

# ACCOMPLIR SES OBJECTIFS

—————**MAINTENANT**—————

**LA MÉTHODE ULTIME POUR NE PLUS JAMAIS  
PROCRASTINER, AVANCER JOUR APRÈS JOUR SUR VOS  
OBJECTIFS, ET CHANGER RADICALEMENT VOTRE VIE**

CLEM.ENTREPREND

# Avertissement

Ce livre est protégé par les lois sur les droits d'auteur et est destiné uniquement à un usage personnel et non commercial. Toute reproduction, duplication, distribution ou utilisation sans autorisation explicite de l'auteur est interdite et poursuivie conformément aux lois applicables en matière de droits d'auteur.

Les infractions à ces lois peuvent entraîner des dommages civils et pénaux sévères. Les idées, les concepts et les informations contenus dans ce livre sont la propriété de l'auteur et ne peuvent être utilisés sans son autorisation.

# Sommaire

Introduction et méthodologie.....	4
I / Établir des objectifs clairs et précis.....	8
II / Rendre ses objectifs obligatoires.....	12
III / Établir un plan d'action.....	17
IV / La loi de Pareto.....	21
V / Se fixer des deadlines.....	25
VI / Devenez ultra-productif.....	30
VII / L'effet cumulé.....	39
VIII / Développer un mental d'acier.....	43
IX / Avoir confiance en soi.....	47
X / Aimer les échecs.....	54
Conclusion.....	61
Bibliographie.....	62

# Introduction et Méthodologie

« La réussite ne dépend pas du nombre d'années dans votre vie, mais de la vie dans vos années. » - Abraham Lincoln.

C'est à mon sens une grande vérité que pointe là le 16e Président des Etats-Unis, car si vous aspirez sans doute, toutes et tous, à cette réussite tant désirée, vous avez peut-être l'impression qu'elle s'éloigne à mesure que les années passent, que votre corps se tasse, que la vie vous lasse.

C'est probablement que vous avez cessé, hier ou jadis, de mettre de la vie dans vos années. Rappelez-vous, lorsque, enfant, un torrent de motivation vous animait à la moindre activité, à la moindre surprise, était-il question un instant d'avoir "la flemme"?

Mais la flamme de votre jeunesse s'est peu à peu éteinte, et si vous lisez ce livre aujourd'hui, c'est probablement que vous faites partie de ceux qui nourrissent en eux cette frustration de voir grand, et de faire peu.

Vous aimeriez en faire tellement plus ! Seulement voilà, vous procrastinez, vous manquez de motivation, vous cherchez des excuses pour commencer plus tard, c'est-à-dire jamais.

Votre potentiel est pourtant immense ! Vous l'avez peut-être oublié, mais vous portez en vous des capacités incroyables, des talents cachés, des passions qui ne demandent qu'à s'exprimer. Vous avez le pouvoir de réaliser tout ou presque tout ce que vous désirez, de construire une vie riche et épanouissante.

Tout cela dépend de vous, et seulement de vous. Vous êtes en charge de votre vie, de vos décisions, de vos actions. Alors, n'attendez plus, c'est le moment de prendre les commandes de votre vie, de faire les choix qui vous permettront d'exploiter votre potentiel et de réaliser vos rêves les plus fous.

N'ayez pas peur de sortir de votre zone de confort, de prendre des risques, d'essayer de nouvelles choses. C'est en osant que vous pourrez découvrir vos limites et les dépasser. Choisir, c'est toujours renoncer, en choisissant de lire ce livre, renoncez à votre vie d'avant.

Alors, soyez courageux, ayez cette audace singulière, soyez fier de vous et de ce que vous pouvez et allez accomplir. Fort heureusement pour votre futur vous, vous avez pris aujourd’hui une décision qui a le potentiel de changer radicalement votre vie : voyons comment.

Mais je dois vous prévenir, la méthodologie de ce livre se veut originale, et diffère significativement des autres ouvrages de développement personnel que vous pourrez lire. Je ne veux pas que vous “consommiez” passivement ce livre comme vous l’avez peut-être déjà fait avec d’autres.

J’ai construit au contraire cette méthode pour que vous l’appréhendiez de façon active. Dans le détail, chaque chapitre est constitué des conseils clé et des arguments qui les soutiennent, d’exemples concrets, et d’un passage crucial de passage à l’action, où je vous demanderai poliment, mais fermement d’interrompre votre lecture pour directement mettre en place ce qui s’impose.

C’est en respectant à la lettre la philosophie de ce livre que vous sortirez au fur et à mesure des chapitres de la spirale de l’inaction et de la passivité,

si au contraire vous en faites fi, vous risquez tristement d'enlacer à nouveau votre ennui, la conscience faussement flattée d'avoir agi pour de faux.

# I

## Établir des objectifs clairs et précis

Fixer des objectifs clairs et précis est une étape cruciale dans la réalisation de n'importe quelle ambition. Il s'agit en premier lieu de définir des objectifs réalisables, ainsi que les étapes pour y parvenir et de vous concentrer sur les actions spécifiques que vous devez entreprendre pour les atteindre.

Pour établir des objectifs clairs et précis, il est important de se poser les bonnes questions. Qu'est-ce que j'essaie d'atteindre ? Pourquoi est-ce important pour moi ? Comment dois-je faire ? Il est vital et nécessaire de répondre honnêtement à ces questions et de fixer des objectifs qui sont personnellement importants pour vous.

Par personnellement, j'entends qu'il ne s'agit pas de s'approprier des objectifs qui ne sont pas les vôtres, mais qui seraient tendance ou à la mode, écoutez plutôt votre flamme intérieure pour assurer la pérennité de vos aspirations.

Il faut aussi s'assurer que les objectifs fixés sont ambitieux, mais encore faut-il qu'ils soient atteignables ! Se fixer des objectifs trop difficiles à atteindre est frustrant, car cela conduit à un sentiment d'échec, à la dépréciation de soi, et mène finalement à la perte de confiance en ses capacités.

Il s'agit donc de se fixer des objectifs ambitieux et réalisables. Mais surtout, ces derniers doivent être mesurables, afin que vous puissiez savoir si vous avancez ou non sur votre objectif, si vous êtes sur la bonne voie ou non. Par mesurable, j'entends que vos objectifs doivent être quantifiables, par exemple : augmenter les ventes de X % ou économiser X euros.

Formulons concrètement ces objectifs en respectant les étapes ci-dessus. Voici quelques exemples de mauvais et de bons objectifs :

Objectifs qui ne sont pas clairs et précis :

- Je veux être plus heureux
- Je veux être plus en forme

- Je veux être plus riche
- Je veux être plus populaire
- Je veux être plus intelligent

Objectifs qui sont clairs et précis:

- Je veux augmenter mon salaire de 20 % d'ici la fin de l'année en obtenant une promotion ou en trouvant un nouveau travail
- Je veux perdre 8 kilos d'ici 3 mois en suivant un régime alimentaire sain et en faisant de l'exercice régulièrement
- Je veux apprendre une nouvelle langue étrangère en suivant des cours en ligne et en parlant avec des locuteurs natifs au moins une fois par semaine
- Je veux économiser 10 000 euros d'ici la fin de l'année en réduisant mes dépenses inutiles et en augmentant mes revenus
- Je veux écrire un livre en prenant des notes tous

les jours et en écrivant au moins 1 000 mots par jour

Stop. Faites une pause dans votre lecture et respectez la méthodologie de cet ouvrage. Prenez une feuille et un stylo ou munissez vous de votre ordinateur pour commencer à lister vos propres objectifs clairs et précis !

## II

# Rendre ses objectifs obligatoires

Malheureusement, s'il suffisait de se fixer de bons objectifs pour les accomplir, je pourrais m'arrêter là et vous aurez la légitime sensation d'avoir perdu votre temps. En effet, et je peux vous l'assurer, si vous vous fixez de bons objectifs sans aucune forme de contrainte mentale qui vous force à les réaliser, vous allez immanquablement échouer.

Car ce n'est certainement pas la première fois que vous vous fixez des objectifs, mais quelles étaient les conséquences en cas d'échec ? Aucune, n'est-ce pas ? C'est pourquoi ce conseil est certainement l'un des plus précieux de cet ouvrage, tant il peut littéralement changer votre vie. Il existe plusieurs moyens de rendre l'accomplissement d'un objectif obligatoire.

Voyons ensemble trois moyens de rendre son objectif obligatoire, du moins efficace au plus efficace.

- Jouer sur la pression sociale : parler de son objectif et de sa future réalisation à un maximum de personnes dans votre cercle social. En faisant cela, vous allez mentalement vous contraindre à réaliser cet objectif pour ne pas perdre la face lorsque vos connaissances vous demanderont des nouvelles concernant votre fameux objectif que vous étiez si motivé à accomplir il y a encore peu. Ne négligez jamais l'importance de l'ego et de la fierté humaine, la plupart d'entre nous sommes effrayés d'apparaître honteux face à nos semblables, il s'agit de se servir de cette caractéristique psychologique à notre avantage.
- Trouver un mentor ou un allié qui saura vous contrôler en vous recadrant en cas de relâchement : avoir un mentor ou un allié pour vous accompagner dans la réalisation de vos objectifs peut être extrêmement bénéfique pour votre succès. Tout d'abord, cette personne peut vous offrir une perspective extérieure sur votre situation, vous donnant des conseils et des idées sur la façon de surmonter les obstacles qui se dressent sur votre chemin. Il peut également vous fournir un soutien moral, en vous encourageant à persévérer même lorsque vous rencontrez

des difficultés.

De plus, il peut vous servir de modèle, vous montrant comment d'autres personnes ont réussi à atteindre des objectifs similaires aux vôtres. Enfin, il peut vous rappeler pourquoi vous avez commencé, et en espérant que cette personne ait elle-même ses propres objectifs, vous vous tiendrez mutuellement responsables. Par responsable, j'entends aussi que cette personne ait la fermeté de vous rappeler à vos obligations si vous semblez avoir perdu de vue vos objectifs et vous engager dans un chemin hasardeux.

- Parier une somme d'argent significative avec un proche. Ce levier est certainement le plus puissant pour rendre l'accomplissement d'un objectif obligatoire. Il s'agit de choisir une somme d'argent qui nous engage et qui est proportionnel à la difficulté de l'objectif et aux efforts nécessaires à fournir pour le réaliser, et d'effectuer l'accord suivant avec une personne de confiance : si j'accomplis cet objectif en un temps X (nous reviendrons sur les deadlines un peu plus tard.), tu dois me rendre cet argent à la date X, si je n'accomplis pas cet objectif en un temps X, alors la personne de confiance

doit garder l'argent et ne pas nous le rendre !

Imaginez un instant la puissance de ce levier d'action. Évidemment, il ne s'agit pas de parier 20 euros avec ce proche, car il est fort probable que la potentielle perte d'une telle somme ne vous affecte absolument pas. Non, il s'agit de parier au minimum 100 euros, 200, 300, 1000, voire 3000 euros en fonction de l'objectif à atteindre. Plus la somme en jeu est importante, plus le levier d'action sera puissant et décisif, car au moment même où vous mettrez à procrastiner et à perdre de vue votre horizon, vous vous rappellerez qu'une somme importante que vous n'avez vraiment pas envie de perdre est en jeu et vous vous remettrez immédiatement au travail.

Nos sociétés modernes accordent une valeur démesurée à l'argent, et l'attachement émotionnel qui en découle est un levier d'action qu'il serait criminel de ne pas exploiter, encore une fois, utilisez la nature humaine à votre avantage.

Certes, le dernier levier d'action pour rendre l'accomplissement de vos objectifs obligatoires est sans aucun doute le plus efficace, mais rien ne vous

empêche de combiner les trois, et c'est d'ailleurs ce que je vous conseille expressément de mettre en place. Interrompez de nouveau votre lecture, et rendez dès maintenant vos objectifs obligatoires, parler de vos objectifs autour de vous, trouver un mentor ou un allié pour vos accompagner dans votre quête, et enfin parier une somme d'argent importante avec une personne de confiance (qui peut être la même personne que pour le moyen n°2 ou non).

### III

## Établir un plan d'action

Maintenant que vous avez formulé vos objectifs, il nous faut un plan pour les faire passer de la fiction à la réalité. Inspirons-nous ici de la méthode mathématique ; lorsqu'un problème paraît trop difficile à résoudre, on le décompose en sous-problèmes qui sont eux plus faciles à résoudre. C'est en résolvant progressivement les sous-problèmes que l'on parvient à résoudre le problème initial qui semblait inaccessible à première vue.

Si le point n°1 concernait l'horizon de vos objectifs, place maintenant aux étapes intermédiaires qui vous permettront de vous rapprocher de cet horizon. Par exemple, pour générer + de 10k/mois, il sera nécessaire de mettre en place un système d'acquisition, peut-être de développer une marque personnelle, de se former au closing ou au marketing relationnel, etc. Il est donc important de définir des étapes spécifiques et mesurables, comme :

- Je vais envoyer 50 dm par jour sur LinkedIn/Insta

- Je vais poster tous les 2 jours sur les réseaux
- Je vais mettre en place un système de prospection massive et automatique par mail
- Je vais me former pendant 1 semaine au closing d'un point de vue théorique et ensuite passer à la pratique

Il faut définir des indicateurs clés de performance (KPI en anglais) pour mesurer l'avancée de notre plan d'action.

Il est également important de définir une date limite pour atteindre l'objectif, mais nous y reviendrons plus en détail sous peu.

Enfin, il faut mettre en place un système de suivi pour vérifier les progrès et les résultats. Cela peut inclure des outils tels que des tableaux de bord, des applications de suivi, des bilans mensuels ou trimestriels, des réunions de suivi, etc.

Mais attention, si vous vous contentez simplement d'établir un plan d'action sur quelque support que ce

soit, vous allez probablement échouer et ne pas réussir à le tenir sur le long terme. Il est crucial d'avoir recours à une personne extérieure pour vérifier l'avancée de vos objectifs et la réalisation de votre plan d'action (cf chapitre n°2). Cela peut être un mentor, un coach, un ami proche ou un membre de votre famille.

En effet, lorsque nous nous auto-contrôlons, nous avons souvent tendance à ne pas être honnêtes avec nous-mêmes. Nous pouvons minimiser les erreurs, justifier les échecs et nous excuser pour ne pas avoir atteint nos objectifs. Avoir une personne extérieure pour nous aider à rester honnêtes avec nous-mêmes est donc crucial. Elle nous permet de nous tenir comptable de nos actions et de nos progrès, nous aide à identifier les obstacles et nous encourage à continuer à avancer. Par ailleurs, avoir une personne extérieure pour vérifier notre avancée nous aide à avoir une perspective objective sur notre plan d'action. Elle peut nous aider à identifier les étapes manquantes, les étapes inutiles ou les étapes qui peuvent être améliorées, et nous aider à maintenir notre plan d'action sur la bonne voie.

En résumé, avoir une personne extérieure pour

vérifier l'avancée de vos objectifs et la réalisation de votre plan d'action est indispensable, car elle vous aide à rester concentrés, honnêtes et objectifs dans votre démarche pour atteindre vos objectifs.

Lorsque vous êtes en train d'abandonner une bonne habitude, où l'accomplissement d'un objectif, on ne s'en rend souvent même pas compte et on finit par oublier qu'on avait tel objectif ou tel habitude, car notre cerveau fait tout ce qui est en son pouvoir pour oublier cet échec afin de vous épargner la souffrance qui y est associée, mais la personne que vous aurez choisi pour vous contrôler ne vous fera pas cette fleur, et vous rappellera à vos obligations.

Stop. Il est de nouveaux temps de faire une pause dans votre merveilleuse lecture : établissez maintenant un plan d'action concret où des étapes sont clairement distinguables comme expliqué précédemment, mais encore plus, contactez maintenant un proche pour lui faire part de votre volonté qu'il vous accompagne dans votre démarche en contrôlant l'avancé de vos objectifs, vous pouvez même lui proposer d'effectuer ce même travail pour cette personne en simultané.

# IV

## La loi de Pareto

Vous avez donc à présent un plan d'action qui incorpore un certain nombre d'étapes intermédiaires pour accomplir vos objectifs. Mais êtes-vous certain que toutes ces étapes sont nécessaires ? Êtes-vous certain de ne pas travailler dans le vide ? Voilà un problème qui touche une grande partie de ceux qui décident de passer à l'action, bien que plein de bonne volonté, il est parfois difficile de déceler les actions qui sont réellement porteuses de résultats de celles qui vous feront perdre votre temps. Il s'agira ici de s'appuyer sur la loi de Pareto.

La loi de Pareto, également connue sous le nom de principe de Pareto, est un concept économique qui affirme que 80 % des résultats proviennent de 20 % des causes. Cela signifie que la majorité des résultats sont concentrés dans une minorité de causes. Ce principe est souvent utilisé pour décrire les inégalités en matière de revenus, de propriété et de production, mais il peut également s'appliquer à d'autres domaines, tels que la gestion de projet ou

l'amélioration de la performance. En termes de gestion de projet, la loi de Pareto peut être utilisée pour identifier les tâches qui ont le plus grand impact sur le résultat final. Cela permet aux gestionnaires de projet de concentrer leurs efforts sur les tâches les plus importantes, plutôt que de s'occuper de tâches qui ont un impact moindre sur le projet.

En ce qui concerne l'amélioration de la performance, la loi de Pareto peut aider à identifier les domaines qui ont le plus grand impact sur les résultats. Par exemple, si une entreprise veut améliorer sa performance en termes de ventes, elle peut utiliser la loi de Pareto pour déterminer que 20 % des clients représentent 80 % des ventes. Cela permet à l'entreprise de cibler ses efforts de marketing et de vente sur ces 20 % de clients clé, plutôt que de perdre du temps et de l'argent sur les clients qui ont un impact moindre sur les ventes.

Il s'agit donc pour vous de devenir le gestionnaire de votre vie et de vos objectifs ! Attention cependant, la loi de Pareto n'est pas une règle absolue, mais plutôt une tendance générale. Il existe des exceptions à ce principe, mais il peut fournir une vision générale des domaines qui ont le plus grand impact sur les

résultats. Voici des exemples d'actions qui ne répondent pas au principe de Pareto et d'autres qui au contraire s'appuient dessus :

Les 80 % d'actions qui entraînent 20 % des résultats :

- Passer des mois à se former sur un sujet sans jamais passer à l'action.
- Passer des semaines à trouver le meilleure nom, le meilleur logo, le meilleur site internet, sans avoir fait une seule vente...
- Passer des heures à chercher des idées pour un business en ligne sans agir sur l'une d'elles
- Faire des achats compulsifs de matériel coûteux à un stade précoce et passer des semaines à tout comparer pour faire "la meilleure affaire".

Les 20 % des actions qui entraînent 80 % des résultats :

- Prospector massivement les premières semaines en envoyant des centaines de messages chaque jour.

- Enregistrer ses premiers appels de vente, et comprendre ce qui n'a pas fonctionné pour s'améliorer à chaque fois.
- Pour la création de contenu, surtout au début, ce qui est fait est mieux que ce qui est parfait, donc volume > qualité.
- Réduire son temps d'écran de téléphone à moins de 2h/jour, ou réduire drastiquement tout autre activité chronophage à faible valeur ajoutée.
- Vendre ce que le marché veut, et non pas ce qu'on a envie de vendre (d'où l'importance de se confronter très vite au marché).

Stop. Vous devez commencer à saisir la méthodologie de cet ouvrage, arrêter votre lecture et faites des recherches sur chacun de vos objectifs pour déterminer les actions qui répondent au principe de Pareto, et modifier votre plan d'action si besoin.

# V

## Se fixer des deadlines

Connaissez-vous la loi de Parkinson ? Également connue sous le nom de loi de l'expansion du travail, c'est un principe de gestion du temps qui stipule que les tâches ont tendance à s'étaler dans le temps en fonction du temps dont on dispose pour les accomplir. En d'autres termes, plus on a de temps pour accomplir une tâche, plus celle-ci prendra de temps pour être accomplie.

Ce phénomène est souvent observé dans des situations où l'on a un délai de temps important pour terminer une tâche, comme par exemple dans un projet de longue durée. Dans ces situations, il est courant de voir les individus reporter les tâches importantes ou de se concentrer sur des tâches moins importantes, ce qui entraîne un délai supplémentaire pour terminer la tâche principale.

La loi de Parkinson peut également s'appliquer aux projets individuels où l'on a tendance à remettre au lendemain les tâches qui nous déplaisent ou qui nous

semblent difficiles. Cela peut entraîner une perte de temps et de productivité, car on se retrouve à devoir accomplir les tâches dans un délai plus court.

Autrement dit, même si vous disposez de bons objectifs et que votre plan d'action est bien ficelé et cohérent, si vous ne fixez pas des échéances relativement ambitieuses, vous avancerez sûrement sur vos objectifs, mais au rythme de la tortue de La Fontaine. Je suis certain que ce n'est pas ce que vous souhaitez. L'établissement de deadlines est donc crucial pour la réalisation de vos objectifs, car cela vous permet de fixer des limites temporelles pour la réalisation de nos tâches. Les deadlines vous aident à vous concentrer sur les tâches importantes et à les terminer dans un délai défini, ce qui vous permet de rester sur la bonne voie pour atteindre vos objectifs.

Il existe différents types de deadlines qui peuvent être utilisés pour différents types d'objectifs. Par exemple, pour les objectifs à court terme, il peut être utile d'établir des deadlines quotidiennes ou hebdomadaires pour les tâches spécifiques. Pour les objectifs à plus long terme, il peut être utile d'établir des deadlines mensuelles ou trimestrielles pour les étapes clé du projet. Un autre exemple serait de fixer

une deadline pour un projet de formation, on peut fixer une date butoir pour la fin de la formation, et une autre date butoire pour passer l'examen final pour obtenir une certification. Cela permet de se fixer des étapes intermédiaires pour s'assurer que l'on avance dans le projet et de ne pas se laisser dépasser par les imprévus.

Mais il faut garder à l'esprit que les deadlines ne doivent pas être trop serrées, car cela peut entraîner de la pression inutile et du stress. Il est préférable de fixer des deadlines réalisables, mais qui vous poussent à vous dépasser. En fixant des deadlines, vous créez finalement une structure pour atteindre vos objectifs et pour vous permettre de rester concentrés sur les tâches les plus importantes.

Voilà quelques exemples de deadlines à la fois réalistes et ambitieuses :

- Objectif : Obtenir mon premier client d'ici la fin du mois.

Deadline : trouver trois appels de vente avant la fin de la semaine.

- Objectif : gagner 5k abos sur insta en trois mois

Deadline : Chaque dimanche soir, le contenu de la semaine suivante doit être finalisé

- Objectif : scale son business de 5k à 20k / mois

Deadline : Recruter en moins de deux semaines setter/closer à la performance avec un tunnel de vente alimenté par de l'ads.

- Objectif : réduire les no-show de 50 %

Deadline : Trois jours pour mettre en place un système automatisé de suivi client.

- Objectif : préparer une présentation pour un call qui est particulièrement important

Deadline : que tout soit prêt la veille au soir de la présentation.

Stop. Ne vous relâchez pas, et continuez de passer à l'action au fur et à mesure de votre lecture. Fixez des deadlines à la fois ambitieuses et réalistes pour chacun de vos objectifs et des étapes intermédiaires que vous avez définis au préalable.

# VI

## Devenez ultra-productif

Si vous avez suivi les 5 étapes précédentes, vous êtes déjà sur la bonne voie pour enfin accomplir vos objectifs et vos aspirations. Mais que diriez-vous d'accomplir ces objectifs plus rapidement que les deadlines que vous avez fixées ?

Cette efficacité peut décupler le nombre de réalisations que vous accomplirez dans votre vie, car une fois que vos premiers objectifs seront devenus réalité, vous aurez très vite soif de nouveaux objectifs, plus grands, plus ambitieux. Et c'est précisément grâce à votre productivité que ces nouveaux objectifs deviendront eux-mêmes réalisables, alors que vous les auriez pensés impossible quelques mois plus tôt.

Voilà les quatre moyens qui sont selon moi les plus efficaces pour devenir ultra-productif dans l'accomplissement de ses objectifs :

- Supprimer les distractions inutiles : vos emails et

surtout les réseaux sociaux sont certainement vos pires ennemis lorsque vous avez besoin de vous concentrer à 100 % sur une tâche donnée.

Il existe plusieurs raisons pour lesquelles les réseaux sociaux peuvent nuire à votre productivité. Tout d'abord, ils peuvent vous faire perdre énormément de temps. Vous pouvez facilement vous retrouver à passer des heures à parcourir les stories de vos amis et à regarder des vidéos sans même vous rendre compte du temps qui passe. Cela peut vous faire perdre du temps précieux qui pourrait être consacré à des tâches importantes et à la réalisation de vos objectifs.

Ensuite, les réseaux sociaux peuvent également vous distraire de vos tâches en cours. Si vous êtes en train de travailler sur un projet important, il devient maladif de jeter un coup d'œil à votre compte Instagram pour voir ce qu'il se passe. Cela va vous distraire de ce que vous étiez en train de faire et vous faire perdre le fil de votre travail, vous n'arriverez donc jamais à rentrer dans cette phase de concentration maximale qui est aussi la phase la plus productive qu'on appelle communément : le flow. C'est que certaines études

ont montré que les réseaux sociaux diminuent notre faculté de concentration : lorsque vous passez beaucoup de temps à parcourir les réseaux sociaux, votre cerveau s'habitue à être constamment sollicité par des informations nouvelles et excitantes. Cela peut rendre plus difficile pour vous de vous concentrer sur une tâche pendant une longue période de temps, ce qui peut rendre plus difficile pour vous d'accomplir vos objectifs.

Enfin, les réseaux sociaux peuvent également vous rendre plus stressé et anxieux. Lorsque vous passez beaucoup de temps à parcourir les réseaux sociaux, vous pouvez être exposé à une quantité énorme de contenu négatif, de comparaison sociale et de pression pour être parfait. Cela peut augmenter votre stress et votre anxiété, ce qui peut rendre plus difficile pour vous de vous concentrer sur vos objectifs et de les accomplir.

Pour devenir plus productif et atteindre vos objectifs, il est donc nécessaire de limiter votre temps passé sur les réseaux sociaux et de créer un environnement de travail favorable à la productivité. Il peut être utile de planifier des moments dédiés à la consultation des réseaux sociaux plutôt que de les consulter en continu

tout au long de la journée, de désactiver les notifications pour ne pas être distrait, de télécharger des applications qui permettent de bloquer les réseaux sociaux sur des plages horaires définies ou de créer une limite de temps de consultation, et si vous êtes particulièrement motivé et que vous avez la certitude que les réseaux sociaux ne vous apportent que du négatif dans votre vie, alors ayez l'audace de les supprimer ou d'éteindre votre tel la grande majorité du temps.

- N'utilisez pas la technique pomodoro !

Si vous ne connaissez pas cette technique de productivité, tant mieux, et ne cherchez même pas à l'expérimenter, vous allez perdre votre temps. La technique pomodoro est une méthode de gestion du temps qui consiste à diviser son temps de travail en périodes de 25 minutes appelées "pomodoros" suivies d'une courte pause. Le but est de maximiser la concentration et la productivité en évitant les distractions et les interruptions. Après 4 "pomodoros" consécutifs, une pause plus longue est prise pour se reposer et se détendre avant de reprendre le travail.

Cette technique n'est malheureusement pas efficace pour l'immense majorité des personnes, car il devient

frustrant et dérangent de devoir interrompre son flux de travail pour une pause, précisément au moment où l'on commençait à être concentré.

En effet, les études montrent qu'il faut en moyenne entre 15 et 30 minutes pour commencer à se concentrer sur une tâche, avec la méthode pomodoro, vous allez donc enchaîner des courtes périodes de travail où votre concentration sera faible ou naissante sur chacune d'entre elles.

De plus, certaines tâches peuvent nécessiter plus de temps pour être accomplies et ne peuvent pas être divisées en petites périodes de travail. Favoriser donc des périodes de travail plus longues, ne faites pas de pause jusqu'à ce que vous rentriez dans le "flow" et arrêter seulement lorsque vous sentez que vous n'avancez plus, que vous êtes fatigués, et que vous avez la sensation d'avoir bien travaillé, là seulement, vous pouvez prendre votre pause.

- L'opinion veut que nous soyons la somme des 5 personnes que nous côtoyons le plus, force est de constater que cette opinion n'est pas si éloignée du vrai. Nous sommes naturellement attirés par les personnes qui nous ressemblent, or, je vous

rappelle que vous voulez changer votre vie, en changeant certains aspects de vous-mêmes, il est donc probable que votre cercle social proche soit amené à être bousculé.

Il est crucial de choisir avec soin les personnes avec qui nous passons le plus de temps, car elles ont un impact considérable sur notre vie. Les personnes qui nous entourent ont une influence sur nos pensées, nos croyances et nos actions. C'est pourquoi il est important de s'entourer de personnes qui nous soutiennent dans la réalisation de nos objectifs. Tout d'abord, les personnes qui nous entourent peuvent nous aider à maintenir notre motivation. Si nous sommes entourés de personnes qui croient en nous et qui nous soutiennent dans la réalisation de nos objectifs, nous sommes plus enclins à persévérer malgré les difficultés.

En revanche, si nous sommes entourés de personnes qui doutent de nous ou qui nous découragent, il est plus difficile de rester motivé et de poursuivre nos objectifs. Il s'agit donc de s'entourer de personnes positives, motivées et qui croient en nous, qui nous aident à avoir une vision claire de nos objectifs et qui nous aident à mettre en place des stratégies pour les

atteindre.

Il est également important de s'éloigner des personnes négatives ou qui nous découragent dans la réalisation de nos objectifs. C'est certainement le passage le plus difficile à réaliser, car vous avez certainement entretenu avec le temps, par manque de courage de briser des liens, par habitude, par accoutumance, des relations "toxiques", comme l'exprime ce terme très à la mode.

L'accomplissement de vos objectifs dépend en partie de votre capacité à bien vous entourer, mais surtout de votre capacité à supprimer ou à modifier des relations qui ne sont plus désirables pour vous.

- Enfin, il est crucial de prendre soin de soi en s'assurant de bien manger, de dormir suffisamment et de faire de l'exercice régulièrement pour maintenir un bon équilibre physique et mental.

Le sport permet de maintenir un bon niveau d'énergie, d'augmenter sa force musculaire et d'améliorer la santé cardiovasculaire. Il peut également aider à gérer le stress et l'anxiété, ce qui

est essentiel pour rester concentré et productif. En outre, le fait de pratiquer une activité physique régulière peut améliorer la qualité du sommeil, ce qui est également important pour être productif.

Une alimentation saine est également cruciale pour être productif. Les aliments riches en nutriments tels que les fruits, les légumes, les protéines maigres et les grains entiers peuvent améliorer la concentration, l'énergie et la mémoire. Les aliments gras, sucrés et riches en calories peuvent entraîner des pics d'insuline, ce qui peut causer de la somnolence et de la fatigue, ce qui peut rendre difficile de rester concentré et productif.

Enfin, un sommeil de qualité est essentiel pour être productif. Le sommeil est un moment clé pour la récupération physique et mentale, et une bonne nuit de sommeil permet de se réveiller reposé et concentré. Les habitudes de sommeil saines telles que se coucher et se lever à des heures régulières et éviter les écrans avant de dormir peuvent aider à améliorer sa qualité.

En somme, pratiquer régulièrement du sport, manger sainement et dormir suffisamment sont des éléments

clé pour être productif et atteindre ses objectifs.

### **Une précision importante :**

Globalement, toutes les activités qui suscitent en grande quantité, rapidement et sans effort, de la dopamine dans notre cerveau, comme le porno, les jeux-vidéos, la malbouffe, le scrolling intensif, les séries, absorbent notre motivation à travailler et à faire des tâches moins stimulantes. Mais l'inverse est aussi vrai : les actions qui suscitent peu de dopamine aident à être plus motivé (douche froide, sport, alimentation pauvre en sucre et gras, lecture, méditation, s'ennuyer, etc). Il s'agit donc de choisir ses activités avec précaution.

Stop. Place à l'action : faites en sorte de supprimer les distractions inutiles ci-dessus ou de limiter leur accès, faites un examen rigoureux de votre entourage et prenez les décisions qui s'imposent par la raison et non par l'émotion, posez-vous la question de la durée de votre sommeil, de la qualité de votre alimentation, et de votre niveau d'activité physique, si ces exigences vous semblent étrangères, il est temps de changer ses habitudes !

## VII

# L'effet cumulé

On pourrait écrire un livre uniquement sur l'art d'implémenter de bonnes habitudes qui, lorsqu'elles deviennent aussi automatiques que de se brosser les dents, deviennent un levier de réalisation absolument incroyable sur le long terme.

En effet, une bonne habitude n'aura que peu d'impact à court terme, mais les bénéfices à long terme seront immenses. Je pense sincèrement qu'il est très difficile d'accomplir un objectif ambitieux sans avoir implémenté de bonnes habitudes, car ce sont des actions répétitives que nous faisons de manière systématique, ce qui nous assure de consacrer du temps chaque jour à des tâches qui nous rapproche de nos objectifs, plutôt que de perdre du temps sur des activités qui ne nous apportent pas de bénéfices réels.

Il est important de noter que les habitudes ne se forment pas du jour au lendemain. Il faut de la persévérance et de la détermination pour les mettre en place et les maintenir. Cependant, une fois qu'elles

sont ancrées dans notre quotidien, elles peuvent devenir des actions automatiques qui nous aident à accomplir nos objectifs de manière efficace.

Il existe plusieurs techniques pour établir de bonnes habitudes, comme l'utilisation d'un calendrier ou d'un planificateur pour planifier chaque jour les tâches qui nous rapprochent de nos objectifs, ou encore l'utilisation de rappels pour nous aider à nous rappeler de ces tâches.

De même, ne sous-estimez pas les mauvaises habitudes qui peuvent également avoir un impact négatif sur votre capacité à accomplir vos objectifs. Songeons à la télévision ou aux jeux vidéo qui peuvent vous distraire de vos tâches importantes et vous empêcher d'atteindre vos objectifs. Il est donc important de se débarrasser de ces mauvaises habitudes et de les remplacer par des habitudes plus positives.

Ce chapitre est à relier avec le chapitre n°3 qui concernait le plan d'actions, certaines étapes intermédiaires qui constituent le plan d'action peuvent en effet être de bonnes habitudes à impact. Donnons quelques exemples concrets :

## Les mauvaises habitudes :

- Procrastiner : remettre constamment les tâches à plus tard (si vous êtes arrivé jusque-là, la procrastination ne doit même plus être une habitude envisageable.)
- Vérifier fréquemment les réseaux sociaux ou les e-mails
- Manger de façon déséquilibrée ou trop grignoter : cela peut causer de l'irritabilité, de la fatigue et de la difficulté à se concentrer, ce qui peut nuire à la productivité.
- Ne jamais se coucher et se lever à la même heure : c'est terrible lorsqu'on veut intégrer une routine journalière et efficace.

## Les bonnes habitudes :

- Se lever tôt : en se réveillant tôt, vous aurez plus de temps pour vous concentrer sur vos objectifs avant que les distractions de la journée ne

commencent.

- Se déconnecter : éviter les distractions comme les réseaux sociaux ou la télévision peut vous aider à vous concentrer sur vos objectifs.
- Lire ou apprendre de nouvelles choses chaque jour pour continuer à se développer.
- Prendre du temps pour soi pour réfléchir, se détendre ou pratiquer une activité qui vous apporte de la joie (sauf si ce qui vous apporte de la joie vire à l'addiction)

À vous de jouer ! Débarrassez-vous maintenant d'une ou plusieurs mauvaises habitudes et remplacez les par des habitudes plus saines, mais surtout porteuses de réussites pour vos objectifs.

## VIII

# Développer un mental d'acier

Il reste encore un risque qui pourrait vous empêcher d'accomplir vos objectifs malgré tous les outils dont vous disposez à présent. Personne n'est à l'abri de souffrir d'un événement inattendu qui pourrait avoir des conséquences dévastatrices sur votre mindset, vous pourrez alors trouver que la vie n'a pas de sens, qu'on finira tous par mourir un jour, que les acquisitions matérielles sont puériles, bref, qu'il vaudrait mieux tout foutre en l'air et que ce n'est pas si grave de le faire.

C'est ici qu'un mental résistant, résilient, pourrait vous sauver de ce fatalisme qui, une fois que vous aurez tout perdu, vous rongera de remords et de regrets. Ce chapitre sera sûrement plus abstrait que les précédents, mais il n'en est pas moins important, comment voulez-vous changer votre vie sans changer votre mentalité ?

L'importance du mental dans l'accomplissement des objectifs ne peut être sous-estimée. En effet, c'est

notre esprit qui dirige nos actions et nos décisions, et c'est donc lui qui détermine si nous allons réussir ou échouer dans nos entreprises.

Pour réussir à atteindre vos objectifs, il est donc crucial de travailler sur votre mental afin de développer des habitudes de pensée positives et productives. La plupart des personnes ont tendance à relier le mental à la motivation, selon elles, les personnes qui ont du mental sont celles qui sont constamment motivées pour avancer dans leur vie.

Or, il n'existe vraisemblablement aucun être humain sur cette terre qui arrive à être motivé 100 % du temps. Il est important de comprendre que la motivation n'est pas suffisante pour réussir à atteindre vos objectifs. Elle est souvent éphémère et peut fluctuer en fonction des événements de la vie. Ce qui est complémentaire, c'est la discipline.

Il faut être capable de se mettre en action même lorsque l'on ne se sent pas particulièrement motivé. C'est en étant discipliné que vous pouvez développer les habitudes qui vous permettront de progresser régulièrement vers vos objectifs. Tous les plus grands sportifs, les plus grands intellectuels, les plus grands

artistes, sont disciplinés, et c'est précisément pour cela qu'ils sont les meilleurs dans leurs domaines.

Outre la compréhension de la différence entre la motivation et la discipline, il existe de nombreux moyens d'améliorer son mental, voici quelques exemples :

- La méditation : cette pratique permet de calmer l'esprit et de se concentrer sur l'instant présent. Cela peut aider à réduire le stress et l'anxiété, tout en améliorant la clarté mentale et la créativité.
- La pratique de l'auto-réflexion : prendre un moment chaque jour pour réfléchir sur ses pensées, ses émotions et ses actions, peut aider à mieux comprendre ses motivations et ses blocages, et donc à les surmonter.
- L'exercice physique : faire de l'exercice régulièrement peut améliorer la santé physique, mais aussi mentale. Il peut aider à réduire le stress, à améliorer la mémoire et la concentration, et à augmenter la confiance en soi.
- La socialisation : entretenir des relations sociales

saines et positives et en créer de nouvelles peuvent aider à se sentir soutenu et à augmenter sa confiance en soi. Les interactions sociales peuvent également nous aider à voir les choses sous un autre angle et à découvrir de nouvelles perspectives.

- Le plus important pour améliorer son mental : surmonter des difficultés. Si vous passez massivement à l'action, un jour où l'autre, vous serez dans la merde pour X et Y raisons. Mais si vous arrivez à chaque fois à vous en sortir ou limiter la casse, vous deviendrez plus forts mentalement.

En résumé, pour accomplir vos objectifs, il est important de travailler sur votre mental afin de développer des habitudes de pensée positives et productives, et de cultiver la discipline pour mettre en action ces habitudes même lorsque vous ne vous sentez pas particulièrement motivé.

Pour ce chapitre, la phase de passage à l'action sera plus simple que les précédentes, je vous demanderai simplement d'intérioriser le fait que vous ne ferez plus à l'avenir une tâche parce que vous êtes motivés à la faire, mais parce que vous devez la faire.

# IX

## Avoir confiance en soi

Même si vous êtes disciplinés et que vous avez respecté les différents conseils évoqués précédemment, un manque de confiance en vous bridera nécessairement votre potentiel. En substance, vous n'accomplirez qu'une partie de ce que vous êtes capable de faire, vos croyances limitantes vous auto-convaincront que tel ou tel objectif est le plus ambitieux que vous puissiez réaliser.

Si la modestie des ambitions est souvent considérée comme une grande qualité, voir comme de la sagesse, à l'inverse de la confiance en soi qui est souvent associé à de l'arrogance, c'est pourtant bien cette dernière qui vous fera passer à l'action et prendre des risques et cette première qui vous paralysera.

En effet, la confiance en soi est l'une des clés les plus importantes pour accomplir ses objectifs. Cette qualité interne peut déterminer le niveau d'ambition et d'efforts que vous mettez dans vos projets et peut influencer les décisions que vous

prenez et les risques que vous êtes prêts à prendre.

Avoir confiance en soi vous permet de croire en vos capacités et en votre potentiel, ce qui peut vous donner la force et la persévérance pour surmonter les obstacles qui se dressent sur votre chemin. Cependant, beaucoup de gens luttent avec la confiance en eux, et il peut être difficile de la développer et de la maintenir.

Heureusement, il existe de nombreuses stratégies pour améliorer votre confiance en vous. La première étape consiste à adopter une attitude positive à l'égard de vous-même et à vous concentrer sur vos réalisations et vos réussites, même les plus petites. Il est également important de cultiver une mentalité de croissance et de se concentrer sur votre progression plutôt que sur vos échecs ou vos erreurs. La pratique de l'affirmation de soi peut également aider à renforcer votre confiance en vous, tout comme la réduction du temps que vous passez à comparer votre vie à celle des autres.

Un excellent moyen de renforcer sa confiance en soi consiste à identifier avec rigueur et honnêteté ses forces et ses faiblesses. Cela peut sembler contre-

intuitif de se concentrer sur ce que l'on ne fait pas bien, mais en réalité, cela peut être très bénéfique pour renforcer la confiance en soi, car en transformant ses faiblesses en force, on finit par nourrir le sentiment d'être innarêtable.

De même, en connaissant ses forces, on multiplie nos chances de succès puisque l'on est déjà, en moyenne, meilleur que la majorité des personnes dans ce domaine. Performer dans ce pour quoi l'on se sent prédestiné peut ainsi donner un sentiment d'accomplissement et de réussite, ce qui peut à son tour renforcer votre confiance en vous.

Par exemple, si vous savez que vous êtes à l'aise à l'oral et que vous vous exprimez particulièrement bien, vous pouvez utiliser cette force pour atteindre vos objectifs en préférant les appels téléphoniques aux e-mails, en créant une chaîne YouTube plutôt qu'un blog, etc.

L'identification de ses forces et de ses faiblesses peut aussi aider à déterminer les domaines dans lesquels

vous avez plus intérêt à vous concentrer pour développer de nouvelles compétences. Cela peut inclure des activités qui peuvent être difficiles, mais qui peuvent également aider à renforcer la confiance en soi. Par exemple, si vous avez peur de parler en public, vous pouvez participer à des activités qui vous obligent à parler en public. En surmontant cette peur, vous pouvez développer votre confiance en vous et en vos compétences.

Enfin, la confiance en soi est comparable à un muscle qui doit être travaillé régulièrement, il est donc important de continuer à mettre en pratique ces stratégies tous les jours. Avec le temps et la persévérance, vous pouvez développer une confiance en vous qui vous permettra de réaliser vos objectifs avec détermination et assurance.

En somme, la confiance en soi est un élément clé de la réussite, et en travaillant sur la manière de vous sentir bien à propos de vous-même, vous pouvez non seulement réaliser vos objectifs, mais vous pouvez également améliorer votre qualité de vie en général. Mais faut-il encore se rendre compte que l'on a confiance en soi. On peut parfois se sentir confiant mais ne pas l'être dans les faits, et

inversement. Voyons quelques exemples qui vous permettront de savoir si vous êtes confiants ou non :

Ce que font et pensent les personnes confiantes :

- Prendre des décisions rapidement et en toute confiance : les personnes confiantes en elles-mêmes sont souvent capables de prendre des décisions rapidement sans hésitation ni doute. Elles savent ce qu'elles veulent et agissent pour l'obtenir.
- Parler en public sans peur : les personnes confiantes en elles-mêmes ont souvent une bonne estime d'elles-mêmes et ne se laissent pas décourager par les regards ou les critiques des autres. Elles peuvent parler en public avec confiance et aisance.
- Essayer de nouvelles choses : les personnes confiantes en elles-mêmes sont souvent plus ouvertes à l'expérimentation et n'ont pas peur de sortir de leur zone de confort. Elles savent qu'elles peuvent faire face aux défis qui se présentent à elles.

- S'entourer de personnes positives : les personnes confiantes en elles-mêmes cherchent à entourer de personnes positives et encourageantes qui les soutiennent dans leur quête de réussite. Elles savent que les relations saines sont importantes pour leur bien-être mental et émotionnel.
- S'affirmer et faire valoir ses opinions : les personnes confiantes en elles-mêmes ont souvent la capacité de s'affirmer et de faire valoir leurs opinions sans crainte ni incertitude. Elles savent que leur opinion est importante et qu'elles ont le droit de la partager.

Inversement, voici 5 indices qui sont souvent à associer avec un manque de confiance en soi :

- Hésitation à prendre des décisions : une personne qui manque de confiance en elle peut avoir du mal à prendre des décisions et peut souvent hésiter à cause de la peur de faire des erreurs.
- Peur de se faire critiquer : les personnes qui manquent de confiance en elles sont souvent très sensibles aux critiques et aux remarques des autres, et peuvent se sentir mal à l'aise

lorsqu'elles sont mises en cause.

- Besoin de validation constante : les personnes qui manquent de confiance en elles ont souvent besoin de la validation des autres pour se sentir en sécurité et se sentir mieux.
- Manque de prise de parole en public : les personnes qui manquent de confiance en elles peuvent avoir du mal à prendre la parole en public et à s'exprimer en groupes, car elles sont souvent très conscientes de leur propre image.
- Fuite des responsabilités : les personnes qui manquent de confiance en elles peuvent être plus enclines à fuir les responsabilités et à éviter les situations difficiles, plutôt que de les affronter de manière confiante.

Stop. Si vous avez déjà confiance en vous, vous pouvez passer au dernier chapitre, sinon, identifiez maintenant des leviers d'actions pour l'améliorer grâce aux conseils de ce chapitre.

# X

## Aimer les échecs

Félicitations pour être arrivé jusqu'au dernier chapitre de ce livre, vous avez désormais toutes les clés en main pour accomplir vos objectifs dès maintenant. Mais cela n'assurera pas votre réussite dans 100 % des cas, il y a toujours des événements imprévus, des circonstances externes, un malheureux hasard, qui vous contraindra de faire face, tôt ou tard, à l'échec.

Vous ne devez surtout pas en être effrayé, mais vous réjouir que si vous avez échoué dans la réalisation d'un objectif, c'est bien la preuve que vous avez tenté de le réaliser, que vous êtes passé à l'action. Et tout ce que vous aurez appris dans ce processus doit compenser la déception. Winston Churchill disait que

« Le succès, c'est d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme. »

En effet, sans échec, il n'y aurait pas de développement personnel. Il n'y aurait pas

d'apprentissage et donc pas de progression. Le succès est souvent associé à la réussite, mais l'échec est un composant crucial de la réussite. L'échec permet d'apprendre, de grandir et de s'améliorer. C'est en tombant, en ratant, en échouant que nous découvrons nos limites et que nous trouvons les moyens de les dépasser.

L'échec n'est pas une fin en soi, mais un moyen de se développer. C'est en prenant des risques, en sortant de sa zone de confort, en faisant des erreurs que l'on peut découvrir ses véritables talents et capacités. L'échec peut être décourageant, certes, mais il est important de se rappeler qu'il est un passage nécessaire vers le succès. Les personnes qui ont le plus réussi dans tous les domaines de la vie sont souvent celles qui ont échoué le plus souvent.

Il est donc important de ne pas avoir peur de l'échec. L'échec n'est pas une question d'intelligence ou de compétence, mais de détermination et de persévérance. Si vous échouez, ne vous découragez pas, utilisez cela comme une opportunité pour vous améliorer et avancer. L'échec est une partie inévitable du processus de réalisation de vos objectifs. C'est en vous remettant en question, en analysant les erreurs

commises et en apprenant de vos erreurs que vous pourrez vous améliorer et atteindre vos objectifs.

Mais je tiens tout de même à vous rassurer, si vous appliquez tous les conseils de cet ouvrage, le véritable échec sera rare, le plus souvent, c'est la réussite de l'objectif qui ne sera pas totale, vous l'aurez par exemple réalisé à 90 %. Or, vous conviendrez qu'il est toujours préférable de réaliser un objectif à 90 % que de ne rien faire du tout. Si vous êtes confronté à un véritable échec, alors il ne vous reste plus qu'à convertir l'énergie de la déception en moteur d'action qui vous permettra de rebondir.

Pour finir de vous convaincre qu'il est parfois nécessaire d'échouer, donnons quelques exemples des vertus de l'échec dans des cas concrets :

- Thomas Edison, le célèbre inventeur américain, a consacré plus de mille échecs à la recherche d'un moyen de créer une lampe à incandescence fiable. Au lieu de se décourager, il a utilisé chaque échec pour améliorer sa méthode et a finalement réussi à inventer une lampe qui a révolutionné l'industrie de l'éclairage.

- J.K. Rowling, l'auteure de la célèbre série "Harry Potter", a connu plusieurs années difficiles et des échecs professionnels avant de devenir une auteure de renommée mondiale. Elle a été confrontée à la pauvreté, à la séparation et à la mort de son père, mais a continué à écrire et à poursuivre ses rêves. Sa persévérance et sa détermination ont finalement payé, et aujourd'hui, elle est considérée comme l'une des auteures les plus influentes de notre temps.
- Steven Spielberg, l'un des réalisateurs les plus célèbres au monde, a été rejeté de plusieurs écoles de cinéma et a connu des années difficiles avant de réussir. Au lieu d'abandonner ses rêves, il a continué à produire des courts métrages et à perfectionner ses compétences en réalisation, ce qui lui a finalement permis de réaliser des films célèbres tels que "E.T." et "Indiana Jones".
- Michael Jordan, le légendaire joueur de basket-ball, a été viré de l'équipe de basket-ball de son lycée, ce qui aurait pu être un échec décourageant pour la plupart des personnes. Cependant, il a utilisé cet échec comme une

motivation pour s'entraîner plus dur et devenir l'un des meilleurs joueurs de basket-ball de tous les temps.

- Elon Musk, l'entrepreneur et ingénieur, a échoué plusieurs fois dans ses entreprises, notamment avec ses entreprises PayPal, SpaceX et Tesla. Au lieu de se décourager, il a utilisé ces échecs pour continuer à apprendre et à s'améliorer, ce qui lui a finalement permis de devenir l'un des entrepreneurs les plus influents au monde.
- Oprah Winfrey a grandi dans la pauvreté et a été victime d'abus sexuel durant son enfance. Malgré ces épreuves difficiles, elle a utilisé ces expériences pour devenir une célébrité mondiale dans les médias. Elle a commencé comme animatrice radio puis a rejoint la télévision, où elle a animé l'émission "The Oprah Winfrey Show" pendant 25 ans. Cette émission a eu un impact énorme sur la culture populaire et a fait d'Oprah une figure de l'inspiration pour de nombreuses personnes. Oprah a également fondé son propre réseau de télévision, lancé sa propre ligne de produits, écrit plusieurs livres et fondé

une organisation caritative.

- Soichiro Honda a connu de nombreux échecs dans sa vie avant de devenir le fondateur de la société Honda, l'une des plus grandes entreprises automobiles au monde. Il a commencé par travailler dans une usine de production de bicyclettes, puis a fondé sa propre entreprise de production de moteurs pour les bicyclettes. Cette entreprise a finalement fait faillite, ce qui a obligé Honda à recommencer à zéro. Malgré cet échec, il a persévéré et a fondé Honda Motor Co., Ltd. en 1948. La société est devenue un leader mondial dans la production de motocyclettes et de voitures, et a fait de Soichiro Honda l'un des hommes les plus riches et les plus influents du Japon.
- Dr. Seuss, de son vrai nom Theodor Geisel, a été rejeté par plus de 20 éditeurs avant de devenir l'auteur de l'un des livres pour enfants les plus populaires de tous les temps. Il a commencé par écrire des livres pour adultes, mais a finalement trouvé son succès en écrivant des livres pour enfants. Ses livres sont devenus célèbres pour leur rhétorique inventive et leurs illustrations

colorées, et ont été appréciés par les enfants et les adultes du monde entier.

En définitive, l'échec est un élément clé pour réaliser ses objectifs. Il permet de découvrir ses limites, de s'améliorer et de grandir. N'ayez pas peur de l'échec, utilisez-le plutôt comme un moyen de vous développer et d'accomplir vos objectifs. Gardez à l'esprit que l'échec est un passage nécessaire vers le succès.

# Conclusion

J'espère sincèrement que la lecture de ce livre vous aura fait prendre conscience d'une chose : celle que, à présent, vous n'avez jamais été aussi proche de changer votre vie. Si vous avez suivi la méthodologie de ce livre et êtes passé à l'action à l'issue de chaque chapitre, vous n'avez plus aucune excuse qui justifierait tout immobilisme.

Mais une dernière mise en garde, le contraire de l'action n'est pas l'immobilisme, pas même l'inaction, c'est l'agitation, alors tâchez d'agir sans jamais vous agiter, et vous avancerez sans jamais reculer.

N'hésitez pas à m'envoyer un dm pour me dire ce que vous avez pensé de ce livre !

*Clem.entreprend*

# Bibliographie

- "The 7 Habits of Highly Effective People" de Stephen Covey
- "Think and Grow Rich" de Napoleon Hill
- "Man's Search for Meaning" de Viktor E. Frankl
- "The Power of Positive Thinking" de Norman Vincent Peale
- "How to Win Friends and Influence People" de Dale Carnegie
- "The Alchemist" de Paulo Coelho
- "The Art of Happiness" de Dalai Lama
- "The 5 Love Languages" de Gary Chapman
- "Mindset: The New Psychology of Success" de Carol Dweck
- "The Laws of Attraction" de Esther
- "The Power of Now" de Eckhart Tolle
- "The Secret" de Rhonda Byrne
- "The Lean Startup" de Eric Ries
- "The Four Agreements" de Don Miguel Ruiz
- "The Big Leap" de Gay Hendricks
- "The Purpose Driven Life" de Rick Warren
- "Sapiens: A Brief History of Humankind" de Yuval Noah Harari
- "Drive: The Surprising Truth About What Motivates Us" de Daniel H. Pink
- "The Success Principles" de Jack Canfield
- "Start with Why" de Simon Sinek