

« Pouvoir Illimité »

Anthony Robbins

Fiche de lecture réalisée par Cornélia Lawton

Editions Robert Laffont, Paris 1989 ; traduction de l'américain par Marie-Hélène Dumas

(Edition originale «Unlimited Power», Simon and Schuster, Inc. N.Y.)

Préface de Kenneth Blanchard et introduction de Jason Winter.

Biographie :

Anthony (Tony) Robbins, né en 1960 en Californie est Coach et auteur de plusieurs best-sellers et figure parmi les personnalités importantes du développement personnel.

Ses séminaires rassemblent souvent quelques milliers de personnes avec, pour la plupart, un point culminant autour d'une marche sur le feu. Ses technologies de performances optimales enseignées dans le cadre de "Mastery University" ont trouvé de nombreux adeptes de par le monde.

De nombreuses personnalités prestigieuses telles que Bill Clinton, André Agassi et l'US Army auraient bénéficié de ses services et sont citées en référence de ses compétences dans le domaine de la psychologie de la motivation et de la réussite.

Il présente ici un livre dans lequel il fait une utilisation personnelle de la PNL.

Autres livres en français:

- L'éveil de votre puissance intérieure, Anthony Robbins, 1993, Le Jour Editeur
- De la part d'un ami, Anthony Robbins, 1996, Un monde différent
- Progresser à pas de géant, Anthony Robbins, 2002, Un monde différent

Références :

Richard Bandler (né en 1950), est auteur américain et le co-inventeur (avec John Grinder) de la Programmation neurolinguistique (PNL).

John Grinder est un linguiste américain né en 1940. Il est le co-fondateur avec Richard Bandler de la Programmation neurolinguistique (PNL) dans les années 1970.

Milton Hyland Erickson, 1901 - 1980 est un psychiatre et psychologue américain qui a joué un rôle important dans le renouvellement de l'hypnose .

Kenneth Blanchard (né en 1939) est auteur américain et expert en management. Auteur de « One minute Manager ».

Sir Jason Winter auteur anglais de "Comment tuer le cancer".

Le but du livre :

Tony Robbins fournit avec « Pouvoir illimité » un manuel pour améliorer la qualité de sa vie du point de vue personnel et professionnel. Lorsqu'il y a des parallèles avec les enseignements de ComColors, le diagramme couleur ComColors le signale.



« Pouvoir illimité » est composé de trois parties. La première, « **Apprendre l'excellence humaine** », donne des clés pour trouver des stratégies pour le développement de son propre potentiel. La deuxième partie, « **La formule fondamentale du succès** », montre comment se fixer des objectifs et définir un plan pour pouvoir réussir. Et enfin la dernière partie du livre, « **Diriger : le défi de l'excellence** », explique que la clarté des valeurs, propre à chaque individu, est primordiale pour la réalisation décrite dans ce qui précède.

Anthony Robbins a observé que les personnes qui atteignent le sommet de la réussite, suivent un chemin logique pour y parvenir :

- Ils savent précisément ce qu'ils veulent.
- Ils agissent pour que leurs désirs ne restent pas des rêves.
- Ils savent reconnaître si leur action les rapproche ou les éloigne de leur but.
- Ils sont assez souples pour modifier leur comportement jusqu'à obtention du résultat désiré.

Tout au long du livre, l'auteur s'appuie sur des citations pour résumer ses recommandations, comme cette première :

« Tout effort discipliné offre une récompense multiple. » Jim Rohn

Il préconise de prendre des mesures efficaces pour réaliser ses rêves et pour cela il faut cultiver sept fondamentaux :

1. La passion : elle donne sa force et son sens à la vie.
2. La conviction : ce que nous pouvons devenir détermine avec précision ce que nous serons. Si nous pensons que la vie est limitée, nous donnons réalité à ces limites.
3. La stratégie : il faut une direction et une notion de progression logique.
4. La clarté des valeurs : il faut savoir clairement qui on est et ce qui nous fait agir.
5. L'énergie : la réussite est inséparable de l'énergie physique, intellectuelle et spirituelle.
6. L'art de se lier : entrer en relation avec les gens, quelles que soient leurs origines sociales et leurs idées.
7. Maîtrise de la communication : la façon de communiquer avec les autres et nous-mêmes détermine la qualité de la vie qui nous permet de communiquer une vision, une joie ou une mission.

Anthony Robbins propose au lecteur de découvrir comment mieux gérer son développement personnel au travers de plusieurs étapes:

- I. Comment prendre en charge et gérer son esprit

II. Découvrir :

- Ce que l'on attend vraiment de la vie.
- Comment communiquer efficacement.
- Comment anticiper les types de comportements qu'adoptent les personnes.
- Les comportements et motivations.

Suite à cette vue d'ensemble, le lecteur peut utiliser le livre comme manuel. Il peut commencer à gérer son développement personnel en s'inspirant aussi bien des exercices pratiques que de nombreux exemples vécus et observés par l'auteur. Pour commencer, Anthony Robbins cite ce qu'est la réussite selon lui:

« Rire souvent et beaucoup, mériter le respect des gens intelligents et l'affection des enfants, gagner l'estime des critiques honnêtes et endurer les trahisons de ceux qui ne sont pas de vrais amis, apprécier la beauté, trouver ce qu'il y a de mieux dans les autres, laisser derrière soi un monde un peu meilleur, par un bel enfant, un jardin fleuri, ou une condition sociale moins dure, savoir qu'une vie seulement a respiré plus facilement grâce à vous, voilà ce qu'est la réussite ».

La particularité de cette définition de la réussite est qu'elle peut convenir à toute homme ou femme, peu importe sa provenance ou son statut social. Chacun a sa place et peut réussir et le lecteur verra comment.

Première Partie

I. Apprendre l'excellence humaine

Cette première partie contient des outils pratiques à connaître pour changer son mental et se mettre sur la voie de la réussite. Les exercices indiqués permettent au lecteur d'expérimenter lui-même ces préconisations. Chacun des dix sous-chapitres décrit un outil pratique qui lui est relatif.

1. La marchandise des rois

« Le grand but de la vie n'est pas le savoir mais l'action. » Thomas Huxley

Pour devenir roi à l'époque médiévale il fallait être de sang royal. Au début de la révolution industrielle, il fallait être en possession de capital pour avoir des chances d'en amasser. Aujourd'hui par contre, à l'ère du savoir, ceux qui possèdent l'information et les moyens de la communiquer, disposent de la « marchandise du roi » ce qui correspond au pouvoir illimité.

Selon Anthony Robbins la réussite est le processus de devenir « plus », c'est-à-dire la possibilité de se développer sur le plan affectif, social, spirituel, psychologique, intellectuel et matériel en apportant quelque chose de positif aux autres. La réussite est un parcours positif et non un but à atteindre en soi, où l'on construit sur les succès passés.

Chacun a le choix d'élaborer ses idées sinon quelqu'un d'autre le fera à sa place. Chacun est acteur dans son « royaume personnel ». Le pouvoir ultime est la capacité d'obtenir des résultats qui tiennent à cœur et de contribuer au bien des autres. C'est la capacité de changer sa vie et de faire en sorte que les circonstances soient favorables et non hostiles. Il permet de comprendre ses besoins et de reconnaître ceux qu'on aime bien. Ce pouvoir ultime permet de maîtriser ses capacités intellectuelles et son comportement de manière à obtenir les résultats que l'on s'est fixés.



Ce que nous faisons dans la vie est déterminé par la façon dont nous communiquons avec nous-mêmes (ce que nous imaginons et ce que nous ressentons) ainsi qu'avec les autres à travers les mots, l'intonation, l'expression du visage et la posture du corps. La qualité de vie dépend de la qualité de communication.

Pour cette raison le lecteur devrait découvrir les clés pour devenir un « meilleur communicateur » pour mieux aimer les autres, apprendre plus vite, avoir une meilleure santé et gagner plus d'argent.

Selon Anthony Robbins, nous créons nous-mêmes les conditions de la dépression ou du bien-être. Tel qu'un réalisateur peut créer une tragédie ou une comédie, chaque personne peut créer sa « pièce » sur l'écran de son esprit.

Nous avons donc la chance de pouvoir accéder à ce « pouvoir illimité » si nous le souhaitons. Voyons comment, dès le prochain chapitre.

2. Le détail qui change tout.

*« Il y a dans la vie quelque chose de curieux :
Quand on refuse tout le reste,
On obtient souvent ce que l'existence a le meilleur à donner. »
Somerset Maugham*

Anthony Robbins s'appuie fortement sur la Programmation Neurolinguistique (PNL) développée par Bandler et Grinder qui ont établi des schémas fondamentaux de comportements sur la base des travaux de Dr Milton Erikson, hypno-thérapeute et Virginia Starr, un thérapeute familial. C'est la science de la gestion optimale de l'esprit, visant à produire les résultats que l'on désire. Elle est fondée sur l'idée que tout le monde a le même système neurologique, donc les mêmes ressources et que la réussite peut se reproduire. Réussir consiste à observer les états et les représentations intérieures qui conduisent au succès et ainsi apprendre à les reconduire.

« Les choses ne changent pas. C'est nous qui changeons. » Henry Thoreau

Selon Anthony Robbins, la voie royale de la réussite est l'imitation. Il rappelle que les enfants apprennent en imitant leur entourage. Il faut consacrer du temps et des efforts pour trouver un modèle à imiter : comment s'y sont-ils pris ? Comment utilisent-ils leur corps et leur cerveau pour obtenir les résultats que nous cherchons à reproduire ?

Grinder et Bandler ont découvert qu'il existe trois mécanismes fondamentaux qui permettent de renouveler n'importe quelle forme de réussite humaine.

1. Le système des croyances : ce que l'on croit, ce que l'on estime possible ou impossible.
Lorsqu'on croit qu'on n'est pas capable de faire quelque chose, on envoie à son cerveau le message qui limite notre capacité d'atteindre le résultat. Lorsqu'on envoie le message que l'on peut atteindre le résultat, ce message ordonne au cerveau de produire certains résultats ou occasions qui créent la possibilité pour qu'ils se produisent (voir chapitre 4).
2. La syntaxe mentale de l'individu : c'est la manière d'organiser sa pensée. Tel qu'un numéro de téléphone doit être composé dans le bon ordre, il faut connaître le code de sa pensée (voir en chapitre 7).
3. Physiologie : Le corps et l'esprit sont liés. La nature et la qualité de nos mouvements (la façon de respirer, se tenir, sa posture, l'expression, la qualité de mouvements) déterminent l'état dans lequel on est, ainsi que la qualité des comportements qu'on est en mesure d'adopter. (voir en chapitre 9).

Ce manuel montre comment reproduire des conduites remarquables dans n'importe quelle circonstance. Il décrit certains modèles de la PNL qui permettent au lecteur de se transformer pour rechercher systématiquement les moyens efficaces pour obtenir les résultats qu'il désire. On peut observer les techniques de performances optimales chez les autres. Malheureusement nous n'imitons pas seulement ce qui est bien, mais aussi ce qui ne l'est pas !

3. Savoir se mettre dans un état donné

Parfois tout réussit, parfois tout semble aller de travers. Pourquoi ? Vous êtes toujours la même personne !

« C'est l'esprit qui fait le bien et le mal, le malheur ou le bonheur, la richesse ou la pauvreté. » Edmund Spencer

Il existe des états dynamisants :

La confiance, l'amour, la force intérieure, l'extase, la conviction, qui permettent de capter toutes les ressources dont on dispose.

Il existe des états paralysants :

Le désarroi, la dépression, la peur, l'angoisse, la tristesse, la frustration qui nous rendent impuissants.

Avant de pouvoir changer, il est important de prendre conscience de l'état dans lequel on se trouve. Le lecteur apprendra comment se sortir d'un état d'inertie chaque fois qu'il le souhaite.

Un état dynamisant ou paralysant s'instaure sans intervention consciente de la part des individus. Un événement se produit, la personne réagit en se mettant dans un état particulier. L'état se compose de deux éléments principaux : les représentations internes et la physiologie. Comment se créent ces états intérieurs et leurs comportements ?

D'une part il y a l'imitation des comportements des parents. Si notre mère s'inquiétait que notre père ne rentrait pas, nous allons peut-être avoir tendance à nous inquiéter. Si elle se plaignait de ne pas avoir confiance, nous pouvons être tentés d'imiter ce modèle.



La condition physiologique a une influence sur la tension musculaire, l'alimentation, la façon de respirer, la posture, le niveau général du fonctionnement biochimique. Modifier son état implique la transformation de ses représentations internes et sa physiologie.

Pour cela nous devons connaître le mécanisme des sensations :

Nous avons cinq sens, mais nous prenons la plupart des décisions qui modifient le comportement en utilisant la vue, l'ouïe, le toucher. Ces récepteurs transmettent des stimuli au cerveau qui les transforme par un processus de généralisation, de tri, ou de distorsion en représentation interne. L'expérience d'un événement n'est donc pas ce qui s'est exactement produit, mais la représentation interne de ce qui s'est produit. Comme le cerveau ne peut pas traiter tous les signaux qui lui sont transmis, il filtre et stocke l'information dont il pense avoir besoin.

Quand on observe les personnes qui ont réussi, on remarque qu'elles savent avant tout capter les éléments les plus féconds de leur esprit.

4. La naissance de l'excellence : la croyance

Depuis des siècles les religions donnent à des millions de gens du pouvoir, la force de faire des choses pour lesquelles ils se sont crus incapables. Les croyances permettent de capter les meilleures ressources et de mettre ces ressources au service de nos désirs.

« L'homme est ce qu'il croit. » Anton Tchekhov

Pour imiter l'excellence, il faut apprendre à modéliser ses croyances sur ceux qui y sont parvenus. Le cerveau exécute ce qu'on lui dit de faire. En croyant à la réussite on trouvera en soi le pouvoir de l'atteindre. En croyant à l'échec on aura également tendance à y aboutir.

« Ils peuvent, car ils croient pouvoir. » Virgile

D'où viennent les croyances ?



- De l'environnement dans lequel on a grandi.
- Des personnes qui nous ont impressionnés et inspirés.
- De l'apprentissage par la musique, la lecture, les films.
- Des expériences antérieures. Si on a été capable une fois, on le sera de nouveau.
- De l'expérience anticipée des résultats.

Mais les croyances positives ne garantissent pas le résultat à chaque fois. Il faut persister comme montre l'exemple de Abraham Lincoln qui perdit 23 fois aux 26 élections auxquelles il avait participé.

Le bon bois ne pousse pas dans la facilité, plus le vent souffle fort, plus l'arbre est robuste. » Willard Marriott

5. Les 7 mensonges du succès

Le mot mensonge est utilisé pour rappeler qu'il faut être ouvert à toutes les possibilités et toujours prêt à apprendre. Voici un exemple : suivant le côté duquel on regarde, une figure peut être convexe ou concave !

« L'esprit est son propre lieu, et en lui-même peut faire de l'Enfer un Ciel et du Ciel un Enfer. » John Milton

Il est recommandé de s'approprier les sept étapes suivantes :

Croyance 1 :

Tout événement arrive pour une raison précise et doit nous servir. Il faut accepter ce qui arrive et l'utiliser à notre profit.

Croyance 2 :

L'échec n'existe pas. Il faut voir le résultat. Si le résultat n'aboutit pas à l'objectif escompté, il faut ajuster et utiliser l'information pour définir avec plus de précision ce qui est nécessaire de faire.

Croyance 3 :

Assumer la responsabilité de ce qui arrive. En étant responsable on peut modifier les résultats.

Croyance 4 :

Il n'est pas nécessaire de tout comprendre pour l'utiliser.

Croyance 5 :

L'esprit d'équipe, le sens de l'intérêt commun permettent de réussir. Un individu a beaucoup de mal à évaluer les talents conjugués d'une équipe.

Croyance 6 :

On peut faire son possible pour trouver un métier qui stimule et amuse. Ainsi le travail deviendra un jeu.

Croyance 7 :

Il n'y a pas de réussite durable sans engagement. La profondeur de l'engagement distingue les bons des très grands.

6. La maîtrise de votre esprit, ou comment faire fonctionner le cerveau

« Ne cherchez pas la faute, cherchez le remède. » Henry Ford

L'expérience humaine et les représentations sont structurées par nos cinq sens. Toutes les expériences sont enregistrées dans le cerveau comme des disques dans un juke box. Ces enregistrements peuvent être rejoués n'importe quand, à condition que l'environnement déclenche le stimulus approprié.

La PNL permet de remplacer les représentations internes négatives par des représentations positives. Pour cela il faut connaître les « sous-modalités » :

- Auditives (son, volume, rythme, timbre...)
- Visuelles (luminosité, mouvement ou non, net ou flou, lieu...)
- Gustatives,
- Kinesthésiques (température, mouvement, intensité...)
- Olfactives
- Douleur (picotement, chaud ou froid, crampes...)

D'autre part, il faut observer s'il s'agit d'une image dissociée (être spectateur ; sans émotion) ou associée (être acteur ; impliqué affectivement).

Anthony Robbins décrit en détail le processus pour remplacer une image négative par une positive, une sorte d'auto-programmation positive, par ce qu'il appelle le « coup de fouet » et il recommande « d'augmenter le volume des événements féconds et baisser le son de ceux qui ne le sont pas ».

Connaître ce processus et l'utiliser à l'école permettrait selon Anthony Robbins d'éviter beaucoup d'échecs.

7. Syntaxe du succès

« Que tout soit fait correctement et dans l'ordre ». Epître aux Corinthiens

Qu'est-ce que cela signifie ? Par exemple, réussir une recette de gâteau au chocolat nécessite de respecter un certain ordre. Transposons cette règle à la recette de la réussite :

- Les ingrédients correspondent aux cinq sens.
- Les quantités correspondent aux sous modalités.
- L'ordre de la recette correspond à la syntaxe.

Pour reconnaître la stratégie de sa syntaxe personnelle il faut observer les expériences suivantes :

- Visuelles externes ou internes (voir le monde extérieur, s'imaginer l'image)
- Kinesthésiques externes ou internes (sensation physique ou dans l'esprit)
- Auditives externes ou internes (entendre en réalité ou dans l'esprit)
- Auditives tonales ou logiques (le ton ou le sens des mots)

Des exercices pratiqués durant ce chapitre permettent de découvrir sa propre syntaxe.



8. Comment découvrir la stratégie d'un individu

Après avoir découvert sa stratégie personnelle, voici comment reconnaître celle des autres.

Un auditif utilisera des mots comme « j'entends bien »... (Regard droite gauche vers le bas) avec une respiration de toute la cage thoracique, une voix régulière, claire et timbrée et la tête penchée.

Un visuel s'exprimera par des mots « je vois... » (Regard vers le haut et à gauche), parle vite, avec une respiration en haut des poumons, la voix par à-coups rapides, la tête haute.

Un kinesthésique dira « on reste en contact... » (Regard vers le bas à gauche) avec une respiration ventrale, un voix basse, la tête penchée vers le bas.

Connaître ces stratégies, entre autre la « stratégie amoureuse », permettrait selon Anthony Robbins d'éviter à beaucoup de couples des conflits.

9. La Physiologie : la voie royale vers l'excellence

*« Le coeur s'exorcise parfois de ses démons
grâce à une main qui se pose sur une autre, ou sur sa bouche. »
Tennessee Williams*

Aussi bien que l'on peut faire comme si on était plein d'énergie pour l'être, il est possible d'imiter les personnes qui ont du succès, pour avoir du succès soi-même. La physiologie et la représentation interne sont étroitement liées. En modifiant l'un, on modifie l'autre. La physiologie est par conséquent le levier des changements émotionnels. Dans ce chapitre Anthony Robbins décrit « la marche sur le feu » qu'il utilise pour convaincre les gens que simplement en se disant que l'on peut, on peut vraiment traverser un lit de braises.

« Notre corps est notre jardin, la volonté son jardinier ». Shakespeare

10. L'énergie : le carburant de l'excellence

La santé des êtres est vraiment le fondement sur lequel repose tout leur bonheur et tout leur pouvoir ». Benjamin Disraeli

L'énergie dépend d'un fonctionnement biochimique sain. Plus le niveau énergétique est élevé et plus le corps sera efficace. La physiologie dépend de ce qu'on mange et comment on respire. Voici quelques recommandations pour maintenir l'énergie :

- **La respiration** profonde permet à épurer le système lymphatique, d'augmenter le système immunitaire et favorise la circulation sanguine.
- Une quantité suffisante d'**eau** permet d'éliminer des toxines. 80% de notre corps est constitué d'eau.
- Une **bonne combinaison des aliments** (aliments nécessitant un milieu basique ou acide) permet d'éviter des troubles digestifs.
- Une **consommation contrôlée** suivant la maxime : « Mangez moins, vivez plus »
- La **consommation de fruits** nourrit le cerveau (glucose et eau).
- **L'excès de protéines** fatigue l'organisme.
- **Eviter la dépendance** aux compléments alimentaires.

Mais ces recommandations pour maintenir son corps et l'esprit dans une condition favorable ne sont pas suffisantes pour avancer positivement, le deuxième chapitre nous mettra sur la voie.

Deuxième partie

La formule fondamentale du succès

Après avoir donné des outils pratiques dans la première partie du livre, Anthony Robbins rappelle que l'outil ne sert à rien, si l'on ne connaît pas l'objectif auquel il doit servir. Comme ce qui suit est la suite logique des recommandations précédentes, les numérotations des sous-chapitres se suivent.

11. Qu'attendez vous de la vie ?

*« Il n'y a qu'une seule réussite : arriver à vivre sa vie comme on l'entend. »
Christopher Morley*

Ce sous-chapitre fait comprendre de quelle manière une personne peut définir précisément les objectifs qu'elle souhaite atteindre et comment elle peut construire le plan pour les réaliser.

« Les gens ne sont pas paresseux. Ils tendent simplement vers des buts inutiles, c'est-à-dire des buts qu'ils n'ont pas vraiment envie d'atteindre ».

« Pour gagner, il faut se lancer dans la bataille ». Anonyme

Il est conseillé au lecteur de suivre étape par étape pour établir ses objectifs et son plan :

1. Faire l'inventaire de tout ce qu'on veut être, accomplir, posséder, partager.
2. Faire l'estimation de temps qu'il faudra pour atteindre les objectifs.
3. Choisir pour l'année à venir les quatre objectifs les plus importants et les noter par écrit avec les raisons pour lesquelles on veut les atteindre.
4. Observer les règles suivantes pour les objectifs :
 - Définir les objectifs en termes positifs.
 - Etre précis : à quoi ressemble l'objectif (utiliser ses cinq sens). Se donner un délai.
 - Faire le point de l'état présent. Observer la différence entre l'état actuel et l'objectif. Faire un point du progrès régulièrement.
 - Les objectifs concernent uniquement des choses sur lesquelles on peut agir.
 - Les objectifs doivent être écologiquement sains et désirables.
5. Etablir la liste de ressources.
6. Se concentrer sur les moments de sa vie où on a le mieux utilisé les mêmes ressources.
7. Décrire le genre de personne que l'on devrait être pour réussir.
8. Noter ce qui empêche d'avoir ce que l'on souhaite avoir.
9. Réfléchir aux objectifs en établissant un plan, étape par étape pour atteindre l'objectif à court et à long terme.
10. Trouver un modèle dans l'entourage ou une célébrité. Prendre au moins trois personnes qui ont accompli ce qu'on désire soi-même. Définir le comportement qui leur a permis de réussir. Se rappeler un de nos succès et le transposer sur l'objectif à atteindre.
11. Imaginer une journée idéale et la décrire : qui sera à ses côtés, ce que l'on fera...
12. Définir l'environnement parfait pour soi.

« Là où il n'y a pas de vision, les gens périssent ». Proverbes 29 – 18. La Bible

Cette liste sera complétée par tous les objectifs que la personne a déjà atteints.

12. Le pouvoir de la précision

« Le langage humain est comme un chaudron fêlé sur lequel on bat la mesure pour faire danser les ours, alors que nous voudrions émouvoir les étoiles. » Gustave Flaubert

Pour obtenir ce que l'on souhaite, il faut savoir demander. Pour ce faire, le livre donne les recommandations suivantes :

1. Formuler la demande précise et détaillée : Quand, où, comment, avec qui, combien ?
2. S'adresser à celui qui peut aider.
3. Donner à la personne à laquelle on s'adresse l'impression que l'on peut lui apporter quelque chose.
4. Etre soi-même convaincu pour pouvoir convaincre.
5. Demander ce qu'on souhaite, aussi longtemps jusqu'à ce qu'on l'obtienne (en changeant la stratégie, les personnes etc.). Eviter les suppositions qui sont réservées aux paresseux de la communication.

« Il n'y a aucun expédient auquel un homme ne fera appel pour s'éviter le véritable travail de la pensée. » Thomas Edison

Enfin il faut savoir poser des questions afin d'éviter des imprécisions et on peut utiliser un moyen mnémotechnique où l'on associe des questions aux deux mains :

La main droite correspond à des énoncés imprécis avec des universels comme « jamais », « tous » etc.

La main gauche correspondra à des questions précises concernant les concepts applicables à tous les individus d'un genre ou d'une espèce.

Chaque doigt correspond à un postulat sur la main droite et une question sur la main gauche.

	Main droite	Main gauche
L'auriculaire	Universels (jamais, tous) <i>« Les enfants sont tous mal élevés. »</i>	Tous ? Jamais ? <i>« Tous ? »</i>
L'annuaire	(Ne) devrais (pas), dois, ne peut pas <i>« C'est une mauvaise idée. »</i> <i>« Je ne peux pas le faire. »</i>	Qu'est-ce qui vous pousse (vous empêche) ? Qu'arriverait-il alors ? <i>« Qu'est-ce qui te fait dire cela ? »</i> Qu'est-ce que tu veux ? <i>« Qu'arrivera-t-il, si tu le faisais ? »</i>
Le majeur	Verbes <i>« Je me sens déprimé. »</i>	Comment précisément ? Comment le sais-tu ? En quoi veux-tu que cela change ? <i>Pourquoi précisément es-tu déprimé ? »</i>
L'index	Noms <i>« On ne m'écoute pas. »</i>	Qui et quoi en particulier <i>« Qui ça, « on » ? »</i>
Le pouce	Trop, trop cher <i>« Votre séminaire est trop cher. »</i>	Comparé à quoi ? <i>« Comparé à quels séminaires ? »</i>

On peut également se poser les questions-objectifs de la PNL :

- Qu'est-ce que je veux,
- Quel est l'objectif à poursuivre ?
- Pourquoi suis-je ici ?
- Qu'est-ce que je veux pour vous ?
- Qu'est ce que je veux pour moi ?

13. La magie de la sympathie

« L'ami qui te comprend te crée. » Romain Rolland

La sympathie est ce qui nous rend capable de faire sentir à quelqu'un que vous le comprenez et que vous avez des liens. La sympathie rend tout ce que l'on entreprend plus simple et agréable. Dans une relation ce qui a rapproché l'un et l'autre est tout d'abord ce qu'ils ont en commun.

*« Si tu veux gagner un homme à ta cause, convaincs-le d'abord que tu es son ami. »
Abraham Lincoln*

La sympathie se crée en découvrant des points communs. En PNL cela s'appelle processus du « miroir ». Le miroir peut refléter des intérêts communs : la même aventure passée, le même intérêt, le même violon d'Ingres, une fréquentation similaire, le même genre d'amis ou de relations, des croyances identiques.



Les études montrent que 7% de la communication passe par les mots, 38% par le ton et 55% par le langage corporel. Installer le rapport de sympathie uniquement sur le contenu nous prive du moyen le plus important d'accéder au cerveau de l'autre.

Les mots agissent sur le conscient, la physiologie joue sur l'inconscient. En reproduisant le ton et les expressions du visage, les gestes de l'autre, on accède à l'inconscient de l'autre et crée de la sympathie.

« Pour communiquer de façon efficace, nous devons comprendre que nous percevons tous le monde de façon différente. »

Précédemment le lecteur a appris que l'on peut reconnaître **un visuel** par des indices verbaux : « c'est comme ça que je vois les choses »... Ce groupe d'individus parle vite, respire du haut de la poitrine, ils forcent leur voix qui a un ton aigu et nasal. Leurs muscles sont tendus, en particulier l'abdomen et les épaules. Ils ont tendance à montrer du doigt et ont souvent les épaules voûtées et un cou allongé.

Les auditifs utilisent des phrases telles que « Je n'entends rien à tout cela ; j'entends bien... » . Leur débit est modulé, le rythme est régulier. Leur voix a une certaine clarté et qualité de résonance. Ils respirent calmement et profondément. A partir de leur

poitrine entière. Leur tension musculaire est équilibrée. Ils ont tendance à laisser tomber les épaules et penchent légèrement la tête de côté.

Les kinesthésiques disent « Je ne le sens pas...ça me touche beaucoup... ». Ils parlent lentement. Ils ont la voix basse et profonde. Ils font de nombreux mouvements du corps et se tiennent souvent les bras arrondis et les paumes vers le haut. Ils ont une posture solide, la tête plantée sur les épaules dégagées.

Le mode de communication et la gestuelle permettent de rentrer en contact avec la personne et de créer un lien de sympathie. Le jeu du miroir permet non seulement de créer la sympathie en imitant le ton et la gestuelle, mais par cette parfaite synchronisation, la personne entraîne l'autre à suivre son idée. Pour cela, il l'incite à sa propre gestuelle et au ton de sa voix pour le faire adhérer à son projet.

« Je l'ai invité à regarder dans la vie des hommes comme dans un miroir et à prendre exemple sur les autres. » Térence

Anthony Robbins affirme que la clé de la sympathie est la souplesse. Les autres n'ont pas la même carte du monde que nous. Il faut donc assouplir son référentiel pour s'adapter. Communiquer veut dire être souple pour se caler sur les autres, changer sa façon de parler, le ton de sa voix, son rythme respiratoire, ses gestes jusqu'à ce qu'on atteigne ses objectifs.

Tout le monde transmet des connaissances tout le temps. A la maison, aux enfants, au bureau. Nous communiquons les uns vers les autres continuellement. La sympathie permettra de le faire plus simplement, plus efficacement. Apprendre à entrer dans le monde des autres permet de créer de la sympathie et devenir maître de la communication.

14. Etablir des distinctions : les métaprogrammes

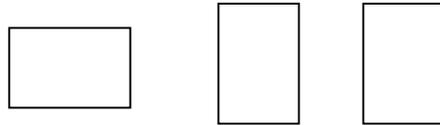
« Dans la bonne clé, on peut tout dire. Dans la mauvaise rien. Choisir la clé, tel est le seul point délicat. » George Bernard Shaw

Les gens réagissent différemment sur les messages identiques. La pensée la plus profonde perd son sens, si elle n'est pas comprise intellectuellement et affectivement par celui ou celle à qui elle s'adresse. Les métaprogrammes sont des clés qui donnent accès à la façon dont chacun forme ses représentations internes et dirige son comportement. L'information est déformée, éliminée et généralisée parce que la partie consciente de notre cerveau ne peut fixer son attention que sur un certain nombre de données. Le métaprogramme est au cerveau ce qu'un logiciel est à un ordinateur. Pour communiquer avec l'ordinateur, il faut connaître le logiciel. Voici six métaprogrammes :

1. **Plaisir ou douleur ?** C'est la façon dont nous allons vers quelque chose ou dont nous nous en détournons : rechercher le plaisir ou éviter la douleur.
2. **Interne ou externe ?** Certains cherchent les preuves de leur réussite à l'extérieur (une tape sur l'épaule, un compliment, une augmentation). D'autres

sauront à l'intérieur d'eux-mêmes si ce qu'ils ont fait est bien ou pas. C'est le schéma interne ou externe de référence.

3. **Intérêt personnel ou les autres ?** L'optique dans laquelle s'établit une relation peut être l'intérêt personnel ou l'intérêt pour les autres.
4. **Association ou dissociation ?** En voyant le même dessin, une personne peut percevoir trois rectangles de la même taille, une autre verra deux rectangles à l'horizontale et un autre à la verticale.



5. **Possibilité ou nécessité ?** Cherche-t-on ce qui est possible ou ce qui est nécessaire ?
6. **Indépendance, coopération ou proximité ?** Il y a ceux qui préfèrent être indépendant, sans supervision, d'autres préfèrent partager la responsabilité, d'autres encore sont au milieu des deux précédents: ils aiment travailler avec d'autres gens, tout en gardant leur indépendance pour la tâche qui leur est confiée.

Une question se pose : est-il possible de changer de métaprogramme ? Il est effectivement possible d'obtenir un changement de métaprogramme, soit par un événement émotionnel signifiant (EES) suite à une expérience négative, soit parce qu'on le décide. Selon Anthony Robbins il y a les types de personnes suivantes:



- Ceux, qui prennent des décisions en se référant à des données précises, à des chiffres.
- D'autres se lanceront uniquement après avoir été convaincus par un concept ou une idée géniale.
- D'autres encore n'aiment que le commencement.
- Certains se polarisent sur l'accomplissement des choses.
- D'autres encore se réfèrent sans cesse à la nourriture.

Pour connaître ce qui nous motive ou nous effraye, il faut non seulement se connaître mais aussi prendre connaissance de ses métaprogrammes.

15. Comment venir à bout des résistances et résoudre les problèmes

« Tu peux rester immobile dans le courant d'une rivière, mais pas dans le monde des hommes. » Proverbe japonais

Un des mots clé de la première partie du livre est « imiter ». Celui de la deuxième partie est « souplesse ». Pour pouvoir convaincre il faut rester flexible.

Le meilleur soldat n'attaque pas. Le combattant de valeur l'emporte sans violence. Les plus grands conquérants gagnent sans lutter. Les dirigeants les plus efficaces conduisent les hommes sans ordonner. C'est ce qu'on appelle la non agressivité intelligente. C'est ce qu'on appelle la maîtrise des hommes. »
Lao-Tseu, Tao-Tö King

Pour convaincre il faut éviter de créer la résistance. Des mots comme

- « certainement »
- « mais »

créent tout de suite la résistance. Trois phrases permettent de maintenir un rapport de sympathie et de faire partager à l'autre ce que l'on pense, sans s'opposer à ses opinions :

- Je reconnais que.....et....
- Je respecte votre point de vue....
- C'est vrai et....

Avec ces phrases on peut entrer dans le monde de son interlocuteur et on reconnaît ce qu'il veut nous dire.

« Celui qui s'enferme dans ses idées trouve rarement avec qui s'entendre ».
Lao-Tseu, Tao-Tö King

“Réponds intelligemment, même quand on te traite inintelligemment ».
Lao-Tseu, Tao-Tö King

L'auteur affirme que briser des schémas, créer la surprise peut provoquer un changement. Par exemple, il a développé une stratégie bien définie pour court-circuiter toute dispute avec sa femme. Quand la situation commence à dégénérer, l'un d'eux prononce la phrase « je déteste ce qui est en train de m'arriver » en pensant à une émission que tous les deux ont vue et où cette phrase a été prononcée. A ce moment l'autre abandonne la dispute. Cela permet de sortir de l'état émotif et de pouvoir plus tard continuer la communication plus calmement.

16. Restructuration des schémas : le pouvoir de la perspective

« La vie n'est pas statique. Seuls ne changent jamais ceux qui sont enfermés, impuissants dans les asiles, et ceux qui reposent dans les cimetières. » Everett Dirksen



C'est à travers nos expériences passées qu'est filtré ce que nous voyons de ce qui se passe réellement autour de nous.

Si tu vois le petit comme le petit se voit lui-même, si tu acceptes le faible pour la force qu'il a et utilises l'obscur pour la lumière qu'il donne, alors tout ira. C'est agir naturellement. » Lao-Tseu, Tao-Tö King

La restructuration consiste à énoncer d'une façon positive quelque chose que l'on envisage sous un angle négatif. Si vous avez fait une grande erreur, regardez ce qu'elle

vous a appris. Vous avez fait une expérience malheureuse, voyez l'avantage que vous pouvez en tirer. Aussi pour convaincre il faut savoir transformer la perception de l'autre. La plupart du temps ce sont les autres qui restructurent nos schémas, comme le montre fréquemment la publicité, qui crée des besoins. Bandler et Grinder ont mis au point la restructuration en six étapes, pour savoir éliminer des sentiments négatifs provoqués par presque toutes les situations envisageables (par exemple le traitement de la phobie). Selon Robbins on a intérêt à utiliser la restructuration chaque fois que l'on n'est pas satisfait par sa situation.

17. Les points d'ancrage de la réussite

*Faites ce que vous pouvez, avec ce que vous avez, là où vous êtes. »
Théodore Roosevelt*

Chaque individu est continuellement sujet à des réactions provoquées par des points d'ancrage. Cela peut-être un drapeau avec ses valeurs et vertus qu'il représente, cela peut être un slogan de publicité.

On crée des points d'ancrage en associant des sentiments ou des idées à des stimuli spécifiques. Par exemple, des gens en proie au stress tendent la main vers une cigarette ou un verre d'alcool. Ils aimeraient ne plus avoir ce comportement, qu'ils ressentent comme inconscient et incontrôlable. Il faut donc apprendre à l'éliminer et le remplacer par de nouvelles associations, stimulus/réaction. Comme tout au long du livre, des exercices pratiques permettent de comprendre comment travailler les points d'ancrage.

Robbins décrit par exemple le point d'ancrage de lever le poing en prononçant « oui » pour se sentir en parfaite confiance d'avoir réussi, comme on peut l'observer un peu partout à la télévision, au club de sport etc. Il conseille d'utiliser ce point d'ancrage lorsque l'on se trouve dans une situation difficile, pour retrouver ainsi tous ses moyens. L'avantage est que ce moyen a un effet sur l'inconscient. La pensée positive traditionnelle demande un effort conscient de pensée. Il faut du temps. La réaction inconsciente se produit sans effort et plus rapidement.

Anthony Robbins dit utiliser ce moyen à chaque fois qu'il veut tirer le meilleur de lui. A chaque expérience sportive exceptionnelle, il brandit le poing de la même manière et fait apparaître dans son système nerveux tous ces états positifs déjà vécus. Dans un geste se retrouvent toutes les expériences extrêmes et lui permettent de se dépasser et renforcer son pouvoir du point d'ancrage.

*« Si tu fais ce que tu as toujours fait, tu obtiendras ce que tu as toujours obtenu ».
(Anonyme)*

Avoir conscience de ses conditionnements est une chose fondamentale, car ces conditionnements agissent perpétuellement. Voici un exemple : lors d'un enterrement les gens défilent devant la famille en offrant leurs condoléances parfois avec un geste d'amitié en serrant le haut du bras gauche. Si ce geste a été répété un nombre de fois suffisant ou la personne a été dans un état de tristesse profond, plusieurs mois après, rien que toucher le bras à cet endroit provoque de la tristesse. Pour se défaire des conditionnements négatifs voici un autre exercice: rassembler des expériences positives

vécues et les « placer » dans sa main droite. Un moment de fierté, d'amour, un moment positif, plein de ressources, où l'on a ri à cœur joie. Quelles couleurs provoquent ces souvenirs, quelle forme elles ont, quel ton, quelle texture ? Il faut prendre plaisir à les ressentir et les garder dans la main. Ensuite on fait la même chose avec les souvenirs négatifs dans la main droite et pour « diluer » les souvenirs négatifs on laissera couler les souvenirs positifs de la main gauche dans la main droite.

Troisième partie

Diriger: le défi de l'excellence

Suite à l'apprentissage des outils et la clarification des objectifs, Anthony Robbins aide le lecteur dans le troisième chapitre à se rendre compte de ses convictions.

18. Les systèmes de valeurs : jugement ultime de la réussite

« S'il veut être en paix avec lui-même, un musicien doit faire de la musique, un peintre peindre, un poète écrire ». Abraham Maslow

Pour produire des comportements efficaces, l'homme doit vivre selon ses besoins et ses désirs. Si on va vers un but en désirant un autre, l'homme ne sera ni totalement heureux, ni totalement efficace. Si l'homme trahit ses convictions pour arriver au but, il ne peut être que tourmenté. Pour cette raison, avant de se lancer, il faut connaître avec précision comment on mesure la réussite et l'échec pour nous et les autres.

D'où viennent les valeurs ? L'environnement dans lequel une personne grandit la façonne, le père et la mère jouent un rôle dans l'élaboration du système des valeurs. Ensuite il y a les amis qui ont une influence, de même que les médias et en grandissant chaque fois que l'on rencontre une personne ou un autre groupe, il y a partage ou échange de valeurs. Ainsi toute la vie l'homme se crée des héros et anti-héros. Il les imite ou non. Avec chaque évolution personnelle les valeurs changent. Beaucoup de gens ne sont pas conscients de leur échelle de valeurs. Or, ne pas connaître ses valeurs ainsi que l'importance de l'une par rapport à une autre peut provoquer des conflits intérieurs. Pour se rendre compte le lecteur trouve une liste de valeurs qu'il peut évaluer et classer suivant son ordre de priorité.

« Si un homme n'a pas découvert ce pour quoi il serait prêt à mourir, il n'est pas fait pour vivre ». Martin Luther King

Mais que signifient ces valeurs ? Chaque personne doit définir précisément ce qu'elle comprend dans un mot, une expression, quelle idée évoque quelle valeur. Vivre suivant ses valeurs permet d'être motivé. Cela implique aussi que l'on vérifie tout au long de sa

vie si les valeurs correspondent toujours à ce qui est important pour soi, comme on le fait pour ses objectifs.

L'auteur conseille d'inclure ses valeurs dans ses métaprogrammes, qui déterminent nos perceptions et comportements.

« Celui qui en sait beaucoup sur les autres est peut-être instruit, mais celui qui se comprend lui-même est plus intelligent. Celui qui dirige les autres est peut-être puissant, mais celui qui s'est maîtrisé lui-même a encore plus de pouvoir ».
Lao-Tseu, Tao-Tö King

Pour la plupart des gens, les valeurs relèvent du subconscient. Pourtant, pour être cohérent avec soi-même, il faut se demander quelles sont ses propres valeurs et vivre en concordance avec elles.

19. Les cinq clés de la richesse et du bonheur

« L'homme n'est pas l'œuvre des circonstances. Les circonstances sont l'œuvre de l'homme ». Benjamin Disraeli

Malgré la clarté des valeurs, il peut arriver que certaines expériences mettent ceux qui les vivent systématiquement dans des états où ils sont sans ressources.

« Ce que l'on s'entend dire, c'est toujours ce que l'on a dit soi-même ». Proverbe grec

Suivant l'expérience de Anthony Robbins, la vie ne donnera que ce qu'on lui demande. Si nous lui demandons peu, elle nous donnera peu ! Il conseille au lecteur d'être vigilant aux cinq points suivants :

1. **Veiller à maîtriser la frustration.** Il ne faut pas s'arrêter lors d'un échec, mais dépasser l'obstacle.
2. **Savoir essayer les refus.** Recommencer après un échec peut être difficile, parce que l'on craint un nouvel échec. Mieux vaut utiliser chaque « non » comme un tremplin pour un nouvel essai, car chaque « non » est un apprentissage nouveau.
3. **Maîtriser les pressions financières.** C'est savoir comment obtenir de l'argent et comment en donner. Si on donne – peu importe ce que l'on gagne – 10% de ses gains au gens dans le besoin, on se donne l'impression d'avoir suffisamment d'argent pour en donner, cela crée la croyance « il y a plus qu'assez ». D'autre part, en donnant, on crée de la valeur pour soi et les autres.
4. **Ne pas se laisser aller à la complaisance.** A la sensation de bien être on peut être tenté d'arrêter de se développer, de travailler et de créer de la valeur ajoutée. Or suivant McDonald's « un fruit vert est en train de mûrir, un fruit mûr est en train de pourrir ». Il ne faut pas se dire qu'on a mieux réussi que les autres. Mieux vaut se juger d'après ses objectifs et non d'après ce que les autres qui nous entourent semblent faire.

« Les petits événements affectent les petits esprits ». Benjamin Disraeli

Cette citation rappelle qu'il faut se tenir à l'écart des bavardages autour d'un verre où l'on expose la vie des autres. Ces discussions infructueuses empoisonnent le cerveau, fixent l'attention sur ce que font les autres et non sur ce que l'on peut faire pour rehausser sa propre vie.

5. Donner **toujours plus que l'on espère recevoir**. Pour pouvoir récolter il faut bêcher, semer et arroser. C'est après l'effort, après avoir donné sans compter que l'on peut récolter.

20. Création des tendances : le pouvoir de la persuasion

Nous ne pourrons plus longtemps réussir à manœuvrer le Vaisseau Spatial Terre si nous ne le voyons pas comme un bâtiment entier, si nous ne considérons pas notre destin comme un destin commun. Ce sera nous tous ou personne ».
Buckminster Fuller

Dans le chapitre précédent, Anthony Robbins insiste sur le fait qu'il faut d'abord donner avant de recevoir. Ici il montre comment la masse des gens est influençable et comment le lecteur peut utiliser ses capacités de communication et de persuasion pour devenir un guide. Au lieu de se laisser influencer par le monde qui nous entoure, le lecteur peut consacrer sa vie à communiquer aux autres des messages positifs grâce auxquels le monde deviendra ce que nous voulons qu'il soit : un monde responsable, respectueux envers notre planète.

21. Vivre l'excellence : le défi humain

« L'homme n'est pas la somme de ce qu'il a, mais la totalité de ce qu'il n'a pas encore, de ce qu'il pourrait avoir ». Jean Paul Sartre

Le dernier chapitre est un résumé des préceptes donnés tout au long du livre. Il est rappelé au lecteur qu'en appliquant seulement un des principes décrits dans le livre, il fera un pas en avant !

« Il y a dans la vie deux buts à viser : obtenir tout d'abord ce qu'on désire et arriver ensuite à en jouir. » Logan Pearsall Smith

Le lecteur est prié de faire un point avec lui-même. Dans quelle direction s'est-il engagé ? Où sera-t-il dans 5 ans, 10 ans ? Chacun devrait se joindre à une équipe, car on travaille mieux et plus lorsqu'on travaille aussi bien pour les autres que pour soi. Selon Robbins, le plus beau cadeau que l'on puisse recevoir de la vie est d'être entouré de gens qui nous poussent à donner le meilleur de nous-même. Ensuite il propose de se lancer un défi d'être un meneur et d'être le meilleur entre ses semblables.

« Celui qui, par quelque alchimie, sait extraire de son cœur, pour les refondre ensemble, compassion, respect, besoin, patience, regret, surprise et pardon crée cet atome qu'on appelle l'amour. » Khalil Gibran

Toujours en s'adressant directement au lecteur, Anthony Robbins demande à ce qu'il partage les informations décrites dans le livre avec d'autres personnes. Tout d'abord parce qu'on enseigne ce qu'on a besoin d'apprendre. Ensuite parce qu'on trouve une richesse et un bonheur à offrir aux autres la possibilité de faire un pas en avant et que c'est un premier pas vers la communication.

*« Si tu pouvais seulement aimer assez, tu serais, dans ce monde, le plus puissant. »
Emmet Fox*

L'auteur termine son livre en souhaitant au lecteur qu'il puisse non seulement tendre vers les objectifs qu'il s'est fixés, mais de les atteindre et d'en fixer d'autres, comme il l'a préconisé en chapitre I, c'est un parcours progressif et non un but en soi. Chacun doit pouvoir non seulement jouer de cette terre et de ses richesses, mais en faire un bien meilleur : non seulement prendre, mais aussi aimer à plus donner en toute générosité.

******* *Fin* *******

Glossaire :

PNL : Programmation neurolinguistique (ou NLP)

Metaprogrammes (PNL): c'est la manière dont :

- Nous nous y prenons pour percevoir les choses
- Nous évaluons et organisons ce que nous percevons
- Nous choisissons, nous nous motivons et nous agissons

Ancrage (PNL): Technique pour associer un stimulus (visuel, auditif, ou un contact physique) à une émotion positive ; il suffira ensuite, lorsque cela sera nécessaire, de déclencher ce stimulus pour retrouver la même émotion. Cette technique est très utilisée entre autres par les sportifs.

Dissociation : utile lors de situations difficiles répétitives (parler en public, entendre crier son patron...). Cette technique consiste à prendre du recul en s'imaginant se voir sur un film dans cette situation tout en étant dans un état intérieur agréable (grâce à un ancrage). Cela peut suffire pour régler le problème quand la même situation se reproduira in vivo.

Les sousmodalités (PNL) : quelquefois, les peurs et les blocages viennent de fabrications d'images ou de commentaires internes. Il est possible dans ces cas, de diminuer, voire supprimer ces peurs en travaillant sur ces images intérieures ou ces commentaires : rendre floue une image, changer la voix interne ou diminuer le volume. Ces variations se révèlent d'une grande efficacité pour modifier une émotion autrefois bloquante.

Conclusion et commentaires personnels :

Pourquoi ai-je choisi ce livre ? C'est plutôt le livre qui m'a choisie !

En rentrant de la formation ComColors où Franck nous a parlé d'une fiche de lecture à faire, j'ai vu ce livre sur le bureau de mon fils. Plutôt que de prendre le temps pour chercher un livre, j'ai choisi celui-là pour ma fiche de lecture.

Le début m'a demandé des efforts ! Le livre est écrit dans un style très américain. Tout est très beau ! Ou très laid ! Il n'y a pas de demi-mesure. Il est écrit exactement dans le même langage qu'utilise Anthony Robbins dans ses conférences qui attirent des milliers de personnes aux Etats-Unis. J'ai donc décidé de persévérer pour comprendre ce qui enthousiasme autant les gens dans ces conférences.

Je me suis laissée entraîner dans ce tourbillon positif. Le livre est écrit dans un enthousiasme engageant. Premièrement, Anthony Robbins s'adresse directement au lecteur comme s'il était assis en face de lui et l'engage à faire les exercices vraiment. En se prenant au jeu, le lecteur apprend une méthodologie de réflexion en le guidant vers un but. Il est poussé à se poser des questions qu'il ne s'est peut-être jamais posées. C'est un livre d'espoir qui encourage à oublier ses craintes et sa prison mentale. Il incite à se surpasser pour soi, pour les autres et pour la terre où nous vivons.