

Nom : .....

Date : .....

**ENVOI N° 21**

***Avertissement** : Nous avons le plaisir de vous envoyer sous pli séparé à l'occasion de cette 21ème émission un cadeau qui a pour nous une valeur de 1000F au moment où vous le recevez. Ce cadeau comprend 2 fascicules et une cassette qui vous permettront de vous offrir un séminaire complet sur le thème "ARGENT et PROSPÉRITÉ". Ce séminaire est conçu pour procurer rapidement une valeur de DIX MILLE FRANCS (10 000F). Il vous suffit d'en assimiler les notions et de les partager autour de vous. Vous avez toute liberté pour diffuser, copier et utiliser l'ensemble des supports pédagogiques qui vous sont offerts (cassette + fascicules).*

**1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris**

*Troisième partie*

**DIRIGER :**  
**LE DEFI DE L'EXCELLENCE**

Chap. 18 : LES SYSTEMES DE VALEURS : JUGEMENT ULTIME DE LA REUSSITE

Rappelez-vous!

Qu'avons-nous découvert dans ce chapitre la fois dernière ?

1. Un moyen puissant pour nous débarrasser de nos mauvaises habitudes... Quel est-il ? .....

.....

2. A vous de trouver! .....

.....

.....

3. ....

.....

.....

4. ....

.....

.....

# 1. Synthèse de ce qui a été entendu et compris (suite)

Chap. 19 : LES 5 CLES DE LA RICHESSE ET DU BONHEUR.

☞ Rappelez-vous les cinq clés de la richesse et du bonheur :

- 1. ....
- 2. ....
- 3. ....
- 4. ....
- 5. ....

☞ Quelle est - selon A. Robbins - la leçon la plus importante à tirer du livre “L’homme le plus riche de Babylone” (George S. Clason) ?

.....  
.....

☞ Quelles sont les trois raisons majeures de mettre cette leçon en pratique ?

- 1. ....
  - 2. ....
  - 3. ....
- .....

☞ Quelle est - selon A. Robbins - la meilleure façon d’investir ?

.....

☞ Que pouvons-nous faire - selon A. Robbins - pour aider les pauvres ?

- 1. ....
- 2. ....
- 3. ....

☞ Quelle est la répartition de votre revenu que vous propose A. Robbins pour bonifier votre capital ?

1. ....

2. ....

3. ....

4. ....

☞ Citez trois verbes décrivant les 3 actions principales que vous pouvez faire avec l'argent :

1. ....

2. ....

3. ....

☞ Résumez les principales idées développant et étayant la quatrième clé de la réussite ainsi que la phrase d'un sage indien :

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

☞ Qu'arriverait-il si vous vous mettiez devant un champ en disant : "Donne-moi des plantes, donne-moi des fruits" ?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

☞ Quelle est la plus grande illusion que l'on puisse se faire à propos de la réussite ?

---

---

---

☞ Résumez les principales idées développant et étayant la cinquième clé de la réussite :

---

---

---

---

Chap. 20 : CRÉATION DES TENDANCES : LE POUVOIR DE LA PERSUASION.

☞ Quels sont les deux grands thèmes traités dans ce chapitre ?

1. ....  
.....
2. ....  
.....

☞ Qu'est-ce qui caractérise le monde moderne ?

---

☞ Est-ce le plaisir que procure une cigarette qui pousse les gens à commencer à fumer ? Etayez votre réponse.

---

---

☞ Pourquoi les gens continuent-ils à fumer jusqu'à ce que leur corps se rende et devienne dépendant ?

---

---

☞ Que font les publicitaires pour vendre leur produit ?

---

---

---

---

---

☞ Comment est conçue une campagne électorale ou une publicité efficace ?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

☞ Quels sont ceux qui ont le pouvoir aujourd'hui ? .....

☞ Qu'est-ce que le pouvoir aujourd'hui ? .....

☞ Autour de quoi tourne toute notre vie ? .....

☞ Donnez quelques exemples de résultats obtenus grâce au pouvoir de la persuasion :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

☞ De quoi avez-vous besoin pour réussir selon Anthony Robbins ? .....

.....

☞ Quel est - selon Anthony Robbins - la source de tous les problèmes du monde actuel ?

.....

☞ De quoi résulte un comportement ? .....

.....


☞ De quoi résulte un état ? .....

☞ Comment pouvons-nous - selon A. Robbins - changer l'avenir de notre monde ? .....

.....

.....

## 2. Application à votre vie personnelle


 Ecrivez quelques lignes indiquant comment vous appliquez à votre vie quotidienne ce que vous avez appris. Dans votre intérêt, soyez aussi précis que possible.

## 3. Apports à l'exercice de votre profession (réservé aux professionnels biosynergistes).

## 4. Approfondissement personnel : *Savoir essuyer les refus*

Que feriez-vous si vous étiez sûr de ne pas pouvoir échouer ? Si vous étiez sûr de ne pas pouvoir échouer, cela changerait-il votre comportement ?

Combien de fois avez-vous eu envie de parler à quelqu'un qui vous plaisait et ne l'avez-vous pas fait de peur d'entendre le mot "non" ?

 Partage libre concernant votre attitude face aux refus. Aimerez-vous améliorer quelque chose dans votre attitude ? Que pouvez-vous faire pour obtenir l'amélioration souhaitée ? Imaginez des solutions. Accueillez même les plus farfelues, tout ce qui vient pour le moment.

## 5. Approfondissement personnel : VOUS ET L'ARGENT (1ère partie)

- ◆ Faites les différentes relaxations proposées sur la cassette “ARGENT ET PROSPÉRITÉ”. Inventez pour chacune d'entre elles un titre et écrivez quelques lignes résumant la relaxation à laquelle vous associez votre titre. Pour chaque relaxation partage libre de votre vécu.

### ◆ “MA RÉALITÉ FINANCIÈRE”

- A - Pas assez d'argent, toujours fauché
- B - Juste assez, jamais de surplus
- C - Un peu de surplus et de modestes économies
- D - Economies et investissements mais dur au jour le jour
- E - Financièrement libéré de tout souci et je ne travaille que parce que je le veux bien

1. Je coche la case correspondant à la catégorie dans laquelle je me tiens ici et maintenant (“JE” c'est vous!)

2. La catégorie dans laquelle je souhaite me classer : \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

3. Je veux changer de catégorie parce que :

## 5. Approfondissement personnel : VOUS ET L'ARGENT (2ème partie)

### ◆ Quelques définitions : PROSPÉRITÉ, ARGENT, ABONDANCE, RICHESSE, CONSCIENCE...

Pour moi la PROSPÉRITÉ, c'est :

Pour moi, L'ARGENT, c'est :

Pour moi, L'ABONDANCE, c'est :

Pour moi la RICHESSE, c'est :

Pour moi la CONSCIENCE, c'est :

☞ Comparez vos définitions avec celles qui vous sont proposées dans la deuxième partie de la face B (Trame du stage) de la cassette "ARGENT et PROSPÉRITÉ". A quelles réflexions, cela vous conduit-il ?

### ◆ CE QUE JE CROIS AU SUJET DE L'ARGENT

Utilisez l'imprimé qui suit à la page suivante et mettez une croix devant les affirmations que vous tenez pour vraies.



## 5. Approfondissement personnel : VOUS ET L'ARGENT (3ème partie)

- ❖ Ouvrez votre fascicule "Consultation de Conscience de Prospérité" page 20. Recopiez ci-dessous au crayon à papier - de la main gauche si vous êtes droitier et de la main droite si vous êtes gaucher - une "affirmation de prospérité" que vous souhaitez encourager et rendre ferme en vous.

- ❖ **LES QUATRE LOIS DE LA RICHESSE ET DE L'ÉCONOMIE DIVINE**

- ☞ Consultez votre manuel pour découvrir ces quatre lois et reportez-les ci-dessous :

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

- ☞ Quels sont les rapprochements que vous pouvez faire, quelles correspondances pouvez-vous établir entre les idées exposées par Anthony Robbins dans cette 21ème émission et celles développées dans la Consultation de Conscience de Prospérité. Cela vous apporte-t-il de nouveaux éclairages ? Qu'avez-vous retiré de cette étude ? Quelles idées avez-vous décidé de mettre en pratique et sous quelle forme ?

## 6. Sujet de réflexion : VOUS et le POUVOIR.

Préférez-vous diriger votre vie ou être dirigé ?

Que pensez-vous du pouvoir ? Que signifie pour vous avoir du pouvoir ?

Qui a le plus grand pouvoir de persuasion : vous ou le vendeur de drogue ?

☞ Partage libre de vos réflexions.

## 7. Documents à conserver :

- ❖ Corrigé envoi n°20
- ❖ Séminaire “ARGENT et PROSPÉRITÉ” : une cassette et 2 fascicules.

## 8. Bibliographie

- ❖ Transformez votre vie, Louise L. Hay, Editions Soleil : *Nous créons notre réalité. Rien ni personne ne possède le moindre pouvoir sur nous, car “nous” sommes les seuls à gérer notre pensée... Un merveilleux livre pour restructurer sa vie et trouver l'estime et l'amour de soi.*
- ❖ Influence et Manipulation, Robert Cialdini, First : *Pourquoi et comment sommes-nous amenés à faire des choses contre notre gré ? Un docteur en psychologie sociale livre le résultat de 15 ans de recherches sur les mécanismes et les techniques de persuasion.*

Merci pour tous vos partages.

