

AU BUSINESS SUR INTERNET

*qui m'a permis de gagner ma liberté dans un monde régit par des
règles qui fait tout pour vous enchaîner*

TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 1 – Ouvrir vos yeux dans la bonne direction	9
CHAPITRE 2 – Comment forcer votre imagination à vous fournir des idées	21
CHAPITRE 3 – Comment stimuler le courage pour réussir vos projets	39
CHAPITRE 4 – Comment faire prospérer votre activité	47
CHAPITRE 5 – Comment vos employés peuvent vous rapporter 2 fois plus	59
CHAPITRE 6 – Comment attirer des montages d'or avec votre imagination	71
CHAPITRE 7 – Comment utiliser les autres pour progresser dans votre activité	83
CHAPITRE 8 – Vos meilleures idées sont-elles mortes-nées ?	95
CHAPITRE 9 – Comment utiliser ce pouvoir magique dans la vente	107
CHAPITRE 10 – Comment réussir dans la publicité avec.... . . .	119
CHAPITRE 11 – Comment choisir une marque et un slogan qui attirent les clients	127
CHAPITRE 12 – Utiliser l'art merveilleux de la mise en scène pour vendre plus	137
CHAPITRE 13 – Comment diriger une équipe pour obtenir des résultats extraordinaires	143

CHAPITRE 14 – Aucune idée n'est trop petite pour réussir . .	153
CHAPITRE 15 – Comment avoir idées qui cartonnent pour les femmes	161
CHAPITRE 16 – Comment toujours posséder une longueur d'avance sur les autres	171
CHAPITRE 17 – Comment gagner beaucoup d'argent en étant...	181
CHAPITRE 18 – Le duo gagnant pour accumuler une fortune .	211
CHAPITRE 19 – À propos de la Collection Kardan de Copywriting	219
CHAPITRE 20 – Le chapitre manquant	221
Les Éditions Instantanées	233

CHAPITRE 1 – Ouvrir vos yeux dans la bonne direction

Imaginez que vous vous trouvez dans la situation suivante : vous venez de perdre votre place et il y a du chômage dans votre métier, ou les hommes de votre âge ne trouvent pas de travail. Le désespoir vous gagne : les seuls biens que vous possédiez sont une somme de 100 dollars en argent liquide, une tente et plusieurs accessoires de camping.

Si vous étiez dans ce cas, que feriez-vous ?

Voilà exactement le problème qu'une personne de ma connaissance eut à résoudre.

Cet homme s'appelait George Livingstone Baker. Pendant la première guerre mondiale, il avait été capitaine du Génie, et, une fois les hostilités terminées, il reprit sa place aux Ponts et Chaussées, dans l'État où il vivait, retrouvant là, pensait-il, une situation qu'il garderait jusqu'à la fin de ses jours. Mais il n'avait pas pris en compte le chômage. L'avenir qui s'offrait à lui était sombre, déprimant et peu enviable.

Du moins, l'avenir se présentait ainsi pour un homme sans imagination, mais le capitaine Baker en avait. Et un homme qui a de l'imagination ne désespère jamais. Baker se rétablit avec un courage et un esprit admirables.

Non seulement il se lança dans une nouvelle carrière, grâce à son imagination, mais il n'avait jamais été aussi heureux et satisfait. Bref, il avait trouvé sa voie en même temps qu'il se découvrait lui-même.

Voici l'histoire de Baker : elle montre qu'une personne qui a de l'imagination ne doit jamais désespérer de gagner sa vie ou de satisfaire ses désirs.

La première réaction du capitaine Baker devant la catastrophe fut de prendre son matériel de camping, de s'adresser au Service des Forêts pour louer un petit terrain dans les montagnes, à 60 kilomètres de la ville, et d'y installer sa tente. Il avait une idée. Devenir pionnier, en tirer profit et s'organiser une vie agréable, c'est-à-dire où vous pouvez faire exactement ce que vous désirez.

Il construisit de ses propres mains une cabane de deux pièces et acheta des provisions pour l'hiver, ce qui engloutit son mince capital. Dès lors, il ne fit plus travailler son esprit avec un seul but en tête : trouver les moyens de gagner sa vie.

Vous pourriez penser qu'un homme à l'écart de la société, et vivant au sommet d'une montagne, doit avoir des revenus personnels pour subsister. Mais ce serait ignorer quel genre d'imagination ce M. Baker possédait. Il regarda le soleil se lever, et découvrit tout autour de lui des occasions négligées par les autres hommes de se rendre utiles et de gagner confortablement leur vie.

Six ans plus tard, quand il quitta sa retraite montagnarde, le capitaine Baker possédait plusieurs milliers de dollars et les souvenirs les plus magnifiques d'une demi-douzaine d'années passées à vivre exactement comme il l'avait toujours désiré.

Vous vous demandez sans doute comment il s'y est pris. La réponse, la voici : il a employé son imagination pour résoudre son problème pratique quotidien : gagner sa vie.

« J'avais toujours eu l'habitude de toucher régulièrement mes mensualités, m'expliqua ce vieux soldat courageux, et j'imaginai difficilement que je puisse gagner ma vie d'une autre manière. Mais je pensai que je ne risquais pas de me retrouver sans ressources si je tenais compte des besoins des autres. Donc, je me demandais comment et à qui je pourrais être utile là-haut, dans les montagnes.

« Il est étonnant de voir les réponses que fit mon imagination concernant ce problème. J'étais en réalité tellement occupé que, pendant un mois, j'évitai de voir du monde. Je dus

m'arrêter d'avoir des idées; je craignais, en effet, qu'en en ayant trop, d'entreprendre trop de choses et de ne plus avoir les loisirs dont j'espérais profiter en venant dans la montagne. »

Mais que fit-il exactement – quels moyens particuliers trouva-t-il pour gagner de l'argent ?

« Pendant les six années que je passai dans la montagne, répondit-il, je suivis, en tout, 36 vocations, je trouvai 36 moyens de gagner de l'argent, même en me trouvant à l'écart des autres hommes.

« Il me faudrait beaucoup de temps pour détailler les 36 idées, mais laissez-moi vous donner quelques exemples de la manière dont j'orientais mon imagination sur l'idée de l'argent.

« Une des premières découvertes que je fis en arrivant dans la montagne fut que bon nombre de touristes venant de l'Est avaient peur de conduire leur voiture sur les routes de montagnes. Étant moi-même un habile chauffeur, j'offris de piloter leur voiture. Ils pouvaient d'ailleurs beaucoup mieux admirer le paysage si quelqu'un d'autre conduisait. À un dollar l'heure, ils considéraient que c'était une bonne affaire.

« Cette idée m'en fit venir une autre. Pourquoi ne pas servir de guide aux pêcheurs et aux chasseurs ? Je demandai 50 dollars par semaine pour guider les excursionnistes dans les montagnes. Tout le monde y trouvait son compte.

« Je remarquai que mes voisins de la montagne ne se donnaient pas la peine de faire un jardin. J'en plantai un. À la belle saison, je n'avais plus aucun souci de ravitaillement. C'était de l'argent facilement gagné.

« Lors du premier hiver, je me fabriquai un meuble avec du bois de pin coupé sur mon terrain. Quand des visiteurs l'admirèrent, il me vint une autre idée : fabriquer des meubles. Chaque hiver, je passais mes loisirs à ce travail. Les bénéfices de mes ventes de meubles étaient suffisants pour me faire vivre toute l'année, même si je n'avais pas eu d'autres sources de revenus.

« Mais j'en possédais d'autres. Je composai, par exemple, un remède avec des herbes de la montagne et j'eus beaucoup de mal à en conserver en stock. Je découvris une autre plante qui faisait passer le goût du tabac, ce qui entraîna des demandes

d'une douzaine d'États. Je tannais les peaux du gibier que les chasseurs avaient tué pendant la saison où je leur servais de guide et j'empaillais les têtes. Enfin, je récoltais 2 dollars par semaine comme correspondant du journal de la région.

« Je prétends que peu importe l'endroit où vous vivez; si vous savez vous servir de votre imagination, vous pouvez toujours gagner votre vie. Je l'ai prouvé, à ma grande satisfaction. »

L'histoire de George Baker a cependant une suite intéressante à révéler. Après qu'il eut quitté la montagne, il séjourna dans différents endroits, mais finalement il revint dans son pays, le Colorado. C'était alors un vieillard de plus de 75 ans, et il aurait pu prendre sa retraite et vivre confortablement. Le fit-il ? Son imagination l'en empêcha, il y avait trop de choses intéressantes à faire pour cesser son activité.

J'ai reçu, la semaine dernière, une lettre de sa part, plus belle et plus courageuse que toutes les précédentes.

« Vous allez être surpris d'apprendre, commençait-il, que je me lance dans une carrière absolument nouvelle, une de celles, je crois, que je préférerai toujours aux autres. Croyez-moi si vous le voulez : je peins maintenant des aquarelles ! Et, qui plus est, je vends mes peintures, ce qui fait de moi un artiste professionnel.

« Au mois de mars dernier, j'ignorais encore tout du dessin et de l'aquarelle. Mais je tentai l'expérience et je m'aperçus que le résultat était assez satisfaisant pour que les gens veuillent acheter mes peintures. Je me mis à faire des dessins que je vendis 35 centimes, mais à présent je ne vends rien en dessous, de 3 dollars – et je ne peux pas satisfaire toutes les demandes. »

Quand je vous ai demandé, au début de ce chapitre, ce que vous auriez fait si vous vous étiez retrouvé dans la situation de M. Baker, vous n'auriez sans doute rien trouvé à répondre. Maintenant, vous savez comment un homme s'en est tiré. Il me semble que n'importe qui, en se servant un peu de son imagination, pourrait faire aussi bien – à condition qu'il consente à observer attentivement toutes les occasions qui s'offrent à lui.

Il arrive que ces occasions ne sautent pas aux yeux. Ce sont souvent des conséquences d'autres idées.

Permettez-moi de vous donner un exemple de ce que je veux dire. L'un des objets les plus sensationnels fabriqués après guerre est un aspirateur de poussière le Rex-Air. On mit en avant tous les avantages qu'il possédait sur les autres aspirateurs, et cet article inonda tout le pays. Ce qui me frappa dans l'histoire du Rex-Air, c'est qu'il n'était pas destiné, à l'origine, à être un aspirateur. C'est une des idées secondaires dont je vous parlais, une idée secondaire qui est devenue une affaire de plusieurs millions de dollars !

En voici l'histoire. Plusieurs années avant sa mort, Fred Fisher eut de l'asthme. Dans sa maison de Detroit, M. Fisher avait un appareil à filtrer l'air, afin de respirer plus facilement. Mais les voyages étaient, pour lui, très pénibles.

Lui et ses associés imaginèrent un filtre à air transportable qui pouvait fonctionner dans une automobile, dans le train ou dans une chambre d'hôtel. L'appareil fonctionnait parfaitement. Ils n'avaient pas songé à en faire un article commercial, jusqu'au jour où l'un des associés de M. Fisher découvrit que le filtre à air non seulement filtrait l'air, mais qu'il aspirait aussi la poussière du plancher. « Pourquoi », se demanda-t-il, car son imagination s'était aussitôt mise au travail, « pourquoi ne pas en faire un aspirateur à poussière – des millions d'Américains l'achèteraient ? »

L'idée se révéla une réussite commerciale parfaite. Ainsi était née l'affaire des Rex-Air : quelqu'un avait ouvert ses yeux dans la bonne direction !

Je voudrais maintenant vous parler d'un autre homme qui trouva dans son activité richesse et satisfaction, parce qu'il se fia à son imagination. Cet homme s'appelait Arthur Pohndorf.

Il s'intéressait aux roches et minéraux de toutes sortes, qui formaient la base de son commerce, et il avait l'habitude d'aller passer chaque été quelque jours en Arizona. Il visitait alors les forêts pétrifiées, et il demeurait saisi des formes grotesques et splendides et des coloris des arbres préhistoriques transformés en pierre. Tout le monde, en Arizona, connaissait

les forêts pétrifiées. Pour la plupart des habitants de l'État, ce n'étaient que des masses de pierre sans intérêt, éparpillées dans le paysage.

Mais Arthur Pohndorf les voyait d'un autre œil. C'étaient pour lui de belles pierres façonnées que les femmes pourraient porter avec fierté et se transmettre de génération en génération. Tels étaient les rêves d'Arthur Pohndorf quand il regardait ce pays désert, couvert de morceaux de bois pétrifiés.

Quand son affaire de mines faiblit, il vint à la ville et il ouvrit une petite boutique de pierres, vendant des échantillons aux collectionneurs. Mais au fond de sa pensée demeurait ce qu'il avait rêvé : fabriquer des bijoux en bois pétrifié.

Il se rendit en Arizona et rapporta quelques échantillons qu'il envoya en Europe pour les faire polir, et il attendit avec impatience le premier bateau lui rapportant ses morceaux de bois polis. Le résultat le ravit. Il n'avait jamais imaginé pareil dégradé de nuances, des coloris aussi rares, des dessins entrelacés aussi beaux. Il découvrait ce que personne n'avait jamais vu auparavant: les possibilités de faire du commerce là où les autres n'avaient trouvé qu'un intérêt passager.

Il tira du bois pétrifié toutes sortes de bijoux : des bagues, des pendeloques, des colliers, des épingles de cravate, ainsi que d'autres objets tels que des plateaux, des serre-livres et même des bureaux.

Quand il présenta sa découverte au public, il rencontra pour les nouveaux bijoux autant d'enthousiasme qu'il en avait lui-même. Le bois pétrifié fit fureur. C'est encore l'un des articles qui se vend le plus dans le domaine de la bijouterie fantaisie, et ce parce qu'Arthur Pohndorf s'était servi de son imagination.

Vous voyez donc que le lieu ne fait rien à l'affaire; si vous consentez à ouvrir vos yeux et à laisser votre imagination suivre son cours, vous trouverez un moyen de tirer un avantage des conditions dans lesquelles vous vous trouvez.

Je connais un représentant qui fut obligé de passer un hiver en Floride parce que le climat de la ville où il habitait était trop rigoureux pour lui. Il venait d'avoir une pneumonie ; cette coûteuse maladie le laissait avec peu d'argent. Dès son