

Comment utiliser les rêves pour réussir ?

A mon avis, l'une des valeurs les plus importantes d'aujourd'hui par le marketing de demain est l'importance accordée à la poursuite de ses rêves et à leur réalisation.

Être riche et pouvoir s'acheter une grande maison est secondaire. Ce qui compte, c'est de faire les efforts, d'apprendre et de développer son potentiel pour arriver à se l'offrir. Au cours de ce processus, on change, on devient une nouvelle personne.

J'ai beaucoup de passion pour ce que je fais parce que nous désirons sincèrement que tous aient de grands rêves.

Nous vous aidons ensuite à élaborer un plan, nous vous formons, nous vous encadrons et nous vous accompagnons jusqu'à la réalisation de vos rêves.

Si vous êtes grand et aimez aider les autres à concrétiser leurs grands rêves, alors le monde du marketing de demain est certainement le genre d'entreprise qui vous convient.

Au début, vous pouvez commencer votre entreprise à temps partiel, puis au fur et à mesure qu'elle prendra de l'expansion, vous aiderez alors d'autres personnes à créer leur propre entreprise.

Et cet esprit d'entraide représente une des forces de notre monde, une valeur pour laquelle il vaut la peine de travailler - se soutenir mutuellement dans la poursuite de ses rêves afin de les réaliser.

« Votre indépendance financière est votre prochaine étape ! »

Maintenant, il est important que vous preniez un moment pour penser, réfléchir et mettre sur papier vos propres ambitions.

Que vous souhaitiez une source secondaire de revenus attractive ou que vous souhaitiez créer votre entreprise de distribution internationale ;

Pourquoi les rêves sont-ils si importants ?

Vous voulez en savoir plus sur cette industrie qui vend du rêve ?

C'est la chose la plus importante. Les gens avec de petits rêves se condamnent à mener une vie limitée et médiocre.

Dans le livre L'École des Affaires, Kiyosaki distingue cinq sortes de rêveurs :

A : les rêveurs qui vivent dans le passé.

Une personne dont les rêves appartiennent au passé est une personne dont la vie est finie. Cette personne doit se créer des rêves d'avenir pour recommencer à vivre, pour vraiment revivre.

Regardez les anciennes stars de foot qui vivent dans le passé. Il y a ceux aussi qui reviennent sans cesse sur les bonnes notes obtenues à l'école, sur le fait d'avoir obtenu un diplôme, ou d'avoir étudié dans l'armée, d'avoir reçu telle ou telle récompense de leur patron. En d'autres mots, leurs meilleurs jours sont derrière eux.

B : les rêveurs qui n'ont que de petits rêves.

Ces personnes se contentent de petits rêves parce qu'elles veulent certaines de pouvoir les réaliser. Cependant, même si elles se sentent confiantes de pouvoir les mener à bien, leurs petits rêves demeurent toujours au niveau des intentions.

J'ai compris ce que Kiyosaki voulait dire quand j'ai demandé à un ami au cours d'une conversation : « si tu avais tout l'argent du monde, irais-tu ? »

Sa réponse a été la suivante : « J'irais en Italie rendre visite à ma mère que je n'ai pas vu depuis plus de dix ans. J'aimerais bien la revoir, surtout avant que les enfants soient trop grands. Oui cela serait vraiment des vacances de rêve. »

Je lui ai répondu : « Mais cela ne te coûterait que 300 euros. Pourquoi ne pars-tu pas aujourd'hui avec moi ? »

« Oh, j'irai mais pas aujourd'hui. Je suis trop occupé en ce moment. »

Je crois que ce genre de rêveur est plus fréquent qu'on ne le croit. Ces gens passent leur vie à faire des rêves modestes qu'ils pourraient réaliser mais, pour une raison ou pour une autre, ils n'associent jamais le geste à la parole et ne semblent jamais trouver le temps de vivre vraiment leurs rêves. Plus tard dans leur vie, vous les entendez dire : « vous savez, il y a longtemps que j'aurais dû le faire, mais je n'arrivais jamais à me décider. »

C : les rêveurs qui ont déjà réalisé leurs vieux rêves, mais qui n'ont fait plus de nouveaux.

Un ami me disait un jour : « il y a vingt ans, je rêvais de devenir propriétaire de mon agence d'assurance et j'y suis parvenu. Mais maintenant, je n'ai plus d'intérêts dans la vie. Je suis heureux d'être assureur mais je sens qu'il y a un vide dans mon existence, il me manque quelque chose. »

D : les rêveurs qui ont de grands rêves mais sans plan précis pour les réaliser.

Je crois que nous connaissons tous quelqu'un dans cette catégorie. Ces gens vous diront : « je viens d'avoir une nouvelle idée, » ou bien : « cette fois-ci tout sera très différent. » ou finalement : « je viens tout juste d'apprendre qu'une nouvelle entreprise s'installera bientôt dans la région et qu'elle recherche des candidats qui ont précisément les qualifications professionnelles que je possède. Cela pourrait être la chance de ma vie. »

Bien peu de gens parviennent à réaliser leurs rêves en ne comptant que sur leurs propres moyens. Ces gens-là devraient continuer à avoir de grands rêves pour accomplir plusieurs choses, mais il leur faut un plan. Ils doivent aussi trouver une équipe qui les aidera à réaliser leurs rêves.

E : les rêveurs qui ont de grands rêves, qui les réalisent, et qui partent ensuite à la conquête de rêves plus grands encore.

Je pense que nous aimerions tous faire partie de cette catégorie. J'avoue que je voudrais moi aussi appartenir à ce groupe.

Un phénomène remarquable est survenu chez moi alors que je développais mon réseau en France. En effet, je me suis alors mis à rêver beaucoup plus grand.

Cette industrie encourage les gens à élargir leurs horizons et à réaliser leurs ambitions, contrairement à tant d'entreprises traditionnelles qui ne tiennent pas ce que leurs employés ont des visées trop hautes.

Trop souvent, je rencontre des personnes qui travaillent pour des entreprises qui détestent systématiquement les rêves de leurs employés.

Réussir en marketing de réseau <http://www.depassez-vos-limites.com> ou vidéo ici <http://david-duchemin.com/coaching/kiyosaki>

About the Author

David Duchemin est l'auteur du Livre « Dépasser Vos Limites ». Après 7 ans passés en Grande Distribution en Allemagne et en France, il fonde « Worldwide Leaders », un réseau MLM, qui représente plus de 2 000 partenaires indépendants sur 7 pays en Europe. <http://david-duchemin.com/about>