

GARY KELLER

AVEC DAVE JENKS ET JAY PAPASAN

LE MINDSET DE L'AGENT IMMOBILIER MILLIONNAIRE

Devenez aussi grand
que vos ambitions !

Par l'auteur de
THE ONE THING

Plus de 2 millions d'exemplaires
vendus dans le monde

ALISIO



La méthode infaillible pour faire fortune dans l'immobilier... ou ailleurs.

Vous souhaitez passer d'une activité ronronnante à une activité florissante ? Ce livre est pour vous !

Gary Keller, auteur du best-seller *The One Thing* et fondateur de la plus grande franchise immobilière du monde, Keller Williams, partage ici tout ce qu'il a appris après des décennies de pratique et de nombreux entretiens menés auprès d'agents immobiliers devenus millionnaires.

Vous y trouverez :

- ▶ La caractéristique commune aux entrepreneurs millionnaires : leur façon de penser... et de voir grand !
- ▶ Des modèles essentiels pour générer des contacts, mais également des modèles économiques, budgétaires et organisationnels pour structurer votre activité.
- ▶ Des conseils pour gagner votre premier million... et les suivants.
- ▶ Des astuces pour dépasser vos propres limites.

« Une lecture qui devrait être obligatoire pour toute personne qui se lance dans l'immobilier, où que ce soit. »

Robert T. Kiyosaki, auteur du best-seller
Père riche, père pauvre

Entrepreneur, formateur et auteur, **Gary Keller** a connu un succès mondial avec sa méthode *The One Thing, passez à l'essentiel*, publiée chez Alisio en 2020. Fondateur de l'agence immobilière Keller Williams, il a reçu de nombreuses distinctions au fil des années.

21 €

Prix TTC France

ISBN : 978-2-37935-427-4



9 782379 354274

ALISIO



Rayon : Développement professionnel

LE MINDSET DE L'AGENT IMMOBILIER MILLIONNAIRE

**Devenez aussi grand
que vos ambitions !**

Titre original : *The Millionaire Real Estate Agent*
Copyright © 2004 by The McGraw-Hill Companies Inc. All rights reserved.
© Alisio, 2024 pour la traduction française.

Relecture-correction : Anne-Lise Martin
Maquette : Patrick Leleux PAO
Maquette de couverture : Jennifer Simboiselle

© 2024 Alisio,
une marque des éditions Leduc
76, boulevard Pasteur
75015 Paris
ISBN : 978-2-37935-427-4

Gary Keller

avec Dave Jenks et Jay Papasan

LE MINDSET DE L'AGENT IMMOBILIER MILLIONNAIRE

Devenez aussi grand
que vos ambitions !

*Traduit de l'anglais
par Sara Bouderbala et Fiona Besnard*

A L I S I O

Le Mindset de l'agent immobilier millionnaire est dédié aux femmes et aux hommes qui, par leur travail acharné et leur esprit d'entreprise, se propulsent directement aux avant-postes de la libre entreprise — enfin, ce livre est dédié aux agents immobiliers partout dans le monde.

SOMMAIRE

Avant-propos.....	11
Préface.....	17
Introduction.....	23

PARTIE I TRACER LA VOIE

Vue d'ensemble.....	31
Les mythes.....	53

PARTIE II LES QUATRE ÉTAPES

Visualiser un million.....	77
Générer un million.....	143
Gagner un million net.....	263
Recevoir un million.....	321

PARTIE III RESTER AU SOMMET

Tout rassembler grâce à la focalisation.....	353
--	-----

La vraie vie des agents immobiliers millionnaires.....	383
Portrait des millionnaires.....	385
Annexe A : Un exemple de rapport de compte de résultats.....	427
Annexe B : Un exemple de bilan comptable.....	433
Remerciements.....	437
À propos des auteurs.....	447

AVANT-PROPOS

*IT'S NOT ABOUT THE MONEY... It's about being the best you can be! **

Voici les mots qui, après les avoir lus dans leur américain natal, m'ont convaincu d'entamer l'ouvrage que vous tenez entre les mains. C'était en 2014. J'avais alors 22 ans et portais depuis peu l'étiquette du jeune « Frenchie », fraîchement débarqué en Floride pour effectuer une année de stage chez Keller Williams. Le pack de bienvenue qui m'avait été remis comprenait bien évidemment ce livre, coécrit par Gary Keller, cofondateur de la plus grande compagnie immobilière du monde qui m'accueillait en son sein.

Le titre, *The Millionaire Real Estate Agent*, m'a d'abord paru racoleur. Il me paraissait être ce type d'accroche hollywoodienne qui fait rêver le lecteur et motive son acte d'achat. Comment pouvais-je croire qu'une recette du succès en immobilier puisse être partagée si facilement ? Je n'avais derrière moi que trois ou quatre années d'expérience et je n'avais encore jamais osé associer les termes « millionnaire » et « agent immobilier ».

Le sous-titre m'aura empêché de détourner le regard de cette couverture rouge vif utilisée pour l'édition originale. S'ensuivra une expérience de lecture comme je n'en n'avais jamais connu. Il me semblait que les auteurs avaient scruté mes faits et gestes depuis le début de ma carrière. Comme s'ils en avaient décorqué les moindres ressorts. Chapitre après chapitre, je faisais à la fois face aux défis rencontrés sur le terrain, mais également à des solutions concrètes et applicables pour les surmonter.

* Ce n'est pas l'argent qui compte, c'est devenir la meilleure version de vous-même (NdE).

De nouvelles perspectives s'ouvraient à moi. J'avais fait ma première lecture en étant consultant immobilier. Je refermais le livre pour la troisième fois en me sentant entrepreneur, équipé pour lancer et développer mon entreprise.

Une entreprise fondée sur la passion d'accompagner et de servir. Une entreprise structurée d'après les modèles et les systèmes qui vous attendent dans ce manuel unique en son genre. Une entreprise dont les plafonds de verre se brisent méthodiquement, à l'aide d'une organisation humaine qui vous pousse à grandir dans votre rôle de leader et vous aide à préserver ce que vous avez de plus précieux : votre temps.

Lorsque, au gré des rencontres et des mains tendues outre-Atlantique, l'opportunité de représenter Keller Williams en France s'est présentée, nos équipes et moi-même y avons tout de suite vu la possibilité de dévoiler et de partager ce trésor immobilier dans notre beau pays. C'est aujourd'hui chose faite auprès de nombreux professionnels du secteur, qu'ils soient membres de notre compagnie ou confrères de notre industrie. Nous espérons que cette nouvelle édition vous inspirera vous aussi. Qu'elle vous guidera et vous accompagnera dans votre ambition de devenir la meilleure version de vous-même !

Jérôme Fabre

Président, cofondateur de Keller Williams France

C'était le 5 avril 2018... Il y a des dates comme ça...

Alors que je flâne sur Amazon à la recherche de la prochaine pépite à lire pour développer mes activités de formation et de coaching d'agents immobiliers, le hasard (ou le destin, diront certains) me fait tomber sur un livre rouge, dont le seul exemplaire disponible est d'occasion. 5,18 euros et quelques jours plus tard, je me retrouve avec, entre les mains, *The Millionaire Real Estate Agent*, en anglais et déjà annoté par un autre agent immobilier.

Expérience troublante de surligner et d'annoter un livre en complément des notes de quelqu'un d'autre.

Et en même temps, logique, tellement cet ouvrage ouvre des perspectives différentes, à chaque lecteur, et à chaque nouvelle lecture.

Parce que c'est de ça qu'il s'agit.

Il s'agit d'un nouveau paradigme.

Un paradigme dans lequel l'activité d'un agent immobilier n'a pas de limites.

Ces limites, je les connais. Elles sont liées aux ressources que l'on met à disposition de son entreprise :

du temps, de l'argent, de l'énergie, de la charge mentale.

Par des systèmes, par des modèles, par une philosophie, par du bon sens, finalement, Gary Keller nous fait découvrir une nouvelle approche, incroyablement moderne (même vingt ans après) du métier d'agent immobilier.

Je vous souhaite d'être inspiré comme je l'ai été.

Écrire ces quelques lignes est un privilège, comme celui d'être CEO de Keller Williams en France, le réseau immobilier qui accompagne les agents immobiliers dans l'application ces modèles au quotidien.

Que cette lecture change votre vie, comme elle a changé la mienne et celle de tant de professionnels de l'immobilier.

Sébastien Tedesco
CEO de Keller Williams France

*« N'ayez pas peur de faire un grand pas si c'est indiqué :
on ne franchit pas un abîme en deux petits sauts. »*

David Lloyd George

Ex-Premier ministre britannique

PRÉFACE

« J'ai vu plus loin que les autres parce que je me suis juché
sur les épaules des géants. »

Isaac Newton

CHASSER LES LOUPS, OU DE LA NÉCESSITÉ DE VISER HAUT

Il y a de cela quelques années, mon fils John et moi-même écoutions un livre audio dans la voiture. C'était un conte qui racontait l'histoire d'un fils de berger : il était enfin en âge de surveiller le troupeau et il partit s'occuper seul des moutons pendant tout l'été, sur les collines qui surplombaient le village. Une nuit, il fut réveillé par le hurlement d'un loup à proximité. Il faisait nuit noire ; malgré sa peur, il eut la bonne idée d'attraper son fusil et de se ruer à la poursuite de l'animal qui s'en prenait à son bétail. À l'autre bout de la prairie, il aperçut le loup qui avait déjà saisi l'un des moutons à la gorge. Le fusil à l'épaule, il s'apprêtait à faire feu quand lui revint en mémoire un conseil de son père : « Quand il fait nuit, il est très difficile de jauger la distance qu'il y a entre toi et ta cible et tu risques de sous-estimer l'espace entre vous deux et de la rater de peu. Pour avoir plus de chances de la toucher, *viser haut*. » Le fils du berger rectifia le tir, levant l'arme légèrement plus haut pour la réajuster et tira. En plein dans le mille !

Ce qui me frappa dans cette histoire, ce ne fut pas le courage, indéniable soit dit en passant, du jeune homme, ni l'aspect dramatique de l'anecdote, qui nous avait cloués sur notre siège, John et moi. Mais pour moi, cette histoire comprenait tous les éléments propres aux fables inspirantes, tout en illustrant à merveille des

principes dont j'avais découvert qu'ils se révélaient vrais et utiles dans la vie de tous les jours. Personne ne peut savoir avec précision de quoi demain sera fait. Le futur est aussi sombre et compliqué à évaluer que l'espace entre le jeune berger et sa cible. Et pourtant, nous nous fixons très souvent des objectifs, comme si le lendemain, le mois, l'année ou la décennie suivante étaient aussi clairs et limpides qu'un après-midi d'été. Comment s'étonner alors que la plupart des plans qu'on élabore n'aboutissent pas ? *Mettez la barre plus haut.* Voilà la morale de l'histoire. Que vous pourchassiez des loups en plein milieu de la nuit ou que vous vous fixiez des objectifs à suivre pour votre vie, *visez haut.*

C'est le sujet de ce livre. Ce n'est pas un livre sur l'argent ni sur le gain financier. Il explique que presque toutes nos grandes réussites dans la vie résultent de deux façons de penser : *voir les choses en grand* et *viser haut*. Le mot « millionnaire » dans le titre fait simplement office de marqueur pour exprimer cette idée. Bon, maintenant, évidemment, vous le savez, car vous êtes arrivé jusqu'ici. Soyons honnêtes : est-ce que vous auriez acheté *L'Agent immobilier qui voit les choses en grand* ? J'en doute.

Ce livre est fait pour vous. Nous pensons que, quel que soit le niveau d'avancement de votre carrière dans l'immobilier, voir les choses en grand vous aidera à progresser ; à dire vrai, cela vous aidera peut-être à donner le meilleur de vous-même. Et pour cela, il faut viser haut et voir les choses en grand.

LES GRANDES QUESTIONS ET LE TOIT DU MONDE

Avec des frais de démarrage très bas et sans aucun plafond, une carrière d'agent immobilier semble taillée sur mesure pour n'importe quel entrepreneur un tant soit peu ambitieux. Dans

ce milieu, c'est vous-même qui définissez vos propres limites. Votre stratégie, vos aptitudes et votre bonne volonté à assurer des ventes immobilières détermineront votre succès futur. Dans son livre *The Aladdin Factor**, Mark Victor Hansen nous explique que l'ampleur des réponses que l'on reçoit dépend de l'ampleur des questions que l'on pose. Dans *Le Mindset de l'agent immobilier millionnaire*, nous nous interrogerons, nous approfondirons les choses et répondrons à la question la plus importante que n'importe qui évoluant dans le milieu de la vente immobilière s'est déjà posée : « Comment faire, quand on est conseiller immobilier, pour engranger un maximum de revenus sur les ventes ? » Croyez-le ou non, la réponse est aussi simple que la question. Dans ce livre, nous allons vous expliquer comment penser comme un agent immobilier millionnaire. Ensuite, nous vous montrerons, étape par étape, comment gagner un million net par an. Enfin, nous vous indiquerons la voie à suivre pour gagner un million de plus, mais cette fois-ci, en revenus passifs.

Je crois très sincèrement que pour devenir la meilleure version de vous-même, vous devez réfléchir avec le maximum de vos capacités et à un niveau très élevé. Si, à la lecture de cet ouvrage, vous parvenez à assimiler les concepts exposés dans le chapitre intitulé « Visualiser un million », et à vous mettre dans la peau d'un conseiller immobilier millionnaire, vous vous rendrez compte que rapporter, toucher net et encaisser le plus d'argent possible au cours de votre carrière dans l'immobilier vous semblera beaucoup plus simple.

S'il y a bien une chose que la vie m'a apprise, c'est que plus l'objectif est petit et l'horizon restreint, plus nous nous mettons

* *Le Pouvoir d'Aladin. Transformez vos désirs en réalités*, Éditions de l'Homme, 1998.

des bâtons dans les roues et limitons nos capacités, et il faut savoir que poursuivre de grands objectifs a tendance à bousculer les petits objectifs au passage. Pourquoi ? Tout dépend de ce sur quoi vous décidez de vous concentrer. Il arrive souvent que l'on soit tenté de freiner sa course quand on s'aperçoit que ses objectifs sont à portée de main. Les petits objectifs, par définition, sont presque toujours à notre portée, ce qui fait que nous les atteignons assez rapidement, mais nous n'avons jamais la possibilité de créer un élan, une impulsion, de prendre notre courage à deux mains. D'un autre côté, lorsque nous poursuivons des objectifs beaucoup plus grands, beaucoup plus ambitieux, cela nous offre beaucoup plus de possibilités, cela nous pousse en avant avec vivacité et enthousiasme, et nous balayons tous les petits objectifs d'un revers de la main dans notre course effrénée vers la réussite et notre volonté de jouer toujours plus gros. James Allen a écrit : « Vous deviendrez aussi petit que les désirs qui vous gouvernent ; aussi grand que les ambitions qui vous dominent. » En fin de compte, votre entreprise et votre vie reflètent les desseins que vous visez. Tout se résume à la différence qu'il y a entre les objectifs satisfaisants et ceux qui vous rendent meilleur.

La formule est simple — voyez les choses en grand, soyez courageux et votre vie n'en sera que plus belle. Pour vous dire les choses honnêtement, ce livre n'a pas forcément pour but de vous rapporter un million de dollars annuels. Même si nous mettons bel et bien un compte rendu exhaustif et rigoureux des moyens d'atteindre ce but à votre disposition, le manuel que vous tenez entre les mains sert avant tout à vous encourager à envisager votre vie sous un angle bien plus large. À travers l'histoire, nous avons pu observer que les grands objectifs nous permettent d'exploiter des capacités jusqu'alors insoupçonnées et de voir les choses en plus grand que ce que l'on avait pu

imaginer. Je crois sincèrement que les bienfaits que vous récolterez en adoptant ce genre de démarche sont bien plus précieux que n'importe quelle récompense financière. C'est probablement Oliver Wendell Holmes qui en parle le mieux quand il dit : « Ce qu'il y a de mieux en ce bas monde, ce n'est pas tant l'endroit où nous nous trouvons, mais le chemin que nous prenons. »

Nous pouvons tous nous mettre d'accord sur le fait que l'avenir est imprévisible. Se poser les bonnes et les vraies questions, les grandes questions, chercher les réponses adéquates, les grandes réponses, cela aide à atteindre son meilleur niveau de préparation. Lequel nous permet d'agir avec plus d'efficacité sur le moment. Vous êtes alors moins susceptible d'être pris de court par un retournement de situation inattendu. Souvenez-vous : le jeune berger ne pouvait pas savoir quand ni sous quelle forme un danger allait arriver, mais il en savait assez pour charger son fusil, le garder près de lui et viser haut.

Laissez-moi reformuler : pour la majorité d'entre nous, escalader l'Everest représente une prouesse exceptionnelle ; maintenant, arrêtez-vous et réfléchissez un instant. Ceux qui tentent d'escalader l'Everest ne se disent pas qu'ils vont simplement aller jusqu'au camp de base et décider quoi faire ensuite. Avant même d'avoir mis un pied au Népal, ils ont déjà tout planifié méticuleusement et se sont préparés scrupuleusement en vue de leur expédition, de Katmandou au camp de base, et au-delà, jusque sur le toit du monde. S'ils sont malins et qu'ils veulent être encore mieux préparés, ils auront au préalable étudié les retours de ceux qui sont montés avant eux, et se seront inspirés des expériences passées afin d'être prêts pour le grand défi que représente ce périple. Tous ceux qui souhaitent escalader

l'Everest jusqu'au sommet se posent de très grandes questions et trouvent de très grandes réponses. Ils ont bien compris que seuls ceux qui osent voir les choses en grand peuvent accomplir de grandes choses.

Si vous avez envie de tirer le meilleur de vous-même, si vous êtes disposé à vous poser la question suivante : « Comment faire évoluer mon affaire immobilière jusqu'au plus haut niveau ? », alors enfiler vos chaussures de montagne et prenez une grande inspiration. Ce livre peut vous servir de feuille de route, ou de guide. Le chemin ne sera pas forcément facile, mais il changera à coup sûr votre vie. Et cela commence par voir les choses en grand et viser haut.

INTRODUCTION

« Les vérités les plus grandes sont aussi les plus simples ;
il en va de même pour les grands hommes. »

Augustus et Julius Hare

VOUS N'ÊTES PAS MATHUSALEM !

Tout le monde peut devenir millionnaire. Je suis persuadé que si on donne suffisamment de temps à quelqu'un, il finira bien par atteindre le million de dollars annuel. Cette croyance relève de ce que l'on appelle le mythe de Mathusalem. Selon la légende, Mathusalem est l'homme le plus vieux au monde. Il est censé avoir vécu 969 ans. Ainsi, je crois dur comme fer — même en imaginant qu'il ait été le pire gestionnaire de fonds de l'histoire de l'humanité — qu'il aurait fini par être considéré comme un « millionnaire » d'après les standards de l'époque. Malheureusement, si on exclut les sauts évolutifs de la théorie de l'évolution et les miracles de la science, si vous croyez au mythe de Mathusalem et que vous comptez suivre sa méthode, je suis désolé de vous décevoir, mais vous ne vivrez jamais assez longtemps pour gagner vos millions.

Évidemment, il y a aussi ceux qui veulent y arriver un peu plus rapidement. Ils ont prévu un plan d'actions étalé sur cinq, quinze ou encore trente ans. Ce qui les distingue des autres, c'est leur capacité à comprendre que pour gagner à ce jeu qu'on appelle la vente immobilière, on ne peut pas faire n'importe quoi. À moins d'avoir l'éllixir de jouvence de Mathusalem (ou tout du moins son énergie), on ne peut pas passer son temps à tâtonner. Ceux qui veulent y parvenir plus vite savent qu'ils vont avoir besoin d'un plan, de préférence

clair et simple. Ce livre vise à vous transmettre les étapes de ce fameux plan.

L'un des premiers obstacles sur le chemin de la réussite réside dans la conviction (partagée par un très grand nombre de gens) que réussir, c'est forcément compliqué ; mais non, en réalité, c'est simple, c'est évident ! Une légende, qui a la vie dure, dit que le chemin qui mène au succès est dissimulé, à l'abri des regards, et que si on arrivait à le trouver, il serait inévitablement en côte, tortueux, brumeux et semé d'embûches. C'est la faute des bardes qui ont, les premiers, inventé ces mythes et légendes — dans lesquels le chemin qui menait au château de la princesse était invariablement très compliqué à trouver et incluait le passage obligé dans la tanière du dragon. Résultat : au pire, nous avons tendance à nous méfier des concepts simples et évidents ; au mieux, nous les traitons avec condescendance parce qu'ils relèvent du « bon sens » et que « tout le monde le sait ». On dirait presque qu'un défaut propre à l'espèce humaine nous pousse à préférer les idées énigmatiques et complexes à celles qui sont claires et incontestables.

Dans son livre *Acres of Diamonds**, Russell H. Conwell raconte l'histoire de deux fermiers. Le premier vend sa ferme au second pour partir chercher des diamants. L'histoire se termine avec cette conclusion : le premier fermier ne met jamais la main sur les fameux diamants, tandis que le second trouve des « hectares » entiers de diamants à même les champs qu'il avait achetés au premier. La morale de l'histoire : vous savez ou vous possédez déjà très certainement tout ce dont vous avez besoin pour réussir. Alors, au lieu de rechercher à tout prix la nouveauté, vous feriez mieux de vous concentrer un peu plus sur vos vieilles

* *Une mine de diamants sous vos pieds*, Éditions Godefroy, 1998.

habitudes. Les chances que vous avez de réussir se trouvent peut-être sous votre nez.

Et ce n'est pas non plus une question de validité. Les solutions complexes peuvent très bien être valables. Le problème, c'est que les plans complexes sont, eh bien... complexes ! Ce qui les rend difficilement applicables et viables. La légende du jazz Charles Mingus a dit un jour : « Rendre une chose simple compliquée est à la portée de tous ; rendre une chose compliquée simple, magnifiquement simple, c'est cela la créativité. » Je suis d'accord avec lui. La vie, les affaires, tout cela est complexe, mais le chemin qui mène à la prospérité est pavé de facilités. Le fait est que, pour pouvoir mettre nos plans en pratique, il faut qu'ils soient tous simplifiés, autant que possible. Personne ne peut vivre ni fonctionner très longtemps s'il n'a que des affaires complexes à gérer — la réussite sur la durée résulte toujours de notre habileté à réduire les choses au strict minimum.

LE « GRAND SECRET » ET UNE INVITATION

Au cours de nos années de recherche, nous avons découvert que les gens s'imaginent souvent que la réussite en entreprise est beaucoup plus compliquée qu'elle ne l'est vraiment. Ce point de vue transforme ce qui devrait être une attitude responsable vis-à-vis des résultats obtenus en une attitude consistant à tenir n'importe qui ou quoi pour responsable, avec cette expression phare : « Je ne savais pas ! » Cette phrase nous permet de rejeter la faute sur des choses que nous ne savions ou ne comprenions pas. Si vous jouez à ce petit jeu-là, vous êtes probablement à la recherche du « grand secret ». Il semblerait que vous ne soyez pas totalement honnête avec vous-même.

Vous êtes probablement à la recherche du « grand secret » parce que vous voulez réussir plus vite et plus facilement, et vous n'êtes pas le seul.

Voici la vérité sur le « grand secret » et sur les moyens de le découvrir plus rapidement : *la réussite est plus simple que ce que les gens ne pensent*. Il peut y avoir énormément de réponses compliquées, mais celles qui comptent le plus ne le sont presque jamais. Nous savons désormais que si vous cherchez des réponses complexes à des questions complexes, vous passerez votre vie à courir après les difficultés. Par contre, si vous décidez de chercher des réponses simples à des questions complexes, vous trouverez les bonnes réponses, des réponses simples, et vous pourrez passer à l'action. Voilà la différence entre chercher la vérité et la connaître.

Faites une expérience : appelez une de vos connaissances, âgée d'environ dix-huit ans, et demandez-lui de vous expliquer le sens de la vie. Vous risquez alors d'écouter un compte rendu détaillé, une réponse longue et alambiquée, dans laquelle la personne évoquera peut-être, qui sait, la fonte des calottes glaciaires. Maintenant, appelez une connaissance qui a déjà bien vécu et posez-lui la même question. Il y a de fortes chances pour que sa réponse tienne en un seul mot : l'amour. La première personne n'a pas forcément tort. Mais la deuxième personne interrogée ira simplement droit au but. Pourquoi ? Parce qu'elle s'est confrontée aux difficultés de la vie et a compris que, même si la vie est extrêmement complexe, le chemin qui mène à la vérité et au bonheur véritable est plutôt simple et agréable.

Je suis persuadé que si vous êtes prêt à admettre où vous vous situez dans le continuum de la réalisation, à identifier les lacunes et les faiblesses qui vous ont empêché d'avancer,

alors vous êtes d'ores et déjà prêt à atteindre les plus grands objectifs. Évidemment, vous aurez besoin d'une bonne dose de carburant ! Le chemin est peut-être simple et évident, mais il n'en requiert pas moins de faire des efforts. Comme disait Peter Drucker : « Les plans ne sont que des bonnes intentions, à moins qu'ils ne dégénèrent immédiatement en efforts. »

Les concepts mis en avant dans ce livre sont sans commune mesure avec l'étude de l'aérospatiale ou de la neurochirurgie. Néanmoins, pris dans leur ensemble, ils peuvent sembler assommants. Ce qui a l'air complexe de prime abord n'est en fait que l'addition d'idées simples au fil du temps. Ainsi, je vous encourage à prendre du recul, à observer la situation dans son ensemble, à choisir un point de départ et à vous jeter à l'eau !

Dans les pages suivantes, vous dénicherez une série d'idées et de concepts qui, si j'en crois nos expériences et les résultats de nos recherches, se vérifient. Bien que notre intention première ait été de partager ces idées, nous espérons que vous y trouverez aussi de l'inspiration. J'ai constaté que ceux à qui l'on donne à voir la vérité, ceux qui s'en inspirent, sont aussi les plus susceptibles de prendre des mesures concrètes. Mais, que vous trouviez ces idées inspirantes ou non, vous pouvez quand même trouver des avantages à les adopter et à choisir de les accepter et de les appliquer. Comme quand on commence un régime, quand on fait de l'exercice, ou bien des économies, n'importe quelle modification fondamentale de nos petites habitudes commence par un choix personnel, un acte volontaire, de notre plein gré. Et justement, dans ce cas-là, on choisit de voir les choses en grand et de viser haut.

J'espère sincèrement que ce manuel vous incitera à sortir des sentiers battus et à faire preuve de créativité dans votre carrière. C'est pour cette raison que je l'ai écrit. Comme vous le savez,