

GARY KELLER et JAY PAPASAN

Préface de Pierre Ollier

THE
**ONE
THING**

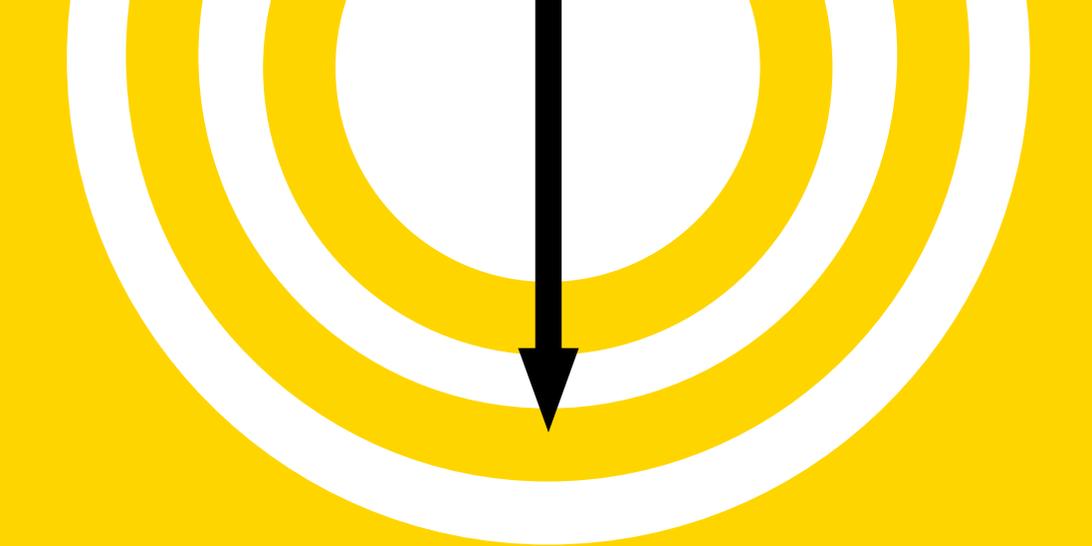


Passez à l'essentiel

2 MILLIONS D'EXEMPLAIRES VENDUS DANS 35 PAYS

LA MÉTHODE DES PROS

A L I S I O



Notre attention est sollicitée en permanence. Or chaque projet demande de la concentration, notre journée n'est pas extensible et parfois nous avons l'impression de marcher sur place en voulant tout faire en même temps.

THE ONE THING, la méthode des pros, a aidé des millions de personnes dans le monde entier à se concentrer sur ce qui est primordial, pour une efficacité hors normes et une lucidité qui permet de mieux profiter de la vie.

Vous voulez moins : de distractions, d'e-mails, de tweets, de messages, de réunions, de stress et de perturbation.
Vous aurez plus : de productivité et de satisfaction dans votre travail et de liberté.

Gary Keller est l'auteur de plusieurs best-sellers et a connu un succès mondial avec sa méthode The One Thing. **Jay Papasan**, éditeur et vice-président chez Keller Williams, contribue à la transmettre au plus grand nombre.

Préface de **Pierre Ollier**, créateur du site de formation en ligne *Opération business : devenir indépendant financièrement*, grâce auquel il a déjà formé des milliers de personnes.

ISBN 978-2-37935-047-4



9 782379 350474

20 euros
PRIX TTC FRANCE

A L I S I O

Design : Guylaine Moi
RAYON : Vie professionnelle /
Développement personnel

**THE ONE THING
PASSEZ À
L'ESSENTIEL!**

**COMMENT RÉUSSIR TOUT
CE QUE VOUS ENTREPRENEZ**

L'édition originale de cet ouvrage a été publiée aux États-Unis par Rellek Publishing Partners, Ltd. c/o LEVINE GREENBERG LITERARY AGENCY, sous le titre *The One Thing*.

Copyright © 2012 Rellek Publishing Partners, Ltd.

All rights reserved.

Mise en pages : APS-Chromostyle, Tours
Adaptation de maquette : Sébastienne Ocampo
Relecture-correction : Agnès Duhamel

Traduit de l'anglais (États-Unis) par Cédric Perdereau

© 2013, Pearson France pour la version française

Aucune représentation ou reproduction, même partielle, autre que celles prévues à l'article L. 122s-5 2° et 3° a) du Code de la propriété intellectuelle ne peut être faite sans l'autorisation expresse de Pearson Education France ou, le cas échéant, sans le respect des modalités prévues à l'article L. 122-10 dudit code.

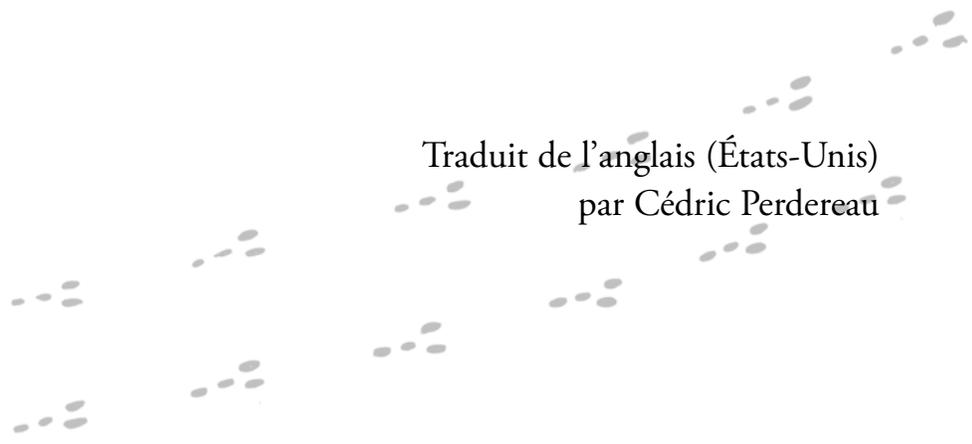
ISBN : 978-2-37935-047-4

GARY KELLER ET JAY PAPASAN

**THE ONE THING
PASSEZ À
L'ESSENTIEL!**

**COMMENT RÉUSSIR TOUT
CE QUE VOUS ENTREPRENEZ**

Traduit de l'anglais (États-Unis)
par Cédric Perdereau





QUAND ON COURT DEUX LIÈVRES À LA FOIS...



... ON N'EN ATTRAPE AUCUN.

PROVERBE RUSSE

SOMMAIRE

- Préface par Pierre Ollier 8
- 1. L'ESSENTIEL 16
- 2. L'effet domino 22
- 3. Le succès laisse des indices 27

PARTIE 1

LES MENSONGES ILS NOUS ÉLOIGNENT DE LA VÉRITÉ 36

- 4. Tout a la même importance 42
- 5. Être multitâche 53
- 6. Avoir une vie disciplinée 64
- 7. On a de la volonté à volonté 71
- 8. Avoir une vie équilibrée 82
- 9. Voir grand, c'est mal 94

PARTIE
2

LA VÉRITÉ

LE CHEMIN SIMPLE VERS LA PRODUCTIVITÉ 106

- 10. La question déterminante 112
- 11. L'habitude du succès 122
- 12. La voie des grandes réponses 129

PARTIE
3

RÉSULTATS EXTRAORDINAIRES

OUVRIR LES POSSIBILITÉS EN VOUS 140

- 13. Un but dans la vie 145
- 14. Vivre en priorité 156
- 15. Vivre pour la productivité 166
- 16. Les trois engagements 185
- 17. Les quatre voleurs 200
- 18. Le voyage 218

Mettre l'essentiel en application 228

Les recherches 234

Index 236

Remerciements 242

À propos des auteurs 246

PRÉFACE

PAR PIERRE OLLIER

Investisseur & Entrepreneur
Auteur du blog www.operationbusiness.fr

Ce livre que vous tenez entre les mains n'est pas comme les autres. Il peut changer votre vie.

Comment puis-je en être aussi sûr ? Car il a transformé la mienne. Je suis passé de salarié fauché à entrepreneur millionnaire en l'espace de cinq ans. Sans capital de départ, sans réseau ni connaissances particulières.

Évidemment, l'argent ne fait pas tout. Mais l'argent vous achète du temps et de la liberté. Et c'est ce temps et cette liberté qui me rendent plus heureux aujourd'hui.

Vous faites peut-être partie de ces personnes qui rêvent d'accomplir quelque chose de grand :

- Devenir millionnaire.
- Acheter la maison de vos rêves.
- Rencontrer l'âme sœur.
- Faire un voyage autour du monde.
- Créer votre entreprise et quitter ce travail qui ne vous plaît plus.
- Être libre.

Passer à l'essentiel! est le socle sur lequel se sont bâties les plus grosses réussites de ce XXI^e siècle. Vous allez découvrir une méthode pour transformer vos rêves en objectifs. Et vos objectifs en résultats extraordinaires.

Je vous propose de partager avec vous ma grille de lecture pour ce livre en 12 étapes.

1. ANNOTEZ

Armez-vous d'un surligneur et marquez chaque passage de cet ouvrage que vous pourrez appliquer dans votre vie.

2. APPLIQUEZ

Survoler les concepts de cet ouvrage peut être tentant. Vous le lisez, rapidement, ça flatte l'égo et permet d'étaler son savoir lors des repas de famille.

Mais gardez à l'esprit que seules les actions que vous mettrez en place auront un impact réel sur votre existence.

C'est pourquoi, lorsqu'une idée vous paraît importante, prenez le temps de faire une pause dans votre lecture. Et appliquez immédiatement cette idée dans votre vie.

3. JE LE FERAI PLUS TARD = JE NE LE FERAI JAMAIS

Vous aimeriez bien vous mettre au sport, démarrer votre entreprise, manger sainement et mettre de l'ordre dans vos finances?

Sauf que vous n'avez pas le temps. Entre vos obligations familiales, cet e-mail qui attend votre réponse, ce courrier que vous devez poster depuis trois semaines, il est difficile de trouver du temps pour vous.

J'ai été dans cette situation. Je me laissais déborder par les événements.

Résultat, mon compte en banque flirtait avec le zéro, j'étais accro à la cigarette et je prenais un kilo de plus chaque année.

Ne laissez jamais se creuser l'écart entre la vie que vous avez et la vie que vous voulez. Vous avez une chose importante à faire depuis des semaines? Faites-la. Ne remettez plus au lendemain et agissez maintenant.

Ce livre peut vous ouvrir les portes, mais il ne les franchira pas à votre place.

4. POSEZ DES QUESTIONS À VOTRE CERVEAU

Votre cerveau n'aime pas qu'on lui donne des ordres. En revanche, il aime répondre aux questions.

Depuis la lecture de ce livre, je me pose tous les matins la même question : *Quelle est la chose la plus importante à faire aujourd'hui pour améliorer ma vie sur le long terme?*

(Ou, au choix : *Quelle est la chose la plus importante à faire aujourd'hui pour améliorer mes finances/ma santé/mon couple?*)

Cette question est extrêmement puissante. Elle vous recentre sur ce qui est vraiment important pour vous.

5. UTILISEZ LE POUVOIR DE L'EFFET CUMULÉ

La plupart des entrepreneurs à succès que je fréquente sont ce qu'on appelle des *high achievers*¹.

À première vue, ils ne sont pas plus intelligents que les autres. Mais quelque chose les distingue : ils sont capables d'accomplir la même action toute simple, chaque jour, chaque semaine, encore et encore, pendant de nombreuses années. Ce qui leur permet d'atteindre des résultats exceptionnels.

Par exemple, vous pouvez fumer un paquet de cigarettes par jour pendant vingt ans, et développer un cancer du poumon.

Ou bien vous pouvez faire un footing de vingt minutes chaque matin, et vivre longtemps en bonne santé.

6. DITES NON AUX INTERRUPTIONS

Votre cerveau est tel un smartphone. Lorsque vous commencez votre journée, la jauge de batterie est pleine. Chaque fois que vous démarrez une nouvelle tâche, cette jauge se vide un peu plus.

Plusieurs recherches ont démontré que notre cerveau n'est pas conçu pour le multitâche. Même si vous pensez être capable de faire plusieurs choses à la fois, vous gérez en réalité une action après l'autre, à quelques millisecondes d'intervalle. Et chaque nouvelle interruption ou nouveau démarrage entame votre jauge d'énergie et de volonté.

Concentrez-vous sur une tâche à la fois – faites-la, et faites-la bien. Les interruptions et les redémarrages sont vos pires ennemis. Bannissez-les.

1. Personne qui a réussi, en anglais.

7. NE CONFONDEZ PAS ÊTRE PRODUCTIF ET ÊTRE OCCUPÉ

La productivité, c'est :

- a) Faire ce qui est important.
- b) Supprimer le reste.

Commencez toujours votre journée par ce qui est le plus important pour vous. Par exemple :

- Automatiser vos offres et vos services.
- Trouver un bien immobilier qui s'autofinance.
- Écrire un article de blog.
- Faire 1 heure de sport.
- Recruter un prestataire à qui déléguer.
- Optimiser votre fiscalité.

Puis, supprimez ce qui vous occupe sans vous rendre productif :

- Aller sur Facebook.
- Tripoter son smartphone.
- S'affaler devant la télé.
- Critiquer les autres.
- Fumer.
- Boire trop d'alcool.

8. ÉLIMINEZ SANS PITIÉ

Vous voulez être plus heureux ?

Arrêtez de faire tout ce qui ne vous plaît pas.

Apprenez à dire non, débarrassez-vous des obligations, des boulets que vous traînez aux pieds depuis des années.

Voici les choses que je déteste et que j'ai arrêté de faire :

- Le ménage et le repassage → j'emploie quelqu'un.
- Les courses → je me fais livrer.
- La conduite → j'ai un chauffeur privé.
- Les e-mails → j'ai un support client.

Je n'ai pas pris le melon ; j'économise simplement 15 à 20 heures de mon temps chaque semaine. Et je les utilise pour des projets qui me tiennent vraiment à cœur.

9. FAITES TOMBER LE PREMIER DOMINO

Lorsque vous vous fixez un objectif, focalisez-vous sur le premier domino. Celui qui fera tomber tous les autres.

Mon premier domino, c'est l'immobilier. J'ai passé des heures à perfectionner ma technique pour acheter des biens immobiliers rentables. Maîtriser cette compétence m'a permis de devenir libre financièrement et de quitter mon travail.

Maintenant, j'ai du temps pour faire tomber les autres dominos, ceux qui contribuent à me rendre heureux :

- Faire du sport.
- Voyager autour du monde.
- Créer des vidéos inspirantes sur ma chaîne YouTube.
- Acheter plus de biens immobiliers.
- Développer mon entreprise.

10. CALCULEZ VOTRE VALEUR HORAIRE

Connaissez-vous votre valeur horaire ?

Voici un calcul simple.

Votre valeur horaire = vos revenus nets d'impôts annuels / nombre d'heures travaillées.

Si vous gagnez 30 000 euros par an et que vous travaillez 1 200 heures, votre valeur horaire est de $30\,000 / 1\,200 = 25$ euros de l'heure.

Externalisez tout ce qui vous coûte moins de 25 euros de l'heure (ménage, courses, paperasse...). Même si vous savez le faire.

Warren Buffett sait passer le balai, mais il ne le fait pas. Non parce qu'il serait supérieur aux autres, mais simplement car sa valeur horaire vaut beaucoup plus que ça.

11. VOUS ÊTES LE RÉSULTAT DES CHOIX QUE VOUS AVEZ FAITS PAR LE PASSÉ

Les résultats d'aujourd'hui ne sont que le reflet de vos actions et décisions passées.

Si votre vie ne vous convient pas, c'est probablement que vous avez fait de mauvais choix.

La bonne nouvelle, c'est que vous avez le pouvoir de changer les choses à partir d'aujourd'hui en modifiant une petite habitude par jour.

Un de mes amis, célibataire, se plaignait d'être trop timide avec la gent féminine. Je lui ai alors demandé de parler 2 minutes par jour à une personne inconnue sans rien attendre en retour. Juste quelques mots sympathiques et bienveillants.

Problème résolu.

Deux minutes par jour.

12. PROGRESSEZ PAR PALIERS

Une émission de télévision vous présente un entrepreneur ayant fait fortune en revendant son application. Il vient de toucher 23 millions d'euros en l'espace de 24 heures.

Ce que l'on oublie de vous dire, c'est que cet impressionnant succès découle d'une somme colossale de petites actions, menées jour après jour depuis des années. C'est en cumulant ces petites actions qu'on obtient des résultats hors du commun.

Pour devenir millionnaire dans l'immobilier, il faut d'abord :

- gagner ses 100 premiers euros ;
- puis ses 1 000 premiers euros ;
- puis ses 10 000 premiers euros ;
- puis ses 100 000 premiers euros ;
- puis son premier million.

Ne cherchez pas à griller les étapes et focalisez 100 % de votre énergie à atteindre le palier suivant.

Croyez-moi. Vous obtiendrez des résultats extraordinaires.

Je vous souhaite tout le succès que vous méritez.

Pierre OLLIER

1 L'ESSENTIEL

« Soyez comme un timbre-poste : restez sur ce que vous faites jusqu'à arriver à votre destination. »

– Josh Billings

Le 7 juin 1991, la terre a tremblé pendant 112 minutes. Enfin, pas vraiment, mais c'est l'impression que j'ai eue.

Je regardais le film *La Vie, l'Amour, les Vaches*, et les rires du public secouaient toute la salle. Cette comédie, couronnée d'un grand succès à son époque, était aussi parsemée de réflexions particulièrement pertinentes et sages. Dans une scène mémorable, Curly, le cow-boy taciturne joué par feu Jack Palance, et le citadin Mitch, inter-

prété par Billy Crystal, partent à la recherche d'une tête de bétail égarée.

Malgré le différend qui les sépare depuis le début, ils finissent par tisser un lien lorsqu'ils discutent du sens de la vie. Soudain, Curly tire les rênes de sa monture et se retourne sur sa selle, face à Mitch.

Curly : Vous savez ce que c'est, le secret de la vie ?

Mitch : Non, c'est quoi ?

Curly : Ça. [Il tend l'index en l'air]

Mitch : Votre doigt ?

Curly : Une chose. Une seule chose. Vous vous occupez de ça, et tout le reste n'a aucune importance.

Mitch : Super, mais c'est quoi, comme chose ?

Curly : Ça, c'est ce qu'il faut découvrir.

Un personnage de fiction venait de me donner le secret de la réussite. Que les auteurs en aient eu conscience ou non, ce qu'ils venaient de formuler était une vérité absolue. Il suffit d'une seule chose pour obtenir ce que l'on veut.

Je ne l'ai vraiment compris que beaucoup plus tard. J'avais déjà réussi, dans une certaine mesure. Mais le jour où je me suis retrouvé dans une impasse, je me suis penché sur le lien entre mon comportement et les résultats que j'obtenais. En moins d'une décennie, nous avons bâti une société qui réussissait très bien au niveau national. Mais soudain, les rouages s'étaient grippés. Malgré notre implication, malgré le travail que nous fournissions, ça n'avancait plus. Ma vie était sens dessus dessous, et j'avais l'impression que tout s'effondrait autour de moi.

La catastrophe était imminente.

LE CHANGEMENT, C'EST URGENT

J'étais sur le point de baisser les bras. Avant d'en arriver là, je me suis décidé à chercher de l'aide auprès d'un coach. Je lui ai expliqué ma situation, les défis auxquels je faisais face, sur le plan personnel comme professionnel. Nous avons passé en revue les défis qui se présentaient, et envisagé la trajectoire que je voulais imprimer à ma vie. Une fois les enjeux clairement exposés, il s'est mis en quête de réponses. À notre rendez-vous suivant, au terme de recherches intensives, il avait dressé l'organigramme de toute la société et l'avait accroché au mur.

Notre discussion a commencé par une question simple : « Savez-vous ce qu'il faut faire pour arranger la situation ? » Je n'en avais aucune idée.

Il m'a exposé une solution simple. Selon lui, il y avait dans la société quatorze postes pour lesquels nous devons trouver un nouveau visage. Avec les bonnes personnes dans ces postes clés, il était convaincu que la société, mon travail et ma vie connaîtraient une amélioration radicale. J'étais surpris. Je m'attendais à une solution bien plus compliquée, et je le lui dis.

Je me souviens encore de sa réponse : « Non. Jésus avait besoin de douze personnes ; vous, il vous en faut quatorze. »

Ça a été un moment constructif. Je n'avais jamais considéré que si peu de personnes puissent avoir autant d'impact. Malgré toute la concentration que je pouvais mobiliser, il est devenu évident que je subissais trop de distractions. Puisqu'il était capital de trouver ces quatorze personnes au plus vite, j'ai pris une grande décision : celle de me licencier.

J'ai quitté mon poste de PDG pour me consacrer entièrement à ces quatorze recrutements.

Cette fois, la terre a réellement tremblé. Trois ans plus tard, nous avons commencé une période de croissance soutenue et rapide, avec une moyenne de 40 % annuels, qui s'est maintenue sur une dizaine d'années. Nous avons rencontré un succès extraordinaire, qui a fait de nous des acteurs internationaux de notre secteur.

Au passage, le succès entraînant le succès, j'ai fait une autre découverte. Je commençais à entrevoir les bases de cette méthode.

Après avoir recruté ces quatorze personnes, j'ai entrepris de travailler avec nos cadres supérieurs, en tête à tête, pour étoffer leur carrière et leurs compétences. Par habitude, je terminais nos entretiens par un récapitulatif des quelques « devoirs » qu'ils avaient accepté d'accomplir avant notre prochaine séance. Malheureusement, peu s'acquittaient de l'ensemble de ces tâches. En général, ils en faisaient une partie, mais pas nécessairement la partie la plus importante. Les résultats de nos séances s'en ressentaient, source de frustration. Donc, pour les aider, j'ai commencé à raccourcir ma liste : « Si vous pouvez juste accomplir ces trois choses-là cette semaine... ces deux choses-là... » Puis, au désespoir, j'ai réduit au minimum : « Quelle est LA chose ESSENTIELLE que vous pouvez faire cette semaine qui vous permettrait de rendre tout le reste plus facile ou inutile ? » La surprise a été totale.

Les résultats ont décollé en flèche.

Après ces expériences, je me suis penché sur mes réussites et mes échecs, et j'ai découvert une mécanique intéressante. Lorsque j'avais rencontré un succès phénoménal, c'était parce que je m'étais concentré sur une seule chose. Et lorsque mon succès avait fléchi, c'est que je m'étais dispersé.

Et la lumière fut.

MINIMALISME

Nous avons tous des journées de travail équivalentes. Comment se fait-il que certains accomplissent plus que les autres dans le même temps imparti ? Comment peuvent-ils réussir plus, gagner plus, avoir plus ? Si c'est le temps qu'on convertit en réussite, pourquoi tout le monde n'obtient-il pas le même taux de change ? La réponse est simple : les approches les plus fructueuses se concentrent sur leur objectif, et pratiquent une gestion de tâches minimaliste.

Quand vous voulez mettre toutes les chances de réussite de votre côté, quel que soit le domaine, votre approche devrait toujours être la même. Minimisez.

« Minimiser », c'est ignorer tout ce que vous *pourriez* faire, et privilégier ce que vous *devez* faire. C'est reconnaître que tout n'a pas la même importance, et identifier ce qui en a le plus. C'est établir un lien plus direct entre ce que vous faites et ce que vous voulez. C'est se rendre compte que les résultats extraordinaires découlent directement du nombre de choses que vous pouvez ignorer.

Minimiser, c'est aussi la meilleure façon de profiter pleinement de votre travail et de votre vie. On tient généralement le raisonnement inverse : on estime que le succès demande de consacrer beaucoup de temps à des tâches compliquées. En conséquence, on noie son calendrier, et on s'enferme dans des listes de choses à faire surchargées et écrasantes. La réussite commence à paraître inaccessible, alors on commence à transiger. On oublie que la réussite arrive quand on fait peu de choses, mais qu'on les fait bien. Au lieu de cela, on se perd à vouloir en faire trop, et en fin de compte, on accomplit trop peu. Au fil du temps, on réduit ses ambitions, on abandonne

ses rêves, et on laisse sa vie s'étriquer. Alors qu'il aurait mieux valu pratiquer d'autres coupes que celles-là.

On dispose d'un potentiel limité en matière de temps et d'énergie. Quand on se disperse, on s'épuise. Pour accumuler les réussites, il faut en fait soustraire, et non additionner. Il faut entreprendre moins de choses, mais privilégier celles qui auront le plus d'effet, et non celles qui se contentent d'effets secondaires. Quand on cherche à en faire trop, le problème devient vite évident : même si cela fonctionne, charger sa vie professionnelle sans empiéter sur d'autres domaines entraîne toujours des conséquences négatives. Délais dépassés, résultats en demi-teinte, stress, surmenage, sommeil abrégé, mauvaise alimentation, pas de sport, et du temps en moins avec sa famille et ses amis. Tout cela au nom d'un objectif plus accessible qu'on ne l'imagine.

Le minimalisme est une approche simple pour obtenir à coup sûr des résultats extraordinaires. Cette méthode fonctionne tout le temps, partout, dans tous les domaines. Pourquoi ? Parce que cette méthode n'a qu'un seul but : vous amener à l'ESSENTIEL.

À force de réduire, on finit forcément par arriver devant une seule tâche. Et cette chose, cette tâche qui reste quand on a élagué tout le superflu, c'est forcément l'ESSENTIEL.

2 L'EFFET DOMINO

« Tous les grands changements commencent comme une cascade de dominos. »

- *BJ Thornton*

À Leeuwarden, aux Pays-Bas, le Jour du domino (13 novembre 2009), Weijers Domino Productions organisa un record du monde : une cascade de plus de 4 491 863 dominos, en une époustouflante démonstration. Ce jour-là, un simple petit domino déclencha une réaction en chaîne qui produisit cumulativement plus de 94 000 joules d'énergie, l'équivalent de ce qu'il faut à un homme de taille moyenne pour accomplir 545 pompes.

Chaque domino représente une petite quantité d'énergie potentielle; plus on en aligne, plus on accumule d'énergie potentielle. Si on en accumule assez, d'une simple pichenette, on peut déclencher une réaction en chaîne à la puissance étonnante. Weijers Domino Productions l'a prouvé. Lorsqu'on met quelque chose en mouvement, si c'est la bonne chose, on peut renverser bien des obstacles. Et ce n'est pas tout.

En 1983, Lorne Whitehead écrivait en effet, dans l'*American Journal of Physics*, que si un domino peut renverser un autre domino, il peut aussi renverser un objet *plus grand que lui-même*. Il décrivait la manière dont un domino est capable de renverser un autre domino 50 % plus grand.

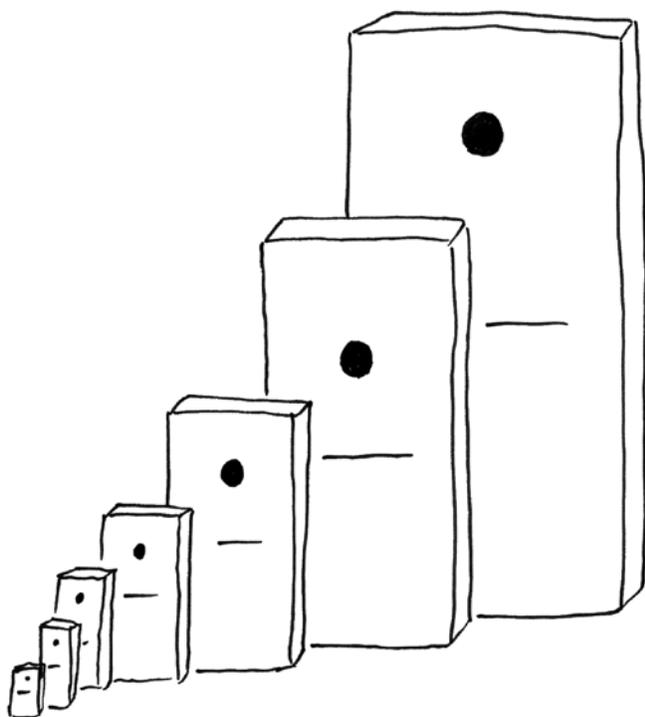


FIG 1 Une progression de dominos géométrique.

DOMINOS - UNE PROGRESSION GÉOMÉTRIQUE

TAILLE

Le 1^{er} fait cinq
centimètres de haut



#1



#18



#23

NOMBRE DE DOMINOS

FIG 2 Une progression géométrique est comme un très long train – il démarre trop lentement pour qu'on le remarque, et finit par avancer trop vite pour qu'on l'arrête.

Vous comprenez l'implication de cette idée ? Une cascade de dominos peut renverser des objets de plus en plus grands. En 2001, un physicien du San Francisco's Exploratorium a reproduit l'expérience de Whitehead avec une série de huit dominos en contreplaqué, chacun 50 % plus grand que le précédent. Le premier ne mesurait que 5 centimètres, et le dernier près d'un mètre. La réaction en chaîne commença par un léger clic et se solda rapidement « par un violent claquement ».

Le 57° couvre environ
la distance entre
la Terre et la Lune



Le 31° domine le mont
Everest de plus de
3 000 mètres



#31

#57

Imaginez ce qui se produirait si la séquence continuait. La cascade de dominos envisagée par Whitehead constitue une progression *géométrique*. Le résultat défie l'imagination. Le 10° domino mesure près de 2 mètres. Au 18°, le domino tutoie la tour de Pise. Le 23° domino dépasse la tour Eiffel, et le 31° surplombe l'Everest de presque 3 kilomètres. Le 57° couvre presque la distance de la Terre à la Lune!