

Comment développer son esprit d'initiative

Un grand philosophe disait: "L'Initiative est le passe-partout qui ouvre la porte à l'opportunité."
Je ne me rappelle plus de son nom, mais je sais qu'il était grand à cause du bon sens de son affirmation.

En dépit de tout ce que vous faites, chaque jour vous donne l'occasion de rendre quelque service utile aux autres en dehors de vos devoirs habituels.

En rendant ce service supplémentaire, de votre propre initiative bien sûr, vous comprendrez que vous ne le faites pas dans le but de recevoir de l'argent. Vous rendez ce service parce qu'il vous offre des voies et des moyens d'exercer, de développer et de rendre plus puissant l'esprit d'Initiative que vous devez posséder avant de devenir une personnalité brillante dans votre domaine de prédilection.

Ceux qui travaillent uniquement pour gagner de l'argent, et qui ne reçoivent que de l'argent, sont toujours sous-payés, peu importe la somme qu'ils perçoivent. L'argent est nécessaire, bien sûr, mais le grand prix de la vie ne peut pas être mesuré en euros.

Aucune somme d'argent ne peut prendre la place du bonheur, de la joie et de la fierté de la personne qui creuse un fossé meilleur, ou qui bâtit un poulailler meilleur, ou qui nettoie mieux le parquet d'une maison, ou qui cuisine mieux.

Toute personne normale aime créer quelque chose qui soit meilleur que la moyenne. La joie de créer une œuvre d'art ne peut pas être remplacée par l'argent ou par toute autre forme de possession matérielle.

Il faut d'abord donner avant de recevoir

J'ai embauché une jeune femme qui lit, trie et répond à une grande partie de mes courriers personnels. Elle a commencé à travailler pour moi il y a 3 ans. À cette époque-là, sa tâche était d'écrire sous la dictée quand je lui demandais de le faire. Son salaire était presque le même que celui que d'autres reçoivent pour des services similaires. Un jour, je lui ai dicté la devise suivante :

"Rappelez-vous que votre seule limite est celle que vous créez dans votre esprit."

Quand elle m'a rendu la page tapée, elle m'a dit : "Votre devise m'a donné une idée qui vaudra cher pour tous les deux."

Je lui ai dit que j'étais heureux d'avoir été utile pour elle. L'incident ne m'a laissé aucune impression particulière, mais à partir de ce jour-là, j'ai pu voir que cette devise l'avait influencée de façon extraordinaire.

Elle a commencé à revenir au bureau après le dîner et rendre des services pour lesquels elle n'était ni payée ni sollicitée. Sans que personne ne lui demande, elle a commencé à traiter les courriers et les signer en mon nom.

Elle avait étudié mon style et s'est occupée de ces courriers aussi bien que moi-même je l'aurais fait ; et parfois beaucoup mieux. Elle a gardé cette habitude jusqu'à la démission de ma secrétaire personnelle.

Quand j'ai commencé à chercher quelqu'un pour la remplacer, quoi de plus naturel que de me tourner vers cette jeune femme. Mais avant d'avoir eu l'occasion de lui offrir ce poste, ce fut elle qui prit l'initiative.

J'ai commencé à recevoir des courriers personnels avec le nom d'une nouvelle secrétaire dessus, et c'était justement elle. Pendant son temps libre, après ses heures de travail, sans rémunération supplémentaire, elle s'était préparée

pour occuper la meilleure position au sein de ma société.

Mais ce n'est pas tout. Cette jeune femme est devenue tellement efficace qu'elle a commencé à attirer l'attention des autres qui lui offraient des positions attrayantes.

J'ai augmenté son salaire plusieurs fois et maintenant elle gagne 4 fois plus que ce qu'elle avait perçu quand elle n'était qu'une simple dactylographe. Et honnêtement, je me sens inefficace sans elle parce qu'elle m'est devenue si utile que je n'arrive plus à me débrouiller seul.

Voilà l'Initiative transformée en termes pratiques et faciles à comprendre. Je faillirais à mon devoir si je n'avais pas attiré votre attention sur un autre avantage de l'Initiative de cette jeune femme et qui ne consiste pas en l'augmentation de son salaire.

L'initiative a développé en elle-même un esprit de gaîté qui lui apporte la joie que la plupart des dactylographes ne connaissent jamais. Son travail n'est pas un travail ordinaire – c'est un grand jeu intéressant qu'elle joue. Même si elle arrive au bureau bien avant les dactylographes ordinaires et y reste beaucoup plus tard que ceux qui quittent le bureau à 5h exacte, son temps à elle passe plus vite que celui des autres travailleurs.

Les heures de travail ne traînent pas en longueur pour ceux qui sont heureux dans leur travail.

Bruno est un passionné de développement personnel.

Il vous fait partager son expérience et met ses services à votre disposition.

[Voir Son Site](#)

[Le Livre de Napoleon HILL](#)

About the Author

Bruno est un passionné de développement personnel. Il vous fait partager son expérience et met ses services à votre disposition. [Voir Son Site](#) [Le Livre de Napoleon HILL](#)

Source: <http://www.secrets-de-comment.com> | [Formation Marketing](#) | [NetConcept, droits de revente](#)