

Ce Que Vous Perdez en ne Possédant pas cet Ebook

La prochaine fois que vous voudrez obtenir quelque chose de quelqu'un, y réussirez-vous? Ou bien au contraire n'obtiendrez-vous rien du tout, faute de savoir maîtriser les techniques exposées dans cet ebook?

« Mais je n'ai rien à vendre! »

Et c'est sans doute la vérité. Une vérité qui explique aussi pourquoi vous ne réussissez pas davantage à faire accepter aux autres vos opinions, pourquoi on ne sollicite pas votre avis, pourquoi votre influence rayonne peu et tourne court.

Pourtant, vous vous efforcez continuellement de faire prévaloir bon nombre de vos idées, de vos convictions, et d'associer les autres à vos buts. Je me trompe? Je me trompe en affirmant que vous aimeriez faire plus souvent triompher votre point de vue quand vous discutez avec vos proches, vos amis, vos collègues, vos voisins? Avec les autres en général? L'idée d'y parvenir ne vous séduit-elle pas un peu? Vous n'aimeriez pas vous aussi pratiquer avec plus de succès cet art courtois, substantiel et rentable qu'est celui de vendre?

A moins que ce ne soit le mot *vendre* qui vous semble malsonnant? Alors, appelons cela persuader et dissuader. Ou mieux encore: discuter de façon directive et réceptive. Car vous aussi ressentez le besoin de motiver de temps en temps les autres, de les instruire, de les encourager, de les rassurer. Le besoin d'atteindre vos buts et d'obtenir de l'existence ce que vous attendez d'elle.

Qu'est-ce qui vous préoccupe le plus exactement? Quelqu'un de bien précis?

Votre famille? Vos convictions religieuses? La défense d'une cause politique, sociale, écologique? Votre engagement dans la vie revêt bien des aspects. Une pléthore de soucis, d'engouements, de problèmes et d'ouvertures s'offrent à vous... comme à chacun. Il s'en offre même tellement que la multitude de leurs sollicitations vous oblige à rationner notre [temps](#), votre argent et vos énergies pour les répartir entre tous. Avez-vous jamais songé à l'énorme perte de temps que représente l'échec? Alors que nos journées ne seraient pas assez longues pour savourer tous les succès que nous pourrions accomplir, pourquoi consacrer tant de temps à des échecs cependant prévisibles? Car la plupart des échecs peuvent être évités pour peu qu'on sache s'y prendre. Eviter l'échec – l'échec de toute nature, qu'il touche à notre vie privée, professionnelle ou publique – c'est d'abord répondre à cette question qui fait l'objet du cinquième chapitre de ce livre: *pourquoi ne fais-je pas ce que je sais devoir faire?*

Ce n'est pourtant pas l'échec qui cause le plus de dommage. C'est la peur de l'échec. C'est la *peur* de l'échec. C'est pourquoi cet ebook insiste tant sur les méthodes propres à vaincre la peur que nous avons d'échouer, propres à bannir celle que nous éprouvons d'être rejetés, rabroués, ou d'essuyer un refus ou une rebuffade. Grâce à cet ebook vous gâcherez moins de temps à vous ronger dans l'échec et dans la peur de l'échec. Et par effet contraire et automatique vous profiterez mieux de la vie.

C'est sur la ligne de tir de la vente active que chacune des techniques exposées dans ces pages a prouvé sa valeur. Mais c'est à votre vie privée que la plupart d'entre elles peuvent ajouter la dimension nouvelle qui va la rendre mieux remplie et plus stimulante. Car non seulement ces techniques s'exerceront quand travaillerez, mais elles le feront aussi durant vos loisirs et dans les moments où vous devrez faire face aux réalités de la vie quotidienne. Utilisez-les pour accroître la probabilité d'apparition des événements heureux, et pour réduire celle des événements malheureux.

Utilisez-les pour arrondir les angles de votre [vie familiale](#), et favorisez-les pour éliminer les grincements de votre vie en société.

Tous ceux qui réussissent ont le don de savoir se [vendre](#). Mais que cela veut-il dire au juste? Cela veut dire que si les gens à succès ont du succès, c'est qu'ils savent imposer aux autres leurs propres idées, leurs convictions et leurs buts infiniment mieux que ne savent le faire ceux qui n'ont pas de succès. Et le but de cet ebook, c'est précisément de vous apprendre à le faire.

Jetez d'abord un coup d'oeil à sa table des matières. Et décidez-vous. Allez-vous affronter le lendemain en vous privant de l'aide que cet ebook peut vous apporter?

Si vous voulez que les autres tiennent davantage compte de vos propres besoins,

Si vous voulez mieux [réussir](#) votre vie personnelle,

Si vous voulez mettre plus de sel dans vos relations avec les autres,

Si vous voulez avoir plus de poids dans votre milieu social,

Si vous voulez exercer une influence plus grande au sein de votre entourage familial,

Si vous voulez que davantage de gens partagent vos idéals et vos convictions,

Si vous voulez accroître le volume de vos ventes,

Si vous voulez gagner davantage [d'argent](#),

Procurez-vous dès maintenant cet ebook....