

LA PUISSANCE DES IMAGES

Une image vaut milles mots !



En effet, les histoires sont bien plus puissantes et beaucoup plus motivantes que les informations sobres et dénuées d'humour.

Et ne cherchons-nous pas précisément à motiver nos affiliés ?

Son parrain lui raconta alors les histoires suivantes, qui apporteront à coup sûr un peu plus de couleur à ses présentations.. et aux tiennes !

Travailler de manière intelligente ne signifie pas forcément travailler dur

Si le PDG d'une grosse société gagne 150 000 euros par an et que le modeste ouvrier n'en gagne que 15 000, est-ce que cela signifie que le PDG à travaillé 10 fois plus ?

Est-ce qu'il a trouvé le moyen d'abattre 400 heures de travail en cinq jours ?

Bien sûr que non! Alors pourquoi certains gagnent-ils plus que d'autres ?

Parce qu'ils travaillent de manière intelligente, ce qui ne signifie pas nécessairement travailler plus. Ces hommes et ces femmes ont trouvés le moyen d'offrir un meilleur service, d'être plus efficaces, de motiver les employés qui, eux, seront plus productifs; en d'autres termes, ils sont en mesure d'offrir une valeur ajoutée dans un laps de temps donné.

Je vais te poser une question.

Tu as un employé qui vend tes produits pour un montant de 150 euros et un autre qui en vend pour 1500 euros. **Lequel des deux recevra un meilleur salaire ?**

Il est évident, que tu accorderas dix fois plus à la deuxième personne. Si nous désirons accroître nos revenus, il nous faut produire plus ou offrir un meilleur service.

Nous devons donc trouver un moyen de travailler de manière intelligente, ce qui ne signifie pas nécessairement travailler plus.

Admettons que je veuille faire creuser une tranchée d'un kilomètre de longueur et que tu serais prêt à le faire pour 150 000 euros. Admettons maintenant que tu prennes ta vieille pelle et que tu te mettes à creuser. Au bout d'une année ou deux, tu auras terminé le travail, et je te paierais les 150 000 euros convenu pour ce service.

Cependant, un de tes collègues me propose de faire ce travail lui aussi. Il loue une pelleteuse pour 1000 euros et embauche un ouvrier qualifié pour 100 euros par jour et il exécute le même travail en quelques jours.

Ne m'a-t-il pas fourni un service d'une valeur de 150 000 euros ?

Et qui est-ce qui à travaillé dur ?

Cette histoire peut s'appliquer à de nombreux cas, tous différents les uns des autres. Tu peux par exemple la raconter à un affilié pour lui démontrer que travailler pour un patron signifie travailler dur, et que monter sa propre affaire correspond à un travail intelligent.

Tu peux également l'utiliser avec un nouvel affilié qui passe tout son temps à parrainer des affiliés au premier niveau. C'est ce que l'on appelle travailler dur plutôt que de parrainer tout ce monde personnellement, il ferait mieux d'utiliser le système qui dit qu'on ne doit personnellement parrainer qu'un nombre de gens restreint pour finir par avoir des centaines d'affiliés dans son réseau. Voilà ce qu'on appelle travailler de manière intelligente.



La bonne éducation

Voyons maintenant combien d'années nous passons sur les bancs de l'école:

Ecole primaire	6 ans
Ecole secondaire	3 ans
Collège	4 ans
Université	4 ans

TOTAL **17 ans**

Pourquoi poursuivons-nous nos études après le niveau secondaire ?

Pour augmenter nos chances de réussite. Nous reprenons alors des études supérieures où nous apprenons les langues étrangères, la comptabilité, la gestion, le marketing etc.

Tous ces cours sont destinés à faire de nous de bons employés à la solde d'un patron. Nous ne prenons pas vraiment de cours qui nous permettraient d'augmenter notre succès personnel. Nous passons 17 ans de notre vie à étudier, mais nous ne prenons aucun cours pour réussir nous-même.

Ne crois-tu pas qu'il vaudrait mieux également investir un peu de notre temps dans une formation telle que la notre pour apprendre à réussir ?

Cette deuxième histoire s'avère très utile lorsqu'il s'agit d'encourager un partenaire à suivre une formation.

Elle peut également convenir pour des nouveaux prospects par exemple, de la manière

suivante: » Sylvain, vous avez passé 17 ans de votre vie à apprendre comment on devient un bon employé. Ne voudriez-vous pas investir 60 ou 80 euros par mois maintenant, pour vous donner cette chance de travailler pour vous même et tester pendant 2 mois si vous pouvez y avoir du succès ?

Saisissez la chance lorsqu'elle se présente.



Qui gagne plus d'argent ?

Le propriétaire d'une entreprise ou l'employé qui travaille pour lui ?

Le propriétaire bien sûr ! « Sylvain, vous avez la chance unique de monter votre propre affaire et de décider vous même de combien vous aimeriez gagner. Voulez-vous rester un employé toute votre vie et laisser vos supérieurs fixer le montant de votre salaire, ou bien désirez-vous monter votre propre affaire en devenant affilié maintenant ?

Cette petite histoire facilite la décision de ton prospect. Il ne devra pas y réfléchir longuement, étant donné que le choix est clair. **Ici il n'y a pas d'ambiguïté.**



La secrétaire

Une jeune mère de famille désire soutenir son mari en prenant un travail à mi-temps, ce qui lui

permettrait de payer une partie des factures. Voici les nombreux sacrifices auxquels elle devra faire face:

1. Elle ne sera pas à la maison pendant 4 à 6 heures par jour. Le ménage et les repas s'en feront ressentir.
2. Ses enfants ne bénéficieront plus du soutien d'une mère à plein temps.
3. Elle ne sera pas présente pour voir ses enfants grandir et se développer.
4. Elle ne profitera plus tellement de ses soirées avec son mari et ses enfants puisqu'il lui faudra rattraper le temps perdu.

En contrepartie de tous ces sacrifices, elle aura peut-être un excellent travail qui lui rapportera entre 500 et 600 euros. **Après les déductions faites, que lui restera-t-elle réellement ?**