



1 mai 2010 Article # 47

### Savoir saisir sa chance...

Comment aimeriez-vous être rejeté par plus de 200 employeurs avant que quelqu'un ose jeter son dévolu sur vous en nommant votre nom du bout des lèvres.

C'est pourtant ce qui est arrivé à la vedette de l'heure dans le firmament du hockey québécois, le gardien de but des Canadiens de Montréal, Jaroslav Halak.

Il fut repêché alors qu'il ne restait que quelques joueurs dans les estrades et que plus de 200 fois, les éclaireurs de la ligue nationale avaient levé le nez sur sa candidature

Il a réussi à s'imposer à des niveaux supérieurs en traînant avec lui la réputation d'être parfois irrégulier, mais surtout à cause des préjugés au sujet de sa petite taille.

Pourtant il a obtenu une vraie chance en désespoir de cause, du fait que le supposé #1 du Canadien s'est effondré.

On dit de lui:

- qu'il est un bourreau de travail;
- qu'il pratique toujours avec l'intention de s'améliorer;
- qu'il sait accepter les conseils de ses entraîneurs;
- qu'il sait accepter les décisions de ses dirigeants, sans rechigner, tout en continuant à encourager ses coéquipiers;
- qu'il a su gagner le respect de ses coéquipiers qui ne manquent pas de l'épauler lorsque vient son tour d'évoluer et de prendre la place qu'il convoite.

Quand je pense qu'un tiers des participants qui viennent à nos séminaires se sentent au-delà de la nécessité de s'entraîner, puisqu'ils croient avoir atteint leur summum ou qu'ils en veulent à leurs dirigeants de leur imposer une formation. Pourtant, ils ressortent toujours avec le sourire à la fin de la session.

On doit réaliser comme lui, que quelqu'un nous a offert une chance d'évoluer parmi un groupe d'individus, dans des fonctions semblables, en croyant à nos capacités de relever un défi.

On devrait tous s'inspirer du modèle que Jaroslav Halak nous a concocté par son attitude et son acharnement à vouloir sans cesse s'améliorer et donner plus de valeur à ses habiletés naturelles.

En fin de compte, y a-t-il quelqu'un, parmi nous, qui pourrait s'en passer?

*Roger St-Hilaire*  
Conférencier et formateur de vente

---

**COURRIEL: [contact@rogersthilaire.com](mailto:contact@rogersthilaire.com)**

**TELEPHONE: 1-800-463-7246 514-673-1124 418-626-7498 TÉLÉCOPIEUR: 418-626-6264**