



# Comment rejoindre l'élite des vendeurs performants

Adaptation du livre de YORITOMO-TASHI  
« L'ART D'INFLUENCER  
Le Plus Grand Élément de Réussite »

Cet ebook vous est offert par  
[www.Succes-Prosperite.com](http://www.Succes-Prosperite.com)



## NOTE DE L'ÉDITEUR

Nous vous recommandons de lire cet e-book avec la dernière version d'ACROBATE READER que vous pouvez télécharger gratuitement en cliquant sur ce lien:

<http://www.adobe.fr/products/acrobat/readstep.html>

Vous aurez ainsi accès sur la bande verticale noire à gauche de la fenêtre du PDF aux liens cliquables de la table des matières.

Vous pourrez également visualiser toutes les pages de cet ebook. Nous vous souhaitons une agréable lecture



## TABLE DES MATIERES

<b>NOTE DE L'ÉDITEUR .....</b>	<b>2</b>
<b>INTRODUCTION.....</b>	<b>5</b>
<b>VOTRE REGARD EST IMPORTANT .....</b>	<b>6</b>
Votre regard doit refléter vos pensées _____	6
Votre regard peut influencer et suggérer _____	7
Une histoire pour illustrer le processus _____	8
Vous pouvez développer la puissance de votre regard _____	10
<b>LA PENSÉE FORCE DE CONVICTION .....</b>	<b>12</b>
Une pensée précise est indispensable pour confirmer votre regard	12
Exercez-vous et expérimentez la puissance de votre regard _____	13
<b>LE POUVOIR DES MOTS .....</b>	<b>14</b>
En associant la puissance de votre regard et la netteté de votre discours, vous êtes sur d'atteindre votre but _____	14
La parole développe l'émotion _____	15
La concision et la netteté de la parole est une grande force dans le travail d'influence _____	15
Pour illustrer cette parole : «l'histoire du pot aux roses» _____	16
<b>L'AMBITION .....</b>	<b>18</b>
Cultivez une ambition raisonnée _____	18
Qu'est-ce que la modestie ? _____	19
Celui qui se targue de modestie ne l'est pas _____	19
<b>LA PERSÉVÉRANCE.....</b>	<b>21</b>
Tout le monde peut songer au succès de ses projets par une série d'efforts continus et raisonnés _____	21
Pour illustrer ces propos, voici une histoire : l'histoire de l'homme marié à une femme jalouse _____	22

## Comment rejoindre l'élite des vendeurs performants



Voici quelques bels exemples de persévérance au cours de leur vie	23
C'est par l'assiduité que vous développerez votre succès en affaire	23
Mais il faut ajouter la méthode à la volonté et à la persévérance	24
La persévérance au service du bien, du constructif et du positif	25
<b>LA CONFIANCE</b> .....	<b>26</b>
<b>La confiance et la suggestion peut vous mener au succès</b>	<b>26</b>
La suggestion est dans tout	26
La bonne foi est indispensable	27
Il faut éviter l'injustice	28
La confiance en vous	28
<b>SOYEZ UN MENEUR</b> .....	<b>29</b>
Nous recevons et renvoyons constamment des influences qui nous façonnent, nous modifient et changent peu à peu notre manière d'être. ....	29
La sympathie construit la confiance et prépare à la suggestion	30
Celui qui sait se dominer est déjà qualifié pour être un «MENEUR»	31
Enthousiasme et gaieté sont également nécessaires	31
<b>TRAVAUX PRATIQUES</b> .....	<b>33</b>
Pour vos communications des processus à maîtriser -Comment gérer les objections-	33



## INTRODUCTION

Dans les processus de communication, les phénomènes d'influence mis en œuvre sont le fruit de techniques. Ces techniques classiques de la vente, de la publicité, des discours, de la séduction, de la propagande, du management..... ne relèvent pas d'un art inexplicable, fondé sur l'intuition. Il existe des méthodes simples à mettre en œuvre.

Que vous pourrez découvrir dans ce dossier :

### [Devenez une Star de la Vente](http://www.succes-prosperite.com/techniques-vente/)

(cliquez sur ce lien ou tapez dans votre navigateur : <http://www.succes-prosperite.com/techniques-vente/>)

Dans le métier de la vente cette capacité de bien communiquer et d'influencer, de séduire même en inspirant confiance est essentielle.

Votre confiance en vous, votre charisme feront également la différence. Si vous désirez activer cette puissance qui sommeille en vous, lisez ce qui suit.

Et découvrez les grands principes qui déterminent une forte personnalité. Les éléments essentiels qui feront de vous une personne qui attire qu'on a envie d'écouter et qu'on ne peut oublier.



## VOTRE REGARD EST IMPORTANT

Il est peu de créatures qui échappent à la domination du regard.

S'il est impérieux, il subjugue ; s'il est tendre, il émeut ; s'il est triste, il nous pénètre de mélancolie.

Mais cette fascination ne peut être réelle et forte que si elle est provoquée par la pensée qui maintient et fixe ce regard, en lui communiquant l'expression terrible ou propice, persuasive ou défiante, que seules peuvent maintenir la fermeté et la persévérance des forces actives de notre cerveau.

### **Votre regard doit refléter vos pensées**

Quelques personnes, possèdent naturellement un regard qui fascine, ce sont, généralement ceux qui, par une disposition naturelle, peuvent fixer longtemps sans cligner des yeux.

Ces personnes ont un bon contact des yeux et sont considérées comme fortes et efficaces par les autres.

Mais il ne suffit pas d'avoir un regard fascinant. Il faut que ce regard soit la projection d'une pensée dont la forme précise permette d'influencer efficacement.

Mais est-il toujours nécessaire de penser ? En effet beaucoup d'animaux possèdent ce pouvoir de fascination. Un serpent par exemple qui tient l'oiseau immobile sous la domination de son regard, au point que celui-ci ne songe pas à faire usage de ses ailes pour échapper à son ennemi.



Mais si la pensée consciente n'existe pas chez l'animal, elle n'en est pas moins vivace à l'état instinctif.

Il y a dans le cerveau du serpent une force aveugle, mais très accentuée qui se traduit par la volonté violente de s'emparer d'une proie, et cette force, mise au service d'un instinct puissant, détermine une contrainte qui, dans l'être le plus faible, suffit à paralyser toute velléité de résistance.

### **Votre regard peut influencer et suggérer**

Pour convaincre un adversaire, il est nécessaire de le regarder bien en face, entre les 2 yeux, à la racine du nez.

Mais il serait très maladroit d'employer cette méthode sans discrétion.

Vos interlocuteurs pourraient y voir une insolence, et les irriter. Certaines personnes pourraient ressentir un malaise qui les ferait détourner les yeux avant d'avoir subi une quelconque influence. Votre but de conquérir et de séduire serait alors complètement raté.

Le mieux est donc de préparer l'action du regard par une entrée en matière qui ne donne aucun soupçon à l'interlocuteur.

Vous devez vous présenter avec aisance en restant réservé. Savoir écouter, sans donner de signes d'impatience face aux objections qu'on pourrait vous faire.

Il est inutile de préciser que la moindre impatience réduirait votre capacité d'écoute et votre concentration. Ce serait nuisible pour la réussite de l'objectif à atteindre.

Un trop grand excès de modestie serait également nuisible au rayonnement de votre pensée et à son influence dans votre stratégie de communication.



Bien des personnes ont du mal à maintenir le contact des yeux lorsqu'elle parle avec quelqu'un. Elles paraissent gênées, nerveuses, manquant de confiance en elle. Du coup, elles mettent souvent leurs interlocuteurs mal à l'aise.

La timidité est un obstacle à l'influence du regard qui doit, dès le premier échange, tomber droit et franc dans celui de l'interlocuteur.

En revanche une fois le premier contact de votre regard qui a su capter celui de votre interlocuteur, vous devez détourner les yeux. Car si vous voulez influencer positivement celui-ci, vous ne devez pas le gêner ou le rendre méfiant par un regard trop insistant.

Tous vos efforts de communication seraient voués à l'échec.

## Une histoire pour illustrer le processus

Un jeune entrepreneur ambitieux et sans scrupule était venu trouver un chef d'entreprise dans l'intention de servir de médiateur entre lui et un de ses amis.

Le but de cette démarche n'était pas désintéressé, car il s'agissait de pousser le chef d'entreprise à conclure une transaction qui ne servirait les intérêts que de l'ami pour lequel il agissait.

Celui-ci lui avait promis une commission importante, s'il arrivait à influencer le chef d'entreprise au point de le forcer à cette solution.

Depuis longtemps déjà, le jeune homme s'exerçait à des pratiques pour le développement de l'influence psychique et se croyait arrivé au point où l'on est sûr de soi-même.

Il entra donc et darda immédiatement sur son interlocuteur un regard que celui-ci trouva singulier. Il chercha à comprendre



la raison de ce coup d'œil qui devenait presque agressif à force de vouloir être dominateur.

Comme c'était un homme d'expérience qui était exercé aux échanges et aux meilleures techniques de communication. Il n'eut pas de mal à découvrir le mobile qui dictait l'attitude du jeune entrepreneur.

Il décida de le battre avec ses propres armes. Évitant de le regarder dans les yeux, il le fixa de la façon décrite plus haut, à la racine du nez en concentrant fortement sa pensée sur l'idée de domination.

Le jeune homme qui ne s'y attendait pas et n'était pas préparé à une telle riposte plus impérieuse que son attaque, perdit sa belle assurance. Et sous l'influence de ce regard pénétrant, il cligna des yeux, abaissa les paupières et se détourna légèrement.

Il était vaincu, et c'est en balbutiant qu'il essaya d'expliquer son offre. Bien entendu, il n'obtint aucun succès.

*«L'influence du regard est indéniable. C'est la puissance occulte mise en vibration par la force de la pensée. C'est le résultat de l'action des forces qui nous entourent combinées avec notre propre force vitale.*

*Ce n'est pas au hasard qu'il faut se servir de ces forces. Avant tout, il est bon de les asservir, afin de les produire comme des armes, offensives ou défensives, dans la grande bataille ou triomphent la sagesse et le savoir humain».*

## YORITOMO-TASHI

Yoritomo Tashi a été le fondateur de la dynastie des shoguns, au Japon. Il a été un des 3 plus grands hommes d'état japonais. C'est lui qui a réformé le code des lois de l'Empire. Il a redonné sa fierté au peuple japonais qui a l'époque semblait dans une démoralisation générale. Philosophe, homme d'état et chef militaire exceptionnel, homme d'influence et de pouvoir,

## **Vous pouvez développer la puissance de votre regard**

Pour parvenir à développer la puissance de votre regard, quelques exercices sont nécessaires :

Par exemple, vous traversez d'un crayon une feuille de papier. Vous tenez cette feuille, le bras tendu devant vos yeux et vous fixer le crayon sans que votre regard erre sur le papier.

Cet exercice doit se faire, sans battre des paupières, d'abord en comptant jusqu'à 20, puis jusqu'à 30, 40 en augmentant jusqu'à 200 c'est assez.

Lorsque vous ferez facilement ce premier exercice, il sera temps de passer à un autre plus compliqué :

Après avoir troué la feuille de papier avec le crayon, vous le retire en ayant soin de couper les bords de la déchirure, de façon à la rendre bien nette, et c'est cette déchirure qu'il faudra fixer, 1, 2, 3 minutes, davantage s'il est possible.

Un autre exercice consiste à vous regarder dans un miroir et de fixer vos yeux.

Plongez votre regard dans le fond de vos yeux. Ce sera d'abord un bon moyen pour vous exercer à subir celui d'autrui.

Dans cette situation, tournez la tête de droite à gauche, puis de gauche à droite sans perdre de vue l'image de vos yeux.

Cela fortifie les muscles des yeux et donne au regard leur fermeté et la puissance désirables.

En tout temps, vous devez éviter de cligner des yeux et de battre des paupières. Vous vous exercez ainsi à supporter sans gêne le regard des autres.

Cela fortifie les muscles des yeux et donne au regard leur fermeté et la puissance désirables.

Vous pouvez aussi vous entraîner avec un partenaire. Placez-vous face à face et regardez-vous dans les yeux. Regardez aussi d'autres parties de son visage.

En le regardant pratiquer la même chose que vous, vous vous apercevrez qu'il est difficile de dire qu'il ne vous regarde pas précisément dans les yeux.

Vous saurez que si le contact direct des yeux vous rend nerveux, vous pouvez déplacer votre regard sur le nez, le menton le front de votre interlocuteur, plutôt que de regarder par terre ou ailleurs et de perdre le contact.



Vous pouvez développer la puissance de votre regard



## LA PENSÉE FORCE DE CONVICTION

### **Une pensée précise est indispensable pour confirmer votre regard**

En effet, toutes ces pratiques seront vaines si, pendant le temps de cette contemplation, vous ne savez pas concentrer votre pensée sur un sujet unique.

Quelle influence voulez-vous donc exercer sur les autres si vous ne savez pas d'abord vous maîtriser vous-même ?

L'unité de pensée est indispensable pendant que vous pratiquez ces exercices.

Si cela vous semble trop difficile de la maintenir sur le même point, pendant tout le temps de la fixité, il faudrait alors avoir recours à des moyens de suggestion comme ceux-ci :

1° Vous comptez d'abord jusqu'à 10 avec comme seule préoccupation de le faire lentement et de laisser le même espace entre l'énoncé des chiffres.

2° Vous roulez dans vos doigts un collier d'une soixantaine de grains enfilés et les comptez tout bas, sans perdre de vue le point que vous fixez.

Vous compterez d'abord jusqu'à 5 ou jusqu'à 10. Puis vous augmentez, en ayant soin de recommencer si vous constatez que votre attention a dévié pendant que vous prononcez les chiffres, si elle a bifurqué ou s'est écartée, ne fût-ce qu'un instant, de l'unique pensée qui doit faire l'objet de votre application.



## Exercez-vous et expérimentez la puissance de votre regard

Vous pouvez aussi pratiquer le contact du regard dans la réalité, en vous exerçant dans la vie de tous les jours.

Lorsque vous vous êtes rendu maître de votre regard et que vous avez pu conquérir en même temps la fixité de la pensée, essayez, dans une assemblée, de faire subir votre ascendant visuel à quelqu'un parmi la foule.

Attachez votre regard sur sa nuque, avec l'idée unique, envahissante, obsédante de le voir se retourner.

Si votre influence est déjà suffisamment formée, au bout d'un temps plus ou moins long, vous le verrez s'agiter, puis remuer imperceptiblement la tête comme pour secouer une pensée importune. Enfin, il portera la main au point que fixe vos yeux, puis, invinciblement se retournera.

Cette expérience peut être renouvelée sur toutes sortes de sujets, et elle réussira toujours à condition que vous sachiez envelopper ceux que vous visez d'un courant mental intense dont l'action se combinera avec celle du regard.

Vous voyez donc de quelle portée cette faculté peut être dans les circonstances ordinaires de la vie et dans votre activité de vendeur, comme toutes activités qui nécessitent de communiquer avec les autres.

C'est le secret de ceux qu'on appelle des charmeurs, ceux auxquels on résiste mal et qui savent obtenir toutes les faveurs qu'ils réclament en parlant de la joie qu'ils auraient à les posséder.

Ils savent bien qu'en concentrant leur pensée avec force sur l'objet de leur demande, l'esprit influencé de leur interlocuteur concevra plus facilement de répondre positivement à leur demande quel que soit.



## LE POUVOIR DES MOTS

### **En associant la puissance de votre regard et la netteté de votre discours, vous êtes sur d'atteindre votre but**

La parole est la manifestation la plus directe de la pensée. Elle est donc un des plus sérieux agents de l'Influence quand elle revêt la précision et la clarté, indispensables pour coopérer à la création de la conviction de vos auditeurs.

La parole est de diamant, lorsqu'elle est la formule vibrante de la pensée concrète.

La parole féconde est le véhicule de la pensée puissante, de cette pensée dont vous devez devenir les maîtres et non les esclaves.

Ceux qui savent, en quelques phrases, présenter leur pensée, peuvent devenir facilement des conducteurs de foules

Elle sera d'autant plus puissante qu'elle se trouvera résumée en peu de mots, de ces mots incisifs qui font image et s'incrument dans les cerveaux.

Les longs verbiages n'ont qu'une influence très restreinte sur les esprits.

Mais ceux qui savent, en quelques phrases, présenter leur pensée, de façon à ce qu'elle s'imprime dans celle des auditeurs, ceux-là peuvent devenir facilement des conducteurs de foules.

La première qualité de l'orateur qui veut convaincre, doit être de penser fortement son discours.



Dès qu'il a su transformer ses pensées en images nettement découpées, dont les contours ne permettent pas de deviner une ligne différente que la ligne voulue, il songera à les projeter dans l'esprit des autres sous forme d'ombres et de clartés, assez franchement accusées pour qu'aucun doute ne soit permis.

Nous avons vu déjà combien la force de la pensée avait le don d'influencer autrui, surtout lorsque cette force est soutenue par la puissance du regard.

Lorsqu'à ces 2 facultés maîtresses se joint le pouvoir de la parole, les auditeurs sont d'avance asservis aux idées qui leur seront présentées.

## **La parole développe l'émotion**

N'est-ce pas là une conquête que devraient briguer tous ceux qui se dévouent à l'art d'influencer ?

C'est encore par la parole que se développe l'émotion, génératrice des gestes nobles et des réalisations généreuses.

La parole est la distributrice des pensées qui nous entourent de toutes parts et dont les suggestions réitérées, après avoir imprégné certains groupes de cellules de notre cerveau, vont, par affinité, hanter le même groupe de cellules chez les auditeurs.

## **La concision et la netteté de la parole est une grande force dans le travail d'influence**

La concision et la netteté des discours est donc une grande force dans tous travaux de communication.

La modération doit faire, elle aussi, partie du cortège des qualités dont le but est de seconder l'action de la parole afin



de diriger le foyer de l'attention vers la pensée maîtresse qui, à l'exclusion d'autres pensées accessoires, doit être imposée à l'esprit de ses interlocuteurs par la personne désireuse d'étendre sur eux son influence.

La discrétion est également indispensable à la formation de l'influence par la parole.

De l'indiscrétion à la médisance, la distance est courte et, on ne doit pas oublier cet axiome qu'il faudrait écrire en caractères de jade sur des feuilles d'or pur :

**«La médisance est un hommage que l'infériorité rend inconsciemment au mérite».** Yoritomo Tashi

### **Pour illustrer cette parole : «l'histoire du pot aux roses»**

Yoritomo nous rappelle cette antique coutume que nous croyions spéciale aux sages de la Grèce et qui, paraît-il, fut implantée, il y a une vingtaine de siècles, parmi les cénacles philosophiques de l'Extrême-Orient :

Harpocrate, le dieu que les anciens Grecs vénéraient sous l'image du silence, avait fait présent au dieu de l'amour d'une fleur qui, sortie de ses mains, représentait le souvenir de la vertu qu'il symbolisait.

Ce don était fait pour encourager le terrible enfant à garder les secrets de sa mère Vénus, car on sait que, toujours, l'amour fut prodigue de révélations au sujet des objets qui attisent ses flammes.

Ce geste du dieu fut imité par les sages de la Grèce d'abord, puis par les philosophes nippons ensuite et, dans tous les banquets, apparaissait un vase clos dont il était interdit d'enlever le couvercle.

## Comment rejoindre l'élite des vendeurs performants

Ce vase renfermait des roses, dont le parfum filtrait à travers les interstices du récipient, laissant deviner seulement l'odorante jonchée qu'il renfermait, mais que nul ne devait découvrir.

C'était une façon d'inviter les assistants à ne rien laisser transpirer des discussions dont ces assemblées étaient le but.

Plus tard, l'usage se généralisa et s'étendit jusqu'aux festins profanes, où le vase clos rempli de roses devenait un rappel constant à la discrétion que devaient observer les convives, au sujet des confidences qu'ils auraient pu laisser échapper sous l'influence des libations.

Notre humour moderne a immortalisé cette coutume par une image qui est sur toutes les lèvres et dont bien peu de ceux qui l'éveillent connaissent l'origine : le peuple dit fréquemment de celui qui divulgue un secret :

**« Il a découvert le pot aux roses ! »**



La discrétion est une qualité indispensable pour un vendeur

## L'AMBITION

### Cultivez une ambition raisonnée

L'ambition n'est accessible qu'aux caractères forts. Eux seuls savent découvrir les trésors qu'elle renferme, en écartant les fausses illusions et les intrigues inutiles.

**«L'ambition devrait faire l'objet d'un enseignement raisonné» Yoritomo Tashi**

C'est en lettres d'or qu'il faudrait les inscrire au fronton des écoles, d'où les jeunes gens prennent l'élan initial qui, le plus souvent, décide de leur avenir.

L'ambition, dit encore le vieux philosophe, devrait, au même titre que la bonté ou toute autre vertu, faire l'objet d'un enseignement raisonné.

Mais il serait nécessaire, pour cela, de se débarrasser des préjugés qui la flétrissent à l'égal d'un défaut qu'on doit dissimuler.

«C'est un ambitieux», dit-on, quand on veut marquer les agissements d'un homme dont les aspirations s'élèvent au-dessus des banalités de son existence.

On ne songe pas que pour faire un véritable et fécond ambitieux, il est nécessaire de posséder un grand nombre de qualités que les gens, qui se targuent de modestie, veulent ignorer.



## Qu'est-ce que la modestie ?

Qu'entend-on généralement par modestie ? Est-ce l'habile réserve d'un ambitieux qui craint de montrer ses appétits pour ne pas être exposé à les refréner avant d'avoir cherché à les satisfaire ?

N'est-ce pas trop souvent la fausse vertu qui, sous les traits empruntés de l'humilité, cache la faiblesse et la lâcheté ?

Ne serait-ce pas plutôt un déguisement dans lequel la paresse aime à se draper pour se livrer à l'aise à son vice favori ?

La modestie peut servir d'étendard à tous les défauts que nous venons de citer. Elle est l'ennemie des courageuses entreprises, des actes qui demandent un déploiement d'énergie que l'ambition ou l'audace peuvent seules déterminer.

Elle est presque toujours aussi l'indice d'un manque de confiance en soi. Elle est encore la sauvegarde de l'amour-propre des incapables.

Beaucoup d'êtres faibles, irrésolus, paresseux ou peu habiles, au lieu de chercher à acquérir les qualités qui leur font défaut, préfèrent déclarer :

«*Moi*, je ne réussirai jamais à atteindre ce but, pour la bonne raison que je ne l'entreprendrai pas. Je suis un modeste, *moi*, je crains la renommée et tout le bruit fait autour.

Je ne désire que le calme et la tranquillité et je plains vivement tous ceux qui sont tourmentés du désir de briller».

## Celui qui se targue de modestie ne l'est pas

Ils disent tout cela sans penser que la première condition d'être de la modestie consiste dans l'ignorance de son existence.

*«Celui qui se targue de modestie ne sera jamais un modeste, car à partir du moment où il fait constater sa vertu, il agit comme un fanfaron». Yoritomo Tashi*

S'il est réellement convaincu de son peu d'importance, si la défiance qu'il a de soi est sincère, il faut alors le plaindre bien vivement, car il souffrira de se sentir si peu de chose et cette sensation le conduira peu à peu à l'hypocondrie, à moins qu'elle ne l'incline du côté de la jalousie.

C'est presque sans exception la punition des faibles ; ils ne trouvent pas en eux le courage d'entreprendre de grandes choses et ne pardonnent pas à ceux qui les réalisent.

*«Pour être fructueux, tout dans notre vie doit se rapporter à autrui» Yoritomo Tashi*

C'est en développant l'ambition dans les cœurs que les meneurs de foule sont arrivés à se faire écouter d'abord et à convaincre ensuite.

Et pourquoi pas ? L'ambition, lorsqu'elle exclut les moyens vils et qu'elle repousse l'intrigue, n'est-elle pas une des passions les plus nobles qui puissent se concevoir ?

L'Ambition raisonnée dote vos projets d'ailes qui leur permettent de s'élever au-dessus des conceptions ordinaires. C'est grâce à l'ambition que vous éprouverez l'émulation qui vous entraîne sur la route du meilleur et du succès.

On commet un crime en tuant, chez les enfants, sous prétexte de modestie, la confiance en soi qui doit comme une étoile briller au cœur de tous.

Mieux vaudrait, au contraire, instituer des récompenses pour distribuer à ceux qui, dans un noble but, se dévouent à des entreprises qualifiées parfois de téméraires.



## LA PERSÉVÉRANCE

Pour être puissante la volonté doit être. La persévérance est un des agents, sinon les plus brillants, du moins les plus actifs.

### **Tout le monde peut songer au succès de ses projets par une série d'efforts continus et raisonnés**

C'est une faculté que portent en eux les hommes conscients de leur puissance, ceux qui croient en eux, en leur mérite, marchent vers le succès avec cette confiance de laquelle sont nées toutes les belles réussites et tous les grands accomplissements.

La persévérance, c'est le triomphe de la volonté sur l'impuissance du vouloir. C'est le résultat de l'étude approfondie des causes déterminantes, dont l'enchaînement doit aboutir au succès.

C'est enfin la montée lente mais la montée certaine vers un but qui se précise davantage à mesure qu'on s'en rapproche.

Il est donné à peu de gens de trouver la fortune dans leur berceau, mais tout le monde peut songer à la conquérir par une série d'efforts continus et raisonnés.

Celui qui voudrait s'élancer à 30 mètres, rien que par un seul saut, consumerait sa vie en efforts ridicules, mais s'il veut sagement gravir les degrés qui le conduisent à cette hauteur, il y parviendra, dans un temps plus ou moins long, suivant l'adresse, l'agilité et la persévérance qu'il saura déployer.



Même si chaque degré marque de nouvelle difficulté, ils savent trouver les solutions pour résoudre chaque problème.

C'est là où l'on reconnaît ceux qui font preuve de persévérance. Par leur volonté constante, ils savent conjurer tous les dangers et dépasser les obstacles

Car avec la persévérance se développe la prudence qui tient par la main l'assiduité et la patience.

Celui qui est doué de patience est fort contre les embûches du sort. L'attente et la sérénité sont 2 arguments sans réplique, dans la plupart des circonstances. L'assiduité vient soutenir leur œuvre et il a peu d'entreprises qui résistent à leur influence combinée.

### **Pour illustrer ces propos, voici une histoire : l'histoire de l'homme marié à une femme jalouse**

On raconte qu'un chercheur importuné par sa femme, qui était jalouse de sa science, ne pouvait trouver le moyen de travailler chez lui, car son épouse ne supportait pas de le voir s'isoler pour travailler dans son bureau.

Il prit donc le parti, lorsqu'il était chez lui de partager son temps entre le jardinage et la méditation.

Mais dès qu'il partait travaillé, il organisait son emploi du temps pour pouvoir travailler à ses propres recherches. C'est ainsi qu'au bout de quelques mois il produisit un ouvrage d'une grande valeur, qui fut loué et admiré de tous.

Sa femme se demanda, stupéfaite, comment il avait pu trouver le temps d'écrire, vu qu'en dehors de sa chaire d'enseignement, il ne s'occupait chez lui d'aucune chose intellectuelle.

Le professeur expliqua à son épouse comment il avait su concilier ses exigences à elle et son travail à lui.

Elle fut si touchée de cette preuve du désir de ne pas la contrarier et si frappée de la puissante et calme volonté de son mari, qu'à partir de ce jour elle cessa de lui interdire un travail qui lui donnait une gloire, dont elle pouvait être fière.

### **Voici quelques bels exemples de persévérance au cours de leur vie**

Un docteur latiniste traduisit Lucrèce (*philosophe, poète latin du 1<sup>er</sup> siècle avant Jésus christ*), en visitant ses malades. Il avait dans sa voiture tout l'appareil nécessaire pour enregistrer le livre traduit et utilisait ainsi les minutes qui le séparaient d'une visite à l'autre.

Un homme passionné par les langues mortes apprit le grec pendant le trajet qu'il faisait de son travail à sa demeure.

On connaît le cas de d'Aguesseau (magistrat français du XVIIIe qui utilisa le temps qui s'écoulait entre l'annonce des repas et le moment où l'on prenait place autour de la table, à écrire un beau volume qu'il présenta en souriant à sa femme, comme une véritable leçon d'exactitude et de persévérance.

Ces exemples confirment cette parole de Bossuet :

**«Peu suffit à chaque jour, si chaque jour acquiert un peu».**

### **C'est par l'assiduité que vous développerez votre succès en affaire**

Vous rendez-vous compte de ce que pourrait produire la conquête quotidienne d'une heure sur les occupations frivoles auxquelles on accorde tant de précieuses minutes,

*«Celui qui couperait tous les jours une branche, finirait par se frayer un chemin dans la plus épaisse forêt».*

*«Mais il ne lui faudrait pas songer à revenir en arrière, car les branches repoussent et il trouverait le chemin fermé».*  
Yoritomo Tashi

C'est vous dire que la persévérance ne doit jamais se lasser. Le retour en arrière n'est pas permis à ceux qui doivent élargir la route que suivront leurs disciples et on ne saurait trop, le répéter :

C'est par la puissance de l'effort personnel et de l'assiduité que se sont lentement formées les renommées les plus brillantes et les plus solides.

### **Mais il faut ajouter la méthode à la volonté et à la persévérance**

Donc persévérez ! À quoi bon, dites-vous ? Mais simplement parce qu'en persévérant vous formez votre volonté.

Persévérez comme une brute? Non. Il faut qu'en continuant ce que vous avez commencé, votre volonté, votre intelligence, votre sensibilité restent continuellement en éveil.

C'est ce travail incessant sur vous-même qui est le bénéfice de votre effort.

La route où vous marchez ne vous mènera peut-être pas où vous vouliez aller. Mais elle vous mènera peut-être à un endroit meilleur. Et, à marcher, vous serez devenu bon marcheur, ce qui sera certainement dû à l'entraînement qui vous manquait pour pouvoir atteindre le but, c'est-à-dire le succès.

La volonté sans persévérance et sans méthode ne saurait exister.



La persévérance comporte un assemblage de qualités actives et de vertus qu'on pourrait qualifier de passives, car elles ne demandent aucun effort apparent. Elles sont pourtant plus rares qu'on ne pourrait le penser.

Combien de personnes s'enthousiasment pour une nouvelle activité, tâche ou formation. Mais trop rapidement ces élans s'atténuent, et si la réussite ne s'annonce pas immédiatement, ils ne tardent pas à abandonner leur projet en se passionnant pour un autre qui aura bientôt le même sort.

L'attention soutenue peut aussi se compter au nombre de ces vertus passives, mais indispensables dont nous venons de parler.

### **La persévérance au service du bien, du constructif et du positif**

Avec la persévérance, vous arrivez forcément à faire pénétrer dans l'esprit de vos interlocuteurs les pensées dont la projection attirera des pensées similaires. Leurs ondes, en revenant vous frapper, augmenteront votre conviction, vous donnant ainsi plus de pouvoir pour la répandre.

Voilà pourquoi votre persévérance ne doit s'appliquer qu'à la conquête du bien et dès que vous penserez vous en être rapprochés, votre devoir sera d'en inculquer les principes à ceux qui, vivant autour de vous, sont soumis à votre influence.

Mais là ne doit pas se borner votre effort : c'est plus loin et plus haut qu'il faut viser ; il ne suffira pas de les initier aux belles choses, il faudra encore leur donner le goût de les cultiver et, pour cela, éveiller en eux le désir de persévérance, qui rend possible les entreprises les plus difficiles et nous donne une puissance que nous ne pouvons limiter.



## LA CONFIANCE

### La confiance et la suggestion peut vous mener au succès

Avoir confiance en vous est nécessaire et inspirer la confiance indispensable, si vous voulez réussir dans tous les métiers de communication.

Mais certaines natures sont rebelles à la persuasion ou trop malléables pour qu'aucune empreinte laisse en elles ses traces, c'est toujours alors, celui qui a parlé ou proposé en dernier qui aura raison.

À ces personnes, il est donc bon d'inspirer confiance, un peu malgré elles, en recourant à la suggestion.

Tous les penseurs modernes sont de cet avis ; tous ceux aussi qui s'occupent des maladies de l'âme :

La suggestion, dans l'esprit de ce livre, pourrait être définie ainsi : l'amplification de la confiance.

C'est, en quelque sorte, le transfert de ses idées, de ses suggestions dans l'esprit de vos interlocuteurs. Ce n'est pas un moyen empirique d'asservir, mais une faculté magnifique que seuls possèdent les êtres d'élite.

### La suggestion est dans tout

La suggestion, ne l'oublions pas est dans tout. Dans le livre qui vous séduit et dont les théories vous pénètrent malgré vous, dans les discours que vous écoutez volontiers, dans les discussions dont l'une des faces, seulement, vous semble être l'expression de la vérité.



Mais malgré la magie du style, le mirage de l'éloquence, les suggestions n'auront pas une durée de vie suffisante pour influencer vos interlocuteurs si vous n'êtes pas convaincus vous-mêmes.

Pour inspirer la confiance, sans laquelle aucune influence n'est possible, plusieurs qualités sont indispensables :

La bonne foi vis-à-vis de soi-même

La haine de l'injustice

La sécurité dans les jugements

La vérité absolue dans les affirmations

La confiance en ses propres mérites.

### **La bonne foi est indispensable**

La bonne foi vis-à-vis de vous-même, consiste surtout dans la conviction de la nécessité qu'il y a à faire partager à vos interlocuteurs une information, un service dont vous ressentez si bien les bons effets, qu'il vous semblerez manquer à tous vos devoirs de ne pas les partager.

Voilà pourquoi le succès de la démarche est toujours subordonné à la sincérité de vos convictions et à la certitude que vous avez de bien faire en les inculquant à ceux pour lesquels elles peuvent devenir un service et une aide précieuse.

Si vous doutez de vos propres arguments, votre voix sera moins assurée, vos pensées viendront moins facilement toucher vos interlocuteurs, et l'enthousiasme, père de la foi absolue, ne les soulèvera pas, pour les porter sur vos pas. Vous n'obtiendrez que de faibles succès et ne serez pas satisfait de vos résultats.



## Il faut éviter l'injustice

Celui qui commet des injustices ne pourra pas non plus exercer une influence salutaire sur les autres.

Comment peut-on attirer la confiance en faisant preuve de partialité. Seule la justice doit guider nos paroles et présider à nos actes.

Il ne doit pas y avoir de doute dans son esprit avant d'émettre un avis ou un jugement.

Il vaut mieux confesser son ignorance plutôt que de risquer de commettre une injustice.

Pour obtenir la sécurité dans les jugements, il est prudent de ruser quelquefois ne dite jamais : «*Cela arrivera*», mais plutôt : «Vous avez agi de façon à vous causer tel ou tel difficultés» ou : «vous agissez avec assez de prudence pour mériter d'être récompensé».

## La confiance en vous

Pour que les autres vous suivent et vous fassent confiance il est indispensable que vous ayez confiance en vous.

Vos interlocuteurs renforceront leur confiance en sentant votre propre confiance en vous.

Il est un fait bien connu, c'est que l'illusion d'un appui équivaut souvent à l'appui lui-même.

On connaît le cas de l'enfant qui ne peut se résoudre à marcher seul sans trébucher, mais qui, dès qu'on lui tend un doigt, en feignant de le soutenir avec ce doigt, affermit sa démarche, si bien qu'il peut accomplir un trajet de quelques mètres sans chanceler.



## SOYEZ UN MENEUR

Nous recevons et renvoyons constamment des influences qui nous façonnent, nous modifient et changent peu à peu notre manière d'être.

L'accès aux connaissances est facilité, le domaine de la pensée de la réflexion s'est ouvert à tous ceux qui se donnent la peine d'y pénétrer.

C'est, pour ceux qui en connaissent les détours, un beau jardin, dont les allées sont multiples:

*«À chaque excursion nouvelle ils en découvrent d'ignorées, qu'ils explorent toujours avec un intérêt croissant.*

*Les fleurs qui les bordent sont magnifiques ou ternes, suivant qu'ils dirigent vers elles les rayons de l'intelligence, mise au service des forces de volonté qui gisent en eux.*

*Mais ceux dont le geste las ne sait pas élever la torche, ceux dont la paresse néglige de l'attiser, ne jouissent pas du spectacle de ces fleurs diaprées.*

*Dans l'obscurité où ils les contemplent, ils ne les aperçoivent qu'indistinctement, et le chemin leur paraît si monotone qu'ils perdent l'envie d'en chercher de nouveaux.*

*Ceux, au contraire, qui ont su mettre en lumière les radieuses floraisons, empruntent, à leur contemplation, une joie si parfaite, que toujours renaît en eux le désir d'explorations nouvelles, en même temps que l'envie de faire partager leur admiration, en initiant les uns aux merveilles qu'ils ont su rencontrer, et en apprenant aux autres le moyen de les voir dans toute leur splendeur.*

*C'est là le secret de l'influence dominatrice que certains hommes exercent sur autrui.*

*Ceux-là seuls qui savent mettre en lumière les fleurs de la pensée, après les avoir recherchées et rencontrées, peuvent acquérir assez de puissance pour influencer les destinées des autres».*

## **La sympathie construit la confiance et prépare à la suggestion**

C'est en développant la sympathie dans vos relations que vous obtiendrez ces courants de confiance indispensables dans la formation de l'influence.

La sympathie engendre la confiance et prépare à la suggestion bienfaisante.

*«Celui qui sait attirer la sympathie, est comme une douce lumière vers laquelle se dirigent tous ceux dont les sens sont envahis par l'obscurité morale».* Yoritomo Tashi

C'est en effet, une des forces de la sympathie, d'attirer lentement, mais de retenir sûrement, ceux qui se sont sentis portés vers l'être sympathique par une attraction confuse, d'abord mal définie, puis motivée ensuite par 1000 raisons, dont la principale et bientôt la seule, sera l'attirance qu'exerce sur autrui celui qui détient le pouvoir dominateur.

Il vaut mieux, que cette puissance s'affirme moins brutalement pour avoir plus de chances de durée.

Le sentiment de la condescendance doit être écarté. Celui qui croit s'abaisser jusqu'à son interlocuteur, en lui inculquant des principes qu'il regarde comme trop élémentaires, ne sera jamais un bon conducteur d'hommes.

Si vous voulez réellement suggestionner vous devez adopter l'esprit de la personne à qui vous vous adressez. C'est la seule façon de créer le lien de confiance entre vous.

*«Celui qui veut enseigner les premiers signes de l'écriture doit savoir se faire une âme d'enfant».* Yoritomo Tashi

## **Celui qui sait se dominer est déjà qualifié pour être un «MENEUR»**

Pour remplir cette condition, il est nécessaire d'être déjà en possession d'une rare puissance sur soi-même.

Si l'ambition et la confiance en son mérite sont les attributs de la puissance dominatrice, la suffisance est toujours la pierre d'achoppement sur laquelle vient buter celui que l'orgueil empêche de se mettre à la place des autres.

La suffisance engendre presque toujours l'arrogance qui est mauvaise conductrice de la sympathie et de la confiance.

Ce sentiment exagéré du «MOI» n'est jamais dicté par la conscience du mérite réel, mais bien par l'amplification imaginaire de vertus qu'on s'attribue.

## **Enthousiasme et gaieté sont également nécessaires**

Les tristes ne sont pas des meneurs d'hommes.

La tristesse engendre presque toujours un état d'âme voisin de l'indifférence. Elle supprime l'appétit de vivre, clef de toutes les belles résolutions et des grandes réalisations.

Tout effort des tristes est vite enrayé par ce terrible : «*À quoi bon*»?

Quelle-influence peut exercer un homme dont les facultés d'énergie sont annihilées par l'indifférence et l'apathie ?

À peine a-t-il la force de vivre lui-même ; où trouverait-il celle d'entraîner les autres ?



La gaieté est une des conditions requises pour mener les autres. Non pas cette gaieté bruyante qui se résout en éclats de rire, mais ce contentement intérieur qu'on définit sous le nom de gaieté et qui est la marque des esprits évolués.

Jamais un homme d'élite ne sera triste : l'hypocondrie est l'estampille des impuissants. C'est le point de départ des obsessions et de toutes les phobies qui plombe l'humanité et en abaissent le niveau moral.

L'art d'être heureux gît surtout dans la grande volonté de l'être.

*«Les hommes, sont, pour la plupart, semblables à ce fou qui grelottait, blotti dans un trou de neige, alors qu'autour de lui le soleil baignait la montagne de ses brûlants rayons».* Yoritomo Tashi

N'est-ce pas là, l'image du pessimiste qui nie le bonheur et la beauté en feignant de se détourner lorsqu'ils passent à sa portée.

Ceux-là pourront peut-être avoir une influence pernicieuse sur les esprits faibles, mais elle sera toujours limitée car, on ne saurait assez le répéter, la véritable influence sur autrui, ne s'acquiert qu'au prix d'une maîtrise complète sur soi-même.

Cette maîtrise doit être le terme des efforts de celui qui veut posséder ce don et s'en servir pour son bonheur et celui de la partie d'humanité qui l'approche.

Il faut vous préserver des fréquentations trop banales, car, étant donnée cette vérité que la pensée en circulation est absorbée par les assistants, vous devez vous garder de l'absorption de pensées médiocres qui, trop souvent renouvelées, finiraient par prendre, à votre insu, une place dans votre cerveau et diminueraient la qualité de votre puissance.



## TRAVAUX PRATIQUES

### **Pour vos communications des processus à maîtriser -Comment gérer les objections-**

Dans la vie, nous craignons tous le rejet de quelque forme que ce soit. A vrai dire, très peu de personnes sont en mesure de faire face aux objections d'une manière constante sans que cela ne les affecte.

Toutefois, il ne faut pas confondre objection et rejet. C'est une erreur que tout le monde fait. Il s'agit plutôt d'une indication, dans le premier cas, que votre interlocuteur n'a pas compris, qu'il a besoin de plus d'informations ou qu'il cherche à comprendre.

Pour de nombreuses personnes, les objections peuvent être une vraie menace.

**Les objections ne sont pas des rejets. L'objection est quelque chose de positif, elle n'est pas mauvaise.**

Si l'on apprend à écouter et à comprendre l'objection correctement, on se rend compte qu'elle est une simple étape faisant partie de tout processus de négociation que l'on doit gérer pour permettre à son interlocuteur de se décider.

Quelques points à noter :

- Bien écouter la question, la comprendre afin de donner une réponse appropriée.
- Les grandes objections doivent être divisées en parties plus faciles à gérer en posant des questions permettant de progresser par élimination.



- Si une objection surprend, posez une question permettant de qualifier la nature de l'objection ou afin de s'assurer que vous avez bien compris. Ces deux approches permettent d'avoir le temps de réfléchir et de comprendre exactement le problème.
- Pour pouvoir bien gérer les objections, il faut maîtriser parfaitement son sujet.

### **Première règle : écouter**

Pour répondre à une objection nous devons d'abord la comprendre. Pour cela, nous devons apprendre à écouter. La première règle pour répondre à toutes sortes d'objections est de les écouter et de comprendre leur signification réelle. La plupart d'entre nous entendent un ou deux mots, nous pensons savoir ce que notre interlocuteur veut dire et nous l'interrompons avec la réponse que nous croyons bonne.

Que se passe t-il dans ce cas ? Puisque nous l'avons interrompu, notre interlocuteur ne pensera jamais que nous l'avons compris.

Et nous risquons de lui donner une réponse inadaptée.

### **Deuxième règle : poser des questions «ouvertes», pour obtenir un choix de réponses positives.**

Il, s'agit de guider son interlocuteur en lui donnant le choix entre deux options positives. Vous ne pensez même pas qu'il peut refuser. Amenez-le à poser une question.

En posant les bonnes questions et en sachant guider la personne, vous pourrez mener la conversation dans la bonne direction.

## Comment rejoindre l'élite des vendeurs performants

En écoutant, concentrez-vous sur ce que la personne recherche et donnez-lui des choix qui le mènent à prendre une bonne décision.

Cependant, la véritable solution réside dans votre capacité de poser les questions qui mèneront la personne à trouver la réponse elle-même.



Savoir écouter et poser les bonnes questions est indispensable pour un vendeur

Pour en savoir plus, cliquez sur le lien ci-dessous:

[Devenez une Star de la Vente](http://www.succes-prosperite.com/techniques-vente/)

(cliquez sur ce lien ou tapez dans votre navigateur :  
<http://www.succes-prosperite.com/techniques-vente/>)

Bien Amicalement,  
Bernard

## Comment rejoindre l'élite des vendeurs performants

