

25 FAÇONS
DE RÉUSSIR

—|AVEC|—

LES AUTRES

JOHN C. MAXWELL
ET LÈS PARROTT, PH.D.

Originally published in English under the title

25 WAYS TO WIN WITH PEOPLE

Copyright © 2005 by Maxwell Motivation and JAMAX Realty.

Published in Nashville, Tennessee, by Thomas Nelson Inc.

This license work published under license.

All rights reserved/Tous droits réservés.

Groupe International d'Édition et de Diffusion (G.I.E.D.)

228, rue du Trécaré, Varennes QC, J3X 1Y8

Traduction : Annie Audfray

Couverture : Alain Auger

Mise en page : Marie Blanchard

Dépôt légal — Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2008.

Dépôt légal — Bibliothèque et Archives Canada, 2008.

Imprimé au Canada.

Les citations bibliques sont extraites de la Bible Version Segond 1910.

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Maxwell, John C., 1947-

25 façons de réussir avec les autres

Traduction de: 25 Ways to Win with People.

ISBN 978-2-922713-08-4

1. Relations humaines — Aspect religieux — Christianisme.
2. Communication interpersonnelle — Aspect religieux — Christianisme.
3. Relations humaines. 4. Communication interpersonnelle. I. Parrott, Les. II. Titre. III. Titre: Vingt-cinq façons de réussir avec les autres.

BV4597.52.M3914 2008

248.4

C2008-940827-6

Ce livre est sous la protection des lois sur les droits d'auteurs du Canada. Il est interdit de reproduire ce livre en tout ou en partie pour des fins commerciales. L'utilisation de courtes citations ou la copie de pages pour des fins d'études personnelles ou en groupe est permise et encouragée.

À Tom Mullins,

Tu es comme le joueur de flûte de Hamelin. Chaque fois que tu entres dans une pièce, les gens te suivent instantanément. Parmi tous ceux que je connais, tu es celui qui met le plus en pratique les vingt-cinq moyens pour aider les autres à réussir. Tu as cette faculté de communiquer ton charisme à tout ton entourage, et à moi, le premier!

— JOHN C. MAXWELL



À Mike Ingram et Monty Ortman,

Peu de gens forment une meilleure équipe de travail, sont plus respectés et obtiennent de meilleurs résultats que vous. Tous deux avez ce côté engageant dans votre relation avec les autres. Votre générosité et votre investissement auprès des gens produisent des bénéfices dans la vie des ces personnes pendant des dizaines d'années. Le fait de vous avoir connus a fait de moi une bien meilleure personne.

— LES PARROTT



REMERCIEMENTS



*Je remercie Charlie Wetzel de sa précieuse aide
pour la rédaction de ce livre.*

LA PLUS GRANDE JOIE AU MONDE

DE JOHN C. MAXWELL



Au printemps 2004, peu après que la rédaction du manuscrit « *Réussir avec les autres* » ait été achevée, l'éditeur envoya, suivant la pratique courante, un certain nombre de copies, afin de recueillir des impressions sur l'ouvrage ainsi que des recommandations. Lès Parrott fut le destinataire de l'une de ces copies.

Il n'est pas impossible que vous connaissiez le Dr Lès Parrott pour avoir lu un ou plusieurs de ses ouvrages parmi tous les bestsellers qu'il a écrits. Il exerce en tant que professeur à la *Seattle Pacific University*, c'est lui qui a fondé le *Center for Relationship Development*, il est de plus un orateur remportant beaucoup de succès dans le pays auprès des 500 compagnies *Fortune*, et également un auteur de bestsellers tels que *High-Maintenance Relationships* et *Love the Life You Live*. Il est l'invité de CNN, *The NBC Nightly News*, *Oprah*, ainsi que d'autres programmes. Mais c'est surtout en tant qu'ami que je connais Lès. En fait, lorsque pour la première fois j'ai rencontré Lès, c'était un tout jeune étudiant en première année de psychologie. Dès notre première rencontre, j'ai vu qu'il avait un potentiel extraordinaire. J'ai su qu'il ne tarderait pas à percer dans son domaine.

Au cours de l'été 2004, je reçus un appel de Lès. « John, me dit-il, j'ai bien aimé ton livre *Réussir avec les autres*. Je crois qu'il va aider beaucoup de personnes. Ce livre va les inciter à changer d'attitude et à considérer leurs relations avec les gens sous un tout autre angle. À propos, je t'ai rédigé une bonne recommandation pour ton livre ! Et j'ai aussi une excellente idée à te soumettre : je pense que tu devrais écrire une suite à ce livre. »

Moi qui aie mis tout mon cœur et toute une vie de connaissances sur les relations dans la rédaction de *Réussir avec les autres*, je restai tout d'abord assez sceptique. Cependant, comme j'avais beaucoup de respect pour Lès et que je savais qu'il avait toujours d'excellentes idées, j'avais hâte d'entendre ce qu'il avait à me proposer !

« Quelle est ton idée ? » lui demandai-je.

— Cela fait des années que j'observe ton comportement avec les gens, poursuivit Lès. Lorsque tu passes du temps avec les gens, tu leur communique ton charisme. Tu me l'as communiqué. Je suis convaincu que tu pourrais y réfléchir et trouver les nombreux principes que tu maîtrises afin de les enseigner aux autres.

— Mes méninges se mirent alors en action.

— John, tu pourrais intituler ton livre *Aider les autres à se sentir bien dans leur peau*.

Ensuite Lès se mit à énumérer promptement toute une série de sujets que je pourrais enseigner, comme aider les autres à se faire une bonne réputation, accorder du crédit aux bonnes intentions, raconter quelques témoignages, et aider les autres à réussir. Plus j'y pensais, plus cette idée me plaisait. *Réussir avec les autres* avait été écrit pour changer la façon fondamentale dont les gens abordaient la question des relations interindividuelles.

Mettre tout ceci en application demanderait beaucoup de temps. Par contre, le livre que Lès me suggérait d'écrire serait à même d'aider les lecteurs à maîtriser les différents principes en l'espace de quelques jours.

— Tu sais, dis-je au bout d'une assez longue pause, c'est une idée fantastique. Pourquoi n'écrivions-nous pas ce livre ensemble?

Lès parut surpris.

— Je pense que nous formerions une bonne équipe tous les deux. Tu as dit toi-même que tu m'observais depuis des années. Tu as beaucoup de métier en tant que psychologue. Ensemble, nous pourrions décider des sujets à traiter. J'apprendrai aux personnes comment travailler avec les autres, et tu leur feras comprendre la psychologie qui se cache derrière les principes enseignés.

Et c'est ainsi que *Réussir avec les autres, en 25 leçons* a vu le jour. Lès et moi avons passé beaucoup de temps à comparer nos notes, à parler des relations humaines, et à choisir les témoignages. La seule réserve que j'aurais à émettre est que Lès ait — un peu trop selon mon goût — puisé dans mes témoignages personnels. Je n'ai pas la prétention de croire que je suis aussi bien que Lès veut le faire paraître. Comme tout le monde, dans ma vie j'ai fait des choses stupides, marché sur les plates-bandes de certains et froissé les sentiments des gens. Mais j'ai toujours essayé de faire de mon mieux. Et encore aujourd'hui je cherche quotidiennement à améliorer mes relations avec les autres.

Et je peux vous dire une chose : ces principes sont vraiment efficaces ! Lès et moi croyons que si vous appliquez les principes enseignés dans ce livre, vous verrez votre vie changer. Pourquoi ? Parce que vous serez capable d'aider les autres à se voir sous

une lumière positive. Vous serez à même de leur communiquer votre charisme!

Je crois qu'il n'y a dans la vie de plus grande joie que celle de voir les personnes s'épanouir autour de nous, grandir et atteindre leur potentiel. Cet ouvrage peut vous aider à jouer un rôle auprès des personnes de votre entourage afin que cette métamorphose s'opère également dans leur vie.

UNE MEILLEURE PERSONNE POUR VOUS AVOIR CONNU

DE LÈS PARROTT



Certaines personnes sont dotées d'une qualité invisible qui attire les autres à elles tels des aimants. Leur sympathie n'est pas la seule cause. Le charisme qui les anime détermine tout ce qu'elles font et toutes leurs rencontres. Il en ressort qu'elles forment de meilleures équipes, gagnent davantage de respect et obtiennent de bien meilleurs résultats. Ont-elles pour cela plus de chance dans la vie, sont-elles dotées de traits de caractère particuliers qui leur permettent de réussir sans efforts de leur part? Pas le moins du monde!

Cette qualité attrayante et invisible est davantage le fruit d'un affinage que celui d'un héritage. Il s'agit d'une qualité que l'enseignement peut nous transmettre. Cela fait bien trop longtemps que les gens n'ont pas essayé de cultiver ces qualités sous le prétexte erroné qui s'est installé dans les esprits, et qui prétend qu'on les a, ou bien qu'on ne les a pas. Ce livre est là pour changer cette notion totalement erronée. En effet, vous y trouverez vingt-cinq principes des plus efficaces qui vous permettront de libérer en vous un esprit charismatique — cet esprit qui va vous aider à réussir pratiquement auprès de tous ceux que vous rencontrez.

LES RAISONS POUR LESQUELLES NOUS ÉCRIVONS CE LIVRE ENSEMBLE

Je ne connais personne qui, ayant été en contact avec John Maxwell, n'ait subi aucun changement. En ce qui me concerne, ma rencontre avec lui a transformé ma vie. Tel un tuteur, John a laissé une empreinte permanente sur presque tous les aspects de ma vie professionnelle et privée. Il y a plus de vingt ans, avant que je ne me lance dans les études pour devenir psychologue clinicien, j'ai pris l'avion à Chicago, la ville que j'habitais, afin d'aller passer une semaine auprès de John à San Diego, dans le dessein de m'imbiber de toute sa sagesse. Quelques années plus tard, ce fut John qui m'encouragea à écrire des livres et à entamer une carrière d'orateur. À présent — après avoir écrit une douzaine de livres — quand nous avons l'occasion de partager la même estrade, John est toujours mon plus grand fan. Je n'exagère pas en disant que John croit en moi plus que je ne serais jamais en droit de le lui demander.

Je suis quelqu'un de meilleur pour la raison que John est dans ma vie. Il m'a appris à solliciter mon courage; à découvrir mes objectifs et répondre à mes aspirations; il m'a appris à affiner ma vision et m'efforcer d'atteindre mes objectifs. Il m'a dit que les erreurs faisaient partie de l'apprentissage, qu'il ne fallait pas les redouter mais y faire face et se retrouver dans une meilleure position. John m'a également appris que chaque jour comptait, et m'a dit comment adopter une attitude positive sur notre capacité à faire les choses. L'interaction avec des personnes telles que John peut avoir cet impact sur vous. D'une manière directe ou indirecte, John m'a enseigné de multiples et inestimables leçons de vie. Mais plus que tout encore, John m'a appris comment réussir avec les autres.

Il a une façon charmante de se comporter avec pratiquement tout le monde — aussi bien avec un serveur dans un restaurant qu'avec le président directeur général d'une grande société.

LES SECRETS DE LA MAGIE INTERINDIVIDUELLE

Cela fait des dizaines d'années que j'étudie John dans sa manière de relever les gens. En tant qu'ami, je voulais savoir comment je pouvais personnellement développer davantage de sa magie interpersonnelle. Tous ceux qui ont passé, ne serait-ce qu'un instant, en compagnie de John se sont rendu compte qu'il vous mettait vraiment à l'aise et vous faisait vous sentir bien. Le bien que l'on ressent n'a rien à voir avec celui que nous fait un compliment lancé à la légère ou toute assertion gratuite — et encore moins une tape flatteuse sur l'épaule, histoire peut-être de vous manipuler. Je parle de cette gentillesse qui émane de la volonté sincère qu'il a de vouloir le meilleur pour vous. Il vous appuie, il veut que vous réussissiez.

Pas la moindre de ses interaction ne m'a échappé alors que je l'observais. De temps à autre, quelle que soit la personne qu'il rencontre, il a ce pouvoir mystérieux de la désarmer, de l'amuser, d'éveiller son intérêt. En d'autres termes, il a le pouvoir de communiquer aux autres son dynamisme. C'est pourquoi, comme il vous l'a déjà dit, je suis allé un jour vers lui avec l'idée que John partage avec vous les secrets de sa personnalité magnétique, afin qu'il vous apprenne à faire ce qu'il fait. Lorsque John m'a invité à écrire cet ouvrage avec lui, j'ai passé des heures entières en sa compagnie afin de rassembler tout ce qu'il fait instinctivement au quotidien. J'ai également longuement parlé aux amis et aux membres du personnel de John et ai recueilli tous les témoignages

concernant la manière dont il a réussi avec eux, et dont il a su valoriser leurs vies. J'ai écrit nombre de ces histoires et témoignages dans ce livre, de façon à ce que vous puissiez « voir » ces applications en action.

À VOTRE PORTÉE

Les vingt-cinq secrets que nous avons inclus dans ce livre ont le potentiel de changer votre vie. Ils peuvent vous aider à devenir comme ces personnes qui attirent les autres tels des aimants, illuminant la pièce dès qu'elles entrent. Ces leçons sont faciles à apprendre et à appliquer. Elles ne sont pas seulement destinées à une minorité privilégiée qui semble pourvue de qualités exclusives. Elles sont à la portée de tous ceux qui souhaitent posséder ces capacités. Ces leçons sont cruciales pour quiconque désire réussir avec les autres.

1

COMMENCEZ PAR VOUS-MÊME

*Vos relations ne peuvent être qu'à l'image
de votre bulletin de santé.*

— NEIL CLARK WARREN



EXEMPLES DE LÈS PARROTT POUR ILLUSTRER LA LEÇON DE JOHN

Si vous avez l'intention de réussir avec les autres, il est indispensable que vous aussi, vous réussissiez dans ce que vous faites — ou du moins que vous soyez sur la voie de la réussite. C'est un fait incontournable.

En tant que psychologue spécialisé dans le domaine des relations, j'ai suivi de centaines de personnes en consultation. J'ai participé en tant qu'orateur à des centaines de milliers de séminaires. J'ai rédigé plus d'une douzaine d'ouvrages sur ce sujet. Les personnes qui me sont proches connaissent la passion que j'ai d'aider les autres à réussir sur le plan relationnel. S'il y a une chose que je puis vous affirmer, c'est qu'aucune suggestion ou technique nouvelle

pour réussir avec les autres ne pourra porter de fruits, si vous ne commencez pas par l'appliquer à vous-même.

Permettez-moi de vous parler franchement. Si vous essayez d'appliquer les « principes » pour réussir avec les gens, que vous allez étudier tout au long des chapitres qui vont suivre, avant de vous concentrer sur la manière dont vous-même pouvez réussir avec autrui, vous allez être sérieusement déçu. Par contre, si vous prenez en premier lieu, le temps de fixer toute votre attention sur vous-même, vous serez bientôt prêt à la fixer sur les autres.

VOUS DEVEZ COMMENCER PAR VOUS-MÊME

William James, le premier psychologue américain a déclaré : « L'enfer dont nous parle la théologie, cet enfer qui attend les hommes dans l'au-delà, n'est pas plus redoutable que l'enfer que nous faisons en ce monde de notre vie, par l'habitude que nous avons prise de façonner nos caractères de la mauvaise manière. » Si nous ne nous forçons pas un tempérament de vainqueur, nous sommes assurés de perdre sur le plan interrelationnel. C'est la raison pour laquelle le premier pas que vous allez faire revêt tant d'importance. Il existe en fait deux raisons incontournables pour lesquelles il est indispensable de commencer par soi-même pour réussir avec les autres.

VOUS NE POUVEZ ÊTRE HEUREUX SI VOUS ÊTES EN MAUVAISE SANTÉ

La psychologie autrefois prétendait qu'il était crucial de se focaliser sur les émotions négatives pour ensuite les éliminer. Nous savons aujourd'hui qu'il existe un meilleur moyen. Une nouvelle génération de chercheurs a changé l'analyse première de

la psychologie, d'un regard misérable en un regard bienveillant sur le bien-être.

La nouvelle recherche nous révèle que vous ne pouvez être heureux par le simple fait de vous dégager de vos états dépressifs, de stress ou d'anxiété. Non — vous ne pouvez être heureux à moins d'avoir un bon bulletin de santé. La notion de santé ne se limite pas au fait de ne pas être malade. La santé émotionnelle est au cœur de la réussite avec les autres.

VOUS NE POUVEZ DONNER CE QUE VOUS N'AVEZ PAS

L'une des plus anciennes lapalissades du monde est que vous ne pouvez donner ce que vous n'avez pas. D'ailleurs, comme tout psychologue en formation, quand j'ai commencé mes études supérieures, il me fut vivement recommandé de faire une psychothérapie. « Lès, me dit mon conseiller, en tant que psychologue tu ne pourras mener une personne au-delà de tes propres frontières. » Pourquoi cela, me direz-vous? Parce que vous ne pouvez donner ce que vous n'avez pas. Vous ne pouvez apprécier les autres, tant que vous ne vous appréciez pas vous-même.

Harry Firestone a dit: « Vous obtenez des autres le meilleur, à partir du moment où vous leur donnez le meilleur. » C'est vrai. Mais si le meilleur de vous n'est pas meilleur que celui que les autres possèdent déjà, vous ne les conduirez jamais plus loin.

Si vous n'atteignez pas la stature qu'il faut pour réussir, il vous sera pratiquement impossible de réussir avec les autres. Mais voici la bonne nouvelle: le désir et la volonté que vous avez de réussir avec eux, vous aideront à atteindre votre but. C'est ce que voulait dire l'essayiste américain Charles Warner quand il a

déclaré: « Personne ne peut en toute sincérité aider son prochain, s'il n'a pas au préalable fait ce travail sur lui-même. »

COMMENT RÉUSSIR

« Il y a une période de notre vie où nous découvrons qui nous sommes, déclare Pearl Bailey, et le goût au-dedans de nous en est doux ou amer. » Nous sommes tous à un moment ou un autre, en proie aux petites anxiétés ou aux sentiments d'insécurité. Si je devais vous demander de décrire une personne qui, selon vous réussit, est en parfaite santé, vous me diriez peut-être qu'elle est pleine d'assurance, sympathique, aimable, équilibrée, généreuse, etc. En un sens, vous auriez raison. Cependant pour réussir, la liste des attributs les plus enviés, aussi longue soit-elle, ne suffit pas. Réussir ne dépend que d'une chose : de votre valeur.

Ceux qui réussissent ont une valeur personnelle. Allez donc interroger à ce sujet tout grand acteur, athlète de haut niveau ou médaillé d'or, venant juste de signer un contrat qui va lui rapporter des millions de dollars et vous comprendrez ! Mais en vérité, réussir, dans le sens le plus pur du terme, n'a rien à voir avec vos performances, votre salaire ou votre potentiel de gains. Réussir dépend uniquement de votre valeur, que vous le reconnaissiez ou non. Si vous prenez conscience de votre valeur personnelle, et si vous avez confiance en la personne que vous êtes, c'est que vous faites partie de ceux qui ont réussi.

Voici quelques moyens d'y parvenir :

∞ RECONNAISSEZ VOTRE VALEUR. J'ai plusieurs fois eu l'occasion de raconter l'histoire où je me tenais sur une estrade en tant qu'orateur avec mon ami Gary Smalley, lequel fit tout à coup une

chose surprenante qui retint l'attention de tout le public. Face à un auditoire de près de dix mille personnes, Gary brandit un billet flambant neuf de cinquante dollars et posa à la foule cette question : « Qui aimerait avoir ce billet de cinquante dollars ? » On voyait les mains se lever de partout.

« Je vais donner ce billet à l'un d'entre vous, dit-il. Mais avant, permettez-moi de faire ceci. » Il se mit à froisser le billet entre ses mains. Puis il demanda alors : « Quels sont ceux qui le veulent ? » Les mêmes mains s'agitèrent.

« Bon, continua-t-il, et si je fais ça ? » Il laissa tomber le billet par terre, posa le pied dessus et à l'aide du talon de sa chaussure se mit à le piler avec beaucoup d'application. Ensuite il posa cette même question : « Alors quelqu'un le veut-il encore ? » De nouveau, des mains se levèrent.

« Vous venez d'apprendre une leçon de valeur, leur dit-il. Quel que soit le traitement que j'inflige à ce billet, vous le voulez toujours, car il n'a pas perdu de sa valeur. Il vaut toujours cinquante dollars. »

Cette simple petite illustration de Gary souligne un point important. Il nous arrive fréquemment au cours de notre vie d'être malmenés, piétinés dans la boue par les décisions que nous prenons ou par les circonstances que nous rencontrons. Nous pouvons alors penser que nous ne valons rien, paraître insignifiants à nos yeux et à ceux des autres. Mais qu'importe ce qui arrive ou ce qui va arriver, nous ne perdrons jamais notre valeur en tant qu'êtres humains. Rien ne peut nous enlever cet attribut. Ne l'oubliez jamais !

≈ ACCEPTEZ VOTRE VALEUR. Combien de fois avez-vous entendu les gens dire : « Il a un problème ? » Ils entendent par là que l'individu est coincé, qu'il va mal, qu'il a un complexe, qu'il est mal dans sa peau. C'est pour cette raison que, nous les psychologues, insistons sur l'importance de l'acceptation de soi.

Il faut bien admettre que nous tous qui arpentons cette planète avons des angoisses, des problèmes que nous souhaiterions voir disparaître. Il est des choses nous concernant que nous ne pouvons toutefois pas changer. Certaines choses sont immuables. Peut-être, à votre naissance, n'étiez-vous pas doté de la beauté dont vous auriez rêvé, et peut-être n'avez-vous pas atteint la stature que vous auriez souhaité avoir. Mais pour vous, mieux vaut accepter votre héritage génétique, au risque de devoir rejeter votre valeur personnelle, et passer le restant de vos jours à essayer de trouver une compensation à vos problèmes ou à rester bloqué, obsédé par l'idée de ne pas avoir hérité des gènes qui auraient pu vous combler.

Le terme *acceptation* vient du latin *ad capare* signifiant « consentir à prendre pour soi-même » en d'autres mots, inhérent au processus d'accepter les autres, est l'acte d'acceptation de soi. Je le redis : vous ne réussirez jamais avec les autres tant que vous n'aurez pas réussi avec vous-même.

≈ AUGMENTEZ VOTRE VALEUR. Il se peut que vous ayez reconnu et accepté votre valeur. Peut-être savez-vous, au fin fond de vous-même, au plus profond de votre âme, que vous êtes aimé de Dieu et que votre valeur est inestimable. Félicitations ! Le pas suivant est d'accroître votre valeur pour le bénéfice des autres en résolvant le plus grand nombre de problèmes que vous pouvez. Autrement

dit, vous avez besoin de maximiser la personne que vous êtes en maîtrisant les choses qu'il est en votre pouvoir de changer.

Il vous arrive peut-être, par exemple, de lutter contre votre tendance à vous emporter, ou encore d'avoir des difficultés à imposer des limites ou à prendre des responsabilités. Peut-être avez-vous pris de mauvaises habitudes, ou votre attitude est-elle à réviser. Nous rencontrons tous des obstacles que nous pouvons franchir avec succès. Quarante-cinq pour cent des américains affirment qu'ils changeraient leurs mauvaises habitudes s'ils en avaient la possibilité¹. La vérité est qu'ils ont cette capacité de changer. Nous avons tous la faculté de nous améliorer chaque fois que nous décidons de le faire.

Dans son ouvrage *Teaching the Elephant to Dance* (Crown, 1990,) James Belasco décrit la manière dont les dresseurs attachent les jeunes éléphants avec de lourdes chaînes solidement fixées à de gros poteaux. De cette façon l'éléphant apprend à rester à sa place. Les éléphants plus âgés et plus puissants qui ont été élevés ainsi, ne tentent jamais de s'échapper même s'ils ont la force d'arracher le poteau et de partir. Leur conditionnement limite leurs mouvements. Même avec un simple petit bracelet en métal à la patte, pas même fixé, ils ne partent pas — et ce, même si les poteaux ne s'y trouvent plus!

Vous connaissiez peut-être cette histoire, mais tout comme les éléphants avec leur immense puissance, de nombreuses personnes sont limitées par les contraintes d'anciens conditionnements. Comme la chaîne laissée librement à la patte de l'éléphant l'empêche de bouger, certaines personnes mettent des limites inutiles à leur progression. Veillez tout particulièrement à ce que cela ne vous arrive pas. N'acceptez jamais que des contraintes

viennent entraver vos capacités. Combattez-les et poursuivez votre croissance.

≈ CROYEZ EN VOTRE VALEUR. Une fois que vous avez reconnu votre valeur, que vous l'avez acceptée et laissé croître, il vous faudra encore y croire. Vous devez y croire avec une telle conviction que vous ne puissiez faire autrement que de compter dessus.

Chuck Wepner n'eut jamais l'occasion d'apprendre cette leçon. En tant que boxeur il avait hérité du surnom *le Sanguinaire*, en raison des coups qu'il encaissait, même lorsqu'il remportait la victoire. Dans le monde de la boxe, il était ce qu'on appelle « un attrapeur » à savoir un lutteur qui utilisait souvent sa tête pour bloquer les coups de son adversaire. Wepner ne cessait de faire pression sur l'autre boxeur jusqu'à ce qu'il ait gagné ou ait été mis K.O. Peu lui importait le nombre de coups qu'il recevait avant cette mise à terre. L'entraîneur Al Braverman disait de lui qu'il était le combattant le plus courageux qu'il n'ait jamais rencontré, que c'était un boxeur hors pair qui ne tenait pas compte de la douleur. Il disait aussi que s'il était blessé ou qu'il avait reçu un coup de coude, il ne se tournait jamais vers lui ou son arbitre pour demander de l'aide. Il disait que c'était un combattant dans le sens le plus pur du terme.

Lorsque Wepner mit K.O. Terry Henke au onzième round à Salt Lake City, le promoteur de la boxe, Don King, offrit à Wepner de se battre contre le champion en titre de l'époque, catégorie poids-lourds, George Foreman. Mais comme Ali avait remporté le combat contre Foreman, Wepner fut programmé pour combattre Mohamed Ali, dit *le plus grand*. Le matin du match, Wepner offrit à sa femme un déshabillé rose et lui déclara qu'elle

allait bientôt avoir le privilège de dormir avec le champion de poids lourds du monde.

Ali remporta par un Knockout technique » seulement dix-neuf secondes avant la fin du combat. Mais précédemment, au neuvième round, il y eut tout de même un moment glorieux pour Wepner — au moment où son poing sur le torse d'Ali, envoya au sol le champion en titre.

Wepner raconte: « Quand Ali était à terre, je me souviens avoir dit à Al Braverman, mon entraîneur: « démarre la voiture, nous allons à la banque, nous sommes millionnaires! » Et Al de me répondre: « tu ferais mieux de te retourner, il est de nouveau sur pieds! » Après le match, la femme de Wepner sortit le déshabillé de son sac et demanda à son mari: « Dois-je aller dans la chambre d'Ali, ou doit-il venir dans la mienne? »

Cette histoire ne serait restée qu'une simple annotation de la rubrique « boxe » au bas d'une page, si le fait suivant ne s'était produit: un auteur — qui ne roulait pas sur l'or — suivait le combat à la télévision et eut soudain une inspiration: *j'ai trouvé*, se dit-il! Alors, il rentra chez lui et se mit à écrire. Et pendant trois jours d'affilée, il écrivit. C'est ainsi que l'auteur-acteur Sylvester Stallone raconte à James Lipton, dans son émission *Inside the Actor's Studio*, la naissance du film Rocky qui reçut l'Oscar du meilleur film.

Le studio du cinéma offrit alors à l'auteur en difficulté qu'était Stallone, la somme sans précédent de quatre cent mille dollars pour son script. Cependant Stallone refusa cet argent, préférant ne recevoir que vingt mille dollars et le droit de jouer le rôle de Rocky, pour le cachet minimum de trois cent quarante dollars par semaine. Le studio proposa également une offre à Wepner pour la raison que le film était inspiré de sa vie. Il avait

le choix entre recevoir la somme de soixante dix mille dollars ou bien percevoir un pour cent des bénéfices bruts du film. Wepner choisit la garantie et empocha les soixante dix mille dollars, décision qui devait lui coûter par la suite huit millions de dollars. À ce jour, Chuck Wepner vit dans l'état du New Jersey, à Bayonne et travaille en tant que vendeur dans les vins et spiritueux.

C'est le sort qui vous attend chaque fois que vous vous dénigrez ou sous-estimez vos capacités devant un futur employeur. Si vous croyez n'avoir rien de valable à offrir à quelqu'un — principalement à vous-même — vous n'aurez guère d'espoir de réussir avec les autres. La personne que vous êtes est le plus grand atout que vous puissiez posséder. Et tant que vous reconnaîtrez en vous cet atout majeur, que vous l'accepterez et y croirez avec une ferme conviction, les principes sur la réussite avec les gens expliqués dans ce livre pourront devenir partie inhérente de votre personnalité. Et si vous les appliquez en y mettant tout votre cœur, ils marcheront à la perfection.

VOTRE LEÇON PARTICULIÈRE AVEC JOHN MAXWELL

Si je vous rencontrais en personne, la première des choses que je ferais serait de vous dire que je crois en vous. Vous aurez peut-être du mal à me croire car je ne vous connais même pas. Mais ce que je sais, c'est que tout le monde a une valeur et quelque chose de valable à offrir aux autres. L'une de mes missions est de repérer cette valeur chez les gens, de les aider à la découvrir, de les encourager et de les aider à atteindre leur potentiel. Vous pouvez réussir, et aussi aider les autres à faire de même.

Commencez par vous-même

C'est pourquoi je désire être votre professeur. Certes, je ne serai peut-être pas assis à côté de vous, mais j'ai écrit ce livre avec Lès, dans le but de vous venir en aide. Dans chacun des chapitres que vous allez découvrir, je serai là pour vous accompagner dans votre leçon et vous enseigner la manière spécifique qui consiste à ce que les autres se sentent bien dans leur peau. C'est ma façon à moi de vous aider à réussir avec les autres. Et quand nous aurons fini nos leçons, je vous suggère de rencontrer une personne ayant réussi sur le plan relationnel, une sorte de tuteur qui pourra vous aider à ajouter à votre valeur, et vous accompagner au cours de leçons de vie supplémentaires.

ASSIMILATION DE LA LEÇON DE JOHN AVEC LÈS

Chacun des chapitres de cet ouvrage se termine par un plan d'actions destiné à vous aider à appliquer les principes décrits au cours des chapitres sur la manière de réussir. Comme ces plans m'ont beaucoup aidé, je vous les transmets.

Application de la leçon de John dans votre vie

Oubliez :

Tout ce qui vous rend anxieux.

Interrogez-vous :

*Sur la manière d'accroître votre valeur, afin d'en faire
bénéficier les autres, et non vous seul.*

Faire :

Une liste des choses que vous pouvez améliorer vous concernant (mauvaises habitudes à perdre, etc.), et faire les pas spécifiques nécessaires à votre progression.

N'oubliez pas :

Que vos relations ne peuvent être qu'à l'image de votre bulletin de santé.