



Les secrets du succès dans les affaires

d'après John M. Capozzi

Au cours d'un vol d'AmericanAirlines^â de Dallas à Mexico, j'ai trouvé, dans la pochette de mon siège, un petit ouvrage intitulé « Si vous voulez l'arc-en-ciel, vous devrez affronter la pluie » . Cet opuscule contenait 100 citations extraites des ouvrages de John M. Capozzi auteur du célèbre « Pourquoi gravir les échelons hiérarchiques, alors que vous pouvez emprunter l'ascenseur ». La lecture de ce petit cadeau culturel a égayé la modestie du plateau-repas et je m'empresse d'emprunter ces quelques citations, triées et traduites à votre intention.

Les évidences

- Ce n'est pas parce que nous sommes vieux que nous arrêtons de travailler ; nous vieillissons, parce que nous arrêtons de travailler.
- On demanda à John Paul Getty d'écrire un article pour expliquer les raisons de son succès. Il accepta et écrivit simplement « Certaines personnes trouvent du pétrole ... et d'autres ne trouvent rien ».
- Le meilleur moment pour économiser de l'argent, c'est lorsque vous en avez suffisamment.

Entreprendre

- Vous manquez 100 % des cibles que vous ne visez pas. Wayne Gretzy
- Si vous avez essayé de faire quelque chose et que vous n'avez pas pu y parvenir, vous vous sentirez mieux que si vous avez réussi à ne rien faire. John T Ragland Jr.
- Si vous pensez que vous pouvez, vous pourrez. Et si vous déclarez que vous ne pouvez pas, vous aurez raison.

La course au succès

- Pour arriver à l'heure, prenez votre temps.
- Celui qui gagne la course n'est pas toujours celui qui court le plus vite, mais souvent celui qui court le plus longtemps.
- Vous ne dépasserez jamais ceux que vous essayez de suivre. Lou Holz
- Un tournant n'est pas la fin de votre route sauf si vous manquez le virage.
- Si vous regardez derrière vous, vous risquez de tomber dans le trou qui est devant vous.
- Quand vous patinerez sur une mince couche de glace, patinez vite !

L'observation du monde de l'entreprise

- Les dirigeants se classent en trois catégories :
 - * ceux qui provoquent les événements ;
 - * ceux qui les observent et en tirent des leçons ;
 - * ceux qui s'interrogent sur ce qui pourrait bien arriver.
- Le dirigeant qui ne commet jamais d'erreurs, ne doit pas faire grand-chose.
- Dans certaines entreprises, les dirigeants dépensent de l'argent :
 - * qu'ils n'ont pas gagné ;
 - * pour acheter des choses dont ils n'ont pas besoin ;
 - * dans le but d'impressionner des gens qu'ils n'aiment pas.
- Si les jeunes cadres dynamiques travaillent 10 heures par jour, c'est pour être promus aux échelons supérieurs où ils pourront travailler 14 heures par jour.
- Si vous savez comment faire, vous aurez toujours un travail. Si vous savez pourquoi, vous serez le patron.

La leçon grinçante des expériences amères

- Il y a deux sortes d'employés. Ceux qui font les travaux et ceux qui en tirent profit. Glissez-vous dans le premier groupe. Il y a moins de compétition. Indira Gandhi.
- Les avocats gagnent plus des problèmes que des solutions.
- Les gens, qui mentent pour vous défendre ... vous mentiront.
- Apprenez des erreurs commises par les autres ; car, vous ne vivrez jamais assez longtemps pour les commettre toutes.
- N'organisez pas une rencontre qui coûtera 10 000 F pour résoudre un problème qui coûte 1 000 F.
- Ne travaillez jamais pour une personne qui a plus de problèmes que vous.
- Ne me construisez pas une pendule, dites-moi simplement l'heure. Charlie McCarthy

Les petits ruisseaux font les grandes rivières

- Occupez-vous des petites choses Les grosses s'arrangeront d'elles-mêmes. C.R. Smith, fondateur d'AmericanAirlines®.
- Dans les affaires, comme dans les feux de forêt, les gros problèmes naissent souvent des petits.

Les recommandations

- Rappelez-vous que vous n'êtes pas tenus de vous brosser toutes les dents, seulement celles que vous voulez conserver.
- Si votre entreprise est assez stupide pour s'en remettre aux décisions d'un comité, soyez dans le comité.
- Si vous n'êtes pas heureux avec ce que vous avez, qu'est ce qui vous fait penser que vous seriez plus heureux avec plus .
- Mesurez deux fois... tranchez une fois. Ross Perot

Enfin deux anecdotes

Comment obtenir la bonne réponse

Deux ouvriers avaient envie de fumer pendant leur travail. Chacun a demandé la permission à son chef. Le premier, après avoir essuyé un refus catégorique, aperçoit son collègue une cigarette au bec.

Le fumeur l'interroge

« Alors, tu lui as demandé si tu pouvais fumer en travaillant ? ».

« oui ; il et a refusé » avoue-t-il, tout penaud.

« Moi, je lui ai simplement demandé si je devais continuer de travailler quand je fumais ».

Étude de marché : pessimiste ou optimiste ?

Un fabricant de chaussures avait envoyé deux représentants en Australie, étudier le marché des aborigènes. L'entreprise reçut deux messages, totalement contradictoires.

« Aucun débouché - ils ne portent jamais de chaussures. »

« Formidable opportunité - nous serons les premiers - ils ne portent pas encore de chaussures. » ▲

Recueilli par Alain Coulon