



Robert T. Kiyosaki célèbre écrivain et Homme d'Affaires Américain
a écrit un livre et enregistré un CD avec le titre :

LE BUSINESS DU 21^{ème} SIÈCLE

Voici en substance ce que dit Robert T. Kiyosaki, ce n'est pas de la traduction littérale, si le développement des idées est de moi, les idées sont de Robert T. Kiyosaki.

Je sais que nous vivons des moments difficiles, je sais que nous sommes sur la pente la plus dure qu'est connu le monde depuis très longtemps.

La crise que nous vivons est sans aucun doute la crise la plus forte depuis la crise de 1929 et pourtant, il y a beaucoup de nouveaux business à se créer aujourd'hui.

La raison de l'ampleur et de la durée de cette crise mondiale vient principalement des phénomènes de mondialisation.

En effet, pourquoi un patron d'industrie devrait payer le travail à 8 ou 9 € de l'heure alors que dans de très nombreux endroits dans le monde, en Chine par exemple, il est à moins d'un euro de l'heure.

Pour les emplois qualifiés, c'est la même chose, on trouve aujourd'hui des avocats, des docteurs, des ingénieurs de très haut niveau parlant plusieurs langues et payé en Inde 25 € de l'heure au lieu des 100, 200 ou 300 € de l'heure dans nos pays.

Pour la première fois, la compétition pour le travail dépasse le cadre de votre pays, vous ne pouvez pas vous battre contre ça.

Et on peut coupler ce phénomène avec l'avancée incroyable de la technologie, pourquoi devrais-je donner de l'argent à quelqu'un pour faire un travail qu'un robot ou un ordinateur fera aussi bien. Le robot me coûtera beaucoup d'argent au départ, oui, mais il ne tombera pas malade, il ne se mariera pas ou ne tombera pas enceinte, il ne prendra pas de congé, et il pourra travailler 24h/24, 365j par an !

C'est pour cela qu'aujourd'hui des milliers de personnes se retrouvent sur le carreau et viennent grossir les rangs des chômeurs. Sans parler des dizaines de milliers de personnes qui ne trouvent pas de travail approprié à leur niveau de compétence et surtout avec le salaire auquel il devrait pouvoir prétendre.

Les jeunes font des hautes études, on les a poussés à ça :

« Si tu ne fais pas d'études tu ne trouvera pas de travail. »

Et avec leur BAC plus 3, + 4 ou + 5, ils ne trouvent pas souvent le travail qui leur apporterait le niveau de vie souhaité et beaucoup sont obligés de faire des petits boulots pour s'en sortir.

Aujourd'hui dans ce monde d'échanges globaux, avoir un emploi sécurisé est une vue de l'esprit et plus personne n'est de ce point de vu en sécurité.

Dans le livre « Père Riche, Père Pauvre » qui a été vendu à plus de 24 millions d'exemplaires et qui a été longtemps classé dans les best-sellers du Time, je raconte comment j'ai pu comparer deux idées de la société et de l'éducation.



Mon vrai père, professeur des Universités, connu et reconnu dans son domaine, ne jurait que par les études pour sécuriser l'avenir. Pourtant je l'ai toujours vu en difficulté financière et il a fini fauché.

Le père de mon meilleur ami, chef d'entreprise talentueux m'a enseigné la puissance du business. Il m'a dit :

« Si tu veux devenir riche, ne prend pas un travail salarié, n'essaye pas d'économiser de l'argent à tout prix, investi le et travail pour toi. »

Même lorsqu'à un moment de sa carrière il a fait faillite, il m'a dit qu'il était toujours aussi riche et en effet, il est mort en laissant des millions à ses enfants et aux œuvres de charité de sa ville.

Il m'a appris tout ce que je vous transmets dans le livre « Père Riche, Père Pauvre ».

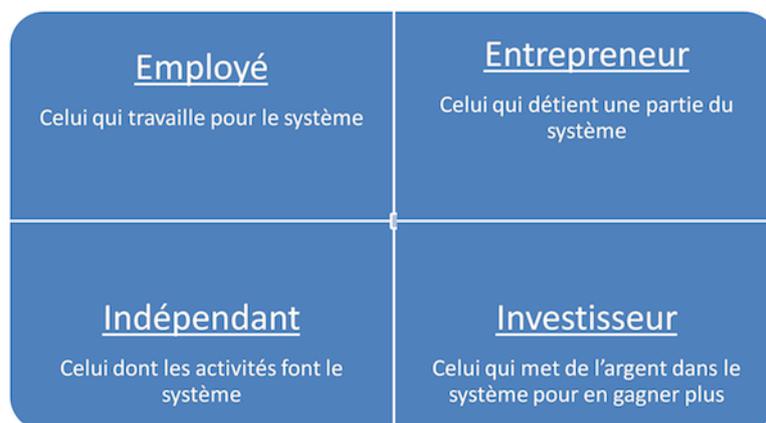
Ce père riche m'a appris à travailler avec l'argent et non pour l'argent. C'est grâce à lui que j'ai moi-même fait fortune dans l'industrie. Aujourd'hui encore je reçois des milliers de dollars de royalties sur ces business que j'ai lancés dans les années 70.

Ce livre « Père Riche, Père Pauvre » est vraiment important pour comprendre le pouvoir que vous pouvez avoir sur votre futur.

Le deuxième livre important pour vous construire un avenir sécurisé et pour que vous puissiez changer votre état d'esprit, en quelque sorte vous nettoyer de l'éducation que la société vous a donné est mon deuxième livre : « Cashflow Quadrant ».

Dans ce livre je vous explique comment notre société est divisée en quatre types de revenus financiers.

En voici la traduction :



Concernant les revenus, vous êtes soit :

- Employés, l'argent que vous gagnez dépend du nombre d'heure que vous faites et vous travaillez pour quelqu'un, pas pour vous. La grande majorité des personnes sur terre est dans ce cas.



- Indépendant, petit commerçant, artisan, patron de petite entreprise. Vous avez créé votre propre emploi. Là aussi c'est la quantité de travail qui génère votre revenu. Même le meilleur des chirurgiens lorsqu'il n'opère pas n'est pas payé. Souvent même, vous travaillez beaucoup plus qu'un employé sans recevoir plus de revenu. De plus pour être avocat ou docteur il faut être doué pour les études. Tout le monde n'est pas doué pour les études.
- Propriétaire d'un business ou Industriel. Vous avez mis en place un système et les gens travaillent pour vous. Ce sont des entreprises de plus de 500 employés ou générant dix millions d'euros de CA par an ou plus. L'entreprise continuera à générer des revenus pour vous, avec ou sans vous.
- Investisseur ou rentiers. Vous faites travailler l'argent que vous avez gagné au point tel que vous gagnez de l'argent avec l'argent. L'argent travaille pour vous et non l'inverse.

De plus, en proportion les Investisseurs payent moins de taxes que les Employés. Ils peuvent investir dans des niches fiscales et faire travailler l'argent en payant moins de taxe.

Seulement, les gens pensent qu'ils ne peuvent pas changer de place sur le quadrant.

Voilà ce qui c'est passé pour mon ami Bob. Bob avait fait fortune dans l'industrie et il était devenu un investisseur dans l'immobilier. Seulement, voici ce que Bob me disait : « J'investi dans des programmes immobiliers absolument géniaux, mais les gens n'ont pas d'argent pour investir dans ce que je leur construis ». Ils me disent : « J'aimerais bien devenir comme toi Investisseur, mais je n'ai pas d'argent ! Comment pourrais-je devenir investisseur sans argent ? »

Les gens disent que l'on naît entrepreneur, qu'il est très difficile ou impossible de passer d'employé ou indépendant à propriétaire d'un gros business ou investisseur.

Ce n'est pas vrai, c'est une question d'état d'esprit. Si vous éduquez votre esprit à changer la manière dont vous voyez les choses, vous pouvez, vous aussi devenir riche.

Cela ne se fait pas du jour au lendemain. Vous devrez monter les marches une à une. Et c'est avec de l'apprentissage intellectuel mais aussi pratique que vous pourrez acquérir ce savoir être et savoir faire.

La manière idéale serait d'apprendre en pratiquant un business à temps partiel. Un business vous éduquant tout en vous permettant de commencer à gagner des revenus complémentaires. Jusqu'au jour où votre éducation et votre savoir faire vous permettra de devenir un business man puis un investisseur.

C'est exactement ce que peut vous apporter le Marketing de Réseau.

En utilisant le Marketing de Réseau, vous avez toutes les chances de passer au travers de ces 4 quadrants. D'employé, vous allez devenir Indépendant et avec du travail, de la persévérance et en acquérant du talent, vous allez passer dans le quadrant Gros Business où des centaines de personnes vont travailler avec vous et en fait pour vous. Vous pourrez ensuite devenir Investisseur.



Je n'ai pas dit que c'était obligatoire, j'ai dit qu'avec le Marketing de Réseau, c'était possible.

Les seules personnes à avoir du temps et de l'argent pour pouvoir passer leur temps comme ils l'entendent, sont dans le quadrant « Chef d'entreprise » ou « Investisseurs ». Ces sont les seules catégories à pouvoir vivre de ce qu'ils ont construit et non pas du temps qu'ils échangent contre un revenu mensuel, aussi important soit-il.

Le gros avantage du Marketing de Réseau, c'est que vous ne serez pas seuls. Vous allez recevoir le soutien d'une entreprise et de vos partenaires. Leurs souhait est le même que le votre, vous voir réussir.

Pour réussir dans le Marketing de Réseau, vous ne devez pas tenir compte de ce que les disent les autres personnes. Votre entourage ne croit peut-être pas que l'on puisse devenir un jour investisseur. Pour eux, vous êtes né employé et vous devez le rester.

Si vous n'abandonnez pas quand les autres vont critiquer ce que vous faites et que vous tenez le cap de votre business, vous pourrez un jour devenir Investisseur.

Vous savez que cela ne va pas être facile, vous savez que si vous ne réussissez pas tout de suite, ils vont se mettre devant vous et vous dire : « je te l'avais bien dit ».

Même si vous avez de la réussite, à un moment ou à un autre, parce que c'est comme cela que les gens sont, ils vont venir devant vous et vous dire : « Regarde ce que l'on dit de toi et de vous, je te l'avais bien dit ».

Il faudra être fort et convaincu. Votre réussite vient de vous. Et vous avez de la chance, parce qu'avec le Marketing de Réseau, vous n'êtes pas tout seul. L'entreprise est avec vous.

Vous ne devez pas être inquiet sur ce que les autres disent de vous. Ils ne peuvent pas vous comprendre, 90% d'entre eux sont de toute façons fauchés !

La raison pour laquelle je recommande le Marketing de Réseau est la suivante :

Personnellement, je n'ai jamais pris part au Marketing de Réseau. J'ai été invité plus d'une fois dans des événements et à chaque fois, je me disais : Mais qu'est-ce que je fais ici ?

La raison pour laquelle je me posais cette question était parce que j'avais déjà mon business qui marchait très bien.

C'est un ami à moi, au Texas, qui m'a ouvert l'esprit sur ce qu'était réellement le Marketing de Réseau. C'était un homme riche, très riche, et pourtant il était aussi dans le Marketing de Réseau.

Je lui ai demandé : « Mais enfin Bill, pourquoi tu fais ça, tu n'as pas besoin d'argent. »

Il me répondit : « Oui c'est vrai, mais tu vois, en formant les autres avec le Marketing de Réseau, je les aide à recevoir des revenus passifs. Et quand ils ont des revenus passifs, ils investissent dans mes programmes immobiliers ! »

Et là j'ai compris quelque chose de très important. Le Marketing de Réseau est basé sur des gens qui aident des gens.



Ce qu'il faisait dans le Marketing de Réseau ne consistait pas à vendre tous les jours des produits ou des services. Il aidait les autres à grandir pour donner le meilleur d'eux même et réussir dans le business.

Là j'ai eu un déclic. Je me suis rendu compte que la plupart des gens n'avait pas l'éducation pour passer du côté Employé ou du côté Indépendant au côté Business ou au côté Investisseur.

Et c'était exactement ce qu'il était en train de faire. Aider des personnes à faire la transition dans les quadrants. Passer de Employé ou Indépendant à Business man et Investisseur. Cela a complètement changé mon état d'esprit concernant le Marketing de Réseau.

C'est comme cela que j'ai commencé à étudier le Marketing de Réseau et à regarder comment il pouvait être un système extraordinaire pour aider les gens à vivre leur ambition.

Et ce que j'ai trouvé, c'est une industrie qui, par certains côtés, ressemblait aux autres industries.

Il y a des bonnes entreprises et des mauvaises entreprises. Il y a des bons propriétaires et des propriétaires moins intègres. Il y a des bons plans de rémunération et des plans moins ouverts.

Mais ce que j'ai trouvé, c'est que la plupart des entreprises et la plupart des leaders ont la volonté réelle de vouloir aider les autres, d'aider l'humain à grandir. D'aider leurs partenaires à avoir plus de confiance en eux, à acquérir les qualités nécessaires pour devenir un jour investisseur.

Ce que je pense aujourd'hui, c'est que le Marketing de Réseau est une formidable école du business.

C'est pour cela que j'appelle cette industrie, le business du 21^{ème} siècle. Non basé sur le fait de pousser les gens vers le haut, mais plutôt de les aider à se construire pour qu'ils montent eux-mêmes au sommet.

Un business où les gens sont libres et sans le stress du traditionnel chef d'entreprise. Le patron toujours sur la brèche en particulier dans ces périodes où l'économie change.

Je prends une position favorable pour le Marketing de Réseau car je pense sincèrement que c'est le bon moyen pour passer d'Employé à Business man.

Je n'ai pourtant jamais fait parti d'aucun Marketing de Réseau mais mon entreprise « Rich Dad » (Père Riche) et moi, encourageons le Marketing de Réseau.

C'est pour moi, le moyen le plus simple et le meilleur pour aider les individus à devenir ce qu'ils veulent devenir et atteindre les objectifs qu'ils se sont donnés.

En fait, c'est quoi le Marketing de Réseau ?

Dans le traditionnel, les sociétés dépensent des milliards dans la communication, la publicité et tous les systèmes pour acquérir de nouveaux clients.



Le Marketing de Réseau ne dépense pas cet argent, à la place, les entreprises du Marketing de Réseau vous redonnent cet argent parce que c'est vous qui faite la communication de l'entreprise et générez le chiffre d'affaires.

Tout le monde le sait, la meilleure des publicités c'est le « Bouche à Oreille ». La recommandation des produits par des amis. C'est le Marketing de Réseau.

Mais le Marketing de Réseau ce n'est pas qu'une histoire de ventes de produits ou services, c'est aussi la construction d'un réseau de partenaires qui vont faire la même chose.

L'Atout majeur du Marketing de Réseau c'est la formation en vrai, sur le terrain de ce que c'est la conduite d'un business.

J'ai été habitué à enseigner en Université pour des futurs entrepreneurs, mais le problème c'est qu'ils ne sont pas vraiment préparés à la réalité de la vie d'entrepreneur. La plupart d'entre eux à la fin de ces études cherche un travail de salarié et ne crée pas son affaire.

Ce que vous apporte le Marketing de Réseau pour passer du côté gauche du Quadrant au côté droit du Quadrant, c'est tout d'abord de faire évoluer votre état d'esprit. L'état d'esprit du Marketing de Réseau est à l'exact opposé de celui d'un employé ou d'un indépendant.

Pour réussir en Marketing de Réseau vous allez devoir acquérir du savoir faire et savoir être. Ce ne sera pas forcément facile de passer de travailler pour l'argent à faire travailler l'argent pour vous.

Cela veut dire que vous allez devoir devenir un Leader c'est aussi ce qu'on appelle de la formation au business.

Et c'est ce que va vous apporter le Marketing de Réseau : apprendre à devenir un Leader.

Vous allez devoir apprendre à vraiment tenir compte des personnes qui travaillent avec vous. Dans le traditionnel, les grandes entreprises internationales ne travaillent pas pour leurs employés, elles travaillent pour les actionnaires.

Posez vous la question, est-ce que mon patron tient vraiment compte de ce que je suis ?

Est-ce que mon leader m'aide ? Vous savez, en Marketing de Réseau votre Leader n'aura pas de succès si vous-même vous n'avez pas de succès. C'est complètement l'opposé du système traditionnel.

Quand je travaillais pour Xerox, pendant 3 ans, j'étais à fond ! Je me défonçais tous les jours pour être le meilleur. Mais qui m'aidait pour ça ? Qu'est-ce que cela m'a apporté réellement ? La seule chose qu'ils faisaient, c'était de me mettre de plus en plus de pression tous les jours !

Dans le Marketing de Réseau, dès lors que vous acceptez de suivre les plans de formation qui sont mis en place pour vous. Les vrais Leaders vont vous aider. Ils vont vous laisser le temps qu'il faudra pour que vous puissiez changer votre état d'esprit et réussir.

Cela ne dépendra que de vous. Tout sera mis à votre disposition et vous pourrez en profiter à votre rythme.



Et quand vous aurez du succès, ce sera à votre tour de transmettre ce savoir aux personnes de votre équipe. Vous ne pourrez pas compter sur vos Leaders pour qu'ils le fassent à votre place. Ce sera à votre tour d'être un Leader.

C'est un système FORMIDABLE !

C'est vraiment le seul business où l'on se parle cœur à cœur, les yeux dans les yeux, business dans le business.

Le Top du Marketing de Réseau, c'est le business dans la vraie vie, et c'est des gens qui aident des gens à être et donner le meilleur d'eux même.

Quand je suis revenu du Vietnam, mon vrai père m'a conseillé de reprendre les études. J'ai fait des études de développement personnel.

Voici comment je pourrais aujourd'hui résumer le développement personnel.

Le développement personnel c'est la capacité d'être plus fort que ses propres problèmes.

Dans ces jours difficiles où nous connaissons tous quelqu'un qui a perdu son boulot, parfois avec des conséquences dramatiques sur sa vie personnelle et familiale, le développement personnel a encore plus d'importance. Si vous avez des dettes, vous devez devenir plus fort que vos dettes, sinon vous ne résoudrez jamais le problème. Si vous devez gagner 30% de revenu en plus pour cela, vous devez devenir plus fort que le revenu que vous avez actuellement. C'est ça le développement personnel.

Dans le système traditionnel, on va vous dire : « Reste tranquille, sois heureux d'avoir un boulot. ». Avec un peu de chance, vous allez recevoir une augmentation de 2% par an, mais en faisant bien ce que l'on vous dit de faire, en restant bien sage.

Ce n'est pas du développement personnel, ça c'est du développement d'esclave. Esclave de votre entreprise.

Si c'est ça que vous voulez être ou avoir, restez là ! C'est votre vie, mais ce n'est pas ma vie.

Moi j'ai décidé de devenir plus grand que mes problèmes.

Mon premier business dans les années 70 m'a permis en 1978 d'être pratiquement millionnaire. Ce qui s'est passé après m'a complètement ruiné. J'avais un million de dette !

Et mon Père Riche m'a dit : « Félicitations, tu viens de chuter. Et la plupart des plus grands chefs d'entreprises au monde ont chuté une, deux ou trois fois. A chaque fois, ils sont devenus meilleurs et plus fort et un jour ils sont devenus milliardaires ! »

Le dépôt de bilan est la meilleure école que je connaisse. Apprendre à rembourser ses dettes et à remonter à l'attaque avec un nouveau business et plus d'expérience, voilà une formidable école. Maintenant, je suis multimillionnaire.

Donc le développement personnel, c'est d'apprendre à être plus fort que ses problèmes.

La plupart des gens sont plus petits que leurs problèmes parce qu'ils n'ont pas reçu d'éducation pour leur développement personnel.



C'est la première raison pour laquelle je fais la promotion du Marketing de Réseau, c'est parce que c'est un formidable programme de développement personnel.

Si vous chutez, ce n'est pas de votre faute. Ce n'est pas de votre faute.

Apprenez à devenir plus grand que cette chute et vous serez en train de vous développer personnellement et vous serez en train de réussir !

Si vous rejoignez le Marketing de Réseau, je vous recommande sincèrement de vous engager avec vous-même sur cinq ans. Cinq années où vous chuterez certainement plusieurs fois mais cinq années où vous développerez vos talents.

Vous savez, dans le Marketing de Réseau comme dans le Football, le baseball et dans tous les autres sports, ceux qui quittent ne gagnent jamais. Et ceux qui gagnent n'ont jamais quitté.

Alors, si vous choisissez le business du 21^{ème} siècle, si vous entrez dans le Marketing de Réseau, décidez d'y être de manière régulière et sérieuse pendant au moins Cinq ans. Peu importe les chutes, en vous éduquant grâce à chacune d'elle, la réussite sera finalement au bout.

N'oubliez pas que vous serez entouré de gens qui veulent le meilleur pour vous. Mais pour que cela marche, il faut aussi que vous donniez le meilleur de vous-même.

Peut importe d'où vous partez, mais si vous donnez vraiment le meilleur de vous-même pendant une période assez longue, vous ne serez plus le même au bout d'un certain temps.

C'est la deuxième raison pour laquelle j'aime le Marketing de Réseau, c'est qu'il n'y a pas de limite.

Dans le traditionnel, si vous êtes petit vous resterez petit. Avec le Marketing de Réseau vous pourrez devenir aussi grand que vous le désirez. Cela dépend entièrement de vous.

La troisième chose qui est géniale avec le Marketing de Réseau, c'est que vous ne devez pas améliorer vos capacités de vendeurs, vous devez améliorer votre Leadership.

La chose la plus importante que va vous apprendre le Marketing de Réseau, c'est à devenir un grand leader.

Vous ne devez pas prier les gens de faire quelque chose ou devenir quelqu'un. Dans le Marketing de Réseau vous devez devenir le Leader qui va entraîner ses partenaires vers le succès.

Être un Leader c'est être celui ou celle que tout le monde veut suivre.

Vous devez être un exemple pour les autres.

Comme pour le développement personnel, être un leader s'apprend.

Vous pouvez avoir un caractère de Leader, être né Leader et vous pouvez aussi devenir un Leader. C'est aussi ce que le Marketing de Réseau peut vous apporter !



Il y a quatre types de caractère pour les personnes dans le monde :

Il y a les personnes qui aiment rester dans leur zone de confort. Rester prêt de la télévision ou de l'ordinateur. Éviter de prendre trop de risques. Ces personnes peuvent réussir avec le Marketing de Réseau. En se développant et avec les technologies d'aujourd'hui, si elles font les efforts qu'il faut, elles peuvent réussir avec le Marketing de Réseau.

Il y a les personnes qui sont trop faibles pour commencer un quelconque business. Ces personnes là ne sont pas faites pour le Marketing de Réseau.

Il y a ceux qui croient tout savoir. Ces personnes là devront aussi évoluer pour réussir avec le Marketing de Réseau. Car il faudra qu'elles deviennent éduquées.

Enfin il y a les Gagnants ! Celles et ceux qui ont décidés de prendre leur vie en main et qui savent à l'intérieur d'eux même qu'un jour ou l'autre, ils atteindront l'objectif qu'ils se sont donnés. Ces gagnants sont évidemment fait pour le Marketing de Réseau.

Avoir des grands rêves, des grands objectifs, que cela prenne plusieurs années ne les dérange pas, qu'ils chutent plusieurs fois ne les dérangent pas. Ils savent qu'ils iront jusqu'au bout.

Les Gagnants aiment les Gagnants et attirent les Gagnants et c'est ce qui fait la plus grande force du Marketing de Réseaux.

Être un AS et trouver des AS, ça, c'est un vrai atout ! En temps qu'indépendant, on peut être un AS, mais ce n'est pas un atout. Car si on chute, on est seul.

Avec le Marketing de Réseaux, les As qui attirent les AS créent de formidables entreprises à travers le monde.

Le Marketing de Réseau peut vous apprendre à devenir un AS.

Le Marketing de Réseau est un vrai Atout, c'est Votre Atout !

Enfin devenir Riche n'est pas obtenir la Richesse.

Devenir Riche, c'est acquérir beaucoup d'argent.

Obtenir la Richesse, c'est avoir de l'argent et du temps au même moment.

La richesse peut se compter en temps..

Si vous avez besoin de 2000 € pour vivre par mois et que vous avez 10 000 € d'économie, votre richesse est de 5 mois. Si vous avez 24 000 € de côté votre richesse est de 1 an.

Avec le Marketing de Réseau, vous vous construisez un revenu récurrent. Avec du travail, du développement personnel et de la constance, vous pouvez vous construire un revenu qui permettra une richesse sans limite. C'est un business sans limite.

Avec le Marketing de Réseau, vous pouvez atteindre la richesse, avoir du temps au même moment et être entouré d'amis qui vivent la même chose que vous.

Il y a des gens qui me disent que le produit est la chose la plus importante dans le Marketing de Réseau.



La chose la plus importante dans le Marketing de Réseau, c'est les Leaders.

Là où vous trouverez des Leaders, vous aurez trouvé votre Maison !

Arrêtez de regarder les produits. Regardez le plan de formation de votre entreprise et regardez les Leaders. Votre entreprise et vos Leaders vous donnent-ils les formations dont vous avez besoin pour grandir. Oui ? Alors vous avez trouvé votre Marketing de Réseau.

Cela ne demande pas une grande éducation de réussir dans le Marketing de Réseau. Vous n'avez pas besoin d'avoir fait des études ou de savoir vendre. C'est votre entreprise qui vous apprendra ça. Vous avez besoin de devenir un Leader pour attirer à vous des Leaders.

Vous avez besoin d'être quelqu'un qui inspire les autres.

Vous n'avez pas besoin de temps, car c'est une activité à temps choisi. 5, 7, 10h par semaine suffisent. Vous avez besoin d'étudier, d'apprendre, d'écouter et de vous mettre à l'action.

Et le plus important, vous devez avoir une bonne attitude. Acceptez que cela prendra du temps et qu'il y aura des chutes pour avoir le succès.

Un livre dit qu'il faut 10.000 heures pour atteindre le succès. Peu importe, ce qu'il faut c'est avoir l'attitude d'accepter d'apprendre et d'avoir la patience d'apprendre, de prendre le temps qu'il faut pour réussir.

10.000 heures pour atteindre l'échelon le plus haut du plan de compensation de votre société ?

Votre liberté vaut-elle que vous y investissiez 10.000 heures ?

Et maintenant viens le moment de l'action. Arrêtez de penser : Passez à l'action !

S'il n'y a pas d'action, il n'y a aucun résultat. PASSEZ À L'ACTION !

Il est temps de devenir la personne que vous méritez d'être.
Il est temps que les choses changent pour vous.

Le Marketing de réseau est l'avenir ! Le Marketing peut être votre Avenir !

Prenez votre vie en main ! Décidez enfin que votre Avenir vous appartient !

La solution n'est pas dans la société ou l'économie, la solution pour vous, c'est vous.

Traduction libre par Vincent Careil de « The Business of the 21st Century » de Robert T. Kiyosaki.

A noter : Le Marketing de Réseau est enfin reconnu en France. Par UFC Que choisir qui y a consacré un dossier complet dans un de ses hors série « Spécial argent ». Par le gouvernement français qui c'est engagé au côté de sociétés de cette industrie pour la création de 100.000 emplois dans les 3 ans.

Découvrez le livre, enfin disponible en français :

http://boutique.libreentreprise.com/boutique/fiche_produit.cfm?ref=LV0799