

Extrait de

Nouvelle édition entièrement revue et corrigée

TOUT LE MONDE N'A PAS EU LA CHANCE DE RATER SES ÉTUDES

Comment devenir libre, vivre à fond et réussir en dehors du système

OLIVIER ROLAND

Le livre phénomène !

ALISIO

Préface de Xavier Niel, fondateur de Free



★★★★★
699 commentaires clients

Disponible sur
amazon
Cliquez pour acheter votre copie

#1 Meilleures ventes

Dans Jobs et carrières

TOUT LE MONDE N'A PAS EU LA
CHANCE DE RATER SES ÉTUDES

par Olivier Roland



UNE FORMATION GRATUITE EN COMPLÉMENT DE CE LIVRE

L'époque à laquelle on se contentait de proposer des livres uniquement sous la forme papier est révolue, et c'est pourquoi j'ai préparé de nombreuses surprises à tous les lecteurs de cet ouvrage.

Vous pouvez trouver des formations vidéo gratuites, complémentaires à ce livre, et de nombreuses autres ressources supplémentaires, à commencer par le chapitre manquant, en vous rendant sur :

<http://olivier-roland.com/formation>

Ou en scannant ce code :



TROIS PRINCIPES INCONTURNABLES POUR TOUS LES REBELLES INTELLIGENTS

« Quant aux méthodes, il peut y en avoir des millions et davantage, mais les principes sont peu nombreux. L'homme qui comprend les principes peut sélectionner avec succès ses propres méthodes. L'homme qui essaie les méthodes en ignorant les principes est sûr de rencontrer des problèmes. »

– HARRINGTON EMERSON

Ces trois principes vont vous permettre, comme le dit ce cher Harrington, de choisir par vous-même vos propres méthodes. Et de la manière la plus efficace qui soit. 1) En étant capable de détecter les méthodes bien plus efficaces que les autres, 2) en les testant pour savoir si elles fonctionnent pour vous et 3) en vous focalisant sur les 80 % de ce qu'elles apportent avec 20 % du travail qu'elles demandent, vous devenez alors très bon à des méthodes qui sont en elles-mêmes excellentes. Ce double effet de levier vous donne un avantage énorme sur tous les autres qui n'ont pas compris ces principes et/ou ne les ont pas appliqués.

Voyons comment faire.

1^{ER} PRINCIPLE : LE BON SCEPTICISME

Jeux olympiques de Mexico, 1968. Un grand dadais se balance nerveusement d'un pied à l'autre, l'air concentré et serrant les poings. La foule retient son souffle. Il semble hésiter pendant de longues secondes, puis il s'élanche enfin. Et saute avec brio au-dessus de la barre. Le public explose et lui envoie un tonnerre d'applaudissements.

Car ce jeune homme a employé une technique qu'aucun autre athlète n'utilisait jusqu'à présent. Et il vient juste de sauter une hauteur de 2,24 mètres, battant

son concurrent de 2 centimètres et établissant le record du saut en hauteur aux Jeux olympiques.

Son saut est tellement différent de ce qui se pratique à l'époque que le jury commence par le refuser. La tension est à son comble. Cet exploit allait-il être effacé d'un coup de gomme ?

Finalement, après avoir consulté le règlement et constaté que rien dedans n'interdit cette technique, le saut est accepté. Et Dick Fosbury entre dans l'Histoire. Il gagne la médaille d'or, et vient d'entamer un changement profond dans la pratique du saut en hauteur.

D'une technique d'*outsider*, elle devient la norme. En 1980, 13 des 16 finalistes utilisent le *Fosbury-flop*. Et aujourd'hui, c'est la seule technique employée en compétition.

Imaginons que vous soyez un pratiquant du saut en hauteur dans les années 1960 et que vous entendiez parler de certaines personnes utilisant une technique qui semble leur donner un avantage certain en leur faisant gagner plusieurs centimètres. C'est une technique qui va à l'encontre de tout ce que vous avez appris : plutôt que de faire passer la barre en dessous du ventre, le sauteur présente son dos à la barre. Du jamais vu. Personne n'a fait ça durant les sept décennies d'histoire officielle de ce sport.

Quand vous êtes en 1968 face à quelque chose d'aussi radicalement nouveau, vous pouvez grosso modo avoir trois types de réactions possibles :

- Le rejet pur et simple. Ce sont des conneries : après tout, si c'était vraiment plus efficace, quelqu'un l'aurait déjà tenté depuis longtemps, pas vrai ?
- Une curiosité polie. « Vraiment ? Il y a peut-être quelque chose d'intéressant là-dedans », vous dites-vous. Vous en parlez à votre entraîneur rapidement à la machine à café, il accueille votre suggestion avec un grognement, puis la vie reprend comme avant.
- Un intérêt motivé. Vous savez que, parfois, les évolutions majeures en sport ou ailleurs viennent de découvertes contre-intuitives. Vous allez donc rencontrer ceux qui pratiquent cette nouvelle méthode, regarder comment ils procèdent, mesurer leurs performances. Si cette étude vous montre qu'il y a bien quelque chose d'intéressant dans cette technique, vous allez vous former et tester par vous-même les résultats.

Sur les trois types de réactions possibles, celle que vous allez avoir est en partie influencée par les preuves : sont-elles abondantes, sérieuses et facilement visibles ?

Dans le saut en hauteur, une méthode plus efficace qu'une autre s'impose rapidement étant donné la motivation des gens du milieu et la facilité de mesurer les effets d'une méthode plus performante⁶.

Mais imaginons que vous ayez pratiqué un peu le saut en hauteur dans votre jeunesse et que vous lisiez un livre qui prétend vous enseigner une méthode plus efficace et qui contredit certains fondamentaux que l'on vous a enseignés comme universels.

Vous ne pratiquez plus cette discipline, mais vous vous souvenez de vos scores et des scores moyens à l'époque. Ceux que l'on avance dans le livre vous semblent trop beaux pour être vrais. Ce n'est certainement pas possible.

Aujourd'hui, avec Internet, il est évidemment plus facile de faire des recherches pour réduire l'incertitude. Si un livre parle d'une méthode révolutionnaire pour sauter en hauteur et de résultats exceptionnels, vous pouvez trouver d'autres opinions, recherches et preuves sur Internet. Vous tomberez sur des gens qui trouvent ça génial, d'autres qui disent que c'est absurde, d'autres qui disent que c'est une arnaque. Mais vous pouvez aussi accéder aux résultats en compétition de ceux qui pratiquent cette méthode et voir sur YouTube comment ils s'y prennent. Pour le saut en hauteur, il est relativement facile de vérifier.

Mais comment faites-vous pour déterminer l'efficacité réelle d'un livre qui parle d'un sujet sur lequel il est très difficile de trouver des résultats ? Vous allez certainement me rétorquer que, si un livre qui s'est très bien vendu parle d'une méthode efficace, les résultats seront facilement trouvables sur Internet.

En réalité, cela dépend. Par exemple, un des livres les plus vendus au monde dans le domaine de la communication et du développement personnel est l'ouvrage *Comment se faire des amis*⁷, écrit dans les années 1930 par Dale Carnegie. Des dizaines de millions de personnes l'ont lu. Et bon nombre d'entre elles se sont contentées :

1. d'avoir une réaction de rejet plus ou moins virulente ;
2. de l'acheter et de n'en lire qu'une petite partie, voire rien du tout ;
3. ou de trouver cela intéressant, puis de le ranger dans un coin et de l'oublier.

Étant donné le succès planétaire de ce livre, il est probable qu'il y ait eu davantage de gens dans le cas numéro 3 que dans les deux premiers. Mais cela veut dire qu'une majorité de lecteurs s'est contentée de lire ce livre, de le trouver

6. Et encore, quand je dis rapidement, tout est relatif. Après tout, en 1980, douze ans plus tard, 3 des 16 finalistes utilisaient encore l'ancienne méthode !

7. Il s'est vendu à plus de 15 millions d'exemplaires, d'après *The Financial Post*.

intéressant, de tester un ou deux concepts, puis de le remettre sur une étagère où il a fini par prendre la poussière.

Il peut y avoir de nombreuses raisons à ce comportement, comme notre tendance humaine à remettre les choses non urgentes au lendemain (ce qui se traduit bien souvent par « jamais », comme nous le savons).

Un autre facteur qui joue également souvent est le doute. Nous lisons un livre pratique qui nous intéresse, où nous apprenons l'existence d'une méthode intéressante, et nous nous demandons ce qui est du lard et ce qui est du cochon. Nous nous interrogeons : « Comment séparer le bon grain de l'ivraie ? » Nous nous disons sans cesse « hum, ça, c'est intéressant » et « ça, par contre, c'est exagéré, c'est sans doute faux », et au final, nous avons deux doutes majeurs sur la globalité de la théorie :

- Et si l'auteur mentait, même partiellement ? Il pourrait le faire pour des intérêts égoïstes (gloire, argent).
- Et si l'auteur se trompait ? S'il prenait, comme Don Quichotte, des moulins à vent pour des géants ?

Ces doutes sont une puissante et insidieuse forme de démotivation, car qui voudrait s'investir dans la mise en pratique d'une méthode dont on doute de la pertinence ? Cette forme de doute est saine et tout à fait normale – bien plus que le rejet immédiat du type « Ce n'est pas possible, si c'était aussi simple, cela se saurait ! ». Mais comment utiliser ce doute de manière intelligente, pour nous pousser à l'action plutôt que pour nous paralyser, et pour déterminer si cette méthode est vraie ou non ?

Prenons un exemple concret pour introduire la réponse à cette question, avec l'exemple de Warren Buffett.

Warren Buffett, entrepreneur et investisseur américain, est l'un des hommes les plus riches du monde⁸. Il a réussi notamment par ses investissements en Bourse, et a donné des dizaines de milliards de dollars à des œuvres caritatives. Il a par ailleurs prévu de donner 99 % de sa fortune à terme.

Mais comment a-t-il démarré ? L'un des fondements de son succès fut non seulement sa découverte du livre *Comment se faire des amis*, mais surtout la manière dont il testa ses principes pour déterminer si la méthode était viable ou non.

8. Littéralement. Il a été l'homme le plus riche du monde en 2008 et, après avoir donné 37 milliards de dollars à des œuvres caritatives, est encore le 3^e en 2018.

Il lut *Comment se faire des amis* à 8 ans, l'ayant trouvé dans la bibliothèque de son grand-père⁹. Cela l'inspira beaucoup, mais comme nombre d'entre nous, il appliqua un peu les concepts, les oublia, s'en remémora quelques-uns puis les oublia de nouveau.

Quelque temps plus tard, il décida de faire un véritable test scientifique sur le terrain pour savoir si oui ou non cette méthode fonctionnait (et si les principes valaient la peine d'être appliqués).

Comment s'y prit-il ? Très simplement. La moitié du temps, il appliqua les principes du livre ; l'autre moitié du temps, il ne les appliqua pas, agissant « au naturel ». « Naturel » signifiant « timide et introverti » – Warren avait tout du *geek* avant l'heure quand il était adolescent.

Les résultats furent sans appel : lorsqu'il utilisait les principes du livre, les gens réagissaient beaucoup plus positivement que lorsqu'il ne les utilisait pas. Il eut le cœur rempli de joie : lui, si timide, avait à présent acquis une méthode qui pouvait l'aider à nouer de meilleures relations avec les autres, et il avait la preuve de l'efficacité de cette méthode.

Ce n'est pas pour autant qu'il sut immédiatement appliquer le système de Carnegie tel quel. Il échoua de nombreuses fois à mettre en œuvre tel ou tel principe et il connut plusieurs périodes pendant lesquelles il oublia totalement d'utiliser ce système.

Mais il y revint encore et encore, essayant, échouant, réussissant, intégrant de mieux en mieux chacun de ces principes, jusqu'à ce qu'ils fassent partie de lui, ayant aiguisé son esprit et ses capacités sociales grâce à eux.

Voilà un bel exemple de ce que j'appelle le « bon scepticisme ».

Warren Buffett s'est rendu compte que le fait de douter du système ruinait sa motivation à l'appliquer, donc il a fait un test concret pour déterminer si ce système était efficace pour lui.

Je vais peut-être paraître manichéen, mais tant pis : pour moi, il y a deux catégories de sceptiques, les bons et les mauvais.

Contrairement aux bons et aux mauvais chasseurs, il y a une vraie différence entre les deux :

- Les mauvais sceptiques sont ceux qui, en découvrant une théorie nouvelle qui remet en cause leur conception des choses, la rejettent immédiatement

9. Voir sa biographie, *L'effet boule de neige*, d'Alice Schroeder (Valor éditions, 2010).

en se disant : « Ce n'est pas possible ! Cela va à l'encontre de tout ce que je sais, et si cela permettait vraiment d'avoir les résultats décrits, ça se saurait ! »

- Les bons sceptiques sont ceux qui, en découvrant une théorie nouvelle qui remet en cause leur conception des choses, se disent : « C'est intéressant, et les résultats décrits sont motivants. Mais est-ce vrai ? Hum... Quelle expérience simple pourrais-je réaliser pour tester un ou deux principes de cette méthode ? »

Il ne s'agit pas de faire une véritable étude scientifique randomisée en double aveugle avec des centaines ou des milliers de participants, parce que 1) c'est hors de la portée de 99,9 % des êtres humains et 2) même si une étude de ce genre montre que cela ne bénéficie qu'à une minorité de personnes, peut-être que vous en faites partie et qu'en l'utilisant, vous aiderez des milliers ou des millions d'autres personnes ?

Sur toutes les personnes qui ont lu *Comment se faire des amis*, combien l'ont appliqué concrètement et de manière répétée dans leur vie, et en ont donc tiré un bénéfice ?

Allez savoir, mais sans doute une (toute petite) minorité. Mais si cette toute petite minorité l'a utilisé avec efficacité pour créer de la valeur pour elle-même et pour les autres comme l'a fait Warren Buffett, alors peu importe que la majorité n'en retire rien.

Il vous faut tester par vous-même pour voir si cela vous apporte quelque chose de concret.

Maintenant, il n'est bien sûr pas matériellement possible de tout tester, pour des raisons de temps et aussi de méthodes (certaines sont plus difficilement testables que d'autres). Mais dans la mesure du possible, faites-le.

Donc s'il vous plaît, soyez sceptique en lisant ce livre. Mais soyez sceptique de la bonne façon. En testant pour déterminer ce qui fonctionne pour vous.

Lors de votre lecture, je vous invite à prendre des notes en vous focalisant sur les actions. Dès que vous voyez quelque chose que vous pouvez mettre en pratique rapidement, à des fins de test, notez-le et faites le test le plus rapidement possible. Vous verrez que j'ai conçu ce livre pour qu'il soit bourré d'actions que vous pouvez expérimenter.

Faire ces tests, et ensuite – si les résultats sont bons – intégrer ces outils et ces méthodes dans votre vie requiert, comme Warren Buffett l’a fait avec *Comment se faire des amis*, une grande motivation et une grande persistance.

Ce ne sera pas facile. Mais ça vaut le coup.

Et si vous n’êtes pas assez motivé par le fait de *hacker* votre éducation et de créer votre entreprise pour tester dans votre vie au moins quelques actions simples, alors je vous déconseille de continuer la lecture de ce livre. À moins que vous ne soyez satisfait d’augmenter votre culture générale sans avoir aucun retour concret, continuer sans la motivation nécessaire serait une perte de temps !

2^E PRINCIPE : IL EXISTE DES MÉTHODES BIEN PLUS EFFICACES QUE D’AUTRES DANS DE NOMBREUX DOMAINES

Prenez quelques instants pour lever la tête du livre et regarder autour de vous. Contemplez chacun des objets qui se trouvent à portée de vue. Allez-y. Levez *vraiment* la tête hors de ce livre.

OK. Tous les objets faits de la main de l’homme que vous avez vus ont été construits à l’aide d’une méthode qui, à un moment donné – depuis que les premiers hominidés ont développé les premiers outils, des galets aménagés –, s’est révélée plus efficace que l’ancienne pour un objectif donné – cet objectif prenant souvent en compte le rapport coût et effort déployés pour créer l’objet relativement à son utilité.

Votre voiture, votre téléphone, votre ordinateur, ce livre que vous tenez entre les mains, la chaise sur laquelle vous êtes assis, tous ces objets ont été fabriqués à l’aide d’une méthode qui s’est avérée plus efficace que d’autres au fil des millénaires.

Même les œuvres artistiques les plus éthérées, qui ne recherchent pas une forme d’efficacité matérielle, ont été créées avec des outils conçus pour être utilisés plus efficacement par les artistes que les premiers pigments naturels, les doigts bruts pour appliquer la peinture et les premiers tam-tams rudimentaires pour faire de la musique.

Toute musique peut être transcrite grâce à un système de notation qui a été développé parce qu'il était plus efficace que les anciens systèmes et plus efficace que pas de système du tout.

Pensez-vous qu'il existe des domaines dans lesquels il n'y ait pas de méthodes plus efficaces que d'autres ?

Vous pouvez chercher. Il n'y en a pas.

Certes, toutes les méthodes utilisées ne sont pas forcément les meilleures. Elles peuvent l'être du point de vue d'un certain ratio coût/gain (c'est-à-dire qu'il y aurait de meilleures méthodes, mais celles-ci seraient trop onéreuses à utiliser), ou alors l'adoption de meilleurs systèmes demanderait un trop grand effort d'adaptation que ne compenseraient pas les bénéfices.

Par exemple, il est peut-être possible d'inventer un meilleur système de notation musicale que celui déjà utilisé, mais comme tous les musiciens du monde utilisent le système actuel, l'adoption d'un nouveau système plus efficace se ferait lentement – si elle se fait – étant donné que le système actuel fait déjà son travail suffisamment bien.

Cela ne vous empêche pas d'en inventer un autre, ou de proposer des améliorations, ou d'en apprendre un plus efficace proposé par un inventeur génial mais fou. Mais OK, dans le cas de la notation musicale, c'est sans doute un pari ambitieux !

Maintenant, considérez la disposition de nos claviers d'ordinateurs : le système AZERTY (QWERTY pour les Anglo-Saxons) est de loin le système le plus répandu. Est-il pour autant le plus efficace ? Que nenni ! Le système AZERTY vient du système QWERTY, mis en place en 1868 à l'époque des premières machines à écrire. Les lettres étaient sous forme de tampons métalliques placés au bout de tiges qui venaient frapper le papier. Si vous tapiez trop vite des lettres contiguës, les tiges se bloquaient mutuellement. Les systèmes QWERTY et AZERTY permettaient donc d'éloigner les unes des autres les lettres les plus fréquemment utilisées et, en *réduisant* la vitesse de frappe, on évitait le risque d'enchevêtrement des tiges.

Depuis les années 1920 et l'introduction des premières machines à écrire électriques, nous aurions pu mettre en place un autre système, qui permette une meilleure vitesse de frappe ! Or, tout le monde continue d'utiliser ce système obsolète. Bien sûr, en apprenant la dactylographie, vous pouvez améliorer la manière dont vous utilisez le clavier et accélérer votre vitesse de frappe – en

utilisant vos dix doigts au lieu de quatre ! – en passant d’une moyenne de 41 mots par minute¹⁰ à plus de 80 voire plus de 100.

Depuis, des dispositions de clavier bien plus performantes que le QWERTY ont été mises en place, la plus connue étant le Dvorak. Eh oui ! Il existe des alternatives à ce bon vieux clavier dépassé !

En utilisant le système Dvorak, Barbara Blackburn est devenue la dactylographe la plus rapide en anglais, figurant au *Livre Guinness des records* pour avoir tapé une moyenne de 150 mots par minute pendant 50 minutes, avec une vitesse maximale de 212 mots par minute¹¹.

Bref, dans tous les domaines, il existe des méthodes qui fonctionnent mieux que d’autres.

Et, scoop, il existe des méthodes qui fonctionnent mieux que d’autres dans des domaines qui vous tiennent à cœur, comme :

- être heureux ;
- s’éduquer, apprendre ;
- être motivé et le rester ;
- créer une entreprise ;
- développer une entreprise ;
- et même gagner de l’argent... ;
- ou faire l’amour !

Et même si certaines méthodes ne sont meilleures que pour une minorité de personnes, comment savoir si vous n’en faites pas partie ? Il faut la tester en ayant l’approche du bon sceptique !

Prenons un exemple concret dans un domaine où beaucoup de personnes pensent, sans jamais y avoir trop réfléchi, que si une méthode plus efficace que celle qu’elles utilisent existait, ça se saurait.

Je parle bien sûr de gagner de l’argent. Pourtant, quelle est la méthode la plus utilisée pour gagner de l’argent ? Être salarié. Et y a-t-il une meilleure méthode pour gagner de l’argent que d’être salarié ? Oh oui. Des centaines. Des milliers.

10. « Average Typing Speed Infographic », <http://olivier-roland.com/ratatype/>.

11. Ces « mots » sont en fait des mots « fictifs » de 5 caractères. Donc, dès que quelqu’un tape 5 caractères (espaces comprises), on considère qu’il s’agit d’un mot.

En fait, si vous êtes salarié et que gagner de l'argent vous rebute, c'est absolument parfait, puisque être salarié est tout simplement la méthode la moins efficace pour gagner de l'argent, pour deux raisons majeures :

1. Vous échangez votre temps contre de l'argent, sans aucun effet de levier. Vous échangez donc ce que vous avez de plus précieux au monde, votre temps, dont chaque moment que vous n'utilisez pas pour vivre quelque chose que vous aimez est irrémédiablement perdu, contre quelque chose qui n'a aucune âme et ne peut pas vous apporter le bonheur en tant que tel : l'argent. Les salariés sont donc ceux qui mettent le plus l'argent sur un piédestal, puisqu'ils sont prêts à faire un échange si peu avantageux pour eux juste pour en gagner.
2. Pour qu'une entreprise soit rentable, elle doit toujours payer ses salariés moins que ce qu'ils lui rapportent. C'est mathématique, et cela veut dire que, si vous êtes salarié, vous ne serez jamais payé selon votre plein potentiel.

Et pourtant, il existe tellement de méthodes plus efficaces pour gagner de l'argent. Mais la majorité des gens n'y croient pas, étant sur le sujet des mauvais sceptiques : ils n'essaient jamais aucune autre méthode.

Prenons un exemple concret de l'application intelligente d'une méthode efficace pour gagner de l'argent, illustré encore une fois par le maître en la matière : Warren Buffett.

En 1950, il lut le livre *L'investisseur intelligent* de Benjamin Graham.

Dans ce livre, qui démocratise des principes théorisés par l'auteur dès 1934, Benjamin Graham prône une forme particulière d'investissement en Bourse, qui sera plus tard appelée « investissement par la valeur¹² ».

C'est un sujet complexe, mais en gros, il s'agit d'acheter des actions qui apparaissent comme étant vendues en dessous de leur prix intrinsèque, c'est-à-dire en dessous de leur valeur réelle.

C'était une méthode présentée comme étant supérieure à toutes celles existantes pour investir en Bourse, et quand Warren Buffett l'a découverte, il a été littéralement fasciné. Ayant déjà de l'expérience en Bourse (il n'avait pourtant que 20 ans), il décida immédiatement de tester cette méthode et acheta 200 actions d'une entreprise dont le prix lui paraissait plus bas que leur valeur intrinsèque. Il s'inscrivit ensuite à l'université uniquement pour suivre les

12. De l'anglais *value investing*.

cours de Graham, et appliqua sa méthode : il se rendit compte rapidement de son efficacité, et son application obstinée et géniale de celle-ci fit sa fortune.

En fait, la méthode de Graham eut une telle influence sur son succès que Warren Buffett aime à dire qu'il est « à 85 % Graham et à 15 % Fisher¹³ ».

Mais son succès n'arrêta pas les critiques, évidemment : en 1984, Warren Buffett répondit¹⁴ à ceux qui disaient qu'il était une sorte d'anomalie statistique et qu'il était donc juste chanceux, car il est impossible de battre le marché sur le long terme.

Dans son article, Warren Buffett expose l'hypothèse d'un concours de pile ou face où l'on demande à 225 millions d'orangs-outangs¹⁵ de jeter en l'air une pièce par jour. Au bout de vingt jours, il n'y aura peut-être plus que 215 singes qui auront gagné vingt jours de suite, les autres auront été éliminés au fil des précédents jours. Dans ce cas effectivement, dit Warren Buffett, ces 215 singes ont gagné par pure chance. Mais que se passe-t-il si, sur ces 215 singes, on apprend que 40 d'entre eux viennent d'un même zoo en particulier ? Dans ce cas, argumente Warren Buffett, il est statistiquement impossible que ces 40 singes aient gagné par pure chance : il doit y avoir un facteur commun aux singes de ce zoo qui fait qu'ils ont gagné autant de fois à la suite.

Et c'est exactement ce qui s'est passé avec la méthode de Graham : dans la suite de l'article, Warren démontre avec brio que la méthode de Graham est plus efficace pour s'enrichir en Bourse que l'investissement au hasard. Il prend l'exemple de neuf investisseurs – qui ont investi dans des secteurs très divers et qui n'ont rien en commun à part le fait d'utiliser la méthode de Graham et de connaître Warren Buffett – qui ont battu le marché de manière significative sur plusieurs années voire plusieurs décennies. Il finit l'article par ces mots savoureux :

« Certains parmi vous, à l'esprit commercial le plus aiguisé, se demandent peut-être pourquoi j'écris cet article. Ajouter de nombreux convertis à l'approche de l'investissement par la valeur va nécessairement réduire l'écart entre le prix et la valeur [et diminuer les gains que je peux retirer de mes investissements]. »

13. Philip Arthur Fisher, un autre investisseur de génie, inventeur d'une méthode décrite dans son livre *Actions ordinaires et profits extraordinaires*.

14. Dans un article intitulé « The Superinvestors of Graham-and-Doddsville » et paru dans *Hermes*, magazine de la Columbia Business School, 1984.

15. Warren a pris ce chiffre car, à l'époque, il y avait 225 millions d'habitants aux États-Unis.

Je peux seulement vous dire que le secret est dévoilé depuis cinquante ans [...] et que je n'ai vu aucune tendance vers l'utilisation massive de l'investissement par la valeur durant les trente-cinq ans où je l'ai pratiqué. Il semble y avoir une caractéristique humaine perverse qui aime rendre difficiles les choses faciles. [...] Il est probable que cela continue ainsi. Les bateaux vont continuer à naviguer autour du monde mais la Flat Earth Society [association pour la promotion de la Terre plate] va continuer à prospérer¹⁶. »

Trente ans après l'écriture de cet article, la fortune de Warren est toujours aussi florissante, preuve que sa méthode fonctionne. Il n'était « que » multimillionnaire en 1984, il est devenu milliardaire en 1990, jusqu'à devenir l'homme le plus riche du monde en 2008. De 1965 (date où il a racheté l'entreprise Berkshire) à 2018, ses investissements ont réalisé un retour sur investissement moyen de 20,5 % par an, alors que le marché n'a gagné que 9,7 % en moyenne¹⁷.

C'est une différence énorme. Cela signifie que 1 000 dollars investis dans la société de Warren Buffett en 1965 se seraient transformés en 19 millions de dollars en 2018, à comparer aux 135 192 dollars qu'ils seraient devenus s'ils avaient été investis dans le marché, ou aux 7 994 dollars engendrés par un livret à 4 %. Telle est la puissance des intérêts composés.

Cela prouve avec éclat à quel point Warren Buffett avait raison en 1984. S'il était déjà chanceux au point d'être une anomalie statistique en 1984, comment aurait-il pu rester chanceux pendant encore trente nouvelles années¹⁸ ?

Vous allez peut-être me rétorquer que Warren Buffett est un type génial, qui aurait même pu inventer le fil à couper le beurre si ça n'avait pas déjà été fait.

Permettez-moi d'abord de vous rappeler que ce livre s'adresse aux rebelles intelligents. Cela ne signifie pas que je m'adresse uniquement aux génies comme

16. Effectivement, trente ans après la parution de cet article, la Flat Earth Society existe toujours et promeut sur son site Web l'idée que la Terre est plate : <http://olivier-roland.com/theflatearthsociety/>.
17. *Lettre aux actionnaires pour l'année 2018*, Warren Buffett.

18. Attention : en 2007, à l'occasion de l'assemblée annuelle de sa société, Warren Buffett recommandait aux « investisseurs du dimanche » (ce qui, dans son esprit, englobe beaucoup de gens, y compris des professionnels du secteur) d'investir dans des fonds indiciels (ou fonds indexés), tout simplement parce que ces fonds coûtent peu cher, ont un risque limité et que seulement une minorité de gestionnaires sont capables de battre le marché de manière régulière (4 %, en fait). De plus, l'arrivée du « trading à haute fréquence » par ordinateur dans les années 1990 a également changé la donne, permettant aux professionnels de faire des millions de transactions... par seconde. Difficile de battre des experts aussi bien équipés.

Buffett, mais à tous ceux qui sont prêts à défier le *statu quo* en utilisant leur intelligence pour tester personnellement les meilleures méthodes dans un domaine donné. Et appliquer concrètement celles qui fonctionnent pour eux.

Ensuite, de nombreux exemples de méthodes plus efficaces que d'autres existent partout. Prenons l'exemple de l'immobilier. J'ai deux méthodes à partager avec vous qui sont plus efficaces que celles utilisées par la majorité des gens.

1. La méthode du « *home staging* »

Vous repérez un appartement dans lequel il faut (souvent beaucoup) faire des travaux. Vous l'achetez, le retapez et en confiez l'aménagement à une décoratrice d'intérieur professionnelle.

L'appartement en est transformé. Il est beau et design. Vous louez ensuite cet appartement en meublé, à un prix au-dessus du marché, ce que vous pouvez vous permettre de demander car la décoration unique en fait un lieu à part, qui déclenche des coups de cœur.

Au moment où j'écris ces lignes, j'ai investi dans plusieurs appartements en suivant cette méthode, ce qui permet d'avoir une rentabilité brute supérieure à 8 % pour la plupart d'entre eux – soit près de trois points de plus que la moyenne en France¹⁹. Et avoir une rentabilité supérieure à 8 % permet dans la majorité des cas d'atteindre le Saint Graal de l'investisseur immobilier : le *cash-flow* positif. Cela signifie que les biens se financent tout seuls : les loyers suffisent à rembourser l'emprunt et les dépenses courantes.

2. La méthode des parkings

Voulez-vous une méthode extrêmement simple et rapide pour tripler la rentabilité d'un parking ? C'est très simple : il suffit de transformer un parking pour voitures en parking pour motos. Vous pouvez ainsi louer le même emplacement à trois conducteurs de moto au lieu d'un seul conducteur de voiture. CQFD.

Est-ce que vous pouvez louer l'emplacement d'une moto au même prix que celui d'une voiture ? Oui, vous pouvez ! Très peu de propriétaires de moto vont prendre la peine d'argumenter en disant qu'un emplacement de parking pour moto prend moins de place qu'un emplacement pour voiture...

19. Moyenne établie sur les 100 plus grandes villes françaises, « La rentabilité d'un bien immobilier locatif dans 100 grandes villes françaises », 2015 : <http://olivier-roland.com/rentabilite-bien/>.

Certains se demandent peut-être comment on peut être certain que suffisamment de motards seront intéressés par une place de parking. Bonne question ! Il existe également une méthode extrêmement simple et pratique pour vous assurer de cela avant même de dépenser le moindre centime.

Prêt ? La voici : une fois que vous avez repéré un parking intéressant à acheter, passez une annonce sur Le Bon Coin ou tout autre site d'annonces populaire chez vous, disant que vous louez un parking pour motos. Vous expliquez bien sûr aux motards qui vous appellent que le parking n'est pas encore tout à fait prêt et que vous les rappellerez dès que ce sera le cas. Si vous avez suffisamment de motards qui vous contactent, vous achetez le parking. Sinon, vous laissez tomber et vous continuez votre recherche du parking rentable.

Mais pourquoi diffuser cette technique ? Si tout le monde l'appliquait, bientôt il y aurait plus d'offre que de demande et l'astuce ne fonctionnerait plus, n'est-ce pas ?

En fait, la réponse est la même que celle de Warren Buffett : le secret est déjà dévoilé depuis très longtemps... et malgré cela, peu de gens cherchent à tester cette méthode qui les rendrait financièrement indépendants !

Ils ne le font pas parce que :

1. Comme ils n'ont jamais recherché de méthodes pour gagner de l'argent autrement, ils ne connaissent pas celle-ci.
2. Ceux qui connaissent cette méthode sont nombreux à ne pas l'appliquer.



COMMENT RODOLPHE BARKHAUSEN A MIS EN PLACE CETTE STRATÉGIE APRÈS AVOIR LU LA 1^{RE} ÉDITION

Quand Rodolphe, capitaine de l'armée de terre française, lut ce passage dans la 1^{re} édition de ce livre, il décida de faire partie de la minorité qui agit, plutôt que de la majorité qui ne fait rien.

Il commença donc par tester le concept en publiant trois annonces avec des photos et des textes différents sur Le Bon Coin. Sur une semaine, les annonces reçurent environ 250 vues, Rodolphe eut trois demandes par e-mail et trois par téléphone, ce qui lui démontra l'intérêt d'un tel parking.

Il acheta donc trois parkings voitures pour un montant de 48 000 euros : s'il s'était contenté de louer ses trois parkings à des voitures, cela lui

aurait rapporté 3 600 euros par an (à 100 % d'occupation), soit une rentabilité de 7,5 %.

Mais il continua à suivre la formule et fit des travaux pour créer des box individuels en béton pour chaque moto, car Rodolphe voulait faire les choses bien.

Le coût total avec les travaux fut de 68 000 euros, et les neuf parkings motos loués (dont une bonne partie est finalement louée comme petit entrepôt) lui rapportent 9 996 euros par an, soit une rentabilité doublée, à 14,7 %. Et il a un taux d'occupation de 100 % et une rotation d'un parking à renouveler tous les trois mois environ, ce qui est fait en deux à trois semaines.



Bref, n'oubliez pas : dans tous les domaines, il existe des méthodes qui fonctionnent mieux que d'autres, et certaines d'entre elles sont ignorées de la majorité, même des experts.

En ayant cette approche et en adoptant le bon scepticisme, vous pouvez révolutionner votre capacité d'action.

Concrètement, cela veut dire qu'au lieu de regarder les résultats moyens que les gens ont dans un domaine et en vous disant que ce sont probablement les résultats que vous obtiendrez, posez-vous plutôt la question en ces termes : « Quelles sont les méthodes qui permettent régulièrement aux rebelles intelligents qui les pratiquent de battre ces résultats ? »

Puis partez à la recherche de ces méthodes. En tant que débutant dans un domaine, vous tomberez parfois sur des charlatans et peut-être que vous ne vous en rendrez compte qu'un peu trop tard. Ce sont les risques du jeu. Mais en utilisant votre bon sens et le bon scepticisme, alliés à une recherche active de ce qui fonctionne le mieux, vous pourrez plus facilement détecter des méthodes qui vous donneront un avantage décisif dans la vie.

Est-ce que vous voulez un autre exemple d'une technique miracle qui va :

- jusqu'à doubler votre influence, c'est-à-dire jusqu'à doubler vos chances d'obtenir de quelqu'un qu'il accède favorablement à votre demande, que ce soit le fait d'acheter un produit, de vous donner son numéro de téléphone, etc. ;
- faire en sorte que les gens vous apprécient davantage, se rappellent plus facilement de vous, vous perçoivent comme plus attirant ?

Et cela :

- en une à deux secondes ;
- sans que cela ne vous demande de l'énergie, du temps ou de l'argent ;
- avec un temps d'apprentissage très, très faible ?

Cela vous paraît-il trop beau pour être vrai ? Encore une de ces méthodes miracles qui ne sont que de la poudre aux yeux pour les personnes crédules ?

À ce stade de votre lecture, vous vous méfiez sans doute et vous vous dites que si j'écris cela, c'est bien parce qu'une telle méthode existe *vraiment*, et que je peux le prouver. Et si vous pensez ainsi, vous avez bien raison !

La méthode miracle en question est la suivante : il suffit de toucher brièvement (une à deux secondes maximum) l'épaule ou l'avant-bras de quelqu'un à qui vous parlez pour bénéficier des effets décrits plus haut. Eh oui, même si vous demandez de l'argent ou que vous proposez un rendez-vous galant.

Jugez-en par les études scientifiques publiées sur le sujet :

- Le fait de toucher quelqu'un dans la rue au moment de lui demander un peu d'argent fait passer le taux d'acceptation de 29 à 51 %²⁰.
- Le fait de toucher une femme dans la rue au moment de lui demander de répondre à un questionnaire sur un produit fait passer le taux d'acceptation de 43,1 à 67,1 %²¹.
- Le fait de toucher une jeune femme rencontrée dans la rue en lui demandant son numéro de téléphone fait passer le taux d'acceptation de 10 à 19,2 %²².
- Le fait de toucher une jeune femme dans une discothèque au moment de lui proposer de danser fait passer le taux d'acceptation de 43,3 à 65 %²³.
- Le fait de toucher un chauffeur de bus au moment de lui demander un ticket alors qu'il manque environ 7 % de la somme fait passer le taux d'acceptation de 35 à 60 %²⁴.
- Le fait pour une serveuse de toucher un client en lui demandant ce qu'il veut boire fait passer le pourcentage de clients donnant un pourboire de 10,8 à 24,6 %²⁵.
- Etc.

20. « Compliance to Requests Made by Gazing and Touching Experimenters in Field Settings » Kleinke C. L., *Journal of Experimental Social Psychology*, 1977.

21. « Touch, Awareness of Touch, and Compliance with a Request », Guéguen N., *Perceptual and Motor Skills*, 2002.

22. « Courtship Compliance: The Effect of Touch on Women's Behavior », Guéguen N., *Social Influence*, 2007.

23. Même étude.

24. « Another Evaluation of Touch and Helping Behavior », Guéguen N. et al., *Psychological Reports*, 2003.

25. « The Effect of Touch on Tipping: An Evaluation in a French Bar », Guéguen N. et al., *International Journal of Hospitality Management*, 2005.

Il y a de nombreuses autres études sur le sujet, qui concluent quasiment toutes qu'un simple toucher d'une à deux secondes augmente sensiblement les chances que quelqu'un réponde favorablement à une requête²⁶.

Comme vous le constatez, les effets sont très sensibles et se voient dans un grand nombre de situations.

Maintenant, est-ce que vous pensez qu'il est extraordinairement difficile de toucher quelqu'un une à deux secondes sur l'avant-bras ou l'épaule, que cela demande un entraînement de plusieurs années et le QI d'Einstein ?

Évidemment, non. C'est une technique extrêmement simple, que tout le monde peut appliquer, et qui demande très peu de pratique avant d'être intégrée dans les habitudes de tous les jours (je le fais personnellement sans m'en rendre compte). Ces petits touchers sont très bien acceptés socialement et font que les gens se sentent mieux avec vous et vous apprécient davantage, alors y a-t-il une seule bonne raison pour vous de ne pas l'utiliser jusqu'à ce que cela devienne complètement naturel (ce qui arrive très rapidement) ?

Comme pour la méthode d'investissement en Bourse de Graham, le secret est public depuis bien longtemps : la première recherche sur le sujet date de 1977. Et pourtant, de nombreuses personnes ignorent toujours cette technique. Et de nombreuses personnes liront cela, se diront « Wow, génial ! », puis l'oublieront et passeront à autre chose sans avoir pris le temps d'intégrer cette technique dans leur vie courante.

Ne soyez pas comme ces personnes. Soyez un rebelle intelligent. Bref, retenez ceci : les méthodes miracles existent. Elles sont même souvent connues et identifiées dans leur domaine. C'est simplement, comme le dit l'auteur William Gibson, que « le futur est déjà là. Il n'est juste pas encore bien réparti ».

Bien sûr, certaines nouvelles méthodes vous demanderont parfois un peu plus d'énergie et de temps d'apprentissage que celle-ci. Et toutes ne sont pas bonnes à prendre. Warren Buffett existe, mais Bernard Madoff aussi.

Mais ce n'est pas parce que Madoff existe que Buffett n'existe pas (et inversement). Lorsque vous débutez dans un domaine, comment distinguer les Madoff des Buffett ? Ce n'est pas toujours simple. Mais gardez à l'esprit que les Madoff sont l'exception qui confirme la règle et que les escrocs qui durent aussi longtemps sans se faire repérer sont extrêmement rares. Même Charles Ponzi, l'escroc qui

26. Pour plus d'informations, voir : « Contact tactile et acceptation d'une requête : une méta-analyse », Guéguen N. *et al.*, *Cahiers internationaux de psychologie sociale*, 2008.

a donné son nom au tristement célèbre système d'investissement pyramidal, n'a tenu qu'un an avant de se faire repérer par les autorités, en 1919. Encore une fois, l'utilisation de votre bon sens et du bon scepticisme vous aidera à séparer le bon grain de l'ivraie.

Regardez tous les objets qui se trouvent autour de vous et comprenez que, aussi banals qu'ils vous paraissent, ils sont tous une solution miracle à un problème qui s'est posé à un moment donné dans l'histoire de l'humanité. Ce verre, ce beau livre avec des photos en couleur, cet ordinateur, ce téléphone que vous avez dans la poche, cette ampoule électrique qui vous éclaire, votre micro-ondes, tous ces objets d'une banalité à pleurer apparaîtraient comme de véritables miracles aux yeux des grands-parents de nos grands-parents. Aujourd'hui, ce qui leur ôte tout caractère miraculeux est tout simplement le fait que nous avons une méthode efficace pour les fabriquer et qu'elle est devenue la norme. Mais cela n'a pas toujours été le cas. Il faut parfois beaucoup de temps pour qu'une méthode efficace soit comprise et appliquée, et parfois elle ne le sera que par une minorité de personnes : les rebelles intelligents.

Ce livre est rempli de méthodes, de techniques et d'astuces venues de la science, de mon expérience concrète et de celles de centaines d'autres entrepreneurs, pour apprendre à vous libérer financièrement et moralement du fardeau des études et du travail salarié. Mais encore une fois, s'il vous plaît, soyez sceptique. Soyez-le juste de la bonne manière : en testant ces méthodes dans votre propre vie pour déterminer celles qui fonctionnent pour vous.



DES MÉTHODES PARFOIS SIMPLISSIMES : L'EXEMPLE D'OLIVIER SEBAN

Ces méthodes plus efficaces que d'autres n'ont même pas besoin d'être compliquées : souvent, il suffit de réfléchir un peu plus loin que la concurrence, un peu « en dehors de la boîte » pour avoir un avantage énorme sur les autres.

Avant de devenir un expert immobilier, Olivier Seban fit fortune dans l'entrepreneuriat, notamment en revendant du matériel Apple à l'époque héroïque où les marges dans le secteur du matériel informatique étaient considérables, dans les années 1980-1990.

Il fonda une entreprise qui devint un des leaders dans la vente des produits Apple. Son entreprise affichait une rentabilité insolente par rapport à celles de ses concurrents. Pour vous donner un ordre

d'idées sur sa progression, son entreprise réalisa la première année un chiffre d'affaires de 9 millions de francs et, la quatrième année, il en était déjà à 100 millions de francs.

Son secret ? L'application de méthodes évidentes que personne d'autre n'appliquait. En voici un exemple.

À l'époque, les disques durs externes coûtaient cher. Ils étaient vendus 12 000 francs et coûtaient environ 8 000 francs à l'achat pour un revendeur (aujourd'hui, les revendeurs sont très heureux quand ils font 10 % de marge sur le matériel informatique !).

Olivier avait remarqué que les mêmes disques durs étaient vendus aux États-Unis environ 4 000 francs. Que fit-il ? Il en acheta par containers entiers, les fit venir en France et les revendit 8 000 francs pièce.

Les clients payaient moins cher qu'ailleurs, Olivier Seban faisait 100 % de marge et les autres revendeurs ne pouvaient pas s'aligner !

Pourtant, évidemment, ils auraient tous pu faire pareil. Encore fallait-il avoir l'idée de la méthode. Et l'appliquer.

Une fois, intrigué, un concurrent demanda à Olivier comment il faisait (ce qui était malin de sa part). Olivier lui expliqua franchement. Le concurrent, dépité, s'exclama : « Mais je ne peux pas faire ça ! Si un client a son disque dur qui tombe en panne, ça va prendre un temps fou pour le renvoyer aux États-Unis et qu'un nouveau revienne ! »

Olivier ne put que secouer la tête, médusé devant une aussi courte vue.

Car il avait prévu le coup. Il savait que le taux de panne sur ces disques était d'environ 3 %. Lorsqu'il effectua son achat en volume, il négocia donc tout simplement avec son fournisseur américain pour que celui-ci lui donne 3 % de disques durs en plus. Après tout, c'était l'équivalent d'une remise de 3 %. Pas de quoi fouetter un chat.

Du coup, quand un disque dur tombait en panne et qu'un client le rapportait en magasin, on lui en donnait un nouveau immédiatement et il repartait, enchanté, avec son disque dur neuf... alors que dans les autres magasins, on le faisait attendre le temps d'en recevoir un nouveau.

Bref, les clients étaient ravis : les disques durs étaient moins chers qu'ailleurs et le SAV ultrarapide.

Que demander de plus ?

Pas grand-chose : cette méthode et d'autres qu'Olivier employa aidèrent son entreprise à se distinguer clairement de la compétition. Il la revendit pour plusieurs millions de francs à 32 ans, ce qui lui permit d'investir dans l'immobilier et de prendre sa retraite à 36 ans... avant, en bon entrepreneur passionné qu'il était, de créer un nouveau business quelques années plus tard en Australie.



3^E PRINCIPE : LA LOI DE PARETO

Au début du XX^e siècle, un économiste et sociologue italien découvrit une loi qui allait le rendre célèbre. Une loi simple, mais terriblement puissante.

Voulant comprendre comment les riches et les puissants obtenaient leur richesse et leur puissance, il analysa des données sur les revenus de nombreux pays pendant différents siècles. Ce qu'il découvrit était saisissant !

Partout, quelle que soit l'époque étudiée, une minorité de la population se partageait la majorité des richesses. Avec des proportions qui variaient légèrement, Vilfredo Pareto constata qu'en moyenne 20 % de la population se partageait 80 % des richesses d'un pays. Et que 20 % des pays du monde se partageaient 80 % de la richesse mondiale.

Vilfredo Pareto était loin de se douter alors que cette loi économique aurait une portée bien plus universelle.

Dans les années 1940, le grand ingénieur et consultant Joseph M. Juran, dont les théories et les efforts d'enseignement ont largement contribué à l'essor technologique du Japon après la guerre, découvrit la loi de Pareto et s'aperçut qu'elle pouvait s'appliquer à de nombreux problèmes liés à la qualité, et notamment que 80 % des problèmes étaient produits par 20 % des causes. À partir de cette époque, les découvertes s'enchaînèrent autour de ce qu'on appelait déjà « le principe de Pareto » ou « la loi 80/20 », parmi d'autres noms évocateurs²⁷.

27. Comme « la loi des rares principes vitaux » ou « le principe de la pénurie de facteurs ». Un peu plus compliqué que « la loi du 80/20 ».

Le principe de Pareto fonctionnait en effet dans de nombreux domaines, dont plusieurs qui intéressent vivement les entrepreneurs :

- 80 % de vos profits viennent de 20 % de vos clients.
- 80 % de vos plaintes et de vos problèmes proviennent de 20 % de vos clients.
- 80 % de vos profits proviennent de 20 % du temps que vous passez.
- 80 % de vos ventes proviennent de 20 % de vos produits.
- 80 % de vos ventes proviennent de 20 % de vos commerciaux.
- Etc.

En fait, on peut résumer cette loi 80/20 par :

80 % des effets sont produits par 20 % des causes.

Bien sûr, ce n'est pas toujours *exactement* 80 % et 20 %. Mais une fois que vous commencez à analyser le monde autour de vous en ayant cette loi à l'esprit, vous serez surpris de constater à quel point il est vrai que la majorité des effets sont produits par une minorité de causes. Une majorité de votre bonheur est produit par une minorité des personnes que vous côtoyez. L'inverse est aussi vrai : une majorité de vos ennuis sont causés par une minorité de personnes. Une majorité du stress que vous ressentez se produit pendant une minorité de votre temps. Etc.

Quand j'ai découvert cette loi pour la première fois, j'ai immédiatement analysé le chiffre le plus simple et pourtant le plus important auquel je pouvais m'attaquer : la répartition du chiffre d'affaires de mon entreprise en fonction de mes clients. J'ai été choqué, littéralement, par ce que j'ai trouvé : 17 % de mes clients apportaient 81 % du chiffre d'affaires de mon entreprise. Je savais évidemment que certains clients étaient plus rentables que d'autres, mais je n'avais aucune idée que c'était dans une telle proportion.

Et j'ai été surpris de constater à quel point cette répartition était proche de la loi 80/20.

En faisant une analyse plus subjective (mais tout aussi passionnante), j'ai constaté également que la majorité de mes problèmes et de mon stress venait d'une toute petite minorité de clients. Et que, bizarrement, la très grande majorité d'entre eux ne se trouvaient pas faire partie des 17 % qui généraient 81 % de mon chiffre d'affaires...

La suite est logique : j'ai tout simplement « viré » ces clients et je me suis attaché à identifier ce que mes meilleurs clients avaient en commun pour pouvoir en trouver d'autres comme eux. Je vous expliquerai comment faire cela dans ce livre.

Mais en attendant, comprenez que vous pouvez obtenir 80 % des résultats que vous recherchez en vous focalisant sur les 20 % d'actions les plus importantes. Régulièrement dans ce livre, je mettrai en avant ce que j'estime être ces actions les plus importantes pour vous rapprocher le plus rapidement possible et avec le moins d'efforts possible des résultats que vous recherchez.

L'INTÉRÊT DE CES TROIS PRINCIPES POUR LES REBELLES INTELLIGENTS

Les trois principes que nous avons vus sont les suivants :

- Le bon scepticisme.
- Il existe des méthodes bien plus efficaces que d'autres dans de nombreux domaines.
- La loi de Pareto.

Est-ce que vous voyez à quel point ces trois principes fonctionnent en synergie et comment les rebelles intelligents peuvent en tirer parti pour faire la différence ?

Si vous avez intégré l'idée qu'il existe dans chaque domaine des méthodes bien plus efficaces que d'autres, vous avez compris qu'il peut être profitable pour vous de les découvrir. Une fois que vous les avez identifiées, à vous de les tester avec le bon scepticisme (plutôt qu'en déduire dès le départ que ces méthodes sont mauvaises car, sinon, tout le monde les utiliserait...). Enfin, une fois que vous avez repéré les méthodes qui fonctionnent pour vous, vous les appliquez et vous en tirez les bénéfices.

Comme ces méthodes sont beaucoup plus efficaces que celles que la plupart des gens utilisent, elles vous donnent un retour sur investissement largement supérieur à ce que les autres obtiennent pour une même dépense de temps, d'énergie et d'argent.

Le principe du 80/20 va aussi vous aider à choisir dans quelle méthode efficace vous investir plutôt qu'une autre. De plus, au fur et à mesure que vous découvrez et appliquez de nouvelles méthodes, vous apprenez à les maîtriser et vous apprenez progressivement quels sont les 20 % de ces méthodes qui vous donnent 80 % des résultats voulus.

Comme je le disais au début du chapitre, vous devenez alors très bons à des méthodes qui sont en elles-mêmes excellentes.

Pensez-vous que cela vous donnera un avantage dans la vie ?

1

APPRENDRE EN S'AMUSANT

**OU COMMENT S'ÉDUQUER
EFFICACEMENT AU XXI^E SIÈCLE**

Où trouver « Tout le monde n'a pas eu la chance de rater ses études »

Le livre est disponible dans toutes les bonnes librairies de presque tous les pays francophones du monde :

- France (y compris DOM-TOMs)
- Belgique, Luxembourg, Suisse
- Québec
- Et même l'Afrique Francophone !
- Ainsi que dans les **librairies françaises** de la plupart des pays non-francophones : des lecteurs m'ont déjà indiqué avoir commandé avec succès leur exemplaire à Londres, à Lisbonne, à Bangkok (à l'Alliance Française), à Sao Paulo, etc.

Même si le livre n'est pas en rayon, **commandez-le** auprès de votre libraire préféré et **il se fera un plaisir de l'amener jusqu'à vous** 😊 .

- [Cliquez ici pour télécharger la liste des librairies dans lesquelles le livre est disponible](#) (en-dehors de la France, de la Belgique et de la Suisse car dans ces pays virtuellement chaque librairie peut vous le commander même s'il n'est pas en rayon).

Vous le trouvez aussi sur Amazon bien évidemment :

- [Cliquez ici pour le voir sur Amazon France](#) (d'où vous pouvez le commander aussi pour la Belgique, la Suisse et les autres pays européens)

[Cliquez ici pour le voir sur Amazon Canada](#) (il est également disponible dans toutes les librairies Renaud Bray au Québec 😊)

Et il est également disponible au format numérique sur :

- [Le Kindle](#)
- [En version audio sur Audible](#)
- [iTunes](#)
- [Le Kobo](#)