



# Affichez-vous *pour*

**S**cott Ginsberg a porté un insigne nominatif pour plus de 3 000 jours consécutifs. Mais ce n'est pas la vraie histoire. L'histoire véritable, c'est que Scott s'est tissé une brillante carrière comme auteur et conférencier depuis cette journée fatidique où il a décidé d'aller à contre-courant et de continuer de porter son insigne.

Tout a commencé alors qu'il était étudiant de premier cycle à la Miami University of Ohio. Il est sorti d'un événement sur le campus et a jeté un coup d'œil dans une poubelle pleine d'insignes. Alors qu'il s'appropriait à y ajouter la sienne, il lui est venue une idée.

« Essentiellement, je me suis demandé, "Et si je continuais de porter mon insigne? Pourquoi dois-je être comme les autres? Pourquoi dois-je l'enlever?" » de dire Scott.

Scott a gardé son insigne et il a convaincu un de ses amis de faire de même. Ils se sont dirigés vers un bar laitier, un lieu de rencontre des étudiants du campus. D'autres étudiantes et étudiants les ont approchés et se sont mis à discuter avec eux – beaucoup plus que d'habitude. Les réactions l'ont intrigué et il a commencé à porter son insigne nominatif en permanence.

Huit ans plus tard, quelques livres à son actif et une carrière florissante comme conférencier, Scott est le premier à affirmer que ce n'est pas réellement une question d'insigne. C'est ce que l'insigne provoque.

« Nous n'allons pas tous porter des insignes », dit-il. « Porter un insigne n'est pas la question. Que pouvons-nous faire pour donner aux gens la permission de nous parler? »

Le concept de l'insigne nominatif, c'est l'étape à franchir avant de devenir accessible aux autres. Scott a dit qu'un élève du secondaire lui avait dit, une fois, que l'insigne, c'était comme autoriser quelqu'un à vous parler.

Mais un insigne n'est pas le seul moyen. « Vous accordez à quelqu'un la permission de vous parler en prenant les devants, en demandant tout simplement, en commettant le premier geste, en disant "bonjour", et en abattant les obstacles parce que vous savez fondamentalement que les gens ne vous aborderont pas pour vous parler », de dire Scott.

En 2002, après avoir obtenu son diplôme d'études secondaires, et sans emploi, Scott a décidé de déménager à Portland, en Oregon, où il ne connaissait personne. Il savait seulement qu'il devait terminer son premier livre. Six mois après son arrivée à Portland, il travaillait dans un magasin de meubles. Le livre était terminé et il devait paraître dans un mois environ. Un jour, se rendant à la maison à bord d'un autobus, il décide de s'asseoir à côté d'un homme plutôt que de prendre place dans une rangée de sièges vides. L'homme a remarqué l'insigne de Scott, et ils se sont mis à parler de leur travail et du porteur. Scott a mentionné qu'il publiait un livre dans un proche avenir sur le port d'un insigne nominatif. L'homme s'est montré fort enthousiaste et lui a demandé sa carte de visite, mais Scott n'a plus jamais entendu parler de lui.

Quelques semaines plus tard, Scott a reçu un appel d'une journaliste du *Portland Tribune*. Elle avait entendu parler de lui, avait consulté son site Web et elle souhaitait l'interviewer à propos de son livre. L'article est paru la veille du jour de l'An, la journée de la parution du livre. Scott était à Saint-Louis, dans le Missouri; il passait un peu de temps avec la famille et les amis pendant la période des fêtes. Pendant qu'il tenait une séance de signatures à la maison de ses parents, son histoire attirait l'attention de *USA Today*, *CNN*, *Today* et *The Early Show*. Scott a consacré l'année suivante à une série continue d'entrevues avec les médias. Et tout a commencé par une conversation, à bord d'un autobus, avec un homme qui était l'ami de cœur de la journaliste du *Portland Tribune*.

Avec ou sans insigne, engager une conversation avec des étrangers peut être ardu, pour certains. Mais les Optimistes ne peuvent se payer le luxe de ne pas s'arrêter à penser jusqu'où ces conversations peuvent les mener. Pour aller au-delà des hésitations, quelques trucs et astuces pourraient faciliter la tâche.

# L'Optimisme



« Nous n'avons pas peur de parler à des étrangers », de dire Scott. « Nous avons peur de nous faire juger. Nous craignons d'avoir l'air idiot. »

Scott affirme que tout ce dont un Optimiste a besoin, c'est la passion.

« Il n'y a rien de plus accessible au monde qu'une personne passionnée », dit-il.

Scott affirme qu'il n'y a aucune « vente » à faire. Le désir d'aider les enfants devrait être suffisamment convaincant! Vous n'avez tout simplement qu'à parler du fond du cœur, passionnément, de ce à quoi vous croyez et vous allez transmettre cette émotion à votre auditeur.

Il est également bon de changer de place avec l'autre et de découvrir ses passions. Et soudainement, la conversation sera bien amorcée avec cet Optimiste potentiel.

Si vous rencontrez des obstacles en cours de route, assurez-vous de bien vous préparer. Scott admet que cette idée est « débile », mais il suggère de noter quelques questions sur un petit bout de papier et de le garder dans votre poche, portefeuille ou portemonnaie. Avant de passer la porte d'une activité axée sur le recrutement de membres, regardez-le. Si vous vous heurtez à des difficultés au beau milieu de la soirée – une réunion MAINTENANT, peut-être – présentez des excuses, rendez-vous à la salle de bain et jetez un coup d'œil une fois de plus sur vos questions. Assurez-vous de ne pas sortir votre bout de papier devant quelqu'un. Cela serait tout à fait « débile ».

Le concept de « faire de la banalité quelque chose de mémorable » plaît également à Scott. Lorsque vous rencontrez quelqu'un pour la première fois, il y a des questions que vous souhaitez poser. Pensez à formuler différemment ces questions qui portent à la réflexion. Ce n'est pas une mauvaise idée de prendre les gens un peu au dépourvu. Ils seront ainsi plus susceptibles d'être à votre écoute et de se souvenir de vous après la fin de la conversation. Croyez-le ou non, Scott a dressé une liste de 6 000 questions servant à engendrer toute sorte de réactions chez les gens. Bien que l'on ne s'attende pas à ce que les Optimistes établissent une liste de leurs 6 000 meilleures questions, pensez à de nouveaux sujets à glisser dans les conversations.

« Faire de la banalité quelque chose de mémorable » pourrait aller bien au-delà de la communication en tête à tête. Vous pouvez ajouter une courte pensée ou une individualité dans quelque chose d'aussi habituel qu'une signature de courriel ou qu'un message d'accueil d'une messagerie vocale.

*Suite à la page 36*



## Un insigne nominatif, à quoi ça rime?

par Scott Ginsberg

1. Un insigne, c'est comme autoriser quelqu'un à vous parler. Permettez-vous à des étrangers de vous parler?
2. Un insigne, c'est un outil d'engagement qui sert à alimenter la conversation. Comment vous efforcer de conclure une conversation sans d'abord vous révéler aux gens?
3. Un insigne, c'est une invitation à la convivialité. Comment permettriez-vous très très facilement aux gens d'engager une conversation avec vous?
4. Un insigne, c'est un acte pur de confiance en soi et de confort. Arrive-t-il souvent que votre état d'esprit inspire les autres à se sentir à l'aise avec les leurs?
5. Un insigne, c'est un geste désarmant. Comment restreignez-vous la probabilité que quelqu'un perde la face dans un affrontement social avec vous?
6. Un insigne, c'est un outil de responsabilisation instantané. De quelle façon vous placez-vous dans une situation avantageuse?
7. Un insigne, c'est un réveille-matin. Qu'est-ce qui vous gardera sur le qui-vive aujourd'hui?
8. Un insigne, c'est un signal de badinerie. Permettez-vous aux gens qui vous entourent d'être enjoués?
9. Un insigne personnalise et humanise quelqu'un. De quelle façon rayonnez-vous (et aidez-vous les gens à rayonner) dans un environnement monotone?
10. Un insigne élimine l'étiquetage. Comment désarmez-vous discrètement les étrangers?
11. Un insigne réduit la distance psychologique. Que faites-vous pour minimiser la gravité des conflits autour de vous?
12. Un insigne, c'est un rappel de faire preuve de transparence. Jusqu'à quel point êtes-vous transparent?
13. Un insigne, c'est être honnête. Jusqu'où vos collègues membres reconnaissent-ils votre honnêteté?
14. Un insigne, c'est une ouverture d'esprit. De quelle façon êtes-vous sorti, hier, de votre zone de confort?
15. Un insigne, c'est un drapeau blanc. Les conflits s'apaisent-ils en votre présence?
16. Un insigne, c'est un petit sacrifice. Combien de petits sacrifices faites-vous, chaque jour, pour faciliter (même quelque peu) la vie des autres?
17. Un insigne, c'est un signe d'attention. À quand remonte la dernière fois où quelqu'un vous a félicité pour votre capacité d'écoute?
18. Un insigne « suggère » au lieu d'« imposer ». Tentez-vous d'inciter les gens à se joindre à vous ou faites-vous les premiers pas pour vous joindre à eux?
19. Un insigne, c'est un élément égalisateur. Comment faire pour qu'il soit impossible pour quiconque de vous cataloguer?

Scott Ginsberg, alias « *The Nametag Guy* (le gars à l'insigne) », a porté un insigne jour et nuit, sept jours sur sept au cours des 3 000 derniers jours. Il écrit des livres et donne des conférences sur l'esprit d'ouverture.

Suite de la page 19

C'est correct de faire preuve d'une personnalité intéressante dans ces domaines relativement simples. Cela permet à la personne qui vous contacte – ou vice versa – de mieux vous connaître, ce qui en retour vous rend plus accessible.

« La philosophie qui englobe tout, c'est quatre mots. C'est "distinguez-vous des autres". Et cela peut se définir comme bon vous semble », de dire Scott. « Comme auteur, vous pouvez vous distinguer des autres sur une page. Dans le cadre d'une communication orale, vous pouvez littéralement vous distinguer des autres. Au sein d'une organisation comme Optimist International, vous pouvez vous distinguer des autres par vos idées. »

Le premier livre de Scott, qui a créé la frénésie médiatique, s'intitulait *Hello, My Name is Scott! Wearing Nametags for a Friendlier Society* (*Bonjour, mon nom est Scott! Porter des insignes nominatifs pour une société plus accueillante*). Depuis ce temps, il a publié sept livres, dont le plus récent, *Stick Yourself Out There* (*Distinguez-vous des autres*), est paru en janvier dernier.

Si vous doutez des répercussions que peut avoir votre club sur quelqu'un, arrêtez-vous à cette partie de l'ascension de Scott vers la réussite. Scott a été invité à prononcer un discours, pour la première fois en 2003, dans le cadre d'une réunion d'un Club Rotary. Après son allocution, un des membres a commencé à lui poser des questions personnelles. Lorsque l'homme – un chirurgien de 90 ans à la retraite – a appris que Scott avait écrit un livre et qu'il donnait des conférences pour s'amuser, il a regardé Scott droit dans les yeux et lui a dit qu'il devait quitter son emploi et devenir conférencier. Scott a écouté, et il n'a toujours pas enlevé son insigne.

Les Optimistes sont passionnés. Il leur faut maintenant se distinguer des autres.

Pour de plus amples renseignements sur Scott, pour consulter une liste de ses livres ou pour regarder certaines de ses vidéos, rendez-vous à l'adresse Web [www.nametagTV.com](http://www.nametagTV.com).