4 Outils Uniques
Pour Booster Votre Potentiel

Plus de 30 années d'observations et d'expérience, combinées à 3 années de recherche intensive dans plusieurs pays, ont montré que la non-application de 4 concepts cause chaque année des billions de dollars de pertes financières pour les entreprises à travers le monde, et la souffrance de milliards de personnes.

Installez weeweenoo,
un pare-feu psychologique à 360°
contre toute attaque psychologique

ATTENTION :
Si ce pare-feu n'est pas installé, votre subconscient est exposé aux attaques psychologiques 24 heures sur 24.

DAN LOW

Tous droits réservés. Copyright © 2018 par Dan Low
Traduit de l'anglais par Patricia Sommier

La copie ou la reproduction de cet e-book, intégrale ou partielle, par tous procédés ou sous toutes formes que ce soient, ne peut être faite sans la permission préalable écrite de l'auteur.

Dan Low – WORLD EDUCATION
Site web : worldeducation.bizland.com

✆ **(+33) 01 48 26 29 64** ✉ **danlow@worldeducation.bizland.com**

Ce que 4 outils conceptuels simples, puissants et uniques permettent de faire aux employés, managers, entrepreneurs, et à toute personne traversant la vie

1. **Danser avec Bob (Réalité Ultime)**

   - **Arrêter les pensées négatives instantanément – en un claquement de doigts**
   - **Provoquer des sentiments et des émotions qui font se sentir bien à volonté**
   - **Gagner du temps et de l'énergie en changeant d'état psychologique et de centre d'attention**

2. **Ne pas prendre le Doigt pour la Lune**

   - **Connaître son véritable objectif dans la vie pour aller dans la bonne direction**
   - **S'épargner la souffrance, la pression, le stress et la déception**
   - **Se sentir bien avec ses proches, ses amis, et les inconnus**

3. **Maîtriser les Illusions Actives et Passives**

   - **Actualiser ses perceptions en créant et testant des illusions actives**
   - **Surmonter toutes les situations difficiles en maîtrisant les illusions passives**
   - **Etre le producteur, le réalisateur et l'acteur de sa propre vie**

4. **Installer un Pare-Feu Psychologique dans son Cerveau**

   - **Eradiquer la peur du rejet, des échecs, les sentiments de malaise ou la négativité**
   - **Avoir confiance en soi intérieurement devant toute personne que l'on rencontre**
   - **Etre stable et solide comme une montagne**

Et augmenter de façon spectaculaire ses chances d'atteindre ses objectifs.

A la demande générale, plus de 5 associations d'anciens élèves de grandes écoles, sous l'égide de la prestigieuse ESCP Europe Alumni, et 2 associations de cadres supérieurs et dirigeants, ont partagé ces outils avec leurs membres.

Vous allez maintenant découvrir qui est vraiment Bob, et comment éviter d'être attaqué par lui et de perdre votre temps et votre énergie.

Bob, ce sont les initiales de Boss of Bosses en anglais (Patron des Patrons en français). Bob n'est pas ce que vous aimeriez qui soit. Ni ce que vous souhaiteriez. Ni ce que vous espéreriez. Ni ce que vous pensez qui devrait être. Bob est ce qui est – la manifestation de la réalité telle qu'elle se présente sous vos yeux à l'instant présent !

En voici quelques exemples: Bob peut être une simple chose ou une situation plus complexe. Une peau de banane sur le trottoir est Bob. De même qu'une voiture qui en percute une autre. Ou un moustique qui bourdonne au-dessus de notre tête et nous empêche de dormir. Ce sont des réalités qui se manifestent devant nous.

Votre client qui ne vient pas au rendez-vous est Bob également. De

même que la chute brutale de vos actions en bourse, ou le fait de renverser votre café sur votre chemise blanche avant de partir au travail ; ou des nouvelles négatives que vous recevez, ou un accident. C'est ce qui est. Et comme la plupart des gens n'en ont pas conscience, en réagissant à ces réalités ils en deviennent victimes.

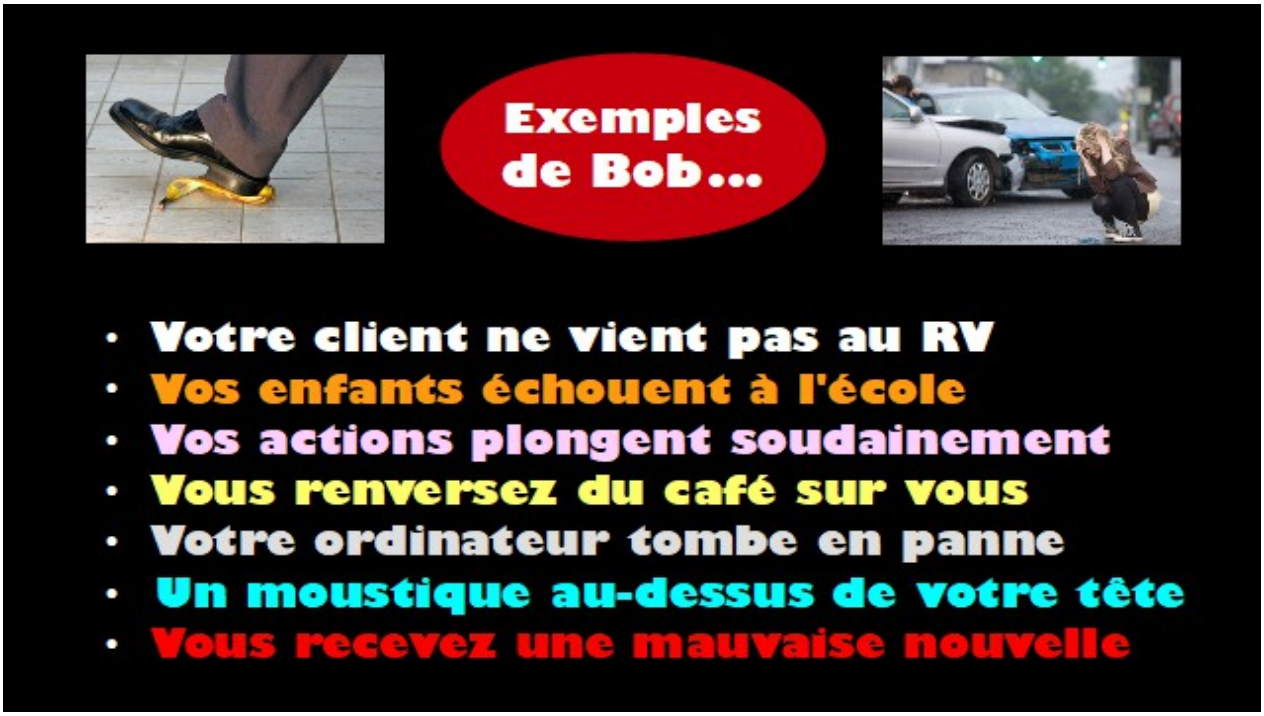
Toute chose, toute situation qui se produit autour de vous, est réelle. Vous ne l'imaginez pas. Si un homme se tient debout devant vous, cet homme est une réalité, et par conséquent il est Bob.

Un escargot sur le sol est Bob. Si une femme marche accidentellement sur l'escargot et tombe, cet incident ou cet accident est Bob, parce que ce dont elle fait l'expérience est la réalité.

> ***Pour cette femme, l'escargot est Bob. Pour l'escargot, c'est cette femme qui est Bob : elle est une réalité avec des pieds qui écrasent. Bob est simplement ce qui est – un acte volontaire ou involontaire, ou des objets matériels devant nous.***

Un mur est Bob. Si vous essayez de le traverser, vous allez sentir une résistance. Pourtant, beaucoup d'entre nous nous cognons la tête contre le mur lorsque nous n'arrivons pas à obtenir ce que nous voulons. Si vous voulez que quelqu'un réponde à votre mail et que cette personne ne le fait pas, c'est une réalité, comme le mur est une réalité. Et si vous vous sentez déçu, frustré ou en colère, vous vous êtes fait taper dessus par Bob. Vous voyez ce que je veux dire ?

Avant que nous parlions de la façon de gérer Bob, pouvez-vous prendre quelques minutes et vous rappeler comment vous avez réagi à Bob ces dernières 24 heures – ou la semaine dernière ?



Voici maintenant quelques questions qui nous ont été posées :

Bob est-il juste un Grand Méchant Tyran ?

Non, pas du tout. C'est un schizophrène, et il peut se montrer 'l'être" le plus aimant et le plus attentionné de la planète. C'est le bon côté de Bob, que nous couvrirons bientôt : Le Grand Gentil Bob !

Comment puis-je échapper au Grand Méchant Bob ?

Eh bien, personne ne le peut. Il s'agit de quelque chose qui se produit et qui est indépendant de nous.

Personne n'est à l'abri, car Le Grand Méchant Bob peut nous surprendre à tout moment ! Il nous suit 24 heures sur 24, 7 jours sur 7. Et ce toute notre vie sur Terre ! C'est ce qu'est la réalité.

Vous n'êtes même pas à l'abri chez vous, car Bob n'est pas seul, sa Bande d'Acolytes a déjà infiltré notre esprit (ou territoire psychique). Ces Acolytes sont des pensées meurtrières cachées dans les allées les plus sombres de notre cerveau.

Avez-vous déjà été tracassé par : *"Qu'est-ce que les gens vont penser ?"* ou *"Tu vas perdre !".* Eh bien, ce sont deux des Acolytes du Grand Méchant Bob qui occupent notre subconscient.

Comment puis-je empêcher Bob de me donner des coups ?

FUYEZ ! Sortez de votre subconscient et passez à l'état conscient ici et maintenant – claquez simplement des doigts et TOURNEZ LA TETE à droite !

Puis concentrez-vous sur un objet, ou un mur, et regardez-le intensément comme si vous le voyiez pour la première fois de votre vie ! Maintenez pendant 30 secondes votre attention sur l'objet choisi - que ce soit une chaise, une tasse, un livre ou un stylo se trouvant près de vous.

Lorsque vous faites cela, vous arrêtez immédiatement l'attaque des Acolytes de Bob dans votre tête. Dans les arts martiaux, cet état conscient s'appelle "l'esprit vide". Quand deux adversaires d'arts martiaux se font face, ils doivent être dans cet état pour éliminer toute peur.

Quand on est dans cet état, les Acolytes de Bob sont chassés et vous cessez d'être intérieurement importuné par eux.

Tant que vous restez dans cet état, vous vous sentez totalement calme et sans aucune émotion ou sentiment négatifs.

Des billions de dollars sont perdus chaque année par les entreprises dans le monde entier, parce que le Grand Méchant Bob harcèle sans cesse leurs employés et leur vole leur temps et leur énergie.

Une multinationale a réalisé un audit financier à ce sujet et a été horrifiée de découvrir que 90% de ses employés étaient attaqués par Bob, et perdaient ainsi une énergie et un temps précieux, ce qui affectait leur productivité et leur bien-être – et la dernière ligne du bilan !

Expérimentez vous-même ce concept – puis partagez-le avec votre

entourage. Vous pouvez également l'enseigner à vos enfants. Faites-les danser avec Bob et Tourner leur Tête à Droite pour qu'ils voient le Grand Gentil Bob lorsqu'ils sont en colère, frustrés, déprimés ou contrariés à propos de quelque chose.

Appliquer ce concept et Tourner la tête provoque immédiatement un changement d'état psychologique, comme en attestent nombre de nos clients.

Mais qu'est-ce que le Grand Gentil Bob (GB) ?

Le Grand Gentil Bob est l'autre côté de la réalité… Pensez à ce que vous avez. Pensez à ce que vous avez et ce que vous pouvez faire avec ce que vous avez maintenant !

Vous réalisez que vous avez du temps et de l'énergie ! Deux atouts que vous pouvez transformer en opportunités et en nouvelles expériences. Quand vous avez du temps et de l'énergie, vous êtes riche !

Le Gentil Bob est une réalité que nous oublions souvent de voir lorsque nous sommes attaqués par le Méchant Bob.

Comment et où pouvons-nous rencontrer le <u>Gentil</u> Bob ?

GB est ici près de vous ! Nous le rencontrons à chaque moment de la journée si nous enlevons nos lunettes noires ! Nous ne le verrons pas clairement si nous sommes aveuglés ou dans l'obscurité.

- **Vos amis et vos êtres chers sont GB. Votre ordinateur est GB. De même que la nourriture que vous mangez. Ils font partie de VOTRE REALITE lorsqu'ils font partie de votre vie.**

- **Vous avez la capacité d'entendre et d'apprendre. C'est GB. Certaines personnes n'ont pas cette capacité. Vous êtes assis devant un écran que des millions d'autres n'ont pas.**

- **Si vous avez un travail, c'est aussi GB.**

La liste peut faire un kilomètre ! Mais si vous restez bloqué sur le Grand Méchant Bob, vous ne verrez rien, ou ne réaliserez pas toutes les choses que vous avez.

Prenez simplement une feuille de papier, et notez toutes les choses dont vous disposez – et vous vous sentirez bien instantanément !

Vous voulez parier un million ? Si vous avez 2 jambes – que se passerait-il si vous en perdiez une ? Vous voyez ce que je veux dire ?

Nous nous sentons mal parce que nous pensons à ce que nous n'avons pas ou à ce que nous avons manqué, au lieu de nous concentrer sur ce que nous avons – qui est aussi une réalité.

Quand nous nous concentrons sur ce que nous avons – et ce que nous pouvons faire avec ce que nous avons – cela nous remet immédiatement dans la bonne direction, en nous remplissant à nouveau de motivation et d'énergie – même lorsque les choses ne se sont pas passées comme nous l'aurions voulu.

D'où l'importance de TOURNER NOTRE TETE A DROITE et de vider notre esprit, puis de penser au Grand Gentil Bob – avant de passer à l'action si nécessaire.

Bien sûr, il convient de s'entraîner pour développer ses réflexes. Pour ce faire, programmez votre smartphone à sonner 3 fois par jour. Quand il sonne, tournez votre tête à droite et concentrez vous sur l'ici et maintenant – intensément – pendant 30 secondes, comme si vous veniez d'atterrir sur terre pour la première fois !

Puis pensez à ce que vous avez et ce que vous pouvez faire avec ce que vous avez. Ce faisant, vous orientez la torche vers le Grand Gentil Bob.

Cet exercice vous aidera à sortir rapidement de votre subconscient lorsque Le Grand Méchant Bob frappera.

Plus vous sortirez du subconscient rapidement, plus vous gagnerez en temps et en énergie. Le temps et l'énergie vous permettront d'être productif.

Nous avons créé un Quiz pour vous, que vous trouverez page suivante, avec 10 questions – et les réponses possibles.

Quiz “GAGNER DU TEMPS & DE L’ENERGIE”

Cochez vos réponses : [✓]

1. **Etes-vous dans le conscient ou le subconscient lorsque vous êtes en colère, frustré ou contrarié avec Bob ?**

   [_] **Subconscient**

   [_] **Conscient**

   [_] **Aucune idée :(**

2. **Quand quelqu’un vous critique agressivement devant d’autres personnes, quelle est la meilleure façon de réagir ou de percevoir la personne ?**

   [_] **Je me sens immédiatement vulnérable et menacé, je passe à l’offensive et riposte deux fois plus durement.**

   [_] **Je perçois la personne comme la manifestation de Bob. Cette personne est une réalité faite de chair, de sang, d’os, de peau, d’un estomac et d’une bouche dont sortent des mots !**

   [_] **Je décide de ne pas laisser Le Grand Méchant Bob me voler mon temps et mon énergie, et j’écoute simplement en souriant :)!**

   [_] **Je ne sais pas !**

3. **Vous êtes critiqué en public. Lesquelles des pensées ci-dessous vous volent votre temps et votre énergie si vous êtes attaqué par la bande d’Acolytes de Bob ?**

   [_] **Tu ne l’aimes pas (parce qu’il te critique en public)**

   [_] **Quel crétin / Quelle crétine de t’attaquer ainsi !**

   [_] **Qu’est-ce que les personnes présentes vont penser ?**

[_] **Tu vas perdre l'estime des autres !**

[_] **Qui est-il / Qui est-elle de toute façon ?**

[_] **Tu veux être respecté (par tout le monde).**

[_] **Pas la moindre idée.**

4. **Si vous réagissiez négativement face à des situations ou des personnes, et n'étiez pas assez rapide pour changer d'état psychologique et être dans l'ici et maintenant, quelle pourrait en être la cause ?**

[_] **Je n'en ai pas la moindre idée :(**

[_] **J'ai simplement oublié de m'entraîner pour avoir le réflexe, en programmant mon smartphone à sonner 3 fois par jour.**

[_] **Aucune mauvaise raison. J'adore être attaqué par Bob. On n'obtient rien sans souffrance ! Je ne reçois aucune attention si je ne me plains pas. Jouer à la victime est mon jeu !**

5. **Que feriez-vous si l'un de vos amis était attaqué par Bob et se sentait très mal à cause d'une de vos décisions ? Par exemple vous ne l'avez pas invité à une soirée, et maintenant il boude et vous évite.**

[_] **Je lui dirais que c'est moi qui décide et qu'il ferait mieux de comprendre ce que signifie Bob, ou il va être à nouveau attaqué par Bob lorsqu'il croisera mon chemin.**

[_] **Qu'il boude ! Je ne me soucierais pas trop de ce qu'il perd.**

[_] **D'abord je m'excuserais, puis je lui expliquerais pourquoi il n'a pas été invité. Je partagerais ensuite avec lui cet outil qui vaut un pont d'or (Danser avec Bob) – faisant ainsi de moi son héros.**

6. **Et si vous étiez vous-même attaqué par Bob et que vous vous retrouviez mis à terre par sa bande d'Acolytes?**

[_] **Cela n'arrivera pas. Je programmerai mon smartphone à sonner 6 fois par jour au lieu de 3 ! Cela chassera les Acolytes de Bob et me**

permettra d'être en paix tous les jours.

[_] **Je commence à bien connaître la Bande d'Acolytes de Bob. Il suffit que je claque des doigts, que je tourne la tête à droite, et qu'ainsi je leur coupe l'herbe sous le pied.**

[_] **Je devrais pratiquer plus pour éviter d'être attaqué par la Bande de Bob et éviter d'être mis KO par elle.**

7. Bob est-il un Mec Cool, un Schizo ou un Diable Tentateur qui peut nous causer des problèmes ?

[_] **Un Mec Cool.**

[_] **Un Schizo.**

[_] **Un Diable Tentateur (il m'a corrompu en me conduisant au péché et à l'avidité).**

[_] **Simplement LA REALITE.**

8. Est-ce que vous dansez au rythme du Grand Gentil Bob ? Dites-nous ce qu'il en est.

[_] **Oui, je viens juste de m'inscrire à un cours de danse avec Bob :)**

[_] **J'apprécie beaucoup plus ma mère qu'avant. Dieu la bénisse.**

[_] **Génial ! J'attends avec impatience les 24 heures qui viennent !**

[_] **Je me remets à danser… après avoir été attaqué par le Grand Méchant Bob mais avoir récupéré rapidement dans l'ici et maintenant.**

9. Si vous avez réussi à gagner beaucoup de temps et d'énergie, cela signifie-t-il que vous êtes riche ?

[_] **Bien sûr. Avoir plus de temps et d'énergie me permet de me créer plus d'options et d'opportunités, et de passer plus de temps avec ma famille et mes amis :).**

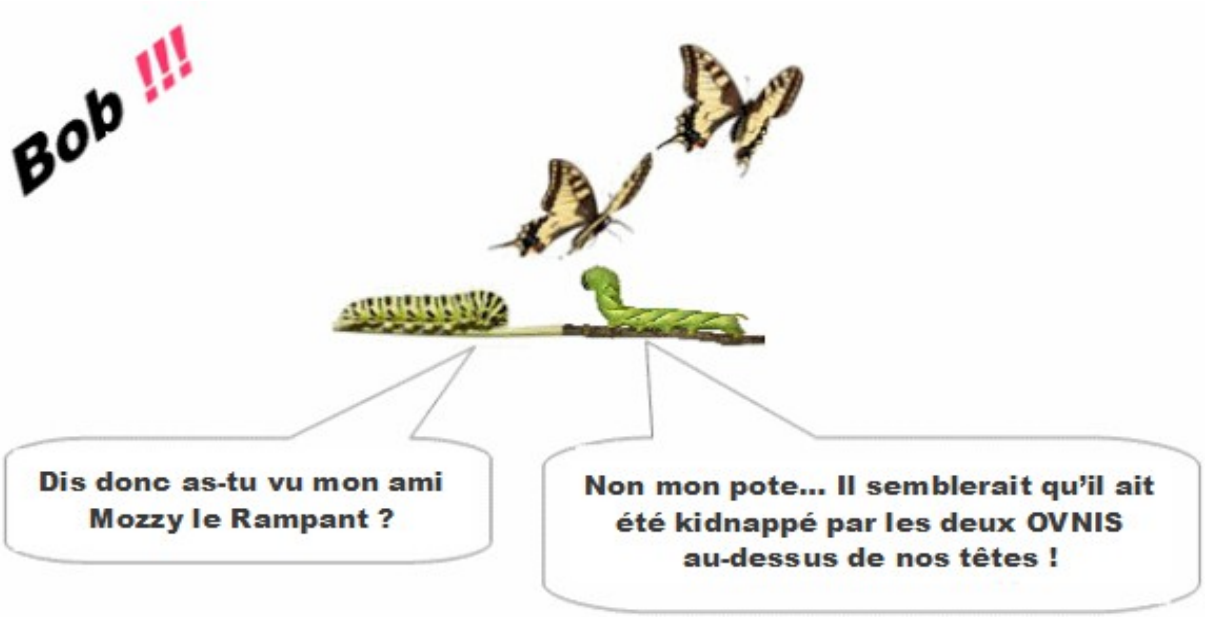
[_] **Bien sûr que non. Je m'ennuierais si j'avais trop de temps devant moi. Je ne saurais pas quoi faire. Me tourner les pouces ?**

[_] **Le temps et l'énergie sont les atouts les plus importants pour notre entreprise - atouts qui sont tous deux entre les mains des employés. Sans ces ressources, nous serions mangés tout crus par nos concurrents. Il est vital que nous ne les gaspillions pas !**

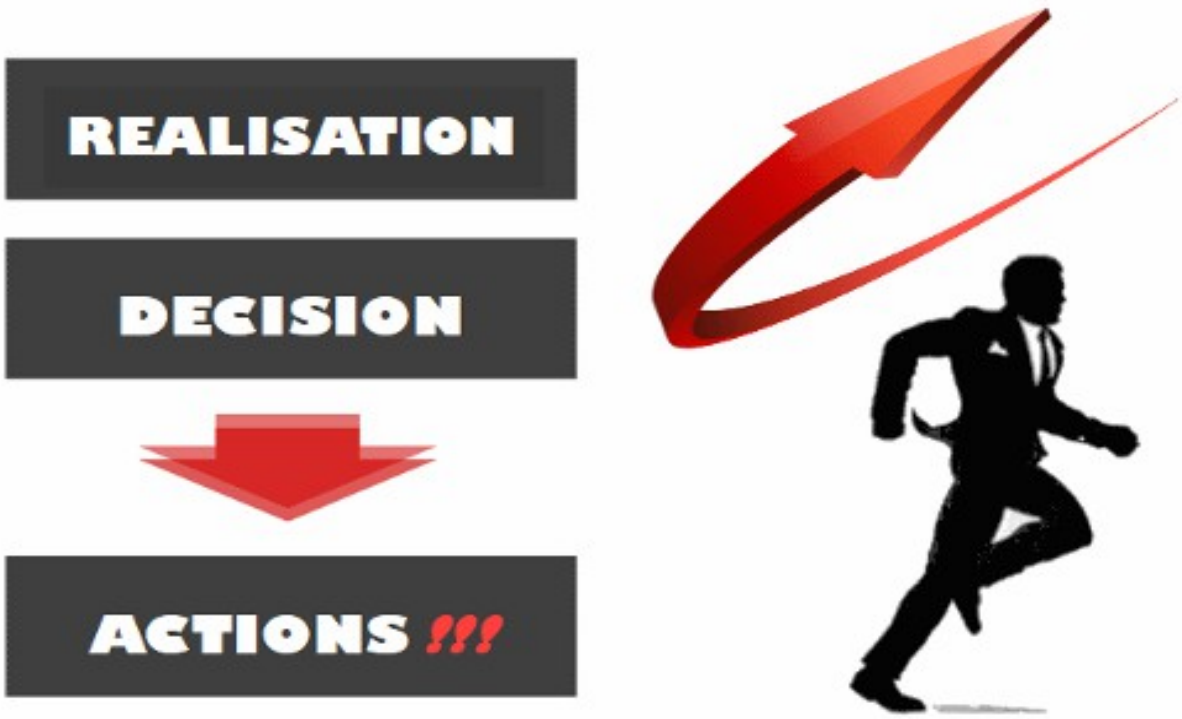
10. Bob est-il un ami ou un ennemi pour vous ?

[_] **Un ennemi. Regardez toutes les attaques et les blessures dont j'ai souffert. Et je ne suis pas le seul. Des millions de personnes sont attaquées sans raison – par des tremblements de terre, des cyclones, des guerres…**

[_] **Le meilleur ami que j'aie jamais eu. Regardez toutes les choses que j'ai et tout ce que je peux faire avec ce que j'ai :). On m'a donné un cerveau d'une valeur inestimable. S'il défaillait, je ne pourrais pas aller dans un magasin pour en acheter un nouveau, même si je possédais des milliards en banque. C'est Bob !**



Gardez à l'esprit qu'il s'agit d'un processus de transformation ultra-rapide qui ne demande que 3 minutes de pratique par jour. Nous permettant de développer notre force intérieure, augmenter notre agilité et transformer la négativité en beauté.



Au début, nous devrons passer par ces 3 stades :

- **Réaliser (dans le sens de prendre conscience) que nous pouvons réussir à aller du point A au point B, ou atteindre nos objectifs – quels qu'ils soient – ne nous fera pas avancer d'un pas.**

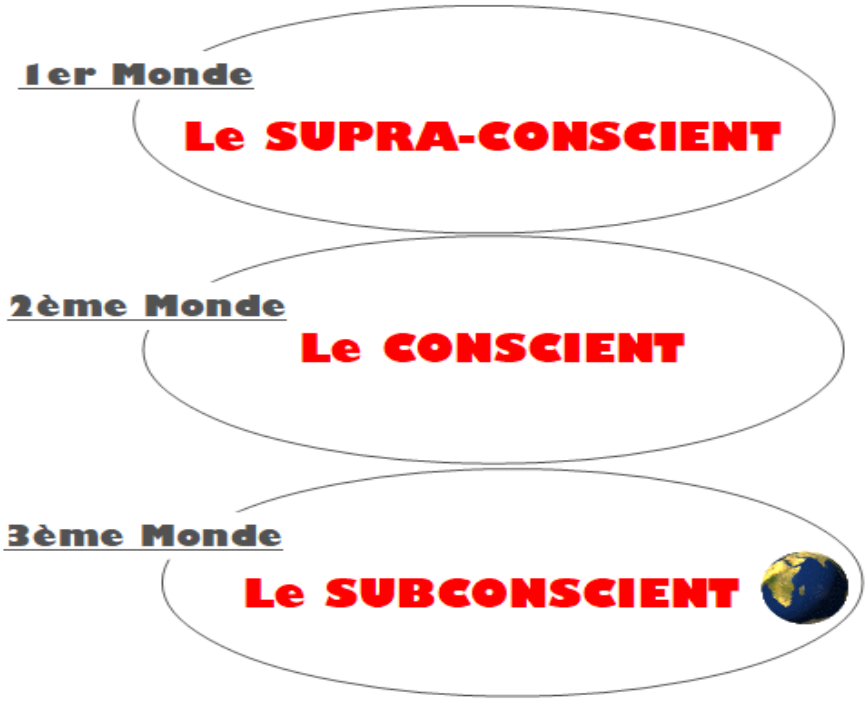
- **Même prendre la ferme décision d'aller dans ce sens ne nous aidera pas à progresser du point A au point B, car décider N'EST PAS agir.**

- **Par conséquent, il est indispensable de transformer nos prises de conscience et nos décisions en actions – et ne pas se contenter de belles paroles !**

En outre, vous avez besoin d'une forte motivation pour atteindre vos objectifs, aussi ne vous limitez pas. Votre niveau de motivation devrait être de 8, 9 ou 10 sur une échelle de 10. Mais votre niveau de stress devrait être réduit à 2, 1 ou 0. C'est possible si vous comprenez les 3 mondes ou états psychologiques auxquels nous avons tous accès.

Examinons donc le graphique ci-dessous pour déterminer à quel niveau nous nous situons :

Les 3 Mondes ou Etats Psychologiques

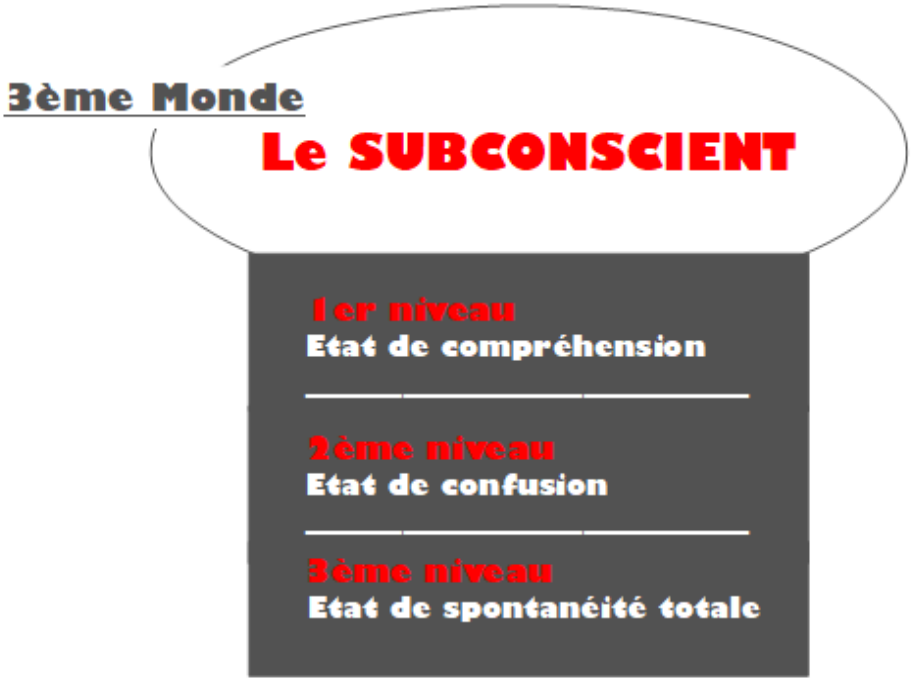


Le 1er Monde est le Supraconscient : un état de totale harmonie et de détachement.

Le 2ème Monde est le Conscient : l'esprit vide, un état dans lequel se trouvent les pratiquants d'arts martiaux lorsqu'ils se confrontent à un adversaire. Aucun jugement, aucune peur, aucune discrimination, aucun mot. Simplement un état d'observation hautement concentré.

Le 3ème Monde est le Subconscient : c'est le monde des mots. Le monde des pensées, des données, de l'information. Le subconscient

comprend lui-même 3 niveaux distincts :



Le 1er niveau est l'état de compréhension :

Vous êtes dans cet état en ce moment. Aucune émotion forte, vous essayez juste de comprendre. Lorsque vous prenez une décision et pesez objectivement le pour et le contre, vous êtes dans cet état. Lorsque vous pensez calmement, vous êtes dans cet état. Un bon état dans lequel être.

Le 2ème niveau est l'état de confusion :

Nous pouvons momentanément nous trouver dans un état de confusion lorsque nous ne savons pas quoi choisir ou quoi faire dans une situation ; ou par exemple, si nous devons prendre un train et que nous sommes en retard, et que nous ne savons pas sur quel quai part le

train. Des personnes peuvent également être dans cet état pendant une plus longue période. Lorsqu'elles n'ont pas de but, pas d'enthousiasme dans la vie, qu'elles ne savent pas où elles vont. Ou lorsqu'elles ont des données conflictuelles dans la tête.

Le 3ème niveau du Subconscient est l'état de spontanéité totale :

Un état dans lequel nous avons des émotions et des sentiments – bons ou mauvais. C'est un état dans lequel nous réagissons involontairement à des stimuli externes ou des situations. Nous pouvons être heureux, tristes, frustrés, joyeux, découragés ou déprimés dans ce niveau – INVOLONTAIREMENT ! Nous y avons zéro contrôle – tout comme dans le 2ème niveau du 3ème Monde. Nous sommes à la merci des situations et de notre environnement.

Le seul niveau dans lequel nous contrôlons les choses (et nos émotions) est le 1er niveau du 3ème Monde *(l'état de compréhension)* - et bien sûr le 1er et le 2ème Monde *(le Supraconscient et le Conscient)*.

Heureusement, nous pouvons faire quelque chose pour gagner le contrôle du 3ème niveau du Subconscient.

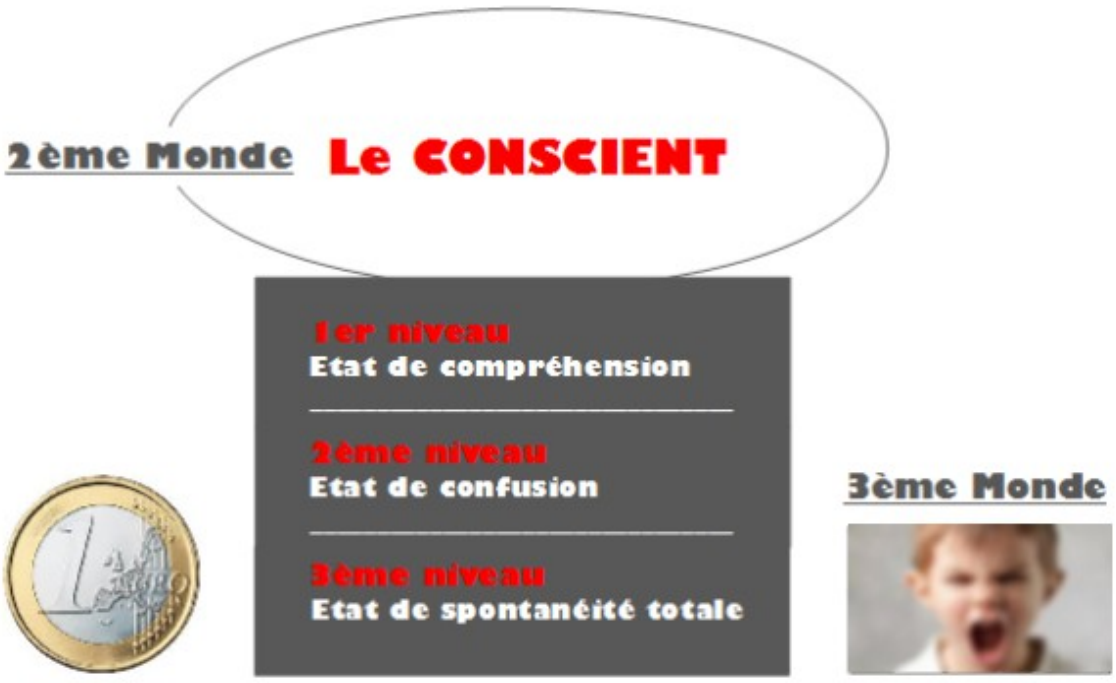
Voici l'exemple d'un petit garçon en colère, violent, qui passe d'un état psychologique à un autre...

Un jour, nous avons vu un garçonnet par terre dans un supermarché, qui pleurait et criait de manière hystérique. Il était évident qu'il était contrarié par le fait que sa mère avait refusé de lui acheter quelque chose qu'il voulait.

Comme cela durait depuis un moment, j'ai décidé d'intervenir, car l'enfant devenait très agressif, donnant des coups de pied à quiconque voulait l'approcher.

J'ai sorti une pièce de un euro, et j'ai commencé à la faire sauter en l'air devant lui. Je continuai à lancer la pièce en l'air et à la rattraper dans une main puis dans l'autre.

Cela a attiré l'attention du petit garçon, et il fut aussitôt propulsé dans le 2ème Monde (le Conscient). Il a immédiatement cessé de crier, et m'a regardé et a regardé la pièce que je lançais.



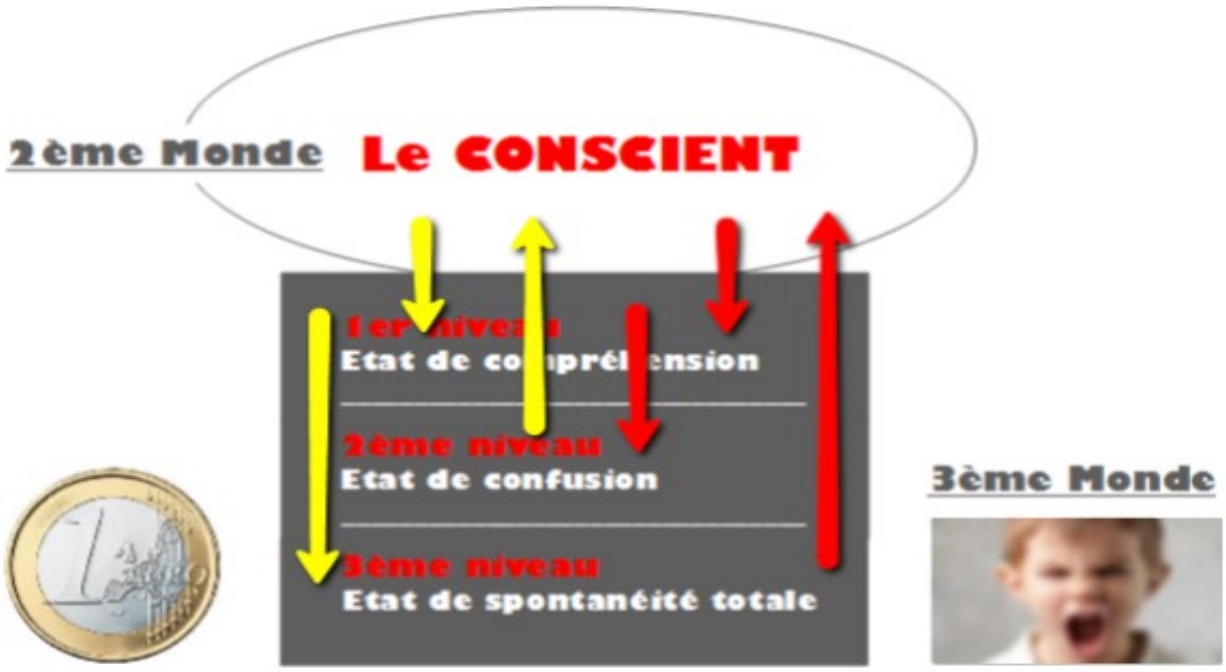
Après avoir rattrapé la pièce dans une de mes mains, je lui ai demandé : "Où est la pièce ? Dans ma main droite ou ma main gauche ? ". Pour prendre sa décision, il est passé du Monde du Conscient au 1er niveau du 3ème Monde (Subconscient) – l'état de compréhension.

Quand il me vit bouger légèrement ma main droite, il me la montra immédiatement et me dit que la pièce était dans cette main là.

J'ouvris alors ma main droite – et elle était vide. La pièce était dans ma main gauche. Cela le mit dans un état de confusion (2ème niveau du Subconscient).

Je relançai alors la pièce en l'air et il repassa dans l'état Conscient – le 2ème Monde.

Je rattrapai la pièce dans ma main gauche mais remuai légèrement ma main droite. Cette fois-ci, il décida dans le 1er niveau du 3ème Monde (l'état de compréhension) qu'il n'allait pas être leurré, et il pointa ma main gauche – où effectivement la pièce se trouvait.



Il avait raison cette fois-ci, et il plongea avec joie dans le 3ème niveau du Subconscient – l'état de spontanéité totale (positif cette fois-ci).

Cet exemple montre comment on peut changer d'état psychologique en un temps record.

Le garçonnet a été amené à l'état Conscient grâce au lancement de la pièce. Auparavant, il avait réagi spontanément et négativement à ce qu'il percevait comme un rejet de sa mère, qui refusait de lui acheter les bonbons dont il avait envie. Cette perception erronée avait provoqué chez lui de manière involontaire de la colère et de la violence, dans le 3ème niveau du Subsconscient. Il ne dansait pas du tout avec Bob, et a été sévèrement attaqué par la Bande de Pensées délétères de Bob. A savoir : *Tu veux* / *Tu ne peux pas* et *Elle devrait* (t'acheter les bonbons).

La flèche rouge sur le diagramme ci-dessous montre qu'il est contrôlé par sa perception intérieure du refus de sa maman d'accéder à son désir, le conduisant à être mis KO par Bob.

Nous pouvons apprendre nous-mêmes à changer d'état psychologique en tournant notre tête à droite et en nous concentrant sur le Grand Gentil Bob chaque fois que nous nous sentons négatifs ou déçus, ou en conflit avec nos sentiments et nos émotions.

Une façon d'arrêter le harcèlement intérieur ou la collision de données est d'identifier la dizaine de pensées négatives qui vont et viennent dans notre subconscient.

Ce sont des pensées lourdes, que nous appelons des "Gorilles", comme : *Qu'est-ce qui va arriver ?* / *Tu vas perdre* / *Qu'est-ce qu'ils vont penser ?* / *Tu n'es pas assez bien* / *Tu veux* / *Tu ne peux pas* / *Il (elle, eux) ne devraient pas*... qui peuvent être provoquées par Bob inopinément.

Qu'est-ce qu'ils vont penser?

Tu n'es pas assez bien

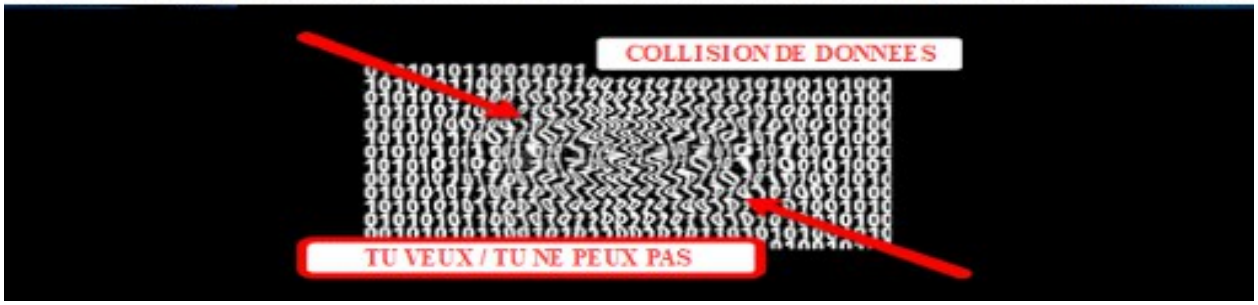
Ils ne vont pas être contents

Tu veux / tu ne peux pas

Qu'est-ce qui va arriver?

Tu vas perdre

Dis quelque chose / Fais quelque chose



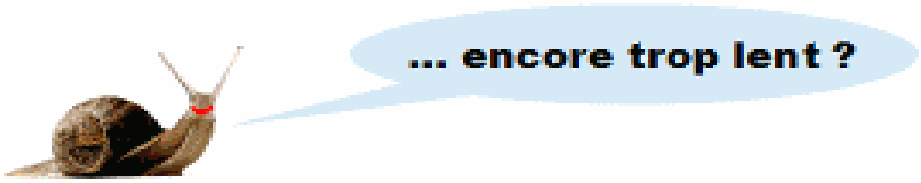
Bébé Bob
en maraude ...

Bob n'est pas :

- ce que vous voudriez qui soit
- ce que vous espéreriez qui soit
- ce qui devrait être...

Mais ce qui est – la manifestation d'une réalité qui se produit devant vos yeux au moment présent !

Bébé Bob fait chuter un homme de 100 kilos en 1 seconde !!!

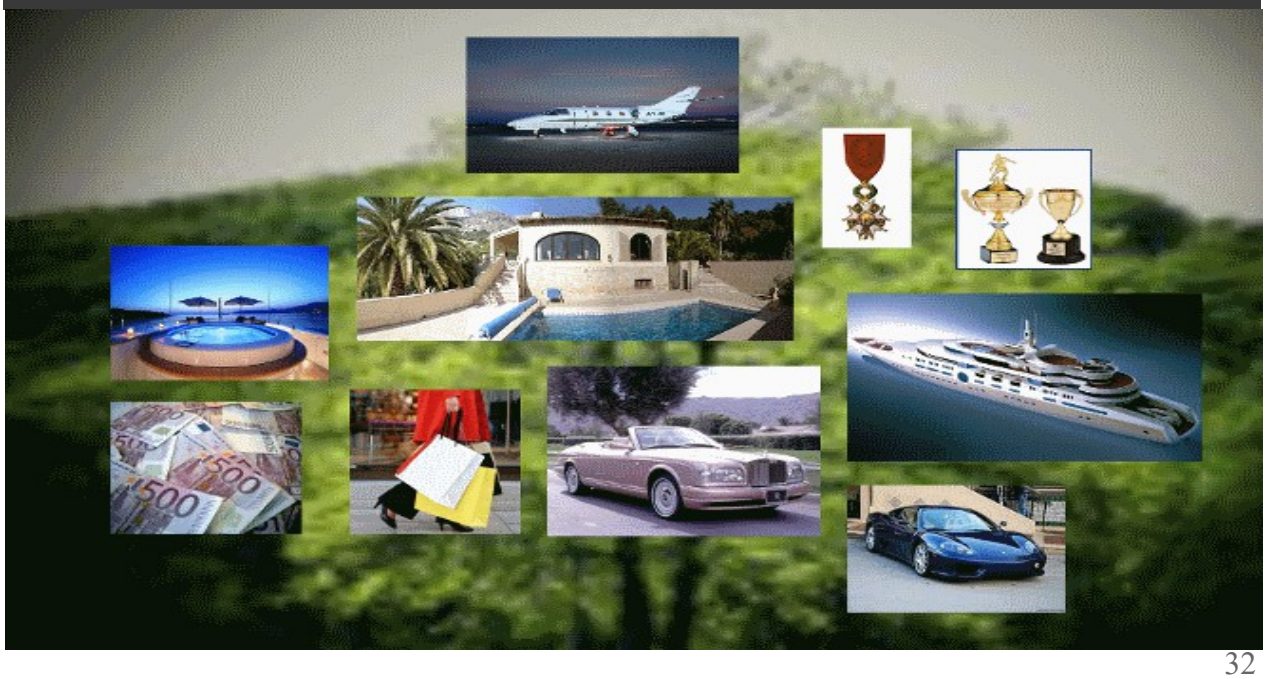


Séance 2

Ne prenez pas le Doigt pour la Lune !

Quel est votre véritable objectif dans la vie ?

La réussite, l'argent, le pouvoir, la gloire, la reconnaissance ?



Cette 2ème Séance traite de l'atteinte de vos objectifs – en évitant de prendre le doigt pour la lune ! D'abord, permettez-moi de vous poser quelques questions : Après quoi courez-vous chaque jour ? Pourquoi faites-vous ce que vous faites ? Quel est votre objectif ou votre motivation réelle dans la vie ?

Quand j'étais jeune et qu'on m'a posé cette question, ma réponse a été rapide et claire comme de l'eau de roche. Bien sûr, je connaissais mon objectif ! Je voulais être riche et célèbre. Je voulais gagner des millions. Je voulais être reconnu, je voulais être admiré.

Mon dieu, comme j'avais tort !!! J'étais à l'époque bien trop ignorant pour savoir quel était mon objectif réel. Je prenais le doigt pour la lune.

Ce n'est que bien des années plus tard que j'ai commencé à me rendre compte que c'était une grave erreur et que j'avais tort. Comment avais-je pu choisir l'argent, la gloire, le pouvoir et la reconnaissance comme objectifs de vie ?

L'argent, la gloire, le pouvoir et la reconnaissance n'étaient que des véhicules qui pouvaient me faire me sentir bien – ou mal. Oui, avoir des millions peut vous faire vous sentir mal. Vraiment mal si vous êtes toujours suspicieux quant aux intentions des personnes qui veulent être vos amies. Sont-elles réellement intéressées par vous, ou par votre argent ? Il se peut même que vous vous fassiez du souci pour vos proches, qui pourraient être kidnappés et retenus en otage contre rançon. Ou que vous craigniez que le cours de vos actions en bourse plonge en chute libre lors d'une crise financière.

Par conséquent, ce véhicule appelé argent peut en fait dérailler et vous faire atterrir sur la planète problèmes. Il peut aussi conduire à la cupidité ou à la corruption.

L'argent, la gloire, le pouvoir et la reconnaissance sont simplement les doigts qui pointent vers la lune, mais ils ne sont ni la lune ni le ciel. Si vous vous concentrez trop fortement sur eux, ils pourront même vous embourber dans les marécages !

OK, vous êtes maintenant à un croisement. A votre droite, il y a un panneau qui indique une plage magnifique et un beau ciel bleu. A votre gauche, un sentier étroit qui conduit à des marécages – remplis de crocodiles, d'anacondas, et de sangsues.

Vous n'avez que 3 possibilités. Laquelle des 2 directions allez-vous prendre ? Ou préférez-vous vous immobiliser et rester sur place dans un état de confusion ?

Je vous conseille de ne pas prendre le doigt pour la lune, et de prendre conscience que votre véritable objectif dans la vie est simplement de vous sentir bien. Pas même heureux. Juste bien. Bien sûr, si vous êtes heureux, vous vous sentirez bien. Mais votre objectif pourrait être simplement de vous sentir bien chaque jour – que vous aidiez les autres, que vous travailliez dur ou que vous restiez à ne rien faire et à jouir du moment présent.

Et ce n'est pas un objectif si difficile à atteindre !

Voyez, quand j'ai réalisé que mon objectif ultime était de me sentir bien, je me suis immédiatement créé une entreprise "bien-être". Et je me trouve maintenant à la tête d'un des plus grands conglomérats au monde. Je ne plaisante pas !

Mon activité principale est de m'aider à me sentir bien. Mon activité secondaire est d'aider les autres à se sentir bien. Et j'obtiens un super retour sur investissement là-dessus ;-). Les entreprises ont besoin de générer des bénéfices. Moi, je génère des moments de paix et de bonheur. En fait, mes "bénéfices" sont simplement des états où je me sens bien.

Cette entreprise : "MOI S.A." a été créée il y a des années avec un petit capital : juste un cerveau et un corps – et elle est devenu un énorme organisme ! Plus grand que Virgin, Apple, Google ou les grandes entreprises combinées. Et là encore je ne plaisante pas.

Pourquoi est-ce que je partage mes stratégies avec vous ? Pour générer plus de bénéfices, bien sûr ;-). Vous pouvez partager ces stratégies avec d'autres et générer encore plus de profits, euh... je veux dire de sentiments de bien-être, pour vous-même !

C'est simple. Mais je voudrais à nouveau souligner que se sentir bien ne veut pas nécessairement dire se sentir heureux, bien que lorsqu'on est heureux, on se sente évidemment bien. Par conséquent, se sentir bien peut simplement vouloir dire être dans un état calme ou Zen, sans aucune préoccupation. Sans pression, sans stress !

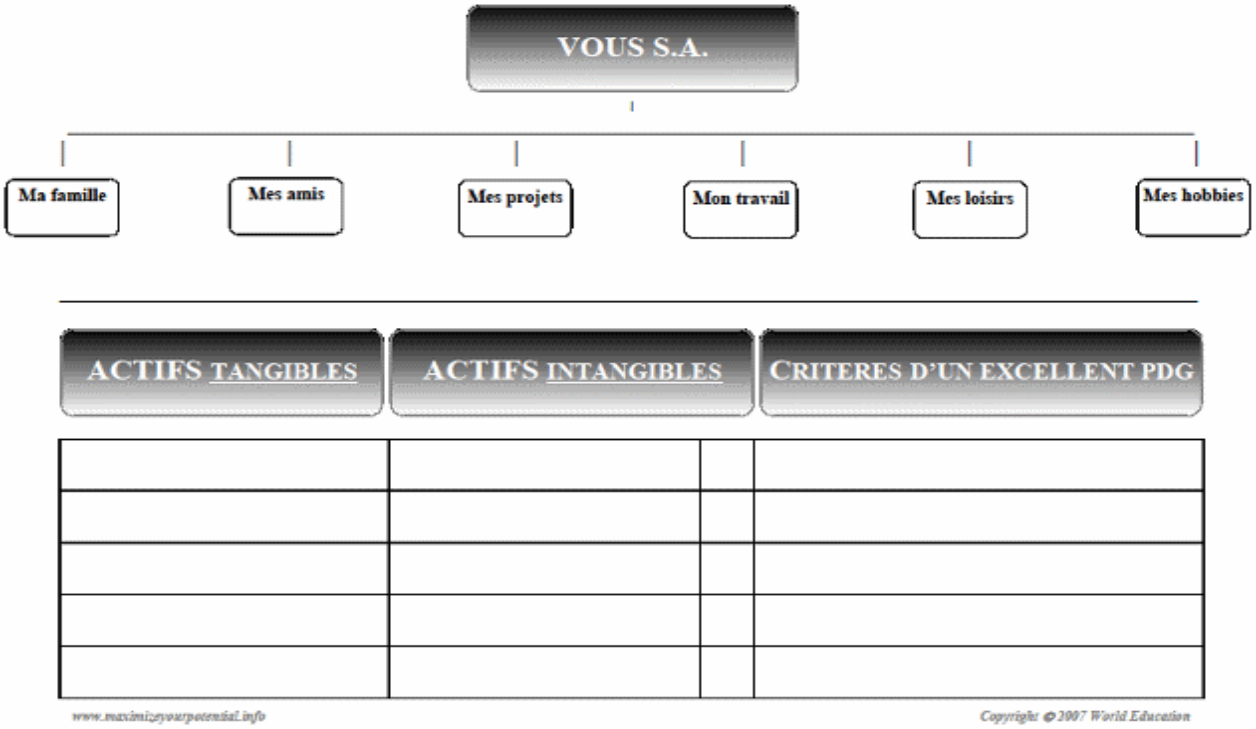
J'ai constaté que pour se sentir bien, on a besoin d'un véhicule. Le véhicule peut être une glace rafraichissante par une chaude journée d'été, une promotion au travail, des vacances exotiques, un petit dîner aux chandelles, ou simplement aller se promener dans la campagne... ou discuter avec un ami.

Il y a des milliers de véhicules. Aussi ai-je décidé d'investir dans les entreprises qui les fabriquent en créant une holding avec simplement

un esprit et un corps comme principaux actifs tangibles.

Bien sûr, j'avais aussi quelques actifs intangibles : ma capacité à apprendre et à apprécier. Et ma curiosité d'enfant, le plus important de mes actifs intangibles.

Cela a été le début de MOI S.A. (= VOUS S.A. pour VOTRE organisme). Sur mon organigramme figurent les bénéfices générés par mes filiales : ma Famille, mes Amis, mes Projets, mon Travail, mes Loisirs, mes Hobbies...



Chaque fois que je vais au restaurant à Paris, Londres ou Luxembourg, je visite une de MES filiales, qui me procure un merveilleux moment grâce au repas que je m'apprête à apprécier.

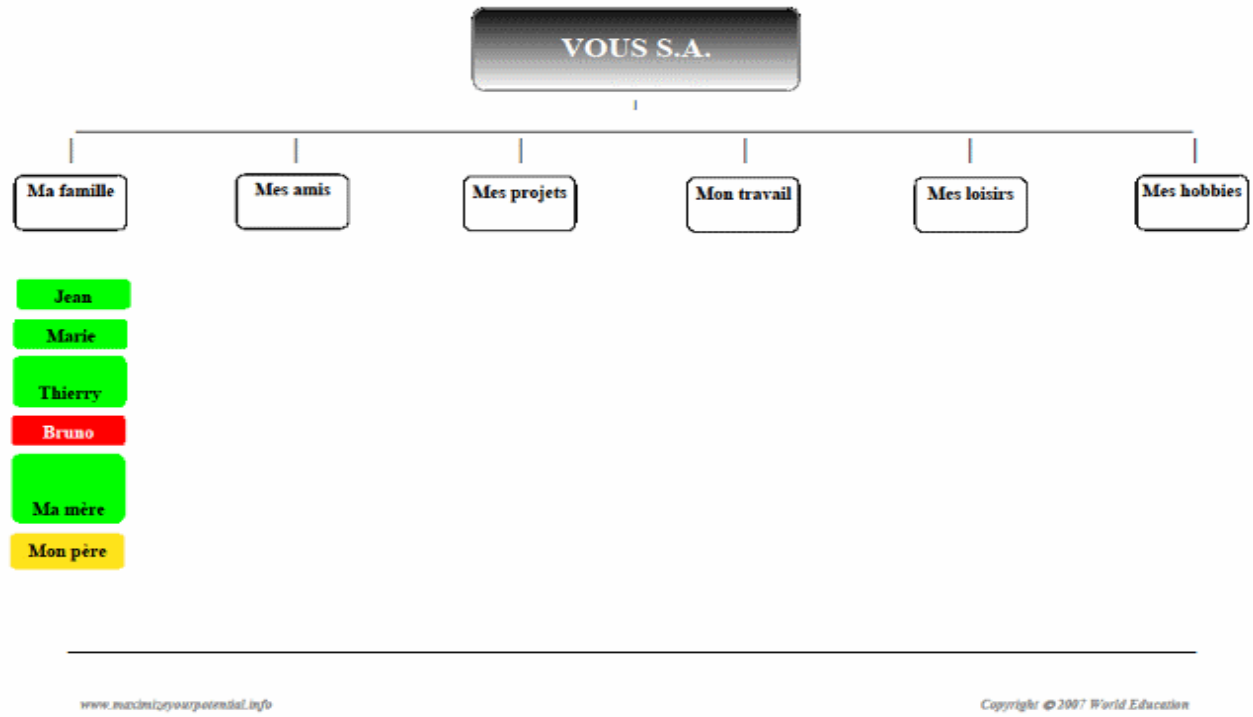
Maintenant, pensez au nombre de restaurants qu'il y a dans le monde. Ils sont tous mes filiales ! Il en va de même pour les films que je regarde dans MES cinémas ! Oui, MES cinémas !

Le plaisir que je tire de mon travail, l'amusement de mes jeux avec mon chat, et les rires de mes amis quand je suis avec eux – tous me fournissent de grandes opportunités de me sentir bien. Vous n'avez pas besoin de beaucoup d'actifs pour générer d'excellents bénéfices.

En voici une illustration : Un couple qui vit dans une magnifique villa mais est au bord du divorce ne génère pas les mêmes bénéfices qu'une femme amoureuse – vivant dans un tout petit studio !

Un millionaire peut subir de lourdes pertes d'un point de vue psychologique et émotionnel. A l'opposé, un étudiant pauvre peut engranger de gros profits, en éprouvant un grand plaisir à recevoir son premier diplôme.

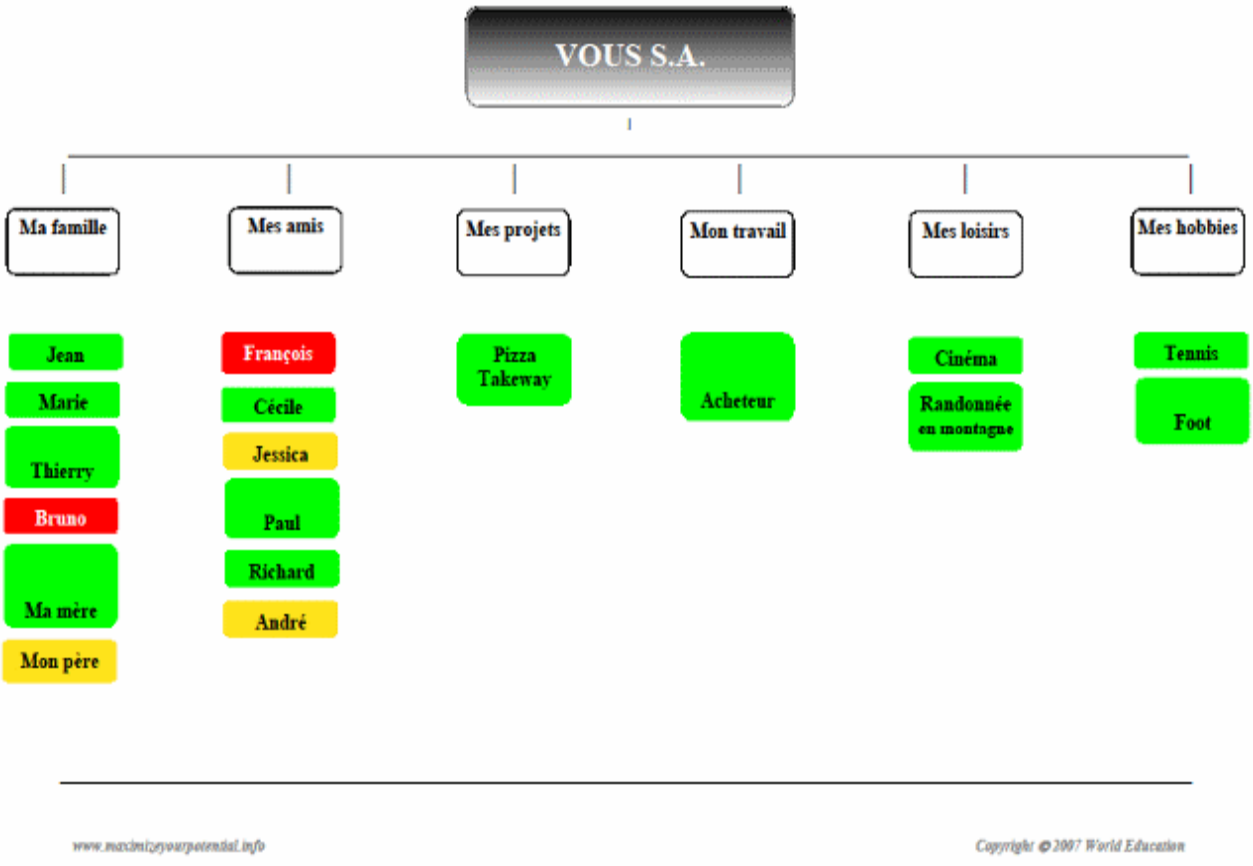
Je vous conseille donc de créer votre propre organigramme, avec vous à la tête de VOUS S.A. Et de dresser la liste de vos filiales : *Famille* / *Amis* / *Projets* / *Travail* / *Loisirs* / *Hobbies…*



Dans la première colonne, faites la liste des membres de votre famille. Ceux avec lesquels vous vous sentez vraiment bien, surlignez-les en vert. Ceux avec lesquels vous ne vous sentez pas bien en rouge. Ceux avec lesquels vous vous sentez moyennement en jaune. Faites de même dans la colonne "Mes amis".

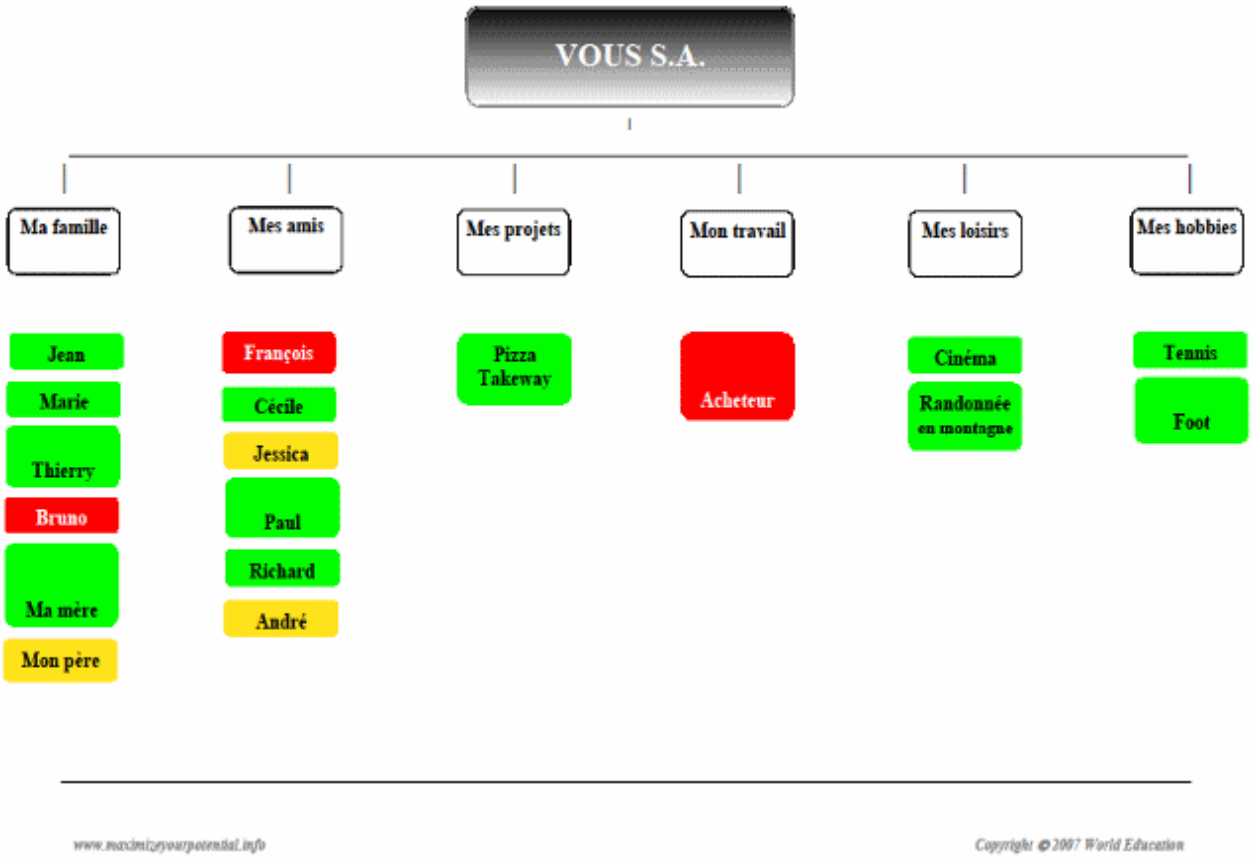
Nous vous montrerons dans la prochaine séance comment transformer les filiales rouges en vert, avec la Maîtrise de l'Illusion.

Listez de même vos projets, votre travail, vos hobbies en vert, rouge ou jaune dans les colonnes appropriées.



Si l'une de vos filiales a de faibles performances, ne vous en inquiétez pas trop, car vous récoltez des bénéfices dans les autres filiales. Toutefois, si cette filiale continue de vous tirer vers le bas, vous pouvez décider de la suspendre ou de l'éliminer.

Si votre travail n'est pas satisfaisant, vous pouvez décider de le mettre en liquidation. Une entreprise MOI S.A. qui va mal est une entreprise qui génère des pertes en termes de sentiments de mal-être.



Faites ensuite la liste de vos ACTIFS TANGIBLES : votre temps et votre énergie, votre voiture, Google, votre maison ou votre appartement, votre ordinateur, vos animaux domestiques, vos expériences passées… L'affection est un actif tangible. Vous pouvez donner des tonnes d'affection à vos enfants (ou à d'autres personnes) !

Puis faites la liste de vos ACTIFS INTANGIBLES : comme la confiance en vous, la curiosité, la patience, le sens de l'humour, etc… Et donnez leur une note de 1 à 10. Vous pourrez toujours travailler sur vos actifs intangibles pour les renforcer. Si vous manquez de discipline par exemple, vous pourrez décider de travailler dessus.

Exemple :

ACTIFS TANGIBLES	ACTIFS INTANGIBLES		CRITERES D'UN EXCELLENT PDG
Temps & Energie	Confiance	7	
Affection	Curiosité	9	
Voiture	Patience	5	
Google / Yahoo !	Sens de l'humour	8	
Maison	Ouverture	8	
Ordinateur	Persévérance	7	
Expériences passées	Discipline	4	
Actions en bourse	Motivation	7	
Jambes, Bras & Corps			
Etc …			

www.maximizeyourpotential.info Copyright © 2007 World Education

Enfin, établissez une courte liste de critères nécessaires pour être un excellent PDG. Quelles qualités devrait avoir un excellent PDG, selon vous ?

Et vérifiez si vous avez ces qualités ou ces atrributs dans votre liste d'actifs intangibles. Si vous ne les avez pas, ajoutez-les à vos actifs intangibles. Et donnez-leur une note de 1 à 10. Si la note est faible, cela signifie que vous devez travailler sur cet actif intangible.

ACTIFS TANGIBLES	ACTIFS_INTANGIBLES		CRITERES D'UN EXCELLENT PDG
Temps & Energie	Confiance	7	Capacité de prendre des décisions difficiles
Affection	Curiosité	9	Capacité d'écouter
Voiture	Patience	5	Etre juste
Google / Yahoo !	Sens de l'humour	8	Intégrité
Maison	Ouverture	8	Sens de l'humour
Ordinateur	Persévérance	7	Courage
Expériences passées	Discipline	4	Endurance
Actions en bourse	Motivation	7	Vision
Jambes, Bras & Corps			
Etc ...			

www.maximizeyourpotential.info Copyright © 2007 World Education

D'après ce qui a été observé, les PDG qui réussissent ont les qualités psychologiques suivantes. Ils sont :

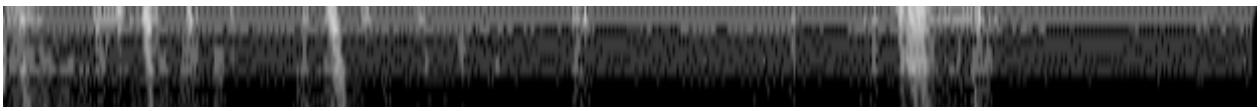
- **confiants et positifs**
- **ouverts et prêts à apprendre**
- **concentrés et orientés action**
- **dotés d'attitudes saines envers les gens**
- **à l'aise avec l'échec – ils pensent que l'on peut apprendre de ses erreurs.**

Les excellents PDG possèdent deux actifs intangibles clés : la fiabilité et la crédibilité.

Ces deux actifs sont cruciaux, car les personnes génératrices de "profits" ont besoin de croire en vous – et de vous faire confiance. S'ils se sentent bien avec vous, les gens sont satisfaits et en retour, vous pouvez comptez sur eux pour maintenir florissante votre entreprise MOI S.A.

Une fois que votre entreprise MOI S.A. est prospère, le moment est venu de la partager avec d'autres, engendrant ainsi plus de bénéfices, euh, je veux dire… des sentiments de bien-être !

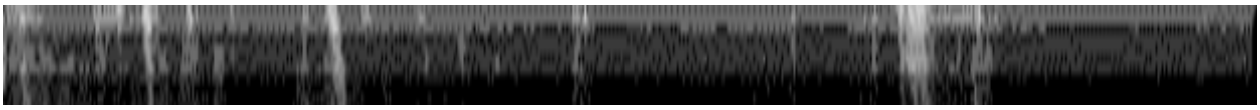
Dans la 3ème partie, vous apprendrez le pouvoir de la maîtrise de l'illusion pour faire avancer les choses. Et n'oubliez pas de continuer à tourner la tête à droite et de vous concentrer sur le Grand Gentil Bob !!!



Des statistiques de Harvard/MIT et d'autres sources montrent que des employés heureux dépassent leurs concurrents de 20% ! Les commerciaux heureux génèrent 37% de ventes en plus !

Les personnes qui ont un meilleur ami au travail sont 7 fois plus susceptibles d'être pleinement investies dans leur travail ! Le personnel heureux prend 10 fois moins de congés maladie que le personnel qui ne se sent pas heureux.

Le bonheur augmente la productivité de 31% et l'exactitude des tâches de 19%, et apporte d'innombrables améliorations au niveau de la santé et de la qualité de vie.



L'orsqu'on m'a demandé d'écrire cet article, je me suis immédiatement replongé dans mes plus de 30 années d'expérience en tant que consultant international et formateur en entreprise.

Ce faisant, je voulais illustrer ce que serait l'état d'esprit fondamental nécessaire pour réussir dans la vie et les affaires, à partir de l'observation de clients qui avaient réussi. Très simplement, leurs actions étaient très révélatrices de leur état d'esprit. Ils étaient :

- sûrs d'eux et positifs
- ouverts et prêts à apprendre
- concentrés et orientés actions
- sains dans leur attitude envers les gens
- à l'aise avec l'échec, car ils pensaient que l'on peut apprendre de ses erreurs.

Ils croient en eux

Croyez-vous en vous-même ? La majorité d'entre nous n'y croit pas. Nous manquons de confiance en nous pour agir par peur de l'échec et de ce que les autres vont penser. Un état psychologique sain inclut la prise de risque. Il n'est pas influencé par ce que les autres pensent. Sinon, il sera contaminé par la peur, les préjugés, et suffisamment de négativité pour polluer l'environnement.

Ces personnes qui ont réussi ont un état d'esprit sain et savent ce qu'elles veulent vraiment. Elles sont aussi concentrées et orientées action. Elles ne souffrent pas de paralysie par l'analyse. Elles agissent.

Ils sont proactifs

Ils font, ils testent, et apprennent de leurs essais et de leurs erreurs.

Ils sont ouverts

Ils sont désireux d'apprendre et d'aiguiser leurs outils. Avez-vous déjà entendu cette histoire des deux bûcherons se présentant à un concours d'abattage d'arbres ? L'homme le plus frêle et le plus âgé a gagné. Il a abattu plus d'arbres que son concurrent beaucoup plus fort et plus jeune, simplement parce qu'il avait pris le temps d'aiguiser sa hache.

Mes clients qui ont réussi aiguisent régulièrement leurs haches en acquérant de puissants trucs et astuces. Ils mettent leur ego de côté pour devenir d'éternels étudiants. Ils sont prêts à apprendre des plus jeunes et des plus âgés.

Et ils apprennent le plus de ceux qui échouent ! Richard Branson (photo ci-contre), qui a écrit : *"Réussir… et après"* - Version française de son livre : *Business Stripped Bare: Adventures of a Global Entrepreneur* - croit fermement au fait que l'on apprend de ceux qui ont échoué pour réussir.

Il n'y a aucune raison de ne pas être heureux lorsque vous échouez ! Vous donnez des informations que d'autres peuvent utiliser pour progresser. Pensez à vous comme à un pionnier, un aventurier, un preneur de décisions que les autres peuvent admirer au travers de vos actions. L'échec et la réussite ne sont rien d'autre que le résultat de l'ACTION ! Les personnes apprennent en agissant, conduisant ainsi à des réussites futures.

Ils sont concentrés et persévérants

"Persévérez – rien dans le monde ne peut remplacer la persévérance. Le talent ne le fera pas : il n'y a rien de plus commun que des gens de talent qui n'ont pas eu de succès. Le génie ne le fera pas : un génie méconnu est presque un proverbe. L'éducation seule ne le fera pas : le monde est rempli d'épaves instruites. Seules la persévérance et la détermination sont toutes puissantes".

– Calvin Coolidge, 30th Président des Etats-Unis

Ils sont extrêmement positifs dans leur attitude envers les gens

Ils traitent chaque personne comme un VIP ! Ce qui ne veut pas dire faire des courbettes ou être obséquieux. Que se passerait-il si quelqu'un vous traitait sincèrement comme un VIP ? Comment vous sentiriez-vous ? Cette personne aurait-elle un impact sur vous ? N'auriez-vous pas autant d'estime pour cette personne qu'elle en a pour vous ?

Ce sont quelques-uns des traits de comportement qui illustrent l'état d'esprit de gens que je connais qui ont réussi dans la vie et dans les affaires. Ce sont des battants, plutôt que des observateurs passifs. Ils sont disciplinés et concentrés.

Voici donc le profil de la réussite :

- croire en soi
- accepter l'échec comme un processus d'apprentissage
- être proactif
- être ouvert
- être concentré et persévérant
- être positif envers les gens.

Enfin, il nous reste à définir ce que signifie réussir. Winston Churchill déclarait : *"La réussite est la capacité d'aller d'échec en échec sans perdre son enthousiasme"*. Si donc vous partagez cette perception, ce dont vous avez besoin dans la vie et dans les affaires est une grande dose d'enthousiasme pour réussir dans ce que vous faites.

Durant cette séance, nous couvrirons le sujet de la maîtrise de l'illusion – un concept-clé important.

Si vous pensez que vous pouvez faire quelque chose, ou qu'au contraire vous ne pouvez pas faire quelque chose, vous êtes dans l'illusion parce qu'en fait, ce ne sont que des pensées ou ce que vous imaginez, et non la réalité.

Votre réalité pourrait n'être que les 4 murs qui entourent votre lit, si vous restez là simplement à penser et n'agissez pas.

A moins de sortir de votre lit et de passer à l'action sur ce que vous pensez ou imaginez, vous ne saurez jamais si vous pouvez ou pas en faire une réalité. Ce sont donc des illusions passives, tant que vous n'êtes pas passé à l'action.

D'après un proverbe célèbre : "L'action parle plus que les mots" - et c'est très vrai. A moins d'agir, nous ne verrons jamais nos rêves

transformés en réalité.

Il y a des illusions actives et des illusions passives, comme il y a des illusions positives et des illusions négatives.

Votre illusion peut être très positive. Mais elle demeure une illusion passive si elle n'est pas soutenue par l'action. Vous pouvez penser que votre équipe ou votre entreprise battront des records de ventes cette année, mais à moins d'agir et d'oeuvrer chaque jour vers cet objectif, cela ne deviendra pas une réalité.

> **Maîtriser l'illusion peut être vu comme une application intelligente des données. Les pensées ne sont que des données, et à moins de les mettre en oeuvre elles demeurent vaines.**

Il y a plusieurs années, au cours d'un déjeuner, j'ai demandé à un commercial s'il était le Commercial de l'Année. Il m'a répondu : non. Je lui ai alors demandé : Est-ce une illusion passive ? Et il m'a répondu : oui.

Je lui ai alors demandé de se créer l'illusion active qu'il était le Commercial de l'Année. Il a également décidé des critères et qualités nécessaires pour être le Commercial de l'Année.

Le jour suivant, il a commencé à appliquer ces critères et ces qualités à son travail. Il a pris deux photos de lui qu'il a placardées sur la porte

d'entrée de son appartement. Sur l'une d'elle, il était très joyeux et enthousiaste ; sur l'autre, il avait une expression neutre.

Chaque matin avant de quitter son appartement, il devait mettre en marche son illusion active de Commercial de l'Année. Il a fait cela pendant 3 mois, et a commencé à avoir des résultats incroyables. Mon associée et moi-même avons été appelés à former toute la division commerciale où il travaillait. Inutile de dire qu'ils ont transformé une simple illusion active en une super réalité, en battant tous les records de ventes.

Les actions parlent plus que les mots, et il convient de "faire comme si" jusqu'à ce qu'on atteigne son objectif. Ce n'est qu'un exemple des nombreuses applications de la Maîtrise de l'Illusion.

Les outils exposés dans cet e-book visent à vous aider à atteindre vos objectifs, et la Maîtrise de l'Illusion est un des outils-clés qui permet d'être le producteur, le réalisateur et l'acteur de sa vie.

Il s'agit d'un processus de transformation ultra-rapide, qui conduit à développer sa force intérieure, augmenter son agilité, et créer de belles situations dans notre vie.

En gardant à l'esprit que ce que nous croyons est souvent une illusion, comme cette balle dans une spirale rotative, qui nous fait croire par un effet d'optique qu'elle monte et qu'elle descend quand on agite la spirale, alors qu'elle reste statique.

Encore une fois… nos illusions peuvent être passives ou actives.

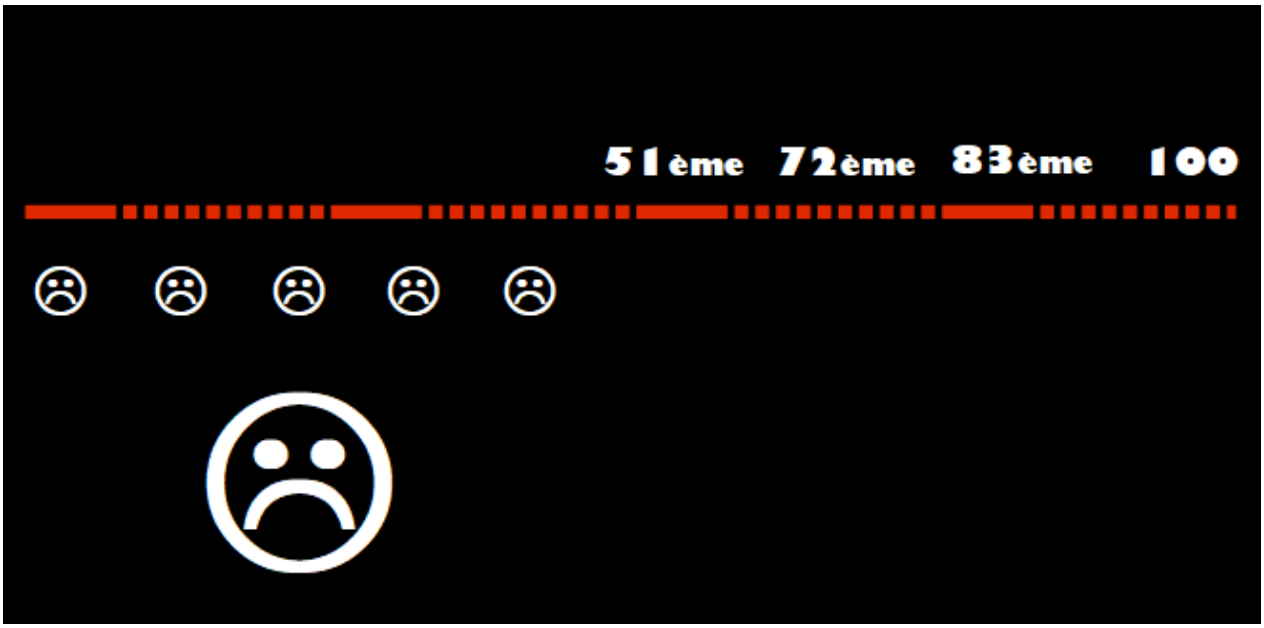
Les Illusions Passives sont les expériences négatives ou positives enregistrées dans notre subsconscient. Les Illusions Actives sont de nouvelles perceptions ou idées, soutenues par des actions.

Voici un autre exemple. Celui des deux commerciaux qui doivent aller frapper à 100 portes.

Le Grand Gentil Bob se trouve à la 51ème, 72ème et 83ème porte – là où attendent 3 gros clients. Le Gentil Bob aurait pu se trouver à la 5ème, 42ème et 73ème porte. Mais comme Bob est le Patron des Patrons, ces commerciaux n'ont d'autre choix que de danser avec lui du mieux qu'ils peuvent jusqu'à ce qu'ils atteignent la 51ème porte.

Le premier commercial **voit 10 portes se refermer négativement, et commence à être déçu. Et après 20, 30, 40 puis 50 refus, il perd la moitié de sa confiance en lui et se met à douter de sa capacité à continuer.**

Imaginez qu'il arrive devant son premier client potentiel à la 51ème porte, avec l'air découragé et manquant de confiance en lui après avoir été attaqué par le Grand Méchant Bob. Sera-t-il capable de mener à bien son argumentaire ?



Que se passe-t-il pour le deuxième commercial ? Eh bien, grâce à son illusion active de *Personne la Plus Persévérante au Monde,* après chaque refus il devient de plus en plus enthousiaste, jusqu'à ce qu'il atteigne la 51ème porte !

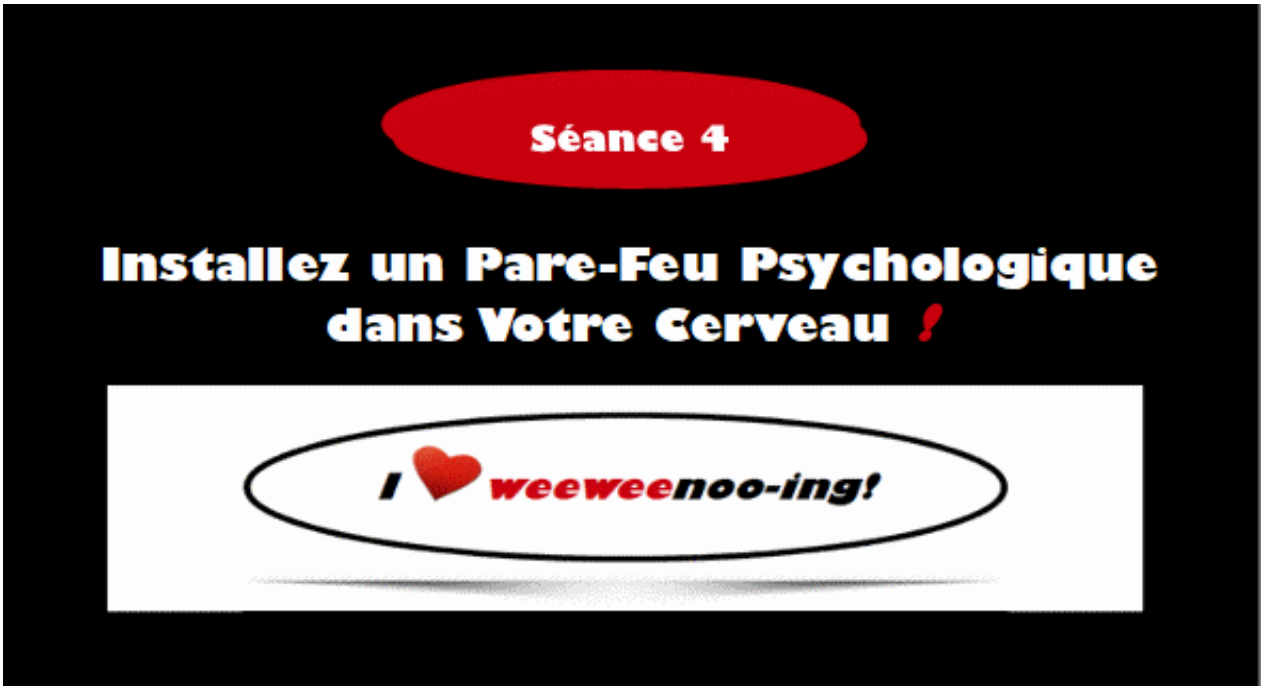
Ces deux commerciaux font face au même Bob, mais avec des perceptions différentes. L'un avec une illusion passive, l'autre avec une illusion active. C'est la stratégie de la réussite.

Et c'est cette même stratégie que vous voulez appliquer à votre vie à partir d'aujourd'hui. VOUS maîtrisez l'illusion en étant le producteur, le réalisateur et l'acteur de VOTRE vie !

Commencez par créer votre profil. Comment souhaiteriez-vous vous présenter, marcher, parler ? Vous êtes la star, le PDG de MOI S.A., et un VIP ! Et si vous n'avez pas encore votre statut de VIP, vous l'obtiendrez à la prochaine séance.

L'objectif est de vous comporter d'une certaine façon – et de voir comment vous vous sentez et comment les gens réagissent, et ce qui se passe lorsque vous vous comportez conformément à cette *Illusion Active*. Si cela se passe bien, vous pouvez la répéter à volonté, jusqu'à ce qu'elle devienne une Illusion Passive – mais une Illusion Passive que vous aurez décidée vous-même et sur laquelle vous aurez basé vos actions.

Maintenant, décidez d'une Illusion Active personnelle, notez-la sur une feuille, et testez la aujourd'hui – sous l'oeil de votre caméra imaginaire – votre 3ème oeil ou votre Moi Supérieur !



J'espère que vous attendez avec hâte cette séance. Moi, oui ! Car je vais partager avec vous l'un des outils les plus puissants qui existent.

Certains disent que cet outil vaut un million de dollars, mais vous valez un zillion de dollars, un million de dollars n'est donc pas grand chose pour vous…

Commençons par une question bête : Avez-vous un pare-feu actif dans votre ordinateur ?

Bien sûr que oui ! Et si je vous demandais de désactiver votre pare-feu et votre anti-virus ? Le feriez-vous ? Bien sûr que non !

Savez-vous que vous avez un autre ordinateur qui vaut un prix inestimable ? Il se trouve là entre vos deux oreilles, et vous le transportez 24 heures sur 24. C'est votre cerveau ! Y avez-vous installé un pare-feu pour le protéger ?

J'ai récemment posé la question au PDG d'une entreprise de 100.000 employés : Vos 100.000 cerveaux-ordinateurs sont-ils protégés par un pare-feu psychologique ?

Et vous savez quoi ? Il a failli tomber de sa chaise après que je lui aie posé cette question. Il venait de réaliser qu'il ne pouvait pas y répondre, et cela le perturbait profondément.

Maintenant, imaginez que vous ayez une série d'ordinateurs et qu'aucun ne soit équipé d'un pare-feu. Quel genre de problèmes rencontreriez-vous ?

Est-ce que ces mots entendus en entreprise vous sont familiers ? Stress, burn-out, ennui, non-implication, pour n'en citer que quelques-uns.

Quand une entreprise ou des personnes sont affectées par l'un de ces problèmes, cela signifie que leurs ordinateurs humains ont été attaqués par des virus psychologiques et qu'elles n'ont pas de pare-feu pour les protéger.

Et cela cause des billions de dollars de pertes dans les entreprises du monde entier. Et cela peut avoir des conséquences dévastatrices pour les personnes !

Par conséquent, allons-y et installons un pare-feu dès maintenant, si nous voulons nous aussi avoir notre cerveau protégé 24 heures sur 24.

Ce pare-feu psychologique s'appelle *weeweenoo*. Et il s'est avéré extrêmement efficace pour stopper des virus psychologiques comme *Qu'est-ce qu'ils vont penser ? Tu n'es pas assez bien. Qu'est-ce qui va arriver ? Tu vas perdre !*

Vous vous souvenez des acolytes du Grand Méchant Bob ? Lorsque GMB apparaît, sa bande d'acolytes nichée dans notre cerveau nous donne de grands coups.

Et si vous n'êtes pas protégé, vous êtes attaqué par des émotions ou des sentiments négatifs qui empêchent votre cerveau de bien fonctionner. Votre cerveau peut ralentir - ou même se crasher. Je ne plaisante pas.

Alors, c'est quoi *weeweenoo* ? En fait, c'est la prononciation phonétique anglaise de "Oui-Oui-Non".

Le premier "Oui" est : Vous êtes important. Peu importe qui vous êtes ou ce que vous faites, vous êtes et serez toujours une personne importante. Vous n'avez même pas besoin d'être utile pour être important.

Le fait est que vous êtes important pour vos proches, vos amis, vos collègues, votre chat ou votre chien si vous en avez un, et même pour les inconnus. Vous avez toujours été important, sans même le réaliser. Et vous le serez toujours !

Mais dans notre société, on mesure son importance en jouant à un stupide jeu de chiffres. Imaginez que vous soyez une personne riche qui vient d'être acceptée dans un club de millionnaires, et que vous

vous aperceviez quelques semaines plus tard que vous avez rejoint un club de perdants ! Comment vous sentiriez-vous ?

Il y a cent millionnaires dans ce club. Vous, vous n'avez qu'un petit million, et vous commencez à ne pas vous sentir suffisamment bien parce que la personne assise à côté de vous a 10 millions. Et lorsque vous vous trouvez à dîner à la table du membre le plus riche du club, qui a 100 millions, vous souhaiteriez avoir quelques millions de plus et vous avez le sentiment de n'être absolument rien comparé à cet homme qui a cent millions.

Vous pouvez être perdu dans votre désarroi, sans avoir conscience que cet homme le plus riche qui partage votre table se sent exactement comme vous. Pourquoi ?

Il est entré dans la salle du club située au rez-de-chaussée en se faisant tout petit ! Il aurait préféré qu'on le voit prendre l'ascenseur pour se rendre au dernier étage où se trouve le club des milliardaires. Oui, il aurait préféré être dans le club des milliardaires.

Mais regardons la réalité en face : chaque jour, vous croisez des inconnus dans la rue. Qu'est-ce qui se passe si l'un d'entre eux tombe par terre et a besoin d'aide urgente ? Qu'est-ce qui se passe si vous voyez de la fumée s'échapper de la fenêtre d'un appartement ?

Qu'est-ce qui se passe si vous voyez un petit garçon suspendu au 4ème étage d'un immeuble, prêt à tomber ? Mamoudou Gassama, un immigrant du Mali sans papiers et qui ne connaissait absolument pas le petit garçon, a immédiatement escaladé l'immeuble à la force de

ses poignets pour sauver l'enfant de 4 ans. Vous trouverez ci-dessous le lien vers la vidéo de cette scène de sauvetage qui a pu être filmée, et qui permet à tout un chacun de comprendre que nous sommes tous importants :

https://www.facebook.com/akbreliban2000/videos/2104921749743821/

Maintenant, combien de fois avez-vous soutenu les propriétaires de boutiques ou de magasins, en leur achetant de la nourriture, des chaussures, des vêtements et bien d'autres choses au fil des ans ?

Combien de fois avez-vous aidé des inconnus dans la rue à trouver leur chemin ? Et combien de fois avez-vous soutenu votre pays en payant des impôts ?

N'êtes-vous pas important ? Pourtant, notre société considère que les gens importants sont ceux qui ont le plus d'argent, de succès, de

pouvoir ou de titres. Pourquoi ?

Pourquoi les gens qui ont plus d'argent ou plus de succès devraient-ils être considérés comme plus importants que vous ? Et si ces personnes perdaient leur argent et se retrouvaient ruinées ? Cela voudrait-il dire qu'elles ne sont plus importantes ?

Il convient en effet de comprendre clairement ce que cela veut dire avant d'être totalement convaincu que : Oui, vous êtes important – en dépit des circonstances, que vous soyez riche ou pauvre, votre valeur intrinsèque en tant que personne ne change pas.

Considérez les choses de cette façon : vous êtes un diamant brut. Vous n'avez pas besoin d'être ciselé ou poli pour prouver votre valeur réelle.

Vous devez donc comprendre que nous sommes tous égaux. Personne sur cette terre n'est plus important que vous. Je dis bien : personne !

Et je le redis à nouveau : Personne sur cette terre n'est plus important que vous.

Quand vous réalisez combien vous êtes important, vous cessez de jouer au jeu des chiffres. Vous gagnez instantanément confiance en vous et l'estime de vous, une fois que vous avez pris la décision sur ce premier élément que "Oui, vous êtes important".

Le deuxième OUI est : Oui, les autres sont importants. Chaque fois que vous vous sentez bien, un grand nombre de personnes contribuent ou ont contribué directement ou indirectement à votre état de bien-être.

Toutes les choses que vous possédez qui vous font vous sentir bien ont été créées par d'autres. Avant de m'endormir chaque soir, j'écoute moi-même avec un immense plaisir de la musique jouée par des musiciens de jazz, qui contribuent à ma vie et sont donc importants

pour moi, même si certains d'entre eux ont quitté cette terre.

Maintenant, si jamais j'avais un accident de voiture, je pourrais compter sur un ambulancier que je n'ai jamais rencontré pour m'emmener à l'hôpital. Et sur des infirmiers, des infirmières et des médecins pour s'occuper de moi. Ce sont donc des gens importants pour moi.

Si j'ai faim, je peux aller dans n'importe quel restaurant et me faire servir un délicieux repas qu'un chef aura préparé pour moi. Je peux penser à un million de façons dont les autres ont contribué à ma vie. Ils ont tous été importants : les chauffeurs de taxi, les conducteurs de train, les éditeurs, mes étudiants et les inconnus dans la rue.

Par conséquent, OUI, vous êtes important et OUI, les autres sont importants !

Mais pour obtenir votre Statut de VIP complet et que votre pare-feu psychologique fonctionne, vous avez besoin de prendre cette décision : "Non, je ne cherche pas à être aimé".

"Je cherche à être aimé" et "Je ne cherche pas à être aimé" ne sont que des données, mais choisir l'une ou l'autre aura de grandes répercussions sur votre vie. Et pour que votre pare-feu fonctionne, il convient d'appliquer ces trois décisions :

Oui, je suis important / Oui, les autres sont importants / Et non, je ne cherche pas à être aimé.

Ne pas chercher à être aimé ne vous empêche pas d'aimer les gens, d'accepter les compliments, ou d'accepter que les gens vous aiment. Puisque les autres sont des VIP, vous les traitez avec attention et respect. Vous les traitez de la même façon dont vous aimeriez être traité.

La décision "Non, tu ne cherches pas à être aimé" vous libère de ce que les autres pensent de vous. Elle vous rend libre de vous exprimer. Elle suscite la confiance et le respect des autres, car vous ne vous soumettez plus aux situations qui ne vous conviennent pas pour obtenir l'approbation des autres.

Cette décision vous libère d'une tonne de préoccupations. Vous avez moins peur de l'échec ou de vous rendre ridicule, car vous avez décidé que vous ne cherchez pas à être aimé. Cela vous permet d'être plus créatif, de maximiser votre potentiel et d'atteindre vos objectifs.

Vous avez une protection à 360° qui que vous soyez et quoi que vous fassiez dans la vie. Nous avons d'innombrables exemples de la façon dont ce pare-feu fonctionne.

En voici un d'une de nos clientes il y a quelques années. Son nom : Emma Scali. C'est une jeune et belle actrice, intelligente et talentueuse.

Elle souhaitait qu'Elie Chouraqui, célèbre réalisateur français, réalise et produise un film pour elle. En activant son *weeweenoo* elle a pu aller frapper plusieurs fois à sa porte jusqu'à ce qu'il accepte de la recevoir et de travailler avec elle sur un projet de film.

Pas de peur, pas de pression ni de stress, juste de la persévérance et le pare-feu *weeweenoo*.

BE HAPPY !
weeweenoo
Emma Scali
Elie Chouraqui

BE HAPPY !
weeweenoo
Fallait pas me mentir
Emma Scali
Elie Chouraqui

Nous espérons que vous avez apprécié ces concepts, et que vous en tirerez parti. Et si vous souhaitez découvrir d'autres outils et nos séances approfondies, cliquez sur l'image ci-dessous.

Durant les séances approfondies, vous découvrez des outils uniques, puissants, multifacettes, ludiques, qui traitent de tous les aspects de notre vie – personnelle et professionnelle. Objectif : maximiser votre potentiel – sans stress – et décupler la qualité de votre vie ! Des outils que Dan Low enseigne avec succès pour les participants depuis plus de 30 ans.

< L'important n'est pas ce qu'on a fait de moi – mais ce que je fais moi-même de ce qu'on a fait de moi. >

– Jean Paul SARTRE