

AVANT-PROPOS

J'ai toujours aimé les citations, les proverbes, les aphorismes et les maximes. Je suis fasciné par leur puissance évocatrice, leur pouvoir de séduction, leur musicalité et parfois même leur humour. Les citations contiennent toute la sagesse du monde, elles sont un condensé d'expériences de tous les peuples et, le plus souvent, un concentré d'intelligence. Car, en quelques mots, voilà résumées les idées les plus complexes, synthétisées les pensées profuses, clarifiées les réflexions approximatives !

La magie des citations, c'est aussi de marquer l'esprit, d'interpeller l'intelligence d'autrui, voire de griffer l'âme et d'y laisser une marque indélébile.

Les vendeurs devraient s'y montrer sensibles, eux qui ne vivent que de la science des mots. Quotidiennement ils ont à convaincre, persuader, séduire... Il était donc naturel de leur offrir un espace de rencontre. C'est la vocation de cet opuscule.

Winston Churchill disait, à propos des citations : « C'est une bonne chose de lire des livres de citations, car les citations, lorsqu'elles sont gravées dans la mémoire, vous donnent de bonnes pensées. »

Pour le philosophe Alain, « Chacun se redresse aux maximes et aux proverbes : chacun en sent le prix. Penser sur des maximes, c'est se reconnaître et reprendre le gouvernement de soi. »

Socrate considérait qu'« Un trésor de belles maximes est préférable à un amas de richesses » tandis que pour Goethe « Une collection d'anecdotes et de maximes est pour l'homme du monde le plus grand trésor, lorsqu'il sait semer les premières avec habileté dans la conversation et se rappeler les dernières à propos. »

Les citations sont une source puissante d'inspiration. Les vendeurs pourront y puiser de nombreuses réflexions pour progresser, les managers y trouveront des idées d'animation pour leurs réunions et les formateurs des illustrations pour leurs stages.

MICHAËL AQUILAR