

# QUE FEREZ-VOUS DE VOS RÊVES?

PAR GUY PLANTE, CONFÉRENCIER ET COACH D'AFFAIRES

**Rêve:** Suite de phénomènes psychiques (image en particulier) se produisant pendant le sommeil.

**V**oici la définition du mot «rêve» telle qu'elle apparaît dans le dictionnaire Le Robert de la langue française. Besoin de plus d'explication?

Comme la majorité des gens, vous devez nourrir des rêves n'est-ce pas? Mais qu'en ferez-vous exactement? À quel moment un rêve n'en est plus un? Je vous propose un petit exercice: Prenez d'abord une feuille et un crayon et inscrivez-y tous les rêves que vous avez présentement et ceux que vous aviez et que vous n'avez toujours pas réalisés.

Cette liste constitue la base. Les rêves sont la base de tout projet, petit ou grand. Vous n'arriverez jamais à faire un succès d'une chose dont vous n'avez pas rêvé. Par exemple, vous n'êtes pas un très grand sportif et vous détestez particulièrement les sports individuels. Il est alors peu probable que vous rêviez d'un voyage de golf en Arizona. Toutefois, votre meilleur ami, qui est un passionné du golf, vous demande de l'accompagner en voyage et de parcourir les plus beaux terrains de l'Arizona. En acceptant, vous participeriez au rêve de votre ami. Croyez-vous que vous feriez une réussite de votre voyage? Est-ce que ce serait un moment inoubliable pour vous? Bien sûr que non. À la limite, même votre ami risquerait de faire un voyage ordinaire parce que malgré votre désir de lui faire plaisir, vous ne seriez pas dans votre élément, dans votre rêve, et cela se sentirait.

**«Tout ce que l'esprit peut concevoir et croire, il peut aussi le réaliser.»**

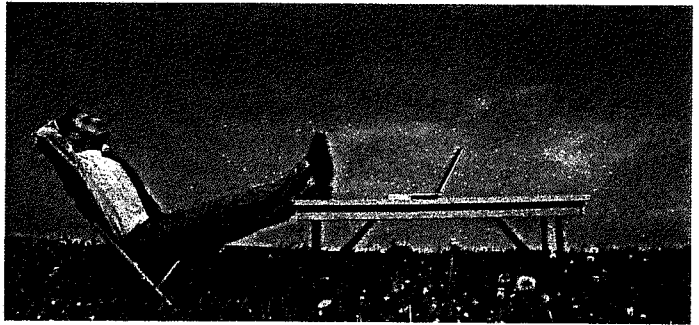
Il en est souvent ainsi au travail. Trop de gens sont parfois malheureux dans ce qu'ils font parce qu'ils travaillent à la réalisation du rêve ou du projet de quelqu'un d'autre. Si vous êtes sérieux dans la poursuite de vos rêves, il vous faudra maintenant en choisir un ou deux au maximum à partir de votre liste et vous vous appliquerez à les transférer en véritables objectifs, à moins que vous ne vouliez qu'ils ne demeurent que des rêves... toute votre vie.

Pour commencer, contentez-vous de choisir des rêves qui vous semblent plus faciles à atteindre, des rêves pour lesquels vous éprouvez le moins de doute quant à leur réalisation. En démarrant ainsi, vous vous familiariserez progressivement

avec cette méthode qui est toutefois très simple d'application. Rappelez-vous pour l'instant que la première étape est de transférer vos rêves en objectifs.

**J'aurais donc dû !**

Personnellement, je connais des gens qui depuis 10, 15, 20 ans rêvent de lancer leur entreprise et je vous parie ma chemise que dans 10, 15, 20 ans, ils en rêveront encore jusqu'au jour où ils diront «J'aurais donc dû». Vous ne voulez certainement pas faire parti de ces gens n'est-ce pas? Premièrement, ils n'ont jamais pris la peine de coucher leurs rêves sur papier. Ils voyagent d'un rêve à l'autre. Il est pourtant important de se rappeler que tout ce que l'être humain possède aujourd'hui a été un jour ou l'autre rêvé par quelqu'un. Tout a débuté par un rêve.



Les Thomas Edison, Graham Bell ou, plus près de chez nous, Joseph-Armand Bombardier ont tous eu un jour un rêve qu'ils se sont empressés de changer en objectif avant de passer à l'action. C'est ce qui différencie les grands de ce monde, des autres qui les admirent ou les envient. Ils sont passés du rêve à l'action. Napoléon Hill, écrivain et conférencier qui s'est surtout consacré aux principes du succès, a un jour écrit: «Rappelez-vous que si vous ne faites rien pour réaliser vos rêves ou vos projets, soyez assuré que vous ferez alors parti de la réalisation du rêve ou du projet de quelqu'un d'autre.»

Guy Plante est disponible sur le forum privé du réseau Network-Boutique.

## Je sais ce qu'on ressent...

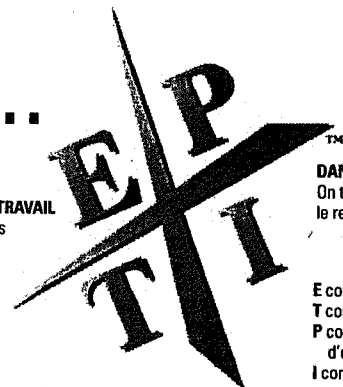
Je sais ce qu'on ressent quand on a perdu entièrement confiance en soi-même. Et je peux vous assurer que le fait d'avoir perdu toute confiance en moi-même s'est avéré bien pire que de perdre des millions de dollars.

**Q**uand ma première entreprise a fait faillite, mon père pauvre était très bouleversé et embarrassé pour moi. D'autre part, mon père riche a dit: «Continue. La plupart des multimillionnaires perdent trois entreprises avant de vraiment réussir.» Heureusement je n'en ai perdu que deux avant d'y parvenir. Mais le fait de réussir après avoir échoué deux fois relevait davantage d'un défi spirituel, émotionnel, et d'un processus de reconstruction. Après m'être reconstruit moi-même sur les plans émotionnel et spirituel, l'argent a suivi à toute allure.

Je recommande certaines entreprises de marketing de réseaux parce qu'elles se concentrent à construire, ou à reconstruire dans certains cas la personne elle-même, puis cette dernière peut ensuite continuer de bâtir sa propre entreprise.

Après avoir trouvé l'entreprise qui vous convient le mieux, votre travail consistera à faire de votre mieux pour vous reconstruire vous-même en utilisant le plan éducatif de cette entreprise. Tout ce que cette dernière peut faire c'est de vous fournir le plan. Ce sera votre travail de vous aider vous-même tout au long de ce plan. Personne ne peut vous aider si vous ne vous aidez pas d'abord vous-même.

**DANS UN MILIEU DE TRAVAIL**  
Le revenu potentiel des individus est limité



**DANS UN RÉSEAU**  
On travaille en équipe et le revenu potentiel est illimité

E correspond à « employé »  
T correspond à « travailleur »  
P correspond à « propriétaire d'entreprise »  
I correspond à « investisseur »

Vous pouvez aussi le faire tout seul. De votre propre initiative. Mais je vous prie de prendre conscience que le prix à payer pour passer du côté E et T du quadrant au côté P et I du quadrant peut vous coûter bien davantage que de l'argent. Pour les gens qui choisissent d'employer un système de marketing de réseaux pour bâtir une entreprise dans le quadrant P, le prix d'entrée est beaucoup moins élevé, les risques moindres, et le programme éducatif et le soutien sont là pour vous guider à travers ce processus de développement personnel.

Toute la beauté de cette entreprise réside dans le fait que la seule chose que vous devez faire pour réussir est d'aider d'autres personnes à obtenir les mêmes choses que vous voulez. Ce genre d'entreprise ne se mesure pas à l'argent que vous gagnez mais au nombre de personnes que vous aidez et au nombre de vies que vous changez.

Tiré des livres de Robert T. Kiyosaki, auteur de Père riche, Père pauvre dans l'École des affaires.