



Les 10 Convictions Attractives des Entrepreneur(e)s à l'Écoute du Divin Féminin

Un document spécial de
Marcelle della Faille, « la Reine de l'Attraction » – [AFICEA.com](http://aficea.com)



A propos de Marcelle della Faille, « La Reine de l'Attraction »

Marcelle est Auteure, Mentor, Formatrice et Maître-Coach, Experte en Loi d'Attraction, dont le premier livre '**Le Secret de la Loi d'Attraction**' est vite devenu un best-seller. Ses autres livres et best-sellers : « Le Manuel Pratique du Secret de la Loi d'Attraction », « L'Odyssée de la Prospérité », « Un secret à leur portée », « Faites sauter vos limites », « Développez votre feu sacré », tous édités au Dauphin Blanc (Québec), offrent de précieux **enseignements sur l'application pratique des principes universels de l'attraction et de l'alignement** dans la vie personnelle et professionnelle de ses dizaines de milliers de lecteurs.



Egalement traductrice de 'La Science de l'Enrichissement, La Science de la Santé, La Science de la Grandeur et La Science du Succès', de Wallace D. Wattles, et d'autres livres du mouvement de la Nouvelle Pensée ('La Clé de la Maîtrise' et 'La Cause et l'Effet', de Charles F. Haanel - 'Votre Pouvoir Invisible' de Geneviève Behrend - 'Développer sa personnalité par le pouvoir de la pensée' de Ralph Waldo Trine - 'Le Secret Sans Ages' de Robert Collier), Marcelle est reconnue pour ses écrits et ses programmes de formation qui vous encouragent à **développer votre passion en une activité florissante**, ce qui fait de Marcelle un Mentor sur laquelle vous pouvez compter pour vous aider à accomplir votre activité rêvée.

Avant tout, Marcelle se passionne à aider les coaches et les entrepreneur(e)s à utiliser la voie de l'entreprenariat spirituel pour créer la vie qu'ils désirent vivre – selon leurs propres choix. Elle et ses clients sont des exemples vivants qu'il vous est possible d'attirer beaucoup d'argent, de faire ce que vous aimez ET d'avoir une vie spirituelle riche et florissante.

Marcelle dirige une activité de coaching francophone internationale florissante... depuis son domicile ! Et si elle donne l'impression que c'est facile, elle avoue « *me sentir tellement débutante face à chaque nouvelle opportunité de grandir !* »



Une petite note de Marcelle...

Il y a quelques années de cela, j'ai connu de nombreuses difficultés dans mon activité. J'avais quitté mon emploi parce que je n'en pouvais plus. Je me disais qu'en « m'y mettant à fond », en retroussant mes manches, en créant un site Internet et en donnant quelques ateliers et séminaires, « ils » (mes clients) viendraient automatiquement à moi.

Je me suis vite rendu compte que cela ne suffisait pas. Et pendant plusieurs années, j'ai pataugé. Je vivotais et j'étais constamment obnubilée par mes problèmes d'argent.

Jusqu'à ce qu'enfin je prenne la décision de faire le « Grand Saut » : faire le nécessaire pour que mon entreprise fonctionne, quelles qu'en soient les conséquences.

Lorsque j'ai pris cette décision, je savais pertinemment que je n'y arriverais pas toute seule. Je suis alors partie à la recherche de mentors : des femmes qui étaient prospères dans leur entreprise de services et qui avaient réussi à préserver leur féminité, leur passion et leur force intérieure, tout en jouissant de la liberté temporelle et financière à laquelle j'aspirais.

J'ai alors minutieusement analysé leurs idées, leurs pensées et leurs habitudes et j'ai commencé à les adopter. Il m'a parfois été difficile de me débarrasser de mes vieilles habitudes ! Cependant, ma vie et mes affaires ont commencé à changer, lentement mais sûrement.

Aujourd'hui, je suis heureuse de pouvoir dire que mon entreprise avance à grands pas vers un magnifique chiffre d'affaires, tout en servant des hommes et des femmes incroyables à travers le monde. J'adore ma vie. Je peux désormais passer beaucoup de temps avec ma famille et mon merveilleux époux. Mon entreprise représente totalement mon intention et mes objectifs de vie.

Lorsque je repense à ce qui a apporté une réelle différence dans ma vie, **les convictions attractives et porteuses que mes mentors spirituels masculins et féminins m'ont enseignées** se retrouvent tout en haut de la liste.



Vous savez probablement déjà que **ce sont vos convictions qui dirigent vos actions et qui vous permettent d'obtenir des résultats**. J'ai ainsi pu découvrir qu'il vaut mieux être très sélectif face aux convictions que vous laissez pénétrer dans votre bel esprit créateur, car **ce que vous croyez, vous le manifestez**. C'est la raison pour laquelle j'ai décidé de vous transmettre ces convictions gagnantes !

Que la Joie et la Réussite vous Accompagnent !

Marcelle



LES 10 CONVICTIONS ATTRACTIVES DES ENTREPRENEUR(E)S FLORISSANT(E)S

Conviction attractive n° 1 :

Le fait de gagner énormément d'argent fait partie de votre voie spirituelle

La plupart des coaches et consultants chefs d'entreprise (beaucoup de femmes) se concentrent essentiellement sur le fait de gagner juste ce qu'il leur faut pour satisfaire leurs besoins et leurs dépenses de base. Pourquoi ? Parce qu'ils ne peuvent s'imaginer gagner plus. Ils ont l'impression de ne pas le mériter, ou sont en conflit avec le fait de gagner plus d'argent.

Or, à quoi votre *âme* aspire-t-elle ? Au développement, à l'équilibre, à la plénitude et à l'épanouissement (bref, à la croissance spirituelle).

Ce désir qui habite chacun de nous est une envie *d'expansion*. Lorsque vous vous concentrez sur le fait de gagner « juste assez » et pas plus, vous créez un conflit en vous. Vous empêchez votre âme d'accéder à ce à quoi elle aspire réellement : la croissance.

En gagnant plus que nécessaire et en ayant une abondance de ressources, vous participez à l'épanouissement de votre âme, c'est à dire à votre évolution spirituelle.

Conviction attractive n° 2 :

*Vous méritez d'être valorisé pour le temps, l'énergie, l'expertise et les expériences
que vous partagez*

Beaucoup d'hommes et de femmes ont été conditionnés à sous-estimer leur temps, leur énergie, leur expertise et leur expérience. N'oubliez pas que le fait de vous rabaisser et de vous dévaloriser résulte de vos convictions - convictions qui ne sont probablement pas les vôtres ! Vous pouvez tout à fait décider de demander ce que vous valez, à partir d'aujourd'hui.



Conviction attractive n° 3 :

La bonne santé financière est l'une des meilleures manières de prendre soin de soi

L'argent est le « partenaire silencieux » qui affecte pratiquement chacune de nos décisions. Être constamment obnubilé par des problèmes d'ordre financier vous empêche de vous concentrer sur autre chose. Votre mécanisme de survie prend le dessus.

Afin de pouvoir être au service des autres, vous voulez tout d'abord prendre soin de vous. Lorsque votre énergie est drainée par des pensées négatives ou que vos actions sont uniquement motivées par l'argent, vous vous reniez vous-même, et vous reniez les autres.

En créant une relation saine avec l'argent, vous abordez l'une des étapes majeures qui vous permettent d'incarner votre mission. Si vous souhaitez apporter votre contribution au monde, vous vous devez, pour vous-mêmes et pour les personnes que vous servez, de créer une sécurité financière qui vous permettra de diriger votre énergie vers l'extérieur.

Conviction attractive n° 4 :

Il est plus facile de gagner plus d'argent que d'en gagner moins

La plupart des entrepreneurs passent la plupart de leur temps à répondre uniquement à leurs besoins de base. Ils passent donc à côté des opportunités qui se trouvent sous leur nez et qui leur permettraient de gagner plus.

En vous concentrant sur la survie, vous ne ferez que survivre. Lorsque vous agirez en ayant la conviction qu'il est plus facile de gagner plus d'argent que d'en gagner moins, vous découvrirez d'innombrables manières de le faire!



Conviction attractive n° 5 :

*Vous devez agir en fonction de là où vous VOULEZ aller,
et pas en fonction de là où vous êtes.*

Savez-vous que votre capacité de réussite dépend entièrement de votre capacité d'action sur ce que vous ne pouvez pas voir ?

La plupart des gens pensent aller de l'avant, alors qu'ils prennent leurs décisions en fonction des circonstances actuelles de leur vie. Ou alors, ils regardent ce qui se trouve devant eux et se disent : « *Je ne peux pas, parce que ...* »

Mais ça ne marche pas comme ça.

Ce qu'il y a devant vous en ce moment - votre situation - est le reflet de votre *passé* : de votre ancien mode de pensée et de vos actions passées. Pour construire l'entreprise, la richesse et le succès que vous voulez, vous devez croire : croire en l'Esprit, et, encore plus, en vous-même.

Conviction attractive n° 6 :

Fixer vos limites vous donne du pouvoir

Beaucoup d'entrepreneur(e)s et de coaches craignent de devoir renoncer à quelque chose pour pouvoir diriger une entreprise très très prospère, et faire fortune. Et c'est vrai, vous *devrez* sacrifier quelque chose : le fait d'être victime des besoins, des opinions, des états d'âme et des urgences des autres. (Quel soulagement !)

Les limites sont un élément clé de votre pouvoir. Lorsque vous maintenez vos limites avec grâce et compassion, vous inspirez force et leadership à tout le monde autour de vous.



Conviction attractive n° 7 :

Il est inapproprié et même incorrect de se dire : « Je ne peux pas me le permettre »

Si vous deviez récolter 10 000 € pour sauver la vie d'un être cher, d'un parent, d'un enfant ou de votre conjoint, que feriez-vous pour obtenir cet argent ?

Voici un exemple extrême, il est vrai, mais qui a le mérite d'être clair. Même si vous pensez que les circonstances vous ont placé dans une situation où vous vous dites « Je ne peux pas me le permettre », ce n'est pas votre réalité. C'est une illusion. Ce qui est vrai, c'est que si vous deviez attirer de l'argent pour quelque chose dont vous avez vraiment envie ou besoin, vous y arriveriez.

(Et nous avons tous expérimenté cela, non ? Un client vous dit qu'il ne peut pas s'offrir vos services, et puis il engage un autre coach ou part en vacances.)

Le « Je ne peux pas me le permettre » vous déresponsabilise et renforce cette regrettable façon de penser.

De plus, vous autonomisez les autres en leur donnant la possibilité d'investir dans vos services. Au lieu d'offrir des ristournes ou de décider à l'avance que les autres ne pourront pas payer (« mes clients ne paieront pas pour ça ! »), prenez plutôt connaissance d'un système qui vous permettra de discuter de vos honoraires et de la valeur de vos services avec assurance. Et laissez *toujours* le choix à vos clients de décider!

Conviction attractive n° 8 :

Personne n'y arrive seul

Recevoir – accueillir ce qui m'est donné - est le secret de la création de la richesse au 21^{ème} siècle, c'est ce que je crois profondément. Cela inclut également le fait de recevoir le précieux soutien de mentors, d'une équipe, de collègues et de personnes que vous considérez comme votre 'famille'.

Il est physiquement impossible de créer quelque chose d'important tout seul, et notamment une entreprise prospère. L'argent vient à vous à *travers* d'autres personnes, y compris les personnes que VOUS payez et les gens qui vous apportent les ressources (physiques et autres) que vous utilisez dans votre entreprise.



UN CONSEIL IMPORTANT : tout comme personne ne crée sa réussite tout seul, n'oubliez pas que ce sont les personnes avec qui vous passez du temps qui vous définissent.

Vous avez probablement entendu dire que votre revenu est la moyenne des revenus des 5 personnes avec lesquelles vous passez le plus de temps. Ce n'est pas seulement un dicton, c'est une observation scientifique.

Les êtres humains sont naturellement conçus pour modéliser les autres, et inconsciemment vous « modélisez » les personnes qui vous entourent. C'est pourquoi vous voulez vous entourer de personnes qui ont eu plus de succès que vous et décider de quels types d'énergie vous allez vous débarrasser dans votre environnement.

Aujourd'hui, nombreux sont les entrepreneurs qui souhaitent réussir en honorant le Divin Féminin en eux, qui sait « recevoir ». Créer consciemment votre environnement, et notamment vous entourer de personnes qui vous poussent en avant, est le moyen le plus facile d'atteindre la réussite sans « effort ».

Conviction attractive n° 9 :

Gagner beaucoup d'argent donne aux autres le droit de faire de même

Vous connaissez certainement cette phrase célèbre, de Marianne Williamson : « *Lorsque nous laissons briller notre propre lumière, nous donnons inconsciemment aux autres le droit d'en faire autant. Lorsque nous nous libérons de notre propre peur, notre présence libère automatiquement les autres.* »

En vérité, en jouant petit, vous NE rendez PAS service au monde.

Ce dont le monde a besoin en ce moment, c'est de femmes et d'hommes comme vous qui incarnent une nouvelle possibilité : celle d'être riche, à l'intérieur comme à l'extérieur.

Imaginez ce que serait le monde si toutes les personnes dotées de dons spirituels se donnaient la permission de recevoir de l'argent... et toutes les choses merveilleuses que nous pourrions faire avec cet argent. Et cela commence avec VOUS.



Conviction attractive n° 10 :

Lorsqu'une opportunité se présente à vous, cela signifie que vous êtes PRÊT(E) à la saisir !

Si cette opportunité se présente à vous, c'est que vous êtes prêt(e) ! Sinon, *vous ne pourriez même pas l'identifier.*

« *Je ne suis pas prêt(e)* » est un message du mental, dont le travail consiste à vous maintenir en sécurité. C'est une excuse qui soutient la peur que vous ressentez. C'est une excuse du genre « *Je ne veux pas bouleverser le statu quo* » ou « *Je ne veux contrarier personne* ».

Si le fait de modifier un équilibre établi ou de contrarier les autres vous inquiète parfois, c'est que ces situations font déjà partie de votre vie. Et vous avez le choix : *vous pouvez choisir de vous freiner ou de vous en libérer.*

Les personnes qui NE sont PAS prêtes ne voient pas les opportunités qui se présentent à elles. Quant à vous, chers Grands Coaches et Entrepreneurs, vous êtes prêts à avoir la vie et l'activité que vous méritez !

Pour obtenir de plus amples informations sur les programmes de Marcelle della Faille et d'AFICEA, inscrivez-vous à la feuille d'Informations d'AFICEA (vous y serez directement averti des nouveautés, tout en recevant de merveilleuses idées, astuces et pratiques, à la pointe de la pensée et du marketing d'attraction), ou contactez notre équipe de service aux clients :

<mailto:equipe-aficea@aficea.com>