

Déterminez vos « pourquoi »

Ceci est un autre aspect gravement important afin de bien commencer votre voyage, parce que si vos raisons, ou les "pourquoi", de prendre ce voyage sont assez convainquant, votre succès sera presque assuré et le « comment » vous viendra inévitablement. Si en revanche ces raisons sont faibles ou mal définies, il est également assuré que vous ne réussirez pas. **Dit d'une autre façon, votre entreprise Max est 80% « pourquoi » et 20% « comment »!** Ces "pourquoi" peuvent être quelque chose de positif que vous désirez atteindre, ou quelque chose de négative que vous voulez éliminer ou éviter. Pour cette formation, nous appellerons les buts positifs "Je veux avoir" et les buts négatifs "J'en ai assez!"

Buts négatifs ("J'en ai assez") - Ceux-ci sont généralement plus faciles à déterminer que les buts positifs parce qu'ils peuvent être déjà présents dans votre vie, et sont habituellement des choses que vous êtes dégoûtés avec au point que vous vous dites que "je l'ai eu, je ne prends plus ceci, et je vais faire quelque chose au sujet de lui." Les exemples peuvent inclure n'être pas capable de payer un billet à l'heure, en devant demander de l'argent à un ami ou parent, avoir trop de menaces de votre patron, ou l'insécurité constante et inquiétante d'être mise à pied. De quelque manière que cela se passe, en arrivant à ce point cela est très souvent un "moment éclairant" dans la vie d'une personne qui peut le changer à jamais pour le meilleur.

Buts positifs ("Je veux avoir") - les buts Positifs sont alimentés par un désir qui ne se manifesteront pas par accident et habituellement qui doivent être cultivé." Cela est fait par la "motivation visuelle ou tactile." Par exemple, si vous voulez une "nouvelle voiture", vous devez devenir en premier être plus spécifique à son sujet, i.e. un 2008 "BMW 650i Noir!" Alors vous avez besoin d'aller le toucher, vous assoir à l'intérieur et faire un essai routier, etc. (motivation tactile), et prend des photos de vous à l'intérieur de la voiture, obtenir des brochures, etc. Affichez ces images partout - - sur votre réfrigérateur, le tableau de bord de votre voiture, votre miroir de salle de bains, etc. (motivation visuelle). Plus visuelle et tactile votre motivation que vous éprouvez pour tout but, plus votre désir pour lui augmente. La chose la plus importante est résoudre ce que vous "Devez Avoir" de Max et passionnément le poursuivre jusqu'à ce que vous l'obteniez!

Les deux "J'en ai assez" et "Je veux avoir" peuvent-être "tout puissant" quand il vient à vous motiver pour réussir avec Max, mais ce pouvoir n'est pas relâché jusqu'à ce que vous déterminiez spécifiquement ce que ces buts sont et les écrire avec une date de livraison. Comme un dernier pas, beaucoup les gens très prospères portent leurs buts et dates de livraison dans leurs poches et les ont lus au moins une fois par jour!

Une des premières choses que vous devriez faire après avoir joint Max est d'écrire votre meilleur annonce publicitaire de 20 secondes sur pourquoi vous vous êtes joints à Max afin que vous deviez être préparé constamment à leur donner votre meilleure réponse - - lequel exige prudence et préparation! Car chaque personne à qui vous parlez de se joindre à Max vous demandera pourquoi VOUS avez joint. Voici un exemple:

"Bob et moi ressentions que ma place était avec les enfants à la maison au lieu de les envoyer tous les jours à la garderie, et que dans 3-4 mois j'aurai assez de revenu avec Max que je serai capable de quitter mon travail et d'être à la maison à temps plein. Aussi Bob croit que si nous investissons quelque effort sérieux pour les prochaines 3-4 années, nous seront capables de se retirer tous les deux et vivre de notre revenu résiduel de Max et que nous seront capable d'acheter ce ranch dans Wyoming dont nous avons toujours rêvé!"