

COMMENT ATTEINDRE LA LIBERTE FINANCIERE *EN S'AMUSANT*



Par Grégory Wispelaere

AVERTISSEMENT DE L'AUTEUR

Bonjour chère lectrice, cher lecteur,

Merci d'avoir choisi la Formation Activ'Richesse_S. Je suis convaincu qu'elle vous apportera beaucoup. Je suis à votre disposition via le club CoachRiche_S pour répondre à toutes vos questions.

Avant de commencez la lecture de ce manuel de formation, je vous remercie de lire ces quelques mots (ceci est la partie la moins marrante du livre, je vous l'accorde... mais lisez-la quand même ;-)...

Je vous souhaite une excellente formation,

Grégory

Votre activateur de Richesse_S

Avertissements à propos des droits d'auteurs

Copyright 2008 Grégory Wispelaere

L'information contenue dans ce guide représente les vues et idées de l'auteur. Celui-ci se réserve le droit de modifier son opinion suivant les évolutions en matière de développement du potentiel humain et économique. Cet ouvrage est destiné à des fins d'informations et de travail sur soi.

Malgré le fait que tous les essais aient été effectués afin de vérifier l'information fournie dans ce guide, l'auteur, de même que ses partenaires/affiliés ne prend pas de responsabilité en cas d'erreurs, d'inexactitudes ou d'omissions. Si un conseil concernant des affaires légales ou apparentées est nécessaire, les services d'une personne professionnellement qualifiée sont indispensables. Ce guide n'est pas destiné à l'utilisation en tant que source légale, de conseil de comptabilité ou d'investissement. Vous devez être au courant des lois qui gouvernent les transactions de commerce ou toute autre pratique d'affaires dans votre pays et état.

Tous Droits Réservés

Toute utilisation non autorisée, partage, reproduction ou distribution de ces pages par n'importe quel biais, qu'il soit électronique, mécanique ou autre, est strictement interdite. Aucune partie de ce livre ne peut être reproduite, peu importe de quelle manière, sans le consentement écrit de l'éditeur ou du créateur.

Toute publication, performance publique, copie ou revente défendue, constituera une infraction aux lois du copyright.

Préférez l'affiliation (et profitez-en pour vous faire une source de revenus légale) au piratage.

Notice Légale

L'acheteur ou lecteur de cette publication assume une entière responsabilité pour l'utilisation des divers matériaux de développement personnel et informations. Grégory Wispelaere et ses représentants, affiliés/partenaires n'assument aucune responsabilité vis-à-vis de n'importe quel lecteur ou acheteur de ce manuel de formation.

L'auteur et ses représentants, affiliés/partenaires n'offrent aucune garantie que vous gagnerez de l'argent avec les techniques et les idées présentées dans ce manuel de formation électronique. Les exemples présentés ne doivent pas être interprétés comme une promesse ou une garantie de revenu. Le revenu potentiel est entièrement dépendant de vos efforts, et de la façon dont vous appliquez ce qui est discuté dans ce document.

Les techniques de développement de votre potentiel exposées dans ce manuel de formation électronique sont expérimentales. Par conséquent, L'auteur de même que ses représentants, affiliés/partenaires, ne sait pas à l'avance si quelqu'un peut être aidé ou si certaines techniques peuvent aider quelqu'un avec un problème particulier. L'auteur et ses représentants, affiliés/partenaires ne donnent aucun conseil concernant la santé.

TABLE DES MATIÈRES

AVERTISSEMENT DE L'AUTEUR	2
TABLE DES MATIÈRES	4
A LIRE AVANT DE COMMENCER VOTRE FORMATION	9
COMMENT ABORDER LA LECTURE DE CE LIVRE ET VOTRE FORMATION ?	10
POURQUOI TOUT LE MONDE EST-IL CRÉATIF ?	11
QU'EST-CE QUE LA CRÉATIVITÉ FINANCIÈRE ?	13
DÉCOUVREZ POURQUOI VOS PASSIONS PEUVENT VOUS RENDRE RICHE_S ET POURQUOI SI PEU DE GENS Y PARVIENNENT	14
ACTIV' RICHE _S 1 :	18
LES 4 ÉTAPES POUR ATTEINDRE LA LIBERTÉ FINANCIÈRE (ET QUE METTRE EN PLACE A CHAQUE ETAPE)	18
ACTIV' RICHE _S 1.1 ÉTAPE 1 : RETROUVER L'ÉQUILIBRE FINANCIER	20
UN EXERCICE/JEU 1.1.1 - ARRÊTEZ VOS FUITES D'ARGENT	21
EXERCICE/JEU 1.1.2 - GÉRER LES HAUTS ET LES BAS	27
ACTIV' RICHE _S 1.2	31
ÉTAPE 2 : ASSURER LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE	31
EXERCICE/JEU 1.2.1 JE CALCULE L'ÉPAISSEUR DE MON MATELAS	32
UNE ASTUCE POUR REMBOURSER PLUS VITE VOS DETTES	33
ACTIV' RICHE _S 1.3	34
ÉTAPE 3 : ATTEINDRE L'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE	34
EXERCICE/JEU 1.3.1 - COMPRENDRE LA NOTION D'ACTIF ET DE PASSIF	36
VOICI LA RELATION QUE 90% DES GENS ONT AVEC LEUR ARGENT ET QUI LES MAINTIENT DANS LA PAUVRETÉ	38
VOICI LA RELATION QUE LES GENS RICHE_S ONT AVEC LEUR ARGENT ET QUI LES REND ENCORE PLUS RICHE_S	39
L'IMPORTANT C'EST LA MBA : LES 2 PRINCIPES DE BASE POUR L'AUGMENTER	40
© BLF Académie – tout droits réservés	4

DÉCOUVREZ POURQUOI CE N'EST PAS EN TRAVAILLANT PLUS QUE L'ON DEVIENT RICHE_S OU SIMPLEMENT INDEPENDANT FINANCIEREMENT	42
ACTIV' RICHE_S 1.4	47
ETAPE 4 : JOUIR DE LA LIBERTÉ FINANCIÈRE	47
CE QUE LES PERSONNES RICHE_S FONT QUE LES AUTRES NE FONT PAS ET QUI FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE !	48
Exercice/Jeu 1.4.1 - 5 pratiques simples pour développer des attitudes de Richesse_S.	48
Exercice/Jeu 1.4.3 - Focus sur les objectifs financiers à moyen et long terme	52
Continuer de s'éduquer financièrement	53
Agir toujours en fonction de 3 choses : <i>ses TNI, ses rêves et passions</i> et <i>ses objectifs financiers</i>	53
<u>SYNTHÈSE DE LA PREMIÈRE ÉTAPE DE VOTRE FORMATION</u>	54
ACTIV' RICHE_S 2	55
<u>ENFIN LES SECRETS POUR DÉVELOPPER VOTRE CRÉATIVITÉ FINANCIÈRE</u>	55
ACTIV' RICHE_S 2.1	56
LES 3 CLÉS DE LA CRÉATIVITÉ FINANCIÈRE ET COMMENT LES ACTIVER	56
PREMIÈRE CLÉ : LA PASSION	56
Exercice/Jeu 2.1.1 - La roue des Passions	59
DEUXIÈME CLÉ : LA MOTIVATION	61
Exercice/Jeu 2.1.2 - Une passion, un revenu ?	61
TROISIÈME CLÉ : UN PROBLÈME, UN CASSE-TÊTE	62
ACTIV' RICHE_S 2.2	64
POURQUOI LA PENSÉE POSITIVE NE FONCTIONNE PAS	64
ARRÊTEZ DE LUTTER : VOICI COMMENT FAIRE DE VOTRE INCONSCIENT VOTRE MEILLEUR ALLIÉ	70
Exercice/jeu 2.2.1 - La technique de l'épuisement	70
Exercice/jeu 2.2.2 - La technique de l'intégration	71
Exercice/jeu 2.2.3 – La dissolution des oui mais par L'EFT	71
QU'EST-CE QUE L'EFT ?	72
COMMENT ÇA FONCTIONNE ?	72
ACTIV' RICHE_S 2.3	75
COMMENT LE CERVEAU CRÉE LA CONSCIENCE DE RICHESSE	75
EXERCICE/JEU 2.3.1 - 3 QUESTIONS À VOUS POSER POUR DEVENIR RICHE_S	76
EXERCICE/JEU 2.3.2 - CONDITIONNEZ VOTRE CERVEAU A LA CREATIVITE FINANCIERE PAR LA PUISSANCE DES AFFORMATIONS	79
2 CLÉS POUR OPTIMISER LA PRATIQUE DES AFFORMATIONS	82

Ecoutez : Chouette, mon inconscient est devenu une machine à générer des idées	82
Appliquez en plus l'EFT	82
ACTIV' RICHE_s 2.4	83
ACTIVEZ VOS CAPTEURS D'IDÉES	83
LES TRANSCRIPTEURS D'IDÉES.	83
LES CAPTEURS D'IDÉES	85
SYNTHÈSE DE LA DEUXIÈME ÉTAPE DE VOTRE FORMATION	87
ACTIV' RICHE_s 3	88
CONCRÉTISEZ MAINTENANT VOS IDÉES SELON LES 4 CRITÈRES SECRETS DE LA RÉUSSITE	88
ACTIV' RICHE_s 3.1	89
DÉCOUVREZ COMMENT ORGANISER ET PLANIFIER VOS IDÉES SELON LES 4 CRITÈRES SECRETS DE LA RÉUSSITE	89
EXERCICE/JEU 3.1.1 - J'ORGANISE MES IDÉES SUIVANT LES 4 CRITÈRES DE RÉUSSITE	90
LES OBJECTIFS... COMMENT LES DÉCRIRE DE MANIÈRE OPTIMALE ?	94
Exercice/jeu 3.1.2 - Déclinez un de vos projets en objectif	97
LES 3 GAGES DE RÉUSSITE DANS TOUS VOS PROJETS :	98
ACTIV' RICHE_s 3.2	99
AYEZ FOI EN VOS PROJETS	99
NON, NON, NON... JE NE DIRAI RIEN	99
LA CONFIANCE EN SOI... COMMENT L'AUGMENTER ?	101
Exercice/Jeu 3.2.1 – Plan Confiance	103
EXERCICE/JEU 3.2.1 - DÉCOUVREZ LES SECRETS DE LA RÉUSSITE D'HENRY FORD ET APPLIQUEZ-LES	104
UNE DE VOS PLUS GRANDES RICHESSES : SAVOIR QUELLE COMPÉTENCE ACQUÉRIR POUR RÉUSSIR ET LA FAÇON OPTIMALE DE L'ACQUÉRIR	106
Voici les 5 compétences clés à développer pour la réussite de vos projets :	108
Exercice/Jeu 3.2.2 : structurez les apprentissages à effectuer pour 3 de vos idées.	109
ACTIV' RICHE_s 3.3	110
ACTIONNEZ LES MOTEURS DE L'ACTION	110
EXERCICE/JEU 3.3.1 – TESTEZ LES 3 ÉTATS DE L'ACTION	111
EXERCICE/JEU 3.3.2 - LES 3 ÉTATS DE L'INACTION : VOTRE BILAN	115
QUELS SONT LES MOTEURS DE L'ACTION ?	116
Nutrition	117

Sommeil	120
Sport	122
EFT et routines énergétiques	123
Stimulateurs énergéto-émotionnels	123
Environnement	124
Partenaire de succès	126
EXERCICE/JEU 3.3.3 – BILAN DE VOS MOTEURS ET PLANS D'ENGAGEMENT	127
EXERCICE/JEU 3.3.4 - ACTIVEZ VOS PREMIERS MOTEURS AVEC LES AFFORMATIONS	129
SYNTHÈSE DE LA TROISIÈME ÉTAPE DE VOTRE FORMATION	130
	130
ACTIV' RICHE S 4	131
UTILISEZ LES FAISEURS D'ARGENT DU 21^{ÈME} SIÈCLE ET ENTREZ DANS LE « LIFESTYLE » DES GENS RICHE S	131
ACTIV' RICHE S 4.1	132
INTERNET PEUT VOUS RENDRE RICHE ET LIBRE". JE DEMANDE À VOIR ! C'EST TOUT VU ! VOICI COMMENT...	132
DE L'ENTREPRISE TRADITIONNELLE À L'ENTREPRISE WEB, 4 MODES DE FONCTIONNEMENT DIFFÉRENTS	133
Le modèle T	134
Le modèle T/W	134
Le modèle W/T	134
Le modèle W	135
EXERCICE/JEU 4.1.1- DANS QUEL TYPE D'ENTREPRISES VOUS SITUEZ-VOUS ?	136
EXERCICE/JEU 4.1.2- LE POTENTIEL D'INTERNET : DEBUSQUEZ VOS FREINS	137
QUEL BUSINESS SUR INTERNET PAR RAPPORT À MES PROJETS ?	139
ACTIV' RICHE S 4.2	140
LE MARKETING RELATIONNEL : UN BUSINESS HONORABLE ?	140
UTILISEZ CES 8 CRITÈRES POUR BIEN CHOISIR LA SOCIÉTÉ DE MARKETING RELATIONNEL AVEC LAQUELLE VOUS ALLEZ TRAVAILLER	143
Le produit	143
Le marché	144
L'équipe	144
Le plan de rémunération	145

La formation	146
La pérennité de l'entreprise	146
L'autoship	147
La méthode de recommandation	147
MLM TRADITIONNEL & WEB MLM	148
COMMENT INTÉGRER LA PHILOSOPHIE DU MARKETING RELATIONNEL DANS UN BUSINESS CLASSIQUE ?	150
EXERCICE/JEU 4.2.1 – TESTEZ L’AFFILIATION	151
ACTIV’ RICHE_s 4.3	152
COMMENT FAIRE DE VOS FRUSTRATIONS UNE SOURCE DE REVENUS RÉSIDUELS ?	152
ACTIV’ RICHE_s 4.4	152
SYNTHÈSE DE LA QUATRIÈME ÉTAPE DE VOTRE FORMATION	153
ET POUR TERMINER...	154
REMERCIEMENTS	155

A LIRE AVANT DE COMMENCER VOTRE FORMATION

Vous avez en main (ou à l'écran) le contenu de votre formation.

Sachez qu'il y a 2 sortes de lecteurs.

Ceux qui lisent le livre...

Ils font des liens avec ce qu'ils connaissent (« j'ai déjà lu ça quelque part » « ça je le sais déjà »). Ils sont interpellés positivement (« c'est génial ce truc »...) ou négativement (« pas possible », « plus facile à dire qu'à faire »...) par les nouveaux concepts qui leur sont présentés. Ils prennent connaissance des exercices et se disent (« ok, je le fais... demain » – c'est-à-dire jamais –)

Puis ils rangent le livre, se disant qu'il faudrait qu'ils agissent... Et passent à autre chose.

Ceux qui mangent le livre... qui le mâchent patiemment pour en retirer toute la nourriture.

Ils font les exercices, se renseignent sur les nouvelles choses qu'ils ont apprises, posent leurs questions au Club CoachRichesse_S, échangent avec d'autres participants à cette formation en ligne...

Seuls les lecteurs faisant partie de la deuxième catégorie profiteront pleinement des enseignements de cette formation.

J'espère que vous avez FAIM car le repas est servi !

COMMENT ABORDER LA LECTURE DE CE LIVRE ET VOTRE FORMATION ?

Devant un nouveau plat, certains vont d'abord goûter à ce qu'ils connaissent comme aliment, d'autres vont goûter un peu de tout puis se concentrer sur ce qu'ils préfèrent, d'autres encore vont aller au feeling, suivant la couleur, la texture, l'odeur des aliments...

Et bien dans un premier temps, abordez votre formation comme vous abordez un nouveau plat.

Ensuite mettez-y de la méthode et allez étape par étape sans rien brusquer.

Concrètement, vous serez renvoyé régulièrement au site du Club CoachRichesse_S pour télécharger un exercice, un e-book à lire, participer au Forum.

Chaque chapitre du livre commençant par **ACTIV'RICHE S** correspond à un sous menu de l'onglet **Votre Formation** du site.

Les chapitres et sous chapitres sont numérotés (**ACTIV'RICHE S 1, ACTIV'RICHE S 1.1, ACTIV'RICHE S 1.2 ...**) Cette numérotation est reprise sur le site. Ainsi, vous naviguez dans le site comme dans le manuel de formation. Les différentes réponses à vos questions se trouveront sur le site dans le sous menu correspondant au chapitre auquel elles font allusion.

Je vous souhaite une excellente formation et agissez Club CoachRichesse_S !
Posez vos questions !

Grégory

PS : ayez toujours un carnet et de quoi écrire pour noter les idées qui vous viennent durant la lecture... car vous en aurez ;-) !

PPS : abordez cette formation avec un esprit de JEU ! Redevenez des enfants qui s'amusent à découvrir le monde !

POURQUOI TOUT LE MONDE EST-IL CRÉATIF ?

Regardons ensemble quelques définitions classiques selon le Petit ROBERT :

Créativité : « Pouvoir de création ».

Création : “action de donner l’existence, de tirer du néant. De faire, d’organiser une chose qui n’existait pas encore”

Créatif : “qui est d’esprit inventif, qui a de la créativité”

Inventif : “qui a le don, le goût d’inventer”

Inventer : “ créer ou découvrir quelque chose de nouveau”

Ces définitions conditionnent inconsciemment notre relation à notre pouvoir de créativité financière.

En effet, si la créativité est liée à un DON, je l’ai ou je ne l’ai pas à la naissance.

De plus la créativité est souvent associée à l’art, à la publicité. Pourtant, elle existe dans tous les domaines de la vie.

Remettons les choses à leur place :

La créativité n’est ni un don, ni un talent que l’on a à la naissance.

La créativité est une compétence que l’on développe en mettant en oeuvre certains principes de base, un peu comme on développe les muscles en pratiquant du sport.

La créativité naît:

- ✓ **de l'écoute de votre ressenti intérieur** : rendez-vous disponible ! Souvent les meilleures idées émergent à des moments de relâchement, de lâcher-prise, comme le matin au réveil, ou en prenant sa douche ou son bain, en se reposant sous un arbre (vous souvenez-vous de Newton ?)

- ✓ **de l'observation du monde extérieur** : nos idées se nourrissent de notre quotidien. Les romanciers se nourrissent de l'observation de leurs congénères, de leurs recherches sur un thème. Tolkien (le seigneur des anneaux) s'est inspiré de mythologies existantes pour créer une œuvre originale.

- ✓ **de la mise en lien d'éléments qui, à première vue, n'ont rien en commun.** Cessez de croire qu'il vous faut inventer quelque chose de neuf à partir du néant ! Le processus de créativité consiste à mettre en lien des éléments qui peuvent être plus ou moins éloignés entre eux .

Tout le monde est créatif car chacun a ces 3 capacités plus ou moins développées en lui :

L'ECOUTE INTERIEURE

L'OBSERVATION

LA MISE EN LIEN

QU'EST-CE QUE LA CRÉATIVITÉ FINANCIÈRE ?

La créativité financière est la capacité à générer des idées et à les transformer en projets rentables. Les 3 éléments sont indispensables :

- ❖ générer des idées (parfois une suffit)
- ❖ transformer les idées en projets rentables
- ❖ utiliser les moyens adéquats pour concrétiser les projets

Il vous suffit donc :

- ❖ d'avoir les clés pour générer des idées,
- ❖ une méthode pour les organiser et les transformer en projets
- ❖ les connaissances de base des moyens techniques et économiques pour maximiser la rentabilité de ces projets.

C'est ce que cette formation va vous apprendre.

Mais avant cela, il vous faut une DIRECTION FINANCIERE !

Il ne sert à rien de développer la créativité financière, si par ailleurs :

- ❖ vous dépensez plus que ce que vous gagnez
- ❖ vous n'avez pas de vision à moyen et long terme de votre avenir financier
- ❖ vous êtes convaincu que c'est par votre travail que vous deviendrez riche

DÉCOUVREZ POURQUOI VOS PASSIONS PEUVENT VOUS RENDRE RICHE_S** ET POURQUOI SI PEU DE GENS Y PARVIENNENT**

Arrêtez De Travailler Et Devenez Riche_S** !**

Voici un message qui me vaudra très certainement les foudres de nombreux psychologues du travail et autres philosophes pour qui le travail a un impact important pour l'estime de soi (on est reconnu au sein d'un groupe, on se sent exister, on peut exercer –parfois– ses talents et compétences...). La perte d'un emploi est placée dans le top 5 des événements majeurs stressants dans une vie.

Et pourtant... C'est cette représentation du mot « travail » et ce qui lui est associé qui est fondamentalement à modifier pour devenir Riche_**S**. Et vous verrez que c'est seulement lorsque vous ne « travaillerez » plus, lorsque ce mot sera banni de votre vocabulaire, que vous exercerez pleinement vos talents, passions, rêves et que vous serez sur le chemin de l'indépendance financière

Le mot travail véhicule inconsciemment toute une série de croyances et présupposés :

“Il faut travailler dur pour gagner sa croûte” (n'est-ce pas ?) → FAUX !!! A l'heure actuelle avec un pc et une connexion internet, des gens arrivent à gagner très bien leur « croûte » et même tout le pain qui va avec !

“Il faut travailler plus pour gagner plus” → FAUX !!! Il existe des systèmes d'affaires bien connus des personnes riche_**S** qui permettent justement de gagner plus en travaillant moins.

“Le travail c'est la santé” → FAUX !!! Le travail n'a jamais contribué à la santé... C'est L'ENGAGEMENT dans une passion, un rêve, une cause qui procure de l'énergie et soutient le corps. Demandez à des personnes qui ont vécu de graves maladies ce qui a soutenu leur processus de guérison...

Il y a même une expression « reprendre le collier », pour traduire le fait de recommencer une semaine de travail, redevenir esclave, enchaîné.

Les mots que vous utilisez au quotidien ont un pouvoir phénoménal sur vous et sur votre façon d'appréhender les choses de la vie.

Transformer votre discours au sujet du travail c'est vous transformer vous-même et votre relation au travail mais aussi aux « vacances », à l'argent, aux autres... Je vous propose un premier exercice d'une importance majeure dans le cheminement vers la liberté financière.

A partir d'aujourd'hui, transformez le mot travail en A.P.P.L (prononcez « appel »), c'est à dire :

ACTIVITE

PASSIONNANTE

PROFESSIONNELLEMENT

LUCRATIVE

Quelque chose pour lequel je suis APPELÉ intérieurement.

Activité : ce que je fais

Passionnante : l'activité est issue de mes passions, c'est un plaisir pour moi, cela me ressource, me donne de l'énergie, me transporte

Professionnellement : je la fais avec rigueur, compétence, implication

Lucrative : je la fait de manière à ce qu'elle soit lucrative c'est-à-dire de manière à ce que les revenus qu'elle génère me permettent de dégager du temps pour faire autre chose (une autre APPEL, par exemple).

Le peintre qui peint dans sa cave et qui fait de temps à autre une exposition exerce une **Activité Passionnante** mais non **Professionnellement Lucrative**.

L'employé qui exerce un job à plein temps où il se sent frustré la majeure partie du temps exerce une **Activité non Passionnante**, certainement de manière **Professionnelle** mais sûrement non **Lucrative** au vu du temps passé.

Je vais être virulent : Celui qui exerce + de 50 % de son temps (et je suis gentil en mettant 50 %) dans une activité non satisfaisante tant financièrement qu'au niveau épanouissement est tout simplement esclave du travail et de l'argent !

Transformez vos passions en APPL et le mot "travail" s'évanouira de votre vocabulaire. Et vous vous affranchirez de votre statut d'esclave du travail et de l'argent ! Vous ouvrirez votre esprit à la créativité financière et commencerez à prendre pleinement votre vie en main.

Ceci dit, entendons-nous bien. Je ne suis pas en train de vous dire de plaquer votre boulot parce qu'il ne vous satisfait pas et de vous lancer tête baissée dans un domaine que vous ne maîtrisez pas encore. (Ne me faites pas dire ce que je n'ai pas dit ☺).

Je dis qu'il est peut être l'heure maintenant de prendre votre avenir en main et de prévoir d'exercer d'ici 6 mois à 3 ans une ou plusieurs APPL..

Vous pouvez même en exercer une dans votre emploi actuel si celui-ci vous le permet et ce, dès maintenant.

Faites un rapide survol de votre situation actuelle :

Quelle est votre situation actuelle ? Quelles lettres (APPL) sont activées chez vous ? Regardez la situation en face, sans complaisance, c'est la première étape du changement.

Que comptez vous faire pour changer la situation ? Plus de fausses promesses envers vous ! Réellement, êtes-vous prêt à agir ?

La formation Activ'Richesse_*S* est là pour vous aider à développer pleinement votre (vos) APPL.

Il est l'heure de commencer la première étape de votre formation...

ACTIV' RICHE_5 1 :

Les 4 étapes Pour Atteindre La Liberté Financière (Et Que Mettre En Place A Chaque Etape)

Nous pouvons dénombrer 4 étapes nécessaires pour atteindre la liberté financière

1. (re)trouver un équilibre financier
2. assurer la sécurité financière
3. atteindre l'indépendance financière
4. jouir de la liberté financière

La première étape consiste à restaurer un équilibre entre les sorties et les rentrées d'argent, à découvrir les fondements de vos « fuites » d'argent et à guérir ces fuites par une meilleure connaissance de vos désirs et besoins.

La deuxième étape consiste à trouver les moyens pour se libérer des dettes qui vous « plombent » et commencer à sécuriser votre avenir financier

La troisième étape consiste à vous éduquer financièrement et découvrir le type de rapport à l'argent, au travail et au temps des gens fortunés.

La quatrième étape consiste à découvrir les 2 aspects de la liberté financière et que mettre en place pour l'atteindre quotidiennement.

Vous aurez différents exercices-jeux à pratiquer tout au long de ces étapes. Ils ne sont pas séquentiels, commencez par ceux qui vont vous apporter le plus rapidement un premier changement visible dans votre vie car le succès appelle le succès ! Les étapes vous sont présentées de manière séquentielle, mais vous constaterez dans la pratique qu'elles se chevauchent. Cependant, le point de départ pour créer rapidement un changement c'est l'étape 1.

ACTIV' RICHE _S 1.1 ETAPE 1 : RETROUVER L'ÉQUILIBRE FINANCIER

Le meilleur achat est celui qu'on ne fait pas !

Ernie Zelinski

Les achats que l'on fait au quotidien sont issus de nos choix conscients ou inconscients, liés à nos croyances et valeurs. (ex : si j'ai une valeur écologie très forte, je vais plutôt acheter des aliments bio et me restreindre sur d'autres achats)

Certains achats sont aussi l'expression d'un besoin émotionnel basique non satisfait que l'on tente de combler par la satisfaction immédiate d'un achat (ex : cette robe que je ne mets jamais, achetée sur un coup de tête – cette télé écran plasma de 124 cm qui n'est regardée que 3h par semaine...)

Ces achats, comme une fuite d'eau, coûtent très cher, à la fois à court terme sur le budget du mois, mais aussi à plus long terme, sur la capacité d'épargne (et donc de sécurité financière) et sur l'estime de soi.

Voici un exercice/jeu que j'ai mis au point et qui fonctionne très bien pour arrêter ces fuites d'argent et vous reconnecter avec vos besoins et désirs profonds.

Même si vous ne pensez pas avoir de fuites d'argent, faites-le quand même, vous allez apprendre énormément sur vous et votre relation à l'argent.

Vous restaurerez ainsi un équilibre émotionnel et financier.

UN EXERCICE/JEU 1.1.1 - ARRÊTEZ VOS FUITES D'ARGENT

Cet exercice/jeu se déroule en 3 phases : OBSERVATION – ANALYSE – DECOUVERTE

OBSERVATION : Durant le mois qui vient, vous allez observer et noter tous les achats que vous faites et que vous ne faites pas. Identifiez pour chaque achat :

E achat effectué ou non

T type d'achat/sortie : (nourriture, vêtement, resto, frais médicaux, cd, cinémas, facture d'électricité, loyer...)

S sa somme

N sa nature : **V**itale/**U**tile/**A**ccessoire/**S**uperflue (la définition de ces termes vous appartient, vous pourrez la réviser lorsque vous referez cet exercice une deuxième fois)

M le moment dans le mois : proche ou loin (**P/L**) de vos revenus habituels (semaine 1, 2, 3, 4)

C son contexte : quels sont les éléments qui ont précédé l'achat (annonce d'une mauvaise nouvelle, facture...)?

IE son impact émotionnel (culpabilité, frustration, colère, dégoût...)

SM les scénarii mentaux qui ont suivi l'achat : 'je n'aurais pas dû, je ne vais pas savoir finir le mois... '

Ci-après vous trouverez une grille journalière d'analyse des fuites à compléter (faites en des copies). Ensuite vous globaliserez les différentes grilles et en ferez l'analyse.

C'est là que vous allez vous amuser ;-) !

ANALYSE : Nous voici en fin de mois. Faites le total de vos résultats et synthétisez-les dans le tableau suivant

1. vos achats effectués ou non
2. globalisez la somme de chaque type d'achat
3. identifiez le nombre d'achats **V/U/A/S**
4. identifiez à quel moment vos achats compulsifs ou compensatoires (accompagnés d'émotions négatives) arrivent **P/L 1234**
5. identifiez les contextes récurrents dans lesquels ils interviennent
6. identifiez les émotions ainsi que les scénarii mentaux récurrents

	Achats effectués	Achats non effectués
Somme		
Nature (V/U/A/S)		
Moment P/L 1234		
Contextes récurrents		
Émotions récurrentes		
Scénarii mentaux récurrents		

DECOUVERTE :

Quels sont les besoins ou désirs non satisfaits que vous compensez en achats/non achats ?

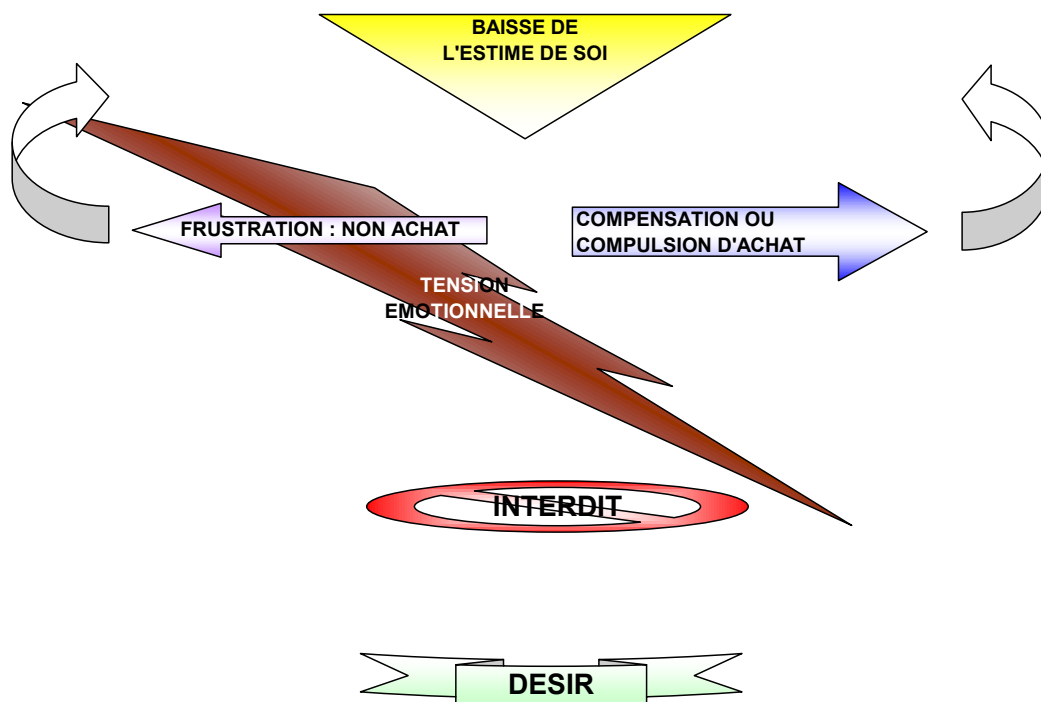
Mon meilleur ami, pendant tout un temps achetait pour 100 à 200 euros de livres par mois. A chaque fois, il se disait en les lisant (du moins ceux qu'il lisait) « j'aurais pu l'écrire »... Oui mais voilà, il ne l'avait pas écrit. Jusqu'au jour où il s'est reconnecté avec son Désir profond d'écrire et a agi en ce sens. Ses achats de livres sont tombés à 25 euros par mois. Augmentation de sa MBA de 75 à 175 € mensuel.

Les achats compensatoires ou compulsifs ou les non achats regrettés sont toujours liés à des besoins ou désirs d'Être non satisfaits. Sur base de vos résultats, découvrez les désirs d'Être et besoins qui demandent à être satisfaits.

Un désir d'ÊTRE est une **impulsion intérieure** qui pousse à vous faire évoluer et qui, si elle est écoutée, apporte une grande joie, une satisfaction, un sentiment d'exister, d'être en phase avec soi-même. Exemple : écrire un livre ;-), faire de la danse, se lancer comme indépendant...

Un besoin est plus lié à une **tension interne**, de répondre stress créé par l'environnement. Exemple : retour d'une journée très stressante = besoin de se détendre

Un achat compensatoire ou compulsif est une gratification immédiate, du plaisir ou une récompense pour notre dur labeur (je le mérite bien !) mais qui a un impact négatif sur l'estime de soi (j'ai encore craqué !)



Sur base de l'analyse de votre mois, découvrez quels sont vos Désirs d'ETRE et vos Besoins insatisfaits.

Notez-les sur le tableau de la page suivante et identifiez les actions simples que vous pouvez mettre en place pour satisfaire ces Désirs d'ETRE et Besoins.

Notez ensuite vos Désirs d'ETRE et vos Besoins sur une feuille que vous garderez sur vous.

A chaque fois que vous serez sur le point de « craquer », regardez votre feuille et posez-vous les questions suivantes :

- ✓ **Comment puis-je satisfaire ce désir d'ETRE/Besoin autrement ?**
- ✓ **Comment puis-je être à l'écoute de ce désir d'ETRE/Besoin ?**

Et soyez à l'écoute de la réponse qui vous sera donnée.

Mes Désirs d'ETRE	Quelles actions je décide de mettre en place pour les satisfaire
Mes Besoins	Quelles actions je décide de mettre en place pour les satisfaire

EXERCICE/JEU 1.1.2 - GÉRER LES HAUTS ET LES BAS

Après une période d'abstinence importante, le fait de recevoir de l'argent procure une excitation émotionnelle intense. Cette excitation peut faire perdre de vue l'objectif et, si les besoins et désirs d'ETRE ne sont pas découverts ou qu'il n'y a pas d'engagement ferme à les satisfaire, cet argent peut rapidement s'envoler en achats compulsifs ou compensatoires.

De même, une insécurité sur votre avenir financier peut procurer des réactions d'achats compulsifs/compensatoires ou des situations de frustrations (non achats) quotidiennes (« on se sait jamais ce qu'il peut arriver »).

C'est le cas de beaucoup d'indépendants ou artistes qui ont des revenus fluctuants.

Ou encore dans le cas d'un changement de situation professionnelle, les revenus peuvent être au début moins importants que ceux que vous aviez précédemment (même si la perspective à moyen long terme est plus favorable).

LA FOCALISATION sur vos Désirs d'ETRE et vos Besoins

ET

L'ANTICIPATION EMOTIONNELLE de l'avenir

Sont 2 clés qui amènent une SECURITE MENTALE ET EMOTIONNELLE pour bien gérer les Hauts et les Bas financiers.

Voici un exercice/jeu pour gérer les hauts et les bas de votre budget à faire au moins 1 x par an ou en prévision à tout changement de situation financière positive ou négative. Il est composé de 2 parties : GERER LES HAUTS et GERER LES BAS
Prenez environ 1 heure pour faire cet exercice/jeu.

GERER LES HAUTS

Imaginez que demain vous gagnez 10 000 000 €, listez tout ce que vous avez envie d'acheter. Laissez-vous aller à écrire même des achats IRRATIONNABLES, ce n'est pas parce que vous l'écrivez que vous devez l'acheter ;-).

Derrière chaque achat, dans la colonne de droite, identifiez l'émotion, les sensations, le sentiment positif qui l'accompagnera (joie, sécurité, insouciance, reconnaissance, sentiment d'allégresse, légèreté...)

Tentez d'être le plus SENSITIF possible. Exemple : je me sens comment dans mon corps quand je suis en sécurité ?

Mes achats	Les émotions, sentiments, sensations positifs qui les accompagnent

Listez dans votre vie les actions simples que vous décidez de mettre en place DES MAINTENANT pour vivre ces émotions, sensations, sentiments positifs au quotidien

Par exemple si la perspective de l'achat d'une piscine couverte vous procure une sensation de bien-être absolu, peut-être qu'aller nager chaque semaine peut vous faire vivre cette sensation... Ou tout simplement prendre un bon bain chaud aux huiles essentielles d'Ylang Ylang...

En vous permettant de vivre l'émotion positive ICI et MAINTENANT vous vous détachez émotionnellement de la propension à faire un achat compulsif ou compensatoire lors d'une hausse importante de revenus.

Pour vivre cette émotion, cette sensation, ce sentiment positif	Je mets en place maintenant dans ma vie

GERER LES BAS

Soyez prêts à vivre avec moins d'argent. Imaginez que demain, votre revenu diminue de 20 à 40%, décidez des achats dont vous pouvez vous passer et des réorganisations à faire au quotidien tout en restant dans un émotionnel positif.

Attention, si votre revenu est déjà au strict minimum pour satisfaire vos besoins vitaux (loyer, nourriture, charges), identifiez seulement les réorganisations à faire.

Ex : remplacer l'achat de 3 cafés par jour au distributeur (1 €/café) par une bouteille d'eau d'1 litre vous fait épargner sur le mois +/- 40 €

Bon d'accord, vous n'aimez pas l'eau... Ajoutez-y du citron et un peu de sirop d'érable pour changer le goût et vous faites en plus une cure dépurative qui stimulera votre capacité à agir ;-).

Achats, biens, services à supprimer	Réorganisations

ACTIV' RICHE _S 1.2

ETAPE 2 : ASSURER LA SÉCURITÉ FINANCIÈRE

Avec les 2 exercices/jeux de la partie précédente de votre formation, vous pouvez déjà ressentir un sentiment de sécurité ou tout au moins un apaisement émotionnel qui s'installe. Vous devriez aussi avoir récupéré quelques euros de MBA (Marge Brute d'Autofinancement – ce concept vous sera expliqué plus loin en détail).

Si c'est le cas, partagez sur le forum du club vos résultats afin de stimuler la motivation d'autres participants.

Si ce n'est pas le cas, identifiez ce qui bloque et agissez « Club CoachRichesse_S » : posez vos questions !

Qu'est-ce que la sécurité financière ?

Bon, que nous dit Le Petit Robert au sujet de la sécurité :

« Etat d'esprit confiant et tranquille d'une personne qui se croit à l'abri du danger »
« Situation, état tranquille qui résulte de l'absence réelle de danger (d'ordre matériel ou moral) »

Il y a donc 2 aspects : L'état d'esprit lié à une croyance positive envers l'avenir ET l'état d'esprit qui résulte d'une absence réelle de danger.

Et au niveau finance, l'absence réelle de danger, c'est avoir assez sur son compte en banque pour pouvoir subvenir à vos charges pendant un an sans salaire. Je m'explique...

D'où vient le sentiment d'insécurité financière ? Du fait de ne pas savoir si demain je pourrais subvenir à mon existence !

Est-ce que j'ai un matelas pour m'accueillir en cas de coup dur ?

La sécurité financière s'acquiert en ayant suffisamment d'argent placé et disponible facilement pour parer aux éventualités de la vie, le temps de rebondir.

EXERCICE/JEU 1.2.1 JE CALCULE L'ÉPAISSEUR DE MON MATELAS

Pour certaines personnes, c'est un exercice très éprouvant que celui-ci. Donc si vous ne vous en sentez pas prêt, ne le faites pas maintenant.

Il peut se faire en parallèle ou alimenter les résultats de l'exercice/Jeu – GERER LES BAS

Listez TOUS vos frais mensuels, trimestriels, semestriels, annuels. J'ai bien dit TOUS VOS FRAIS et... FAITES LE TOTAL.

La somme que vous obtenez (qui est souvent beaucoup plus importante que l'on ne croit) est l'épaisseur du matelas financier à obtenir pour pouvoir vivre pendant un an sans revenu et donc être dans une réelle SECURITE FINANCIERE.

L'épaisseur de mon matelas financier	€
---	----------

C'est à ce moment ci que certains se décomposent :

« je n'y arriverai jamais », « c'est trop dur »...

RASSUREZ-VOUS, ceci est un idéal THEORIQUE qu'il est bon d'avoir sous les yeux.

Avec un sentiment de confiance en l'avenir, vous pouvez le diminuer de moitié ;-) !

Cependant, fondamentalement, la constitution de ce matelas devrait être une de vos priorités après l'équilibre financier.

Vous avez déjà récupéré de l'argent avec l'exercice/jeu ARRETEZ VOS FUITES D'ARGENT ? FABULEUX. Placez cette somme sur un compte et N'Y TOUCHEZ PAS !

UNE ASTUCE POUR REMBOURSER PLUS VITE VOS DETTES

Un moyen pour faire diminuer ce matelas est aussi de rembourser vos dettes plus rapidement. Ne dit-on pas « qui paie ses dettes s'enrichit » ?

J'ai emprunté cette astuce à Robert T. Kiyosaki

1. Trouvez le moyen d'augmenter vos revenus ou votre marge brute de 100 à 200 euros par mois.
2. Prenez cette somme pour rembourser plus rapidement votre premier crédit (celui qui arrive à terme le plus vite)
3. Une fois ce crédit remboursé, prenez la totalité de la somme mensuelle allouée à ce crédit et mettez-la en supplément pour rembourser plus rapidement votre deuxième crédit (celui qui arrive à terme après le premier)
4. Continuez jusqu'à l'épuisement de tous vos crédits – y compris votre crédit hypothécaire)
5. Une fois tous les crédits payés, prenez cette somme totale mensuelle et investissez-a !

« Qui paie ces dettes s'enrichit »... Qu'est-ce que je vous avais dit ?

Il y a un premier effort à fournir : celui de trouver 100 à 200 € par mois pour accélérer de manière significative le premier remboursement. En principe à ce stade-ci, si vous avez fait les exercices précédents, vous devriez les avoir sans devoir travailler plus (pensez à mon meilleur ami qui dépensait 200 €/mois en livres)!

Sinon, pensez Club CoachRichesse_S ! Evitez de rester seul avec vous-même, partagez, les solutions vont venir !

ACTIV' RICHE _S 1.3

ETAPE 3 : ATTEINDRE L'INDÉPENDANCE FINANCIÈRE

L'éducation financière est une des branches qui n'existe malheureusement pas à l'école. Chacun se fait donc son éducation financière suivant le modèle le plus prégnant, celui des parents. C'est ainsi que généralement les personnes venant de milieux socialement défavorisés tendent à rester dans leur milieu car les réflexes et les actions par rapport à l'argent sont conditionnés par rapport à l'éducation qu'ils ont reçue à son sujet. Il en est de même pour les personnes dites « riches ».

Pour passer de la sécurité d'emploi à la liberté financière, il est impératif d'opérer un changement de lien de cause à effet à l'intérieur de notre cerveau.

95 % de la population,	5% de la population
Le revenu que l'on touche est égal au travail que l'on fournit, ce revenu s'appelle un salaire !	Le revenu n'est PAS lié au travail fourni mais provient d'un système mis en place ou d'investissements
Ce qui importe c'est le salaire	Ce qui importe c'est la MBA
Si je veux gagner plus, je dois travailler plus	Si je veux gagner plus, j'active ma créativité financière
S'en remet à son banquier pour les questions de finances	S'en remet à ses pairs, mentors
Travaille pour l'argent	L'argent travaille pour eux
A une vision à court terme, pas de plan d'enrichissement	A une vision à long terme, a un plan d'enrichissement
...	...

Pour atteindre l'indépendance financière, la première chose à faire est de s'éduquer financièrement. BRAVO, c'est ce que vous êtes en train de faire 😊.

Prenez un moment pour vous FELICITER !

Il est venu le moment :

- ❖ De vous intéresser aux mécanismes qui produisent de la richesse
- ❖ D'étudier les livres de personnes qui ont réussi financièrement

Voici 3 principes de base qui vous donneront une autre éducation financière que celle que vous avez reçue.

Ces principes proviennent de personnes riches qui ont mis à disposition du monde les clés pour atteindre cette richesse. Vous en trouverez bien d'autres en vous imprégnant de leurs écrits. Je vous invite donc à lire plusieurs fois les livres de ces personnes au chapitre « et pour terminer... »

Les principes de base à retenir !

- 1. LES ACTIFS PLUS GRANDS QUE LES PASSIFS**
- 2. LA MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT PLUS IMPORTANTE QUE LES REVENUS**
- 3. LES REVENUS RESIDUELS/SANS EXPLOITATION ACTIVE PLUS GRANDS QUE LES DEPENSES**

EXERCICE/JEU 1.3.1 - COMPRENDRE LA NOTION D'ACTIF ET DE PASSIF

Rassurez-vous je ne suis pas comptable ni un financier (d'ailleurs ma notion d'actif et de passif est légèrement différente de la leur ☺). Nous allons donc rester avec des notions très basiques.

Un actif = quelque chose qui fait rentrer de l'argent dans mon portefeuille

Un passif = quelque chose qui fait sortir de l'argent de mon portefeuille

Vous avez ci-après une liste d'achats. Chacun de ces achats participe à augmenter soit la colonne des actifs, soit la colonne des passifs. Classez chaque achat en mettant une croix dans la colonne qu'il participe à augmenter.

	ACTIFS	PASSIFS
Prêt automobile		
Prêt hypothécaire pour maison d'habitation		
achat d'actions		
Carte de crédit		
l'achat d'obligations		
l'achat de parts dans une entreprise		
l'achat d'un tableau de maître		
l'achat d'un kit de démarrage dans une entreprise de marketing relationnel		
Prêt hypothécaire pour un immeuble locatif		
Prêt étude		
achat d'un nom de domaine sur internet		

NE TOURNEZ PAS LA PAGE AVANT D'AVOIR REPONDU ;-)

Réponses :

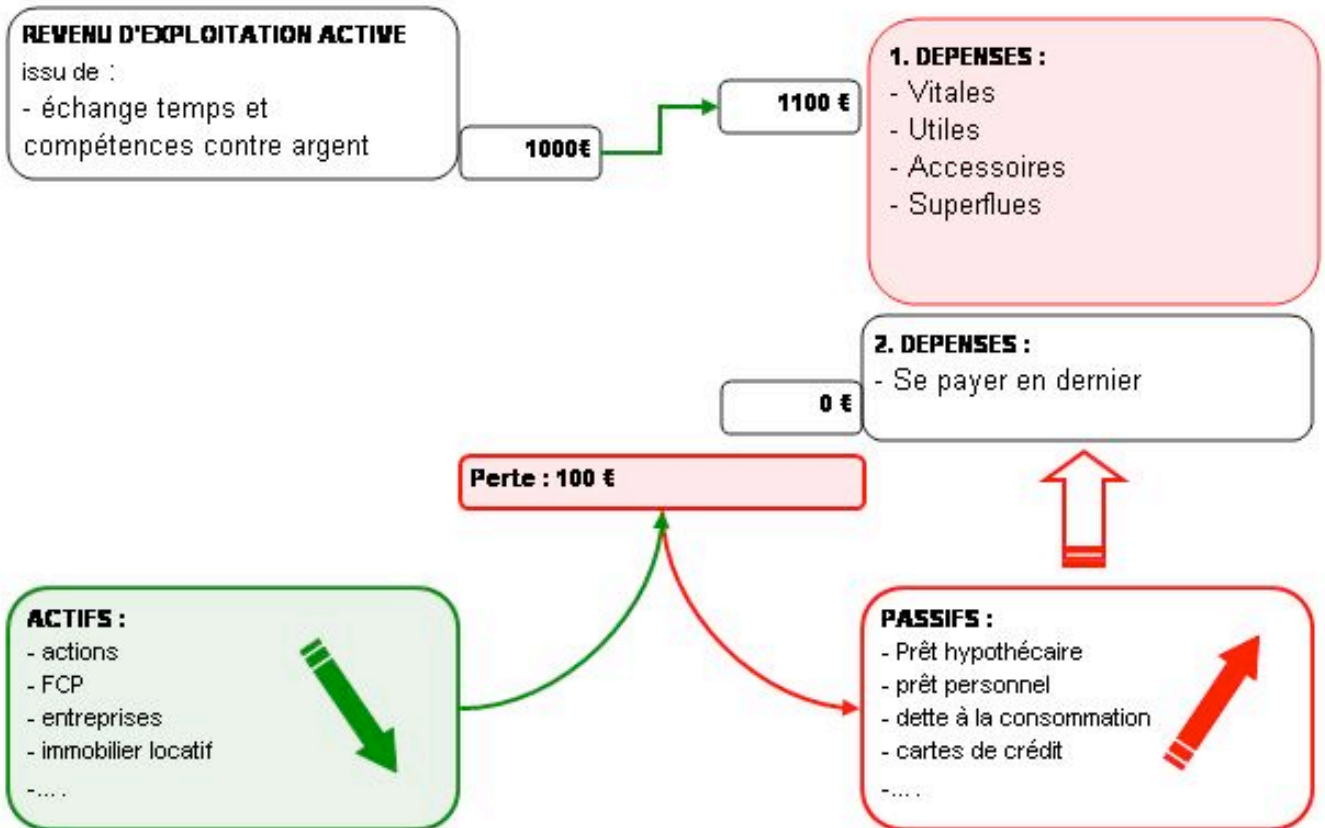
	ACTIFS	PASSIFS
Prêt automobile		X
Prêt hypothécaire pour maison d'habitation		X
Achat d'actions	X	
Carte de crédit		X
L'achat d'obligations	X	
L'achat de parts dans une entreprise	X	
L'achat d'un tableau de maître	X	
L'achat d'un kit de démarrage dans une entreprise de marketing relationnel	X	
Prêt hypothécaire pour un immeuble locatif	X	
Prêt étude		X
Achat d'un nom de domaine sur internet	X	

Pensez avant chaque achat quelle colonne vous voulez faire grandir ! Sachant que la première vous enrichit et la deuxième vous appauvrit.

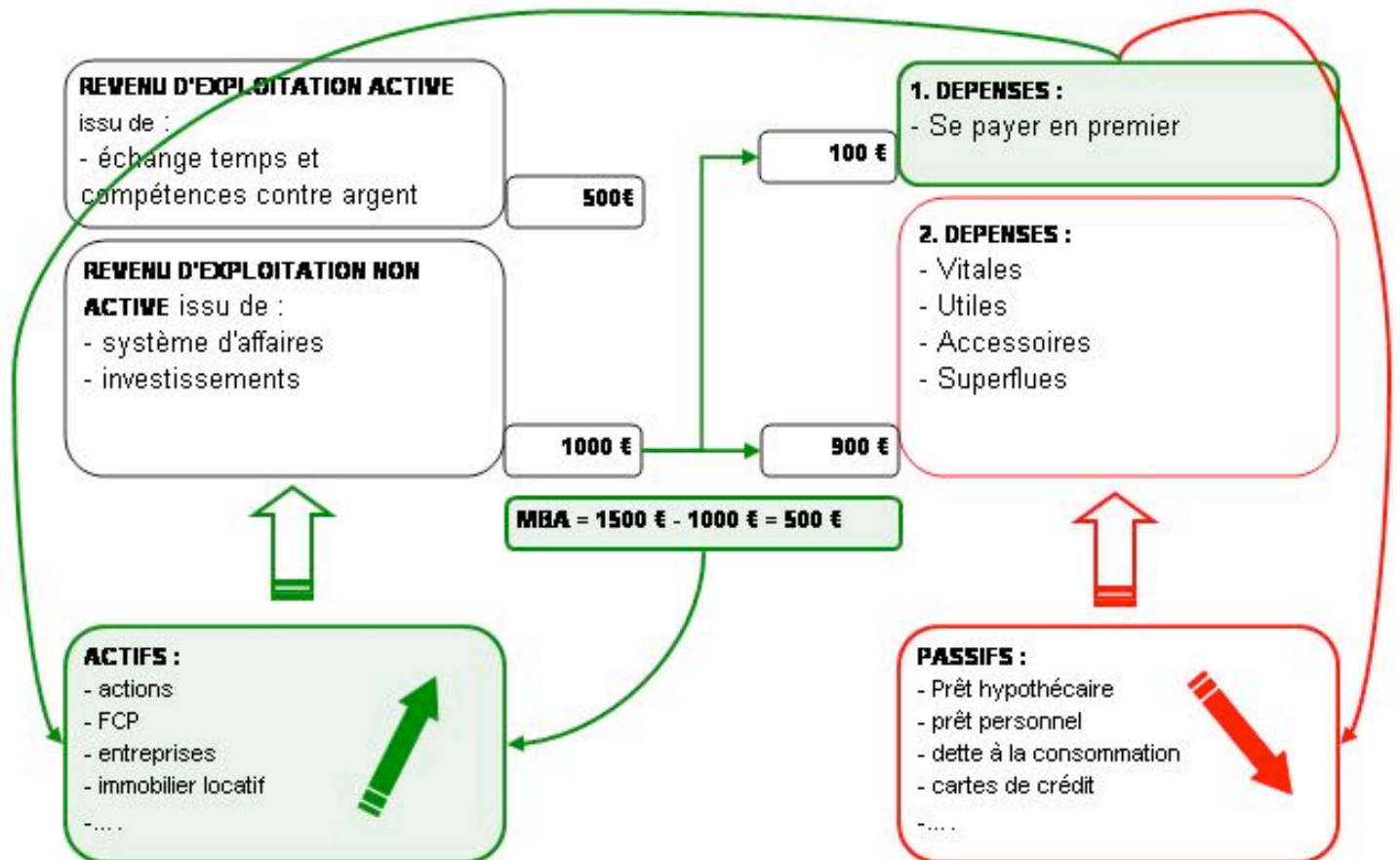
Interpellé par les réponses ? Réagissez sur le Forum du club pour comprendre !

TRAVAILLEZ A DEVELOPPER PLUS D'ACTIFS ET A DIMINUER VOS PASSIFS

VOICI LA RELATION QUE 90% DES GENS ONT AVEC LEUR ARGENT ET QUI LES MAINTIENNT DANS LA PAUVRETÉ



VOICI LA RELATION QUE LES GENS RICHE_S ONT AVEC LEUR ARGENT ET QUI LES REND ENCORE PLUS RICHE_S



Observez bien la différence entre ces 2 types de relations à l'argent. Et pensez bien à ceci : l'argent fait ce que vous lui dites de faire !

Nous allons voir dans les pages suivantes comment développer ce type de relation.

L'IMPORTANT C'EST LA MBA : LES 2 PRINCIPES DE BASE POUR L'AUGMENTER

« Ce qui importe n'est pas l'argent qui rentre dans votre portefeuille, mais ce qui vous reste en fin de mois »

Olivier Seban

La MBA = Marge Brute d'Autofinancement ou Cashflow est l'argent qui vous reste en fin de mois pour investir, placer, financer votre entreprise...

L'**erreur mentale et émotionnelle fondamentale** que font la plupart des gens et qui est source de frustrations, c'est d'être focalisé sur la somme à gagner et non sur la Marge Brute d'Autofinancement à avoir !

C'est la MBA, correctement utilisée, qui permet l'augmentation de revenus et l'atteinte de l'indépendance financière ET non pas le salaire !

L'objectif à atteindre n'est donc pas de gagner beaucoup d'argent, mais bien d'avoir une MBA la plus élevée possible quel que soit le revenu que vous avez.

RELISEZ CETTE PAGE PLUSIEURS FOIS !

IMPREGNEZ-VOUS EN !

La question que vous vous posez peut être c'est « Comment augmenter sa MBA ? »

Si c'est le cas, c'est que vous n'avez pas fait vos exercices ;-)) !

Pas bien ;-)) !

Les 2 principes fondamentaux pour augmenter sa MBA sont :

**1. DEPENSEZ MOINS QUE CE QUE VOUS
GAGNEZ !**

2. PAYEZ VOUS EN PREMIER !

DÉCOUVREZ POURQUOI CE N'EST PAS EN TRAVAILLANT PLUS QUE L'ON DEVIENT RICHE_S OU SIMPLEMENT INDEPENDANT FINANCIEREMENT

Vous vous êtes peut être aperçu que jusqu'à présent, nous avons joué à limiter les dépenses (partie ACTIV'RICHE_S 1) et à constituer un matelas financier. Vous avez déjà appris qu'il est préférable d'investir dans des actifs que dans des passifs et que l'important c'est ce qu'il vous reste en fin de mois et pas ce que vous gagnez en début de mois.

Jusqu'à présent, vous avez peut être (sûrement, je l'espère) pu gagner de l'argent sans travailler plus en appliquant les différents exercices/jeux proposés.

Nous allons continuer dans cette voie là. C'est important de bien connaître les mécanismes qui mènent à la richesse avant de développer votre créativité financière car cela va orienter, nourrir les idées que vous allez avoir !

Qu'est-ce qu'être indépendant financièrement ?

C'est arriver à subvenir à ses charges mensuelles par d'autres revenus que le travail direct (revenu que vous échangez contre des heures de travail que vous prestez).

C'est payer ses charges mensuelles avec des revenus résiduels ou sans exploitation active.

Qu'est-ce qu'un revenu résiduel ou sans exploitation active ?

C'est un revenu qui ne provient pas de votre travail direct... Tout simplement !

Mais alors d'où vient-il ?

De 2 sources :

1. D'un système d'affaires que vous avez mis en place et qui tourne « sans vous »
2. De vos actifs qui travaillent pour vous ramener de l'argent

1. Etre propriétaire d'un système : c'est posséder un système, un processus qui génère de l'argent pratiquement sans votre intervention.

Préalable : Lorsque vous vous demandez aux gens comment gagner plus d'argent (mis à part en gagnant à la loterie) la plupart vous répondent :

- en trouvant un emploi mieux rémunéré
- en travaillant plus
- en demandant une augmentation
- en augmentant son tarif horaire.
- ...

Bref, ils répondent suivant la croyance « pour gagner plus, il faut travailler plus ».

Toujours faire PLUS !

Et bien si votre réponse aurait été de même nature que celles citées plus haut,

ARRETEZ-VOUS ICI !

STOP !

Prenez le temps de respirer profondément plusieurs fois...

Ouvrez votre esprit (c'est comme un parapluie, il fonctionne mieux quand il est ouvert)

Lisez maintenant la page suivante.

Pour Gagner Plus Et Atteindre L'indépendance Financière, Il Vous Faut Apprendre A Travailler Moins Et Surtout Plus Intelligemment.

Comment cela ? En développant un système d'affaires, Pardi !

Prenons plusieurs exemples :

- ❖ écrire un livre : vous faites le travail une fois et puis vous bénéficiez des droits d'auteur à chaque vente
- ❖ composer des chansons ou musiques et les vendre
- ❖ écrire un e-book (livre électronique): vous vous servez de la puissance d'internet pour éliminer tous les intermédiaires entre vous et l'acheteur, vous avez une boutique qui vend pour vous 7j/7 24h/24
- ❖ vendre des produits/créations sur internet (idem que e-book)
- ❖ créer un site de membre
- ❖ monter une franchise personnelle (travailler dans une entreprise de marketing relationnel)
- ❖ ...

Vous fournissez un travail une fois, d'une certaine façon, avec une certaine logique, et ensuite vous mettez en place un système qui fournit le travail pour vous.

**Retenez A Ce Stade-ci, Qu'être Propriétaire D'un Système D'affaires
C'est Etre Propriétaire D'une Machine Qui Génère De L'argent
Même Quand Vous Dormez !**

N'est-ce pas fabuleux ?

Et si vous lisez ces mots en ce moment, c'est que c'est à votre portée !

Tout cela vous sera indiqué dans la partie ACTIV'RICHE_S 4... Mais...

J'ai cru entendre des OUI MAIS... Patience... Retenez l'idée... Que cette idée prime sur vos doutes... Les réponses vont arriver en leur temps.

Encore une fois, gardez votre emploi et mettez-vous à réfléchir...

Imaginons que vous ayez un mi-temps et que vous en cherchiez un autre... Qu'est-ce qui est plus rentable ? Un deuxième emploi ou un ou plusieurs systèmes d'affaires ?

Vous commencez à vous laisser imprégner de cette idée ? Très bien...

Imaginons que vous êtes sans emploi... Ok... Si vous désirez la sécurité de l'emploi (qui est un leurre au 21^{ème} siècle, mais bon, puisque vous la voulez...), prenez un mi temps et développez votre affaire l'autre mi-temps... Vous avez un peu de réserve devant vous... Prenez le temps de développer un système d'affaire.

Les exemples que je vous ai cités ne vous parlent pas... Qu'importe... Dans la deuxième partie de votre formation, vous allez faire émerger des idées qui seront bien meilleures car CE SERONT LES VOTRES !!!

2. Etre propriétaire d'actifs

C'est-à-dire avoir investi dans différents produits financiers :

- ❖ l'immobilier
- ❖ des fonds communs de placement
- ❖ la bourse
- ❖ les entreprises
- ❖ le marché des devises

L'investissement est véritablement l'outil qui permet de générer de la richesse à moyen et long terme.

Tout le monde peut investir à 4 conditions :

- ❖ Avoir la volonté d'apprendre et le faire
- ❖ Travailler sur ses croyances limitantes (il faut beaucoup d'argent pour investir, c'est risqué...)
- ❖ Se faire conseiller par des personnes qui pratiquent avec succès les investissements
- ❖ Agir, Agir, Agir (vous aurez les méthodes pour passer à l'action au chapitre ACTIV'RICHE_S 3.3)

Vous découvrirez des informations sur certains placements dans la partie ACTIV'RICHE_S 4.4. Mais n'allez pas trop vite... Chaque chose en son temps... D'abord augmentez votre MBA.

ACTIV' RICHE S 1.4

ETAPE 4 : JOUIR DE LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

Hmm... Petit Robert, qu'en dis-tu ?

« Etat de ce qui ne subit pas de contrainte. »

C'est un peu réducteur mais... Intéressant dans le cas qui nous occupe.

« Ne subit pas de contrainte »... (intérieure et extérieure)

Il existe donc 2 axes à la liberté financière :

- ❖ ne plus être sous le joug des frustrations – achats compulsifs/compensatoires liés à des tensions émotionnelles et des croyances négatives sur soi : contraintes intérieures
- ❖ avoir développé des revenus résiduels/sans exploitation active pour ne plus devoir travailler (indépendance financière) + avoir suffisamment de ressources pour financer ses rêves et passions : contraintes extérieures

Voilà, les mots sont lancés : REVES ET PASSIONS !

Pour une personne **Riche** S, il n'y a pas de liberté financière s'il n'y a pas REVES ET PASSIONS ET :

De Contribution Au Monde A Travers Les Rêves Et Passions

Sinon, nous sommes en face d'une personne SEULEment riche. Posez-vous régulièrement la question suivante :

Quel est mon rêve de contribution au monde ?

CE QUE LES PERSONNES RICHE_S FONT QUE LES AUTRES NE FONT PAS ET QUI FAIT TOUTE LA DIFFÉRENCE !

« Parce que l'extérieur est le reflet du monde intérieur, la richesse se crée d'abord à l'intérieur de soi »

Anonyme.

1. Développer des attitudes de richesses
2. Développer les différents secteurs de sa vie harmonieusement
3. Avoir des objectifs financiers à moyen et long terme (même si vous en avez, revoyez les avec la grille d'objectifs présentée)
4. Continuer de s'éduquer financièrement
5. Agir toujours en fonction de 2 choses : *ses rêves et passions* et *ses objectifs financiers* (les 2 sont indissociables !)

Exercice/Jeu 1.4.1 - 5 pratiques simples pour développer des attitudes de Richesse_S.

Voici 5 pratiques simples à mettre en œuvre et qui stimulent les attitudes de Richesse_S

1. La gratitude
2. L'ancrage des expériences de succès
3. Vivre des émotions positives intenses
4. S'aligner sur ses désirs d'ETRE
5. Mener des actions de dépassement de soi

Ces 5 pratiques se suffisent à elles-mêmes pour transformer votre monde intérieur en véritable champ de blé abondant. Elles travaillent sur l'acceptation et la reconnaissance de ce qui a été et de ce qui est, augmentent l'estime de soi, activent la passion et vous préparent un avenir florissant.

Prévoyez la mise en œuvre de ces pratiques dans votre quotidien sous forme de rituels.

1. Pratiquez la gratitude

La gratitude est une énergie positive fabuleuse qui attire à elle des choses merveilleuses !

Chaque matin, prenez le temps, en vous levant, de remercier la Vie pour tout ce qu'elle vous a donné, tout ce qu'elle vous donne et tout ce qu'elle vous donnera.

- Faites la liste des personnes que vous voulez remercier
- Notez spécifiquement pourquoi vous voulez les remercier
- Faites cette liste la plus longue possible, retournez en arrière, jusque dans votre petite enfance
- Pour les personnes avec lesquelles un contact est encore possible, remerciez-les de vive voix ou par lettre ou en offrant un cadeau, qu'importe le canal, qu'importe la forme, l'important c'est l'Intention que vous y mettez.
- Pour les personnes qui sont décédées, écrivez-leur une lettre de remerciement. Allez la lire sur leur dernière demeure
- Régulièrement mettez votre liste à jour (remerciez la caissière de votre épicerie pour la passion qu'elle met dans son métier...) et élargissez-la aux choses (remerciez votre voiture de vous mener à vos rendez-vous...)
- Tenez à jour un cahier de gratitude
- Pratiquez des « marches gratitude ». Allez dans les bois et remerciez les personnes et choses de votre liste et surtout, pensez à vous inclure dans la liste ! Avec l'habitude, la liste ne sera plus nécessaire...
- Mettez en place des rituels gratitude lorsque vous faites des tâches que vous n'appréciez pas (pratiquez la gratitude lorsque vous faites votre vaisselle par exemple...)
- Chantez la gratitude
- Pratiquer le rire de la gratitude

2. Ancrez vos expériences de succès

A partir d'aujourd'hui, tenez votre cahier des succès. Chaque jour au soir, prenez 5 minutes pour y inscrire vos succès du jour. Chaque jour au matin, prenez 5 minutes pour lire vos succès de la veille.

Pratiquez au quotidien le cahier du succès. Vous restez ainsi en contact permanent avec les meilleures actions de vous-même.

3. Vivez des émotions positives intenses

Habituez votre corps à vivre des émotions positives intenses. Cela a pour effet :

- ❖ D'augmenter la production d'endorphine (hormone du bonheur)
- ❖ De réduire le stress
- ❖ De transformer positivement vos mécanismes d'anticipation
- ❖ D'augmenter votre créativité
- ❖ D'augmenter votre enthousiasme, votre rayonnement attractif

Pratiquez le rire sans raison et le fou rire quotidiennement.

Dans les ressources complémentaires vous découvrez un site qui présente une méthode qui développe votre rayonnement attractif, votre optimisme par une technique émotionnelle extrêmement puissante. Je vous invite à vous inscrire à la liste de diffusion et recevoir comme cadeau de bienvenue 4 minutes de fous rire pour stimuler votre énergie positive...

4. Alignez-vous sur vos désirs d'ETRE

Reprenez vos désirs d'ETRE. Faites-en un mémo et chaque jour faites le bilan de vos actions par rapport à vos désirs d'ETRE et réajustez le tir si nécessaire.

5. Menez des actions de dépassement de soi

Le dépassement de soi est une des clés INCONTOURNABLES pour atteindre la liberté financière et la réalisation de soi.

Se dépasser c'est suivre son désir d'ETRE, c'est-à-dire agir constamment pour la réalisation de ce désir quels que soient les peurs, les doutes...

Prenez un moment pour relire les 2 pages précédentes. Vous avez peut être déjà eu connaissance de certains principes dans d'autres livres. Les avez-vous mis en action dans votre vie ?

Prenez un moment maintenant pour **DECIDER** ce que vous allez mettre en **AGIR** dans votre vie.

Evitez de vouloir tout faire, carnet gratitude, carnet succès, marche gratitude, dépassement de soi quotidien, analyse de vos actions en fonction de vos désirs d'Etre...

Ne vous mettez pas la pression ! Observez ce que vous avez déjà mis en place comme pratique et avec quels résultats et puis DECIDEZ d'introduire une autre pratique.

Exercice/Jeu 1.4.3 - Focus sur les objectifs financiers à moyen et long terme

Peut-être avez-vous déjà des objectifs financiers à moyen, long terme. Je vous propose de les revoir à la lumière de votre apprentissage actuel.

D'abord entendons-nous sur les termes :

- ❖ Court terme (CT) : 6 mois à 1 an
- ❖ Moyen terme (MT) : jusqu'à 5 ans
- ❖ Long terme (LT): d'ici 15 à 20 ans

Vous pouvez bien sûr modifier ces espaces temps ;-).

Remplissez les grilles ci-après.

Vous la complèterez éventuellement de manière plus précise et réfléchie lorsque vous serez plus loin dans votre formation. Pour l'instant faites-le spontanément, même si vous n'avez encore aucune idée de la manière dont vous allez atteindre ces objectifs. Vous allez découvrir tout cela dans les 3 prochaines étapes de votre formation... Vous reverrez très certainement vos objectifs à la hausse ;-).

mes revenus proviennent	à CT	à MT	à LT
<i>De mon Travail</i>	%	%	%
<i>D'un ou de Système(s)</i>	%	%	%
<i>D'Investissements</i>	%	%	%

Ensuite prenez l'axe de votre MBA

Ma MBA mensuelle est de	à CT	à MT	à LT
	€	€	€

Continuer de s'éduquer financièrement

Lisez, informez-vous continuellement sur les techniques d'enrichissement financier.

Agir toujours en fonction de 3 choses : *ses TNI, ses rêves et passions* et *ses objectifs financiers*

Les 3 sont INDISSOCIABLES pour vraiment devenir Riche_S.

Au niveau des rêves, je ne parle pas ici de partir 4 mois en vacances par an, de s'acheter une Ferrari (faites le si vous en avez les moyens et que vous aimez cela... pourquoi pas ?).

J'entends par rêves, vos rêves de contribution au monde. Continuez à vous poser la question suivante :

Quel est mon rêve de contribution au monde ?

Quel est mon rêve de contribution au monde ?

Quel est mon rêve de contribution au monde ?

Quel est mon rêve de contribution au monde ?

SYNTHÈSE DE LA PREMIÈRE ÉTAPE DE VOTRE FORMATION

Vous avez appris :

- ✓ Que TOUT LE MONDE est créatif.
- ✓ Que La créativité naît de l'écoute intérieure, l'observation du monde extérieur et de la mise en relation d'éléments sans lien apparent
- ✓ Que La créativité financière consiste à générer des idées et à les transformer en projet rentable et qu'elle n'a de sens que si vous avez créé votre vision financière à moyen et long terme.
- ✓ Que Vous pouvez passer du statut « d'esclave du travail et de l'argent » au statut de personne Riche_**S** en pratiquant une ou plusieurs APPL
- ✓ Qu'atteindre la liberté financière passe par plusieurs étapes (équilibre, sécurité, indépendance, liberté) et vous êtes en chemin grâce aux exercices proposés.
- ✓ A vous reconnecter avec vos désirs d'ETRE et vos besoins.
- ✓ A développer une vision du développement harmonieux de votre vie.
- ✓ A vous fixer des objectifs dans différents secteurs de votre vie et notamment dans les finances.
- ✓ Que la liberté financière ce n'est pas seulement l'argent que l'on gagne mais surtout le temps dont on dispose pour réaliser ses rêves de contribution au monde et l'argent que l'on a en poche en fin de mois.

ACTIV' RICHE_5 2

Enfin Les Secrets Pour Développer Votre Créativité Financière

ACTIV' RICHE _S 2.1

LES 3 CLÉS DE LA CRÉATIVITÉ FINANCIÈRE ET COMMENT LES ACTIVER

Voici les 3 clés pour activer la créativité :

Passion
+
Motivation
+
Casse-tête

Passons-les en revue...

PREMIÈRE CLÉ : LA PASSION

Allez, cher lecteur, lectrice, regardons encore ensemble quelques définitions du petit ROBERT :

« Vive inclinaison vers un objet que l'on poursuit, auquel on s'attache de toutes ses forces »

« Ce qui, de la sensibilité, de l'enthousiasme de l'artiste, passe dans l'œuvre. »

« Expression d'un état affectif d'une grande puissance »

« Etat affectif et intellectuel assez puissant pour dominer la vie de l'esprit, par l'intensité de ses effets, ou par la permanence de son action ».

Laissez-moi vous raconter une petite histoire...

Il y a quelques années, un ami m'a fait goûter un bol de thé vert issu d'un grand jardin chinois. J'étais loin de penser qu'à cet instant, une passion pour le thé était en train de naître... Rentré chez moi, j'ai surfé sur le net à la recherche d'informations sur le thé, j'ai acheté des livres pour comprendre comment le préparer, connaître les différentes sortes de thé, du thé blanc au thé noir en passant par le bleu-vert et le thé rouge. J'ai acheté des théières (oui, DES théières). Chacune étant dédiée à un thé en particulier et étudiée pour permettre à toute la saveur du thé de se déployer. J'ai découvert des maisons de thé belges et françaises vendant des thés de très haute qualité... J'ai commencé à associer les thés avec certains types de repas, à partager cette passion pour le thé avec mes amis... Bref, j'étais devenu (et je le suis encore) PASSIONNE par le thé.

Quel lien avec la créativité me direz-vous ?

Il est direct !

LA PASSION EVEILLE LA CURIOSITE ET AUGMENTE VOTRE EXPERTISE D'UN DOMAINE.

Quelqu'un de passionné par un domaine va avoir son esprit attiré par tout ce qui touche à ce domaine. Il devient de plus en plus réceptif à tout ce qui touche ce domaine.

Je ne connaissais rien au thé (à part le thé lipton et les tisanes ;-). J'ai voulu en savoir plus. Et maintenant, je peux reconnaître un thé de qualité d'un thé de qualité médiocre. Je peux identifier les eaux qui vont magnifier les saveurs d'un thé ou l'éteindre, conseiller des théières, des types de thé pour les différents moments de la journée et plein d'autres choses encore... J'ai augmenté mon niveau d'expertise de manière considérable !

LA PASSION STIMULE LA CREATIVITE.

L'imagination se nourrit des informations que le cerveau reçoit, elle s'en trouve stimulée. Les films, les romans, mais aussi les découvertes scientifiques en sont une preuve. La majorité prennent naissance dans l'observation de la vie quotidienne. Si vous donnez de nombreuses informations sur un sujet à votre cerveau (sur le thé, dans l'exemple ci-dessus) et que vous vous posez la question :

“**Comment faire un business rentable avec cette passion ?**”, sans y chercher de réponse immédiate et consciente, votre cerveau imaginer des possibilités de créer du business autour du thé, les liens vont se faire naturellement (par exemple : ouvrir une maison de thé, créer un site d'information sur le thé, faire des stages de découverte de soi à travers le thé, vendre vos photos de cérémonie du thé sur internet (en couplant votre passion du thé et de la photo, bien sûr ;-)...)

Qui d'entre vous ne rêve pas de trouver une idée qui le rendrait millionnaire, ou tout simplement qui augmenterait substantiellement ses revenus, qui développerait sa clientèle ? Commencez par vous reconnecter à vos passions !

LA PASSION EST LE MOTEUR DE GRANDS PROJETS ET DE GRANDES FORTUNES

A ses débuts, Bill Gates n'était sûrement pas un passionné d'informatique, ni Steven Spielberg de cinéma, ni Anthony Robbins du développement du potentiel humain... Non, ces gens-là n'avaient aucune passion... C'est sûr... Quoique... ;-)

(Re) découvrez vos passions en vous posant ces questions :

- ❖ Qu'est-ce qui me fait vibrer ?
- ❖ Sur quel domaine puis-je parler pendant des heures durant sans être fatigué(e) ?
- ❖ Qu'est-ce que j'aime particulièrement faire ?

Exercice/Jeu 2.1.1 - La roue des Passions

Peut-être aurez-vous plusieurs passions... Cherchez les points communs à ces passions et vous trouverez chez vous vos talents, ce qui fait votre originalité.

Par exemple, j'ai eu plusieurs passions dans ma vie (et j'en ai encore de nombreuses)... L'éducation canine, le théâtre, la photo, le thé, la calligraphie... Quelle que soit la forme que prennent mes passions, ce qui m'apporte le plus de satisfaction dans chacune d'elle c'est l'étude des processus, l'enseignement et le partage.

Complétez la grille ci-après en inscrivant vos passions (passées et présentes) dans la colonne de gauche.

Ensuite demandez-vous ce qui vous apporte LE PLUS de satisfaction dans chaque passion. Inscrivez tout ce qui vous passe par l'esprit dans la colonne de droite. Regardez si un ou plusieurs points communs ressortent. C'est votre axe, le coeur de toutes vos passions, votre bien le plus précieux : VOS TALENTS.

Vos Talents Se Cachent Au Cœur De Vos Passions

Une fois les réponses trouvées, reportez-les sur la roue des passions à la page suivante. Au centre, notez le coeur de vos passions et dans les quadrants extérieurs vos passions (laissez un ou plusieurs quadrants vides pour vos passions futures).

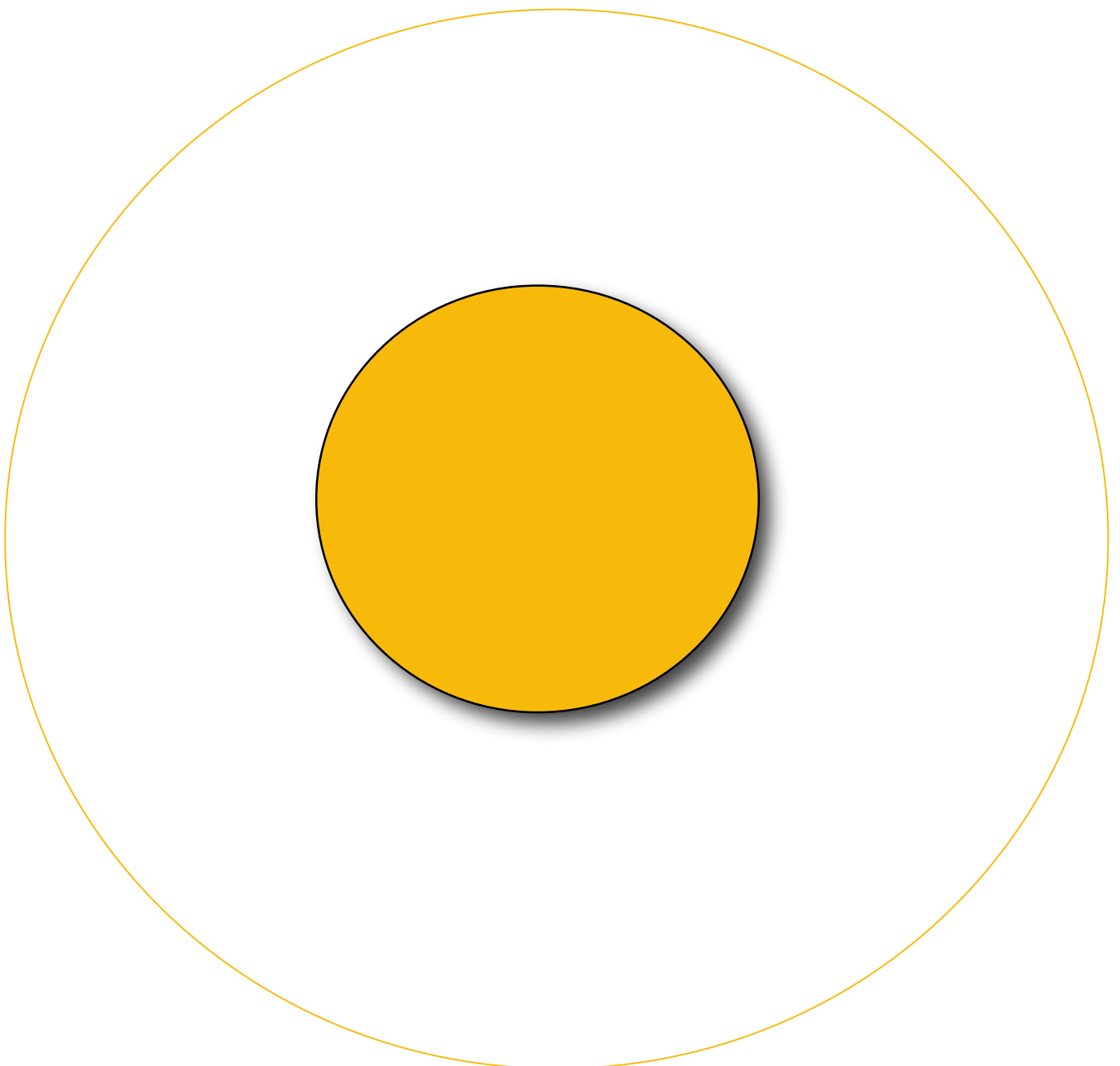
Gardez cette roue auprès de vous en vous posant les questions suivantes plusieurs fois par jour (sans chercher de réponse) :

- ✓ comment puis-je intégrer cette passion dans mon business ?
- ✓ ou comment puis-je développer un business grâce à cette passion ?

Et... Laissez-vous surprendre par les idées qui vont vous arriver !la roue de mes passions

Comment puis-je intégrer ces passions dans mon business ?

Comment puis-je développer un business grâce à ces passions ?



DEUXIÈME CLÉ : LA MOTIVATION

La passion éveille la curiosité, augmente l'expertise dans un domaine mais si vous n'avez pas la motivation d'en faire un revenu, vous « travaillerez » toute votre vie !

Il vous faut LA MOTIVATION à faire de votre passion une source de revenus.

La motivation, MOTIV-ACTION, pousse l'individu à l'action dans un sens déterminé.

Exercice/Jeu 2.1.2 - Une passion, un revenu ?

Prenez le temps de vous installer avec votre roue des passions et répondez à ces questions :

De quelle(s) passion(s) êtes-vous le plus motivé à faire une source de revenus ?

Générer des revenus avec cette passion va m'apporter :

Grâce à cela je vais pouvoir mettre en place, vivre :

TROISIÈME CLÉ : UN PROBLÈME, UN CASSE-TÊTE

On dit souvent qu'il suffit d'une idée pour rendre quelqu'un très riche (pensez à celui qui a inventé les post-it !).

J'entends régulièrement, lors de mes stages et séminaires, des participants dire : « si seulement j'avais une idée ! »

Comment générer des idées ? Quelle est la clé ? Et bien c'est très simple ! Je vais vous révéler le secret de la génération permanente d'idées business.

Mais avant tout, je dois vous avertir : **rayez directement la croyance que vous DEVEZ créer des idées.**

Quel est ce secret ? Un instant... Patience...

Je suis persuadé que vous avez vécu au moins une fois dans votre vie l'expérience suivante : vous vous endormez avec un problème qui vous trotte en tête, un véritable CASSE-TETE, vous y avez pensé toute la journée en vain... Et le lendemain matin, voire en plein milieu de la nuit, vous vous réveillez avec la solution.

Comment cela se fait-il ? Très simplement. Vous aviez un problème, donc un centre d'intérêt. Par rapport à ce problème, vous vous êtes très certainement posé la question : « Comment vais-je résoudre cela ? » « Comment faire pour sortir de cette situation ? ». Tant que vous posez ces questions consciemment, c'est difficile, vous ne voyez pas très clair, c'est un véritable CASSE-TETE. Une fois que vous vous êtes posé ces mêmes questions, dans un état particulier, entre veille et sommeil, état propice à l'émergence de votre inconscient, vous lui demandez à lui, votre inconscient, de vous donner la solution. Celle-ci émergera sous forme d'idée claire, limpide.

Voici le secret de la génération d'idées :

Les idées naissent lorsque face à un problème ou un désir, on se pose un certain type de question et...

Que nous laissons notre inconscient trouver une solution.

C'est aussi simple que cela.

Simple, OUI... Mais pas Simpliste !

Tout le défi consiste à se poser les BONNES QUESTIONS !

Et à LAISSER FAIRE son inconscient !

Nous allons voir comment dans les chapitres suivants.

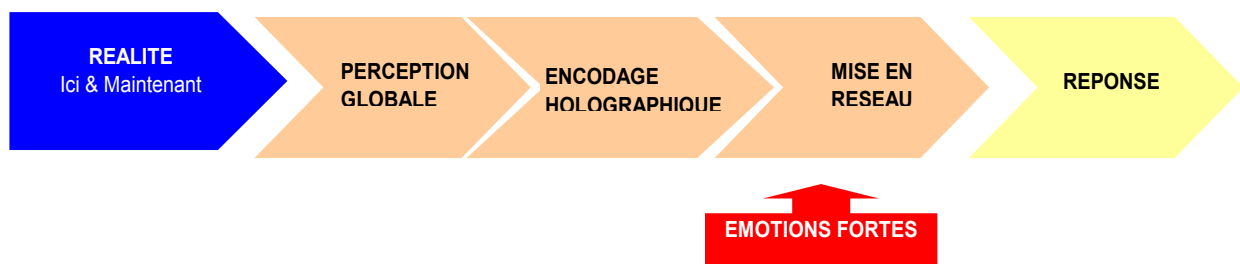
ACTIV' RICHE _S 2.2

POURQUOI LA PENSÉE POSITIVE NE FONCTIONNE PAS

Pierre est sans emploi depuis de nombreuses années, malgré tous ses talents et Emilie, son épouse, vient de perdre son emploi, durement gagné il y a 6 mois. Le couple vit dans une angoisse grandissante, leurs frais sont bien plus importants que leurs revenus actuels. Ils se tournent vers les livres d'inspiration et de motivation et commencent des exercices d'affirmations positives. Les choses vont de mal en pis. Au plus, ils tournent leur esprit vers le positif, au plus leur situation financière et émotionnelle se dégrade.

Arrêtons-nous un instant près du cerveau afin de comprendre pourquoi dans certains cas, et encore plus souvent lorsque l'on parle d'argent, la pensée positive ou loi d'attraction, ne fonctionne pas (ou fonctionne à l'inverse de ce que l'on désire).

Le cerveau encode toute nouvelle information sous forme d'une représentation globale, holographique et l'organise sous forme de réseau avec les représentations passées ayant une forte charge émotionnelle. C'est sur cette base que la réponse de l'individu à la situation présente se construit.



Perception Globale :

Imaginons que vous vous fassiez agresser (je sais ce n'est pas marrant mais c'est pour que l'exemple soit marquant). Vous vous retrouvez avec un revolver sur la tempe. Votre cerveau vous met en état d'hypervigilance (état dans lequel vos perceptions sont démultipliées et votre suggestibilité aussi). Vous sentez l'odeur métallique du canon de revolver. Vous voyez les masques rouges des agresseurs. Vous êtes pris de panique, vous vous dites intérieurement : « faut pas que je bouge, sinon je vais mourir »

Le cerveau va créer une représentation multi sensorielle de toutes ces informations, prenant en compte tous les paramètres sensoriels (visuel, auditif, kinesthésique, olfactif, gustatif), les paramètres émotionnels (type d'émotion, intensité) et cognitifs (croyances) qui sont liés.

Holographique :

Chaque élément de cette représentation contient en lui l'ensemble de la représentation c'est-à-dire que, par exemple, la vue de la couleur rouge suffit à raviver l'ensemble de la scène, l'ensemble du souvenir va vous revenir avec tous les détails, même plusieurs années après.

Structure en réseau :

Le cerveau relie la représentation de l'information avec toutes celles qui sont déjà stockées et présentent des similitudes. Il crée ainsi un réseau d'association de représentations, ainsi si vous vous trouvez, face à ce que le cerveau va considérer comme un danger, une menace (par exemple, une perte de revenus) vous allez avoir un comportement du type « faut pas que je bouge, sinon je vais mourir (ce qui dans le cas d'une perte de revenu, va aggraver la situation et donc la sensation de menace et donc l'inertie – c'est le cercle vicieux –)

Emotions :

Le cerveau retient les représentations les plus prégnantes, c'est-à-dire celles auxquelles sont liées les émotions les plus fortes. Ici, il y a de fortes chances pour que cette représentation conditionne le reste de votre vie (tant que vous ne désactivez pas l'émotion liée à la représentation – rassurez-vous, il existe une technique très efficace pour cela).

En synthèse, lorsque vous allez vous retrouver en face d'une situation qui présente un aspect (la couleur rouge ou un danger, par exemple) de ce souvenir, c'est ce souvenir qui va être réactivé et vous allez répondre à la situation présente en fonction de ce souvenir et non pas de manière spontanée. Vous n'allez pas AGIR, vous allez Réagir.

Revenons à Pierre et Emilie. Leur situation leur rappelle tous leurs échecs précédents, ravivent les souvenirs et émotions très intenses d'angoisse. Ils viennent superposer à cet état interne négatif, des affirmations positives. A votre avis, que ce passe-t-il ?

Ce Sont Les Eléments Ayant Eu Un Impact Emotionnel Le Plus Fort Qui L'emportent.

Le négatif l'emporte sur le positif. Et au plus Pierre et Emilie vont renier cette partie inconsciente et émotionnellement négative, au plus celle-ci va s'amplifier. C'est bien connu :

Ce Contre Quoi Nous Luttons Se Renforce. Ce Que Nous Acceptons Perd Son Pouvoir.

Combien d'événements qui ont laissé des traces négatives en vous par rapport au succès et à l'argent avez-vous vécus ? Quelles sont vos émotions et croyances les plus récurrentes par rapport au succès et à l'argent ?

C'est très simple à savoir. Divisez la feuille en 2 colonnes. Dans la première écrivez l'affirmation suivante et dans la deuxième, écrivez tout ce qui monte en vous comme discours mental, comme émotion, comme oui mais... lorsque vous écrivez cette affirmation. Vous avez déjà un bref aperçu de ce qui vous freine.

Je gagne facilement 20 000 euros par mois

Une autre raison pour laquelle les affirmations ne fonctionnent pas est le principe de focalisation du cerveau. Ce sur quoi on focalise son regard devient la réalité.

Si je suis focalisé sur le succès, si je lui porte toute mon attention, je vais être attentif à toutes les opportunités de succès qui vont se présenter.

Si vous affirmez quelque chose : “ je deviens chaque jour de plus en plus riche”, et dans le même temps, une voix intérieure vous dit : “ce n'est pas vrai”, “tu es en train de rêver”... Toute une série de OUI MAIS font surface et il s'ensuit un conflit comme nous l'avons vu plus haut.

Le cerveau traite des milliards d'informations à la seconde. Il est très difficile pour lui de rester focalisé sur une seule chose, par exemple une affirmation positive. Sur quoi votre cerveau va-t-il se focaliser d'après vous ?

L’Affirmation Positive Ou Les OUI MAIS ? Qui Va L’emporter ?...

Les OUI MAIS !... Bien Sûr...

Pas encore convaincu ?

L'autre jour, j'échange avec un ami sur ces projets professionnels... Je le trouve très négatif et lui donne quelques exemples de connaissances communes :

- Regarde Bill*, il avait un rêve et il l'a réalisé !
- « Oui mais, me répond mon ami, Bill est riche ! Moi pas. »

Je lui donne l'exemple de Thomas* :

- « Oui mais, Thomas est un inventeur ! Moi pas, me rétorque-t-il »

Persévérant, je tente de lui parler d'Albert* et là il me dit : « Oui mais Albert est un génie ! Moi pas. »

A bout d'arguments, je tente un baroud d'honneur en lui parlant de Robert* et il m'assène le coup de grâce : « Oui mais Robert est doué en affaire ! Moi pas »

Est-ce parce que mon ami n'est pas « riche », n'est pas « un inventeur », n'est pas « un génie », n'est pas « doué en affaires » qu'il n'avance pas dans ses projets ?

Non ! Seuls deux mots le freinent et l'empêchent de développer les projets qu'il souhaite : OUI MAIS !

Tout le monde a déjà été aux prises avec les OUI MAIS lorsqu'une nouvelle idée jaillit dans l'esprit... Peut être est-ce même le cas maintenant dans votre vie !

Généralement, nous optons pour une de ces deux attitudes

- ❖ les OUI MAIS ont tout pouvoir et nous muselons l'idée, l'embryon de projet, nous l'ensevelissons sous des tonnes de OUI MAIS très rationnels (ou irrationnels).
- ❖ Nous les refoulons et avançons dans le projet... Et nous rencontrons des difficultés ! C'est plus dur que prévu et les OUI MAIS reviennent à la charge et, soit nous leur donnons tout pouvoir et nous abandonnons (après tout, on savait que ce n'était pas une bonne idée, que l'on n'y arriverait pas !), soit nous les refoulons à nouveau et le projet ne décolle pas, c'est difficile, nous nous heurtons à des obstacles (nos propres obstacles internes en réalité)

Les OUI MAIS sont la force d'inertie issue de nos croyances limitantes au sujet de nous-mêmes. Ce sont les 2 mots qui nous coupent de notre énergie créatrice et du développement de nos projets.

Il existe des moyens de transformer cette force d'inertie. Comment ? En la RECONNAISSANT, en lui prêtant une ATTENTION CONSCIENTE ! C'est ce que vous allez apprendre maintenant avec 3 techniques très simples.

* Bill Gates, Thomas Edison, Albert Einstein, Robert T. Kiyosaki

Il est donc nécessaire de faire la paix avec les oui mais et vous allez maintenant apprendre 3 exercices pour cela.

ARRÊTEZ DE LUTTER : VOICI COMMENT FAIRE DE VOTRE INCONSCIENT VOTRE MEILLEUR ALLIÉ

Exercice/jeu 2.2.1 - La technique de l'épuisement

Prenez 2 cahiers.

Phase 1 : Dans le premier écrivez l'affirmation que votre projet, objectif est réalisé. Par ex : "j'ai une équipe de distributeurs qui cartonne".

Phase 2 : Directement, notez dans l'autre cahier les oui mais qui vous viennent à l'esprit. Notez-les sans réfléchir et sans vous interrompre. Il y en aura peut-être beaucoup la première fois, qu'importe, libérez les de votre mental et couchez-les sur le papier.

Phase 3 : Dès que le flot des oui mais s'interrompt, revenez au premier cahier et renotez l'affirmation... Et listez à nouveau les oui mais qui viennent (ce peut être les mêmes ou d'autres).

Phase 4 : Refaites cet exercice jusqu'au moment où il n'y a plus aucun oui mais qui vient lorsque vous écrivez l'affirmation. Vous ressentirez un regain d'énergie pour votre projet et objectif, il sera plus présent en vous, plus fort, votre état émotionnel sera modifié.

Phase 5 : Refaites l'exercice plusieurs jours d'affilée et notez la différence d'énergie que vous avez par rapport à votre objectif. De nouvelles croyances comme : « je suis capable d'y arriver », « j'ai toutes les ressources en moi pour y arriver »... peuvent apparaître. Notez-les.

Phase 6 : déchirez les pages de oui mais et jetez les à la poubelle ou brûlez les.

Exercice/jeu 2.2.2 - La technique de l'intégration

Il est plus facile de faire la paix en soi et d'activer plus efficacement une affirmation en donnant un choix au cerveau plutôt qu'en imposant par une affirmation.

Prenez vos 2 cahiers et notez une affirmation positive du type : Je m'enrichis chaque jour de plus en plus. Dans le deuxième cahier, notez les oui mais : je n'ai pas de diplôme, je suis trop vieux, la richesse ce n'est pas pour moi...

Ensuite faites une phrase qui intègre les deux en ouvrant le cerveau d'abord à une nouvelle possibilité et ensuite à un choix.

Même Si (je n'ai pas de diplôme) **Je m'ouvre à la possibilité** de m'enrichir chaque jour de plus en plus.

Même Si (je n'ai pas de diplôme) **Je choisis** de m'enrichir chaque jour de plus en plus.

Exercice/jeu 2.2.3 – La dissolution des oui mais par L'EFT

Ca c'est le must. Beaucoup plus rapide et plus puissant... Et qui peut combiner les 2 exercices précédents. Si vous connaissez l'EFT, faites la première phase de la technique des 2 cahiers. Ensuite cotez de 0 à 10 l'intensité chaque oui mais (0 vous ne croyez absolument pas à ce oui mais, 10 vous y croyez fermement), faites des rondes de taping de votre système énergétique sur chaque oui mais et amenez-les tous à 0.

Vous verrez en un temps record des choses se produire dans votre vie par rapport à votre projet, votre objectif.

Si vous ne connaissez pas l'EFT lisez le chapitre suivant et revenez à l'exercice après.

QU'EST-CE QUE L'EFT ?

L'EFT, Emotional Freedom Techniques est une sorte d'acupressure émotionnelle qui consiste à stimuler certains points énergétiques du corps en étant focalisé sur un problème (ici, les oui mais). Cette technique a pour objectif de vous libérer de vos freins émotionnels et cognitifs et ainsi d'atteindre la paix intérieure. Elle est très ludique à utiliser et peut s'apprendre et se pratiquer par soi même.

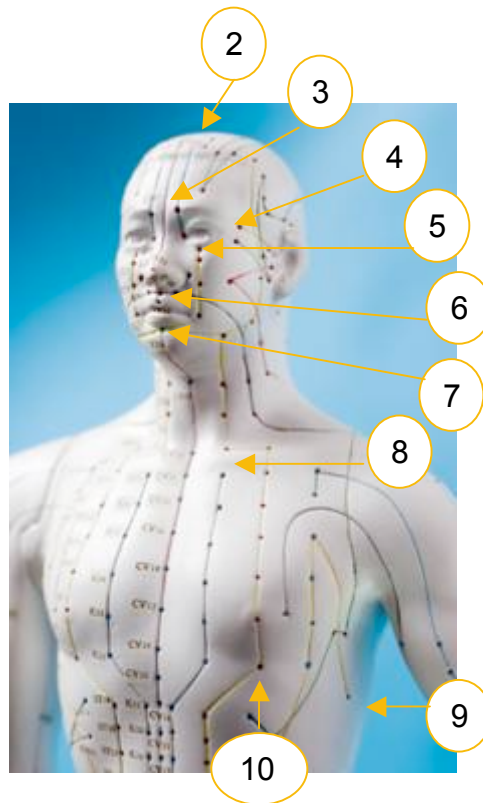
COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Le principe de base est très simple. Tout souvenir douloureux (conscient ou inconscient) crée une perturbation du système énergétique du corps créant, ravivant des émotions négatives face à une situation présente ou future.

Exemple : Pierre et Emilie ont des factures à payer. Ils n'ont pas d'argent sur leur compte. Cela active des souvenirs de précarité, de manque, d'insécurité qui créent une perturbation dans leur système énergétique. Cette perturbation se manifeste sous forme d'angoisse, de croyances négatives...

En stimulant certains points énergétiques, ils arrivent à corriger la perturbation (qui assure la liaison entre un souvenir douloureux et l'émotion désagréable avivée), l'émotion désagréable présente disparaît et l'empreinte du souvenir aussi. Ils peuvent enfin prendre des décisions sereines et non sous l'emprise de l'angoisse.

En pratique, il y a 10 points à stimuler (vous pouvez en stimuler plus, mais ces dix là suffisent) en tapotant du bout des doigts dessus pendant quelques secondes tout en répétant certaines phrases.



Voici les points :

- ✓ 1 Point Karaté
- ✓ 2 Point de la fontanelle
- ✓ 3 Point du sourcil
- ✓ 4 Point du coin de l'oeil
- ✓ 5 Point sous l'oeil
- ✓ 6 Le point sous le nez
- ✓ 7 Le point du creux du menton
- ✓ 8 Point de la clavicule
- ✓ 9 Point sous l'aisselle
- ✓ 10 Point sous le sein

Prenez votre cahier avec les oui mais. Notez à quelle intensité le oui mais est vrai pour vous, à combien est son impact négatif dans l'instant. (0 pas d'impact – 10 impact maximal)

- ✓ Commencez par tapoter le point du tranchant de la main (appelé point karaté) en répétant 3x la phrase suivante :

« *Même si (dites votre oui mais) Je m'accepte totalement et profondément.* »
(acceptation, intégration du oui mais)

- ✓ Ensuite tapotez chaque point en commençant par celui de la fontanelle et en descendant pour terminer par celui en dessous des seins en répétant à chaque point 1 fois votre oui mais.
- ✓ Faites 2 tours et ensuite mesurez si l'impact a diminué.
- ✓ Recommencez jusqu'au moment où vous arrivez à 0.
- ✓ Observez si d'autres oui mais ont baissé, prenez le suivant et recommencez

Exemple :

Si un de vos Oui mais est : 'je n'y arriverai jamais'.

Point 1 - Même si j'ai la croyance que je n'y arriverai jamais, je m'accepte totalement et profondément.

Point 1 - Même si j'ai la croyance que je n'y arriverai jamais, je m'accepte totalement et profondément.

Point 1 - Même si j'ai la croyance que je n'y arriverai jamais, je m'accepte totalement et profondément.

Point 2 - Cette croyance,

Point 3 - Je n'y arriverai jamais

Point 4 - Je n'y arriverai jamais

Point 5 - Je n'y arriverai jamais

Point 6 - Je n'y arriverai jamais

Point 7 - Je n'y arriverai jamais

Point 8 - Je n'y arriverai jamais

Point 9 - Je n'y arriverai jamais

Point 10 - Je n'y arriverai jamais

ACTIV' RICHE S 2.3

COMMENT LE CERVEAU CRÉE LA CONSCIENCE DE RICHESSE

Nous avons vu au chapitre précédent des outils pour traiter les oui mais.

Vous avez appris aussi dans ce chapitre que le cerveau éprouvait des difficultés à rester concentré sur les affirmations positives.

Vous allez maintenant découvrir le secret de l'efficacité des questions par rapport aux affirmations.

Lorsque vous vous posez une question, que se passe-t-il ?

Votre cerveau se focalise sur la recherche d'une réponse !

En posant une question d'une certaine manière, vous orientez votre cerveau et sa réponse.

La qualité de votre vie dépend de la qualité de vos questions et non de vos affirmations !

Une question demande une réponse. Si le cerveau ne la trouve pas tout de suite, il va chercher dans l'environnement des signes qui vont lui permettre de trouver une réponse, une solution.

Lorsque vous vous posez une question, il n'y a pas de résistance de la part de votre inconscient.

Votre cerveau cherche une solution.

Vous allez apprendre comment conditionner votre cerveau à générer des idées de business.

EXERCICE/JEU 2.3.1 - 3 QUESTIONS À VOUS POSER POUR DEVENIR RICHE_S

Les 3 questions à 1 000 000 € et plus

Ci-après vous avez 3 questions de base qui m'ont permis en 4 mois de générer un ensemble d'idées cohérentes à fort potentiel de rentabilité financière. Elles ont toutes un objectif différent et complémentaire.

Répétez-vous ces questions 5 à 10 fois par jour.

Ayez un carnet de notes et notez ces questions au moins une fois par jour dedans.

Evitez de chercher consciemment des réponses !

Posez-Vous Juste Les Questions !

Vous constaterez au bout d'un certain temps que des idées vont commencer à vous venir... NOTEZ LES SANS Y REFLECHIR, SANS PORTER AUCUN JUGEMENT !

Voici les 3 questions :

« Comment puis-je gagner plus d'argent en travaillant moins et mieux ? »

ou sa variante :

« Comment puis-je gagner plus d'argent en travaillant moins et en m'amusant plus ? »

« Quelles sont les opportunités à saisir en ce moment ? »

« Quelle plus value réelle puis-je apporter le plus rapidement à un maximum de personnes ? »

Pourquoi ces trois là spécifiquement ?

« Comment puis-je gagner plus d'argent en travaillant moins et mieux ? »

Dans les croyances du 20ème siècle sur l'argent et le travail, pour gagner plus d'argent, il faut travailler plus. Logique, non ? Et bien NON ! Ce qui était vrai à un moment donné ne l'est plus forcément à un autre. Avec cette question, vous allez générer des idées qui inverseront la vapeur. En y incluant sa variante, vous mêlez l'argent et l'amusement, intéressant comme idée, non ?.

« Quelles sont les opportunités à saisir en ce moment ? »

Le monde qui nous entoure est truffé d'opportunités. Cette question ouvre littéralement vos sens à toutes les opportunités du moment, tout aura une saveur d'opportunité. Génial, non ? En relisez ce manuel de formation après avoir pratiqué cette question pendant une semaine, je vous promets que votre lecture ne sera pas la même.

« Quelle plus value réelle puis-je apporter le plus rapidement à un maximum de personnes ? »

Les personnes vraiment Riche_S le sont car elles donnent de la valeur à un maximum de gens. Et au plus elles touchent de monde rapidement, au plus les gens ont une réelle plus value grâce à ces personnes, au plus elles s'enrichissent. (Vous allez comprendre grâce à cette question l'intérêt d'internet et du Marketing relationnel.)

EXERCICE/JEU 2.3.2 - CONDITIONNEZ VOTRE CERVEAU A LA CREATIVITE FINANCIERE PAR LA PUISSANCE DES AFFORMATIONS

Une autre utilisation des questions : les Afformations. Peut être est-ce la première fois que vous entendez ce terme. Voici son explication.

Nous avons tous une habitude mentale inconsciente, celle de nous poser des questions ! Et que fait notre cerveau ? Comment nous l'avons vu, il va chercher des informations pour donner une réponse à nos questions.

Généralement, nous nous posons des questions négatives, du style :

Pourquoi ai-je échoué ?

Pourquoi est-ce que c'est encore sur moi que cela tombe ?

Qu'ai-je fait pour mériter cela ?

Et notre cerveau va trouver des informations dans sa mémoire pour y répondre et ces informations, ce sont les croyances limitantes que nous avons à notre propos :

Je suis nul(le)

Je ne le mérite pas

Je n'ai jamais rien réussi

Je n'y arriverai jamais

Imaginons un instant que nous nous posions des questions positives du style : Pourquoi suis-je si Riche_S ? Que va faire votre cerveau ? Chercher des informations positives pour trouver une réponse à cette question. Et s'ils ne les trouvent pas dans le paquet d'expériences passées, il va se mettre en quête de les trouver dans des éléments de l'environnement qui lui sont habituellement non perceptibles (parce que vous le conditionnez à voir le négatif : parce que je suis nul(le), je ne le mérite pas...)

L'utilisation des Affirmations est la 2ème clé pour éviter le conflit interne que nous avons en utilisant les Affirmations. Conflit d'autant plus important que l'affirmation est éloignée de notre situation actuelle.

C'est à Noah St Jones que nous devons le concept d' AFFORMATION qui est la contraction d' AFFIRMATION et d'INFORMATION.

Ce principe est extrêmement simple et terriblement efficace. Il consiste donc à se poser des questions positives sous forme de "POURQUOI" de sorte que le cerveau cherche et construise les "PARCE QUE" positifs.

Il en résulte un changement d'état interne très important, une ouverture des possibles, une stimulation émotionnelle et cognitive très positive.

Voici ci-après une liste d'affirmations liées à la créativité financière que vous pouvez répéter le plus souvent possible. Après la liste, je vous propose 2 outils pour amplifier encore plus le pouvoir des affirmations.

Prenez plaisir à répéter ces affirmations le plus souvent possible. Dans le cas où, pour certaines, des oui mais émergeraient, notez-les et travaillez dessus par les techniques apprises.

Pourquoi je gagne plus en travaillant moins et mieux ?

Pourquoi est-ce si facile de gagner plus en travaillant moins ?

Pourquoi ai-je autant d'idées de business ?

Pourquoi est-ce si facile de gagner de l'argent en réalisant mes rêves, mes projets ?

Pourquoi est-ce si facile de gagner de l'argent en m'amusant ?

Pourquoi je découvre des occasions de faire des affaires à tous les coins de rue ?

Pourquoi mon imagination et mon audace sont-elles source de sécurité pour moi ?

Pourquoi est-ce si facile pour moi de déléguer les choses que je n'aime pas ?

Pourquoi je trouve si facilement des personnes qui aiment travailler avec et/ou pour moi ?

Pourquoi mes idées deviennent-elles de grands projets rentables ?

Pourquoi je fais toujours uniquement les efforts nécessaires pour faire réussir mes projets ?

Pourquoi suis-je un(e)créatif(e) qui travaille peu et qui produit beaucoup ?

Pourquoi ai-je tant de facilité à me débarrasser des corvées ?

Pourquoi ai-je tant de facilité à faire ce que je désire et ce que j'aime ?

Pourquoi ai-je tant de facilité à vivre selon mes propres critères ?

Pourquoi suis-je si motivé(e) à profiter pleinement et sereinement de la vie ?

Pourquoi ai-je tant de facilité à activer le pouvoir de mon imagination ?

Pourquoi ai-je tant de facilité à créer de nouvelles opportunités ?

Pourquoi ai-je tant de facilité à me détendre et à m'amuser en étant productif ?

Pourquoi je me fie toujours à ce qui m'inspire et me fait vibrer ?

Pourquoi je vis si facilement ma passion au quotidien ?

Pourquoi la créativité est-elle mon atout le plus précieux et le plus sûr ?

Pourquoi ai-je tant de facilité à prendre du temps pour paresser créativement ?

Pourquoi ai-je toujours du temps pour flâner pendant que l'argent se déverse sur mon compte ?

Pourquoi ai-je toujours du temps à passer avec les personnes que j'aime pendant que l'argent se déverse sur mon compte ?

2 CLÉS POUR OPTIMISER LA PRATIQUE DES AFFORMATIONS

Ecoutez : Chouette, mon inconscient est devenu une machine à générer des idées

Téléchargez gratuitement le bonus audio qui vous a été proposé lors de l'achat de votre manuel de formation électronique. Cet enregistrement audio contient les affirmations de la page précédentes. Ecoutez cet enregistrement audio plusieurs fois par jour, lorsque vous êtes en voiture par exemple. Je vous invite aussi à répéter à haute voix et avec emphase les différentes affirmations. Vous allez augmenter l'ancrage de celles-ci

Appliquez en plus l'EFT

Les affirmations du bonus audio ont été enregistrées en pratiquant la technique de l'EFT (ce qui les rend plus puissantes). Vous pouvez faire de même. Le silence qui existe entre chaque affirmation est destiné à vous permettre de tapoter votre système énergétique sur chaque affirmation. Il vous suffit de répéter l'affirmation à haute voix en vous tapotant. (à ne pas faire lorsque vous roulez en voiture, bien sûr ;-)

ACTIV' RICHE _S 2.4

ACTIVEZ VOS CAPTEURS D'IDÉES

Vous venez de programmer votre inconscient à vous envoyer des idées pour gagner de l'argent, du temps et du confort, vivre selon vos passions et rêves.

Et c'est ce qu'il va faire !

A ce stade-ci, il vous faut 2 choses : des capteurs d'idées et des transpositeurs.

LES TRANSCRIPTEURS D'IDÉES.

Les idées sont libres de toutes contraintes. Aussi, elles choisissent elles-mêmes le moment où elles émergent à votre conscience. Vous ne pouvez pas décider, vous pouvez juste activer vos capteurs d'idées (ce que nous verrons plus loin).

De plus, les idées sont de l'énergie mouvante et sont parfois malicieuses. Certaines ont la fâcheuse habitude de s'évaporer de la mémoire dès qu'elles y ont émergé. A croire qu'elles le font exprès ;-) !

Donc, pour être sûr d'être prêt lorsque vous aurez capté une idée, vous devez toujours avoir des transpositeurs d'idées sur vous afin de garder une trace écrite ou auditive dès qu'une idée se présente et ce, **OU QUE VOUS VOUS SOYEZ ET QUOI QUE VOUS FASSIEZ !**

Ayez constamment sur vous :

- un carnet de notes et un stylo
- un dictaphone

Pour les carnets de note, prenez-en plusieurs qui tiennent dans une poche, dans votre sac... De manière à ce que vous en ayez toujours un avec vous.

Ayez un carnet sur votre table de nuit, dans votre cuisine, dans votre salle de bains, dans votre sac...

Bref, devenez un CARNETOMANIAQUE !

Pour les accros de la technologie, sachez que le carnet est beaucoup plus mobile, rapide d'utilisation dans n'importe quelle circonstance, qu'un gadget électronique....

CARTOMANIAQUE, je vous dis ;-) !

La voiture est un endroit qu'affectionnent particulièrement les idées pour pointer le bout de leur nez. Et c'est bien un des rares lieux, où prendre des notes est un exercice de style dangereux pour soi et pour les autres. C'est ici qu'intervient votre dictaphone !

Préférez le dictaphone digital à celui à cassette, vous pouvez ainsi sauvegarder vos idées sur votre PC ou Mac. Pensez à vérifier régulièrement les piles ;-).

Certains préféreront peut être utiliser leur gsm à la place d'un dictaphone... C'est possible...

Maintenant, derrière une idée, s'en cache souvent plein d'autres, ou alors c'est le développement de cette idée qui vous apparaîtra clairement à l'esprit. Et là, la capacité d'enregistrement du GSM devient vite trop réduite.

Bien... Vous avez vos transpositeurs d'idées ?

Il ne reste plus qu'à activer vos capteurs !

LES CAPTEURS D'IDÉES

Les idées ont besoin de grands espaces de silence et de calme mental pour vous parvenir. Il vous faut donc créer un lieu mental propice à la captation des idées naissantes.

Voulez-vous capter beaucoup d'idées ? (Ce sont les exercices que je préfère dans la formation !)

ARRETEZ-VOUS !
REPOSEZ-VOUS !
DETENDEZ-VOUS !

Voilà tout ce dont vous avez besoin pour capter des idées.

CALMEZ VOTRE MENTAL, VIDEZ-LE DE TOUTE SUBSTANCE REFLEXIVE !

Comment ? Trouvez ce qui vous convient le mieux :

- un bon bain chaud aux huiles essentielles
- jardiner
- pratiquer le Tai Chi Quan, le Yoga, la méditation
- faire des breaks, faire des breaks, faire des breaks... vous avez compris ? Offrez-vous régulièrement des moments de déconnexion pendant la journée.
- faites des ballades en forêt
- prenez des vacances régulièrement

Le truc c'est d'être ABSORBE par une activité qui vous détend profondément. Au plus vous allez vous octroyer des moments comme ceux cités ci-dessus (en ayant mis en route bien entendu, la dynamique de génération d'idées comme expliqué dans les exercices précédents), au plus les idées vont fuser.

Personnellement, je pratique régulièrement une demi heure de yoga tôt le matin et/ou une balade en forêt avec ma chienne. Ce sont deux moments très relaxants et enrichissants en début de journée.

Dans le courant de la journée, j'apprécie de suspendre le temps pour me préparer un thé et goûter ce nectar en regardant et écoutant la cascade de mon étang.

Ce sont des moments de grande quiétude qui ressourcent et invitent les idées à apparaître.

Et vous, quels sont vos capteurs d'idées ? Lesquels allez-vous activer ?

Notez toutes vos idées SANS A PRIORI, SANS JUGEMENT. Notez même les plus folles, notez TOUT !

Ce n'est pas encore l'heure du choix, c'est simplement l'heure de la CAPTATION et de la TRANSCRIPTION DU FLUX D'IDEEES.

Et au plus vous aurez d'idées, au plus vous aurez de choix. Nous allons apprendre dans la 3^{ème} partie de votre formation comment choisir les idées à mettre en œuvre.

SYNTHÈSE DE LA DEUXIÈME ÉTAPE DE VOTRE FORMATION

Vous avez appris :

- ✓ Les 3 clés de la créativité financière et comment les activer
- ✓ Comment déjouer le piège principal lorsqu'on utilise la pensée positive
- ✓ A utiliser les outils pour dissoudre les oui mais qui vous freinent dans vos idées et projets
- ✓ A utiliser les 3 questions qui vont vous rendre riche
- ✓ Comment stimuler votre inconscient pour qu'il travaille pour vous grâce aux affirmations.
- ✓ Comment capter et transcrire vos idées

Vous allez maintenant apprendre à transformer vos idées en projets rentables.

ACTIV' RICHE_5 3

**Concrétisez Maintenant Vos Idées
Selon Les 4 Critères Secrets De La
Réussite**

ACTIV' RICHE _S 3.1

DÉCOUVREZ COMMENT ORGANISER ET PLANIFIER VOS IDÉES SELON LES 4 CRITÈRES SECRETS DE LA RÉUSSITE

Pourquoi tant de gens abandonnent-ils leurs projets : ils surestiment ce qu'ils sont capables de faire à court terme et sous estiment ce qu'ils sont capables de réussir à long terme. (relisez lentement plusieurs fois !)

Tout le monde peut avoir des idées ! Une idée n'est rien sans sa mise en oeuvre. Afin de pouvoir transformer vos idées en projets rentables, il est nécessaire de les trier et de les organiser dans le temps suivant certains critères qui vous garantissent la réussite :

- ❖ **rapidité de mise en oeuvre** : vos idées sont-elles rapides (dans le mois) à mettre en oeuvre ou vont-elles prendre du temps (de 2 mois à 3 ans par exemple)
- ❖ **compétences acquises** : avez-vous les compétences pour mettre en oeuvre vos idées ou devez-vous les acquérir ?
- ❖ **rentabilité directe** : la rentabilité de vos idées est-elle immédiate dès leur mise en oeuvre ? ex : vous vendez un e-book, donnez une formation, faites un site internet, vendez un produit quelconque...
- ❖ **rentabilité à plus long terme** : la rentabilité de vos idées se fera-t-elle dans le temps ? ex : vous voulez bâtir un réseau de marketing relationnel et vivre de vos revenus résiduels ? Comptez entre 3 et 5 ans minimum.

- ❖ **valeur ajoutée apportée aux personnes** : vos idées apportent-elle une plus value importante à vos clients ? Y-a-t-il un marché pour vos idées ? Une demande ?

EXERCICE/JEU 3.1.1 - J'ORGANISE MES IDÉES SUIVANT LES 4 CRITÈRES DE RÉUSSITE

Commencez par mettre en oeuvre une idée qui est rapide, rentable à court terme et pour laquelle vous avez les compétences, ainsi vous mettez toutes les chances de votre côté pour réussir et fêter rapidement un succès.

1. référencez vos idées par degré de 1 à 3

Critères	1	2	3
A. de rapidité de mise en œuvre,	Moins d'un mois	En 6 mois	En 1 an ou plus
B. de compétences acquises	J'ai toutes les compétences	Il me manque une compétence clé	Il me manque plusieurs compétences
C. de rentabilité	Moins d'un mois	En 6 mois	En 1 an ou plus
D. de plus value apportée aux personnes	Il y a une forte demande des gens	Il y a une demande des gens	Il n'y a pas de demande des gens

Liste de mes idées	A	B	C	D

2. classez ensuite les différentes idées que vous allez développer en projet.

Planifiez vos idées sur 3 à 5 ans en veillant à leur cohérence avec vos désirs d'Être et vos rêves. Utilisez la pyramide des projets !

Qu'est-ce que la pyramide des projets ?

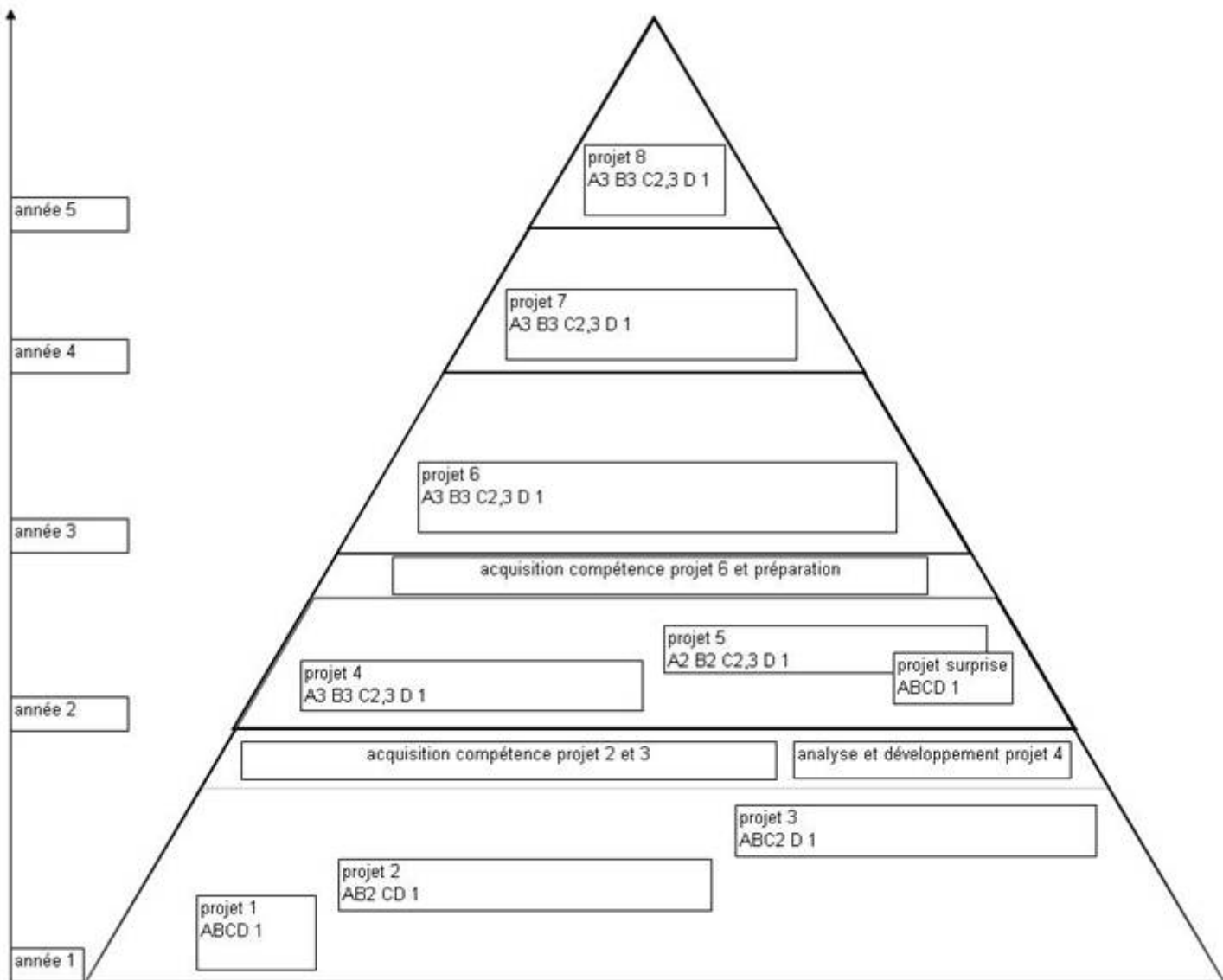
La pyramide des projets est la construction de votre avenir suivant un plan de réussite (les pyramides ça tient bon à travers les âges !). La pyramide contient plusieurs niveaux. Chaque niveau représente un an. Le niveau à la base est l'année en cours. Celui qui sera le plus détaillé. Les autres niveaux seront de moins en moins détaillés.

La première année, concentrez-vous sur la mise en oeuvre de 2 ou 3 idées dont une avec un maximum de 1 sur les critères (A1 – B1 – C1 – D1), pour vous donner toutes les chances de réussite. Pour les deuxième et troisième idées de la première année, vous pouvez commencer à avoir un ou des 2 qui apparaissent sur les 2 premiers critères (A2 – B2 – C1 – D1) et vous bâtissez ainsi votre pyramide par étage. Chaque projet vous permettant d'acquérir l'expérience et la compétence pour les suivants, en avançant par degré de complexité.

Pendant que vous mettez en oeuvre vos premiers projets, gardez 20 % de votre temps pour acquérir les compétences et poser les premiers jalons pour les idées suivantes. Cela doit être planifié !

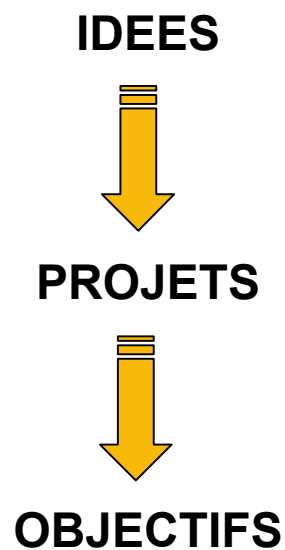
C'est un moment crucial. Cette organisation est votre GUIDE, votre VOIE. Le sommet de ma pyramide est à 20 ans (après c'est une nébuleuse informe, quelques mots directeurs), mais jusque là tout est organisé.

Ci-après, voici un exemple théorique de structuration d'une pyramide de projet. Bien sûr, chaque pyramide sera différente. Vous pouvez avoir plus ou moins de projets.



Prenez comme référence que la base de votre pyramide est l'année en cours et est divisée en 12 mois. Dans cette pyramide vous voyez beaucoup de projets. Ils peuvent ne venir que d'une idée de base, comme nous allons le voir dans le chapitre suivant.

Chaque projet de l'année en cours sera décliné en objectif à atteindre.



LES OBJECTIFS... COMMENT LES DÉCRIRE DE MANIÈRE OPTIMALE ?

Si vous voulez une vie de Riche_S, définir vos objectifs est un exercice incontournable.

La technique classique de définition d'objectif est le **SMART** (ou toute autre technique similaire)

C'est à dire :

- décrire l'objectif de manière **Spécifique** et **Mesurable** ;
- s'assurer qu'il soit **Atteignable**,
- **Relevant** (motivant)
- traçable dans le **Temps** (avec une date de réalisation).

Certains vont plus loin, détaillent le plan d'action le plus précis possible pour atteindre l'objectif et les ressources nécessaires.

Et malgré cela, bien souvent, 6 mois plus tard, force est de constater que rarement les choses ont bougé, ou pas spécialement dans le bon sens.

Pourquoi ?

Parce que hormis les Oui Mais, la méthode SMART est très incomplète.

Elle fait partie d'un paradigme ancien portant l'accent sur le rationnel, le cerveau gauche.

Elle ne tient pas compte de l'importance du cerveau droit (émotions, sensations, symbolisme) ni des nouvelles découvertes scientifiques sur la création de la réalité par le cerveau (que l'on a vu dans un chapitre précédent).

Voyons ensemble l'ancien paradigme : Prenons un exemple d'un objectif décrit par la méthode SMART !

“ Le 25 janvier 2009, je fais un voyage en Inde du sud de 15 jours avec mon épouse.”

Il est spécifique (enfin presque, je sais que c'est l'Inde du sud et que je pars 15 jours avec mon épouse)

Il est mesurable...Oui !

Il est atteignable... Hmm... ai-je l'argent pour...? Pas encore... Ca coûte cher...Vais-je arriver à avoir l'argent ?... Le mental commence à mettre ses oui mais...

Il est relevant... J'aime la culture indienne....mais il y a beaucoup de pauvreté... Vais-je supporter le choc culturel... La saleté des villes ?... des peurs sont présentes...

Il est tracé dans le temps.

A cela, dans le meilleur des cas, il y a un plan d'action qui pourra être défini.

Voyons le même objectif sous l'angle du nouveau paradigme : Définissons le même objectif par la création d'une **vision holomorphique**.

Créer une vision holomorphique de mon objectif c'est :

- ✓ définir les critères de l'objectif
- ✓ créer un film multisensoriel de l'objectif atteint
- ✓ découvrir l'émotion qui se cache derrière l'atteinte de l'objectif
- ✓ créer un symbole de l'objectif

Les Critères de mon objectif = Comment je veux que le voyage se déroule ?
Qu'est-ce que je veux vivre ? Quelles sont les choses importantes à être vécue pendant le voyage ? Pour quand (à quelle date ?)

Les vols aller et retour se passent agréablement bien dans les temps annoncés (oui, oui, c'est possible).

Nous visitons des hauts lieux de l'Inde du sud.

Nous faisons des rencontres interculturelles très enrichissantes.

Nous apprécions la nourriture et restons en excellente santé tout au long du voyage

Nous faisons partie d'un groupe de 8 personnes maximum et l'ambiance est très bonne.

...

Le Film multisensoriel = Imaginer ce que je vais entendre, voir, sentir... par rapport aux critères que j'ai formulé.

extrait : "... Nous rencontrons un artisan musicien qui nous fait partager sa passion. J'entends le son mélodieux de sa sitar. Il nous explique son art avec passion autour d'un bol de T'chai à l'odeur et au goût d'épices succulent..."

L'Emotion liée à la vision = lorsque vous faite votre film, décelez l'émotion positive et le ressenti que vous vivrez lorsque l'objectif se sera concrétisé.

Je ressens une Joie profonde dans le coeur

Le symbole représentant la vision = le symbole permet (lorsqu'il a été correctement activé), par sa simple vue, de vous connecter à votre objectif et à sa vision holomorphique et de vous donner un élan d'enthousiasme par rapport à votre objectif.

Je choisis comme symbole une fleur de lotus.

Un fois l'objectif décrit de cette manière, il suffit au quotidien, de :

- ✓ relire les critères,
- ✓ vivre l'émotion positive liée à cet objectif,
- ✓ d'activer le symbole

Et bien sûr d'agir dans le bon sens ;-) !

Exercice/jeu 3.1.2 - Déclinez un de vos projets en objectif

Prenez une feuille de papier et déclinez un de vos projets en objectif suivant la vision holomorphique. Partagez vos résultats sur le Forum et recevez des conseils.

LES 3 GAGES DE RÉUSSITE DANS TOUS VOS PROJETS :

1er gage de réussite : se focaliser sur la mise en œuvre d'un nouveau projet à la fois et de préparer l'acquisition des compétences, expériences, partenariats pour les projets suivants.

Un Projet A La Fois !

2^{ème} gage de réussite : exploiter une idée jusqu'au bout ! Je l'ai déjà dit peut être, lorsque vous vous arrêtez sur une idée et que vous la mettez en œuvre, d'autres idées annexes vont naître, vous créez ainsi une structure de projets autour de la même idée de départ et donc vous pouvez l'exploiter pendant des années. Une seule idée peut générer des dizaines de projets !

Exploitez Une Idée Jusqu'au Bout !

3^{ème} gage de réussite : ayez foi en vos projets. Une banque a fait une campagne de publicité avec (à peu de chose près) ce discours que j'apprécie particulièrement :

« Si ta banque refuse ton projet, change de banque, pas de projet. »

Vous aurez des échecs, des remises en questions, des portes qui se ferment. Tant mieux, cela vous rendra plus fort ! Gardez le cap, vous avez votre pyramide de projets, c'est votre GUIDE suivez-la avec persévérance.

Ayez Foi En Vos Projets !

ACTIV' RICHE _S 3.2

AYEZ FOI EN VOS PROJETS

NON, NON, NON... JE NE DIRAI RIEN

Marie, 40 ans, vient de se découvrir, lors d'un atelier, un nouveau projet professionnel tout en cohérence avec qui elle est, avec ses passions. Elle se voit déjà dans son projet. Ayant cependant quelques doutes, elle décide de faire appel à un « professionnel de la réorientation ». Et là, c'est la déconfiture... Le choc total... Ce professionnel lui dit qu'elle rêve debout... Elle revient à l'atelier suivant complètement déconfite, prête à tout abandonner !

Ne Parlez De Vos Idées A Personne !!

(sauf à votre partenaire de succès, bien sûr – voir Activ' Riche_S 3.3)

Non, non, non, je ne dirai rien !

Vous venez d'avoir une, deux, trois, peut-être même plus d'idées ! Vous êtes dans un état d'euphorie ! Vous avez envie de partager cette nouvelle énergie à vos proches, votre famille, votre conjoint(e), votre meilleur(e) ami(e). Leur annoncer combien votre projet va être grandiose.

Et bien je vais vous décevoir.

Ne Parlez De Vos Idées A Personne !!

Le cas de Marie est loin d'être une exception.

Tant que vos idées ne sont pas structurées en projets avec un plan d'action détaillé, n'en parlez à personne.

Pourquoi ? Parce que vous allez faire peur aux gens ! Vous allez réveiller en eux leurs propres limites, frustrations (de ne pas se lancer eux-mêmes dans leurs projets) et en fin de compte recevoir une pluie de OUI MAIS ou mieux encore :

« Ça ne marchera pas ton truc », « tu crois pas que si c'était rentable quelqu'un l'aurait déjà fait », « tu vas te faire avoir », « redescends sur terre, c'est pas pour toi (tu n'as même pas de diplôme) »....

C'est trop tôt !

Le futur papillon montre-t-il comment il est durant sa transformation dans la chrysalide ?

Est-ce que la fleur éclot aux yeux de tous avant d'avoir toutes ses couleurs ?

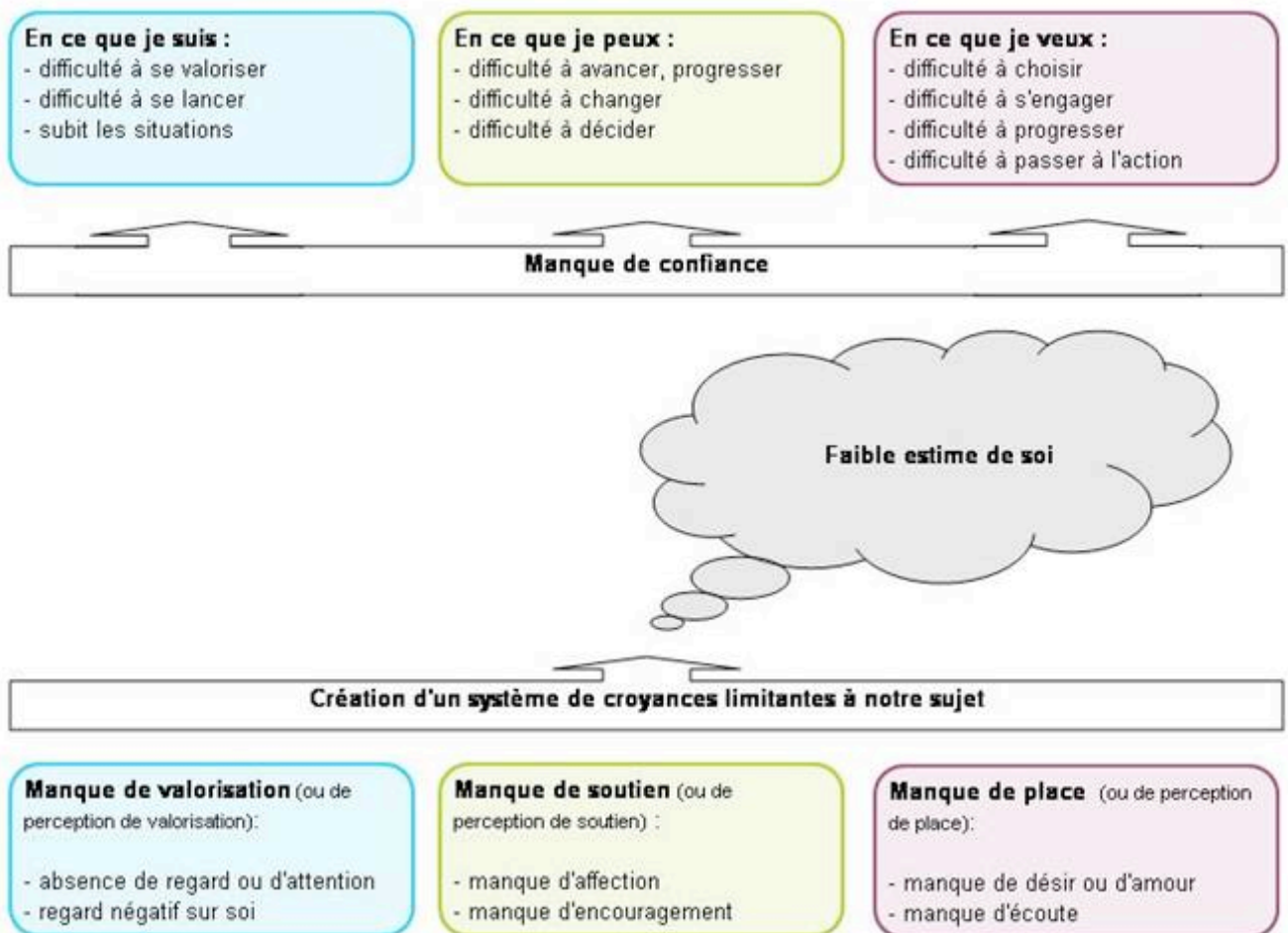
NON !

Par contre, lorsque vous avez structuré vos projets, chiffré la rentabilité, analysé les coûts, lorsque vous aurez gagné confiance en vous et en votre projet, alors confrontez-le au regard des autres.

LA CONFIANCE EN SOI... COMMENT L'AUGMENTER ?

Ceci nous amène au manque de confiance en soi, qui est la cause la plus fréquente d'échec. Analysons ensemble les composantes de la confiance en soi afin de bien délimiter et mettre en place un plan d'action gagnant.

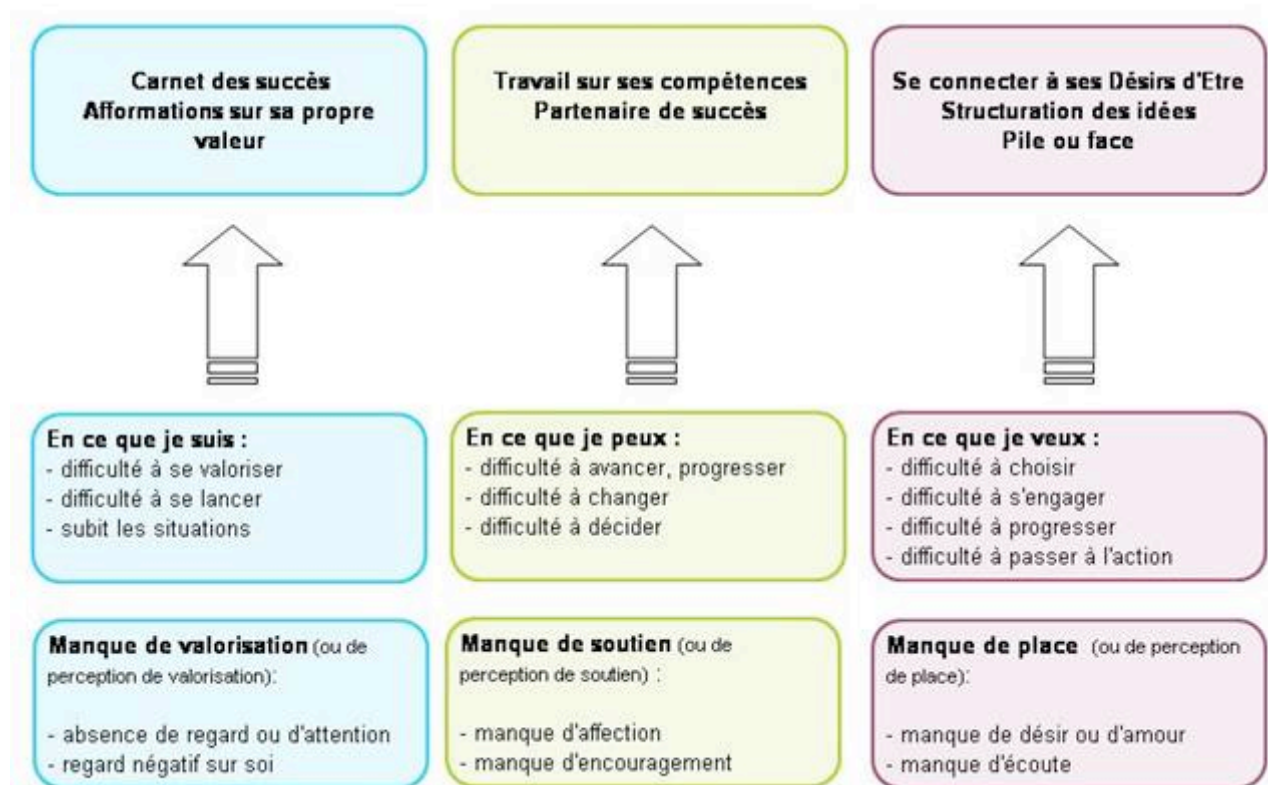
Les idées de ce chapitre ont été inspirées par le livre : Avoir Confiance en soi, de Sarah Famery et alimentent en trame de fond les stages sur l'estime de soi que j'organise.



Comme vous pouvez le constater, une faible estime de soi peut avoir des conséquences sur 3 axes (ce que je suis, je peux, je veux) et des répercussions différentes sur le passage à l'action.

Avoir Foi en ses idées, c'est avoir Foi en soi d'abord pour passer à l'action et la mener à son terme ensuite.

C'est pourquoi l'estime de soi est une des premières composantes sur lesquelles travailler pour passer à l'action. (nous verrons les autres à l'Activ' Riches_S 3.3).



Exercice/Jeu 3.2.1 – Plan Confiance

1. Identifiez l'axe qui vous fait le plus défaut par rapport à vos projets à court et moyen terme
2. Mettez en place les outils de développement de confiance par rapport à ces projets

Carnet de succès : Exercice/Jeu 1.4.1

Compétences : Exercice/Jeu 3.2.2

Partenaire de succès : Activ'Riche_S 3.3

Se connecter à ses Désirs d'Etre : Un exercice/jeu 1.1.1

Structurez vos idées selon les critères de réussite : Exercice/Jeu 3.1.1

Pile ou face : truc lorsque vous hésitez entre 2 idées de même valeur. Tirez à pile ou face et commencez par la première idée.

EXERCICE/JEU 3.2.1 - DÉCOUVREZ LES SECRETS DE LA RÉUSSITE D'HENRY FORD ET APPLIQUEZ-LES

Téléchargez l'ebook gratuit : « la réussite incroyable d'Henry Ford »

Lisez-le plusieurs fois et répondez à ces questions (inscrivez vos réponses à la page suivante) afin de nourrir votre réflexion sur le succès de vos idées et projets :

Quelle est la première chose à faire et qui vous permettra de construire une entreprise rentable dans le temps ?

Quelle était l'idée principale de Ford ?

Qu'avait Ford en commun avec tous les prophètes ?

Quels sont les principes de Ford ?

Qu'affirme Henry Ford ?

Après avoir inscrit vos réponses à la page suivante, engagez-vous envers vous-même en signant le document. Imprimez la page et lisez-la chaque jour à haute voix pour vous en imprégner.

Les secrets de la réussite d'Henry Ford

Si Henry Ford a pu réussir brillamment dans son secteurs grâce à ces principes, Moi,, je le peux aussi dans tout domaine que je décide de développer.

Je m'engage solennellement dès cet instant, à faire pour miens ces enseignements et à y être fidèle dans mes actions.

Avec Respect et Amour,*

UNE DE VOS PLUS GRANDES RICHESSES : SAVOIR QUELLE COMPÉTENCE ACQUÉRIR POUR RÉUSSIR ET LA FAÇON OPTIMALE DE L'ACQUÉRIR

Comment acquérir de nouvelles connaissances et compétences pour mener à bien tous vos projets ?

Il existe plusieurs moyens avec leurs avantages et inconvénients :

- ❖ suivre des cours
- ❖ apprendre en autodidacte
- ❖ apprendre par modélisation
- ❖ s'entourer de gens qui ont la compétence

type d'acquisition de compétences/connaissances	avantages	inconvénients
suivre des cours	progression pédagogique régularité dans l'apprentissage	pas toujours adapté à votre contexte mangeur de temps souvent trop théorique (chercher des formations pratiques avec mise en situation, simulation)
apprendre en autodidacte	vous apprenez ce qui vous est nécessaire apprentissage par essai/erreur	risque de passer à côté d'éléments fondamentaux dans l'apprentissage pas de progression pédagogique

type d'acquisition de compétences/connaissances	avantages	inconvénients
modélisation	orienté sur le résultat : calquer son comportement et son savoir directement sur celui des personnes qui ont réussi dans le domaine qui vous intéresse pousse à l'action, pratique	trouver les bons modèles prend du temps d'analyse et d'observation
s'entourer de gens qui ont la compétence	quelqu'un d'opérationnel, qui maîtrise le domaine compétence immédiatement exploitable : gain de temps	coût gestion du personnel gestion de la motivation

J'ai créé mes premiers sites en autodidacte. Je n'avais aucune compétence en informatique, seulement le goût, la curiosité pour le web. Ce n'était pas des sites de vente.

Lorsque j'ai décidé de réellement créer mon business sur le web, j'ai visité de nombreux sites de vente, je me suis inscrit à plusieurs listes et newsletter et pendant un an, j'ai analysé comment faisaient ceux qui réussissent sur le web (modélisation), j'ai acheté des e-book, suivi des cours par le web (cours). Pendant ce temps, je structurais et construisais mes produits.

Une fois prêt, j'ai fait appel à un développeur web pour la partie technique. Je connaissais les processus gagnants pour les avoir étudiés à travers d'autres,

maintenant, la mise en oeuvre nécessitait des compétences que je n'étais pas prêt à acquérir (cela me demanderait trop d'effort et n'était pas dans mon core business) par moi même.

Pour tous vos projets, étudiez bien la façon la plus efficace d'acquérir la compétence nécessaire. Il est parfois beaucoup plus rentable d'engager quelqu'un qui a cette compétence que de la développer par soi-même.

Étudiez La Manière La Plus Efficace D'acquérir Des Compétences

Voici les 5 compétences clés à développer pour la réussite de vos projets :

Vous pouvez posséder toutes les autres compétences mais si vous n'avez pas ces cinq-ci, vous n'atteindrez 'presque' jamais la liberté financière. Vous ne devriez vous concentrer que sur celles-ci :

- ✓ **Expertise** : Ayez des compétences d'expertise dans le cœur de votre activité (soyez le meilleur)
- ✓ **Marketing et commercial** : Maîtrisez les processus marketing et commercial (offline ou online) à mettre en place pour développer vos projets
- ✓ **Réseautage** : Développez des partenariats et des alliances
- ✓ **Délégation** : Déléguez tout ce que vous pouvez déléguer (les aspects techniques et administratifs et un maximum de production...)
- ✓ **Entrepreneur/Leader** : Et surtout, surtout : Développez vos compétences d'entrepreneur/leader.

Exercice/Jeu 3.2.2 : structurez les apprentissages à effectuer pour 3 de vos idées.

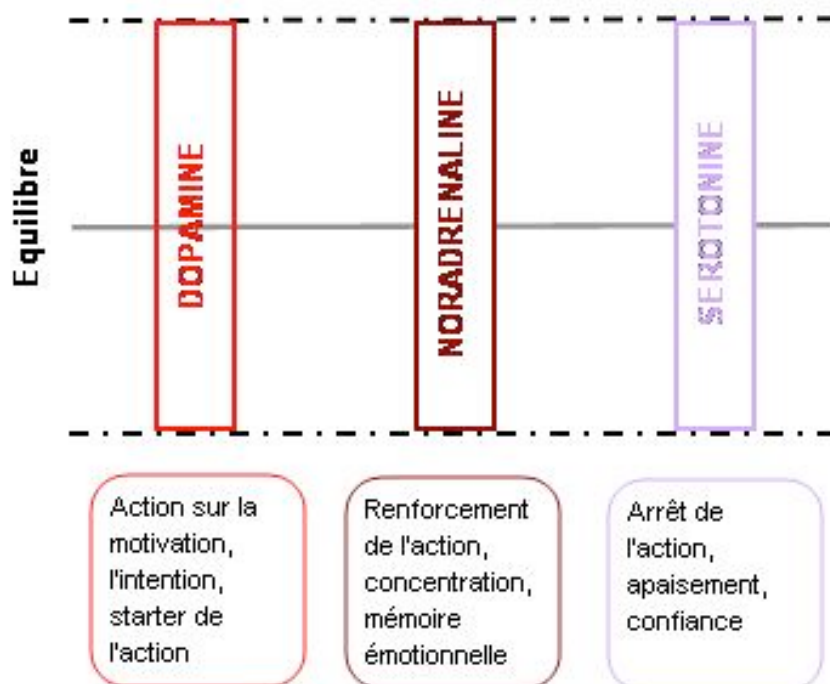
Idée	Compétences à acquérir	Type d'apprentissage (où puis-je l'acquérir)

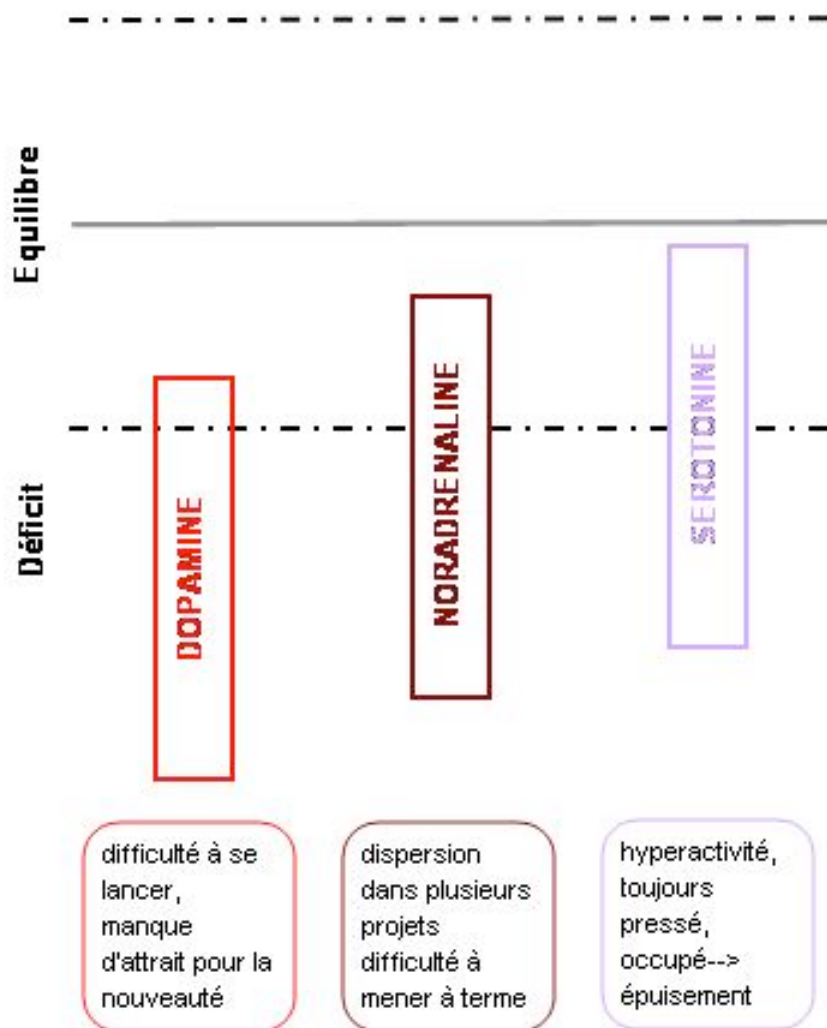
ACTIV' RICHE _S 3.3

ACTIONNEZ LES MOTEURS DE L'ACTION

ACTION ! Mot formidable bien connu de tous les cinéastes. Il y a eu la phase de préparation, puis l'arrêt, l'attente du CLAP et la scène commence, jusqu'à sa fin.

Une action a un début, un développement et une fin. Ce sont ses 3 composantes et chacune d'elle peut comporter une déficience corporelle, car chacune de ces phases est liée à un neuromédiateur qui peut être déficient dans le corps.





Vous découvrirez dans les moteurs de l'action les éléments pour rééquilibrer la production de ces neuromédiateurs.

EXERCICE/JEU 3.3.1 – TESTEZ LES 3 ÉTATS DE L'ACTION

Ce jeu a pour objectif de vous faire goûter aux 3 composantes de l'action. Prenez-le très au sérieux et faites-le ! ;-). C'est un jeu en 3 étapes. Ne faites qu'une seule étape à la fois ;-)...

C'est parti (tournez la page)

Commencez MAINTENANT quelque chose que vous avez envie de faire depuis longtemps en vain.

Faites-le et notez vos impressions, sensations, émotions sur cette page dès que c'est fait. Ensuite, tournez la page et faites la deuxième partie.

**Terminez MAINTENANT quelque chose que vous devez
terminer, clôturer depuis longtemps.**

Faites-le et notez vos impressions, sensations, émotions sur cette page dès que c'est fait. Ensuite, tournez la page et faites la deuxième partie.

**Restez MAINTENANT à ne RIEN FAIRE pendant 5
minutes.**

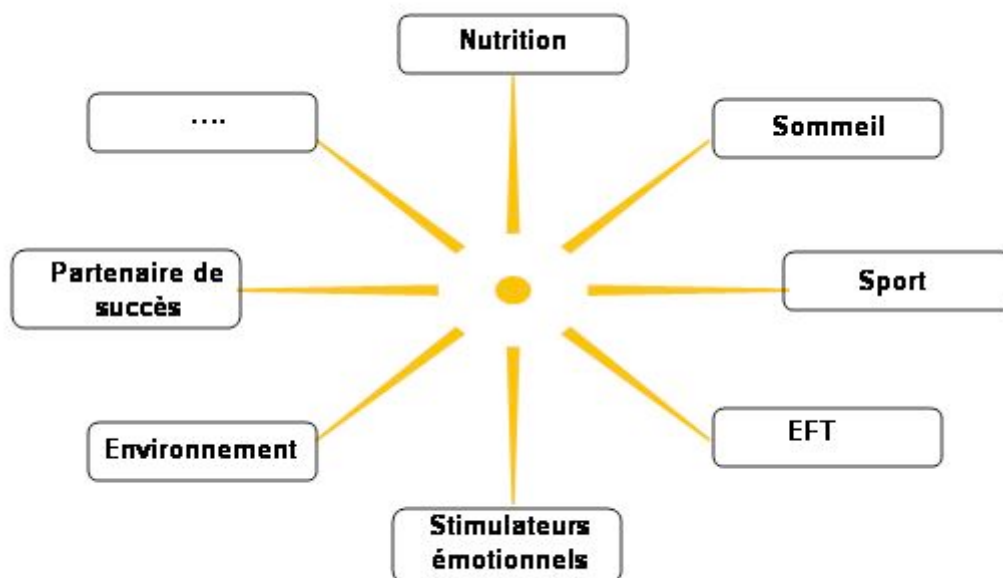
Faites-le et notez vos impressions, sensations, émotions sur cette page dès que c'est fait. Ensuite, tournez la page et faites la deuxième partie.

EXERCICE/JEU 3.3.2 - LES 3 ÉTATS DE L'INACTION : VOTRE BILAN

Qu'avez-vous appris sur vous avec le jeu précédent ? Dans quel type de schéma d'inaction vous situez-vous le plus souvent ? Qu'est-ce qui était le plus désagréable ? Ce qui vous a donné le plus de satisfaction ?

QUELS SONT LES MOTEURS DE L'ACTION ?

Voici une roue contenant 7 moteurs de l'action. Vous pouvez bien entendu en trouver d'autres et les partager sur le forum du club. L'avantage de ces moteurs d'actions, c'est qu'ils sont totalement gratuits et intégrables dans votre vie de tous les jours.



Bon... J'entends d'ici certaines critiques... « Nutrition, sommeil, sport, ce sont des conseils bateau..., tout le monde sait qu'il faut bien manger, faire du sport... Là tu t'égares Grégory».

Non, non, non ! Je ne m'égare pas... Lisez bien ce qui va suivre... Ces différents

points sont en lien direct avec la mise en action et ne sont considérés que sous cet angle là.

Nutrition

Soyons clair, les conseils proposés ci-dessous ne sont pas des conseils de régimes mais bien une façon d'utiliser la nutrition comme moteur du changement. J'aborde ici 3 points qui me paraissent être les plus essentiels en matière de nutrition et d'action.

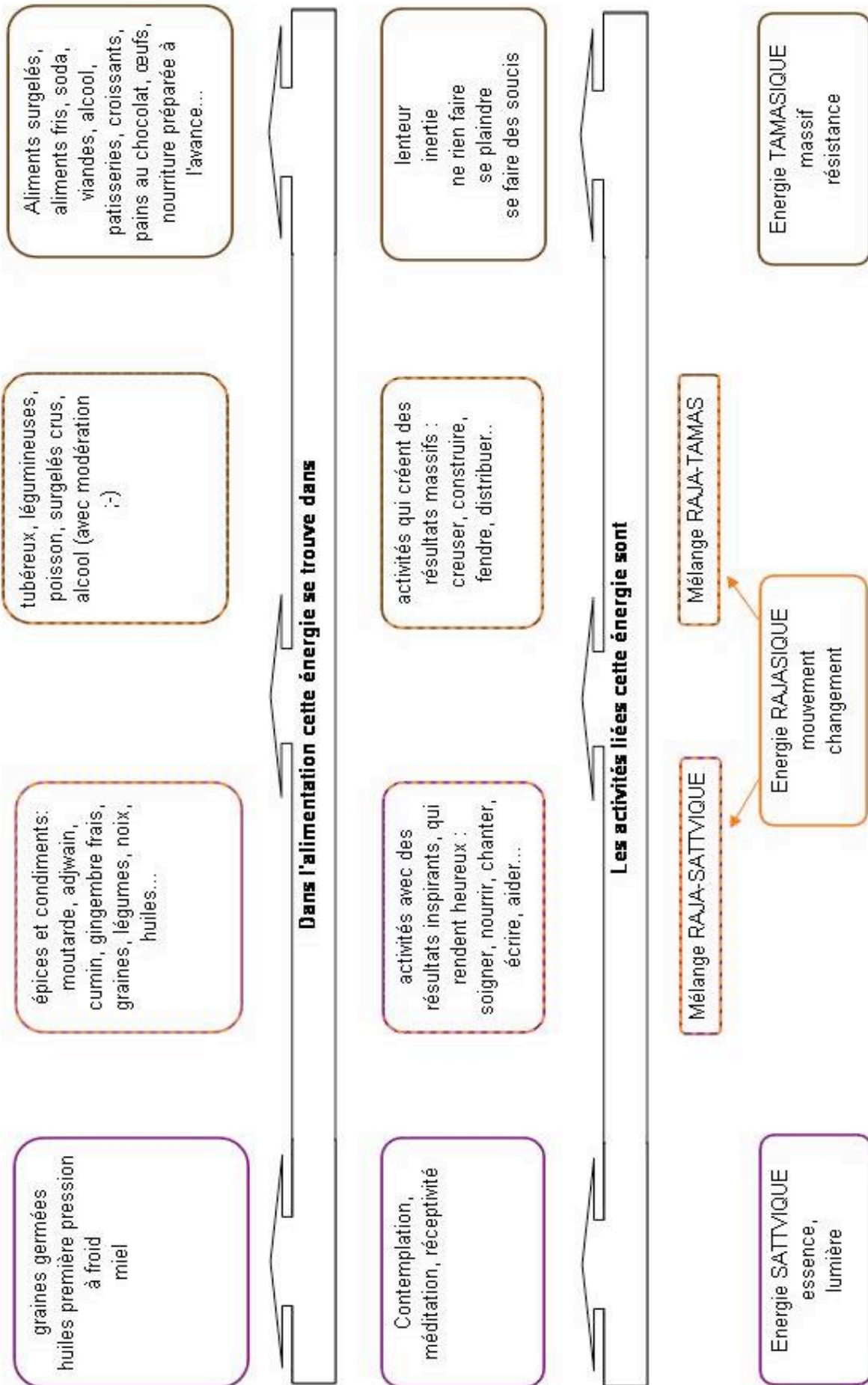
1. Micronutrition

Nous avons vu que l'action était « stimulée » par 3 neuromédiateurs. Ces neuromédiateurs sont construits dans le corps en fonction du matériel que le corps reçoit pour les construire. Une carence, plus ou moins prolongée, de ce matériel et nous sommes en déséquilibre. Nous travaillerons donc à fournir un bon matériel au corps, et notamment la micronutrition. (voir différents sites en ressources complémentaires)

2. cuisine Ayurvédique

Faisons maintenant un petit détour par la médecine indienne (appelée Ayurvédas-science de la vie-), selon laquelle l'alimentation est le premier médicament.

Je ne vais pas faire un cours sur la cuisine ayurvédique (ce serait un syllabus à part entière) mais voyons quelques principes. Selon cette médecine millénaire, il existe 3 types d'énergie qui sont fournies au corps via la nourriture et qui provoquent des effets différents sur l'action.



Si vous êtes amateurs de cuisine « exotique », je ne peux que vous recommander de cuisiner de manière ayurvédique.

Si la cuisine « exotique » ne vous tente pas, analysez le type de nourriture que vous mangez le plus et optez pour des aliments sattviques et rajasiques en limitant le plus possible les aliments tamasiques.

J'ai personnellement testé la cuisine ayurvédique et en un mois j'ai eu des résultats assez étonnants en matière de déblocage de l'action. Et ce sans faire aucune autre démarche (psychologique ou émotionnelle), uniquement en changeant le type d'aliments et de préparation de mes repas.

3. Cure de détoxification

Avez-vous une voiture ? Si oui, je suppose que vous faites des entretiens réguliers. Et bien, le corps physique c'est pareil. S'il est encrassé (et il l'est car en Occident nous mangeons beaucoup trop de nourriture par rapport aux besoins réels du corps), il a plus de mal à se mettre en route.

Donc, effectuer des cures de détoxification régulières, surtout aux changements de saison, c'est vital pour maintenir une machine qui vrombit au premier coup de starter, qui démarre sur les chapeaux de roue et qui tient la distance sur les longs parcours !

Il existe de nombreuses cures, nous ne les aborderons pas ici, vous trouverez des références dans la partie ressources complémentaires.

Sommeil

« Le monde appartient à ceux qui se lèvent tôt – sauf s'ils se couchent trop tard ;-). »

Les rythmes biologiques

Pendant les 24h d'une journée, le corps passe par des rythmes d'éveil, d'attention, de veille, de repos... Ce sont les rythmes biologiques. Etre en phase avec ces rythmes biologiques du corps est bien connu des personnes qui optimisent le temps au maximum. C'est d'ailleurs une des clés essentielles de la productivité !

En principe, le corps est en phase d'éveil de 6 à 21 h et en phase de repos de 21 à 6 h.

Nous sommes au top niveau de 9h à 13h. Ensuite, une perte d'attention, de vigilance jusque 17h et un regain d'énergie vers 19, 20h,...

Ce qui s'explique très facilement. Lors du réveil, tous les mécanismes corporels sont au repos, il faut donc réactiver l'énergie dans les différents organes. Après avoir pris le dîner (déjeuner, pour nos amis français), c'est un moment de digestion.

Bien sûr, ce schéma est théorique et peut être en léger décalage d'une personne à l'autre.

Observez vos rythmes pendant une semaine, du lever au coucher. Notez sur un carnet les moments où vous êtes le plus productif, où vous avez un coup de barre... Cela vous permettra d'intégrer quelques changements dans vos habitudes et d'être plus en phase dans votre action.

Comment bien vivre le sommeil

Savez-vous qu'une demi-heure de sommeil en moins chaque nuit peut avoir des incidences graves sur la santé ? Je ne veux pas vous effrayer. Loin de moi cette idée. La nuit est d'une intense activité pour le corps et le psychisme. Ils en profitent tous deux pour se régénérer.

Il y a 2 phases pour tirer un maximum de bénéfice du sommeil :

La préparation au sommeil : c'est le moment de refroidir le corps, les émotions, le mental – un corps (avec ses composantes : physique, émotionnelle et mentale) échauffé va avoir des difficultés pour s'endormir. Il est donc intéressant de calmer, refroidir le corps, voici une liste d'exemple :

- ✓ Faire une ballade au clair de lune,
- ✓ Écouter une musique relaxante,
- ✓ Faire quelques rondes d'EFT si vous éprouvez des angoisses
- ✓ Embaumer votre chambre d'huiles essentielles relaxantes
- ✓ Pratiquer des exercices de respiration inspirés du yoga
- ✓ Méditer
- ✓

Évitez surtout de manger avant d'aller dormir ou d'avoir une surcharge émotionnelle en regardant des films violents ou en jouant à des jeux électroniques.

La sortie du sommeil : toutes les fonctions du corps sont au repos. Vous allez donc prendre soin de les réveiller en douceur. Voici une liste d'exemples :

- ✓ Gardez les yeux fermés lorsque vous vous réveillez, écoutez, sentez votre corps
- ✓ Prenez quelques grandes respirations
- ✓ Etirez-vous
- ✓ La première chose que vous devriez regarder en ouvrant les yeux devrait être inspirante et lumineuse, prenez le temps de goûter à ce moment.
- ✓ Buvez 2 verres d'eau tiède (c'est un conseil pour mettre en route en douceur votre métabolisme)
- ✓ Après votre douche, prenez une demi-heure pour vous nourrir des énergies inspirantes du matin : pratiquez du yoga ou du stretching, balladez-vous au grand air, lisez un livre inspirant...
- ✓ Ayez un fou rire avant de vous mettre à l'œuvre
- ✓ ...

Sport

Encore une fois, ici pas de promotion d'un sport en particulier, ni d'un message santé (tout le monde le sait, le sport c'est la santé ;-). Non, non, non, rien de tout cela. Intégrer une activité sportive dans son quotidien, c'est un des moteurs de l'action car le sport tonifie et revitalise l'organisme. Il permet d'éliminer les toxines, de renforcer et stimuler le rythme cardiovasculaire.

Pas besoin non plus ici de s'inscrire dans un club de parapente (sauf si vous aimez bien sûr) ou de faire un marathon... Non, non, non, rien de tout cela. Une activité physique peut tout simplement être d'intégrer une demi heure de marche par jour.

A vous de trouver le sport qui vous convient et de le faire en conscience : **Vous stimulez votre corps à l'action !**

EFT et routines énergétiques

Comme nous avons vu dans la partie Activ'Riche_S 3.2, la confiance en soi, si elle est faible, est un inhibiteur de l'action. Travailler en EFT sur la confiance en soi permettra de débloquer des problèmes de passage à l'action.

Stimulateurs énergéico-émotionnels

Nos états émotionnels peuvent être des inhibiteurs de l'action. Par la prise de stimulateurs énergéico-émotionnels que sont les quintessences florales (comme les quintessences du Dr Bach, que vous pouvez trouver en herboristerie) vous aidez votre système énergétique et émotionnel à devenir un catalyseur d'action.

Par exemple :

Manque d'action par	Stimulateur à prendre
Peur de l'inconnu	Aspen (Peuplier Tremble)
Trop dans l'imaginaire	Clématis (Clématite des haies)
Désintérêt total, apathie, résignation	Wild Rose (Eglantier)
Manque de confiance en soi	Larch (Mélèze)
Sentiment d'être surchargé	Elm (Orme champêtre)
Hésitation entre 2 idées	Scléranthus (Gravelle annuelle)
Manque de dynamisme, surcharge mentale	Hornbeam (Charme)
Découragement par autoaccusation	Pine (Pin sylvestre)
...	...

Pour plus de détails, veuillez prendre contact avec un naturopathe ou lire un des livres recommandés sur les élixirs floraux.

Environnement

Nous sommes « connectés » à notre environnement direct. Je dirais même plus, notre environnement direct (bureau, maison) est une métaphore, une représentation de notre monde intérieur, de nos croyances, désirs...

Vous pouvez stimuler l'action en transformant votre environnement, en le nettoyant, en faisant de la place pour des nouvelles choses.

- Videz vos tiroirs, vos armoires, jetez l'inutile, les éléments désuets, cassés...
- Faites le tri dans votre garde robe (Franchement, mettez-vous tous ces vêtements ? Et cette robe ou cette chemise que vous avez achetée l'année dernière et que vous n'avez jamais mise... Vous espérez vraiment que vous allez la mettre l'année prochaine ? 😊). Offrez tous ces vêtements à des associations qui aident les plus démunis !
- Faites le tri dans vos photos. Vous trouvez que vous êtes un(e) éternel(le) adolescent(e) ? Ca vous irrite ? Replongez une dernière fois dans vos photos d'époque, dites leur MERCI, ADIEU et JETEZ-LES ! (Oui, c'est dur ! Mais il faut savoir ce que l'on veut dans la vie !... Attention, ne jetez que les photos qui représentent une partie de vous-même dont vous voulez vous détacher !)
- Rassemblez tous vos vieux bibelots, appareils électro ménager, hifi, ordinateurs et donnez-les aussi (ne passez pas votre temps à faire une brocante, sauf si vous aimez vraiment, bien sûr !)
- Nettoyez, nettoyez... Surtout les COINS ;-)
- Donnez un coup de peinture si nécessaire !

Faites tout cela EN CONSCIENCE ! C'est-à-dire :

- Soyez présent à vous-même, pleinement, totalement, corps et âme, dans votre tâche de nettoyage
- prenez le temps d'observer chaque objet dont vous allez vous séparer, remémorez-vous les souvenirs qui y sont liés
- Remerciez intérieurement cet objet et tout ce qui s'y rattache pour ce qu'ils vous ont apporté dans votre vie
- Faites un rituel de séparation intérieure. Pendant que vous vous séparez de l'objet, répétez-vous cette phrase : « même s'il reste encore une quelconque attache à cet objet et à ce qu'il symbolise pour moi, JE CHOISIS de libérer de la place en moi pour (et vous continuez avec ce que vous désirez recevoir de neuf dans votre vie)»

Partenaire de succès

Trouvez un partenaire de succès. Un partenaire de succès c'est quelqu'un qui va vous accompagner pour réaliser vos objectifs et que vous allez accompagner à réaliser les siens. C'est donc un système d'entre aide gratuit. Le partenaire de succès est un moteur assez intéressant car il vous engage envers quelqu'un d'autre que vous.

C'est à lui que vous allez confier vos projets balbutiants. Vous pouvez vous dégonfler facilement et vous trouver plein d'excuses tant que vous n'avez rien dit à personne. Mais lorsque vous vous êtes engagé avec votre partenaire de succès, il compte sur vous pour votre réussite !

Pour choisir un partenaire de succès :

- ✓ Déterminer de quel type d'aide vous auriez besoin (cela peut changer avec le temps)
- ✓ Ce que vous attendez de la relation et de lui
- ✓ Ce que vous êtes prêt à mettre dans la relation et dans le partenariat (comme temps, compétences...)
- ✓ Demandez au partenaire potentiel ce qu'il souhaite comme type d'aide et de relation
- ✓ Assurez-vous qu'il a et que vous avez les compétences nécessaires pour commencer le partenariat.
- ✓ Déterminez les fréquences de vos rencontres et les modalités (téléphone, internet, face à face...)

EXERCICE/JEU 3.3.3 – BILAN DE VOS MOTEURS ET PLANS D'ENGAGEMENT

Comme vous avez pu le constater, il existe plusieurs moteurs d'actions. Faites un rapide bilan de vos freins à l'action en analysant comment vous vous situez par rapport aux différents moteurs. Mettez en face de chaque moteur une croix dans la case correspondante (faible, moyen, fort) et ensuite décidez quels moteurs vous allez activer et à quelle date.

- faible = comportement freinant l'activation de ce moteur, moteur inactif dans ma vie
- moyen = j'active de temps en temps ce moteur par des comportements ad hoc
- fort = ce moteur est pleinement activé dans ma vie, cela m'apporte des résultats en terme d'action

moteurs d'action	mon positionnement			mes décisions	dates de mise en œuvre
	faible	moyen	fort		
<i>nutrition</i>					
<i>sommeil</i>					
<i>sport</i>					
<i>EFT</i>					
<i>stimulateurs émotionnels</i>					
<i>Environnement</i>					
<i>Partenaire de succès</i>					

EXERCICE/JEU 3.3.4 - ACTIVEZ VOS PREMIERS MOTEURS AVEC LES AFFIRMATIONS

Pourquoi ai-je autant de facilité à essayer de nouvelles idées ?

Pourquoi mes actes suivent-ils directement mes idées ?

Pourquoi mes actions sont-elles en parfaite harmonie avec mes idées ?

Pourquoi je trouve toujours un moyen plus efficace et plus rapide pour terminer une tâche ?

Pourquoi ai-je tant de facilité à accomplir davantage de choses en faisant moins d'efforts ?

Pourquoi suis-je si motivé(e) à effectuer les activités importantes pour mes projets ?

Pourquoi ai-je toujours la bonne attitude face à mes projets ?

Pourquoi ai-je tant de facilité à rendre simples les choses compliquées ?

SYNTHÈSE DE LA TROISIÈME ÉTAPE DE VOTRE FORMATION

Vous avez appris :

- ✓ Qu'il vaut mieux ne parler à personne de votre idée tant qu'elle n'est pas transformée en projet détaillé
- ✓ Comment structurer vos idées dans le temps suivant les critères de Rapidité, Compétence, Rentabilité, Plus value
- ✓ A choisir les premières idées que vous allez transformer en projet
- ✓ Comment vous allez acquérir les connaissances et compétences nécessaires pour monter votre projet
- ✓ A avoir foi en vos projets
- ✓ Comment et quels moteurs d'action vous allez activer

A ce stade-ci de la formation vos idées sont déclinées en différents projets organisés suivant des critères de réussite.

Vous allez apprendre maintenant comment vous servir de la puissance d'internet et du marketing de réseau pour lancer votre projet

ACTIV' RICHE_*S* 4

**Utilisez Les Faiseurs D'argent Du 21^{ème}
Siècle Et Entrez Dans Le « Lifestyle »
Des Gens Riche_*S***

ACTIV' RICHE S 4.1

INTERNET PEUT VOUS RENDRE RICHE ET LIBRE". JE DEMANDE À VOIR ! C'EST TOUT VU ! VOICI COMMENT...

Mettez la puissance d'internet au service de vos idées.

Comme le début du 20ème siècle (et une bonne partie de celui-ci) a vécu sous la coupe de l'industrialisation, le début de 21ème siècle est sous la coupe de l'information et du véhicule le plus puissant pour la faire circuler : INTERNET.

Lorsqu'une participante me présente son projet, tout de suite j'ai le réflexe WEB pour le booster, et bien souvent, elle me répond : « oui mais je suis nulle, je n'y comprends rien ». Lorsque c'est un homme qui est en face de moi, il tient un autre discours : « oui, je sais, mais je n'ai pas le temps. »

En bref, ils me disent la même chose :

« Cela me fait peur car je n'ai pas la compétence »

Depuis quand la peur vous arrête-t-elle ;-) ?

Vous devez bien comprendre ceci. Le commerce sur Internet est en plein essor. De grandes fortunes sont en train de se créer par des gens comme vous et moi, simplement à partir d'un PC (ou d'un Mac). Sans nécessairement parler de grande fortune, cela vous dirait de développer un système d'affaire sur le web avec pour toile de fond votre passion qui vous rapporterait entre 25 000 et 50 000 € par an de revenus sans exploitation active ? Parce que c'est possible ! Il vous faut pour cela :

- ✓ **Une ou des passions : vous les avez !**
- ✓ **Une ou des idées : vous les avez !**
- ✓ **Une pyramide de vos projets : vous l'avez !**

Si non c'est que vous lisez ces pages sans avoir fait les exercices ;-)! Bon, si c'est votre première lecture ça va ;-)! Sinon : allez vite activer vos moteurs d'action à l'ActivRiche_S 3.3.4

Il vous reste à acquérir :

- ❖ la mentalité du lifestyle internet
- ❖ des compétences dans le webmarketing
- ❖ quelques compétences techniques de base pour développer votre business (si vous n'avez pas les moyens de les acquérir par la sous traitance)

DE L'ENTREPRISE TRADITIONNELLE À L'ENTREPRISE WEB, 4 MODES DE FONCTIONNEMENT DIFFÉRENTS

Quel que soit votre statut (ouvrier, employé, indépendant, patron de PME...) vous faites partie d'un des 4 modèles d'entreprise suivants :

- ✓ Traditionnel (T)
- ✓ Traditionnel /Web (T/W)
- ✓ Web/Traditionnel (W/T)
- ✓ Web (W)

Chaque type d'entreprise a des :

- ✓ croyances différentes sur le travail et l'argent
- ✓ processus commerciaux différents
- ✓ approches clientèle différentes
- ✓ produits/services différents

Voyons-les ensemble. Ainsi vous pourrez vous situer et situer aussi dans quel modèle vous souhaitez vous trouver d'ici un à trois ans.

Le modèle T

L'entreprise T a des processus de vente très coûteux en temps et en argent. Pour gagner plus, il faut engager plus de commerciaux, avoir plus de rendez-vous, faire plus de prospection, plus de publicité... Bref, toujours plus...

Elle utilise très peu internet et ne voit pas l'usage qu'elle pourrait en faire.

Les personnes qui travaillent dans ce type d'entreprise sont plutôt résistantes face à l'outil internet (se limitant à l'utilisation du mail... parce qu'il le faut bien).

La clientèle de ces entreprises est plutôt locale et ses produits/services sont physiques (palpables – par exemple : elle se rend chez le client, place un châssis, se déplace pour le service après vente...). Ces entreprises sont peu mobiles (bureaux, point de vente) et chaque extension entraîne des investissements considérables.

Le modèle T/W

L'entreprise T/W a les mêmes croyances et processus de vente que l'entreprise T mais elle s'est mise à internet. Elle l'utilise pour optimiser ses processus de vente, d'achat, d'après vente... (ex : elle utilise des logiciels de gestion clientèle sur internet, envoie des e-mailing à ses clients, parfois elle a une newsletter et/ou un blog.) Sa clientèle reste plus ou moins locale.

L'entreprise est ouverte au Web mais fonctionne avec une mentalité T. Ses produits/services sont physiques aussi.

Le modèle W/T

L'entreprise W/T n'a plus du tout la même mentalité et approche envers le travail et l'argent. Ces processus de vente sont tout à fait différents. Les coûts de prospection et de vente sont limités au maximum, elle utilise ardemment le Web marketing pour faire venir les clients à elle.

Pour gagner plus d'argent, il suffit de trouver les marchés porteurs, d'être plus efficace dans le Web marketing. Ces entreprises ont peu de frais et sont très mobiles (une connexion internet et un ordinateur – gérable de son bureau ou de son domicile). Elle a des produits/services physiques et virtuels (un e-book par

exemple). Le Web permet de faire connaître plus rapidement et à plus de monde les produits/services physiques de l'entreprise et se faire une clientèle plus large.

Le modèle W

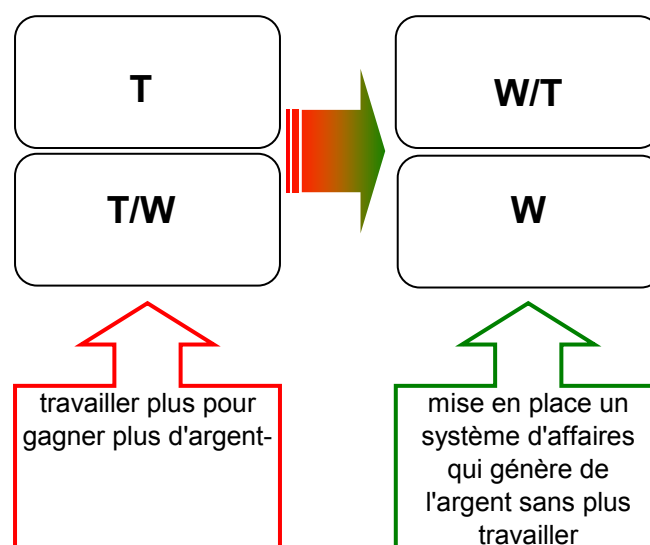
L'entreprise W est totalement online. Elle a la même mentalité que la W/T mais a fait le choix d'être totalement online. Ses produits/services sont entièrement virtuels. Elle est très mobile (une connexion internet et un ordinateur – gérables du monde entier). Sa clientèle est mondiale.

Dès que l'on arrive dans le modèle W/T, nous entrons dans le monde des systèmes d'affaires qui mènent à l'indépendance et à la liberté financière. Ce monde est accessible à tout un chacun.

Comment se fait-il que si peu de gens font le pas d'aller d'une entreprise T ou T/W à une entreprise W/T ou W ?

Parce qu'il existe un passage qui est de l'ordre :

- ❖ du changement de mentalité sur l'argent et le travail
- ❖ de l'acquisition des compétences.



EXERCICE/JEU 4.1.1- DANS QUEL TYPE D'ENTREPRISES VOUS SITUEZ-VOUS ?

Vous allez maintenant déterminer dans quel quadrant (T,T/W,W/T,W) vous vous situez maintenant et dans quel type vous souhaitez vous situer dans 1 an et dans 3 ans. Relisez vos objectifs financiers de l'exercice/jeu 1.4.3 pour vous aider.

Je suis actuellement dans le quadrant

A la date du je suis dans le quadrant.....

A la date du..... je suis dans le quadrant.....

Ce que j'ai à développer pour y arriver :

EXERCICE/JEU 4.1.2- LE POTENTIEL D'INTERNET : DEBUSQUEZ VOS FREINS

Avec cet exercice-ci, vous allez débusquer vos freins à développer un système d'affaires sur internet. Recopiez les affirmations de la colonne de gauche comme si c'était vrai pour vous. Et dans la colonne de droite, notez tous les freins, les oui mais qui vous arrivent à la conscience en notant ces affirmations.

- ❖ J'ai une affaire florissante sur internet
- ❖ Je réussis à gagner honnêtement ma vie sur internet
- ❖ Internet me permet d'engranger facilement et légalement assez d'argent pour devenir financièrement indépendant
- ❖ J'aime créer un business sur internet
- ❖ Je suis sûr de réussir sur internet
- ❖ Je crois en ma réussite sur internet

--	--



Alors ? Verdict ? Utilisez l'exercice 2.2.1 oui mais non pour vous alléger de ces freins et mettre enfin le turbo dans vos projets.

QUEL BUSINESS SUR INTERNET PAR RAPPORT À MES PROJETS ?

Il existe plusieurs façons de monter son business sur internet, tout dépend de votre passion.

- ✓ Vous êtes musicien ? Vendez des partitions musicales, donnez des cours en ligne.
- ✓ Une des façons les plus rapides est de créer et/ou distribuer des produits d'information (e-book, audio...) sur un thème qui vous passionne.
- ✓ Vous pouvez aussi créer un site de membres sur un thème précis
- ✓ Editer un blog ou une newsletter spécialisée avec de la publicité (google adsense et/ou bannières publicitaires) incorporée. Gérer un Forum avec de la vente en ligne associée.
- ✓

Il existe une multitude de façons de transformer, adapter une idée, un projet en business web.

ACTIV' RICHE _S 4.2

LE MARKETING RELATIONNEL : UN BUSINESS HONORABLE ?

Certains d'entre vous ne connaissent peut-être pas le marketing relationnel (ou marketing de réseau ou MLM – multi level marketing) . Et bien pour faire très simple :

C'est du bouche à oreille rémunéré...

En fait, c'est un modèle économique utilisé par des sociétés (généralement des sociétés multinationales) pour distribuer leurs produits. Au lieu de développer un arsenal de magasins, points de vente, d'engager des équipes de commerciaux... Ces sociétés développent leur business en formant des distributeurs indépendants (ayant le statut ou non) à parler de leur produit, à le recommander et à développer leur propre équipe, à enseigner comment recommander...

Au départ, vous utilisez les produits et en reconnaissez les bienfaits, ensuite vous les recommandez autour de vous (ce qui s'apparente à de la vente directe, reconnaissons-le). Vous allez toucher une commission sur la vente de ces produits. Ensuite, vous formez des personnes qui vont recommander pour vous. Vous vous constituez une équipe. Chaque membre de l'équipe perçoit une commission sur ses recommandations/ventes et vous touchez une commission sur le chiffre d'affaires de votre équipe. Les membres de votre équipe vont à leur tour former des personnes à recommander et vous touchez aussi des commissions sur le chiffre d'affaires de ce deuxième niveau de recommandeurs. Et ainsi de suite. Il arrive un moment où les

Comment Atteindre La Liberté Financière En *S'Amusant* – Formation Activ'Richesse_5
revenus que vous touchez venant des commissions de votre équipe sont suffisants pour atteindre l'indépendance financière. C'est ce qui s'appelle l'effet de levier.

«Je préfère avoir 1% du travail de 100 personnes que 100% de mon propre travail ».

Le marketing relationnel est aussi appelé MLM, Marketing Multi Level car vous touchez des commissions sur plusieurs niveaux de recommandeurs. Il est aussi appelé marketing de réseau car vous créez un véritable réseau autour de vous, à la différence d'une équipe.

Souvent, les néophytes (comme je l'ai été) confondent marketing relationnel avec vente directe ou vente pyramidale.

Clarifions la chose...

Dans **la vente directe**, votre chiffre d'affaires est issu de votre travail. Vous travaillez, vous êtes payés. Vous ne vendez rien, vous ne recevez rien.

Dans le Marketing relationnel. Vous êtes payé même quand vous ne travaillez pas car vous percevez des revenus résiduels venant de votre réseau.

Attention, l'objectif de départ est différent ! Soit vous abordez le marketing de réseau comme un vendeur, et vous n'atteindrez jamais la liberté financière, soit vous l'abordez comme un chef d'entreprise !

Dans **la vente pyramidale**, qui est illégale, il n'y a pas de produit. Vous ne vendez rien ! Vous recrutez des personnes qui vont vous donner de l'argent. Une partie de

cet argent vous reviendra et l'autre partie sera redistribuée aux personnes des niveaux supérieurs. Celui que vous avez fait rentrer dans la chaîne doit trouver d'autres personnes pour espérer retrouver son argent. Ces sommes varient (généralement entre 1000 et 15000 €).

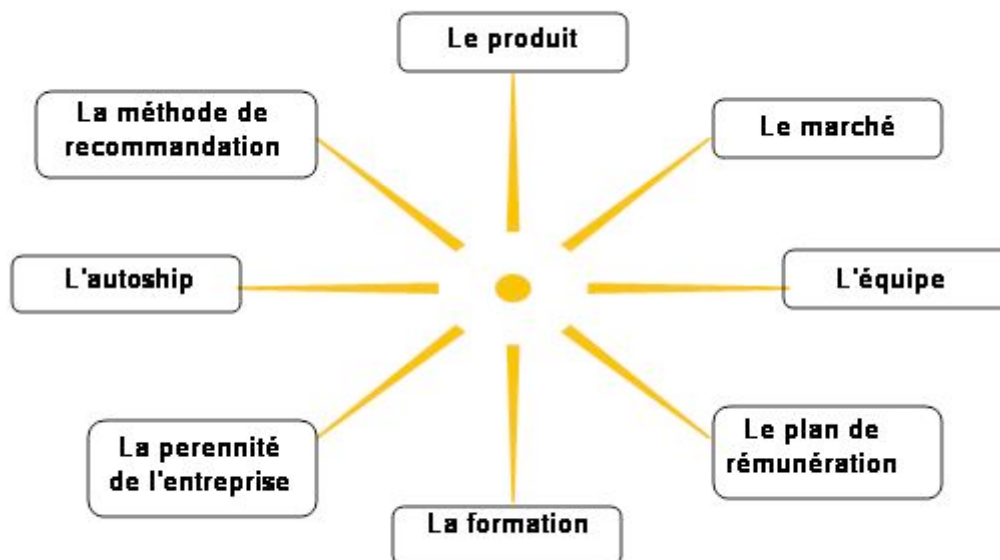
Pourquoi existe-il une confusion entre le Marketing relationnel et la vente pyramidale ?

1. tous deux utilisent la recommandation.
2. les approches de recrutement sont souvent très proches et parfois douteuses au niveau éthique (surtout dans les ventes pyramidales, fausses promesses, déni de la difficulté du travail à fournir, hypnotisation par les gains possibles)
3. il y a presque toujours une mise de fond qui peut aller de 1000 à 5000 € (à nuancer suivant les types de produits de certaines compagnies MLM) et certaines entreprises de vente pyramidales se cachent sous le couvert de compagnies Marketing relationnel.

Hormis ces 3 points, il est important de préciser que le marketing relationnel est légal et est à l'heure actuelle, avec internet et les investissements, un des leviers faiseurs d'argent les plus puissants pour vous amener à l'indépendance (et la liberté) financière. Nous allons voir maintenant comment choisir une entreprise de Marketing relationnel avec laquelle démarrer son business.

Même si vous ne comptez pas démarrer dans une entreprise de MLM, lisez quand même, cela pourra vous donner des idées.

UTILISEZ CES 8 CRITÈRES POUR BIEN CHOISIR LA SOCIÉTÉ DE MARKETING RELATIONNEL AVEC LAQUELLE VOUS ALLEZ TRAVAILLER



Le produit

1. On ne recommande bien que ce que l'on aime. Le choix du produit, pour être vraiment efficace dans le développement de votre business, se doit d'être en cohérence avec vos passions, désirs d'Être. Il s'intégrera tout naturellement dans votre vie et vous aurez de la « consistance » lorsque vous en parlerez.
2. le produit se doit d'être facilement recommandable tant au niveau de la qualité, que de sa connaissance par le public.
3. généralement, les entreprises ont une gamme de produits. Soyez attentifs à ce qu'il y ait des produits de consommation courante (que les gens achètent tous les mois, par exemple un complément alimentaire). Ainsi, vous fidélisez vos clients et pouvez plus facilement travailler votre portefeuille clients que si

vous vendez des produits uniques (par exemple : un oreiller). Les produits de consommation courante vous rapporteront à terme une rente mensuelle en croissance sur une clientèle acquise.

Le marché

Avant de vous lancer, observez le marché ! Est-il saturé ? Y a-t-il un besoin ? Préférez bien sûr un marché en expansion comme la santé, le bien être, les finances, la télécommunication...

L'équipe

Jean fait partie de plusieurs MLM dont un avec des produits vraiment géniaux pour la santé. Malheureusement, son affaire ne démarre pas... Il est en conflit avec sa upline car il n'a pas les mêmes idées de développement et il n'est pas écouté, voire même « sermonné ».

Le marketing relationnel est une entreprise comme une autre... Avec ses conflits d'intérêts et de valeurs, ses visions différentes... D'où l'importance de bien choisir son équipe AVANT de commencer son business.

Peut-être cela vous est-il déjà arrivé de partir en vacances avec un groupe d'amis ou copains et de vous rendre compte que cela ne colle pas du tout entre vous. Autant dans la relation que vous aviez établie avec eux avant c'était ok autant ici, vous ne supportez plus leurs manières, comportements. Par contre, vous pouvez découvrir agréablement certaines personnes, avec qui, de prime abord, rien ne passait.

Pourquoi ? Parce qu'en vacances, votre type de relation change, elle devient plus intime, il y a plus de promiscuité, vous découvrez les gens sous un autre angle (qui parfois peut vous surprendre grandement dans un sens, comme dans un autre).

Dans le MLM, c'est pareil. La relation que vous pouvez avoir avec un ami qui vous fait connaître une entreprise MLM est tout à fait différente de la relation qui va s'installer entre vous lorsque vous allez faire des affaires ensemble.

Donc, allez à des réunions, rencontrez des gens, observez-les, écoutez-les parler, reprenez leurs discours, analysez les équipes gagnantes, demandez à rencontrer les uplines, posez des questions sur leurs objectifs, comment ils voient le développement de leur entreprise à 3, 5, 10 ans ? Que comptent-ils mettre en place pour cela ? Ont-ils un plan ? Vous paraissent-ils crédibles ? Adhèrent-ils à la vision ? Colle-t-elle avec celle que vous pourriez avoir de votre avenir dans ce MLM ? Ont-ils un discours pré mâché ou s'impliquent-ils ?

Voici toute une série de questions à vous poser pour CHOISIR une équipe gagnante, celle qui vous permettra de développer le plus rapidement votre business.

Le plan de rémunération

Informez-vous bien sur le plan de rémunération et soyez pointilleux dans vos questions. Il existe différents plans de rémunération avec des avantages et inconvénients. Le néophyte ne connaît généralement pas ces plans et chaque compagnie ne jure que par « son plan ». Stéphanie Hétu, dont je vous ai déjà parlé a écrit 2 e-books qui expliquent les plans de rémunération en détails. Ils vous feront

Comment Atteindre La Liberté Financière En *S'Amusant* – Formation Activ'Richesse_5
gagner un temps fou et vous permettront de poser les bonnes questions (et de jauger par là-même, le professionnalisme de votre potentiel futur parrain).

La formation

La formation est la clé du succès !

Demandez à voir le programme de formation. Y a-t-il des formations :

- ✓ aux produits
- ✓ à la manière de recommander
- ✓ au développement personnel (si oui, sur quel thème ?)
- ✓ au développement des attitudes de succès envers l'argent (va-t-on vous apprendre les techniques et outils pour devenir financièrement indépendant ?)

Qui donne les formations ? Est-ce un organisme extérieur ou un membre de la société ? Quel réel suivi allez-vous avoir après chaque formation ?

La pérennité de l'entreprise

L'entreprise est-elle nouvelle ou déjà présente depuis plusieurs années ? J'ai appris par Stéphanie Héту que seulement 5% des entreprises de MLM atteignaient les 3 ans. C'est normal. Les 3 premières années d'une entreprise sont les plus difficiles financièrement. Prenez le temps de vous renseigner sur la société. Une société bien implantée dans le monde est gage de fiabilité et de solidité financière. Ceci étant dit, observez aussi si la société n'est pas saturée dans votre pays. Ce qui est le plus intéressant, c'est une société solide qui démarre dans un pays où le marché est prêt.

L'autoship

L'autoship est une autre clé de votre succès dans le MLM. L'autoship, c'est la consommation personnelle des produits. Chaque compagnie demande un minimum d'autoship par mois pouvant aller de 25 € à 250 € d'achat de produit pour rester actif dans le réseau. Stéphanie a écrit un super article dans son centre de formation en ligne Success réseau. Elle y explique en quoi l'autoship peut faire progresser de manière phénoménale vos revenus dans ce type d'entreprise. C'est donc d'autant plus important que vous aimiez les produits et que vous en ayez vous aussi besoin ;-)!

Cependant, attention, un autoship imposé trop important oblige à faire des stocks, ce qui n'est pas spécialement bon. Vous pouvez dialoguer avec Stéphanie sur son Forum au sujet de l'autoship.

La méthode de recommandation

Certains MLM sont plus axés sur des techniques de vente que des techniques de recommandation.

Vous n'êtes pas vendeur dans l'âme ? Assurez-vous que la méthode de recommandation utilisée colle avec vous sinon vous pourriez avoir quelques difficultés.

MLM TRADITIONNEL & WEB MLM

Internet est un superbe faiseur d'argent, vous avez déjà pu le constater. Certains d'entre vous ont peut-être déjà une expérience dans ce domaine (partagez-la sur le forum du Club).

Les entreprises MLM l'ont bien compris. Beaucoup fournissent un site de présentation clé en main aux distributeurs.

Pourtant, avoir un site clé en main ne sert à rien si vous fonctionnez avec une mentalité traditionnelle.

Lisez plutôt cette histoire :

Marc a rencontré Joël lors d'un stage. Ils ont sympathisé et Joël a parlé de son entreprise MLM et de ses produits à Marc. Marc était intéressé par les produits, il a revu Joël et en a acheté quelques uns. Ils sont restés en contact parcimonieusement. Quelques mois plus tard, Marc reçoit un mail de Joël lui signalant d'aller sur un site d'une toute nouvelle opportunité d'affaires. Marc, curieux de nature, y va et ne donne pas de suite. Quelques jours plus tard, second mail de Joël, un peu plus insistant, proposant un rendez-vous pour parler de l'affaire... Marc est un peu irrité par ces mails et ne répond toujours pas à Joël...

Un jour, surfant sur le net, il tombe sur le site d'une mystérieuse inconnue (bon d'accord, pour mesdames, c'est le site d'un élégant gentleman) proposant différents articles d'information sur des produits, des paroles inspirantes, et même la possibilité de recevoir un e-book gratuit sur le MLM en s'inscrivant à la newsletter du site. Ce

qu'il fait. Il dévore l'e-book et retourne sur ce site où il découvre d'autres informations intéressantes sur une nouvelle technique qui lui dit quelque chose... Il clique sur le lien et se retrouve sur un site clé en main identique à celui de Joël.

A ce moment là, avec qui, de Joël ou de cette mystérieuse inconnue du web, Marc a-t-il envie de faire affaire ? Il se retrouve sur le même site de vente... Nous sommes bien d'accord... Mais avec qui a-t-il envie de faire affaire ?

Et bien oui ! C'est la mystérieuse inconnue, qu'il n'a jamais vue qui fera affaire avec Marc !

Pourquoi ?

Parce que cette dame a utilisé la puissance et les techniques du webmarketing au service de son business MLM !

C'est toute la puissance du Web MLM par rapport au Traditionnel MLM.

Vous touchez des centaines, voire des milliers de personnes qui sont venues vous voir, qui ont demandé à avoir de l'information de votre part.

Ce n'est pas vous qui allez chercher vos clients, ce sont eux qui viennent à vous...

A condition d'avoir la bonne mentalité et les bons outils !

COMMENT INTÉGRER LA PHILOSOPHIE DU MARKETING RELATIONNEL DANS UN BUSINESS CLASSIQUE ?

Vous l'avez deviné, le marketing relationnel, c'est essentiellement :

- ✓ un produit de qualité en demande sur le marché
- ✓ un système de distribution facilement duplicable
- ✓ la création d'un réseau relationnel par le bouche à oreille
- ✓ la rémunération des membres du réseau

Posez-vous ces questions régulièrement (notez-les, relisez-les régulièrement) et soyez à l'écoute des réponses :

Comment stimuler mes clients à me recommander auprès de leurs amis, collègues, familles ?

Comment faire en sorte que mes clients soit « rémunérés » pour cela ?

Quel produit connexe à mon corebusiness et qui est disponible via une entreprise MLM pourrais-je intégrer dans ma gamme ?

Si vous êtes indépendant et aimez votre métier, si c'est votre passion, vous pouvez, grâce aux principes du marketing relationnel, faire en sorte qu'il vous rapporte plus tout en devant travailler moins. Vous pouvez aussi trouver des produits complémentaires à votre passion et qui sont distribués via le marketing relationnel.

EXERCICE/JEU 4.2.1 – TESTEZ L’AFFILIATION

Quel que soit votre job ou statut, si vous aimez cette formation, vous pouvez tester dès aujourd’hui les joies de la recommandation rémunérée en vous inscrivant à notre programme d’affiliation.

Je suis à votre disposition pour répondre à toutes vos questions.

ACTIV' RICHE _S 4.3

COMMENT FAIRE DE VOS FRUSTRATIONS UNE SOURCE DE REVENUS RÉSIDUELS ?

Vous est-il jamais arrivé d'être insatisfait des services d'un hôtel, d'un restaurant ? De vous être dit : « ce serait bien si on pouvait inventer ceci ou cela. » ?

Avez-vous déjà eu une idée géniale – c'est-à-dire qui répond à une forte demande du marché, à haut potentiel de succès – et que vous n'avez jamais mise en œuvre pour des raisons de moyens ?

Vous avez déjà ressenti la frustration de voir une idée (celle que vous avez eue il y a 2 ans) mise en œuvre et vous dire avec regret : « J'y avais pensé, ils l'ont fait à ma place ? »

Vous êtes un créatif en quête de travail ?

Une entreprise belge (cocorico !) a inventé un concept génial avec lequel consommateur frustré, porteur de projet, d'idée, créatif, une entreprise en demande d'innovation peut se faire des revenus résiduels.

The Idea Monopoly est la première société au monde à vous proposer le triple service :

Achat, transformation et vente d'idées.

[Je ne vous en dis pas plus, allez visiter le site](#)

ACTIV' RICHE _S 4.4

SYNTHÈSE DE LA QUATRIÈME ÉTAPE DE VOTRE FORMATION

Vous avez appris :

- ✓ Qu'internet est un levier faiseur d'argent incroyable pour qui a la motivation de s'y lancer
- ✓ Où trouver les ressources pour monter un projet internet rentable
- ✓ Les bases du marketing relationnel
- ✓ Comment choisir votre entreprise
- ✓ Comment intégrer les principes du Marketing relationnel dans votre projet, APPL

A ce stade-ci, votre formation initiale s'achève, vous êtes sur le chemin de la liberté financière :

- ✓ Vous êtes reconnecté à vos rêves, talents, passions.
- ✓ Vous avez reçu une première éducation financière.
- ✓ Vous avez développé votre créativité financière et êtes passé de l'idée, à la structuration de projet et la formulation de vos premiers objectifs de business qui vous rendront financièrement libre.
- ✓ Vous connaissez les différents leviers pour devenir indépendant financièrement

ET POUR TERMINER...

Voilà, l'e-trainingbook s'achève ici. Voici toute une série de livres inspirants que vous pouvez acheter pour parfaire votre formation.

Succès et Prospérité

***Réfléchissez et devenez riche, Napoléon Hill, Ed de l'Homme, 1988
Succès extrême, Rich Fettke, Ed Goélette, 2003
Les joies du succès, Susan Ford Collins, Ed Un monde différent, 2004
La science de l'enrichissement, Wallace D. Wattles, Ed. Dauphin Blanc
Réussir quand on est paresseux, Ernie Zelinski, Ed. Eyrolles
Excusez-moi, mais votre vie vous attend, Lyn Grabhorn, Ed ADA
Libérer l'énergie de l'argent, Maria Nemeth, Et Jouvence, 2002

Education financière

***Père riche, Père pauvre, (1 et 2) Robert T. Kiyosaki, Ed Un monde différent, 2000
L'école des affaires, Robert T. Kiyosaki, Ed Un monde différent, 2002
Nos enfants riches et brillants, Robert T. Kiyosaki, Ed Un monde différent, 2003
Tout le monde mérite d'être riche, Olivier Seban, Ed Laurent du Mesnil, 2007
Comment je suis devenu rentière en quatre ans, Elise Franck, Ed Laurent du Mesnil, 2008

Action

Passer à l'action, Jacuques Hillion, Ed Eyrolles, 2006
Abc de la micronutrition, Virginie et Sophie Madoun, Ed Grancher, 2006

[IEDM institut européen de diététique et micronutrition](#)

Les 38 quintessences du Dr. Edward Bach, Mechthild Scheffer, Ed Librairie de Médecis, 2001

REMERCIEMENTS

Je tiens à témoigner ma profonde reconnaissance et mes remerciements les plus chaleureux aux différentes personnes qui ont permis que cette formation voie le jour.

Merci à Serge Simonotti et Jean-Philippe Hulin pour m'avoir donné, par leur exemple d'auteurs, l'impulsion de démarrer l'écriture de ce manuel.

Je remercie aussi Caroline Dubois, mon associée, pour m'avoir fait découvrir les affirmations et m'avoir aidé à affiner ma pratique en EFT.

Un tout grand merci à Charlie Etenaille qui m'a fait découvrir il y a quelques années un livre qui a changé ma vie : « Père riche, Père pauvre » !

Une attention toute particulière pour les différents mentors et modèles qui m'ont accompagné durant ces dernières années par leurs écrits inspirants : Robert T. Kiyosaki, Anthony Robbins, Ernie Zelinski, Rich Fettes et bien d'autres...

Merci aussi à mes parents pour m'avoir toujours permis de faire ce que je désirais faire au fond de moi.

Merci à tous les participants à mes stages et séminaires, pour leurs richesses, vous m'inspirez au quotidien, continuez ;-) !

Merci à mon partenaire de succès, mon très cher ami Sébastien Philippe pour ses conseils avisés.

Merci enfin à Isabelle, mon épouse, pour sa douce patience...



10¢

COMMENT ATTEINDRE LA LIBERTE FINANCIERE

EN S'AMUSANT

Un programme en 4
étapes

Des exercices pratiques
et ludiques

Des supports audio pour
changer

Un site de coaching



Grégory Wispelaere est psychologue et formateur en gestion du succès. Il anime avec Caroline Dubois, psychothérapeute, le séminaire **Créez Plus d'Abondance et de Succès avec l'EFT et la Loi d'Attraction** en Belgique et en France, complément idéal de votre formation Activ'Richesse_S.