

# The 4-Hour Workweek

## La semaine de 4 heures (VF)

### Timothy Ferris

Bonjour, je m'appelle Maria, et je me suis lancé un défi travailler sur le web, lancez ma propre affaire :

Je partage mes formations sur ce site, en vous inscrivant vous allez recevoir mes nouvelles publications, formations et vidéos, et truc et astuces de l'affiliation.

- ✓ Cliquez ici <http://maria-passionweb.fr>
- ✓ [mariasoavina@gmail.com](mailto:mariasoavina@gmail.com)

Lisez ce livre qui va vous faire découvrir une version simple du business...

Bonne lecture !

Si vous pouviez avoir la vie que vous avez toujours désirée, où seriez-vous maintenant ? Sur un yacht quelque part dans les Caraïbes ? Peut-être dévalant à ski les pentes d'une montagne suisse ? Ou encore, en rafting sur une rivière du Costa Rica ?

Quel que soit votre rêve, cet ouvrage va vous donner les clés de la feuille de route de votre nouvelle vie. Vous allez découvrir comment n'importe quel employé d'entreprise peut devenir productif, puis réduire son temps de travail et éventuellement se prendre une journée off, tout en poursuivant ses rêves.

**Pour les nouveaux riches, être riche signifie vivre une vie splendide, ici et maintenant.**

Beaucoup de gens pensent que c'est une valeur que d'en baver maintenant dans leur vie, pour que dans un futur hypothétique, ils puissent en profiter avec leur retraite.

Des millions d'employés modernes esclaves sacrifient leurs meilleures années en travaillant dans des métiers qu'ils n'aiment pas, maintenant leur foi dans ce qu'ils font, en trichant avec eux-mêmes, dans une sorte de croyance qu'ils seront payés en retour... un jour.

En réalité, ils diffèrent ce qui pourrait être joyeux dans leur vie pour un jour réaliser que le bon temps ne viendra jamais.

Les nouveaux riches n'acceptent pas ce type de vie. Ils abandonnent leur bureau pour choisir une vie luxuriante, ici et maintenant.

Devenir un nouveau riche ne veut pas dire avoir des millions de dollars sous le matelas. Une vie riche et bien remplie est souvent moins chère que les gens ne le pensent.

Les choses dont vous rêvez, comme faire le tour du monde ou avoir du temps libre pour vos passions n'est pas réservé qu'aux millionnaires. Ces choses sont aussi réservées aux nouveaux riches et ils n'ont pas besoin de millions pour en profiter.

Ce dont réellement vous avez besoin, c'est d'être mobile et flexible. Vous avez besoin de faire ce que vous aimez là où vous aimez le faire. Cela ne requiert que des revenus modérés et automatiques : une source d'argent que vous pouvez maintenir sans effort où que ce soit dans le monde.

Et c'est cela la clé pour vivre la vie que vous voulez.

## **Écrivez vos propres règles et visez toujours haut.**

Les nouveaux riches ne suivent jamais les règles des autres. Ils écrivent les leurs, ignorant les attentes conventionnelles, même si parfois il faut savoir piétiner des gens, si nécessaire.

Adoptez cette mentalité et vous aussi vous pourrez viser haut et accomplir des objectifs, qualifiés « d'irréalistes », comme voyager partout dans le monde, devenir un champion du Tango ou apprendre une langue nouvelle chaque année.

Viser haut vous mettra à part de ceux qui pensent « réaliste » et qui s'installent dans la médiocrité.

Les choses « irréalistes » sont beaucoup plus faciles qu'on ne le pense, parce que nous sommes peu à voir grand. Cela veut dire moins de compétition pour y arriver !

Tandis que beaucoup ont tendance à surestimer les risques pour voir grand, le nouveau riche essaie de comprendre ce qui pourrait lui arriver de pire : par exemple, vous avez décidé de voyager autour du monde maintenant, mais rien ne se passe comme prévu, qu'est-ce qui peut vous arriver de pire ?

Intuitivement, la plupart des gens ont peur de l'inconnu et ne prennent pas la mesure des vrais risques. Alors que si vous les analysez avec recul, vous verrez que même la pire des « catastrophes » n'est pas la fin du monde. Par exemple, vous perdez votre argent et votre voyage envisagé est compromis. Vous annulez tout simplement, et vous passez à autre chose !

Adoptez cette mentalité et vous découvrirez la tranquillité d'esprit qui aide les nouveaux riches à conquérir le monde.

**Agissez aujourd'hui et sortez de votre zone de confort.**

Au lieu de vivre leurs rêves, la plupart des gens leur courent après. Ils prennent la route de la sécurité d'une petite vie médiocre, dessinant leur illusion de confort dans une hypothétique retraite dorée.

Si vous voulez rejoindre les nouveaux riches, il faut arrêter de vous mentir. Le bon moment pour vivre vos rêves, c'est maintenant. Oubliez la phrase : « Je le ferai demain ».

Pour y arriver, vous devez désirer abattre les frontières de votre zone de confort. Rester dans cette zone, c'est vous mentir à vous même, mais c'est aussi une fainéantise mentale. Cela vient d'une peur de ne pas savoir faire face aux challenges qui vont se présenter.

Lorsque vous voyez un étranger (ou une étrangère) très attractif(ve), est-ce que vous auriez envie de le(la) rencontrer ? La plupart des gens n'oseraient pas. Alors que, qu'est-ce qui vous empêche d'aller engager la conversation ?

Ce que nous avons le plus peur de faire est souvent ce qui peut transformer nos rêves en réalité.

La chose la plus dangereuse que vous pouvez faire, c'est de ne rien faire et d'attendre.

« Ce que nous craignons le plus de faire est souvent ce que nous devrions faire »

Même comme employé, vous pouvez vivre la vie de nouveau riche.

La vie d'un nouveau riche est majoritairement caractérisée par sa mobilité sans limites. Ça veut dire abandonner la vie de bureau.

Mais tout le monde n'est pas prêt à cela. La bonne nouvelle, c'est que même employé vous pouvez voyager dans le monde. Il faut juste essayer de gagner le maximum de liberté qu'offre la société dans laquelle vous travaillez.

Comment y arriver ? Premièrement, rendez-vous indispensable. Faites que l'argent que la société a investi en vous, avec des stages par exemple, fasse qu'elle ne peut plus vous perdre.

Une fois devenu indispensable, soumettez à votre patron que vous pourrez faire le même travail de chez vous ou du monde entier.

Faites-le avec tact et en douceur. Proposez tout d'abord une période d'essai et ensuite discutez-en avec votre patron pour voir comment ça marche. Pendant cette période d'essai, prouvez combien vous êtes productif, même en travaillant chez vous. Attention les distractions sont nombreuses à la maison, plus qu'au bureau.

Après avoir montré à votre patron que travailler à distance n'est pas un problème pour vous, allongez les périodes où vous ne venez plus dans l'entreprise, jusqu'au jour où vous n'y viendrez plus du tout.

**Soyez efficace, pas efficient : ne faites pas tout bien, faites utilement les bonnes choses.**

Le temps n'est pas un bon indicateur de productivité. Passer du temps à travailler ne veut pas dire qu'on fait les bonnes choses dans le bon sens.

De nos jours dans les bureaux, il est très difficile de mesurer l'efficacité des cols blancs. Le temps passé au bureau n'est pas un bon indicateur, quand on sait que beaucoup d'employés essaient de passer un maximum de temps en semblant occupés, pour que leur patron pense qu'ils font du bon travail.

Les nouveaux riches rejettent ce postulat. Pour eux, être efficace c'est faire le maximum d'activités avec le moins de travail possible.

Il n'y a pas de mal à parler d'efficacité, donc de faire les choses rapidement, quand le but c'est de se débarrasser des tâches peu importantes et chronophages. Le nouveau riche se concentre sur des tâches efficaces, les plus proches de ses objectifs personnels.

Pour se concentrer sur les choses importantes, utiliser la règle du 80/20: dans la plupart des situations, 20% du travail produit 80% des résultats. Le reste de notre travail, ce que nous faisons le plus, n'a que peu d'effet. En conséquence, utilisez au mieux votre temps en recherchant les tâches qui auront le plus d'impact.

**“Concentrez-vous à être productif au lieu d’être débordé”**

**Le temps c'est de l'argent: n'en perdez pas et allez à l'essentiel.**

La plupart des choses que les gens font durant une journée normale n'a que peu d'impact sur le travail. Par conséquent, s'en débarrasser ne va

pas décroître leur qualité de travail, mais leur permettre de sauver du temps.

Par exemple: lire les journaux prend beaucoup de temps, alors qu'aller à l'essentiel en obtenant le résumé des informations utiles est suffisant.

Et ne passez pas des heures à chercher l'information qui vous manque quand vous pouvez appeler un expert qui saura y répondre en deux minutes. Vous gagnerez du temps et vous aurez de meilleurs résultats.

Durant une journée de travail, il y a beaucoup d'activités chronophages: activités où les gens perdent un temps précieux pour peu de résultat. Prenons les réunions, par exemple, elles sont un véritable trou noir, une perte de temps et d'énergie et la plupart du temps, pas nécessaires. Quand elles le sont, quand une décision entre plusieurs personnes doit être prise, prévoyez d'y réserver un moment précis dans l'emploi du temps afin d'être efficace.

N'essayez jamais de participer à une réunion si vous n'êtes pas indispensable. Il en va de même pour les bavardages avec les collègues. Évitez! Et quand un collègue s'approche, au lieu de lui dire: "comment vas-tu?", dites plutôt "Qu'est-ce que je peux faire pour toi?" Ainsi, vous vous concentrez plus vite sur votre travail.

**Évitez les distractions comme les e-mails et établissez vos règles.**

Pour les nouveaux riches, être productif veut dire accomplir beaucoup avec le moins de travail possible. Cela veut dire, se concentrer sur les choses qui vous approchent au plus près de vos objectifs personnels.



Si vous voulez savoir combien la tâche que vous décidez de faire est importante, posez-vous la question: **“Sic’est la seule chose que je fais aujourd’hui, est-ce que ma journée me satisfera?”**

A chaque fois que la réponse est oui, faites de cette tâche une priorité. La journée idéale, c’est quand vos tâches prioritaires sont achevées avant le déjeuner.

Ne commencez jamais la journée en regardant vos e-mails. Les e-mails sont une perte de temps. Ne leur accordez que peu de votre temps. Si vous devez les consulter, faites-le deux fois par jour: une fois avant le déjeuner et une fois en soirée.

Créez un auto-répondeur qui dira aux gens votre temps est trop limité pour le consacrer à lire tous les e-mails et que donc votre réponse prendra un peu de temps.

Assurez-vous aussi que les gens ne vous appellent pas au téléphone pour des choses mineures qui pourraient interrompre votre concentration. Beaucoup de choses peuvent attendre. Faites que les gens puissent vous laisser des messages que vous consulterez une fois vos tâches importantes réalisées.

C’est ainsi que vous organiserez efficacement votre temps et que vous réussirez à atteindre les objectifs fixés sur votre liste à faire, au lieu d’être interrompu et déconcentré.

**Mettez en place un business qui apporte un flot continu de revenus et qui fonctionne sans vous.**

Si vous voulez avoir de quoi vivre en travaillant peu d'heures dans la semaine, vous devez mettre en place une source de revenus qui fonctionne de manière automatique. Ce qui veut dire, faire que d'autres gens investissent leur temps pour vous, afin que vous sauviez le vôtre.

Aujourd'hui il est assez facile de créer un business qui peut fonctionner sans que vous y consacriez trop de temps. Pour cela, définissez le type de business, divisez-le en autant de branches que nécessaire et trouvez un expert dans chaque branche de compétences. Aujourd'hui la plupart des choses peuvent être externalisées. De nombreuses sociétés peuvent vous proposer de sous-traiter votre fabrication de produits, de les expédier, de s'occuper du service après-vente.

Même de très complexes tâches peuvent être externalisées. Pour les Anglophones, un assistant virtuel en Inde est très bon marché et hautement professionnel.

Un tel assistant fera presque tout à votre place, tant que les tâches auront été parfaitement définies.

En mettant en place un business où toutes les tâches sont externalisées par un expert, votre présence ne devient presque plus nécessaire. Mais pour réussir cela, gardez deux choses en tête:

La première: chacun doit pouvoir communiquer en direct avec les autres.

La seconde: déléguez les responsabilités. Les gens peuvent résoudre la plupart des problèmes sans votre aide.

**Trouvez un produit et testez-le, tant qu'il y a un marché pour lui.**

Pour créer un revenu automatique, la première chose, vous devez trouver un produit.

La première option, c'est de revendre un produit existant. C'est assez facile, mais les profits potentiels resteront limités.

Il est donc alors plus profitable de créer son propre produit. Etc'est plus simple que les gens ne le pensent. Quelques journées de réflexion et vous trouverez pléthore d'idées.

Avant que vous ne choisissiez un produit et commenciez à le fabriquer, vous devez vous assurer que la base de clients potentiels est assez conséquente pour rendre le produit profitable.

Pour tester le marché, offrez votre hypothétique produit aux vrais consommateurs. Créez un faux site web marchand qui aura tout d'un vrai, si ce n'est que quand les clients cliqueront sur "Acheter", un message leur dira que le produit n'est plus en stock. Ainsi, vous pourrez voir sur une période donnée, combien de gens désirent votre produit. Assurez-vous par ailleurs de collecter les adresses e-mail pour pouvoir contacter plus tard ces éventuels clients.

Un autre moyen de tester un produit, c'est de mettre en place une fausse campagne de publicité en ligne. Comparez différentes versions de votre produit et voyez celui qui à les meilleurs résultats auprès du public.

L'auteur, Tim Ferriss, a utilisé cette approche pour trouver le meilleur titre à son livre: de toutes les options, *The 4-Hour Workweek* est celui qui avait obtenu le plus de clics.

**Soyez professionnel: Agissez et soyez exigeant avec les clients.**

Qu'importe votre produit, vous devez être crédible aux yeux de vos clients. Il faut qu'ils vous croient pour croire en votre produit.

Des titres académiques, comme docteur, ingénieur, sont un bon moyen d'avoir du crédit. Mais écrire des articles, participer à des séminaires sur votre sujet de prédilection sont aussi des bons moyens de prouver votre expertise. En d'autres mots, si vous voulez vendre des produits de santé, assurez-vous d'abord de devenir un guru de la santé.

Par ailleurs, les consommateurs ont tendance à faire plus confiance aux grosses entreprises, plutôt qu'aux petites. Alors, essayez de faire apparaître votre entreprise plus grande qu'elle ne l'est. Vrai ou faux, les consommateurs auront l'impression de faire affaire avec une entreprise avec plein d'employés. Pour cela, faites apparaître plusieurs e-mails sur votre site web. Utilisez des titres comme "chef du support consommateur" qui donnent une impression de plusieurs niveaux de hiérarchie dans l'entreprise.

Pardessus tout, soyez très professionnel avec vos consommateurs. La règle du 80/20 s'applique aussi pour les consommateurs: 20% des consommateurs apportent 80% des revenus de l'entreprise (comme 20% apportent 80% des problèmes ou autres réclamations et du stress qu'ils vous procurent).

Fuyez ces derniers et soignez ceux qui permettent votre développement.

**Visez le haut de gamme, faites une promesse et respectez-la.**

Quand vous avez trouvé le bon produit, il vous faut penser aux autres aspects pour générer vos revenus en automatique.

Pour vendre votre produit, vous devez promettre à vos clients une valeur ajoutée, et tenir cette promesse. Seulement quand vous aurez réussi à résumer en une simple phrase le bénéfice qu'apporte l'utilisation de votre produit, vous pourrez alors le commercialiser.

Faites aussi qu'acheter le produit soit le plus simple possible pour vos clients. Trop de choix (par exemple la couleur) tue la vente.

Choisir les clients les plus intéressants veut souvent dire choisir un segment de marché haut de gamme. Demandez donc un prix haut de gamme puisque vous vous créez une image haut de gamme. Ce sera plus profitable pour votre business, vous dégagerez de meilleures marges.

Plus les profits sont hauts, moins vous avez besoin de vendre pour atteindre vos objectifs. Par la même occasion, vous avez besoin de moins de clients.

Par ailleurs, les clients prêts à payer le plus haut prix sont ceux qui créent le moins de problèmes, le moins de réclamations et qui retournent le moins les produits. S'ils achètent le plus cher, c'est qu'ils n'ont sûrement pas de problèmes d'argent, alors même si le produit ne

leur convient pas tout à fait, probablement qu'ils se fichent de le retourner.

Vous pouvez même prendre le risque avec ces clients-là de leur offrir un remboursement intégral s'ils n'étaient pas satisfaits. Si vous choisissez les bons clients, ils vous feront confiance et encore plus en votre produit.

---

J'espère que ce résumé vous a plu !

N'hésitez pas à me faire parvenir vos remarques par email à [mariasoavina@gmail.com](mailto:mariasoavina@gmail.com)

Je suis convaincu que vous voulez avancer dans votre vie et vous souhaitez vraiment du changement, relisez les conseils qui sont énumérés, et appliquez les, vous verrez les changements dans votre vie, gérer son propre business et son temps, n'est ce pas merveilleux.

Des milliers d'experts, de professionnels mais aussi des personnes ordinaires ou de grands businessmen partagent, sur leurs sites, leurs petites ou grandes réussites, leurs découvertes, leurs trucs et Astuces.....

✓ Site WEB : <http://maria-passionweb.fr>

Je publie les vidéos sur Youtube en fonction de mon travail, alors rejoignez-moi

✓ Visite de ma chaîne youtube  
[https://www.youtube.com/channel/UCrJm\\_7KYjY845f1JrQfyPvA](https://www.youtube.com/channel/UCrJm_7KYjY845f1JrQfyPvA)

**Ce que vous faites aujourd'hui peut améliorer tous vos lendemains !**

*Maria*  
*Passionweb*

PS : n'hésitez pas à partager ce résumé avec vos proches si vous pensez qu'il peut leur être utile