutenable même pour le dernier des gourmands.

Pour Mischel, le test de la guimauve est un test prédictif puissant. Si on est sensible aux émotions chaudes, alors il faudra faire de manière à mettre plus d'argent de côté pour sa retraite que les autres par exemple... Des travaux ultérieurs ont montré que les différences comportementales entre enfants étaient observables déjà chez des enfants de 19 mois. Alors que certains enfants éclataient en larme, s'accrochaient à la porte face au stress de l'expérience, d'autres surmontaient leur anxiété, se distrayant, jouant avec des jouets. Les enfants qui avaient pleuré étaient aussi ceux qui, vers 5 ans, avaient également du mal à résister à la tentation de la guimauve.

Pour Mischel, notre capacité à l'autocontrôle est autant génétique que sociale. Mais le test a montré que la capacité d'enfants à l'auto-contrôle issus de familles à faible revenu du Bronx était moindre que celle d'enfants de Palo Alto. « *Quand vous grandissez pauvre, vous n'avez pas l'habitude de retarder votre rétribution. Et si vous ne pratiquez pas, vous ne saurez pas comment distraire votre attention, vous ne saurez pas élaborer les meilleures stratégies...* » Les gens apprennent à utiliser leur esprit, comme ils apprennent à utiliser un ordinateur : par essais et erreurs.

Mais cela s'apprend très simplement et très vite. En donnant comme conseil aux enfants d'imaginer un cadre autour des bonbons, les résultats sont devenus très vite spectaculaires. « *La seule façon de vaincre nos instincts c'est de les éviter, de prêter attention à autre chose. Nous disons que c'est de la volonté, mais cela n'a rien à voir avec la volonté* », explique John Jonides, un neuroscientifique de l'université du Michigan.

Mischel prépare une étude à grande échelle impliquant des centaines d'écoliers pour voir si les compétences de maîtrise de soi peuvent être enseignées pour qu'elles persistent à long terme. En d'autres termes, il veut apprendre aux enfants que les trucs ne fonctionnent pas que pendant l'expérience, mais qu'ils puissent apprendre à les appliquer à la maison, au moment de décider entre les devoirs et télévision par exemple.

Pour Angela Lee Duckworth, professeur de psychologie à l'université de Pennsylvanie et responsable de ce programme, essayer d'enseigner l'algèbre à un adolescent qui n'a pas la maîtrise de soi est un exercice assez futile. Selon elle, la capacité à retarder une gratification serait un facteur prédictif de comportement plus efficace que le QI. Si l'intelligence est importante, elle l'est moins que la maîtrise de soi. Walter Mischel sait qu'il ne suffit pas d'enseigner aux enfants quelques tours, le véritable défi est de transformer ces trucs en habitudes, ce qui demande souvent des années de pratiques assidues. « *C'est là que les parents sont importants* », reconnaît Mischel. « *Ont-ils mis en place des rituels qui vous apprennent à retarder vos envies sur une base quotidienne ? Vous encouragent-ils à attendre ? Font-ils de manière à ce que cette attente vaille la peine ?* »

Pour Mischel, les plus banales routines de l'enfance (comme ne pas grignoter avant le dîner, d'attendre le matin de Noël pour déballer les cadeaux...) sont des exercices d'entraînement cognitifs en catimini, pour nous apprendre à déjouer nos désirs.

NOUS NE SAVONS PAS COMPOSER AVEC LES DÉLAIS

Si on offre à quelqu'un 50 \$ maintenant ou 100 \$ à la fin de l'année, il va choisir de prendre les 50 \$. Si on offre 50 \$ dans 5 ans et 100 \$ dans 6 ans, temporellement l'écart n'a pas changé, mais il semble pourtant plus naturel d'attendre un an de plus, du moment qu'on aura déjà attendu longtemps. Pourtant, si nous n'étions qu'un animal

raisonnable, nous choisirions toujours le montant le plus élevé, or nous avons plutôt tendance à nous saisir de ce dont on peut profiter au plus vite, rappelle David McRaney. Ainsi, Twitter nous semble plus gratifiant que de faire des tâches plus difficiles (comme écrire un article) dont dépend pourtant notre salaire en fin de mois.

Quand on est forcé d'attendre, nous avons tendance à être plus rationnels. C'est ce qu'on appelle « l'actualisation hyperbolique ». Traditionnellement, les économistes considèrent que les individus optimisent une fonction d'utilité intertemporelle en actualisant les gains futurs de manière linéaire ; c'est « l'actualisation exponentielle ». En fait, la psychologie et l'économie comportementales indiquent que les individus (mais aussi les animaux) actualisent les gains futurs de manière plutôt hyperbolique. L'actualisation hyperbolique rend possible un phénomène intéressant : l'inversion des préférences qui signifie qu'à un moment t , A est préféré à B, mais qu'à un moment $t+n$, B devient préféré à A, explique sur son blog Cyril Hédoïn, maître de conférences en sciences économiques à l'Université de Reims.

Le meilleur moyen pour déjouer la procrastination, estime David McRaney, est de composer avec les délais. Pourtant, là encore ce n'est pas si simple. Une étude de Klaus Wertenbroch et Dan Ariely réalisée en 2002 avait créé 3 classes d'étudiants devant rendre 3 devoirs chacune. La première devait rendre les 3 devoirs bout de 3 semaines. La seconde classe a déterminé 3 délais différents. La dernière classe devait rendre un devoir par semaine. Sans surprise, c'est la troisième classe qui a obtenu les meilleurs résultats alors que le premier groupe a eu les résultats d'ensemble les plus catastrophiques. Les étudiants sans lignes directrices ont tous tendance à remettre leurs devoirs au dernier moment...

Ces résultats suggèrent que si tout le monde a des problèmes avec la procrastination, ceux qui reconnaissent et admettent leur faiblesse, sont dans une meilleure position pour utiliser des outils disponibles capables de les aider à surmonter cette difficulté, explique Dan Ariely dans son livre (*C'est (vraiment ?) moi qui décide*). « *La procrastination est une impulsion, comme d'acheter des bonbons à la caisse du magasin.* »

Pour combattre la procrastination, il faut devenir un adepte de la réflexion sur la réflexion, conclut David McRaney. « *Il faut comprendre que c'est le vous qui lisez ce texte et que c'est le même vous quelque part dans le futur qui sera influencé par différents désirs et idées, un vous dans d'autres dispositions, utilisant d'autres palettes de fonctions cérébrales pour peindre la réalité* ». Il faut être capable de discerner les coûts des gratifications à chaque fois que vous êtes amené à choisir.

Voilà qui demeure plus facile à dire qu'à faire. »]

Relisez bien cette dernière phrase : « *c'est le même vous quelque part dans le futur qui sera influencé par différents désirs et idées* ». Agir est une

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

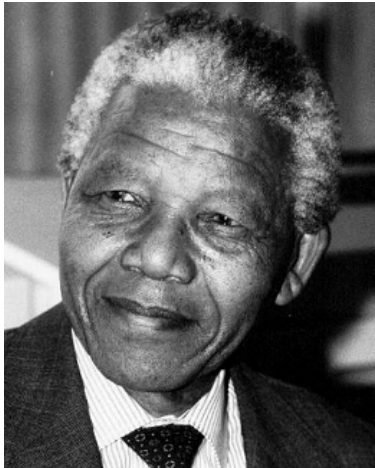
impulsion influencée par vos différents désirs. Désirez suffisamment et vous agirez. Dans le cas contraire, vous resterez à quai.

Il est donc important de faire la part des choses lorsque vous recherchez le succès. Celui-ci s'impose naturellement si vous suivez un objectif qui vous hante, qui est plus fort que vous, que vous désirez au plus profond de vous, presque vital. N'oubliez pas que les plus grandes réussites sont le résultat de grandes passions. Passions qui semblent d'ailleurs souvent irrationnelles...

Le Général de Gaulle lui-même n'est-il pas passé pour un fou lors de son appel ?

Pour reprendre une conclusion de Steve Jobs lors d'une allocution devant des élèves de Stanford, en 2005 : « *Soyez insatiable, soyez fou* ».

« Nous savons bien que nul d'entre nous agissant seul ne peut obtenir la réussite »



[« De l'expérience d'un désastre humain inouï qui a duré beaucoup trop longtemps, doit naître une société dont toute l'humanité sera fière.

Nos actions quotidiennes, en tant que simples Sud-Africains, doivent susciter une réalité sud-africaine concrète qui renforcera la foi de l'humanité en la justice, confirmera sa confiance en la noblesse de l'âme humaine et maintiendra tous nos espoirs envers une vie glorieuse pour tous. Tout ceci, nous le devons tant à nous-mêmes qu'aux peuples du monde qui sont si bien représentés ici, aujourd'hui.

Je n'hésite pas à dire à mes compatriotes que chacun d'entre nous est aussi intimement attaché à la terre de ce beau pays que le sont les célèbres jacarandas de Pretoria et les mimosas du Bushveld.

Chaque fois que l'un d'entre nous touche le sol de ce pays, nous ressentons un sentiment de renouveau personnel. L'humeur nationale change avec les saisons. Nous sommes mus par un sentiment de joie et d'euphorie lorsque l'herbe verdit et que les fleurs s'épanouissent.

Cette unité spirituelle et physique que nous partageons tous avec cette patrie commune explique l'intensité de la douleur que nous avons tous portée dans nos cœurs lorsque nous avons vu notre pays se déchirer dans un conflit terrible, et lorsque nous l'avons vu rejeté, proscrit et isolé par les peuples du monde, précisément parce qu'il était devenu la base universelle de l'idéologie et de la pratique pernicieuse du racisme et de l'oppression raciale.

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

Nous, le peuple d'Afrique du Sud, nous sentons profondément satisfaits que l'humanité nous ait repris en son sein, et que le privilège rare d'être l'hôte des nations du monde sur notre propre terre nous ait été accordé, à nous qui étions hors-la-loi il n'y a pas si longtemps.

Nous remercions tous nos distingués invités internationaux d'être venus prendre possession avec le peuple de notre pays de ce qui est, après tout, une victoire commune pour la justice, la paix, la dignité humaine.

Nous sommes sûrs que vous continuerez à être à nos côtés lorsque nous aborderons les défis de la construction de la paix, de la prospérité, de la démocratie, et que nous nous attaquerons au sexisme et au racisme.

Nous apprécions infiniment le rôle qu'ont joué les masses de nos concitoyens et leurs dirigeants politiques, démocratiques, religieux, féminins, jeunes, économiques, traditionnels et autres pour parvenir à cette conclusion. Et parmi eux se trouve notamment mon second vice-président, l'honorable Frederik Willem De Klerk.

Nous aimerions également rendre hommage à nos forces de sécurité, tous grades confondus, pour le rôle distingué qu'elles ont joué en protégeant nos premières élections démocratiques et la transition vers la démocratie des forces sanguinaires qui refusent toujours de voir la Lumière.

Le temps est venu de panser nos blessures.

Le moment est venu de réduire les abîmes qui nous séparent.

Le temps de la construction approche.

Nous avons enfin accompli notre émancipation politique. Nous nous engageons à libérer tout notre peuple de l'état permanent d'esclavage à la pauvreté, à la privation, à la souffrance, à la discrimination liée au sexe ou à toute autre discrimination.

Nous avons réussi à franchir le dernier pas vers la liberté dans des conditions de paix relative. Nous nous engageons à construire une paix durable, juste et totale.

Nous avons triomphé dans notre effort pour insuffler l'espoir dans le cœur de millions de nos concitoyens. Nous prenons l'engagement de bâtir une société dans laquelle tous les Sud-Africains, blancs ou noirs, pourront marcher la tête haute sans aucune crainte au fond de leur cœur, assurés de leur droit inaliénable à la dignité humaine - une nation arc-en-ciel en paix avec elle-même et avec le monde.

Comme gage de son engagement dans le renouveau de notre pays, le nouveau gouvernement transitoire d'unité nationale examinera, comme cas d'urgence, la question de l'amnistie pour plusieurs catégories de concitoyens qui purgent

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

actuellement des peines d'emprisonnement.

Nous dédions ce jour à tous les héros, hommes et femmes, de ce pays et du reste du monde qui ont sacrifié, de diverses manières, et mis en jeu leur vie afin que nous puissions être libres. Leurs rêves sont devenus réalité. La liberté est leur récompense. Nous sommes à la fois rendus modestes et exaltés par l'honneur et le privilège que vous, citoyens d'Afrique du Sud, nous avez conféré, en tant que premier président d'un gouvernement uni, démocratique, non-racial et non-sexiste, de conduire notre pays hors de la vallée des ténèbres.

Nous comprenons bien qu'il n'y a pas de voie facile vers la liberté. Nous savons bien que nul d'entre nous agissant seul ne peut obtenir la réussite. Nous devons donc agir ensemble en tant que peuple uni, pour la réconciliation nationale, pour la construction de la nation, pour la naissance d'un nouveau monde.

Que la justice soit présente pour tous!

Que la paix soit là pour tous!

Que le travail, le pain, l'eau et le sel soient à la disposition de tous!

Que chacun sache cela, car tant le corps que l'esprit et l'âme ont été libérés pour leur plein épanouissement !

Que jamais, au grand jamais ce beau pays ne subisse l'oppression de l'un par l'autre et ne souffre l'indignité d'être le pestiféré du monde.

Que règne la liberté!

Le soleil ne se couchera jamais sur une réussite humaine si glorieuse.

Dieu bénisse l'Afrique.

Merci. »

Discours d'investiture de Nelson Mandela, 10 mai 1994.]

Dans l'excellent film de Clint Eastwood, *Invictus*, Nelson Mandela, incarné par l'incroyable Morgan Freeman, répète à qui veut l'entendre qu'*il faut savoir changer soi-même pour tenter de changer le reste.*

Mandela fait partie de ces mythes qui ont su, avec le temps, rassembler des

millions de personnes autour d'un message. Ils maîtrisent l'art de la communication et de la séduction.

Dans un chapitre précédent, je vous expliquais que, pour devenir riche, il suffisait de diffuser un produit ou un service au plus grand nombre de personnes possibles. Encore faut-il pouvoir se faire connaître et devenir populaire. Car vous ne réussirez jamais seul.

Communiquer est plus qu'un art. Vous pouvez très bien vous afficher en tête de gondole sans pour autant établir une relation de confiance. Si vous voulez réussir dans la vie, vous devez devenir un modèle crédible.

Comment devient-on crédible ? Comment s'établit une relation de confiance ? Qu'est-ce qui attire les autres à vous ?

Il y a énormément de réponses qui pourraient convenir à l'ensemble de ces questions. Je vais vous donner ma vérité, celle sur laquelle je me suis basé durant toutes ces dernières années : la transparence.

Êtes-vous transparent ?

Au tout début du film *Invictus*, Nelson Mandela prend possession du palais présidentiel. En se dirigeant vers son bureau, il croise de nombreux blancs un carton dans les mains. Visiblement, ils sont sur le départ.

Arrivé au bureau, Mandela convoque tout le personnel encore présent dans les locaux. Il leur explique que, quel que soit leur couleur de peau et leurs convictions, il a besoin d'eux. Que ceux qui veulent rester restent.

Un peu plus tard, sa secrétaire lui demande pourquoi il n'a pas encaissé son chèque de salaire. Mandela lui avoue qu'il trouve cette somme trop élevée et qu'une partie devrait revenir à des œuvres caritatives. S'ensuit un communiqué de presse où le revenu présidentiel est révélé ainsi que le montant désormais dédié à différentes fondations.

Si vous voulez que les autres vous fassent confiance, vous devez être capable, à un moment donné, de vous déshabiller. De dire les choses telles qu'elles sont. De faire confiance aux autres pour qu'ils agissent de même avec vous.

Pourquoi certaines offres marketing paraissent-elles suspectes ? Tout simplement parce qu'elles manquent de crédibilité. La crédibilité s'appuie en vérité la totale transparence.

Un jour, j'ai eu l'occasion de travailler pour un grand groupe, en tant que magicien. L'intermédiaire qui souhaite m'engager me demande mon tarif. En fin négociateur, il m'explique que je prends trop cher. Naïvement, je lui propose de m'adapter. Je pars travailler et, à la fin de ma prestation, la cliente me propose de me faire le chèque immédiatement. Ce que je refuse : je lui explique qu'elle doit envoyer l'argent à l'intermédiaire. C'est en discutant avec elle qu'on s'est tous les deux aperçus qu'il y avait en réalité deux intermédiaires qui, par rapport à ce que je demandais, triplaient mon cachet.

Inutile de vous dire que ni cette cliente, ni moi n'avons continué à travailler de cette façon. De mon côté, à partir de ce moment là, j'ai toujours essayé de connaître les vrais budgets. Du côté de la cliente, elle a appris ce soir là qu'il valait mieux passer en direct que par des intermédiaires. Nul doute que, par la suite, elle s'est montrée plus prudente.

J'ai toujours mis un point d'honneur, quand j'engageais des partenaires, d'annoncer les montants facturés. Cette façon de faire m'a toujours permis de rester totalement transparent. La relation de confiance s'est ainsi naturellement établie. Vous créez ainsi un historique positif : votre réputation se crée sur votre histoire. Si vous êtes décrit comme quelqu'un d'honnête, fiable et transparent, vous remportez l'adhésion des clients et des partenaires. Dans le cas contraire, vous sombrez inévitablement.

Dites ce que vous faites, faites ce que vous dites

Il y a plusieurs années, j'ai été engagé pour animer un arbre de Noël. Le public était composé d'enfants et d'adultes : des familles principalement. Au téléphone, avec l'intermédiaire, il était convenu que je dispose d'une salle et d'une scène pour pouvoir me produire. Je fournissais la régie son et lumière.

Le jour venu, je me suis retrouvé dans une salle de restaurant collectif : une longue table dressée était juste devant une estrade de 2 mètres de

large sur 1 mètre de profondeur. Dans notre jargon, c'est ce que nous appelons un traquenard. Inutile de vous dire que la soirée ne s'est pas déroulée comme je l'aurais souhaitée. Une mise au point a été faite par le client qui, se sentant trompé, s'est retourné avec mon appui contre l'organisateur : la soirée ne correspondait pas du tout avec ce qu'il avait commandé. De mon côté, les conditions prévues n'étaient pas réunies. Des deux côtés il y avait tromperie sur la marchandise.

Un des fondamentaux de la réussite, qui rejoint la transparence, est de ne jamais surestimer vos compétences, vos services ou vos produits : vous devez au contraire surprendre vos clients, leur en donner plus que ce qu'ils attendent.

Certains experts vous diront qu'il faut se concentrer sur les clients satisfaits. Je considère au contraire que les mécontents permettent d'équilibrer le baromètre. Ils sont les gardes fous du commerce. Si vous parvenez à les satisfaire, alors vous êtes prêt à vous attaquer au monde entier. Soyez donc toujours attentif aux remarques négatives, quelles qu'elles soient. Elles sont loin d'être anodines et doivent vous permettre d'affiner votre service, votre produit ou votre approche commercial.

N'oubliez pas qu'une réputation se construit dans le temps. A vous de faire ce qu'il faut pour être au top, toujours. Car votre succès dépend des autres.

De l'ombre à la lumière : une conclusion pour vous motiver

Dans cette dernière section, je vous présente 5 trajectoires de vie de différentes personnalités à succès. Ces présentations sont volontairement courtes : elles ont pour objectif de vous faire réfléchir sur cette notion même de réussite. Vous verrez qu'elle peut se présenter sous différentes formes et que, derrière, se cachent des hommes et des femmes passionnés.

Une passion sans borne pour le cinéma



Le jeune Pedro a 16 ans lorsqu'il se découvre une passion pour le cinéma. Il n'a pas le moindre sou pour se payer la caméra de ses rêves, une Super 8 et, de toute façon, le régime autoritaire de Franco a fermé la dernière école de Cinéma.

Il passera 12 ans de sa vie à la Compagnie de téléphone d'Espagne. Durant tout ce temps, il entretiendra son rêve, se paiera sa première caméra et apprendra sur le tas.

Ce n'est qu'en 1980, alors qu'il a 31 ans que sort son premier film qui le propulsera vers le succès que tout le monde connaît : celui de Pedro Almodovar.

Lors d'une interview, il confessera lui-même qu'il a toujours voué une passion sans borne pour le cinéma, dès son plus jeune âge...

Dyslexique, il devient l'un des milliardaires les plus charismatiques



Richard était un enfant dyslexique, médiocre et turbulent. Il ne s'intéressait qu'au sport et aux affaires. Ses parents se souviennent de lui comme un fin négociateur.

Dès l'âge de 15 ans, il crée un petit commerce en vendant des sapins de Noël, puis des lapins qu'il attrape lui-même.

Passionné par les interviews, Richard a 17 ans lorsqu'il se met à interroger différentes personnalités pour le compte d'un magazine étudiants. C'est un succès qui l'amène progressivement à la création d'une société de vente de disques par correspondance : Virgin Music. Le mythe Richard Branson est lancé...

Il découvrira notamment Mike Olfield, qui vendra plus de 10.000.000 d'exemplaires de Tubular Bells.

Le poison comme fond de commerce



1914. Alors que la guerre fait rage dans le monde, Agatha, jeune fille cultivée, devient infirmière bénévole. Dans l'hôpital où elle exerce son métier appris sur le tas, la jeune femme maîtrise différents produits et notamment des poisons.

Fascinée par Gaston Leroux et son « *Mystère de la chambre jaune* », Agatha passionnée elle-même par l'écriture, échafaude en 1920 une histoire d'empoisonnement qui s'intitulera « *La mystérieuse affaire de Styles* ».

Quelques années auparavant, elle épouse un certain Archibald Christie, dont elle gardera le nom qui deviendra si célèbre.

Avec plus de 80.000.000 de livres vendus, Agatha Christie reste la reine du roman policier. Ses héros, Hercule Poirot et Miss Marple, ont été maintes fois adaptés à l'écran.

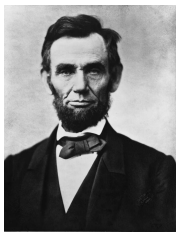
De l'ambulance à l'hamburger



C'est à 52 ans que Ray Kroc a vraiment connu le succès. Auparavant, il aura tout essayé : conducteur d'ambulance, pianiste, puis vendeur de gobelets en carton. C'est dans ce métier qu'il convainc le plus : orateur né, travailleur, il grimpe les échelons un à un... tout en continuant de se produire comme pianiste la nuit !

A 48 ans, il croit très fort à un appareil pour produire des milkshakes et devient distributeur exclusif. Il croise un jour deux frères : Maurice et Dick Mc Donald qui, deux ans plus tôt, ont créé un petit établissement de restauration rapide : il en fera un empire aujourd'hui mondialement connu.

Illettré, il devient président



Il est issu d'une famille d'illettrés. Né au fin fond du Kentucky, dans une cabane. C'est sa belle-mère, qu'il aime tout particulièrement, qui l'encouragera à apprendre à lire.

En 1830, il a 21 ans et décide de vivre son indépendance : il sera successivement magasinier, postier, surveillant avant de devenir avocat.

C'est en défendant plusieurs grands groupes influents qu'il devient célèbre : petit à petit, il se lance dans la politique et se fait élire au congrès des Etats-Unis en 1854. Il a 45 ans. 6 ans plus tard il devient président des USA et sera à l'origine de l'abolition de l'esclavage. Il s'agit d'Abraham Lincoln, bien évidemment, dont la popularité sera telle qu'il sera réélu en 1864 avant d'être assassiné en 1865.

Mémoire et Réussite ?

Quel est le lien entre la mémoire et la réussite, le succès ? Votre capacité d'apprendre, de progresser, de vous inspirer, de modéliser.

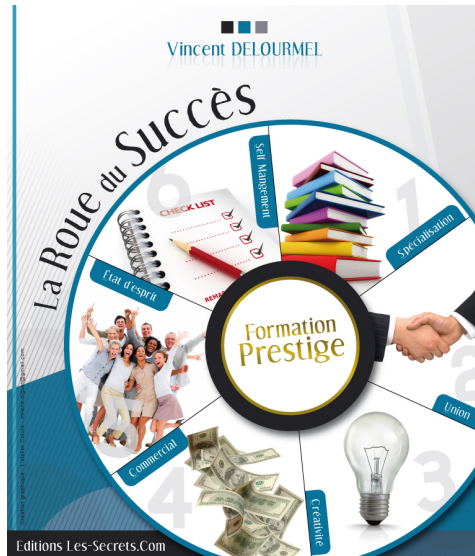
© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

A la lecture de ce livre, peut être aurez-vous appris quelques trucs qui vous permettront d'évoluer, de changer, d'avancer. Ne sous-estimez pas le pouvoir de la lecture et surtout pas celui de la connaissance.

Les connaissances sont la seule richesse qu'on ne pourra jamais vous prendre. Vous pourrez perdre tout l'argent dont vous disposez, votre maison, votre voiture, vos amis : il vous restera votre savoir. Capitalisez sur ce que vous apprenez. Mettez en pratique. Restez curieux, curieuse. Apprenez des autres. Lisez des autobiographies. Mais surtout, dès lors que vous avez identifié votre voie, agissez. Pour vous, mais aussi pour les autres.

Nous sommes à l'aube d'une ère nouvelle, celle où l'humain va prendre le pas sur le matériel. Plus que jamais, le monde a besoin de vous : saurez-vous être présent le moment venu ?

Un cours sur le succès



En 2010, j'ai créé la formation « *La Roue du Succès* ». Il s'agit d'un enseignement basé sur différentes recherches, personnelles et scientifiques.

Durant ce cours, je vous propose de découvrir les fondamentaux de la réussite. Comment l'ensemble se met-il en mouvement ? Comment entretenir cette dynamique ?

Vous y apprendrez à reconnaître vos véritables aspirations. A mettre en place un projet solide et cohérent.

A devenir indispensable, recherché, désirable même.

Vous découvrirez comment passer d'un rêve à une activité commerciale qui peut vous permettre de vraiment bien gagner votre vie. Vous développerez une attitude du succès. Surtout, vous saurez comment vous mettre en

© 2011 par Vincent Delourmel – <http://les-secrets.com>

mouvement afin d'atteindre tous vos objectifs.

Si cette approche vous attire, si vous désirez en savoir plus, rendez-vous sur [http://les-secrets.com/blog-c-Memoire Reussite-cid-2.html](http://les-secrets.com/blog-c-Memoire-Reussite-cid-2.html) : il s'agit de la partie de mon blog consacrée à ce sujet.

Vous y découvrirez différents articles sur le thème de la réussite, du succès.

Je vous invite également à découvrir différentes interviews ici :

<http://les-secrets.com/blog-c-Interviews-cid-4.html>

En vous inscrivant sur mon site vous serez tenu au courant des prochaines sessions de la formation « La Roue du Succès ».

D'ici là, je vous en souhaite énormément. Merci à vous de me lire et de me faire confiance.

Amitiés,
Vincent Delourmel,
Rennes, le 12 mars 2011.

Avertissement

Ce livre numérique est distribué gracieusement par Vincent Delourmel, auteur et propriétaire du site <http://les-secrets.com>. Sentez-vous libre de l'offrir et le diffuser à vos proches, amis, familles ou clients. Il vous est cependant rigoureusement interdit de le modifier.