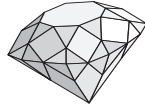


Les caractéristiques de ceux qui deviennent Diamant



Il est facile de distinguer ceux qui vont devenir *Diamant* dans votre organisation. Ils sont rares et notablement différents de la plupart des gens. Ce sont des personnes portées vers l'action. Elles ne parlent pas seulement de la nécessité d'agir, elles agissent réellement. Les distributeurs qui vont vers les autres obtiennent des résultats, et suivre ceux qui obtiennent des résultats et qui construisent leur propre succès, conduit forcément au niveau *Diamant*. Ces gens-là sont avides de résultats, ils sont tout excités et enthousiastes, et ils le sont sans cesse. Ce ne sont pas des distributeurs qui baissent les bras facilement, qui pleurnichent pour un rien ou qui se dégonflent rapidement. Ils agissent au contraire en prospectant sans relâche, en recrutant, en vendant et en formant d'autres à faire la même chose qu'eux. Et ils ne le font pas seulement pour satisfaire leur sens d'accomplissement personnel. C'est pourquoi ils ont une trajectoire différente et qui les conduit vers le succès. Ils avancent comme de vrais leaders. Ils foncent sur leur chemin et montrent la route aux autres. Ces distributeurs s'attendent à toujours plus et par conséquent, ils méritent plus. C'est la raison pour laquelle ils accèdent à des récompenses sous forme de primes, de possibilités accrues de leadership, de reconnaissance publique ou d'encouragements. Ils participent aux séminaires, ils veulent réussir, et ils recueillent toutes les informations qu'ils peuvent de ceux qui vivent le mode de vie qu'ils souhaitent un jour vivre à leur tour.

Devenir Diamant n'est pas un concept populaire. Veiller seulement à ne pas offenser les autres ou essayer de vous faire aimer de tous ceux qui vous entourent ne vous conduira qu'à rester dans la moyenne. Les distributeurs moyens ne font que traîner avec des gens médiocres car ils ne prennent aucun risque. Si vous prenez des risques, vous verrez

certaines personnes vous suivre et d'autres pas. Pour quelles raisons ? Parce que les gens qui flottent ou qui tergiversent ne peuvent pas faire des choix difficiles quand cela devient nécessaire. Les distributeurs qui sont davantage préoccupés par la conformité que par l'efficacité sont incapables de faire face à des gens qui ont besoin de confrontation. Ils n'ont pas la capacité de sanctionner les performances, ni de favoriser le changement. Et, inévitablement, en ne secouant pas les traditions, ils grugent à la fois leur crédibilité ainsi que le développement des performances de leur équipe.

La réussite dépend du prix que vous avez payé pour l'obtenir. Si vous ne voulez pas payer, vous ne récolterez rien.

Voici une description des caractéristiques partagées par tous les distributeurs *Diamant* :

Les *Diamants* sont :

- **à l'abri** des mauvaises surprises parce qu'ils sont eux-mêmes passés par un processus implacable d'examen et de recherches de toutes sortes qui leur permet de se situer face aux problèmes qu'ils rencontrent afin de les dépasser rapidement. Parfois même, au travers de leur examen de la situation, ils découvrent de vrais diamants, ce qui les encourage et les pousse plus loin dans leurs recherches.
- **avec les gens entrepreneurs.**
- **clairs comme du cristal** en ce qui concerne la direction générale qu'ils veulent prendre.
- **compréhensifs** envers les autres.
- **de bons communicateurs** qui s'ajustent rapidement au point de vue des autres.
- **des gagnants.**
- **des preneurs de décisions intuitifs.**
 - **déterminés** et méthodiques, cherchant toujours à déclencher les changements nécessaires à leur réussite personnelle et à celle de leurs protégés.
- **difficiles à arrêter.**