Les ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s

Soumis par Phenix
08-04-2009
Derni?re mise ? jour : 14-03-2011

Le coaching est une maniÃƒÂ¨re extraordinaire de booster sa vie.

On considÃƒÂ¨re qu'une initiative de coaching amÃƒÂ¨ne un retour sur investissement minimum de plus de 500% globalement et en moyenne de l'ordre de 100 000¬ par individu (Etude Manchester Inc, 2001). Et cela sans mÃƒÂªme parler du gain en qualitÃƒÂ© de vie, difficilement quantifiable. Combien iriez-vous payer pour vivre la vie dont vous rÃƒÂªvez ? Ou pour vivre 15 ans de plus avec la personne de votre vie ?

Et pourtant lorsque vous allez choisir un coach, il y a un ÃƒÂ©lÃƒÂ©ment crucial entre tous ÃƒÂ prendre en considÃƒÂ©ration reprÃƒÂ©senter pour vous un gain EXPONENTIEL.

Mieux que le Coaching !?

Le coaching est une maniÃƒÂ¨re extraordinaire de booster sa vie.

On considÃƒÂ¨re qu'une initiative de coaching amÃƒÂ¨ne un retour sur investissement minimum de plus de 500% globalement et en moyenne de l'ordre de 100 000¬ par individu (Etude Manchester Inc, 2001). Et cela sans mÃƒÂªme parler du gain en qualitÃƒÂ© de vie, difficilement quantifiable. Combien iriez-vous payer pour vivre la vie dont vous rÃƒÂªvez ? Ou pour vivre 15 ans de plus avec la personne de votre vie ?

Et pourtant lorsque vous allez choisir un coach, il y a un ÃƒÂ©lÃƒÂ©ment crucial entre tous ÃƒÂ prendre en considÃƒÂ©ration reprÃƒÂ©senter pour vous un gain EXPONENTIEL.

Direction la StratosphÃƒÂ¨re !

Qu'est-ce qui justifie qu'un coach facture des montants ÃƒÂ six chiffres PAR JOUR ? Pourquoi Anthony Robbins a amenÃƒÂ© Agassi au titre de champion du monde ou a permis ÃƒÂ Oprah Winfrey de rÃƒÂ©ussir enfin son centiÃƒÂ¨me rÃƒÂ©gime ?
Il existe une raison bien prÃƒÂ©cise ÃƒÂ cela.
C'est la raison pour laquelle aujourd'hui en France un Coach NTD vous amÃƒÂ¨ne ÃƒÂ conclure ou ÃƒÂ vous marier alors qu'ailleurs on vous amÃƒÂ¨ne ÃƒÂ peine ÃƒÂ prendre des numÃƒÂ©ros de tÃƒÂ©lÃƒÂ©phones en jouant sur les grands nomb raison pour laquelle on peut vous amener ÃƒÂ monter vos revenus de 50% en vous ÃƒÂ©clatant professionnellement lÃƒÂ oÃ ailleurs on vous apprend juste ÃƒÂ ÃƒÂªtre mieux lÃƒÂ oÃƒÂ¹ vous ÃƒÂªtes pour le mÃƒÂªme salaire.
Cette raison, c'est l'application de ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s.
Et je vais vous expliquer pourquoi.

Un coach qui au-delÃƒÂ de la dÃƒÂ©marche de Coaching vous transmet une EXPERTISE sur les ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s d votre problÃƒÂ©matique vous permet :

- D'obtenir des rÃƒÂ©sultats au top de ce qui est possible sur votre enjeu

- De progresser avec une certitude de 100% d'atteindre votre objectif

- De progresser avec une croyance plus positive, sachant que c'est possible, et c'est ÃƒÂ la fois augmenter vos chances de succÃƒÂ¨s et vous rendre le parcours plus agrÃƒÂ©able

- De vous permettre d'envisager un succÃƒÂ¨s bien au-delÃƒÂ de ce que vous pensiez possible

- De rester rÃƒÂ©aliste sur ce que vous allez entreprendre et donc de ne pas ÃƒÂªtre dÃƒÂ©ÃƒÂ§u ni gaspiller votre temps et v ÃƒÂ©nergie

- Et par dessus tout, de progresser avec une rapiditÃƒÂ© EXPONENTIELLE

Par exemple un Coach "normal" peut vous aider ÃƒÂ entreprendre une dÃƒÂ©marche pour apprendre a sÃƒÂ©duire. L'expÃƒÂ©rience a prouvÃƒÂ© que pour parvenir ÃƒÂ sÃƒÂ©duire des personnes de forte qualitÃƒÂ© par soi-mÃƒÂªme il falla 10 ans.
Un coach EXPERT dans les ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s du domaine, va vous permettre d'atteindre le mÃƒÂªme rÃƒÂ©sultat en quelques semaines, d'une maniÃƒÂ¨re plus agrÃƒÂ©able, et avec la certitude d'y parvenir, sans affronter tous les rejets de l'apprentissage le plus dÃƒÂ©licat de tous.
Un coach peut vous aider ÃƒÂ changer de poste. Un coach ayant l'expertise en la matiÃƒÂ¨re va vous aider en prime ÃƒÂ trouver un boulot qui vous ÃƒÂ©clate en vous aidant ÃƒÂ savoir ce qui vous ÃƒÂ©clate et ÃƒÂ nÃƒÂ©gocier un salaire de 50% ÃƒÂ la norme.

Je suppose que vous comprenez mieux l'intÃƒÂ©rÃƒÂªt de cette notion. Peut-ÃƒÂªtre allez-vous mÃƒÂªme commencer ÃƒÂ im en quoi cela pourrait vous servir...

Qu'est-ce qu'un modÃƒÂ¨le de succÃƒÂ¨s ?

Il y a une raison ÃƒÂ tout.

En sÃƒÂ©duction, dans vos interactions, dans votre dÃƒÂ©veloppement personnel en gÃƒÂ©nÃƒÂ©ral.
Par exemple, si tu prends un rateau quand tu abordes, il y a des raisons. Si tu rÃƒÂ©ussi, il y a des raisons aussi.
Si ton chef te donne une augmentation quand tu la demandes, il y a des raisons. S'il te la refuse, il y en a aussi.
Si tu es heureux, il y a des raisons. Si tu ne l'es pas, il y a des raisons aussi.
Il y a une raison ÃƒÂ tout. J'adore cette citation d'Enstein, "C'est la thÃƒÂ©orie qui dÃƒÂ©cide de ce que l'on observe".

Le fait de ne pas connaÃƒÂ®tre ces raisons ne les fait pas disparaÃƒÂ®tre

Je discutais il y a quelques jours avec deux personnes particuliÃƒÂ¨rement brillantes, un couple, les deux font partie du top 5 de leur activitÃƒÂ© en France et qui humainement et intellectuellement sont des perles. En ÃƒÂ©voquant les principes de mon enseignement, j'ai ÃƒÂ©tÃƒÂ© surpris de voir quelle rÃƒÂ©sistance gÃƒÂ©nÃƒÂ©rait mÃƒÂªme chez ces deux personnes l'idÃ relations humaines puissent en fait ÃƒÂªtre rÃƒÂ©gies par des rÃƒÂ¨gles.
En les titillant un peu et en y rÃƒÂ©flÃƒÂ©chissant un peu, c'est comprÃƒÂ©hensible :

- On a tellement l'HABITUDE de croire que c'est le hasard qui rÃƒÂ©git notre vie,

- On a tellement la FLEMME de s'attaquer ÃƒÂ ces parties de notre vie qui ne nous satisfont pas

- Ce serait tellement ENORME de s'attaquer ÃƒÂ ces parties de notre vie qui ne fonctionnent pas que c'en est instantanÃƒÂ©ment DECOURAGEANT

- On a tellement pas envie d'entendre que l'on pourrait comprendre et faire mieux...

- On a tellement peur ÃƒÂ l'idÃƒÂ©e que notre vie est rÃƒÂ©gie par des lois que l'on ne maÃƒÂ®trise pas

que l'on prÃƒÂ©fÃƒÂ¨re ignorer cette idÃƒÂ©e que le hasard n'existe pas.

Et pourtant, pour reprendre Bob Proctor, mÃƒÂªme si on ignore comment fonctionne l'ÃƒÂ©lectricitÃƒÂ©, on peut cuisiner son dÃƒÂ®ner avec l'ÃƒÂ©lectricitÃƒÂ©, ou finir grillÃƒÂ© par cette mÃƒÂªme ÃƒÂ©lectricitÃƒÂ©.

Deepak Choprah relevait avec justesse (dans un livre inititulÃƒÂ© "les ClÃƒÂ©s Spirituelles de la Richesse" pour situer) que

mÃƒÂªme les partisans de la thÃƒÂ©orie du Chaos avaient fini par admettre que le Chaos n'Ã‚Ã©tait qu'APPARENT, et que les lois de l'univers Ã‚Ã©taient extrÃƒÂªmement prÃƒÂ©cises.

Bref, le fait que vous ne connaissiez pas la formule pour la chance ou pour le succÃƒÂ¨s n'empÃƒÂªche pas qu'elle existe. Au-delÃƒÂ de ce que vous voyez, il y a des raisons Ã‚Ã tout ce qui se produit.

Ce qui veut dire que l'on peut utiliser ces lois.

Vous avez sans doute dÃƒÂ©jÃƒÂ vu quelqu'un refaire encore et encore la mÃƒÂªme erreur, et qu'on tendra Ã‚Ã avoir le mÃƒ rÃƒÂ©sultat (et oui, persister avec la mauvaise recette relÃƒÂ¨ve de la bÃƒÂªtise, mais c'est un autre dÃƒÂ©bat).

Et bien il en va de mÃƒÂªme pour les recettes qui permettent de rÃƒÂ©ussir : en agissant de maniÃƒÂ¨re APPROPRIEE, vous allez orienter les choses vers le rÃƒÂ©sultat que vous souhaitez.

Devenir Millionnaire, en Ã‚Ã©pouser un, rÃƒÂ©ussir votre rÃƒÂ©gime ou tomber la femme de vos rÃƒÂªves peut Ã‚Ãªtreentre la bonne recette bien appliquÃƒÂ©e... et vous donnera un rÃƒÂ©sultat conforme Ã‚Ã vos attentes !

Certes, il existe un "facteur chaos", cette chance d'Ã‚Ã©chouer qui vient parfois troubler les dÃƒÂ©marches les mieux construites. D'une part un ModÃƒÂ¨le de SuccÃƒÂ¨s efficace vise Ã‚Ã minimiser ce facteur, et d'autre part, Ã‚Ã force d'appliqu une probabilitÃƒÂ© de rÃƒÂ©ussir (probabilitÃƒÂ© d'autant plus haute que votre ModÃƒÂ¨le de SuccÃƒÂ¨s est valable et que v l'appliquerez correctement), au bout d'un certain nombre de tentatives, vous rÃƒÂ©ussirez fatalement... c'est mathÃƒÂ©matique

Prenons un exemple volontairement simpliste : avez vous remarquÃƒÂ© qu'Ã‚Ã chaque fois que vous appuyez sur un interrupteur la lumiÃƒÂ¨re s'allumait ? Et que lorsque vous appuyez Ã‚Ã cÃƒÂ´tÃƒÂ©, rien ne se passait ?
Et bien s'agit d'un ModÃƒÂ¨le de SuccÃƒÂ¨s reproductible. Et d'un ModÃƒÂ¨le d'InsuccÃƒÂ¨s reproductible.
Vous pouvez, Jacquouille, jouer Ã‚Ã Jour/Nuit autant que vous voulez, le rÃƒÂ©sultat est lÃƒÂ . Il y un ModÃƒÂ¨le de SuccÃƒÂ permet d'allumer la lumiÃƒÂ¨re ou de l'Ã‚Ã©teindre. Que vous compreniez comment cela fonctionne, ou que vous ne le compreniez pas.

C'est une question de certitude et de rapiditÃƒÂ©

Si l'on simplifie Ã‚Ã l'extrÃƒÂªme, le ModÃƒÂ¨le de SuccÃƒÂ¨s vous donne tout de suite ce que vous auriez mis longtemps Ã‚Ã trouver seul. Parfois trÃƒÂ¨s trÃƒÂ¨s trÃƒÂ¨s longtemps... sans mÃƒÂªme de certitude de rÃƒÂ©ussir. Beaucoup de gens sont m sans avoir trouvÃƒÂ© par eux-mÃƒÂªmes comment devenir riches ou de sÃƒÂ©duire et garder des personnes de qualitÃƒÂ©, e pourtant ce n'est pas faute d'avoir essayÃƒÂ©.

Le modÃƒÂ¨le de succÃƒÂ¨s appropriÃƒÂ© vous donne la certitude de finir par rÃƒÂ©ussir. Et la plupart du temps BIEN PLUS V
Je sais que question d'Ego on aimerait bien penser Ã‚Ãªtre au-dessus de Ã‚Â§a. Et que question finances, les meilleurs modÃƒÂ¨les sont parfois onÃƒÂ©reux. Maintenant, en regardant en avant ne serait-ce que de dix ans, combien donneriez-vous pour avoir ces modÃƒÂ¨les ?
Je ne pense pas qu'il y ait meilleur investissement Ã‚Ã faire dans une vie, que ce soit en temps, en Ã‚Ã©nergie ou en argent, que de se diriger par les meilleurs modÃƒÂ¨les vers ce que nous dÃƒÂ©sirons... de fait il n'y a pas de meilleure retour sur investissement dans les domaines en question.

En ce ving-et-uniÃƒÂ¨me siÃƒÂ¨cle bÃƒÂ©ni des Dieux

Nous vivons Ã‚Ã une Ã‚Ã©poque formidable oÃƒÂ¹ de nombreux modÃƒÂ¨les de succÃƒÂ¨s sont disponibles :

- comment devenir millionnaire

- comment rÃƒÂ©ussir Ã‚Ã se faire des amis

- comment faire preuve d'autoritÃƒÂ©

- comment se lancer pour aborder sans flipper

- comment avoir une conversation fluide

- comment sÃƒÂ©duire des top modÃƒÂ¨les (je prends l'exemple surtout pour l'envergure fantasmÃƒÂ©e de la tÃƒÂ¢che, on no
demande paradoxalement peu mÃƒÂªme si c'est trÃƒÂ¨s amusant ÃƒÂ faire)
J'ai fait de la commercialisation de ces ModÃƒÂ¨les le fond de commerce de Natural Technics parce que je pense que
suivre l'enseignement de ces modÃƒÂ¨les est tout simplement la meilleure chose qu'une personne puisse faire dans sa vie.

Et lorsque la mÃƒÂªme semaine :

- un client vous annonce son mariage,

- deux personnes viennent de Suisse et repartent avec des ÃƒÂ©toiles dans les yeux et les clÃƒÂ©s de la sÃƒÂ©duction qu'ils
cherchaient depuis des mois et que vous savez qu'ils vont non seulement rÃƒÂ©ussir mais s'ÃƒÂ©clater ÃƒÂ rÃƒÂ©ussir,

- qu'un client passe la barre des 50 conquÃƒÂªtes en dix-huit mois sans mensonges et en partant de zÃƒÂ©ro,

- que cinq personnes viennent vous dire qu'ils ont rÃƒÂ©ussi la (re)conquÃƒÂªte de la personne qu'ils dÃƒÂ©siraient grÃƒÂ¢ce
notre assistance personnalisÃƒÂ©e ou ÃƒÂ notre SAV,

- et qu'une cliente qui envisageait de rompre vous envoie un tÃƒÂ©moignage spontanÃƒÂ© parce qu'elle est repartie pour des
projets de couple comme beaucoup aimeraient en vivre...

croyez-moi que cela rappelle l'extraordinaire PUISSANCE de ces ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s. C'est du reste ce qui m'a
dÃƒÂ©cidÃƒÂ© ÃƒÂ ÃƒÂ©crire cet article.

Quelle tÃƒÂªte ÃƒÂ§a a un modÃƒÂ¨le de succÃƒÂ¨s ?

Eh bien c'est trÃƒÂ¨s variable. Cela va d'un langage de notations bizarres que l'on trouve dans les cours de praticien en
PNL, ÃƒÂ des cours de plusieurs heures. L'idÃƒÂ©e c'est que ce soit applicable, le reste relÃƒÂ¨ve du secondaire.

Pour moi les points communs entre les ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s sont :

- Ils sont pensÃƒÂ©s, voire rÃƒÂ©digÃƒÂ©s, pour ÃƒÂªtre appliquÃƒÂ©s : sont-ils prÃƒÂ©sentÃƒÂ©s constructivement ? Avec
mise en application ?

- Ils s'insÃƒÂ¨rent dans une comprÃƒÂ©hension plus globale de leur contexte d'application : on doit pouvoir savoir
comment/pourquoi ils fonctionnent

- Ils viennent de l'ÃƒÂ©tude de ce qui fonctionne sur le terrain, pas dans un Ego, une thÃƒÂ©orie ou un reportage tÃƒÂ©lÃƒÂ©

- Ils sont SOUVENT contre-intuitifs ; plus vous ÃƒÂªtes ÃƒÂ l'Ouest dans le domaine en question, plus ils doivent vous
sembler contre-nature

- Le ModÃƒÂ¨le de SuccÃƒÂ¨s se dÃƒÂ©finit principalement par sa PERTINENCE pour le domaine concernÃƒÂ© : il doit ÃƒÂªt
suffisant pour vous donner un rÃƒÂ©sultat tangible dans le domaine concernÃƒÂ©, et plus il sera pertinent, plus vous aurez des
rÃƒÂ©sultats "facilement"

- Il fonctionne pour d'autres en-dehors de son colporteur : Lorsque vous regardez les critÃƒÂ¨res et le feedback de ceux
qui ont tentÃƒÂ© de l'appliquer, et que ces critÃƒÂ¨res sont opportuns, justifiÃƒÂ©s et constructifs (dÃƒÂ©solÃƒÂ©, pas ÃƒÂ©m
vous apprendrez peut-ÃƒÂªtre si le modÃƒÂ¨le fonctionne.

Par exemple j'ai vu beaucoup de gens dire "La Mystery Method ÃƒÂ§a ne marche pas, on le sait."
MÃƒÂªme pas de critÃƒÂ¨res, donc c'est un feedback inappropriÃƒÂ© intrinsÃƒÂ¨quement, vous savez juste que la source est
inefficace (au minimum pour votre dÃƒÂ©marche d'identification du MdS).
Par contre si quelqu'un qui vous dit "la MM il m'a fallu des semaines avant de rÃƒÂ©ussir, il y a pas mal de choses ÃƒÂ
comprendre avant de pouvoir l'appliquer correctement. Maintenant le taux de succÃƒÂ¨s devient rapidement supÃƒÂ©rieur aux
autres mÃƒÂ©thodes et permet un succÃƒÂ¨s mÃƒÂªme sur des mannequins ou des personnes de trÃƒÂ¨s fort standing, et rest
mentalement trÃƒÂ¨s simple ÃƒÂ piloter...", ÃƒÂ quel feedback allez-vous vous fier pour dÃƒÂ©cider si la MM paraÃƒÂ®t ÃƒÂª
ModÃƒÂ¨le ÃƒÂ reproduire pour vous ?
MÃƒÂ©fiez-vous de ce qui vous est assÃƒÂ©nÃƒÂ© d'une maniÃƒÂ¨re violente, comme le dit le proverbe IsraÃƒÂ©lien, il y a

gÃƒÂ©nÃƒÂ©ralement beaucoup de prÃƒÂ©jugÃƒÂ© derriÃƒÂ¨re, et un Ã‚Â©norme manque de fondement Ã‚Â la position en

- En tenant en compte les principes de mise en application (notamment les prÃƒÂ© requis) et avec un peu de travail, vous rÃƒÂ©ussirez Ã‚Â appliquer un ModÃƒÂ¨le de SuccÃƒÂ¨s sur le terrain avec succÃƒÂ¨s

En rÃƒÂ¨gle gÃƒÂ©nÃƒÂ©rale un ModÃƒÂ¨le de SuccÃƒÂ¨s est composÃƒÂ© de quelques Ã‚Â©lÃƒÂ©ments simples :

- Comment Ã‚Â§a fonctionne : vous vous sentirez Ã‚Â l'aise de comprendre et de maÃƒÂ®triser ce domaine, et de vÃƒÂ©rifie confrontant ces mÃƒÂ©canismes avec vos expÃƒÂ©riences passÃƒÂ©es pour trouver ce qui faisait que cela ne fonctionnait pas jusque lÃƒÂ .
La sÃƒÂ©duction repose sur l'Emotion. La logique n'aboutit Ã‚Â rien en sÃƒÂ©duction, on ne peut pas convaincre quelqu'un d'Ã‚Âªtre attirÃƒÂ©, on ne peut que gÃƒÂ©nÃƒÂ©rer l'Ã‚Â©motion chez la personne. Tout est possible, vous pouvez amener u coincÃƒÂ©e Ã‚Â faire un truc Ã‚Â trois le soir mÃƒÂªme, mais ce sera par votre capacitÃƒÂ© Ã‚Â influencer les Ã‚Â©motion donner l'envie Ã‚Â l'autre.
(...)

Le rÃƒÂ©sultat d'une interaction, comme le "qui aura l'augmentation" repose Ã‚Â 20% sur la rÃƒÂ©alitÃƒÂ© perÃƒÂ§ue et Ã‚ l'influence Ã‚Â©motionnelle subie par la personne. A travers les divers outils que nous allons voir, il va falloir amener sa perception de la rÃƒÂ©alitÃƒÂ© et son Ã‚Â©motion Ã‚Â (...)

- Comment on dÃƒÂ©cide de ce que l'on fait : pour que vous vous mobilisiez effectivement vers le rÃƒÂ©sultat que vous dÃƒÂ©sirez
En vous disciplinant dans un premier temps jusqu'Ã‚Â ce que cela devienne intuitif, suivez le processus naturel de la sÃƒÂ©duction dans l'ordre autant que possible :
1 - Attirer l'Attention.
Et la maintenir par la suite. Si vous n'avez pas l'attention de votre cible, le processus de sÃƒÂ©duction n'avance pas, il est effectivement STOPPE.
Attention :
- Point de surveillance, le volume sonore : Parlez suffisamment fort
- Point de surveillance, la logistique : Evitez les moments oÃƒÂ¹ la personne ne peut pas vous accorder son attention (serveur prenant la commande, amis qui arrivent, etc.)
- Tactique : vous pouvez neutraliser la concurrence en lui enlevant l'attention de votre cible commune
- Conseil Gold : Bouger les mains lentement (re)fixe l'attention sur vous d'une maniÃƒÂ¨re quasi hypnotique.
2 - Susciter l'IntÃƒÂ©rÃƒÂªt (...)

Influencez au maximum la personne sur ces points :
1 - Le Rapport : la proximitÃƒÂ©, la confiance et la sympathie ressenties instinctivement par la personne
2 - (...)

- Comment faire pour rÃƒÂ©ussir : les clÃƒÂ©s et les recommandations pour appliquer de maniÃƒÂ¨re rÃƒÂ©ussie
1 - Utilisez le MatÃƒÂ©riel le plus puissant: cela vous familiarise Ã‚Â ce qui est efficace et vous donne le maximum d'impact possible.
2 - MaÃƒÂ®trisez votre MatÃƒÂ©riel, vous pourrez Ã‚Âªtre dans le PrÃƒÂ©sent car c'est dans le prÃƒÂ©sent qu'on est efficace dÃƒÂ©livrer efficacement.
3 - Utilisez UNIQUEMENT du MatÃƒÂ©riel avec lequel vous Ã‚Âªtes Congruent parce que (...)
1 - Mirrorring : en reproduisant le vocabulaire, l'Ã‚Â©tat d'esprit, l'Ã‚Â©tat Ã‚Â©motionnel d'une personne, notamment Ã‚Â tra son sens dominant et un Ã‚Â©cho de sa posture et de sa gestuelle : (...)

En gÃƒÂ©nÃƒÂ©ral c'est une recette relevant plus de la volontÃƒÂ© de mise en application que de la pignolade, dÃƒÂ©solÃƒÂ brutal mais c'est le meilleur critÃƒÂ¨re d'identification.

L'Histoire des ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s

Un petit tour d'horizon de l'historique anecdotique des ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s ? Ca vaut le dÃƒÂ©tour...

Napoleon Hill et le Secret d'Andrew Carnegie

Le grand-pÃƒÂ¨re du DÃƒÂ©veloppement Personnel, c'est Napoleon Hill. Jeune journaliste convoquÃƒÂ© par l'homme le plus riche du monde, Andrew Carnegie, il se voit confier une mission pour le moins hallucinante. Pendant des dÃƒÂ©cennies il va interviewer des milliers de personnes qui se sont enrichies par elles mÃƒÂªmes pour vÃƒÂ©rifier si le secret de la richesse est bien ce que suspecte Carnegie.
Et chose Ã ƒÂ©tonnnante, peu ont dÃƒÂ©clarÃƒÂ© ne pas pouvoir se prononcer, la plupart lui ont confirmÃƒÂ© que ce Secret le permis de s'enrichir.
Ce Secret, instillÃƒÂ© dans un livre, a fait depuis bientÃƒÂ´t un siÃƒÂ¨cle plus de multi-millionnaires que n'importe quoi d'autre dans l'Histoire, la Guerre et Internet inclus. Et pourtant le ModÃƒÂ¨le est diffus, et il n'est mÃƒÂªme pas clairement explicitÃƒÂ© dans le livre, qui insiste sur la Mise en Application en pratique.

Richard et les trois Mages

Dans les annÃƒÂ©es 70, Richard Bandler se pose une question qui fera date dans l'histoire des ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s : Pourquoi est-ce que certains thÃƒÂ©rapeuthes ont des taux de guÃƒÂ©rison DELIRANTS ? (sous titre officieux : alors que la plupart ne servent Ã ƒÂ rien).

Trois praticiens vont retenir son attention :

- Fritz Perl, fondateur de la Gestalt Therapy,

- Virginia Satir, probablement la plus grande thÃƒÂ©rapeuthe familiale de tous les temps,

- et enfin Milton Erikson, improbable mÃƒÂ©decin ayant surmontÃƒÂ© la polyomiÃƒÂ©lite et capable de guÃƒÂ©rir des cancers lisant le journal Ã ƒÂ ses patients, redonnant ses lettres de noblesse Ã ƒÂ l'Hypnose

Et il invente une nouvelle discipline, la Programmation Neuro Linguistique (PNL pour les intÃƒÂ®mes/feignants), qui prend comme principe d'identifier et de reproduire ce qui fonctionne.

Paradoxalement, les psychiatres et les psychanalistes vont lancer une guerre larvÃƒÂ©e contre la PNL, avec de gros moyens (ils facturent 100 fois plus de sÃƒÂ©ances sur le mÃƒÂªme problÃƒÂ¨me avec 38% de succÃƒÂ¨s au lieu de 93%, donc Ã ƒÂ©conomiquement leur poids est diffÃƒÂ©rent) mais des arguments qui souvent prÃƒÂªtent Ã ƒÂ sourire. Mon favori est que prÃƒÂ© supposÃƒÂ©s de la PNL ne seraient pas scientifiques ; ils sont Ã ƒÂ©vidents pour un enfant de 8 ans, ce que mon petit cousin m'a confirmÃƒÂ©, mais Ã ƒÂ©videmment ce ne sont que des postulats, et je comprends bien qu'un rÃƒÂ©sultat efficace t de suite Ã ƒÂ§a gÃƒÂªne des vendeurs de soins dans la rÃƒÂ©currence de leur chiffre d'affaire. C'est un peu comme le lobbying pharmaceutique contre le remboursement de l'acuponcture, Ã ƒÂ§a les ennuierait alors que les mutuelles aimeraient bien que ce soit rembourÃƒÂ©...

Par exemple, lorsque les psychiatres, que ce trublion de Bandler adore titiller sur leur incroyable (mais logique) inefficacitÃƒÂ©, lui dÃƒÂ©clarent ne pas savoir traiter les phobies, il dÃƒÂ©cide d'agir selon ce principe des ModÃƒÂ¨les de Suc PlutÃƒÂ´t que de faire comme les dits psychiatres et de tenter de trouver une nouvelle mÃƒÂ©thode qui ne marcherait pas, il passe donc une annonce dans les journaux en disant grosso modo "Si vous avez guÃƒÂ©ri d'une phobie, je vous paye pour vous parler". Et tous ceux qui ont guÃƒÂ©ri lui ayant approximativement dit la mÃƒÂªme chose, il a mis au point une technique permettant de guÃƒÂ©rir une phobie en un quart d'heure.

Et non seulement les rÃƒÂ©sultats sont impressionnants, mais le principe dÃƒÂ©borde trÃƒÂ¨s vite du cadre thÃƒÂ©rapeuthiqu L'efficacitÃƒÂ© simple et universelle de la dÃƒÂ©marche de la PNL lui permet de s'appliquer Ã ƒÂ d'autres domaines. L'applicat au domaine de la vente est un des cadres les plus connus d'"export" des ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s de la PNL en matiÃƒÂ¨re d'interactions.

1989 Anthony Robbins ou la recherche de l'Excellence

Je simplifie volontairement, mais on peut rÃƒÂ©sumer la suite ainsi : porte drapeau des chercheurs-rapporteurs de ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s, Anthony Robbins va porter la croisade de la rÃƒÂ©ussite Ã ƒÂ tous les domaines de la rÃƒÂ©ussite personnelle.

NÃƒÂ©gociant une licence auprÃƒÂ¨s de Richard Bandler, il va appliquer la mise en oeuvre de l'Expertise des ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s au domaine du coaching, qui est dÃƒÂ©jÃƒÂ en soi une dÃƒÂ©marche de recherche de succÃƒÂ¨s.

Le phÃƒÂ©nomÃƒÂ¨ne intrigue... Il vous explique comment ÃƒÂ©changer en quelques secondes votre penchant pour le Fast Food avec votre dÃƒÂ©goÃƒÂ»t pour les carottes, il apprend dans ses sÃƒÂ©minaires ÃƒÂ marcher sur le feu, il coache pour d sommes astronomiques des gens ÃƒÂ qui il va permettre de devenir des champions du monde ou des prÃƒÂ©sidents des USA... Lorsque l'armÃƒÂ©e amÃƒÂ©ricaine va lui demander d'augmenter le taux de succÃƒÂ¨s ÃƒÂ ses examens de tir, ÃƒÂ de 30%, Robbins va ÃƒÂ©tudier les tireurs d'ÃƒÂ©lite avÃƒÂ©rÃƒÂ©s et fait monter le taux de succÃƒÂ¨s ÃƒÂ 100%. Son inst ÃƒÂ©tudier des couples vivant heureux depuis des dÃƒÂ©cennies pour comprendre comment et en tirer les recettes. Et lorsqu'une femme atteinte de personnalitÃƒÂ©s multiples vient s'en prendre ÃƒÂ lui devant des camÃƒÂ©ras de tÃƒÂ©lÃƒÂ©vi guÃƒÂ©rit en direct.
En deux dÃƒÂ©cennies, il a aidÃƒÂ© plus de 80 millions de personnes de par le monde.

1992 : Ross Jeffries et la PNL appliquÃƒÂ©e ÃƒÂ la sÃƒÂ©duction

DotÃƒÂ© d'un physique qu'il dÃƒÂ©crira lui mÃƒÂªme comme dÃƒÂ©savantageux, Ross Jeffries n'obtient guÃƒÂ¨re de succÃƒ matiÃƒÂ¨re fÃƒÂ©minine. Jusqu'ÃƒÂ ce qu'il dÃƒÂ©cide d'appliquer la puissance d'influence ÃƒÂ©motionnelle permise par la p de la PNL ÃƒÂ la sÃƒÂ©duction.

Il met au point une mÃƒÂ©thode, nommÃƒÂ©e Speed Seduction, qui permet des rÃƒÂ©sultats proprement hallucinants, tant po les pour les apprentis sÃƒÂ©ducteurs, les tÃƒÂ©moins ou les personnes sÃƒÂ©duites elles-mÃƒÂªmes.

Ces rÃƒÂ©sultats sont ÃƒÂ mon sens ÃƒÂ porter au crÃƒÂ©dit de la puissance des ModÃƒÂ¨les utilisÃƒÂ©s, parce qu'ils perm sÃƒÂ©duire mÃƒÂªme avec des handicaps ou dans des cas difficiles :

- beaucoup d'ÃƒÂ©lÃƒÂ¨ves de Jeffries sont connus pour avoir un succÃƒÂ¨s blatant mÃƒÂªme sans rÃƒÂ©soudre leurs probl personnels plus profonds : en gros, mÃƒÂªme si vous n'ÃƒÂªtes pas soignÃƒÂ© ou confiant, vous pouvez sortir avec une bombe

- Un pratiquant franÃƒÂ§ais que je connais sortait aux derniÃƒÂ¨res nouvelles avec un Mannequin de chez Ford

- Il permet d'ÃƒÂªtre en fait dÃƒÂ©fendu au bout de trois minutes par une jeune femme cÃƒÂ©libataire depuis trois ans qui a fai 500 km et posÃƒÂ© un jour de congÃƒÂ© pour venir vous mettre un rateau devant les camÃƒÂ©ras

Bref, c'est le dÃƒÂ©but des ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s pour la sÃƒÂ©duction...

1993 La communautÃƒÂ© Internet s'attaque ÃƒÂ l'Equation

L'ÃƒÂ©lan communautaire du Web regroupant des personnes ayant des centre d'intÃƒÂ©rÃƒÂªt commun, des NewsGroups Internet s'intÃƒÂ©ressent ÃƒÂ la sÃƒÂ©duction.

Et des centaines de milliers de personnes de par le monde, incitÃƒÂ©es par Jeffries dans un premier temps s'intÃƒÂ©ressent Ã cette ÃƒÂ©quation qui ÃƒÂ©chappe ÃƒÂ tout le monde depuis l'aube des temps.

Comment sÃƒÂ©duire ? Comment attirer ? Comment aborder ? Comment garder ?

Et le rÃƒÂ©seau mondial accÃƒÂ©lÃƒÂ¨re dans une mesure incroyable le processus de recherche.

Lorsqu'une personne poste une recommandation, ce sont des centaines, des milliers de personnes qui tentent de l'appliquer SUR LE TERRAIN. Et lÃƒÂ le ModÃƒÂ¨le de SuccÃƒÂ¨s retrouve tout son sens : issu du terrain, de ce qui fonctionne sur le terrain, c'est lorsqu'on l'applique que l'on vÃƒÂ©rifie qu'il fonctionne.

1997 Et de nouveaux gourous ÃƒÂ©mergent.

Parce que trouver des abrutis ou des types arrogants qui prÃƒÂ©tendent avoir trouvÃƒÂ© le Saint Graal, il y en a, en particulier en matiÃƒÂ¨re de sÃƒÂ©duction, oÃƒÂ¹ les Egos sont si fragiles et le dÃƒÂ©sespoir si grand.

Il y en a encore plÃƒÂ©thore aujourd'hui.

Mais ceux dont les recommandations ont portÃƒÂ© leurs fruits sont reconnus.

Sous les peudonymes tels que Juggler ou Maniac, des personnes comme vous ou moi ont expÃƒÂ©rimentÃƒÂ© et isolÃƒÂ© les modÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s relatifs aux relations Hommes-femmes.

2002 Et l'homme inventa l'argent

Un magicien canadien du nom de Mystery craque l'Ã©quation pour sÃƒÂ©duire les plus belles femmes et propose le premier de coacher des gens sur le terrain. Il accepte tous les dÃƒÂ©fis Ã sa compÃƒÂ©tence en matiÃƒÂ¨re de sÃƒÂ©duction, cam l'appui, et pour le commun des mortels, son "tableau de chasse" relÃƒÂ¨ve du fantastique, mÃƒÂªme plus de la science-fiction.
Et c'est la magie ! Des puceaux irrÃƒÂ©cupÃƒÂ©rables concluent avec des strip teaseuses au nez de types costauds. Et Ã§a sait.
On commence Ã savoir qu'il y a des recettes qui fonctionnent en matiÃƒÂ¨re d'apprentissage de la sÃƒÂ©duction.

Une foule de suiveurs se lance sur le crÃƒÂ©neau, attirÃƒÂ©s par l'appÃƒÂ¢t du gain, bien que n'ayant que rarement des compÃƒÂ©tences en sÃƒÂ©duction ou en coaching/enseignement. Que leur importe d'Ãªtre compÃƒÂ©tent, il y a un marchÃ qu'il y a un dÃƒÂ©sir profond et durable, et en marketing il ne sert Ã rien d'Ãªtre le meilleur ou mÃƒÂªme simplement valab ce qu'il faut c'est Ãªtre le premier en chiffre d'affaires.

2007 la sÃƒÂ©duction FranÃ§aise sombre

Le problÃƒÂ¨me en France est de trouver un accÃƒÂ¨s aux ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s. En particulier dans le milieu de la sÃƒÂ©duction.
Coup de loupe sur la communautÃƒÂ© francophone.

En France, on n'a pas la culture du succÃƒÂ¨s mais celle de l'assistanat, et dÃƒÂ¨s qu'il faut faire un effort c'est reparti comme en 36. Alors on va tenter Ã 2% les ModÃƒÂ¨les qui marchent ailleurs, et conclure qu'ils ne fonctionnent pas. "La Mystery Method ? Elle ne marche pas en France, mon bon !"

Alors Ã©videmment, on se prend dÃƒÂ©jÃ 5 ans dans la vue, dÃƒÂ©jÃ parce qu'on ne fait pas confiance. Et qu'on ne confiance avant d'avoir essayÃƒÂ©, ce qu'on n'a pas envie de faire, par flemme surtout et pour toutes les raisons citÃƒÂ©es plus haut qui font qu'on ne croit pas vraiment (c'est tellement plus confortable).

Ajoutons Ã cela la barriÃƒÂ¨re de la langue et une culture de l'Ego (si en France on sait mieux que les autres, et si on n'y arrive pas du premier coup c'est la mÃƒÂ©thode qui a un problÃƒÂ¨me).

Et puis comme les premiers coachs se lancent, il y a des intÃƒÂ©rÃƒÂªts commerciaux et la jalousie qui viennent s'ajouter Ã ces problÃƒÂ¨mes de fond. On veut donner l'image que l'on conclut alors on va descendre ceux qui ont vu le contraire, par tous les moyens possibles. Frappe prÃƒÂ©ventive, c'est de la doctrine militaire et une peur viscÃƒÂ©rale d'Ãªtre dÃƒÂ©masc On va y passer du temps. Beaucoup de temps et d'Ã©nergie.

Alors l'ambiance se pourrit. Ceux qui sont constructifs ont mieux Ã faire que de passer leur vie Ã essayer d'aider ceux qui ne font rien pour le mÃƒÂ©riter. Les personnes normales qui arrivent constatent les dÃƒÂ©gÃƒÂ¢ts et repartent aussitÃƒÂ´t l'image d'une communautÃƒÂ© de zozos sans valeur ajoutÃƒÂ©e, et on serait bien en mal de les en blÃƒÂ¢mer. La peur et le dÃƒÂ©couragement prennent ceux qui pourraient tenter de rÃƒÂ©tablir la vÃƒÂ©ritÃƒÂ©. Mais quand tu suis la valeur ajoutÃƒÂ modÃƒÂ¨les de succÃƒÂ¨s, tu as une vie, et tu as autre chose Ã faire. Alors toi tu te trouves une copine, ou deux ou quatre, et tu te rends compte que Eux n'ont que Ã§a Ã faire, que c'est leur mode de vie et qu'ils ne mÃƒÂ©ritent mÃƒÂªme pas qu leur apporte mieux. Ca va mÃƒÂªme plus loin, car plus tu nourris l'Ã¢ne, plus il te mord la main.

Et la qualitÃƒÂ© sombre elle aussi. Des recommandations efficaces se trouvent noyÃƒÂ©es dans des milliers de recommandations, contredits avec une rhÃƒÂ©torique ÃƒÂ l'aune de celle qui a inspirÃƒÂ© ÃƒÂ Aristote que "la dÃƒÂ©magog mort de la dÃƒÂ©mocratie". Le terrorisme intellectuel a fait son oeuvre, la "Res Publica", la chose publique est morte pour l'hexagone. Et le tout noyÃƒÂ© dans une avalanche de Flaming et autres Trolleries mutantes, que maintenir sous veille relÃƒÂ¨ve plus de la cartographie des atomes de la Galaxie que d'un intÃƒÂ©rÃƒÂªt ayant une once d'intÃƒÂ©rÃƒÂªt ÃƒÂ©conc anecdotique.

Entre leur incompÃƒÂ©tence et leur malhonnÃƒÂªtetÃƒÂ© pour que vous continuiez ÃƒÂ payer, les Escrocs (voir l'Ethique du F ont malheureusement aussi tendance ÃƒÂ recommander des ModÃƒÂ¨les inefficaces. Le plus emblÃƒÂ©matique est le "Natura Game", sur le quel je vais revenir dans un prochain article, mais on trouve aussi des choses amusantes comme "Le look fait tout", "Le LifeStyle fait tout" ou encore le trÃƒÂ¨s amusant "Soyez moi" qui paradoxalement gÃƒÂ©nÃƒÂ¨re de celui qui le su un revenu infini dans le temps pour celui qui l'Ã ƒÂ©nonce (ce qui pourtant ne devrait pas ÃƒÂªtre le cas... vu que si les rÃƒÂ©sultats ÃƒÂ©taient lÃƒÂ le suiveur n'aurait plus besoin de payer pour suivre).

Bref, tout ceci fait que pour localiser des modÃƒÂ¨les de succÃƒÂ¨s en France, il faut vraiment s'accrocher.

Chercheur de trÃƒÂ©sor ?

Et pourtant... dans les centaines de milliers de pages que vous pouvez trouver dans le monde de la sÃƒÂ©duction Francophone il y a des recommandations qui valent de l'OR.

Des modÃƒÂ¨les de succÃƒÂ¨s et des techniques que vous allez pouvoir appliquer sciemment jusqu';ÃƒÂ ce qu'ils deviennent naturels.

Il y en a bien plus dans la communautÃƒÂ© internationale cependant, donc si vous ÃƒÂªtes anglophone, prÃƒÂ©fÃƒÂ©rez la la de Shakespeare. A l'exception de ce site, que nous avons voulu au top niveau qualitÃƒÂ©, et nous prenons rÃƒÂ©guliÃƒÂ¨reme le temps de veiller ÃƒÂ ce que vous y trouviez systÃƒÂ©matiquement les meilleures informations possibles.
La valeur ajoutÃƒÂ©e NTD, c'est de vous apporter le Best Of de ces centaines de milliers de pages, de ces dizaines de milliers de recommandations pour ne vous en fournir que le TOP de ce qui fonctionne VRAIMENT sur le terrain.
De vous proposer une assimilation ultra puissante de ces modÃƒÂ¨les de succÃƒÂ¨s.

Maintenant que vous savez ce qu'est un modÃƒÂ¨le de succÃƒÂ¨s, vous savez quoi chercher.
Peut-ÃƒÂªtre aurons nous le plaisir de vous compter bientÃƒÂ´t parmi nos clients et de vous voir assimiler ce savoir prÃƒÂ©cieu entre tous.
Peut-ÃƒÂªtre voulez vous rÃƒÂ©ussir votre couple ou le sauver d'une situation difficile. Peut-ÃƒÂªtre voudriez vous trouver d'une maniÃƒÂ¨re constante un ÃƒÂ©tat ÃƒÂ©motionnel qui vous permette d'aborder ou de savoir quoi dire. Peut-ÃƒÂªtre voudriez-vo savoir identifier la bonne personne lorsque vous la croiserez. Peut-ÃƒÂªtre ÃƒÂªtes vous coincÃƒÂ© dans votre carriÃƒÂ¨re ou noyÃƒÂ© dans votre agenda. Peut-ÃƒÂªtre que vous voudriez vous sentir heureux tous les jours, ou vaincre votre aprÃƒÂ©hens relationnelle. Peut-ÃƒÂªtre avez vous un problÃƒÂ¨me plus particulier dont vous avez envie de nous faire part.
Notre valeur ajoutÃƒÂ©e, c'est de vous permettre A VOUS de reproduire les ModÃƒÂ¨les de SuccÃƒÂ¨s les plus EFFICACES.

Et dans tous les cas, bienvenue dans l'Univers de Natural Technics Development.
La limite de votre ambition c'est vous qui la fixez.

Phenix