

# Les Modèles de Succès

Soumis par Phenix

08-04-2009

Dernière mise à jour : 14-03-2011

Le coaching est une manière extraordinaire de booster sa vie.

On considère qu'une initiative de coaching amène 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 même parler du gain en qualité de vie, difficilement quantifiable. Combien iriez-vous payer pour vivre la vie dont vous rêvez ? 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 élément crucial entre tous à prendre en considération : représenter pour vous un gain EXPONENTIEL.

Mieux que le Coaching !?

Le coaching est une manière extraordinaire de booster sa vie.

On considère qu'une initiative de coaching amène 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 même parler du gain en qualité de vie, difficilement quantifiable. Combien iriez-vous payer pour vivre la vie dont vous rêvez ? 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 élément crucial entre tous à prendre en considération : représenter pour vous un gain EXPONENTIEL.

Direction la Stratosphère !

Qu'est-ce qui justifie qu'un coach facture des montants à six chiffres PAR JOUR ? Pourquoi Anthony Robbins a amené Agassi au titre de champion du monde ou a permis à Oprah Winfrey de réussir enfin son centième anniversaire ? Il existe une raison bien précise à cela.

C'est la raison pour laquelle aujourd'hui en France un Coach NTD vous amène à conclure ou à vous marier alors qu'ailleurs on vous amène à peine à prendre des numéros de téléphones en jouant sur les grands noms ; la raison pour laquelle on peut vous amener à monter vos revenus de 50% en vous élevant professionnellement là où ailleurs on vous apprend juste à être mieux payé ; vous êtes pour le même salaire.

Cette raison, c'est l'application de Modèles de Succès.

Et je vais vous expliquer pourquoi.

Un coach qui au-delà de la démarche de Coaching vous transmet une EXPERTISE sur les Modèles de Succès de votre problématique vous permet :

- D'obtenir des résultats 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 à la fois augmenter vos chances de succès et vous rendre le parcours plus agréable
- De vous permettre d'envisager un succès bien au-delà de ce que vous pensiez possible
- De rester réaliste sur ce que vous allez entreprendre et donc de ne pas être désolé ni gaspiller votre temps et énergie
- Et par dessus tout, de progresser avec une rapidité EXPONENTIELLE

Par exemple un Coach "normal" peut vous aider à entreprendre une démarche pour apprendre à séduire. L'expérience a prouvé que pour parvenir à séduire des personnes de forte qualité par soi-même il fallait 10 ans.

Un coach EXPERT dans les Modèles de Succès du domaine, va vous permettre d'atteindre le même résultat en quelques semaines, d'une manière plus agréable, et avec la certitude d'y parvenir, sans affronter tous les rejets de l'apprentissage le plus délicat de tous.

Un coach peut vous aider à changer de poste. Un coach ayant l'expertise en la matière va vous aider en prime à trouver un boulot qui vous convienne en vous aidant à savoir ce qui vous convient et à négocier un salaire de 50% au-dessus de la norme.

Je suppose que vous comprenez mieux l'intérêt de cette notion. Peut-être allez-vous même commencer à imaginer en quoi cela pourrait vous servir...

Qu'est-ce qu'un modèle de succès ?

Il y a une raison à tout.

En séduction, dans vos interactions, dans votre développement personnel en général.

Par exemple, si tu prends un bateau quand tu abordes, il y a des raisons. Si tu réussis, 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 à tout. J'adore cette citation d'Einstein, "C'est la théorie qui dicte de ce que l'on observe".

Le fait de ne pas connaître ces raisons ne les fait pas disparaître

Je discutais il y a quelques jours avec deux personnes particulièrement brillantes, un couple, les deux font partie du top 5 de leur activité en France et qui humainement et intellectuellement sont des perles. En évoquant les principes de mon enseignement, j'ai été surpris de voir quelle assistance générale m'apportait même chez ces deux personnes l'idéal des relations humaines puissent en fait être régies par des règles.

En les titillant un peu et en y réfléchissant un peu, c'est compréhensible :

- On a tellement l'HABITUDE de croire que c'est le hasard qui régit notre vie,
  - On a tellement la FLEMME de s'attaquer à ces parties de notre vie qui ne nous satisfont pas
  - Ce serait tellement ENORME de s'attaquer à ces parties de notre vie qui ne fonctionnent pas que c'en est instantanément DECOURAGEANT
  - On a tellement pas envie d'entendre que l'on pourrait comprendre et faire mieux...
  - On a tellement peur de l'idée que notre vie est régie par des lois que l'on ne maîtrise pas
- que l'on préfère ignorer cette idée que le hasard n'existe pas.

Et pourtant, pour reprendre Bob Proctor, même si on ignore comment fonctionne l'électricité, on peut cuisiner son dîner avec l'électricité, ou finir grillé par cette même électricité.

Deepak Chopra relevait avec justesse (dans un livre intitulé "les Clés Spirituelles de la Richesse" pour situer) que

même les partisans de la théorie du Chaos avaient fini par admettre que le Chaos n'était qu'APPARENT, et que les lois de l'univers étaient extrêmement précises.

Bref, le fait que vous ne connaissiez pas la formule pour la chance ou pour le succès n'empêche pas qu'elle existe. Au-delà de ce que vous voyez, il y a des raisons à tout ce qui se produit.

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

Vous avez sans doute déjà vu quelqu'un refaire encore et encore la même erreur, et qu'on tendra à avoir le même résultat (et oui, persister avec la mauvaise recette relève de la bêtise, mais c'est un autre débat).

Et bien il en va de même pour les recettes qui permettent de réussir : en agissant de manière APPROPRIÉE, vous allez orienter les choses vers le résultat que vous souhaitez.

Devenir Millionnaire, en épouser un, réussir votre mariage ou tomber la femme de vos rêves peut être entre la bonne recette bien appliquée... et vous donnera un résultat conforme à vos attentes !

Certes, il existe un "facteur chaos", cette chance d'échouer qui vient parfois troubler les démarches les mieux construites. D'une part un Modèle de Succès efficace vise à minimiser ce facteur, et d'autre part, force d'appliquer une probabilité de réussir (probabilité d'autant plus haute que votre Modèle de Succès est valable et que vous l'appliquerez correctement), au bout d'un certain nombre de tentatives, vous réussirez fatalement... c'est mathématique.

Prenons un exemple volontairement simpliste : avez-vous remarqué qu'à chaque fois que vous appuyez sur un interrupteur la lumière s'allume ? Et que lorsque vous appuyez à côté, rien ne se passe ? Et bien s'agit d'un Modèle de Succès reproductible. Et d'un Modèle de Insuccès reproductible. Vous pouvez, Jacquouille, jouer Jour/Nuit autant que vous voulez, le résultat est là. Il y a un Modèle de Succès qui permet d'allumer la lumière ou de l'éteindre. Que vous compreniez comment cela fonctionne, ou que vous ne le compreniez pas.

C'est une question de certitude et de rapidité.

Si l'on simplifie l'extrême, le Modèle de Succès vous donne tout de suite ce que vous auriez mis longtemps à trouver seul. Parfois très très très longtemps... sans même de certitude de réussir. Beaucoup de gens sont morts sans avoir trouvé par eux-mêmes comment devenir riches ou de s'enrichir et garder des personnes de qualité, et pourtant ce n'est pas faute d'avoir essayé.

Le modèle de succès approprié vous donne la certitude de finir par réussir. Et la plupart du temps BIEN PLUS vite. Je sais que question d'Ego on aimerait bien penser être au-dessus de ça. Et que question finances, les meilleurs modèles sont parfois onéreux. Maintenant, en regardant en avant ne serait-ce que de dix ans, combien donneriez-vous pour avoir ces modèles ? Je ne pense pas qu'il y ait meilleur investissement à faire dans une vie, que ce soit en temps, en énergie ou en argent, que de se diriger par les meilleurs modèles vers ce que nous désirons... de fait il n'y a pas de meilleur retour sur investissement dans les domaines en question.

En ce ving-et-unième siècle béni des Dieux

Nous vivons une époque formidable où de nombreux modèles de succès sont disponibles :

- comment devenir millionnaire
- comment réussir à se faire des amis
- comment faire preuve d'autorité
- comment se lancer pour aborder sans flipper

- comment avoir une conversation fluide

- comment s'acquiescer des top modélisations (je prends l'exemple surtout pour l'envergure fantasmagorique de la tâche, on ne demande paradoxalement peu même si c'est très amusant à faire)

J'ai fait de la commercialisation de ces Modèles le fond de commerce de Natural Technics parce que je pense que suivre l'enseignement de ces modèles est tout simplement la meilleure chose qu'une personne puisse faire dans sa vie.

Et lorsque la même semaine :

- un client vous annonce son mariage,

- deux personnes viennent de Suisse et repartent avec des étoiles dans les yeux et les clairs de la séduction qu'ils cherchaient depuis des mois et que vous savez qu'ils vont non seulement réussir mais s'écarter à succès,

- qu'un client passe la barre des 50 conquêtes en dix-huit mois sans mensonges et en partant de zéro,

- que cinq personnes viennent vous dire qu'ils ont aussi la (re)conquête de la personne qu'ils désiraient grâce à notre assistance personnalisée ou notre SAV,

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

croquez-moi que cela rappelle l'extraordinaire PUISSANCE de ces Modèles de Succès. C'est du reste ce qui m'a donné l'idée d'écrire cet article.

Quelle tâche à sa a un modèle de succès ?

Eh bien c'est très variable. Cela va d'un langage de notations bizarres que l'on trouve dans les cours de praticien en PNL, à des cours de plusieurs heures. L'idée c'est que ce soit applicable, le reste relève du secondaire.

Pour moi les points communs entre les Modèles de Succès sont :

- Ils sont pensés, voire rédigés, pour être appliqués : sont-ils présentés constructivement ? Avec mise en application ?

- Ils s'insèrent dans une compréhension plus globale de leur contexte d'application : on doit pouvoir savoir comment/pourquoi ils fonctionnent

- Ils viennent de l'étude de ce qui fonctionne sur le terrain, pas dans un Ego, une théorie ou un reportage idéal

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

- Le Modèle de Succès se définit principalement par sa PERTINENCE pour le domaine concerné : il doit être suffisant pour vous donner un résultat tangible dans le domaine concerné, et plus il sera pertinent, plus vous aurez des résultats "facilement"

- Il fonctionne pour d'autres en-dehors de son colporteur : Lorsque vous regardez les critères et le feedback de ceux qui ont tenté de l'appliquer, et que ces critères sont opportuns, justifiés et constructifs (solides, pas énormes), vous apprendrez peut-être si le modèle fonctionne.

Par exemple j'ai vu beaucoup de gens dire "La Mystery Method à sa ne marche pas, on le sait."

Même pas de critères, donc c'est un feedback inapproprié intrinsèquement, vous savez juste que la source est inefficace (au minimum pour votre démarche d'identification du MdS).

Par contre si quelqu'un qui vous dit "la MM il m'a fallu des semaines avant de réussir, il y a pas mal de choses à comprendre avant de pouvoir l'appliquer correctement. Maintenant le taux de succès devient rapidement supérieur aux autres méthodes et permet un succès même sur des mannequins ou des personnes de très fort standing, et ressentiment très simple à piloter...", à quel feedback allez-vous vous fier pour décider si la MM paraît à reproduire pour vous ?

Méfiez-vous de ce qui vous est assés d'une manière violente, comme le dit le proverbe israélien, il y a

généralement beaucoup de préjugés derrière, et un énorme manque de fondement à la position en

- En tenant en compte les principes de mise en application (notamment les pré requis) et avec un peu de travail, vous   ussirez à appliquer un Modèle de Succès sur le terrain avec succès

En règle générale un Modèle de Succès est composé de quelques éléments simples :

- Comment   sa fonctionne : vous vous sentirez à l'aise de comprendre et de maîtriser ce domaine, et de vérifier confrontant ces mécanismes avec vos expériences passées pour trouver ce qui faisait que cela ne fonctionnait pas jusque là.

La séduction repose sur l'Emotion. La logique n'aboutit à rien en séduction, on ne peut pas convaincre quelqu'un d'être attir  , on ne peut que gêner l'émotion chez la personne. Tout est possible, vous pouvez amener u coincée à faire un truc à trois le soir même, mais ce sera par votre capacité à influencer les émotions donner l'envie à l'autre.

(...)

Le résultat d'une interaction, comme le "qui aura l'augmentation" repose à 20% sur la réalité perçue et à l'influence émotionnelle subie par la personne. A travers les divers outils que nous allons voir, il va falloir amener sa perception de la réalité et son émotion à (...)

- Comment on décide de ce que l'on fait : pour que vous vous mobilisiez effectivement vers le résultat que vous désirez

En vous disciplinant dans un premier temps jusqu'à ce que cela devienne intuitif, suivez le processus naturel de la séduction 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 séduction 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 où<sup>1</sup> 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 manière quasi hypnotique.

2 - Susciter l'Intérêt (...)

Influencez au maximum la personne sur ces points :

1 - Le Rapport : la proximité, la confiance et la sympathie ressenties instinctivement par la personne

2 - (...)

- Comment faire pour réussir : les clés et les recommandations pour appliquer de manière réussie

1 - Utilisez le Matériel le plus puissant: cela vous familiarise à ce qui est efficace et vous donne le maximum d'impact possible.

2 - Maîtrisez votre Matériel, vous pourrez être dans le Présent car c'est dans le présent qu'on est efficace délivrer efficacement.

3 - Utilisez UNIQUEMENT du Matériel avec lequel vous êtes Congruent parce que (...)

1 - Mirroring : en reproduisant le vocabulaire, l'état d'esprit, l'état émotionnel d'une personne, notamment à tra son sens dominant et un écho de sa posture et de sa gestuelle : (...)

En général c'est une recette relevant plus de la volonté de mise en application que de la pignolade, d  sol  ment brutal mais c'est le meilleur critère d'identification.

L'Histoire des Modèles de Succès

Un petit tour d'horizon de l'historique anecdotique des Modèles de Succès ? Ca vaut le détour...

## Napoleon Hill et le Secret d'Andrew Carnegie

Le grand-père du Développement Personnel, c'est Napoleon Hill. Jeune journaliste convoqué par l'homme le plus riche du monde, Andrew Carnegie, il se voit confier une mission pour le moins hallucinante. Pendant des décennies il va interviewer des milliers de personnes qui se sont enrichies par elles-mêmes pour vérifier si le secret de la richesse est bien ce que suspecte Carnegie.

Et chose étonnante, peu ont déclaré ne pas pouvoir se prononcer, la plupart lui ont confirmé que ce Secret leur a permis de s'enrichir.

Ce Secret, instillé dans un livre, a fait depuis bien plus de multi-millionnaires que n'importe quoi d'autre dans l'Histoire, la Guerre et Internet inclus. Et pourtant le Modèle est diffus, et il n'est même pas clairement explicité dans le livre, qui insiste sur la Mise en Application en pratique.

## Richard et les trois Mages

Dans les années 70, Richard Bandler se pose une question qui fera date dans l'histoire des Modèles de Succès : Pourquoi est-ce que certains thérapeutes ont des taux de guérison DELIRANTS ? (sous titre officieux : alors que la plupart ne servent à rien).

Trois praticiens vont retenir son attention :

- Fritz Perl, fondateur de la Gestalt Therapy,
- Virginia Satir, probablement la plus grande thérapeute familiale de tous les temps,
- et enfin Milton Erikson, improbable médecin ayant surmonté la poliomyélite et capable de guérir des cancers lisant le journal ses patients, redonnant ses lettres de noblesse à l'Hypnose

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

Paradoxalement, les psychiatres et les psychanalistes vont lancer une guerre larvée contre la PNL, avec de gros moyens (ils facturent 100 fois plus de séances sur le même problème avec 38% de succès au lieu de 93%, donc économiquement leur poids est différent) mais des arguments qui souvent prouvent à sourire. Mon favori est que prétendus de la PNL ne seraient pas scientifiques ; ils sont évidents pour un enfant de 8 ans, ce que mon petit cousin m'a confirmé, mais évidemment ce ne sont que des postulats, et je comprends bien qu'un résultat efficace de suite fasse gâcher des vendeurs de soins dans la concurrence de leur chiffre d'affaire. C'est un peu comme le lobbying pharmaceutique contre le remboursement de l'acupuncture, ça les ennuyait alors que les mutuelles aimeraient bien que ce soit remboursé...

Par exemple, lorsque les psychiatres, que ce trublion de Bandler adore titiller sur leur incroyable (mais logique) inefficacité, lui déclarent ne pas savoir traiter les phobies, il décide d'agir selon ce principe des Modèles de Succès. Plutôt que de faire comme les dits psychiatres et de tenter de trouver une nouvelle méthode qui ne marcherait pas, il passe donc une annonce dans les journaux en disant grosso modo "Si vous avez guéri d'une phobie, je vous paye pour vous parler". Et tous ceux qui ont guéri lui ayant approximativement dit la même chose, il a mis au point une technique permettant de guérir une phobie en un quart d'heure.

Et non seulement les résultats sont impressionnants, mais le principe déborde très vite du cadre thérapeutique. L'efficacité simple et universelle de la démarche de la PNL lui permet de s'appliquer à d'autres domaines. L'application au domaine de la vente est un des cadres les plus connus d'"export" des Modèles de Succès de la PNL en matière d'interactions.

## 1989 Anthony Robbins ou la recherche de l'Excellence

Je simplifie volontairement, mais on peut résumer la suite ainsi : porte drapeau des chercheurs-rapporteurs de Modèles de Succès, Anthony Robbins va porter la croisade de la réussite dans tous les domaines de la réussite personnelle.

Négoçant une licence auprès de Richard Bandler, il va appliquer la mise en oeuvre de l'Expertise des Modèles de Succès au domaine du coaching, qui est déjà en soi une démarche de recherche de succès.

Le phénomène ne intrigue... Il vous explique comment à changer en quelques secondes votre penchant pour le Fast Food avec votre «goût» pour les carottes, il apprend dans ses séminaires à marcher sur le feu, il coache pour des sommes astronomiques des gens qui il va permettre de devenir des champions du monde ou des présidents des USA... Lorsque l'armée américaine va lui demander d'augmenter le taux de succès à ses examens de tir, à de 30%, Robbins va étudier les tireurs d'élite américains et fait monter le taux de succès à 100%. Son institut étudie des couples vivant heureux depuis des décennies pour comprendre comment et en tirer les recettes. Et lorsqu'une femme atteinte de personnalité multiples vient s'en prendre à lui devant des caméras de télévision, il agit en direct.

En deux décennies, il a aidé plus de 80 millions de personnes de par le monde.

1992 : Ross Jeffries et la PNL applique la séduction

Doté d'un physique qu'il décrira lui-même comme désavantagé, Ross Jeffries n'obtient guère de succès matérielle féminine. Jusqu'à ce qu'il décide d'appliquer la puissance d'influence émotionnelle permise par la PNL la séduction.

Il met au point une méthode, nommée Speed Seduction, qui permet des résultats proprement hallucinants, tant pour les apprentis séducteurs, les moins ou les personnes séduites elles-mêmes.

Ces résultats sont mon sens porter au crédit de la puissance des Modèles utilisés, parce qu'ils permettent séduire même avec des handicaps ou dans des cas difficiles :

- beaucoup d'élèves de Jeffries sont connus pour avoir un succès blatant même sans résoudre leurs problèmes personnels plus profonds : en gros, même si vous n'êtes pas soigné ou confiant, vous pouvez sortir avec une bombe.
- Un pratiquant français que je connais sortait aux dernières nouvelles avec un Mannequin de chez Ford
- Il permet d'être en fait défendu au bout de trois minutes par une jeune femme célibataire depuis trois ans qui a fait 500 km et posé un jour de congé pour venir vous mettre un rateau devant les caméras

Bref, c'est le début des Modèles de Succès pour la séduction...

1993 La communauté Internet s'attaque à l'Equation

L'élan communautaire du Web regroupant des personnes ayant des centres d'intérêt commun, des NewsGroups Internet s'intéressent à la séduction.

Et des centaines de milliers de personnes de par le monde, incitées par Jeffries dans un premier temps s'intéressent à cette équation qui échappe à tout le monde depuis l'aube des temps.

Comment séduire ? Comment attirer ? Comment aborder ? Comment garder ?

Et le réseau mondial accablé 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 le Modèle de Succès retrouve tout son sens : issu du terrain, de ce qui fonctionne sur le terrain, c'est lorsqu'on l'applique que l'on vérifie qu'il fonctionne.

1997 Et de nouveaux gourous émergent.

Parce que trouver des abrutis ou des types arrogants qui prétendent avoir trouvé le Saint Graal, il y en a, en particulier en matière de séduction, où les Egos sont si fragiles et le désespoir si grand.

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

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

Sous les pseudonymes tels que Juggler ou Maniac, des personnes comme vous ou moi ont expÃ©rimentÃ© et isolÃ© les mÃ©thodes de SuccÃ©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 sÃ©duire les plus belles femmes et propose le premier de coacher des gens sur le terrain. Il accepte tous les dÃ©fis Ã© sa compÃ©tence en matiÃ©re de sÃ©duction, camÃ© l'appui, et pour le commun des mortels, son "tableau de chasse" relÃ©ve du fantastique, mÃ©me plus de la science-fiction.

Et c'est la magie ! Des puceaux irrÃ©cupÃ©rables concluent avec des strip teaseuses au nez de types costauds. Et Ã©tait dit.

On commence Ã© savoir qu'il y a des recettes qui fonctionnent en matiÃ©re d'apprentissage de la sÃ©duction.

Une foule de suiveurs se lance sur le crÃ©neau, attirÃ©s par l'appÃ©t du gain, bien que n'ayant que rarement des compÃ©tences en sÃ©duction ou en coaching/enseignement. Que leur importe d'Ã©tre compÃ©tent, il y a un marchÃ© qu'il y a un dÃ©sir profond et durable, et en marketing il ne sert Ã© rien d'Ã©tre le meilleur ou mÃ©me simplement valable ce qu'il faut c'est Ã©tre le premier en chiffre d'affaires.

2007 la sÃ©duction FranÃ§aise sombre

Le problÃ©me en France est de trouver un accÃ©s aux ModÃ©les de SuccÃ©s. En particulier dans le milieu de la sÃ©duction.

Coup de loupe sur la communautÃ© francophone.

En France, on n'a pas la culture du succÃ©s mais celle de l'assistanat, et dÃ©s qu'il faut faire un effort c'est reparti comme en 36. Alors on va tenter Ã© 2% les ModÃ©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 dÃ©jÃ 5 ans dans la vue, dÃ©jÃ parce qu'on ne fait pas confiance. Et qu'on ne confiance avant d'avoir essayÃ©, ce qu'on n'a pas envie de faire, par flemme surtout et pour toutes les raisons citÃ©es plus haut qui font qu'on ne croit pas vraiment (c'est tellement plus confortable).

Ajoutons Ã© cela la barriÃ©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 mÃ©thode qui a un problÃ©me).

Et puis comme les premiers coachs se lancent, il y a des intÃ©rÃ©ts commerciaux et la jalousie qui viennent s'ajouter Ã© ces problÃ©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 prÃ©ventive, c'est de la doctrine militaire et une peur viscÃ©rale d'Ã©tre dÃ©masquÃ©. 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 mÃ©riter. Les personnes normales qui arrivent constatent les dÃ©gÃ¢ts et repartent aussitÃ©t avec l'image d'une communautÃ© de zozos sans valeur ajoutÃ©e, et on serait bien en mal de les en blÃ¢mer. La peur et le dÃ©couragement prennent ceux qui pourraient tenter de rÃ©tablir la vÃ©ritÃ©. Mais quand tu suis la valeur ajoutÃ©e modÃ©les de succÃ©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© faire, que c'est leur mode de vie et qu'ils ne mÃ©ritent mÃ©me pas qu'on leur apporte mieux. Ca va mÃ©me plus loin, car plus tu nourris l'Ã©go, plus il te mord la main.

Et la qualité sombre elle aussi. Des recommandations efficaces se trouvent noyées dans des milliers de recommandations, contredits avec une rhétorique à l'aune de celle qui a inspiré Aristote que "la démocratie est morte de la démocratie". Le terrorisme intellectuel a fait son oeuvre, la "Res Publica", la chose publique est morte pour l'hexagone. Et le tout noyé dans une avalanche de Flaming et autres Trolleries mutantes, que maintenir sous veille relève plus de la cartographie des atomes de la Galaxie que d'un intérêt ayant une once d'intérêt concret anecdotique.

Entre leur incompétence et leur malhonnêteté pour que vous continuiez à payer, les Escrocs (voir l'Ethique du Fautif) ont malheureusement aussi tendance à recommander des Modèles inefficaces. Le plus emblématique est le "Natural 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 très amusant "Soyez moi" qui paradoxalement gâche de celui qui le suit un revenu infini dans le temps pour celui qui l'annonce (ce qui pourtant ne devrait pas être le cas... vu que si les résultats étaient là le suiveur n'aurait plus besoin de payer pour suivre).

Bref, tout ceci fait que pour localiser des modèles de succès en France, il faut vraiment s'accrocher.

Chercheur de trésor ?

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

Des modèles de succès et des techniques que vous allez pouvoir appliquer sciemment jusqu'à ce qu'ils deviennent naturels.

Il y en a bien plus dans la communauté internationale cependant, donc si vous êtes anglophone, préférez la langue de Shakespeare. A l'exception de ce site, que nous avons voulu au top niveau qualité, et nous prenons régulièrement le temps de veiller à ce que vous y trouviez systématiquement les meilleures informations possibles. La valeur ajoutée 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 modèles de succès.

Maintenant que vous savez ce qu'est un modèle de succès, vous savez quoi chercher.

Peut-être aurons nous le plaisir de vous compter bientôt parmi nos clients et de vous voir assimiler ce savoir précieux entre tous.

Peut-être voulez vous réussir votre couple ou le sauver d'une situation difficile. Peut-être voudriez vous trouver d'une manière constante un état émotionnel qui vous permette d'aborder ou de savoir quoi dire. Peut-être voudriez-vous savoir identifier la bonne personne lorsque vous la croiserez. Peut-être êtes vous coincé dans votre carrière ou noyé dans votre agenda. Peut-être que vous voudriez vous sentir heureux tous les jours, ou vaincre votre appréhension relationnelle. Peut-être avez vous un problème plus particulier dont vous avez envie de nous faire part.

Notre valeur ajoutée, c'est de vous permettre A VOUS de reproduire les Modèles de Succès 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