Guy Bourgeois

Ça pourrait être pire!

Voyez la vie sous un nouvel angle

Préface de Marc Fisher

LES ÉDITIONS DE L'HOMME

Ça pourrait être pire!

Infographie : Johanne Lemay

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Bourgeois, Guy

Ça pourrait être pire ! : voyez la vie sous un nouvel angle

Comprend des réf. bibliogr.
ISBN 978-2-7619-2709-3

1. Psychologie positive. 2. Motivation (Psychologie). 3. Éducation et discipline mentales. I. Titre.

BF637.H85M54 2008 158.1 C2008-941462-4

02-10

© 2010, Les Éditions de l'Homme,
division du Groupe Sogides inc.,
filiale du Groupe Livre Quebecor Media inc.
(Montréal, Québec)

Tous droits réservés

Dépôt légal : 2010
Bibliothèque et Archives nationales du Québec

ISBN 978-2-7619-2709-3

DISTRIBUTEURS EXCLUSIFS :

• Pour le Canada et les États-Unis :
ME SSAGERIES ADP*
2315, rue de la Province
Longueuil, Québec J4G 1G4
Tél. : 450 640-1237
Télécopieur : 450 674-6237
I nternet : www.messageries-adp.com
* filiale du Groupe Sogides inc.,
filiale du Groupe Livre Quebecor Media inc.

• Pour la France et les autres pays :
INTE RFORUM editis
Immeuble Paryseine, 3, Allée de la Seine
94854 Ivry CEDEX
Tél. : 33 (0) 1 49 59 11 56/91
Télécopieur : 33 (0) 1 49 59 11 33
Service commandes France Métropolitaine
Tél. : 33 (0) 2 38 32 71 00
Télécopieur : 33 (0) 2 38 32 71 28
I nternet : www.interforum.fr
Service commandes Export – DOM-TOM
Télécopieur : 33 (0) 2 38 32 78 86
I nternet : www.interforum.fr
C ourriel : cdes-export@interforum.fr

• Pour la Suisse :
INTERFORUM editis SUISSE
Case postale 69 – CH 1701 Fribourg – Suisse
Tél. : 41 (0) 26 460 80 60
Télécopieur : 41 (0) 26 460 80 68
I nternet : www.interforumsuisse.ch
Co urriel : office@interforumsuisse.ch
Distributeur : OLF S.A.
ZI. 3, Corminboeuf
Case postale 1061 – CH 1701 Fribourg – Suisse
C ommandes : Tél. : 41 (0) 26 467 53 33
Télécopieur : 41 (0) 26 467 54 66
Internet : www.olf.ch
Courriel : information@olf.ch

• Pour la Belgique et le Luxembourg :
INTERFORUM BENELUX S.A.
Fond Jean-Pâques, 6
B- 1348 Louvain-La-Neuve
Téléphone : 32 (0) 10 42 03 20
Fax : 32 (0) 10 41 20 24
I nternet : www.interforum.be
C ourriel : info@interforum.be

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC – www.sodec.gouv.qc.ca

L'Éditeur bénéficie du soutien de la Société de développement des entreprises culturelles du Québec pour son programme d'édition.

Le Conseil des Arts du Canada
The Canada Council for the Arts

Nous remercions le Conseil des Arts du Canada de l'aide accordée à notre programme de publication.

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) pour nos activités d'édition.

Guy Bourgeois

Ça pourrait être pire!

Voyez la vie sous un nouvel angle

LES ÉDITIONS DE L'HOMME
Une compagnie de Quebecor Media

Visitez le site Internet de l'auteur au
www.guybourgeois.com
et lisez ses chroniques parues dans le magazine
Dernière heure au
www.guybourgeois.com/dernièreheure.htm.

Je dédie ce livre à tous les obstacles
que j'ai rencontrés, ils m'ont aidé
à forger ma pensée positive.

Préface

D'entrée de jeu, je dois faire un aveu au lecteur : je suis jaloux de Guy Bourgeois ! Jalousie d'auteur, s'entend. Parce que ce livre qu'il a pondu en quelques semaines, entre deux expéditions à bicyclette au bord du Richelieu, près de son magnifique domaine, eh bien, ce livre, j'aurais aimé… l'écrire moi-même !

Pourquoi ? Parce que c'est un livre tout simplement EXTRAORDINAIRE ! Non seulement c'est un livre extraordinaire, mais plus encore, c'est un livre qui devrait être mis entre toutes les mains ! TOUTES, je vous le jure. Dans celles de vos proches bien sûr, mais aussi dans celles de vos clients, de vos collègues, de vos employés ou de votre patron !

Il y a des pages que j'aime tant, qui sont si inspirantes, si drôles, si brillantes que j'ai envie de les afficher partout, dans toutes les maisons, dans toutes les écoles et dans tous les bureaux. Je pense entre autres au magnifique passage qui énumère non sans pertinence les 100 raisons pour lesquelles il fait bon vivre au XXIe siècle.

Les empêcheurs de tourner en rond, les broyeurs de noir professionnels, les pessimistes chroniques en prendront pour leur rhume, ou mieux encore, se débarrasseront peut-être de leur mauvaise humeur constante et commenceront à voir les choses du bon côté et à… VIVRE !

Quand il y a une coïncidence parfaite entre un auteur et son sujet, on se retrouve devant cet objet aussi rare que précieux qu'on appelle un livre réussi. Le miracle s'est accompli ici ! Car si vous connaissez Guy Bourgeois, le motivateur par excellence au Québec, vous le reconnaîtrez à chaque page, à chaque phrase. Ce livre, c'est lui, tout lui, rien que lui ! Du pur Guy Bourgeois ! Son meilleur cru !

Toujours inspirant, toujours motivant bien sûr... Mais aussi d'un humour irrésistible avec ses anecdotes, ses histoires qui viennent égayer ses exemples, et ses idées sur la vie et le succès. Humain et touchant aussi, quand il se confie avec une sincérité étonnante sur les épisodes plus sombres de sa vie, la maladie qui a failli le terrasser, ses déceptions, inévitables même dans les carrières les plus réussies comme la sienne.

Ce livre vous galvanisera, vous « boostera », vous donnera des ailes, l'envie de partir à la conquête du monde, et surtout, le goût du bonheur! Ce n'est pas rien, non ? Bon, c'est assez, je ne veux pas retarder plus longtemps le plaisir immense qui vous attend.

Je cède maintenant la place à mon grand ami et partner *Guy Bourgeois. Régalez-vous !*

Marc Fisher, auteur du *Millionnaire*

Avant-propos

En tant que motivateur, il m'arrive parfois de faire des conférences. En fait, j'en donne près de 200 par année. C'est un métier qui me passionne. Ce qu'il a de plus extraordinaire, c'est qu'il me permet d'échanger avec des dizaines de milliers de personnes chaque année. Que ce soit à la fin d'une conférence, en dédicaçant des livres, par courriel, sur ma page Facebook ou lors de mes entrevues pour le magazine *Dernière Heure,* des gens viennent me partager leurs victoires, leurs états d'âme et/ou leur cheminement de vie. Qu'ils aient perdu un enfant ou leur conjoint, fait faillite, gagné des médailles olympiques, fait des tentatives de suicide, maigri de 90 kg (200 lb), mis au monde quatre enfants handicapés, frôlé la mort, divorcé, ou soient devenus paraplégiques, ils me disent tous qu'avec le recul ils sont sortis plus forts de leurs expériences soi-disant négatives. En bonus, ils affirment qu'**ils ne sont plus stressés avec les petits détails du quotidien.** Leur « malheur temporaire » leur a permis de grandir.

☆ ☆ ☆

À l'automne 2008, un client me demande d'accompagner son groupe de 80 employés à Punta Cana en République dominicaine pour un voyage d'une semaine.

Il paie mon séjour et celui de ma conjointe, et m'offre, en plus, un généreux cachet. Comment refuser une si belle occasion, me dis-je ? Ma mission ? Motiver les membres de son équipe en présentant chaque jour une conférence d'une heure.

La première journée, ma conférence portait sur la capacité de transformer une situation négative en situation positive. J'ai donc raconté au groupe d'employés une histoire dont la conclusion était « ça pourrait être pire ! ». Ils ont bien ri. J'ai conclu ma conférence sous les applaudissements et, en compagnie de ma femme, suis retourné sur la plage.

Évidemment, durant toute cette merveilleuse semaine, nous avons croisé les employés de mon client à plusieurs reprises. Sur la plage, dans la salle à manger, dans les différentes boutiques, etc. La troisième journée de notre séjour, ma conjointe a égaré ses lunettes de lecture. Comme elle voulait consacrer sa semaine à lire quelques bons livres et qu'elle ne voit rien sans ses lunettes, c'est devenu une affaire d'État. Il fallait retrouver les fameuses lunettes, d'autant plus qu'elles étaient neuves d'à peine trois semaines et avaient coûté plus de 400 $. Nous les avons donc cherchées un peu partout pendant une bonne heure pour finalement les retrouver dans une des cours du *resort,* écrasées comme une crêpe par, nous le supposons, un autobus. Évidemment, nous étions frustrés et déçus de ce dénouement et nous avons raconté notre mésaventure à quelques personnes du groupe que nous avons croisées. Quelle ne fut pas notre surprise de les entendre nous dire à leur tour : « Ben voyons, faut pas s'en faire, ça pourrait être pire ! » Tout le monde a bien ri et nous sommes retournés nous prélasser au soleil. Effectivement, ç'aurait pu être pire, nous aurions pu avoir les deux pieds dans la neige au Québec alors que nous les avions dans le sable à Punta Cana !

Le lendemain, un couple a raté l'autobus, ce qui l'a empêché de faire l'excursion en forêt tropicale qui était planifiée ce matin-là. Lorsque, en fin de journée, le couple en question a raconté sa mésaventure au reste du groupe, encore une fois, quelqu'un s'est écrié : « Ça pourrait être pire, vous auriez pu rater l'autobus en revenant et passer la nuit dans la forêt. » Tout le monde a éclaté de rire. Le jour d'après, tout le groupe assistait à un spectacle en plein air. À peine venait-on de prendre place qu'un déluge s'abattit sur nous, gâchant ainsi la soirée. Qu'est-ce que les gens ont dit en chœur ? « Ça pourrait être pire », et tout le monde s'est encore mis à rire. Finalement, cette locution est devenue le *running gag* de la semaine. L'idée du livre *Ça pourrait être pire* venait de naître.

☆ ☆ ☆

Les propos que je m'apprête à vous communiquer m'ont été inspirés par des conversations et des communications avec des gens comme vous et moi. À ma façon, je vous partagerai leur histoire, ainsi que le fruit de mes expériences personnelles, pour vous suggérer des manières de voir vos malheurs sous un angle différent, afin de dédramatiser votre vie et de foncer vers vos rêves.

Parmi tous vos projets et vos rêves, il y a peut-être celui d'atteindre une certaine richesse matérielle – c'est le désir de beaucoup de gens si l'on se fie à la popularité des diverses loteries à travers le monde. Si c'est votre cas, vous trouverez dans mon livre quelques suggestions pour y arriver.

Je vous le concède, il est très agréable d'être à l'aise financièrement, mais comme le dit le dicton : « l'argent ne fait pas le bonheur ». Ce n'est donc pas la richesse financière qui vous rendra plus heureux. En ce qui me

concerne, il y a une richesse qui est encore plus grande, plus importante que la richesse financière. Elle a, selon moi, tellement de valeur qu'il vaut vraiment la peine de se battre sans relâche pour l'atteindre. Vous avez deviné ? Non ? Pas certain ?

Ce n'est pas l'amour des autres, ce ne sont pas nos enfants, ce n'est pas la famille, ce n'est pas la réussite dans notre carrière, ce n'est pas l'instruction ni les voyages, non ! Je vous fais languir, n'est-ce pas ? C'est la **sérénité d'esprit.** Selon moi, tout le reste n'est rien si l'on n'a pas la paix de l'esprit.

Je ne sais si vous connaissez des religieuses qui sont cloîtrées. J'en ai rencontré à quelques reprises. Avez-vous remarqué combien ces femmes sont souriantes ? Elles sont sereines. Elles n'ont aucun tracas, aucune envie, ne vivent pas les joies de la maternité, ni celles d'avoir un iPod ou un écran plasma, et pourtant, comme elles l'affirment elles-mêmes, elles sont en paix. Wow ! Cela m'a toujours impressionné. À l'inverse, les regrets, les tourments, les doutes et les remords sont les signes d'une extrême pauvreté de l'âme.

Par le biais de ce livre, vous découvrirez qu'il n'est pas nécessaire d'entrer chez les sœurs cloîtrées ni chez les moines pour atteindre la sérénité d'esprit. Peu importent les événements négatifs que vous vivez, il est possible de vous en servir comme tremplins pour rebondir et atteindre de plus hauts sommets. Mon objectif est simple : je souhaite que lorsqu'il vous arrivera un malheur, vous puissiez vous dire, à l'instar de mes compagnons de voyages : « **Bof, ce n'est pas grave, ça pourrait être pire !** »

PREMIÈRE PARTIE

Prendre la vie du bon côté !

1 Une autre façon de voir

Vous est-il déjà arrivé de regarder dans une paire de jumelles du mauvais côté ? Je suis persuadé que oui, n'est-ce pas ? On l'a tous fait ! Je me rappelle très bien, enfant, par désir d'explorer et de découvrir, d'avoir mis mes yeux devant les grosses vitres au lieu des petites. Surprise ! J'avais une tout autre perception du monde, tout semblait éloigné et inaccessible. J'ai ensuite inversé les jumelles pour regarder de la bonne façon et les objets ont pris de nouvelles dimensions et se sont rapprochés de moi. Ils semblaient tellement près que, par curiosité, j'ai même allongé ma main pour tenter de les toucher ! Fort de cette nouvelle expérience de « vision », j'ai déposé les jumelles pour voir les objets avec mes propres yeux.

Il y a, dans cette petite expérience enfantine, de quoi philosopher longuement. Quelle est la bonne façon de voir la vie, nos problèmes et nos rêves ? Exagérons-nous, parfois, la portée et les conséquences de nos problèmes ou, à l'inverse, dans d'autres occasions, avons-nous tendance à éloigner nos rêves et à les rendre inaccessibles ?

Chacun a sa façon de voir, me direz-vous ! C'est vrai, mais lorsque celle-ci nous rend malheureux, stressés et angoissés, c'est que c'est elle qui est la source de nos

malheurs et non pas nos expériences elles-mêmes. Comme vous voyez, il y a matière à réflexion, n'est-ce pas ?

Soyons francs, si nous ne pouvons pas changer les événements que nous avons vécus, nous pouvons à tout le moins modifier notre façon de les voir et de les percevoir. Si cette nouvelle façon de voir peut nous procurer plus de bonheur et de sérénité d'esprit, eh bien, ce sera toujours ça de gagné. En tout cas, moi, c'est ce que j'ai choisi de faire avec mes jumelles, il y a plus de 25 ans. Je les utilise dans les deux sens. À l'envers pour éloigner mes problèmes et à l'endroit pour rapprocher mes rêves. Pour moi, ç'a marché. Pourquoi pas pour vous ?

L'AUTRE CÔTÉ DE LA MÉDAILLE

Comme le dit le dicton, il y a toujours un autre côté à la médaille. Je ne sais pas si vous l'avez remarqué, mais nous avons plutôt tendance à utiliser ce dicton pour nous prémunir d'une possible tournure négative qui pourrait survenir lorsqu'une situation se présente, de prime abord, comme étant très positive. Nous sommes comme cela. C'est un réflexe naturel de voir le négatif lorsque tout semble positif. Plusieurs phrases utilisées au quotidien viennent d'ailleurs démontrer cette tendance. En voici quelques-unes :

- « C'est trop beau pour être vrai » ;
- « Il y a sûrement anguille sous roche » ;
- « Ça va finir par te sauter à la figure » ;
- « Ça va trop bien, ça ne peut pas durer » ;
- « Attends, tu vas voir », etc.

Nous avons tellement peur de nous exprimer positivement que lorsque nous le faisons, nous tenons absolument à « toucher du bois », comme pour nous déculpabi-

liser de penser positif. « Ça va très bien à mon nouveau travail, je touche du bois pour que ça continue », disons-nous parfois. Pourquoi faut-il toucher du bois lorsque ça va bien ? Par crainte, par peur ou par culpabilité ? Selon moi, c'est beaucoup par culpabilité. Lorsque notre situation va bien, nous nous trouvons tellement privilégiés que nous pensons que ce n'est pas normal et qu'une malédiction nous attend au détour. Quand on regarde autour de nous, qu'on prend conscience de toute la misère et de toutes les inégalités qu'il y a dans le monde, on se dit que ce n'est pas juste que ça aille bien pour nous et mal pour les autres et que ça ne durera probablement pas, alors on serre les fesses tout en touchant du bois. Dans le fond, c'est malheureux, c'est comme si on ne se donnait pas le droit au bonheur parce que d'autres souffrent.

L'an passé, mon neveu, qui se cherchait une voiture d'occasion, apprit, par personne interposée, que l'ami d'un ami avait une auto à vendre. Une véritable aubaine, semblait-il. Le propriétaire était en procédure de divorce et voulait se débarrasser rapidement de sa voiture en l'offrant à environ 30 % de moins que le prix listé normalement pour ce genre de véhicule. Évidemment, ça semblait très intéressant, mais quelqu'un de son entourage s'est rapidement chargé de lui rappeler qu'il y a toujours un autre côté à une médaille et que si la voiture n'était pas chère, c'est qu'elle devait avoir des problèmes cachés. Sur ces avertissements bien intentionnés, il décida de ne pas se prévaloir de cette offre. Par contre, un autre ami, lui, l'a achetée. Eh bien, ça fait un an qu'il l'a et la voiture va très bien et n'a eu aucun bris.

Mon neveu est passé à côté d'une belle aubaine parce que quelqu'un lui a dit que ça ne se pouvait pas. Combien d'occasions de ce genre et de plus importantes encore ont

été ratées parce qu'une personne a accepté les commentaires négatifs des autres ? Encore une fois, le revers de la médaille a servi à faire voir le mauvais côté de la situation.

Pourquoi ne pas faire le contraire et se servir du dicton pour voir le côté positif lorsqu'une situation semble, de prime abord, négative ? Ce n'est pas compliqué. C'est tout simplement une nouvelle habitude à prendre. Au lieu de penser : « L'auto n'est pas chère, elle doit sûrement cacher des problèmes », on pourrait se dire : « L'auto n'est pas chère, c'est sûrement une belle occasion. »

Allons plus loin dans ce processus. Si vous prenez l'habitude de voir l'autre côté de la médaille comme étant le bon côté de la situation, vous pourriez, avec le temps, avoir des réactions comme celles-ci :

- « Le pont est encore bloqué ce matin… Bon, ça pourrait être pire, je vais avoir le temps de réfléchir et de mieux me préparer pour ma réunion. »
- « Mon réfrigérateur vient de rendre l'âme… Bon, ça pourrait être pire, je vais m'en procurer un plus adapté à mes besoins et qui consomme moins d'électricité et ainsi faire ma part pour l'environnement. »
- « Maudite m… mon pneu vient de crever… Bon, ça pourrait être pire, ç'aurait pu me causer un accident. »
- « Mon patron parle peu ce matin et semble de mauvaise humeur… Bon, ça pourrait être pire, il aurait pu m'engueuler. »

Vous trouvez peut-être cette solution un peu simpliste, mais elle fonctionne. Essayez, vous verrez. En ce qui me concerne, j'utilise toujours le « ça pourrait être pire » lorsqu'un problème se pointe dans ma vie. Ça m'aide à faire la part des choses.

Un de mes amis s'est inventé une balance imaginaire pour les jours où les choses vont mal pour lui. C'est simple, il s'imagine une balance à deux plateaux. Il met dans un plateau tout ce qui va bien et dans l'autre tout ce qui va mal. Il dit qu'il réussit toujours à mettre plus de choses du côté positif que du côté négatif. À la blague, il donne l'exemple que si sa voiture est défectueuse, il regarde dans l'autre plateau en se disant qu'au moins sa femme va bien et lorsqu'elle va moins bien, il se dit que cette journée-là, par chance, sa voiture va bien. Bref, il est toujours positif.

NE RIEN TENIR POUR ACQUIS

Il en est de même pour l'expression « ne rien tenir pour acquis » qui est surtout utilisée pour se mettre en garde contre une éventuelle poisse. Je le dis moi-même dans chacun de mes cours portant sur la vente et le service à la clientèle : « Ne tenez jamais un client pour acquis. » Les spécialistes des relations de couple affirment la même chose : « Ne tenez jamais votre partenaire pour acquis. » Évidemment, l'expression sous-entend qu'il faut toujours faire attention, être sur ses gardes, que la situation peut changer n'importe quand, etc. C'est correct, je suis d'accord avec le principe, mais à condition qu'il fonctionne dans les deux sens. C'est-à-dire qu'il ne faut jamais tenir pour acquis les opinions ou les situations négatives. Par exemple : « Le début de l'été est maussade, ça ne regarde pas bien pour le reste de l'été. » Faux ! Ça ne veut rien dire du tout, c'est juste comme ça. Ou encore : « Un autre retard, notre voyage est mal parti. » Faux ! Ça ne veut encore une fois rien dire. C'est comme l'expression : « Le passé est garant de l'avenir » qui sert d'excuse à

beaucoup de gens et leur enlève toute ténacité. Voici d'autres exemples :

- « J'ai déjà deux divorces à mon actif. Il n'est pas question que je me remarie » ;
- « J'ai suivi des régimes à plusieurs reprises et j'ai toujours regagné le poids perdu et plus encore » ;
- « Ça fait trois fois que je demande un permis et c'est toujours refusé » ;
- « J'ai déjà proposé l'idée à la direction, mais on ne m'écoute jamais ».

Vous en connaissez encore beaucoup d'autres, n'est-ce pas ? Pourtant, je vous affirme que le passé n'est jamais garant de l'avenir, c'est plutôt ce que vous pensez qui est garant de ce qui va vous arriver.

Laissez-vous émerveiller. Croyez que tout peut changer, que tout peut être surprenant, que tout est possible. De même, ce n'est pas parce que vous avez réussi dans un projet précédent que vous réussirez automatiquement le prochain. Les gens qui ont atteint des sommets vous confirmeront cet état de fait. Steven Spielberg a réalisé des chefs-d'œuvre, mais aussi des navets.

En contrepartie, soyez positif, ce n'est pas parce que vous avez tout échoué dans votre vie jusqu'à présent que vous allez échouer toute votre vie. Le bonheur et le succès sont toujours possibles. Il faudra évidemment changer votre attitude si vous voulez réussir, mais tout est possible. Je vous le répète, TOUT EST POSSIBLE ! Mais si vous ne changez rien, les résultats que vous atteindrez seront les mêmes qu'avant.

Il y a une lueur d'espoir dans cela. En ne tenant « jamais rien pour acquis » et en ne pensant pas que « le passé est garant de l'avenir », vous vous ouvrez toutes les portes. Vous êtes ouvert à toutes les possibilités. Des commen-

taires comme : « Ça ne s'est jamais fait auparavant », « Voyons, ça ne se fait pas » ou « Untel l'a déjà essayé et ça n'a pas marché » vont vous laisser indifférent et ne vous ralentiront plus. Que se serait-il passé si Barack Obama s'était dit : « Je ne serai jamais président des États-Unis, aucun Noir ne l'a jamais été » ? Je suis certain que plusieurs conseillers lui ont dit que c'était « impossible », mais Barack Obama s'est plutôt dit : « *Yes, we can* » !

VOUS ÊTES LE SEUL JUGE

Je conçois qu'il est normal de vouloir se faire rassurer par ses proches. Par exemple, si vous avez une idée et que vous désirez partir en affaires, ou que vous voulez appliquer pour un poste qui semble plus intéressant pour votre carrière que celui que vous occupez présentement, vous serez tenté de consulter avant de prendre des décisions qui ont autant d'implications, et c'est légitime de le faire. Mais je me permets une suggestion même si on ne se connaît pas (par contre, si vous lisez ce livre, je parie que nous partageons le même désir de réussir) : ne croyez jamais les gens qui vous diront que « c'est impossible ». Ils sont probablement jaloux. En tout cas, ils ne détiennent pas la vérité. Ils ne peuvent pas vous conseiller adéquatement, même si plusieurs d'entre eux sont bien intentionnés. Même chose pour les experts. Que ce soit votre comptable, un fiscaliste, un mentor ou peu importe, suivez votre *feeling,* vos tripes. Si vous le sentez au fond de vous, allez-y, même si tous les éléments semblent être contre vous. Suivez votre instinct, il n'y a rien de mieux. Il est votre meilleur conseiller.

Au début des années 1980, ma conjointe et moi désirions partir en affaires. Nous avons donc identifié un terrain en plein centre-ville de Saint-Hyacinthe qui, croyions-nous, était l'endroit idéal pour ouvrir un dépanneur et une station-service. Il s'agissait tout simplement de démolir l'ancien garage de mécanique générale qui s'y trouvait et qui était fermé depuis quelques années et d'y construire une nouvelle bâtisse. Nous sommes donc allés présenter l'idée à notre comptable de l'époque. Évidemment, comme vous vous en doutez, il nous a fortement déconseillé d'ouvrir ce genre de commerce au centre-ville, car, selon lui, la clientèle de ce secteur était trop défavorisée pour que ce soit rentable et les risques de vol très élevés. Bref, nous étions dans la vingtaine et sans expérience, nous avons donc suivi son conseil et avons mis cette idée de côté. Un an plus tard, un autre couple a eu le même projet et est passé à l'action. Ils ont bâti une belle entreprise rentable, tellement, que quelques années plus tard, le terminus local a déménagé ses pénates et s'est installé dans la cour de leur établissement, augmentant d'autant l'achalandage et leur chiffre d'affaires. Ça fait plus de 25 ans de cela et le commerce leur appartient toujours, même s'ils n'y travaillent presque plus, ayant délégué le tout à du personnel digne de confiance. Nous sommes donc passés à côté d'une belle occasion parce que nous avons suivi les conseils d'un expert pourtant bien intentionné.

En réalité, personne ne peut se mettre à votre place. À moins que ce soit votre compagne ou compagnon de vie, et encore, il est difficile pour les autres de comprendre ce que vous ressentez. Personne n'a votre expérience. Personne ne peut juger de votre énergie. Personne ne peut estimer votre niveau de créativité. Aucune personne identique à vous ne l'a tenté auparavant. Vous êtes un être unique, aux talents, aux expériences, au vécu, à l'énergie et à la créativité uniques. Les opinions des autres sont donc la plupart

du temps presque inutiles. D'ailleurs, combien de fois avez-vous déjà entendu des créateurs ou des gens d'affaires mentionner qu'au départ, plusieurs personnes leur avaient déconseillé de mettre leur projet à exécution ? À terme, la plupart affirment : « Je l'ai fait quand même, je le sentais dans mes tripes et j'ai eu raison. »

J'ai déjà eu la chance d'interviewer Bryan Perro, l'auteur de la célèbre série fantastique *Amos Daragon,* et il m'a affirmé que, selon son expérience, l'échec n'existe pas. C'est seulement une façon d'apprendre, rien de plus.

Ce sera la même chose pour vous, si vous décidez de foncer et que votre projet ne fonctionne pas, ce ne sera pas un échec, mais seulement une façon d'apprendre.

Trois ans après avoir commencé à donner des conférences, j'ai manqué d'argent. C'était l'été, la période la plus tranquille dans mon domaine. Comme j'étais peu connu à l'époque et que je faisais moins de 50 conférences par année, j'ai dû me résigner, après avoir emprunté de l'argent à ma mère les deux étés précédents, à demander un prêt à mon banquier. Je me rappelle encore sa tête lorsque je lui ai dit que j'étais conférencier-motivateur et que je finirais un jour par gagner plusieurs centaines de milliers de dollars par année, mais qu'en attendant, j'avais besoin de 10 000 dollars pour passer l'été. Je comprends quand même un peu son scepticisme. Il n'avait aucun autre client comme moi et, entre nous, les banquiers sont de nature TRÈS sceptiques. Remarquez que je les comprends un peu, si je devais prêter mon argent à des gens que je ne connais pas et qui prétendent avoir de bonnes idées, je serais aussi TRÈS sceptique. Aussi, avouons que des motivateurs, ça ne court pas les rues. Il m'a alors suggéré de me trouver un VRAI job. « Tu peux devenir

représentant, gérant dans un magasin ou quelque chose du genre », m'a-t-il dit, tout en me refusant le prêt. Ç'aurait pu me décourager et me donner envie d'abandonner, mais cette idée ne m'a jamais effleuré l'esprit. Je me suis dit : « Ce gars-là ne m'a jamais vu ni même entendu lors d'une conférence. Il n'a aucune idée des heures que j'ai passées à me perfectionner, à suivre des cours, à lire des livres de motivation et à étudier les êtres humains. Il ne peut pas s'imaginer toute l'expérience que j'ai acquise comme entrepreneur et gestionnaire dans mes compagnies de distribution alimentaire. Il ne connaît pas mon bagage intellectuel, ma grande ténacité et mon orgueil. Bref, il ne se base sur RIEN du tout pour appuyer son refus. » Évidemment, je me suis débrouillé autrement et j'ai atteint mes objectifs.

Le négativisme est partout autour de vous, mais personne ne peut se mettre à VOTRE place, ni avoir VOTRE point de vue. VOUS ÊTES LE SEUL JUGE DE VOTRE SITUATION.

QUI DIT VRAI ?

Comme je l'ai mentionné auparavant, personne ne détient la vérité, pas même moi. Tout est une question d'opinion et de point de vue. La vérité avec un grand V n'existe pas et fuyez comme la peste tous ceux qui prétendent la détenir. Cependant, nous avons chacun NOTRE vérité. C'est-à-dire que lorsqu'un individu pense que vous ne réussirez pas en plongeant dans tel projet, il a raison. Pour lui, c'est sa vérité. Il le pense et il y croit. Mais si vous pensez le contraire et y croyez, cela devient VOTRE vérité à vous. C'est comme moi avec mon banquier. Il ne pouvait pas se mettre à ma place. J'ai dû trouver une autre solution pour régler mon problème d'argent et j'ai réussi.

Table des matières

Préface 9
Avant-propos 11

PREMIÈRE PARTIE
Prendre la vie du bon côté !

1 Une autre façon de voir. 17
2 Ça va mal de nos jours... Ça pourrait être pire ! 31
3 Ça pourrait être pire... si ce n'était de votre état d'esprit ! 39
4 Ça pourrait être pire... s'il n'y avait pas de solution ! . . 45
5 Ça pourrait être pire... si nous n'avions aucun contrôle ! 65

DEUXIÈME PARTIE
Faire de la limonade avec des citrons

6 J'ai des problèmes financiers... Ça pourrait être pire ! . . 81
7 Je suis inquiet pour mes enfants... Ça pourrait être pire ! 89
8 Mes parents ne m'ont pas aimé... Ça pourrait être pire ! 97

9 J'ai peur de vieillir... Ça pourrait être pire ! 105
10 L'ambiance de travail est pourrie...
Ça pourrait être pire ! 115
11 Les autres me critiquent... Ça pourrait être pire ! 121
12 Pas facile la vie de couple... Ça pourrait être pire ! 129

TROISIÈME PARTIE
Ça va très bien !

13 Du poids dans la balance 139
14 Ça pourrait être pire... si je n'avais pas de rêve ! 147

Conclusion 155
Bibliographie 156

Ce livre est l'antidote idéal à la déprime. Avec son style authentique et direct, l'auteur décortique des aspects négatifs de nos vies – le manque de motivation, le manque d'argent, la peur d'être malade, de mourir, d'être critiqué, les problèmes reliés au couple, aux enfants et au travail – et propose des façons de les tourner à notre avantage. Il nous confronte de manière percutante aux difficultés de la vie et aux différents prétextes que nous inventons pour les éviter, et propose des solutions réalistes pour passer à travers. Si vous hésitez à vous lancer à la conquête de vos rêves, à foncer dans les projets qui vous tiennent à cœur, à gagner de l'argent parce que vous êtes envahi par les doutes et nourrissez des excuses à n'en plus finir, ce livre est pour vous. Après l'avoir lu, vous n'aurez d'autre choix que de réussir.

Photo : © Philippe Latulipe

Guy Bourgeois est un homme d'affaires aguerri qui a réussi comme entrepreneur avant de devenir motivateur, formateur et conférencier. Il est l'auteur de *Comment vendre sa salade*, de *L'étincelle de génie*, coauteur de *Kilo Cardio* et chroniqueur dans le magazine *Dernière Heure*. On peut le voir, l'entendre et le lire régulièrement en tant qu'expert en comportement humain à la télévision, à la radio et dans les journaux.

Design de la couverture : François Daxhelet
Photo de la couverture : Christine Bourgier

Groupe Livre Quebecor Media

ISBN 978-2-7619-2709-3

9 782761 927093