



COMMENT AVOIR LA MENTALITÉ FINANCIÈRE DES RICHES

**Les secrets d'un esprit
millionnaire**

Page 1 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



SOMMAIRE

À PROPOS DE L'AUTEUR – Jean-Pierre Houla	5
IMPORTANT	8
Plus d'idées pour démarrer une entreprise sans argent	9
N.B :	12
AFRICAN PLAN® MILLIONAIRE MENTORSHIP ACADEMY	13
COMMENT AVOIR LA MENTALITÉ FINANCIÈRE DES RICHES	15
Règle 1: "Les riches pensent:" Je crée ma vie ". Les pauvres: "La vie m'arrive seule".	15
Règle 2: "Le riche joue le jeu de la richesse pour gagner, le pauvre pour ne pas perdre". 17	
Règle 3: "Les riches sont occupés à devenir riches, les pauvres veulent devenir riches!" .. 19	
Ils ne se contentent pas de décider, ils décident et ils font des actions!	21



Règle 4: "Les riches pensent grands, les pauvres en petits".....	22
Règle 5: «Les riches mettent l'accent sur les opportunités, les pauvres sur les obstacles».....	25
Règle 6: "Les riches admirent les riches et les prennent pour exemple. Les pauvres les envient, les nient et parlent mal d'eux ".....	27
Règle 7: "Les riches fréquentent les personnes positives et prospères, les pauvres fréquentent les négatifs et sans succès".....	31
Règle 8: "Les riches sont prêts à se promouvoir eux-mêmes et leur valeur, les pauvres pensent négativement aux ventes et à la promotion".....	34
Règle 9: "Les riches sont plus grands que leurs problèmes, les pauvres des pauvres que les leur".....	36
Règle 10: "Les riches savent comment recevoir, les pauvres non".....	39



Règle 11: "Les riches veulent être payés pour les résultats, les pauvres pour leur temps" .. 42

Règle 12: "Les riches pensent" à la fois au deux choix possibles ", les pauvres ou l'un ou l'autre"..... 45

GUIDES PRATIQUES GRATUITS DÉJÀ ÉDITÉS 48





À PROPOS DE L'AUTEUR – Jean-Pierre Honla

Mieux connu comme l'auteur de la méthodologie **Back Home Investment**, Jean-Pierre Honla est auteur de niveau international, consultant, conférencier et écrivain sur les thèmes de référence au développement des entreprises. Entrepreneur investisseur dans les énergies renouvelables, le pétrole, le gaz, les médias numériques et le développement immobilier. Il a défié et changé la façon dont des dizaines de millions de personnes à travers le monde pensent à l'argent, et croit que chacun de nous a le pouvoir d'apporter des changements

Page 5 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



dans sa vie, de prendre le contrôle de son avenir financier et de vivre la riche vie qu'il mérite.

Avec des perspectives sur l'argent et l'investissement qui contredisent souvent la sagesse conventionnelle, Jean-Pierre Honla a acquis une réputation internationale pour sa franchise, son irrévérence et son courage et est devenu un défenseur passionné et franc de l'éducation financière.

Il a influencé positivement la vie de millions de personnes partout dans le monde, a inspiré et défié des milliers de jeunes du monde entier à prendre le contrôle de leur destin et de leur vie financière. Enfin, il a révolutionné plusieurs entreprises dans le monde entier directement et indirectement.

Il a vécu les hauts et les joies des affaires, a eu sa propre part de faillites d'entreprises, donc sait pratiquement ce que les



entrepreneurs traversent quotidiennement,
surtout dans ce monde en évolution.





IMPORTANT

Si vous remarquez que notre programme est très rigide ou difficile pour vous, vous pouvez abandonner à tout moment.

Dans African Plan Millionaire Mentorship Academy (AMMA), il n'y a pas de temps pour LA PERTE DE TEMPS. Pourquoi?

La raison en est que vos tuteurs sont des entrepreneurs occupés et prospères, alors nous éliminons les déchets et vous apportons tout ce qu'il faut pour réussir. Vous apprendrez comment nous faisons des affaires, négocions des offres, faisons de l'argent et investissons une partie de l'argent que nous gagnons.

En réalité....

Le but d'AMMA est de faire CINQ choses pour vous

- Vous aider à développer et tester votre idée
- Vous aider à démarrer votre entreprise

Page 8 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



- Vous aider à lever les fonds dont vous avez besoin pour grandir
- Vous apprendre à créer, gérer et développer votre entreprise
- Vous apprendre à investir votre argent quand vous avez le succès (Nous ne voudrions pas vous voir échouer).

Plus d'idées pour démarrer une entreprise sans argent

- **Démarrage d'une entreprise** - Si vous êtes un entrepreneur en herbe avec le désir de démarrer une entreprise prospère, alors c'est votre point de départ. Dans ce livre, nous couvrons tout, de la formation à l'entrepreneuriat, le financement d'une entreprise, la recherche d'étude de faisabilité, la rédaction de plan d'affaires, etc. Nous fournissons également les meilleurs conseils, astuces et histoires de réussite des entrepreneurs.



- **Croissance d'une entreprise** - Faire croître une entreprise à partir de zéro n'est certainement pas une tâche facile, mais ce n'est pas une tâche impossible surtout lorsque vous avez les bons conseillers. Donc, dans ce livre, nous couvrons les meilleurs conseils et astuces novatrices en matière de gestion d'entreprise; avec un accent critique sur la planification stratégique, les ressources humaines, la productivité, le service à la clientèle, etc.

- **Investir pour les débutants** - C'est un fait connu que tout le monde n'est pas coupé pour devenir un entrepreneur. Certains préféreraient investir sans leur participation active. Si vous êtes l'un de ces individus, alors cette section est pour vous parce qu'elle couvre tout ce dont vous avez besoin, allant des stratégies d'investissement à l'investissement en actions, l'immobilier, les



obligations, les matières premières, l'or et l'argent, etc.





N.B :

Partagez et relayez nos documents. Contribuez à informer et sensibiliser votre entourage aux enjeux qui vous tiennent à cœur..

Ces documents sont :

- free of copyrights -

Veillez simplement citer le nom de l'auteur de ces documents (**Jean Pierre Honla**) si vous les utilisez.

Merci !

- ISBN-13: 978-1983943409

- ISBN-10: 1983943401



AFRICAN PLAN® MILLIONAIRE MENTORSHIP ACADEMY

S'impliquer davantage

Votre don à travers ce lien (<http://africanplan.org/en/donation>) permettra, par exemple, de soutenir des programmes d'éducation financière en Afrique, de façon gratuite, personnalisable et durable....

Offrez un geste qui fait plaisir deux fois. Avec « votre donation », vous avez l'occasion d'offrir à vos amis et à vos proches un cadeau qui fait une vraie différence... Vous recevez ce livre gratuitement parce que quelqu'un d'autre a fait un cadeau pour vous, vous aussi faites profiter à des personnes vivant dans l'ignorance financière et entrepreneurial en

Page 13 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



Afrique. Faites un double cadeau, faites la différence...





COMMENT AVOIR LA MENTALITÉ FINANCIÈRE DES RICHES

Règle 1: "Les riches pensent: " Je crée ma vie ". Les pauvres: "La vie m'arrive seule".

Cela peut sembler anodin mais derrière cette règle il y a un monde, derrière cette phrase il y a la capacité de réagir, d'être proactif, la capacité d'agir ou de réagir aux événements, d'être submergé et arrêté par eux ou habitué à grandir, améliorer et continuer.

Les riches sont proactifs, ils créent leur monde, c'est-à-dire qu'ils veulent quelque chose, alors ils vont dans le sens pour le créer et l'obtenir. Les pauvres sont réactifs, la vie "lui arrive" comme un bateau sans voile qui est porté par les événements et le courant. Ils pensent, il y a le problème, il y a la crise, il n'y

Page 15 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



a pas de travail, ils réagissent aux événements mais ils ne les créent pas, ils attendent que les choses «dehors» changent pour se sentir mieux et ne font pas comme les riches ce mouvement dans la direction où, à partir d'eux-mêmes, ils peuvent améliorer leur situation, indépendamment de ce qui "se passe à l'extérieur".

Un bel aphorisme dit: "Je ne peux pas diriger le vent, mais je peux changer la direction des voiles. Alors apporte mon bateau, mon bateau dans la direction que je veux, peu importe de quel côté tu tires le vent. " Métaphoriquement, c'est comme si le riche prenait la barre et utilisait les voiles pour exploiter le vent et mettre son bateau à la destination qu'il voulait, vers son port. Tandis que, métaphoriquement, le pauvre homme n'a pas les mains sur le gouvernail, il n'utilise pas les voiles et se laisse emporter par le courant, donc il n'obtient presque rien, et s'il arrive il

Page 16 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



n'est probablement pas le port de ses propres désirs.

Par conséquent, le riche, indépendamment de la crise, les impôts, les problèmes, n'est pas influencé et a des idées, les met en place et va directement à ses objectifs. D'autre part, la personne pauvre voit des problèmes et pense qu'ils arrivent et qu'il ne peut rien y faire, il cherche des excuses externes pour ne pas trouver de buts et travailler pour les obtenir.

Règle 2: "Le riche joue le jeu de la richesse pour gagner, le pauvre pour ne pas perdre".

Cela signifie que le riche a un but et joue pour l'atteindre, une personne pauvre a quelque chose qui lui fait mal ou l'agace et fait tout pour s'enfuir. Le riche a son esprit concentré sur où il veut aller, sur ce qu'il veut obtenir et le pauvre a plutôt l'intention de s'éloigner



de ce qu'il ne veut pas, qu'il n'aime pas, qui le dérange. Le riche veut obtenir, veut créer son entreprise veut créer son revenu et l'abondance économique, le pauvre veut enlever l'hypothèque, endettement des factures et ne veut pas avoir peu d'argent. Et qu'est-ce qui se passe? Il arrive que l'esprit s'engage à trouver des moyens de vous amener là où vous êtes concentré, en fait l'esprit fonctionne, métaphoriquement, comme un navigateur. Entrez en voiture et pour le définir, que faites-vous? Vous dites au navigateur: "Emmenez-moi loin de la maison"? Ou écrivez-vous une ville, une adresse et un numéro de maison? Ceci est extrêmement spécifique. Notre esprit fonctionne exactement comme ça, vous devez avoir un objectif extrêmement spécifique car, comme le navigateur, l'esprit vous y emmène parce qu'il sait où vous voulez aller.



Et le riche fait exactement cela, crée un but spécifique et l'esprit sait où le prendre. Au contraire, si par exemple vous voulez quitter Milan, si vous ne définissez pas le navigateur, vous pouvez tourner et tourner, vous quitterez probablement Milan mais vous ne savez pas où vous allez vous retrouver. Et justement comme cela, le pauvre fait tout pour s'évader de ses dettes et tournera en rond parce qu'il ne sait pas exactement où aller. L'homme riche avance en regardant ce qu'il veut et le pauvre homme avance en regardant ce qu'il veut éloigner. Le premier sait où il doit aller, le second ne sait pas, il a juste besoin de s'éloigner de quelque chose.

Règle 3: "Les riches sont occupés à devenir riches, les pauvres veulent devenir riches!"

Pour vous faire comprendre cette grande différence, je vais vous faire une énigme.

Page 19 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



Imaginez avoir une branche et quatre petits oiseaux qui n'ont jamais volé jusqu'à maintenant, 4 petits oiseaux qui approchent pour la première fois à la volée. Ils sont là sur cette branche et n'ont jamais volé et en dessous il y a tellement d'espace, il y a cette falaise en dessous d'eux bien sûr qu'ils ont peur et voudraient se jeter. Mais en même temps ils sont retenus, ils savent que leur nature serait de voler mais ils sont là, ils ont peur. Parmi ces 4 oiseaux, trois d'entre eux décident finalement de décoller.

Maintenant, dites-moi combien d'entre eux sont restés sur cette branche? Eh bien, si votre réponse était seulement un seul, c'est faux parce que ces trois oiseaux ont seulement décidé de décoller, mais personne ne s'est démarqué. Un compte est de décider de faire une chose, l'autre est de le faire!

Et «c'est la différence, souvent les pauvres sont généralement arrêtés par la peur ...

Page 20 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



aimeraient, mais voudraient, est un conditionnel. "Je voudrais, mais j'ai peur, mais je ne peux pas, mais il y a ceci, il n'y a pas cet autre, mais je ne peux pas le faire, ah je ne peux pas, mais il y a la crise, mais tellement". Au moment où nous utilisons le conditionnel, cela signifie qu'il y a une certaine peur qui freine. Les riches malgré la peur continue, malgré la sécurité, continue malgré les inconnues.

Ils ne se contentent pas de décider, ils décident et ils font des actions!

Et puisque nous sommes sur le sujet des énigmes pour vous faire encore mieux comprendre, j'en écrirai un autre. Savez-vous quel est le vrai, le vrai, le vrai secret du succès?

Très simple, il n'y a rien derrière qui sait quoi, le vrai secret du succès n'est que de 40 cm! C'est-à-dire, l'espace nécessaire pour soulever le siège de la chaise et agir. En

Page 21 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



action, il y a la différence entre les pauvres et les riches. Les riches agissent, ne desirent pas agir, ne pense pas agir, ne font pas les "coups mentaux", ne diront pas qu'il agiront demain. Ils le font et peu importe quelles émotions ils pourraient avoir.

Règle 4: "Les riches pensent grands, les pauvres en petits".

Souvent, si vous demandez aux personnes de plus de 16 ans qui sont leurs plus grandes aspirations dans la vie, les réponses ont tendance à être toujours les mêmes. "J'espère avoir un bon travail, un emploi permanent, une belle maison, une voiture, une femme, une famille et c'est bon."

Vous leur demandez quel est le maximum, la plus grande aspiration et ils vous répondent donc ...

Beaucoup de gens, jeunes adultes et adultes, ne peuvent plus rêver!



À présent, le mauvais conditionnement mental est installé et il devient difficile pour les gens de rêver et de se fixer de grands objectifs. Si vous demandez à un enfant ce qu'il veut faire quand il sera grand, il ne vous répondra pas comme ça. L'enfant rêve et croit pouvoir accomplir de grandes choses. C'est précisément parce que l'enfant n'est pas encore conditionné par la mentalité d'une personne pauvre.

Et donc le riche qui a réussi à maintenir une "grande" mentalité, ou qui a réussi à se libérer du conditionnement, a des rêves, peut-être qu'il pense améliorer le monde, apporter un ordinateur à toutes les maisons de la terre, pense-t-il créer un site où les gens peuvent socialiser (Facebook par exemple) etc.

Nous utilisons souvent cette métaphore: "Si vous voulez frapper la lune avec un arc et une flèche, visez le soleil! Au cas où vous ne vous



entendriez jamais bien, vous pourriez au moins frapper la lune! "

Cela signifie que si vous mettez un "petit" but, vous ne pouvez même pas l'atteindre, mais si vous mettez un but énorme, très facilement, vous obtiendrez beaucoup plus que vous apportez un petit objectif.

Un grand ami m'a toujours dit que beaucoup de gens visent les autres et d'autres en bas, et souvent les buts de certaines personnes sont leur plafond, qui est simplement le plancher pour les autres. Trouvez en vous le courage et la force de rêver, demandez à cet enfant en vous quels rêves il a et qu'il a toujours sans critiquer et penser grand!

Et bien sûr ... Agissez!



Règle 5: «Les riches mettent l'accent sur les opportunités, les pauvres sur les obstacles».

La concentration mentale, l'attention sélective est fondamentale dans la différence entre pauvres et riches. Dans notre esprit, nous avons un système appelé SAR, c'est-à-dire le système d'activation réticulaire. Ce SAR est activé et vous fait attention à ce qui est "à l'intérieur de vous". Par exemple, vous voudrez peut-être acheter une voiture, ou n'importe quoi d'autre, ou simplement en acheter une nouvelle et vous l'aimez. A partir de ce moment, vous le voyez partout. Le fait est que ces voitures auraient été la même chose, mais votre esprit, le SAR, vous fait vous concentrer sur ceux donnés dans vos pensées. Si je ne l'avais pas fait, ces voitures auraient été là de toute façon, mais vous ne l'auriez même pas remarqué. Et c'est

Page 25 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



précisément avec ce concept que les riches ont la SAR visant à offrir des opportunités aux pauvres sur les obstacles. Et quelle est la conséquence? De toute évidence, les opportunités et les obstacles sont objectivement «là-bas» et tout le monde peut les contacter ... et chez qui seront-ils trouvés?

Inévitablement, les riches en se concentrant sur les opportunités trouveront des opportunités, tandis que les pauvres trouveront des obstacles, puisque pour les deux, le SAR s'assurera qu'ils trouvent ce sur quoi ils se concentrent.

Et un autre concept important à ce stade est que le corps va où l'esprit va ...

Je vais vous donner un exemple de cours de conduite rapide. L'élève en train de rouler s'il dérape peut-être, l'instructeur sachant que le corps nous emmène où nous avons les yeux et la mise au point, si le pilote regarde dans



la direction du mur, il le prend et tourne la tête de l'autre côté de la route. Car mettre la vue sur la route, donc l'esprit et la mise au point, le corps automatiquement, inconsciemment, sera amené à faire ces mouvements avec les bras et les mains qui amènent le volant en mesure d'amener le guide en toute sécurité sans accident.

Par conséquent, les riches, en se concentrant sur les opportunités, les verront et les trouveront et iront dans leur direction. Et les pauvres de la même manière seront amenés à trouver des obstacles et des tricheries.

Règle 6: "Les riches admirent les riches et les prennent pour exemple. Les pauvres les envient, les nient et parlent mal d'eux ".

Je vous ai mis devant une situation. Imaginez que vous vous promenez dans le centre d'une ville et que vous voyez un jeune homme de



l'autre côté de la route avec une Ferrari ou une Lamborghini, une voiture très chère.

Que faites-vous dans cette situation?

A) Allez le voir et lui poser des questions pour savoir ce qu'il fait, comprendre comment il bouge pour avoir cette richesse, savoir ce qu'il pense, quelles compagnies et quels endroits il fréquente et ce qu'il pense de l'argent, bref, des interviews pour s'inspirer?

B) Repugniez, vous êtes jaloux et peut-être que vous faites des pensées du genre que si ce garçon était si jeune alors il devait avoir volé? Peut-être pensez-vous que c'est le fils de parents riches? Peut-être que vous pensez que vous ne le méritez pas? Et qui sait quelles autres pensées négatives à propos de ce garçon.

Vous aurez probablement répondu en mode B, je dis cela parce que j'ai travaillé avec des



milliers de personnes et la plupart ont des pensées négatives sur les riches.

Je me souviens d'un instructeur de tennis qui n'était pas financièrement riche mais qui avait une mentalité riche. En fait, ce qu'il a fait ... puisqu'il entraînait les entrepreneurs millionnaires et savait donc comment créer et faire de l'argent, au lieu de leurs faire une heure de formation, il leurs épuisé avant la fin de la leçon, et dans le reste du temps, leurs offrait un verre pour les interviewer et leur demander des idées pour être capable de faire comme eux. De cette façon, l'enseignant a obtenu l'information dont il avait besoin, le savoir-faire, et à partir de là, il est devenu un millionnaire.

Tout cela ne serait pas arrivé s'il s'était limité à juger ces gens de façon négative, peut-être qu'il l'a fait, je ne le sais pas, mais il ne s'est certainement pas arrêté et a atteint son but.

Page 29 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



Alors faites attention à vos pensées si vous rencontrez des gens riches, car ces pensées sont la base de votre conditionnement!

Et j'ajoute une chose fondamentale ... si vous avez des pensées péjoratives, vous riche vous ne pourrez jamais en devenir un! Parce que si vous méprisez, détestez, enviez ces gens, quand vous projetez l'autre côté, vous penserez que beaucoup d'autres personnes, comme vous le font, vous envieront, vous haïront, réfuteront et ainsi de suite. Donc, si vous n'aimez pas cela parce que peut-être vous voulez être accepté et aimé par tout le monde alors vous ne deviendrez jamais riche et vous vous sabotez. Ce sont des processus mentaux en nous qui circulent sans s'en rendre compte, donc il est important de réaliser qu'ils sont là avant tout. Pour les éliminer, vous devez savoir comment faire et pour ce faire, vous pouvez assister gratuitement à ma formation sur l'argent qui

Page 30 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



est nécessaire pour éliminer le conditionnement mental qui vous empêchera de réaliser votre succès et votre richesse.

Alors commencez maintenant à être conscient et à contrôler vos pensées que vous avez et ce que vous faites dans certaines situations de la vie quotidienne.

Règle 7: "Les riches fréquentent les personnes positives et prospères, les pauvres fréquentent les négatifs et sans succès".

Dès mon plus jeune âge, je me souviens de ce proverbe: "Allez avec les boiteux et vous apprendrez à boiter".

Cela signifie que dans la pratique vous devenez ce que vous fréquentez et donc l'hypothèse est: entre des choses similaires vous êtes ensemble. Pensez-y, vous le voyez dans la vie de tous les jours, des groupes de gars qui s'habillent de la même manière et qui



parlent de la même manière. Vous trouverez à peine des gens qui aiment la musique techno dans une discothèque latino-américaine. Les grands sont avec de grands mecs, les filles qui aiment la musique sont avec d'autres qui aiment la musique et ne sont guère celles qui ne l'aiment pas, nous parlons toujours des personnes les plus fréquentes.

Il est donc facile de déduire que cela s'applique également au côté économique. Nous avons tendance à être très similaires aux 5 personnes que nous rencontrons le plus, alors dites-vous simplement quelles personnes sont plus fréquentes que vous pouvez avoir une idée de vous-même.

Par exemple, un employé qui travaille 8 heures par jour et gagne environ 1.500 € par mois à peine parmi les gens qui fréquente le plus, nous pouvons trouver un homme d'affaires millionnaire. Au contraire, un millionnaire n'aura guère de relations avec des gens qui



sont salariés et gagnent beaucoup moins que lui. C'est une chose normale parce qu'il n'y a pas la même énergie, il n'y a pas les mêmes arguments dans les discussions, les mêmes pensées. Et en fait, nous assistons généralement des personnes similaires, comme le conditionnement, précisément parce qu'avec eux nous pouvons partager les mêmes choses, informations, passions ou plaintes, pensées négatives, envie, etc. Et à partir de cela vous pouvez aussi deviner que si par exemple vous êtes une personne négative, qui se plaint beaucoup et vous êtes sans motivation, et alors probablement les personnes qui vous fréquentent le plus sont comme vous, si pour des raisons quelconques vous changez, arrêtez de vous plaindre devenez actif, vous avez le désir de faire et de créer, que se passe-t-il? Probablement peut-être qu'au début vous motiverez les autres à faire comme vous, mais s'ils ne vous

Page 33 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



veulent pas, alors vous n'aurez pas l'incitation à rester avec eux et probablement ils n'auront pas la différence avec vous. Et à coup sûr, vous trouverez d'autres personnes qui seront alignées avec votre nouvelle pensée.

Donc, si vous voulez devenir une personne riche ... Vous comprenez comment cela fonctionne ... recherchez et fréquentez les gens riches!

Règle 8: "Les riches sont prêts à se promouvoir eux-mêmes et leur valeur, les pauvres pensent négativement aux ventes et à la promotion".

En Italie par exemple, la vente est vue et étiquetée négativement, ce qui ne se passe pas à l'étranger. En Italie, si vous entrez en contact avec un travail, avec une activité dans laquelle vous devez vendre, les gens ont



tendance à penser négativement, comme s'il s'agissait d'une arnaque ou que la vente est une mauvaise chose.

Je vois souvent des gens qui, quand un vendeur s'approche d'eux, s'enfuient presque, car certains croient que les vendeurs sont des escrocs, quelque chose qui peut être pour quelqu'un, comme n'importe quelle autre personne d'une autre profession peut l'être. Donc cette chose n'est pas vraie. Nous oublions qu'en réalité nous vendons tous les jours! Quelque chose se vend toujours!

Par exemple, allez à une entrevue pour être embauché en tant que travailleur ou employé, avec votre CV. Lors de l'entrevue, vous vous vendez pour vous assurer que vous achetez vous-même plutôt qu'un autre. Ou vous voulez aller au cinéma pour voir un film et votre ami veut en voir un autre. Parlez-lui et "vendez" pour voir le film que vous voulez. Quand vous voulez conquérir un garçon ou une fille, vous

Page 35 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



vous vendez physiquement et mentalement, en pratique vous vous vendez, vous vous proposez, de sorte que l'autre vous «achète» et veut être avec vous. Chaque jour, nous vendons notre valeur, nos idées, nos pensées et plus nous sommes bons, plus nous pouvons obtenir ce que nous voulons.

Il est absurde de penser mal de la vente. Savoir se vendre est fondamental, cela donne de la valeur, de l'estime de soi et donc la mentalité d'être riche, c'est d'une personne qui veut se vendre, ne se soucie pas de le faire, connaît sa valeur et la vend.

Combien valez-vous?

Règle 9: "Les riches sont plus grands que leurs problèmes, les pauvres des pauvres que les leur".

Revenons au discours de valeur vu à la RÈGLE 8. Autrement dit, si vous savez que vous êtes digne de savoir que vous pouvez surmonter



tout problème que vous pourriez avoir. C'est ce que pense le riche! Une bonne idée d'être riche est que s'il y a un problème alors il y a au moins 3 solutions pour y remédier! Évidemment, il peut y avoir plus en faisant le Brain Storming, le fait est que si vous pensez qu'il y a au moins 3 solutions, vous ne perdrez pas de temps à penser: "Oh mon Dieu, il y a ce problème. Pourquoi cela m'est-il arrivé? Ce que j'ai mal fait, etc. "

Vous ne perdrez pas de temps ou d'énergie avec ces pensées et vous recherchez et trouvez des solutions immédiatement. C'est un entraînement mental, plus on pense immédiatement à la solution dès qu'un problème survient, plus il sera facile et rapide de trouver les solutions. Votre esprit sera formé et automatiquement "tirer" vos solutions. La croyance à la base est fondamentale, ou la certitude d'être capable de surmonter les défis, pour être sûr qu'il y

Page 37 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



a des solutions et il est seulement nécessaire de les trouver.

C'est un peu comme aller au gym, c'est-à-dire que si vous vous entraînez et que vous pouvez soulever 30 kg, vous ne vous entraînerez certainement pas en soulevant 20 kg! Vous allez mettre quelque chose de plus pour pouvoir grandir et entraîner le muscle. Et cela arrive dans la vie, c'est-à-dire, si vous avez un problème, cela signifie que vos épaules sont assez larges pour le soutenir et le surmonter, sinon vous ne seriez pas arrivé là. Et qu'est-ce qui est important? C'est que vous n'avez pas à rester pour ruminer sur la malchance que vous avez vécue, mais vous allez vous entraîner à trouver les solutions pour en sortir. Et probablement passé un, vous en aurez un autre plus grand pour vous entraîner encore plus. Et plus vous serez formé pour trouver les solutions, plus il vous



sera facile de tout surmonter et de trouver des solutions.

Les riches trouvent des solutions, les pauvres restent dans le problème.

Règle 10: "Les riches savent comment recevoir, les pauvres non".

Je vais vous poser une question tout de suite. Si vous vous offrez un bijou ou une montre de 30 000 €, comment vous sentiriez-vous?

Quelles émotions essaieriez-vous et quelle serait la première pensée qui viendrait à votre esprit?

Seriez-vous heureux et remercieriez-vous, ou auriez-vous des pensées comme: "Je me demande ce qu'il veut en retour, je ne le mérite pas, c'est trop pour moi, s'ils connaissent les proches qui savent ce qu'ils pensent ou voudront de moi".

Et si je vous donnais 1 000 000 €, que penseriez-vous? Réfléchissez un instant et faites ressortir vos conditionnements!

Page 39 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



Les gens donnent inconsciemment une valeur, donc tout cela est lié à la valeur que nous nous donnons et à ce que nous pensons mériter. En nous, nous avons ces paramètres écrits dans l'esprit et si quelqu'un nous donne un cadeau et nous nous sentons très inférieurs à sa valeur, commençons des phrases comme: "Allons, tu n'aurais pas dû, tu n'as pas eu à t'embêter, pas besoin, c'est trop pour moi etc. ".

Je vais te montrer autre chose. Imaginez que vous donniez un cadeau à deux personnes différentes. Donnez le cadeau au premier et celui la vous regarde timidement et tout ce qu'il vous dit est désolé que vous ne devriez pas, que c'est trop pour lui, que vous ne devriez pas déranger. Puis donnez un cadeau à l'autre personne et celui la s'ouvre et très enthousiaste au sujet du cadeau, merci, câlins à vous et est vraiment heureux.



Lequel de ces deux personnes continueriez-vous à offrir et seriez-vous plus heureux de faire d'autres cadeaux? Normalement, les gens sont plus susceptibles de vous donner des cadeaux quand ils voient que vous êtes heureux et satisfait quand vous les recevez. Supposons maintenant que à vous donner le cadeau n'est pas une personne mais est «l'univers entier», imaginez qu'il y a cette force qui vous donne des cadeaux, vous envoie des opportunités et des gens qui vous font trouver au bon moment au bon endroit. Et vous retrouver devant ce cadeau, comment vous comportez-vous?

Si vous pensez que ce cadeau vous fait penser que vous ne le méritez pas ... pensez-vous que l'univers vous en enverra un autre, peut-être même plus grand? Très difficile!

Rappelez-vous cette loi ... demandez, croyez, recevez! Si vous n'êtes pas en mesure de recevoir pour différentes raisons, ne croyez



pas que vous méritez, croyez que vous ne valez pas, vous ne recevrez pas, ou si vous êtes blessé, vous ne recevrez plus.

Les riches savent comment recevoir, les pauvres non ...

Train à recevoir!

Règle 11: "Les riches veulent être payés pour les résultats, les pauvres pour leur temps".

C'est un conditionnement important. Les travailleurs, les employés ont tendance à vouloir être payés pour leur temps. C'est-à-dire, puisqu'ils travaillent 8 heures par jour, ils veulent être payés pour le temps qu'ils mettent à disposition. Et c'est un mauvais conditionnement car les riches ne se soucient pas d'être payés pour combien de temps il travaille mais pour le résultat et la performance qu'il offre. Par exemple, un peintre peut peindre une image en un jour et



ensuite la vendre à des millions d'euros. Un acteur qui fait un film ne paie pas en fonction des heures travaillées mais de sa carrière et de sa valeur, idem pour les joueurs par exemple.

Je vais vous raconter une histoire. Un homme très riche avait économiquement une voiture très chère qui avait un problème technique car elle faisait un bruit étrange. Il l'ammena chez différents mécaniciens et personne ne pu résoudre ce bruit ennuyeux. Puis ils lui conseillèrent d'aller chez un mécanicien très célèbre parce qu'il était parmi les meilleurs. Ce mécanicien écouta le bruit, ouvrit le capot d'un coup de marteau à un point précis du moteur, et le bruit disparut. Le mécanicien remit la facture à l'homme où il mit: "Réparation automobile 10 000 €". Cette vision de 10.000 € pour un simple marteau dans le moteur se fâcha l'homme riche en disant qu'il n'a fallu qu'une minute. Le

Page 43 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



mécanicien s'en excusa, et lui donna une autre facture, et il était écrit: "Réparer avec le marteau 1 €, savoir où donner le martelé 9 999 €". Et le riche propriétaire comprit et paya.

Cela vous fait comprendre que le temps que vous vous mettez n'est pas important mais le résultat que vous obtenez. Donc l'homme riche est capable de faire une chose en 20 minutes, quelque chose que les autres feraient en un mois, il ne veut pas être payé pour le temps, c'est-à-dire pendant 20 minutes, il est intéressé à être payé pour le résultat. Parce que savoir comment faire cela en 20 minutes peut-être derrière il y a des décennies d'expérience. Peut-être que les gens ne le voient pas parce qu'il a l'habitude de penser seulement en termes de temps pour l'argent, qui est la mentalité pauvre.



Règle 12: "Les riches pensent" à la fois au deux choix possibles ", les pauvres ou l'un ou l'autre".

Dans ce cas, la pensée que les pauvres ont est: "Si je prends quelque chose je vous l'enlève ou si je peux le faire je ne dois pas réussir". Il y a donc concurrence. Alors que les riches croient en la «victoire» où tout le monde gagne, où les synergies sont créées de telle sorte que les deux peuvent grandir ensemble. La pensée des riches est que si "je vaux un et toi aussi, nous travaillerons ensemble". Sans penser qu'un riche vole "un" à l'autre, ce qui est généralement fait avec une mentalité pauvre.

Les riches se trouvent, créent des synergies et des collaborations pour développer ensemble des activités ou se soutenir mutuellement pour la croissance des deux, les pauvres font tout pour ne rien faire gagner.



Et ces conditions sont également trouvées là où elles sont probablement installées à l'école. Par exemple, plus vous prenez des notes élevées, plus vous êtes bon et bien vu et désiré, bien sûr en général. Donc, ils ne veulent pas que vous deveniez bon parce que vous pourriez peut-être enlever l'attention. Il est donc difficile pour les étudiants d'aider les autres et ainsi de soutenir la compétition.

Ou même au travail parmi les collègues, souvent la concurrence est de vouloir prendre la place la plus avancée de la carrière où vous devenez "plus important". Même parmi les pigistes, par exemple dans le même secteur, au lieu de penser à collaborer pour grandir ensemble, ils font la course pour saisir les clients des autres.

Un autre point: pour les pauvres mentalement, s'il y a 2 choses à faire qu'ils aiment et / ou les intéressent, ils pensent en



pénurie et pensent qu'ils font l'un ou l'autre. Et ils ne pensent même pas qu'ils peuvent se poser une question importante: "Comment puis-je faire, comment puis-je m'organiser pour faire les deux?". Un homme riche, d'un autre côté, pense qu'il peut faire les deux et seulement doit savoir comment le faire.





GUIDES PRATIQUES GRATUITS DÉJÀ ÉDITÉS

- a) LE GUIDE PRATIQUE N° 1 POUR RÉALISER UN PROJET EN AFRIQUE
- b) LE GUIDE PRATIQUE N° 5 MÉTHODOLOGIE DE PROJET EN AFRIQUE, FICHES PRATIQUES
- c) LE GUIDE PRATIQUE N° 6 MONTAGE DE PROJETS EN AFRIQUE
- d) 0 - SE PRÉSENTER AVEC SUCCÈS AUPRÈS DES INVESTISSEURS - VOL 1
- e) 0 - SE PRÉSENTER AVEC SUCCÈS AUPRÈS DES INVESTISSEURS - VOL 2
- f) 0 - SE PRÉSENTER AVEC SUCCÈS AUPRÈS DES INVESTISSEURS - VOL 3
- g) 1 - CRÉER UNE ENTREPRISE EN AFRIQUE VOL 1
- h) 1 - CRÉER UNE ENTREPRISE EN AFRIQUE VOL 2
- i) 2 - LANCER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE
- j) 3 - TROUVER UNE IDÉE D'ENTREPRISE POUR L'AFRIQUE - VOL 1
- k) 3 - TROUVER UNE IDÉE D'ENTREPRISE POUR L'AFRIQUE - VOL 2

Page 48 | 50

Agence d'Attractivité de l'Afrique – African Plan |

Web : www.africanplan.org | Email :

info@africanplan.org



- l) 4 - CONSTRUIRE LE BUSINESS MODEL DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 1
- m) 4 - CONSTRUIRE LE BUSINESS MODEL DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 2
- n) 4 - CONSTRUIRE LE BUSINESS MODEL DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 3
- o) 5 - FAIRE UNE ÉTUDE DE MARCHÉ AVANT DE LANCER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 1
- p) 5 - FAIRE UNE ÉTUDE DE MARCHÉ AVANT DE LANCER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 2
- q) 6 - LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 1
- r) 6 - LA STRATÉGIE OPÉRATIONNELLE AU SERVICE DE VOTRE ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 2
- s) 7 - CRÉER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE, LES VOLETS JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL - VOL1
- t) 7 - CÉER SON ENTREPRISE EN AFRIQUE, LES VOLETS JURIDIQUE, FISCAL ET SOCIAL - VOL 2
- u) 8 - LE PRÉVISIONNEL FINANCIER, ESTIMER LA VIABILITÉ DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 1



v) 8 - LE PRÉVISIONNEL FINANCIER, ESTIMER LA VIABILITÉ DE SON ENTREPRISE EN AFRIQUE - VOL 2

w) 9 - LE BUSINESS PLAN, OUTIL OPÉRATIONNEL DE VOTRE STRATÉGIE D'ENTREPRISE EN AFRIQUE

