

Visiter le site www.lasolutionglobale.com et découvrez comment démarrez votre entreprise en ligne

Table des matières

Introduction	pg 3
Il est temps de réussir	pg 4
Visionner le succès	pg 6
Devenez indifférent au doute	pg 10
Écrivez un plan d'action	pg 13
Ne soyez pas un chercheur d'opportunité	pg 15
Quelques Mythes	pg 17
Mot de la fin	pg 21

*Je crois que pour avoir du succès il faut avoir la bonne attitude
et c'est ce qui m'a inspiré ce livre j'espère que vous allez aimer*

INTRODUCTION

Je crois que nous sommes tous capables d'augmenter nos réalisations

ont même mis un chiffre à cette capacité: -3%.

3% des gens - disent-ils - ont réalisé leur potentiel

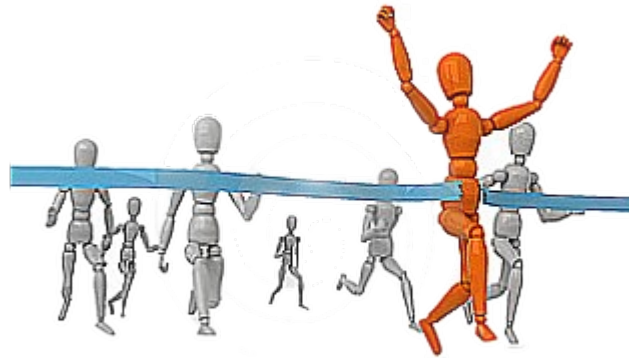
N'oublions pas que 3% de la population mondiale équivaut à 198 millions de personnes

Allez-vous faire partie, un jour, de ses 198 millions de personnes ?

Woody Allen a dit "... Le monde est géré par des gens qui se présentent. Lorsque vous parlez aux personnes qui ont réussi, elles disent tous que, dans la vie, il y a soit des résultats, soit des excuses. "

Résultats ou excuses. J'aime ça. Bien dit M. Allen.

Quelle option choisirez-vous?



*"Pour changer votre vie: Commencer immédiatement.
Faites-le de façon flamboyante et ce, sans exception "*

-William



Il est temps pour vous de réussir

Vous serez heureux d'apprendre que, dans ce livre électronique, je ne vais pas vous ennuyer avec la psychologie de la vente ou déblatérer sur l'exploitation de votre propre énergie...

... Mais il y a une chose auquel je veux que vous réfléchissiez et assimiliez.

Il a été prouvé maintes fois que la manière dont nous visualisons notre vie est essentiellement liée à nos attentes. Cette visualisation est influencée par ce qu'on nous a enseigné, ce que nous pensons mériter et ce que nous sommes capable de réaliser.

Ces influences sont le plus souvent inspirées par des facteurs externes comme la famille, l'éducation et la communauté.

Voici une pensée pour vous.

*Beaucoup de gens vont prendre le temps, à un moment de leur vie, de rédiger un testament afin de dire ce qu'ils veulent voir arriver après leur mort.
Peu de gens mettent le même effort pour dire ce qu'ils veulent qui se produisent de leur vivant*

Maintenant, prenez un moment pour constater la façon dont vous percevez le monde.

Et comment vous percevez le « business » de faire de l'argent en ligne? Soyez honnête.

Pensez-vous que ce sera difficile, mais que c'est possible ou pensez-vous secrètement que ça ne fonctionnera pas vraiment pour vous?

"Les gens qui avancent dans ce monde sont les gens qui se lèvent et cherchent ce qu'ils veulent. Et si elles ne trouvent pas – elles le créent "

-George Bernard Shaw

Si, pour vous, c'est la deuxième alternative qui s'impose, je dois vous féliciter pour votre honnêteté envers vous mêmes.

Toutefois, laissez moi vous dire de façon claire et simple que faire de l'argent en ligne est quelque chose que tous le monde peut réaliser. La première étape c'est d'adopter le bon état d'esprit.

Êtes-vous en proie à des pensées négatives du genre "oui, mais "? Si tel est le cas, il est essentiel de vous débarrasser de ces pensées aussitôt qu'elles se présentent. Ce à quoi vous pensez constamment, va arriver, vous allez le créer! Si vous mettez continuellement l'accent sur comment il est difficile d'atteindre votre objectif, vous ne l'atteindrez jamais.

Vous avez besoin de croire que c'est possible



Et c'est le but de ce livre.

Visiter le site www.lasolutionglobale.com et découvrez comment démarrez votre entreprise en ligne

Visionner le Succès

Il y a un dicton qui dit : « Ce que l'homme pense, il l'est » Cela signifie que nous devenons ce que nous pensons.

Que pensez-vous de cette déclaration? Vous y croyez?

Que vous y croyez ou non est, bien sûre, votre droit. Quant à moi, Je crois cette déclaration à 100%.

Alors permettez-moi d'ajouter du poids à ma croyance. CHAQUE personne qui réussit donne en grande partie le crédit de son succès à sa capacité de visualiser sa réussite AVANT qu'elle ne survienne.

"La procrastination est la peur du succès. Les gagnants ne vivent pas leur vie en reportant tout vers le futur. Ils se fixent des objectifs spécifiques, afin de rendre le futur prévisible, ce qui donne une raison d'être à leurs activités quotidiennes"
- Denis Waitley

Lisez ceci de nouveau. "... Ils visualisent leur succès AVANT qu'il ne survienne..."

C'est simple, il s'agit de s'attarder sur le résultat final. Bien sûr, vous devez toujours AGIR, mais de prendre des mesures quand vous êtes convaincu du résultat vous donne beaucoup de force

Mais comment s'attarder avec confiance sur le résultat final?

Pour créer une vision claire et inébranlable, vous avez seulement besoin de faire fonctionner votre imagination. Vous devez créer une vision si puissante que, lorsque vous aurez enfin atteint votre objectif, vous aurez une impression de déjà-vu - " n'ai-Je pas connu cela avant?" Oui, vous l'avez connue auparavant, dans votre imagination et ce des milliers de fois.

J'utilise cette technique de visualisation du succès dans tout ce que j'entreprends.
Par exemple: Je me suis vu achevé ce livre avant même de l'avoir commencé.

Cette attitude, que je nommerai "la pensée de la fin " va faire en sorte que vous allez vous comporter comme si tout ce que vous vouliez créer était déjà là.

Imaginez-vous ÊTRE, et vous serez



Vous seul pouvez créer votre voix intérieure et elle est responsable d'attirer ce a quoi vous aspirez.

Et comme c'est votre propre création, vous pouvez choisir si se sont vos pensées qui vous contrôlent - ou si vous contrôlez vos pensées

C'est ce qu'on appelle communément la force d'attraction - et il y a de nombreux ouvrages sur ce sujet.

Si j'avais à faire un résumé du message se serait le suivant: Changer votre discours intérieur de façon à visualiser votre réussite et vous réussirez

Imaginez-vous à ÊTRE - et vous serez.

Bien sûr, envisager le succès n'est pas suffisant. Imaginer une voiture neuve dans votre entrée ne fera pas apparaître une auto. Vous devez AGIR aussi.

"Que tenteriez-vous de faire si vous saviez qu'il vous était impossible d'échouer ? "
(Dr Robert Schuller)

Mais l'utilisation de cette technique simple d'imaginer et de visualiser clairement ce que vous voulez. Et ensuite de prendre les actions requises, se traduira par d'énormes changements à votre situation personnels. Mais vous vous devez de faire les deux.

Permettez-moi d'ajouter que de visionner le succès n'est pas de la magie noire, plusieurs entreprises « Fortune 500 » ont formé leurs vendeurs a utilisé ces mêmes stratégies.

Jack Canfield auteur du best-seller «Bouillon de poulet pour l'âme" dit que d'envisager le succès, avant qu'il arrive a été la seule chose qui lui a permis de demeurer motivés pour y parvenir.

Voici quelques-uns des plus et moins célèbres exemples vécus d'individus qui ont visionné le succès avant d'y parvenir et les obstacles qu'ils ont rencontrés sur leurs parcours.

- *«Personne ne va assister à un spectacle sur rien ...»* - ce que Jerry Seinfeld et Co-créateur Larry David ont d'abord eu comme commentaire quand ils ont commencé à promouvoir l'émission Seinfeld.
- *«Il n'y a pas de marché pour cela. Si c'était le cas, les grandes compagnies aériennes l'offriraient déjà... »*- conclusion donnée à Fred Smith, fondateur de FEDEX.
- *«Les gens louent des cassettes vidéo, mais ils ne les achètent pas ...»*, avis des experts des médias démenti plus tard par la sortie des bandes l'exercice de Jane Fonda.
- *«Un réseau, mondial de nouvelles pendant vingt-quatre heures ne fonctionnera jamais... »* - réponse à Ted Turner des dirigeants de réseau en réaction a son plan pour CNN.
- *«C'est un commerce coupe gorge, vous n'avez aucune chance de succès ...»* - réponse de comptables a Estee Lauder, fondatrice d'un empire de produits cosmétiques de plusieurs milliards de dollars.

- *«Vous êtes stupide d'essayer de vendre de l'eau gazeuse dans le pays de Coca-cola»* - les conseils donnés à Gustave Leven par plusieurs entreprises de consultation lors de l'audition de ses plans pour le lancement Perrier aux États-Unis.
- *«C'est un risque énorme et il ne pourra jamais voler ...»* - l'évaluation des ingénieurs aéronautiques à Bill Lear sur sa conception d'un jet.
- *«Les ordinateurs personnels sont une mode pour amateur ...»* - la prévision des IBM, Intel, HP et Atari.

Mon préféré:

- *«Le retour d'information est le plus bas que nous n'ayons jamais eu, inférieur à celui du bowling pour femmes, ça fonctionnera tout simplement pas...»* - les commentaires de la BBC, à Ricky Gervais, après un test de projection de « The office.

Pratiquez la pensée de la fin.

Tout comme Johnny Wilkinson l'a fait

Après la finale pour la Coupe du Monde de Rugby en 2003, on a demandé à Johnny Wilkinson s'il était nerveux quand il a reçu le ballon à la dernière seconde pour exécuter sa manœuvre pour le but de la victoire. Sa réponse:

" Non, je me suis vu ici un million de fois avant. "

" Vous ne pensiez pas lorsque vous vous êtes levé ce matin que se serait le jour où votre vie changerait? Mais cela va se produire parce que la seule chose qui se dresse entre vous et le grand succès est de vous mettre en route et de ne jamais vous arrêter. "

H-Robert Schuller

Devenir indifférents au doute

Appuyez sur le bouton supprimer à chaque fois que le doute apparaît.

Plus facile à dire qu'à faire?

Le doute peut faire que votre entreprise se noie! Bien sur nous souffrons tous de cela. Mais c'est la façon dont nous réagissons au doute, pas le doute comme telle, qui fait la différence entre le succès et l'échec.

Nous avons TOUS peur! Revenez-en!

Puis-je vous révéler un secret sombre et profond que rumine la majorité des individus et qui est rarement discuter? La plupart des gens aiment secrètement le doute. Pourquoi? Parce que le doute est une excuse très pratique que nous pouvons utiliser quand nous ne sommes pas vraiment prêt à faire ce que nous voulons avec notre vie.



Combien de fois avons-nous entendu ou nous somme-nous dit «Je ne peux pas le faire, je ne suis pas assez bon, je n'ai pas assez de talent, je n'ai pas le temps, ce n'est pas pour moi, Je ne suis pas assez beau, je suis trop vieux, Je suis trop jeune...

" Venez au bord, a-t-il dit. Ils ont dit : nous avons peur. Venez au bord, a-t-il dit. Ils sont venus. Il les a poussés. Et ils ont volé ".

-Guillaume Apollinaire

Le doute peut être un outil très utile auquel plusieurs ont recours pour se convaincre de ne rien faire, parce que "quelqu'un d'autre pourrait le faire mais pas moi.... "

" Je ne connais pas la première chose a propos d'un site web.. » « Je ne peux pas faire ça... » «Je ne sais pas par où commencer.... » « Je ne sais pas quoi faire... »

Nous sommes de retour à 97% de la population encore une fois.

Quand un gros travail, difficile et exigeant, est à faire, je cherche une personne qui possède de l'enthousiasme et de l'optimisme, qui se relève les manches avec dynamisme et dit : " Ce sera peut-être difficile, mais je peux y arriver. "

J-Henry Kaiser

Naturellement, vous allez avoir à vous battre contre le doute. Il s'agit d'une nouvelle entreprise que vous créez. Vous allez avoir à faire face à des questionnements et à divers problèmes. Ça, vous et moi le savons.

Mais ce ne sont pas les doutes et les problèmes eux-mêmes qui devraient vous préoccuper, mais la façon dont vous allez réagir et répondre à ceux-ci, qui déterminera si vous allez réussir ou échouer.

Voyez-vous la différence?

Beaucoup de gens ne la voit pas.

Un grand nombre de personnes (environ... euh ! ... 97%) qui rencontre un problème, pense automatiquement «je ne peux pas faire ça» et, par le fait même, abandonne rapidement.

La vérité est que, quand vous rencontrez un problème, vous devez faire un choix.

Quand on se heurte à un problème, le choix est: Dois-je renoncer en raison de ce problème - ou dois-je continuer en dépit de ce problème?

Découvrez ce que ce gars a fait. Vous avez probablement entendu parler de lui:

En 1928, lorsqu'il était sur le train New-York-Kansas city, Walt Disney, âgé alors de 26 ans, a fait la caricature d'une souris dans son carnet à dessin. Convaincu que ce dessin avait le potentiel pour être un succès, il décide qu'il veut l'utiliser dans une nouvelle forme de film qui émergeait c'est-à-dire les films d'animation.

En 1926, le silence des bandes dessinées était encore la seule forme de dessins animés produit, mais Walt avait un rêve il voulait que sa souris figure dans le premier dessin animé produit avec du son. Afin d'atteindre cet objectif il avait besoin d'amasser environ \$ 15,000 ce qui représente environ 1 million de dollars en argent d'aujourd'hui.

Maintenant, mettez-vous dans la peau d'un directeur de banque de New York, assis en face d'un jeune homme de 26 ans qui vous demande un prêt de 1 million de dollars pour faire un nouveau type de film qui n'existe pas encore, avec comme personnage principal une souris !

Le directeur s'est esclaffé en lui montrant la sortie.

Walt prit son courage à deux mains et se présenta à une autre banque avec son plan. Il a reçu une réaction similaire. La même chose est arrivée à un autre. Et un autre. Et un autre...

Combien de banques auriez-vous visitées, si vous aviez reçu des réactions négatives et hostiles, avant d'abandonner? Une? Deux? Dix? Vingt?

Walt Disney a visité 305 banques avant d'en trouver une qui voulait prendre une chance avec lui.

Il a été prouvé que, pour réussir, les gens ont la capacité de supprimer le doute en ayant une vision claire et bien définie de ce que sera le résultat final.

Écrire un plan d'action (ceci est très important!)

Voici une histoire courte pour vous:

En 1950, dans une étude réalisée à l'Université Harvard, les étudiants ont été interrogés afin de savoir qui avait des objectifs futurs. Sans surprise, la majorité ont répondu qu'ils en avaient. Combien dans cette majorité avaient mit leurs objectifs par écrit ?

*La réponse : Seulement 3% du groupe.
(voici ce 3% de nouveau...)*

Cette étude a été suivie 30 ans plus tard, et les 3% qui avaient écrit leurs objectifs étaient plus riche que les autres 97% combinés.

Extraordinaire ou coïncidence?

C'est à vous de décider. Mais aussi longtemps que vos objectifs restent dans votre tête, ils ne sont pas concrets et vous courez le risque qu'ils ne demeurent que des rêves.

S'il vous plaît, soyez honnête avec vous-même. Avez-vous mis vos objectifs par écrit?

La plupart des gens ne l'ont pas fait. Ils veulent évidemment bien faire, mais lorsqu'on leur demande « Quel est votre objectif ? », ils ont, plus souvent qu'autrement, comme réponse : « Je veux juste faire de l'argent ».

"Si vous ne le planifier pas, vous planifier d'échouer"

-Anonyme

Vous avez besoin de changer cette situation. Vous avez besoin d'avoir une réponse concrète et immédiate sur ce que vous voulez atteindre.

Ceci est important, parce que quand vous pensez à la finalité de vos objectifs, vous devez connaître exactement les étapes à franchir pour y arriver. La plupart des gens n'ont pas de réponse réelle à la question « quel est votre but? » Écrire votre objectif vous permettra d'obtenir cette réponse. De plus, le fait de voir vos objectifs par écrit est très stimulant! Essayez-le! Tout devient subitement réel!

Puisque vous avez un objectif précis vers lequel vous diriger, chaque moment de votre journée, que ce soit dans la voiture, sous la douche ou encore en préparant les repas, devient un prétexte pour percevoir la finalité de votre projet.

Moi, j'ai tendance à fractionner mon objectif principal en petits objectifs mensuels. Pourquoi ne pas l'essayer vous aussi? Cela fonctionne très bien pour moi.

"Si vous ne le planifier pas, vous planifier d'échouer"

-Anonyme

Par exemple: vous voulez apprendre comment créer un formulaire d'adhésion pour votre page web? Écrivez-le et maintenez-le comme objectif pour le mois. Vous voulez apprendre comment concevoir une simple page web? Notez-le et gardez-le comme votre objectif pour le mois.

Il est très facile de s'enliser dans la «paralysie de l'analyse» et de ne rien faire, d'avoir le sentiment qu'il y a tellement de choses à faire. Toutefois écrire un but mensuel vous aidera à surmonter cela.

Vous voulez devenir prospère, il est important que vous adoptiez cette mentalité. **C'est le pourquoi de ce livre!** Ceux qui ont réussi vous le diront : Ils utilisent ces méthodes.

Un des secrets pour attirer l'abondance dans votre vie est le suivant:

Modifier la façon dont vous percevez les choses, et les choses que vous percevez changeront.

Vous devez donc changer la façon dont vous percevez les choses. Il suffit d'essayer. Écrivez votre objectif pour le mois prochain - puis collez-le sur votre ordinateur pour le voir tous les jours.

Ne devenez pas un autre chercheur d'opportunités

La majorité des gens nouvellement tentés par ce business sont des chercheurs d'opportunités.

La plupart des gens sont vendus à l'idée de faire de l'argent rapidement plutôt que de construire une véritable entreprise.



Nous avons tous vu les manchettes:

- \$ 5000 par semaine à partir de votre propre entreprise automatisée
- Garanti! Votre plan personnel pour atteindre \$ 100.000 par an
- Faire de 1000 \$ par jour en cliquant sur un bouton!
- Faire de l'argent en 30 minutes à partir de maintenant!

Ces manchettes intéressent les 97% dont je parlais plus tôt : Les chercheurs d'opportunités. Le seul critère d'un chercheurs d'opportunité est "Puis-je gagner de l'argent avec ça?"

Ce **vaste** groupe de personnes va continuellement passer, en ligne, d'une occasion à une autre. Ils sont voués à l'échec dès le départ.

Maintenant, s'il vous plaît, ne vous en voulez pas, si êtes déjà tombés dans ce piège. La plupart des gens le font lorsqu'ils commencent dans ce business. Je l'ai certainement fait aussi.

Mais si vous êtes réellement sérieux à propos de faire de l'argent en ligne, vous devrez rapidement changer votre façon de penser. L'internet ne fonctionne plus pour les gens qui cherchent à faire de l'argent rapidement (Il y a 5 ans peut-être, mais plus maintenant.)

Les principes d'un business sur Internet sont les mêmes que n'importe quelle autre entreprise. Vous aurez besoin d'établir une solide clientèle de base et de l'entretenir. Une clientèle fidèle qui vous soutiendra sur un longue période de temps.

Le web n'est pas une baguette magique que vous brandissez pour faire l'argent. Il est cependant un outil puissant qui, s'il est utilisé correctement, peut grandement accélérer le processus afin de générer un beau revenu.

Arrêter de se comporter comme un chercheur d'opportunité.

Commencez à vous comporter comme un penseur stratégique.

Un chercheur d'opportunité va acheter beaucoup de produits, télécharger des livres de toute sorte et continuer ainsi éternellement. Il sera toujours tenté par la prochaine affaire qui lui promettra plus que la précédente.

Un penseur stratégique a une vision claire. Il se doit de prendre son temps pour construire une entreprise solide. Cela veut dire y passer du temps, rester concentré, et avoir de la discipline.

Tout le monde n'a pas ces qualités. En fait deviner combien les ont?

Vous avez devinez... 3% de la population.

" La différence entre une personne qui obtient succès et une autre qui fait toujours face à l'échec, ce n'est pas les habilités ou les idées, mais le courage qu'elle à d'agir "

-Maxwell Maltz

QUELQUES MYTHES

Il y a quelques mythes qui circulent de temps en temps que j'aimerais dissiper.



MYTHE NOS 1 :

Il est impossible, pour la personne moyenne, de faire de l'argent en ligne

Ce n'est tout simplement pas vrai. Bien sûr, il faudra du temps, de la persévérance et de la patience mais, cela peut être fait. J'ai commencé en février 2008 en ne connaissant rien sur ce type d'activité sauf que je voulais y participer. Après 5 mois, j'ai obtenu beaucoup de journées à 250 \$.

« Vous ne pensiez pas, lorsque vous vous êtes levé ce matin, que se serait le jour où votre vie changerait. N'est-ce pas? Pourtant cela va se produire parce que la seule chose qui se dresse entre vous et le grand succès est de démarrer et de ne pas vous arrêter. »

H-Robert Schuller

MYTHE NOS 2 :

Je ne connais rien sur les ordinateurs

Devinez quoi? C'était aussi le cas pour 99% des gens lorsqu'ils ont débuté. Je fais parti de ce groupe. Pensez-vous vraiment que TOUTES LES PERSONNES qui font de l'argent en ligne sont des génies? Elles proviennent de toutes les couches de la société, de tous les niveaux de scolarité et de tous les groupes d'âges. Ce qu'elles ont en commun c'est d'avoir pris les mesures pour démarrer et ce en dépit de leurs doutes (Ils font partie du club des 198 millions - vous vous souvenez?)

MYTHE NOS 3 :

Je n'ai pas le temps.

C'est probablement l'excuse la plus utilisée. Réfléchissons-y un petit moment.

La seule chose que nous avons tous en commun, c'est 24 heures dans une journée. Qu'est-ce qui distingue les gens qui ont du succès des autres ? Ils sont plus productifs et proactifs que la majorité des gens.

Vous n'avez pas le temps? Vous pourriez sûrement travailler sur l'heure du déjeuner ou encore utiliser une petite heure de votre soirée. Quand j'ai commencé dans cette entreprise, je me suis levé deux heures plus tôt chaque matin durant quelques mois afin d'étudier et à d'apprendre les bases du métier.

"La procrastination est un voleur de temps"

-Edward Young

En fait, je voudrais m'attarder un peu plus sur la notion du temps.

Perdre du temps, c'est ma bête noire. Principalement parce que j'en ai perdu assez il y a des années.

Faire bon usage de son temps est très avantageux. Cela permet de se démarquer de la plupart des gens. Utiliser le temps qui nous est impartie à son plein potentiel nous amène à garder le contrôle de nos vies et d'être fidèle à soi-même.

MYTHE NOS 4 :

Je ne sais pas où commencer

Ce mythe est sûrement le plus réaliste. La partie la plus difficile de ce secteur d'activité n'est pas de faire de l'agent, mais de savoir comment commencer à en faire. C'est-à-dire en sachant exactement quoi faire.

La question qui revient le plus fréquemment est sans doute celle-ci : Par où dois-je commencer ? Il y a beaucoup trop d'information sur le marché et vous pourriez consacrer un temps fou simplement pour apprendre comment faire et par le fait même être perpétuellement sur le point de démarrer..

"Combien de temps allez-vous laisser votre énergie sommeiller? Combien de temps allez-vous rester oublieux de l'immensité de vous-même? Ne perdez plus de temps, le temps ne peut jamais être récupéré "

-Bhagwan Shree Rajneesh

Mon créneau est d'aider les nouveaux arrivants a démarrée dans cette activité. La plupart des aspirants abandonnent au premier obstacle. En raison de la quantité d'informations (et de la désinformation) dont ont peu disposé, ils ne savent tout simplement pas quoi faire en premier.

Le plus grand mythe a propos de faire de l'argent en ligne, c'est qu'il est difficile de démarrer.

Ce n'est vraiment pas le cas.

Je suis étonné de voir combien de personnes ont tendance à compliquer ce business.

Il suffit d'apprendre les rudiments de base afin d'être capable de créer votre propre site web. Maintenant, si cette idée vous fait peur, n'ayez crainte, vous n'êtes pas les seuls. Chaque nouveau venu, moi y compris, a été horrifié, à un moment ou à un autre, à l'idée de créer son propre site web.

Mais savez-vous que vous pouvez créer un site en quelques heures. **Que ce dernier peut vous permettre de faire de l'argent pour les années à venir.**

Vous pouvez trouver gratuitement comment faire en visitant mon site.

Je vous offrirai bientôt un livre électronique gratuit qui s'intitule : **Créez votre premier site Web en une journée.** Vous pourrez le télécharger en cliquant ici =>

www.lasolutionglobale.com

"Un investissement dans le savoir paie toujours les meilleurs intérêts"
-Abraham Lincoln

Les mots de la fin

Il est temps pour vous de réussir.

Il y a beaucoup d'argent à faire sur l'Internet.

Vous pensez avoir découvert une passion pour ce genre de business.

Toutefois, la passion ne suffit pas. Beaucoup de gens la possède. Ce qui vous distinguera des autres sera d'ajouter de la motivation à cette passion. Ces deux qualités vous permettront de faire le premier pas c'est-à-dire **COMMENCER**.

L'objectif de ce livre est de vous procurer le bon état d'esprit pour être à l'aise d'entreprendre l'aventure, vous fournir un tremplin pour passer de la lecture de ce livre au monde excitant de gagner de l'argent en ligne.

« Arrêtez de rester assis avec les bras croisés à ne rien faire. Plongez dans l'action maintenant pour vivre pleinement cette glorieuse vie »

- Eileen Caddy

Adopter la bonne attitude fera toute la différence pour votre succès dans votre entreprise pour faire de l'argent en ligne.

Résumons:

Vous avez besoin de:

- Imaginer votre succès
- Devenir Indifférent au doute
- Rédiger un plan d'action.

La plupart des gens sont de bon démarreur mais n'arrive pas aller jusqu'au bout de leur projet. Regardez combien de personnes commence un livre sans jamais le finir, le nombre d'enregistrements au gym au début de l'année, le nombre élevé de personnes qui jettent l'éponge sur un projet après seulement **QUELQUES JOURS**.

C'est le cas de 97 % des personnes dont nous avons parlé. Mais le fait que vous ayez demandé ce livre, malgré les craintes que, je suis sûr, vous éprouvez, en dit long à propos de vous et me dit (même si vous ne le sentez pas tout le temps) que vous pourriez être l'un des 3 %.

Donc, ne vous arrêtez pas maintenant! La plupart des gens ne se rendent pas si loin! La plupart des gens sont des « diseurs », vous avez prouvé, vous, que vous êtes un « faiseur »

Il est maintenant temps pour vous d'agir avec votre nouvel état d'esprit.

Et vous pouvez commencer dès maintenant et ce gratuitement!

Vous pouvez trouver EXACTEMENT ce qui vous reste à faire soit un guide qui vous enseigne, pas a pas, l'essentiel pour réellement commencer à faire de l'argent en ligne — en cliquant sur mon site ici : www.lasolutionglobale.com

J'espère que ce livre va encourager l'entrepreneur en vous, commencer à vous faire penser : « OUI, je vais faire quelque chose pour améliorer ma situation financière ».

Le fait même que vous avez demandé cette information précise, dit que vous avez la capacité de créer votre propre richesse.

Tout ce que vous avez à faire maintenant est d'être l'un des 3% qui font quelque chose à ce sujet.

Il y a une chose amusante à dans la vie, si vous accepter que le meilleur, le meilleur est très souvent ce que vous obtenez.

Bien à votre succès,

Salutations,



Claude Sancier
www.lasolutionglobale.com