

# THE MILLIONAIRE MINDSET

02 | décembre 2018



OBJECTIF  
LIBRE ET INDÉPENDANT



# LETTRE À L'ENFANT QUE J'ÉTAIS, POUR LES ENFANTS D'AUJOURD'HUI

Par Guillaume Leblanc

Guillaume,

Je sais, tu ne me connais pas. Mais moi, je te connais parfaitement. Je suis toi, avec quelques années de plus. Je suis là pour te parler de ton avenir. Je suis là pour te dire ce que j'aurais aimé entendre, quand j'avais ton âge. Je ne vais pas tenter de te faire éviter les erreurs que tu vas commettre. Car ces erreurs sont importantes. Elles feront de toi la personne que tu vas devenir. Je veux avant tout te rassurer.

## **Tout va très bien se passer**

Je sais qu'aujourd'hui, tu es plein de doutes. Le dimanche après-midi, quand il ne pleut pas, tu déambules sur ton vélo dans les rues tristes et grises de ta ville déserte. Tu sais une chose : tu veux absolument partir de là. Tu sais que ta vie n'est pas là. Tu veux réussir. Mais tu ne sais pas si tu en es capable.

Rassure-toi, tu partiras. Tu vivras dans un endroit magnifique, entre lac et montagnes. Où le ciel est bleu et où la vie est douce. Il n'y aura plus de week-ends triste et gris.

**Il y a quelques semaines, tu es allé à Paris avec l'école, pour visiter un musée**

Dans l'autocar, sur le périphérique, tu as été impressionné. Tous ces gens, toutes ces tours avec au sommet leurs enseignes triomphantes... Comment réussir à se faire sa place là-dedans ? Tu t'es senti minuscule.

Mais rassure-toi. Bientôt tu verras par toi-même que les gens qui travaillent dans ces tours sont des gens comme toi. Et ces tours, qui te paraissent si incroyables, en fait, ce n'est rien. Il suffit d'acheter un terrain, d'engager un architecte et de convaincre une banque de financer le tout. Ça n'a rien de compliqué. C'est même plutôt simple. Il suffit d'un peu d'argent au début pour être crédible auprès de la banque.

### **C'est une chose que tu vas comprendre aussi**

Au début, l'argent est difficile à gagner. Mais plus tu avances, plus ça vient tout seul. Le premier euro est le plus dur à gagner. Le premier million est le plus dur à gagner. Ensuite, ça se fait tout seul.

## **En chemin, tu vas rencontrer des gens qui vont te faire perdre beaucoup de temps**

Tu vas rencontrer des gens qui vont te nuire. Mais chaque fois, tu apprendras quelque chose. Et tu remarqueras, au fil du temps, que les gens qui n'ont pas été corrects finissent toujours par le payer. Tu vas voir qu'il ne sert à rien de se venger.

Il suffit d'attendre, paisiblement. La vie se charge elle-même des mauvaises personnes. Tu seras effaré de la constance des choses en la matière. Sur une durée assez longue, le mauvais perd toujours.

### **Tu n'as jamais pris l'avion. Tu ne vas pas le faire avant un moment.**

Les autres le font. Ils partent en vacances avec leurs parents. Ils reviennent bronzés. Toi, tu restes dans le Nord. Mais ne t'inquiète pas. Tu te rattraperas bien. Tu voyageras partout en business, sans même te poser la question.

### **Tu ne pourras pas aller en semaine d'échange linguistique en Angleterre pourtant toute proche**

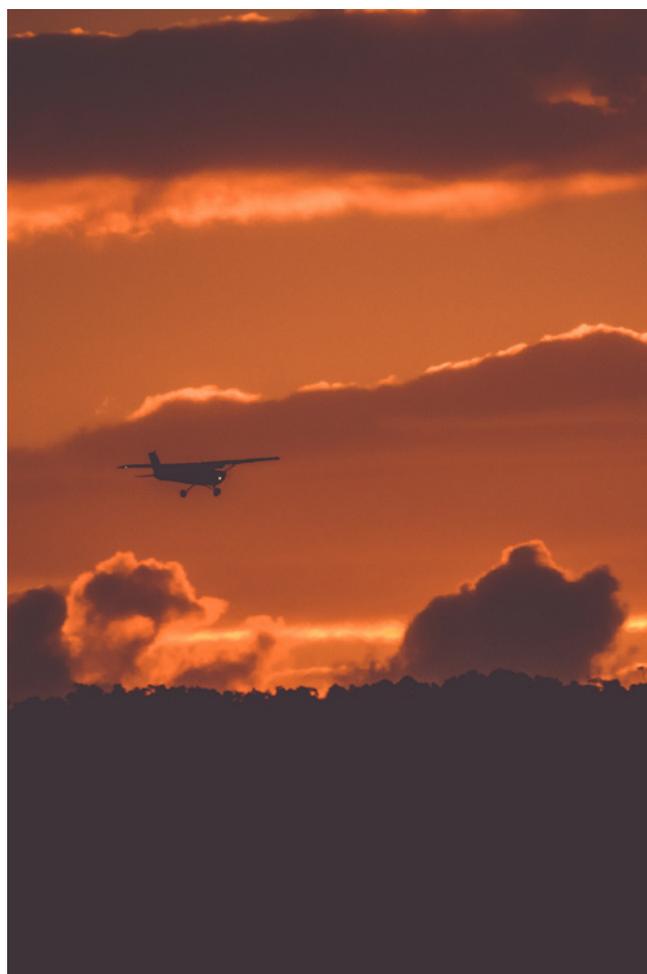
Parce que ta mère n'a pas de quoi payer les 100 euros qu'il faudrait. Tu resteras donc au collège, avec 4 ou 5 élèves comme toi. À t'ennuyer pendant une semaine,

alors que les 200 autres passeront une semaine à se construire des souvenirs uniques.

Mais tu n'en avais pas besoin. Tu feras dans quelques années des allers-retours vers les États-Unis pour assister à des conférences et négocier des contrats avec des multimillionnaires.

## **Tu chercheras les méthodes miracles du succès**

Tu liras tout ce que tu trouveras sur le sujet. Tu perdras même beaucoup d'argent à tester différentes choses sans t'être formé. Et tu aboutiras à une seule conclusion : la seule chose qui mène de manière garantie au succès, c'est la façon de penser. Le « Mindset ». On peut avoir un mauvais mindset et avoir un coup de chance. Mais on ne peut pas avoir un excellent mindset, et échouer. Sur la durée, c'est impossible.



**Tu vas faire des erreurs**

Tu vas faire beaucoup de mauvais choix. Tu vas te tromper de voie, de tromper sur des personnes. Tu vas te tromper sur des investissements. Mais ce n'est pas grave. Tu ne t'en rendras pas compte sur le coup, mais ce sont ces erreurs qui vont en fait te rapporter le plus durant les années suivantes. Car rien n'est plus riche d'enseignements qu'une erreur. Tes erreurs vont te rendre très fort. Beaucoup plus fort que ceux qui n'en ont pas commis.

**Tu verras toutes ces soirées select**

Auxquelles tu n'es pas invité. Et tu te rendras compte plus tard, quand finalement tu pourras y aller, que tu ne veux plus y aller. Ces lieux sont tristes et remplis de gens qui cherchent quelque chose. Les « faiseurs » n'y mettent pas les pieds.

**Tu verras passer ces belles voitures**

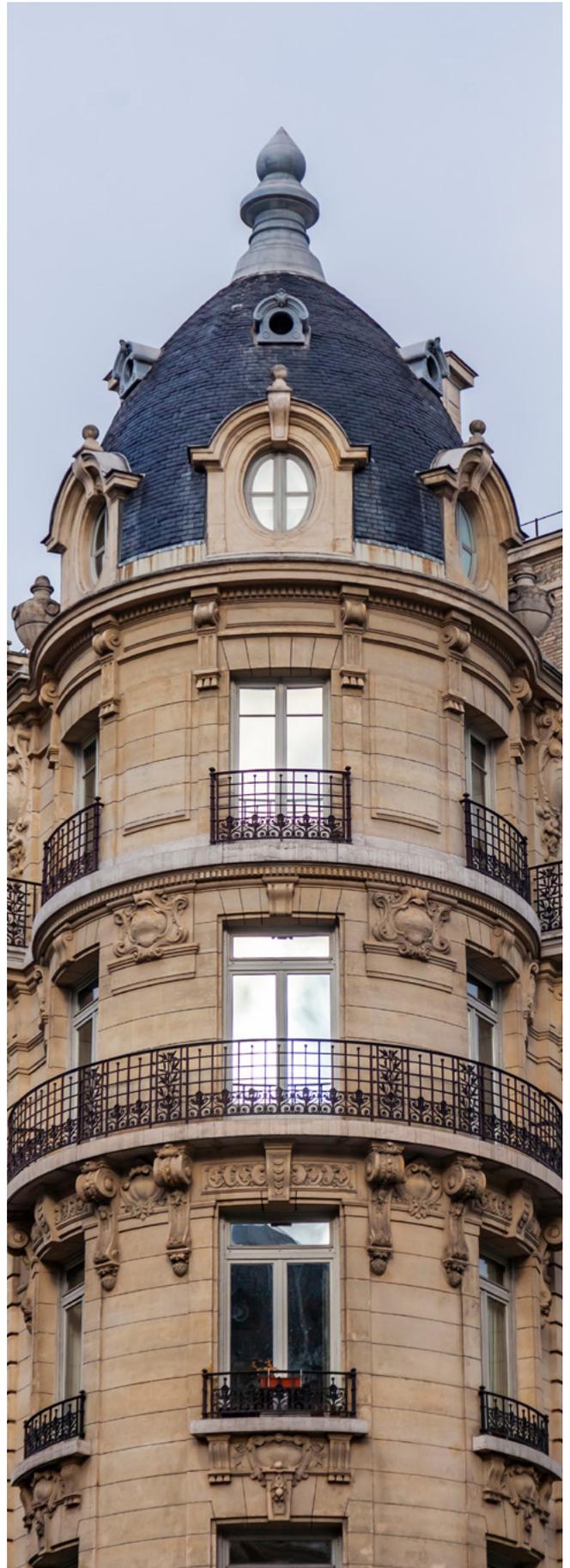
Et tu te demanderas comment on peut acheter des voitures qui valent 100 000 ou 200 000 euros. Puis tu te rendras compte que ce n'est rien, quand on sait comment faire.

## Tu vas découvrir l'investissement immobilier

Et avec lui la puissance de l'effet de levier. Cela va t'amener à faire beaucoup de sacrifices. Tu vas commettre pas mal d'erreurs et voir le fruit de tes sacrifices s'écraser pitoyablement au sol. Mais tu recommenceras, mieux, en repartant de zéro.

**Tu as des idées qui ne sont pas totalement les mêmes que celles des autres**

Je sais que quand tu en parles, souvent, on te regarde bizarrement. Par exemple quand tu investis dans ton premier bien immobilier locatif au lieu d'acheter ta résidence principale. Mais tu verras, tes idées ne vont pas changer. Elles vont au contraire se préciser. Et plus tu vas avancer, moins elles paraîtront irréalistes, et plus on voudra les entendre.



### **Tu vas te lever à 4 heures du matin, multiplier les emplois, économiser chaque centime**

Pour avoir un dossier bancaire impeccable. Tu vas traverser, durant ces dures années, beaucoup de tempêtes, la pire étant celle du doute. Mais plus tard tu le comprendras, rien ne t'aura apporté plus que tout cela. Car tu ne douteras plus, tu n'auras plus peur de rien, sachant que si tu l'as fait une fois, tu pourras le refaire s'il le faut. Tu ne reculeras pas, tu avanceras, tête baissée, quoiqu'il arrive. Et ça fonctionnera de mieux en mieux. Tu vas te mettre à avancer de plus en plus vite. Puis tu pourras relever la tête, regarder ce que tu auras construit. Ça a été dur mais c'est bon, c'est fait. Ta vie aura changé.

### **Tu seras toujours réglé avec tout le monde**

Parfois tu seras même trop gentil. Mais tu apprendras à ne plus l'être. Parfois tu seras réglé avec des gens qui ne le méritaient pas. Mais tu auras ta conscience pour toi, et c'est le plus important.

### **Tu verras des gens monter trop haut, trop vite**

Et s'écraser pour ne plus jamais se relever. Tu construiras donc des choses solides, car tu sauras apprendre non seulement de tes erreurs, mais aussi des erreurs des autres.

## **Un jour, tu créeras un produit**

Tu vas y mettre toute ton énergie, et il va être si bon que tu vas facilement trouver tes cinq premiers clients. Puis tes dix premiers clients. Tu vas écouter leurs remarques. Et tu vas améliorer ton produit. Tu vas alors trouver 25, 50, puis 100 clients supplémentaires. Tu vas créer un autre produit, qui créera encore plus de valeur pour tes clients. Tes clients satisfaits t'apporteront d'autres clients.

### **Et tu vas engager une personne pour t'aider. Puis deux. Puis trois...**

Tu vas bien traiter ces personnes. En te souvenant de combien tu as mal été traité lorsque tu travaillais pour d'autres. Ces personnes te seront reconnaissantes, fidèles et deviendront de vrais atouts. Elles diront combien il est bon de travailler avec toi. Alors d'autres personnes voudront travailler avec toi. Tu n'auras même plus à chercher. Comme les gens mauvais attirent les gens mauvais, les gens bien attirent les gens bien.

### **Tu traiteras bien tes clients, et tes partenaires**

Ils auront par conséquent confiance en toi. Ta parole apparaîtra de plus en plus solide. Alors d'autres personnes viendront te trouver, avec des projets. Tu participeras à la création de plusieurs entreprises réalisant des millions d'euros de chiffre d'affaires. Tout souci financier ne sera vraiment plus qu'un très lointain souvenir.

**Comme les gens mauvais attirent les gens mauvais, les gens bien attirent les gens bien.**

## **Tu vas admirer beaucoup de personnes**

Des modèles, qui te paraîtront tellement supérieurs, inaccessibles. En fait, tu vas les rattraper et les doubler en un temps que tu n'imaginai pas possible. Car on ne peut pas avoir un objectif, de la volonté, et le bon état d'esprit, et pourtant, ne pas y arriver. Certains de ces modèles vont devenir de vrais amis. D'autres te détesteront par jalousie. Mais ce n'est pas grave. Tu auras déjà de nouveaux modèles.

- Tu vas t'entourer de plus de livres et de moins de gens.
- Tu vas apprendre la patience et le sang-froid.
- Tu vas apprendre la puissance des intérêts composés.
- Tu vas apprendre à ne jamais te comparer aux autres, mais à te comparer au toi d'il y a un an, deux ans...
- Tu vas apprendre à ne pas te décourager, et à recommencer mieux, après chaque échec.
- Tu vas apprendre la force du juste milieu, de l'équilibre.
- Tu vas apprendre à supprimer de ta vie tous les sentiments négatifs.
- Tu vas apprendre à ne pas débattre ni tenter de convaincre inutilement.
- Tu vas apprendre à n'essayer de ressembler à personne, à ne tenter de t'intégrer dans aucun groupe. Mais à être toi-même.
- Tu vas apprendre à ne pas essayer de plaire, et à n'accorder aucune importance à l'opinion des sots.
- Tu vas réaliser, les uns après les autres, tous tes rêves.

Tu vas faire tout cela, et tu verras, tout va se passer comme tu l'espères.

Car on finit toujours par trouver ce que l'on cherche. C'est la vie qui veut ça. Ça marche pour les problèmes, mais ça marche aussi pour le succès. **On finit toujours par devenir ce que l'on doit devenir.**

Au final, ce qui doit arriver arrive. Alors, avec le sourire aux lèvres, avance confiant, et profite de ce beau voyage.



# TO BECOME A LEADER, ACT LIKE A LEADER

Par Anne Maland

Ne croyez pas ceux qui vous diront que les apparences ne comptent pas. C'est faux. Les apparences conditionnent ce que les gens vont penser de vous. Mais elles révèlent également ce que vous pensez de vous-même, la façon dont vous vous percevez.

Pour devenir un leader, il faudra donc jouer sur vos apparences. Mais dans le sens profond du terme. Je ne vais pas vous faire l'affront de vous rappeler qu'il faut savoir s'habiller en fonction des circonstances, que si l'on veut avoir l'air professionnel : la tenue doit suivre. Ce que j'entends ici par apparence relève plutôt de l'attitude. Si vous voulez que l'on vous écoute, que l'on vous suive, que l'on vous respecte, toute votre attitude doit concourir à convaincre, consciemment ou non, vos interlocuteurs de le faire.

Ego sain, exemplarité et respect : voici les trois piliers sur lesquels bâtir votre statut de leader.

## **Pilier 1 : votre ego, le baromètre de votre réussite**

Il est impossible d'estimer quelqu'un qui ne s'estime pas lui-même. De même qu'il est difficile de respecter quelqu'un qui se surestime. Pour que les autres vous estiment, vous respectent et par conséquent vous suivent – tout ce qui caractérise un leader en somme – il faut tout d'abord travailler sur l'opinion que vous avez de vous-même et sur la manière dont elle transparaît. Autrement dit : votre ego.

Les défauts d'un ego trop faible sont assez évidents. Cette personne :

- Aura l'impression de ne pas être assez bien pour les tâches qu'on lui confie ;
- Sera timide, voire timorée, effacée ;
- Aura tendance à se dévaloriser, même si d'autres venaient lui dire quelque chose de positif.

Un tel profil ne peut s'imposer comme un leader, un patron, un chef d'entreprise ou d'équipe.

Vous pensez peut-être qu'un ego surdimensionné servira plus pour réussir qu'une faible estime de soi-même. Faux ! Cette personne ne pourra mener un projet ou des gens vers la réussite car elle sera aveuglée par son ego, qui l'empêchera d'écouter les autres, de les comprendre et d'apprendre d'eux. Les ego surdimensionnés versent rapidement dans l'autoritarisme, le dénigrement des autres, les attitudes hautaines.

Il existe donc plusieurs formes d'ego. Mais votre objectif sera toujours le même : faire en sorte d'avoir un ego sain et équilibré. Travaillez votre ego en adoptant les attitudes d'un leader, c'est la première étape pour prendre progressivement et naturellement la place de leader.

## Un ego au service de vos ambitions

Pour parvenir à développer l'ego idéal, commencez déjà par réfléchir à ce qui vous caractérise aujourd'hui. Et demandez aux autres ce qu'ils pensent de vous sur ce point précis. C'est souvent très révélateur. Une fois que vous avez dressé votre profil personnel, commencez à le réorienter pour acquérir l'étoffe d'un dirigeant. Pour cela, voici vos axes de travail.

### Votre posture

Vous devez parvenir à avoir un regard honnête sur vous-même, connaître vos points forts mais aussi vos points faibles. À ne pas confondre avec la fausse hu-

milité, qui finira toujours par se fissurer, révélant alors le visage d'un imposteur. Or si vous êtes étiqueté imposteur, personne ne voudra de vous comme chef.

### Votre patience

Vous imposer comme leader prend du temps. Ne brûlez pas les étapes et construisez votre image et vos relations aux autres sur la durée. À ne pas confondre avec une vision court terme. Ce n'est pas avec une seule petite victoire que vous pourrez asseoir durablement votre réussite.

### Votre ambition

Il faut être ambitieux. Et vous l'êtes sûrement, sinon vous n'auriez pas décidé de prendre votre vie en main en rejoignant *The Millionaire Mindset*. Mais ambitieux ne veut pas dire arriviste, qui est le propre des ego surdimensionnés. Pour être perçu comme un leader par les autres, vous devez mettre votre ambition au service de quelque chose, et non pas de vous-même. Cela ne vous empêche pas d'avoir des buts personnels, mais vous devez les aligner avec l'intérêt collectif, sinon personne ne vous suivra.

### Votre capacité à éviter le piège des compliments et critiques

Un ego trop faible ne saura pas entendre les compliments ni donc capitaliser sur ses qualités pour accélérer sa réussite. Un ego trop fort ne saura pas entendre les critiques et ne pourra pas progresser. Il ne saura pas non plus fédérer autour de lui, préférant s'entourer de gens complaisants, de courtisans.

Vous devez fuir les flagorneurs, les hypocrites, et favoriser les gens qui font preuve d'honnêteté intellectuelle, même si ce qu'ils ont à dire peut être difficile à entendre.

## Changer la façon dont les autres perçoivent votre ego : nos conseils pratiques

Voici les attitudes et paroles concrètes à utiliser pour développer un ego sain, qui vous sera utile sur le long terme.

Ne faites plus	Faites
Favoriser ceux qui sont d'accord avec vous.	Entourez-vous de personnes intellectuellement honnêtes, qui sauront pointer du doigt vos réussites et vos faiblesses. Côtéyez celles qui en savent plus que vous sur un sujet pour profiter de leurs connaissances plutôt que les mettre de côté pour sembler le plus intelligent du groupe.
Décider seul et donner votre opinion alors que vous ne maîtrisez pas le sujet.	Des concertations, en soignant la qualité de votre écoute. Puis tranchez en ayant toutes les cartes en main, comme sait le faire un décideur.
Se mettre en avant. Raconter des monologues, des phrases qui commencent toutes par « moi je » et « à mon avis », ainsi que les décisions et jugements de valeur à l'emporte-pièce.	Utilisez des formules qui commencent par « nous allons mettre en œuvre, nos efforts ont permis de, nos ambitions sont... ». Demandez des retours sur vos actions et prenez le temps de vous forger une opinion sur les gens.
Prendre la mouche et vous vexer quand on vous critique.	Comprenez la cause de la critique et, si elle est justifiée, tirez-en une leçon pour mieux réussir la fois suivante.
Parler et vous intéresser seulement à ceux dont le statut est plus élevé que le vôtre.	Entourez-vous de personnes complémentaires à vous, utilisez leurs compétences (sans voler leurs idées). Mettez en avant vos réussites mais aussi celle de ceux qui y ont contribué. Comme un patron se doit de le faire.



## Pilier 2 : soyez exemplaire !

En devenant un leader, vous serez obligatoirement regardé, scruté, analysé. Nul n'est parfait, ne vous mettez donc pas trop de pression. MAIS... Faites tout ce qui est en votre pouvoir pour vous montrer exemplaire. Car si vous ne l'êtes pas, vous ne parviendrez pas à tirer les gens qui vous entourent vers le succès. L'exemplarité est le meilleur moyen de réussir, car elle pousse les autres à faire comme vous !

L'exemplarité est une excellente méthode pédagogique pour former les gens et pour les manager au quotidien. Par exemple, vous décidez de créer votre entreprise, vous êtes persuadé que votre idée peut vous permettre de gagner beaucoup de parts de marché, et beaucoup d'argent. Mais vous ne pouvez y arriver seul, donc vous embauchez 2 personnes. Pour tirer le meilleur d'elles, vous avez tout intérêt à ce qu'elles agissent dans le même sens que vous et copient vos bonnes pratiques. Elles ne le feront que si elles vous jugent exemplaire, c'est-à-dire digne d'être copié.



## Construire votre exemplarité

Ne subissez pas les valeurs et styles des autres. Pour réussir à imposer en douceur ce que vous avez déterminé comme étant important, commencez par définir vos objectifs, ainsi que les moyens et les valeurs que vous voulez transmettre. Appliquez-vous à être exemplaire sur les points les plus importants à vos yeux. Évitez d'en choisir trop, au risque de ne pouvoir vous y tenir. Évitez aussi de confondre exemplarité et inflexibilité.

Encouragez la diffusion de ces valeurs auprès des autres en en parlant régulièrement et en soulignant les actions que vous mettez en œuvre.

### Exemplarité : nos conseils pratiques

- Dans votre vie professionnelle :

Défendez vos valeurs et celles que vous voulez que votre entreprise incarne. Soyez rigoureux dans votre travail et privilégiez la qualité. Soyez cohérent entre vos paroles et vos actes. Faites preuve d'équité envers tout le monde, peu important vos affinités. C'est notamment à cela que l'on reconnaît un leader. Suivez vous-même les règles que vous imposez aux autres. Apprenez à vous remettre en question. N'obéissez pas aveuglément, surtout si vous ne comprenez pas quelque chose ou si cela n'est pas en accord avec les valeurs que vous défendez.

- Dans votre vie privée

Commencez par être irréprochable dans votre apparence. On ne se néglige pas. Soyez poli et bienveillant. Traitez les autres comme vous aimez l'être. Défendez vos valeurs, de la même façon que vous le faites dans votre vie professionnelle.

L'exemplarité vient avec des responsabilités. Si vous observez des comportements inadéquats, n'hésitez pas à agir, à les sanctionner si vous en avez le pouvoir, ou à demander qu'ils le soient à la personne compétente.

## Pilier 3 : la puissance du respect

De l'impolitesse à la grossièreté, en passant par les gestes déplacés, les manifestations du manque de respect sont assez évidentes. Tout comme le manque de considération qui peut aller jusqu'au mépris, malheureusement encore très répandu dans le milieu professionnel. Et ces comportements sont évidemment à proscrire si l'on prétend avoir la stature d'un chef. Un leader a besoin du respect. Il doit à la fois en inspirer et l'inspirer entre les gens. Car c'est le respect qui va permettre à tous de « vivre ensemble, avec savoir-vivre ».

Et pour arriver à développer ce respect, Dominique Picard, professeur de psychologie sociale à l'université Paris XIII, a écrit un ouvrage intitulé « Pourquoi la politesse ? Le savoir-vivre contre l'incivilité ». Elle explique les moyens de se montrer respectueux, et qui permettent aussi de susciter le respect en retour.

1. Montrez du respect pour vous-même :
  - En prenant soin de vous ;
  - En ne faisant pas ce qui est contraire à vos valeurs ;
  - En n'acceptant pas des ordres ou consignes que vous ne comprenez pas.
2. Traitez les autres convenablement :
  - Évitez les comportements désobligeants ou méprisants ;
  - Prenez en compte leurs impératifs (respectez leur vie privée, n'abusez pas de leur temps inutilement...);
  - Écoutez ce qu'ils ont à dire ;
  - Reconnaissez leurs qualités ;
  - Ne critiquez pas leurs valeurs.
3. Soyez un être sociable
  - Intéressez-vous aux autres ;
  - Proposez de rendre service ou de les aider ;
  - Créez pour eux et avec eux des moments agréables.

En respectant les autres, vous pourrez prétendre être respecté, selon le principe même de l'exemplarité. Être un leader, c'est être celui qui va remporter l'adhésion des autres, celui qui s'impose mais aussi celui qui est choisi.

## Comment aider ses collaborateurs à avoir un ego sain ?

Un collègue qui se sous-estime et pourrait faire bien plus, un autre qui n'accepte pas la critique... Il n'est pas toujours facile de gérer, et encore moins de fédérer, une équipe. Voici quelques pistes pour que personne ne se sente privilégié par rapport aux autres et en devienne arrogant, ni qu'aucun ne se sente rabaissé jusqu'à se renfermer sur lui-même :

- Pour chacun, trouvez un lien entre son intérêt propre et l'intérêt commun de votre entreprise ;
- Valorisez les réussites de chacun, en n'oubliant personne ;
- Libérez la parole en favorisant des retours d'expériences, positifs et négatifs ;
- Favorisez la transparence, pour que personne n'ait l'impression de détenir en secret plus de privilèges que les autres ;
- Favorisez l'interdépendance entre les personnes (en veillant bien-sûr à ne pas créer de situation conflictuelle).

Une fois que vous aurez assis votre position de leader, vous pourrez en exploiter toutes les possibilités. Concrètement, vous serez en mesure de vous appuyer sur les autres pour atteindre vos buts et pour nourrir vos succès. Vous aurez la position nécessaire pour aider les autres à atteindre leur potentiel de dégager la meilleure performance possible. Vous serez exactement là où il faut pour réussir.



# LES 10 LEÇONS DE SUCCÈS DU PARRAIN

Par Guillaume Leblanc

Don Vito Corleone est le parrain. Il est l'un des personnages de fiction les plus charismatiques et fascinants jamais créés. Nous le connaissons tous. Même ceux qui n'ont pas vu le film connaissent le Parrain, et sa façon si particulière de parler.

Nous sommes au début du XX<sup>e</sup> siècle. Après le meurtre de ses parents en Sicile, le petit Vito fuit son village natal. Il traverse l'Atlantique et arrive à New York. C'est un gamin d'une dizaine d'années. Il ne parle pas un mot d'anglais. Avec le soutien de la communauté italienne locale, il va trouver un emploi dans une épicerie. Il va se marier, avoir son premier enfant. Il va mener une existence modeste. Jusqu'au jour où il perdra son travail, de manière injuste, à cause d'un mafieux local. Vito comprend alors qu'il doit prendre les choses en main. Et il va le faire d'une main de maître ! Il va devenir « Le Parrain ».

## Posons-nous la bonne question

Comment ce gamin sicilien, qui arrive seul, dans une des plus grosses villes du monde, et qui ne demandait rien à personne en travaillant sagement dans une épicerie, va réussir à devenir le patron, craint et respecté, de la plus grosse organisation mafieuse d'Amérique ?

Et demandons-nous surtout, s'il n'y a pas des leçons à tirer de cela pour notre propre vie. Pour cela, il faut bien-sûr imaginer que Le Parrain se soit lancé dans une carrière non criminelle. Je pense d'ailleurs que s'il l'avait fait, il aurait aussi rencontré un incroyable succès (mais on ne le raconte pas, car ce serait moins spectaculaire pour un film). Mais que ce soit dans le bu-

business légal ou dans l'illégal, sans certaines qualités, sans un certain « mindset », on ne peut pas arriver à de tels niveaux de réussite.

Appliquons donc les enseignements du Parrain à notre réussite légale, et voyons ce que nous pouvons apprendre de la façon dont le Parrain a créé sa richesse, son succès et son pouvoir.

## **Règle numéro 1 : Pour devenir le patron, il faut faire ce que les autres ne font pas**

Le film « Le Parrain 2 » nous révèle l'ascension de Vito Corleone. Alors qu'il a perdu son travail dans l'épicerie, il monte un petit business de textile avec deux associés. Les affaires commencent à prospérer. C'est là que le représentant local de la mafia les interpelle et leur ordonne de payer leur « protection ». Chez les associés, c'est la résignation. On ne peut pas lutter.

Vito Corleone va alors faire ce que personne n'avait pensé faire, ce que personne n'avait osé faire. Il va prendre un risque énorme. Le risque que personne ne voulait prendre. Ça aurait pu échouer. Mais il a réussi. C'est à ce moment précis qu'il cesse d'être Vito, et qu'il devient Don Corleone. Le Parrain ! Les autres ne le regardent désormais plus de la même façon.

On ne peut pas devenir le patron, le leader, en écrivant « directeur » sur sa porte ou sur sa carte de visite. Il faut faire ce que personne n'a fait. Aller là où les autres n'ont pas osé aller, et sortir victorieux. Alors seulement vous aurez le respect, et les autres vous suivront naturellement.

## **Règle numéro 2 : Mieux vaut un mauvais compromis qu'un bon procès**

La guerre entre les 5 familles mafieuses de la côte Est bat son plein. Il y a des morts dans toutes les familles. Les autres familles veulent que Le Parrain et son organisation les aident pour une nouvelle activité (en l'occurrence le trafic de drogue). Mais Don Corleone ne veut pas toucher à ce business.

Don Corleone se retrouve à la table des négociations. Face à un autre chef mafieux, qui n'est autre que le commanditaire de l'assassinat de son fils. Il a toutes les raisons d'être impitoyable. Et pourtant, il va... céder.

Le Parrain, loin de se montrer faible, nous donne une magnifique double leçon :

- On n'est jamais le maître absolu. Quel que soit notre niveau, il faut toujours faire des compromis avec des partenaires, des clients, des concurrents ou des associés.



- Mieux vaut un mauvais compromis qu'une guerre ou qu'un affrontement. Car si le compromis nous fait perdre un peu, la guerre nous fait perdre beaucoup. Parfois malheureusement, la guerre est inévitable. Mais c'est seulement lorsque tous les compromis ont échoué et qu'il n'y a aucune autre solution.

### **Règle numéro 3 :** **« Je vais lui faire une offre qu'il ne pourra pas refuser »**

C'est une scène mythique. Peut-être la plus connue. Elle arrive tôt dans le premier film. Elle nous montre de façon saisissante la façon dont le parrain gère ses affaires. Lorsqu'il veut obtenir quelque chose, le parrain fait une offre qui ne se refuse pas.

À nous de l'appliquer avec nos partenaires (nos banquiers par exemple) et nos clients. Se mettre à la place de l'autre, comprendre ce qu'il veut vraiment, et faire une offre tellement claire et forte, qu'il faudrait être fou pour la refuser.

### **Règle numéro 4 :** **Il rend service gratuitement**

Le Parrain sait que la vie est longue et que le monde est petit. Il sait que nous avons de grandes chances de croiser dans le futur le chemin de la personne rencontrée aujourd'hui. Ils sont des dizaines à venir lui demander conseil ou service. Il ne refuse rien. Il rend service sans rien demander en échange. Car il sait que demain, il aura peut-être à son tour besoin d'un service, et que les obligés d'aujourd'hui répondront présents. Il privilégie les relations à long terme plutôt que le petit profit à court terme.

Dans vos relations, rendez service sans rien attendre en retour. Les liens que vous créerez seront puissants.



### **Règle numéro 5 : Il place la loyauté au-dessus du reste**

Lorsqu'il confie une mission délicate, il la confie à « Clemenza », ce même Clemenza qui était, au tout début, son associé dans son entreprise de textile. Toute son organisation est basée autour de personnages clés. Des personnages qui le suivent depuis le début. Sur qui il peut se reposer.

Pour lui comme pour nous, une relation de confiance, durable, et éprouvée par les années, est inestimable. On ne peut pas tout faire soi-même, et pouvoir se reposer sur des personnes de confiance permet d'avancer. Il y a des choses que l'on ne peut pas confier à quelqu'un que l'on connaît à peine.



## **Règle numéro 6 : Le Parrain prend soin des siens**

Luca Brasi est un homme de main de l'organisation du Parrain. Lorsque ce dernier marie sa fille, Brasi tient à lui présenter ses respects. Le Parrain le reçoit, le traite sans familiarité mais avec le plus grand respect et l'appelle « mon ami le plus fidèle ». Il continue de l'écouter même lorsque des enfants accourent dans la pièce. Don Corleone connaît la valeur des hommes qui l'entourent. Il prend soin des siens, il prend soin de sa famille. Selon lui « un homme qui ne se consacre pas à sa famille ne sera jamais un homme ».

Ne laissez pas vos obligations vous faire négliger vos proches et vos fidèles associés. Ne laissez rien, même pas un coup de téléphone vous interrompre lorsque vous êtes avec eux. Prenez soin d'eux, donnez-leur le respect et l'amour qu'ils méritent.

## **Règle numéro 7 : Le Parrain ne perd jamais son sang-froid**

Il sait que les conséquences de la colère sont toujours plus grandes que ses causes. Il raisonne calmement, il tente de ramener les gens à la raison plutôt que de les brusquer. Il ne laisse jamais ses sentiments brouiller sa vision à long terme. « Tout le monde sait que Don Corleone est un homme de raison » dira un de ses ennemis. C'est ce trait de caractère qui manquera justement au fils aîné du Parrain, et qui l'empêchera de devenir à son tour le Parrain.

## Règle numéro 8 : Le Parrain écoute beaucoup et parle peu

Don Corleone n'interrompt pas son interlocuteur. Il parle le dernier, et seulement lorsqu'il a connaissance de tous les éléments et qu'il a entendu l'avis de son conseiller.

S'il vivait aujourd'hui, vous pouvez être sûr que Don Corleone ne donnerait pas son avis à tort et à travers sur les réseaux sociaux...

## Règle numéro 9 : Le Parrain délègue

Don Corleone est assis au sommet de son empire. Il prend les décisions, il gère la stratégie, la vision à long terme. Il négocie. Mais pour rester intouchable, il délègue. Qui imaginerait le Parrain prendre une arme pour aller régler son compte à un ennemi ? Ça n'a aucun sens.

Tout comme ça n'a aucun sens pour un entrepreneur de passer du temps à faire sa comptabilité ou à réparer les toilettes. Tout ce qui ne crée pas de plaisir ou de valeur et qui coûte plus cher que votre temps doit être délégué.

## Règle numéro 10 : Le Parrain prend son temps

Don Corleone parle doucement, et bouge doucement. Il n'agit pas dans la précipitation. Il sait aussi qu'un homme important n'a pas à se dépêcher d'exprimer ses idées, car on l'écoute, ni d'arriver, car on l'attend. Toutefois le parrain est toujours à l'heure. Car sa vie est organisée et qu'il respecte les autres. Vous ne verrez pas le Parrain courir le matin pour arriver à l'heure.

Voici qui était Don Vito Corleone, Le Parrain. S'il avait choisi de bâtir un empire dans la légalité, il serait devenu un puissant milliardaire. Mais les gens aiment les films de gangsters. Alors ses créateurs l'ont fait gangster.

Personnellement, je suis sûr que s'il avait vraiment existé, il aurait choisi une voie plus raisonnable. Peu importe car nous, les membres de *The Millionaire Mindset*, savons faire la part des choses et voir que Don Corleone peut nous inspirer, quels que soient notre secteur d'activité et notre ambition. Il peut être l'un de nos mentors.



# L'EXERCICE DU MOIS

Nous vous avons donné beaucoup de conseils dans ce numéro. Cet exercice est le bon moyen de les mettre en pratique. C'est un premier travail qui va vous permettre de remettre en question votre vision des choses et ouvrir la voie à un autre mode d'interaction avec les autres, sur des bases saines. L'objectif ici est d'amorcer le changement et d'enfin oser changer vos manières d'être, pour débiter le chemin qui vous mènera au succès.

L'exercice consiste à dire ce que vous pensez, et à le dire correctement. Identifiez une personne à qui vous souhaiteriez faire part de quelque chose mais sans oser. Cela peut être une critique, mais aussi une suggestion, une proposition, une remarque, une idée de projet... Vous pouvez également choisir quelqu'un à qui vous avez DÉJÀ exprimé votre remarque, mais dont vous réalisez aujourd'hui que vous ne vous y êtes pas bien pris.

## **1<sup>re</sup> étape : vous connaître vous-même**

Réfléchissez aux raisons qui ont fait que vous n'avez pas été capable de communiquer avec cette personne, que ce soit justement parce que vous n'avez pas osé lui parler ou parce que vous l'avez mal fait. En bref, faites un travail de réflexion sur la façon dont votre ego se manifeste, mettez un doigt sur vos peurs ou sur vos manquements.

## **2<sup>e</sup> étape : connaître les autres**

Mettez-vous à l'écoute de celui auprès de qui vous souhaitez faire passer un message. Faites un effort pour lui poser des questions, vous intéresser autrement – mieux – à lui pendant une semaine. Cela changera l'image qu'il a de vous et cela vous aidera aussi à mieux cerner la façon dont il communique.

## **3<sup>e</sup> étape : communiquer avec autrui sur des bases saines**

Prenez votre courage à deux mains et allez enfin dire à cette personne ce que vous avez en tête. En mettant en action tous les conseils que nous avons vus dans ce numéro. Faites preuve de respect, ne critiquez pas, défendez vos valeurs. Démontrez la personne équilibrée que vous êtes, avec qui il est facile d'avoir une discussion, même en cas de points de vue divergents.



The Millionaire Mindset - n°2 - Décembre 2018

**Directeur de la publication :**

Guillaume Leblanc

**Rédacteurs en chef :**

Guillaume Leblanc et Anne Maland

Crédits photos :

© bellena - © Boldyshev - © Konstantin L - © korisbo -  
© Marcin Roszkowski - © Nejrón Photo - © Tirachard Kumtanom -  
© Vasilyev Alexandr - © Viacheslav Boiko - © welcomia - © Who is  
Danny / Shutterstock.com | © aaron huber - © clem onojeghuo -  
© viničius henrique / unsplash.com



OBJECTIF  
LIBRE ET INDÉPENDANT