

Bâtir son rêve

A tous ceux qui sentent qu'ils ne vivent pas encore la vie qu'ils devraient !

Citation de la semaine

« Si vous avez quelque chose à gagner et rien à perdre en demandant, surtout n'hésitez pas, demandez ! »

W. Clement Stone (1902-2002)



Réflexion de la semaine

La plupart d'entre nous n'ont jamais eu de modèles, ni reçu d'instructions sur la façon d'exprimer leurs désirs clairement et sans détour. Nous formulons le plus souvent de vagues requêtes, des allusions, des insinuations et mais très rarement l'expression directe de nos besoins et de nos désirs. Nous ne savons pas demander ! Il existe cinq obstacles principaux qui nous empêchent de demander ce que nous voulons. Ces cinq obstacles forment les maillons d'une chaîne. Et à moins de les rompre et d'échapper à la servitude qu'ils entraînent, il est impossible d'être libre et de concrétiser nos rêves. Il s'agit premièrement de l'ignorance. Nous ignorons ce qui existe, ce qui est possible, nos véritables besoins. Deuxièmement, nous sommes victimes de fausses croyances restrictives et erronées. Nous nous imaginons par exemple que nos proches ont le pouvoir de deviner d'emblée nos véritables attentes sans que nous ayons besoin de leur formuler. Troisièmement, nous sommes dominés par la peur. Peur de nous heurter à un refus, d'être

humilié, d'avoir l'air idiot, d'être rejeté. Nous nous imaginons que si quelqu'un nous dit NON, c'est notre personnalité tout entière qui est remise en question. Ce qui est totalement faux bien entendu. Quatrièmement, notre fierté peut nous interdire de reconnaître que nous avons besoin de quelque chose. Cinquièmement, parce que nous avons souvent une piètre image de nous-même, nous ne nous sentons pas dignes de demander et de recevoir l'aide nécessaire que nous méritons par ailleurs.

Du coup, nous bâtissons des stratégies incroyablement astucieuses pour demander le moins souvent possible ou de façon détournée. Par exemple, une amie va vous dire « Je suis très ennuyée, je dois me rendre à tel endroit et je ne sais pas quoi faire des enfants ». C'est ce qu'on appelle une demande non formulée. Il serait plus simple qu'elle vous demande directement : « Peux-tu garder mes enfants ? » Mais elle ne le fait pas parce que, dans son esprit, demander c'est sans doute se

mettre dans une position inférieure. Prenons un autre exemple. Mon fils me dit : « Mon jouet ne marche pas ». Je lui demande alors s'il a une demande à me faire. Il me répond : « Il n'y a plus de piles ». « Ok ! Et est-ce que tu veux me demander quelque chose ? » « Oui, est-ce que tu peux me donner des piles pour mon jouet ? » Nous y voilà ! Tant de détours avant d'obtenir sa vraie demande.

Il est essentiel d'apprendre à formuler nos demandes clairement et directement. Premièrement, pour nous faire comprendre de notre entourage et nous donner ainsi de meilleures chances d'obtenir ce que nous voulons véritablement. Mais surtout, pour nous-même, afin d'en prendre l'habitude et pouvoir ainsi communiquer nos requêtes clairement. C'est-à-dire, nous assurer de n'imprimer que des demandes précises dans la Substance Créatrice. Celle-ci produit d'autant plus facilement l'objet correspondant que la demande en est simplement formulée.

Bien chaleureusement,

Serge Touka

Citations

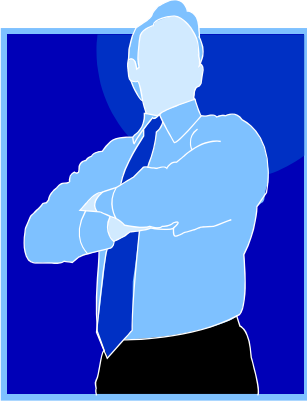
- **Franklyn Broude :**
« On obtient pas toujours ce qu'on demande, mais on n'obtient jamais ce qu'on ne demande pas...sauf si c'est contagieux ! »
- **Gandhi (1869-1948) :**
« Si on ne demande rien, on n'obtient rien. »
- **Proverbe Danois :**
« Mieux vaut demander deux fois que de perdre son chemin une fois. »

Pleins feux sur :

- Citation de la semaine 1
- Réflexion de la semaine 1
- Histoire ou métaphore de la semaine 2
- Objectif de la semaine 2

contact@vivresonreve.com

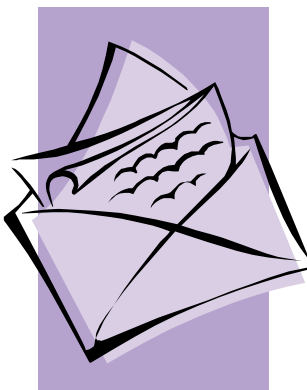
L'histoire ou métaphore de la semaine



*“Il faut demander !
Demander est, à mon
avis, la clé la plus
puissante - et la plus
négligée - du succès et
du bonheur.”*
Percy Ross
(1916-2001)

*«Soyez réaliste :
demandez l'impossible.»*
Ernesto « Che » Guevara
(1928-1967)

*« Ne demandez jamais la
lune. Elle pourrait vous
être donnée. Et alors,
qu'en feriez-vous ? »*
Jean Chalon



Dans une réunion de grands vendeurs, le grand crac, celui qui fait, depuis 20 ans, plus de chiffre que tout le monde et gagne plus en commissions que le patron, fait un exposé : « Et maintenant, je vais vous livrer le secret de mon succès. Je l'ai écrit sur une feuille et mis dans cette enveloppe.

Mais le succès se mérite. Je vais donc vendre aux enchères cette enveloppe, qui contient, vous en avez ma parole, tout le secret de ma réussite non seulement dans la vente

mais aussi dans la vie.» Les enchères commencent, d'abord timidement... 5 euros, puis 10 euros, puis 50, 100, 130, 150, 200... Finalement, un de ses collègues remporte les enchères avec un peu plus de 1.000 euros !

L'heureux gagnant prend l'enveloppe. Il la garde précieusement, et, à l'abri des regards indiscrets, il ouvre l'enveloppe pour découvrir enfin Le secret du succès dans la vie et les affaires.

A votre avis, qu'y a-t-il sur cette feuille de papier ?

Réfléchissez un instant. Notez ce qui vous vient à l'esprit, avant de lire la réponse...

Je vais vous révéler, effectivement, ce qui était écrit sur cette feuille de papier – et qui vaut, à mon avis, bien plus que 1.000 euros.

Le gagnant de l'enchère ouvre l'enveloppe, tire la feuille, la déplie, et il y a seulement ces quelques mots manuscrits :

IL FAUT SAVOIR
DEMANDER

Objectif de la semaine

Bannissez tous les obstacles qui vous empêchent de demander et d'obtenir ce que vous pourriez acquérir simplement en le demandant. Cette semaine, efforcez-vous de briser les maillons de l'ignorance, des fausses croyances, de la peur, de la fierté et du manque d'amour de soi.

DEMANDEZ !

Les vendeurs apprennent à gérer le rejet. Il n'est pas rare, dans certaines ventes, que 90 % des gens disent « NON ». Mais le vendeur gagne bien sa vie avec les 10 % restants. Les bons vendeurs entretiennent de bonnes relations avec ceux qui disent NON. Vous devrez peut-être présenter votre demande à une foule de personnes et à plusieurs reprises avant d'obtenir ce que vous voulez. L'un dira oui, l'autre non. Et puis après ? Continuez de

demander. Vous vous heurterez, peut-être à un tas de refus, mais il ne faut souvent qu'un seul oui pour donner un sens à tous vos efforts. Rappelez-vous seulement que quelque part, quelqu'un attend que vous lui présentiez votre requête. Pour trouver la personne qui dira oui, il suffit que vous demandiez à suffisamment de personnes. **Il faut demander, demander, demander !...**

Allez-y, foncez, dès aujourd'hui, dès maintenant ! S'il vous est difficile de demander, commencez avec de petites requêtes pour vous entraîner, avant de passer à de plus importantes. Demandez-vous ce que vous voulez vraiment. Imaginez le pire qui puisse vous arriver si on devait vous répondre NON. Imaginez ensuite le meilleur qui puisse vous arriver si on devait vous répondre OUI. Puis créez l'image mentale de votre

réussite. Interrogez-vous, ce soir avant de vous coucher : « Qu'est-ce que je voulais que je n'ai pas demandé aujourd'hui ? Qui aurait pu m'aider à obtenir ce que je voulais ? Où aurais-je pu m'adresser pour acquérir ce que je voulais ? Comment aurais-je pu demander plus efficacement ? Créez une nouvelle image de vous-même en train de demander ce que vous voulez. Visualisez-vous en train de présenter votre requête d'une manière plus efficace. Imaginez-vous en train de demander comme vous auriez aimé le faire si vous n'aviez pas été aussi timide, craintif, fier, ou méfiant.

N'oubliez pas pour finir de DONNER également et de ne pas seulement demander.

Bien chaleureusement,

Serge Touka