

Sébastien VAQUIER

Réussissez votre vie, libérez votre esprit

« La vie n'est qu'un jeu, il suffit d'en connaître les règles »



© Marianne Mayer - Fotolia.com

La méthode pour être heureux, libre et vivre sans limites : 13 principes simples et efficaces pour faire ce que l'on aime et avoir ce que l'on veut.



SOMMAIRE

INTRODUCTION	3
1/ DECONDITIONNEMENT - ON VOUS MANIPULE.....	4
LA STRATEGIE DE LA DISTRACTION.....	4
LA STRATEGIE DU PROBLEME	5
LA STRATEGIE DE L'ENFANT	6
LA STRATEGIE DE L'EMOTION.....	6
POURQUOI LES GROUPES SONT STUPIDES ET POURQUOI LES MANIPULATEURS LES UTILISENT	7
POURQUOI ON VOUS A TROMPE A L'ECOLE	8
2 / OUVERTURE D'ESPRIT - VOUS ETES DIEU
DIEU EST ESPRIT.....
JE SUIS CE QUE JE SUIS
LA FIN D'UN MONDE
MON HISTOIRE ET POURQUOI ELLE PEUT VOUS AIDER
3 / THEORIE APPLIQUEE - LE GUIDE DE LA CREATION EN 13 ETAPES
LA LOI DE L'ATTRACTION
PENSEZ PAR VOUS-MEME
VISUALISEZ.....
RESSENTEZ
LACHEZ PRISE
AYEZ LA FOI
L'ART DE PERMETTRE
VIVEZ LE MOMENT PRESENT
RESPIREZ
LE POUVOIR DE L'INTENTION
OSEZ
OBSERVEZ.....
AU COMMENCEMENT ETAIT LE VERBE
4 / LES 13 SECRETS DE LA CREATION APPLIQUES A LA REUSSITE
REVER SA VIE ET VIVRE SES REVES
ETRE, FAIRE ET AVOIR
POURQUOI ECHOUER DANS LA VIE EST UN SIGNE DE REUSSITE
POURQUOI LE RISQUE FAIT PARTIE DE LA REUSSITE
POURQUOI ECOUTER LES AUTRES VOUS EMPECHE DE REUSSIR VOTRE VIE
SOYEZ EFFICACE
PASSEZ A L'ACTION !.....
5 / LA METHODE PRATIQUE - CREEZ, REUSSISSEZ
FOCALISEZ VOTRE ATTENTION.....
SOYEZ CLAIR ET PRECIS.....
LIBEREZ VOTRE POTENTIEL
RESSOURCES.....
REMERCIEMENTS.....



INTRODUCTION

Bonjour à vous, cher lecteur, et merci tout d'abord d'avoir acheté ce livre !

Je préfère vous prévenir, certains passages de ce livre risquent de vous choquer. L'objectif ici est d'essayer de vous aider à **réussir votre vie** en vous expliquant des principes de manière simple et efficace.

Les points abordés ici sont tellement vastes qu'ils pourraient faire l'objet d'une explication plus poussée. Ce n'est cependant pas l'objectif de ce livre. Mon intention est que vous ayez à portée de main un livre qui soit à la fois le plus complet et le plus concis possible. J'ai essayé de vulgariser au maximum certaines idées et concepts pour les rendre le plus accessible possible. Si vous souhaitez en savoir plus, vous trouverez une liste de ressources utiles tout au long de ce livre pour chaque sujet donné.

Les propos exposés ici sont le fruit de mes pensées et n'engagent que moi. Vous avez parfaitement le droit de ne pas être d'accord avec tout ou partie du contenu. Ce livre n'a pas prétention à détenir la vérité absolue, il se base sur ma propre expérience : il est destiné à vous faire réfléchir et à éveiller votre conscience. Le but est de vous fournir des outils pour vous épanouir. Libre à vous d'en faire ce que vous voulez.

Je vous propose de vivre une expérience, ici et maintenant : la bonne nouvelle, c'est que vous avez déjà choisi d'y participer en lisant ce livre !

La question est : **jusqu'où êtes-vous prêt à aller ?**

Est-ce que vous êtes une personne ouverte d'esprit ? Est-ce que vous êtes prêt à mettre de côté tout ce que vous avez appris jusqu'à maintenant et à littéralement « **accoucher votre esprit** » ? Tout au long de ce livre, réfléchissez et testez : qu'avez-vous à y perdre ?

Ce qui se passe à l'extérieur n'est que le reflet de ce qui se passe à l'intérieur. La réussite extérieure n'est donc que le reflet de la réussite intérieure. Commencez d'ailleurs par réfléchir à ce qu'est la réussite. Qu'est-ce que ce mot évoque pour vous ? Si vous avez acheté ce livre, c'est que vous souhaitez au plus profond de vous réussir. Ok, mais concrètement ? Qu'est-ce que vous voulez VRAIMENT ? Ce que vous voulez, c'est pour vous ou pour les autres ? Soyez honnête !

Si vous voulez VRAIMENT réussir, vous trouverez un moyen. Sinon, vous trouverez une excuse.

Est-ce que vous voulez VRAIMENT réussir ? Est-ce que vous êtes prêt à donner le MEILLEUR de vous-même ? Ne dites pas simplement « oui ». Dites « OUI J'AI VRAIMENT ENVIE DE REUSSIR ! OUI J'AI VRAIMENT ENVIE DE DONNER LE MEILLEUR DE MOI-MEME ! JE SUIS DETERMINE ! » Répétez ceci au moins 3 fois à voix haute, criez-le. C'est bon ? Allez, c'est parti ! Que la fête commence !

La vie n'est un jeu, il suffit d'en connaître les règles. **Alors, on joue ?**

Ps : désolé mesdames et mesdemoiselles de ne pas employer le féminin lors de la rédaction de ce livre. Par convention et usage, le masculin apparaît comme une solution naturelle. Rassurez-vous cependant, ce livre vous est également destiné ☺



1/ DECONDITIONNEMENT - ON VOUS MANIPULE

Les gouvernements, les sociétés, les médias... excellent dans l'art de la manipulation. Croyez bien qu'ils sont au courant du mode de fonctionnement de la psychologie humaine.

La journaliste et écrivain Sylvie SIMON, que je me permets de citer ici, [explique les 10 stratégies de manipulation de masse](#) élaborées par Noam Chomsky.

En voici dans ce chapitre quelques-unes que je vais vous expliquer plus en détails.

La stratégie de la distraction

Tout aujourd'hui est fait pour **occuper** les gens. Le nombre de sports (football, rugby, handball, basket-ball, course, équitation...) **médiatisés** augmente continuellement.

Les programmes de télé-réalité ou télé-crochet en sont un parfait exemple : qu'est-ce que vous apprenez ici ? Rien, si ce n'est vous abrutir l'esprit devant la pseudo-vie de gens que vous ne connaissez même pas. Les médias sont une arme redoutable pour les gouvernements.

L'été est une période idéale pour les politiciens : pendant que la plupart des gens sont en vacances et occupés à se divertir un maximum, c'est à ce moment précis que les plus grandes lois sont votées. Ni vu ni connu, je t'embrouille ! A la rentrée, en septembre, les esprits sont prêts à une plus grande acceptation car ils se sont reposés...

L'empire romain l'avait bien compris à l'époque : il lui suffisait de donner du pain et des jeux à la foule pour pouvoir gouverner le peuple.

Plus vous êtes distraits et occupés, moins vous pensez aux questions existentielles de la vie : approfondir ses connaissances sur le monde et soi-même requiert du temps et un certain recul.

La société actuelle ne veut surtout pas que nous soyons efficaces mais occupés, ce qui n'est pas pareil.

Tous les moyens de télécommunications sont bons pour nous distraire : messageries instantanées, réseaux sociaux, mails, vidéos en ligne... Le temps passé à consommer de la vidéo en ligne est en croissance permanente. Pareil pour celui passé sur Facebook, Twitter et cie. Le temps total passé à consommer cette information distrayante est tout simplement hallucinante.

Prenez le temps de vous poser 5 minutes et observez le monde tourner autour de vous. Ne trouvez-vous pas qu'il existe un étrange paradoxe ? Les moyens de télécommunication n'ont jamais été aussi développés que maintenant, tout est fait pour pouvoir gagner du temps : cela vous paraît peut-être évident mais parcourir 100 kilomètres en voiture vous prend au plus 2 heures en moyenne alors qu'à l'époque des charrues et des bœufs, il fallait beaucoup plus de temps (cela se chiffrait sûrement en jours) !

Le pire, c'est que nous avons de plus en plus de distractions : parcs d'attractions, cinéma, télévisions, spectacle... et nous semblons de moins en moins heureux. Etonnant non ? A la fin de ce livre, vous saurez exactement pourquoi.



La stratégie du problème

L'objectif ici est de créer un problème pour manipuler les gens par la peur et ensuite proposer des solutions. Le gouvernement se positionne ainsi comme un sauveur du peuple qui est victime du problème, le bourreau. L'éternel schéma triangulaire : le sauveur, la victime et le bourreau.

Etre libre, c'est sortir de ce schéma. Comment ? Vous allez le savoir dans les prochains chapitres. Pour l'instant, l'important est d'essayer de déconditionner votre cerveau, le déprogrammer le plus possible pour qu'il puisse s'ouvrir à de nouvelles idées.

Croyez-vous réellement que la crise économique était imprévisible ? Bien sûr que non. Elle a été créée dans le but de faire accepter plus facilement le recul des droits sociaux.

L'attaque du 11 septembre 2001 sur le World Trade center était aussi programmée : comme par « hasard », le Pentagone n'a quasiment pas été touché (il fallait bien qu'il le soit un peu quand même pour mieux crédibiliser la mise en scène) et le gouvernement a pu justifier la dépense de millions de dollars pour la guerre d'Irak.

La fausse pandémie grippale (grippe h1n1) en 2009 tant médiatisée a permis de relancer le lobbying sur les industries pharmaceutiques : les gens prenaient moins de médicaments alors il fallait bien faire une piqûre de rappel...

La faim dans le monde est un problème majeur qui aurait pu être résolu depuis bien longtemps : le montant prêté aux banques pour renflouer les caisses et continuer à favoriser le surendettement mutuel est astronomique. Préserver l'inflation et la spéculation est quand même plus avantageux pour les gouvernements que d'allouer une partie du budget (vu le montant, il s'agit vraiment de l'argent de poche) à la résolution de ce problème qu'est la faim dans le monde. Cette situation permet toujours aux Etats de se positionner comme des sauveurs pour mieux exploiter les richesses (matières premières, main d'œuvre, exploitation du sol...)

Quand la pilule est plus dure à faire passer, il suffit de l'étaler. Progressivement, les gens se font une raison. Faire un rappel régulièrement comme, par exemple, à chaque élection présidentielle, pour ancrer cette idée dans l'esprit des gens, permet de faire comprendre au peuple que cela ne sert à rien de résister : il faut créer l'illusion qu'ils n'ont pas le choix.

Remarquez comme la réforme des retraites a été soigneusement mise en place sur le long terme.

La crise économique a permis la création de nouvelles taxes et l'augmentation des impôts : la pression fiscale apparaît comme douloureuse mais nécessaire car, comme l'a dit le gouvernement, « c'est une crise sans précédent »...

Les gouvernements connaissent très bien le mode de fonctionnement type d'un individu moyen : ils utilisent ainsi largement la publicité et les médias pour vous manipuler et vous forcer inconsciemment à faire exactement ce qu'ils veulent : un humain conditionné à obéir et à être occupé pour ne pas penser, une vache à lait conditionnée à acheter sans réel besoin (les publicitaires se chargent de vous créer un besoin illusoire).

A se demander parfois si **l'Homme ne descend pas du singe mais plutôt du mouton** (et les gouvernements n'aiment pas les brebis égarées).



La stratégie de l'enfant

Le but ici est de s'adresser à vous comme à un enfant que l'on prend par la main : on va ainsi viser directement l'inconscient qui pourra prendre des décisions irrationnelles. Le cerveau se chargera ensuite de trouver des excuses pour justifier ce choix.

Regardez les publicités, surtout celles à la télévision : elle ne s'adresse pas à vous mais à un enfant ou plutôt à votre enfant intérieur, à votre inconscient. Pourquoi ? Parce que la plupart de nos décisions, et particulièrement lors d'un achat, sont prises par notre inconscient avant que l'on en soit conscient. La raison en est simple : on réagit émotionnellement beaucoup plus vite. La prise de décision est donc inconsciente, c'est ensuite le cerveau qui fabrique l'argumentaire à la volée comme justificatif.

Prenons un exemple : il est midi, vous allez faire les courses au supermarché du coin pour aller manger chez vous. En sortant, vous passez devant une enseigne de fast-food comme Mc Donalds et vous sentez toutes ces odeurs (excellente stratégie aussi celle de l'odeur). Inconsciemment, vous pensez alors à la publicité et visualisez déjà les produits. Vous vous dites alors « et si j'allais finalement manger à Mc Do ? Après tout, cela fait un moment que je n'y suis pas allé ! » Trop tard, votre cerveau a trouvé une excuse pour justifier votre prise de décision inconsciente.

Exemple de publicité : <http://www.youtube.com/watch?v=lp3jkk3HQbc>

Le mieux reste sans doute les publicités pour les grandes occasions comme les soldes ou les cadeaux de Noël : une parfaite illustration du syndrome de la vache à lait.

La stratégie de l'émotion

Le but ici est de susciter une émotion forte pour faire réagir l'individu car celle-ci engendre souvent des comportements irrationnels. L'émotion visée principalement est la peur. Celle-ci est un frein au développement, elle engendre un sentiment d'impuissance et de frustration. Le stress en est une conséquence.

Prenons par exemple le réchauffement climatique : c'est grave car il s'agit de la survie de l'individu. Cette situation permet de justifier l'augmentation faramineuse du prix des énergies : le carburant, l'électricité... Le marché des énergies renouvelable fleurit à merveille.

Les conditions de travail se sont nettement améliorées puisque nous travaillons beaucoup moins qu'avant. Et pourtant, le temps semble passer encore plus vite qu'avant...quelle émotion cela vous fait ?

Regardez les journaux télévisés : ne remarquez-vous pas qu'ils disent tous la même chose ? Ils cherchent à nous faire peur. Pourquoi ? Parce que présenter un tsunami est plus vendeur que commenter l'ouverture d'un centre homéopathe destiné à la médecine douce.

Si vous souhaitez vous remonter le moral, ne regardez surtout pas les informations car la fin du monde paraît proche. Cultivez l'ignorance sélective.

L'émotion, pourtant, bien utilisée, peut être une arme puissante : vous allez le voir dans les prochains chapitres.



Pourquoi les groupes sont stupides et pourquoi les manipulateurs les utilisent

Beaucoup de manipulateurs aiment travailler sur les groupes. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'il est plus facile de convaincre une personne qui fait partie d'un groupe que le même individu seul. La liberté de penser laisse place au mimétisme en se fondant dans la masse.

La manipulation et l'utilisation du groupe sont pourtant des techniques utilisées à des fins thérapeutiques. Si vous allez voir un comportementaliste pour guérir d'une phobie, vous allez vivre une expérience de manipulation dans laquelle vous serez la victime. Vous allez peut-être même apprendre à vous manipuler vous-même, ou plutôt à manipuler votre inconscient, pour réaliser les objectifs fixés par votre conscient : changer une habitude, guérir d'un traumatisme.... Un truc de dingue !

Les Américains sont par exemple de grands adeptes des thérapies de groupe : le club des alcooliques anonymes en est la preuve vivante. Cela fait souvent sourire mais ça marche.

Des recherches citées dans « The science of influence » montrent que, **plus il y a de personnes dans un groupe, plus ce groupe a de chances de faire ce que le leader lui demande.**

Des études ont montré que le **QI collectif d'un groupe est inférieur à celui d'une personne seule, et qu'il est décroissant à mesure que le groupe s'agrandit.**

Prenons un exemple : les hooligans sont souvent incapables de reproduire seuls la violence qu'ils pratiquent en groupe. Bizutages, lynchages, violence urbaine... Les actes les plus extrêmes sont souvent l'œuvre de groupes. Le groupe peut ainsi abaisser l'homme à l'état animal, au stade instinctif et primitif.

Convaincre les foules, c'est plus simple que vous ne le pensez. Beaucoup de gens ont peur de s'exprimer en public. Et quand on sait qu'il est plus facile de convaincre un groupe qu'une personne seule, on se rend compte que cette peur n'a aucun fondement logique.

Les ventes privées, les réunions d'information et les meetings politiques fonctionnent tous sur le même principe. Ils limitent la capacité de réflexion des gens, en les agglomérant dans un groupe. Il devient plus facile de les pousser à faire ou à croire tout et n'importe quoi.

Une technique efficace pour retrouver son intelligence dans un groupe consiste à observer le leader ou imaginer les gens séparés.

Je connaissais par exemple un copain qui avait deux comportements bien distincts selon qu'il soit seul ou accompagné : quand j'étais seul avec lui, c'était un mec génial. Quand il était en groupe, il devenait plus arrogant et moins abordable. Plus con quoi.

On peut faire la même chose dans n'importe quel groupe. Rendez-vous à une réunion et imaginez que vous soyez seul en face du leader. Ses propos auraient-il autant de sens pour vous ? Autant de poids ?

Souvent, un leader qui semble imposant devient insignifiant, voire amusant ou ridicule, lorsqu'on fait abstraction du groupe. **Le poids accordé à un leader est fortement influencé par le poids du groupe.** C'est la force de l'effet de masse. Parce que les autres prêtent attention, l'inconscient déforme la réalité. **Retirez le groupe, il ne reste souvent plus grand chose du leader.** Essayez, vous verrez !



Pourquoi on vous a trompé à l'école

Karl Marx disait que la bourgeoisie détenait les moyens de production qui lui permettaient d'exploiter les travailleurs. L'école aujourd'hui est basée sur le même système : on y apprend à être de bons ouvriers, pas des créateurs. Pourtant, chaque personne a la capacité de créer.

Qu'est-ce qu'un « bon élève » pour vous ? Certainement quelqu'un qui suit les instructions du professeur à la lettre et qui ne remet pas en cause sa façon d'enseigner. Quelqu'un qui apprend de façon « studieuse » (autrement dit fermé entre 4 murs comme un couillon). Un bon bœuf quoi.

Pour peu qu'un élève ose vérifier la véracité des propos émis par le professeur, pire, va à l'encontre de ses conseils, celui-ci est qualifié « d'arrogant ».

En entreprise, c'est exactement pareil : le « bon employé », c'est celui qui arrive au bureau toujours à l'heure et suit toujours les procédures. S'il ose poser des questions à son patron, ce dernier lui rétorquera « fais ce que je te dis, c'est comme ça et puis c'est tout ! »

Imaginez un employé qui a fini sa journée de travail à 16h : est-ce que son patron va trouver que cette personne est efficace ou qu'elle n'a pas assez de travail ? En Angleterre, où la culture du travail est sensiblement différente, son patron trouvera que c'est un excellent employé car il est efficace. En France, cet employé sera vu comme une grosse feignasse qui n'est pas suffisamment occupée.

Amusez-vous à observer 5 minutes vos collègues de travail et vous verrez que 90% d'entre eux brassent du vent. Pourquoi ? Pour donner l'impression à leur patron, de manière consciente ou non, qu'ils travaillent dur et sont occupés. Un employé qui possède sur son bureau un tel bordel que chercher un papier dessus demande de faire appel au NCIS sera bien vu par son patron. S'il fait des heures supplémentaires, c'est encore mieux : il a toutes les chances d'avoir une augmentation. Son collègue, par contre, qui a un bureau bien rangé et qui est capable d'obtenir 3 fois plus de résultats que lui en 2 fois moins de temps, aura toutes les chances de passer pour un glandeur professionnel.

Travailler plus pour gagner plus est le mot d'ordre aujourd'hui. Dans le fond, ce n'est pas tout à fait faux, c'est juste incomplet (et c'est bien sûr volontaire). **Travailler plus efficacement pour gagner plus.** Vous avez vu ? C'est dingue non comme, une fois de plus, chaque mot a son importance ? Travailler plus longtemps est une illusion. Einstein n'avait pas plus de temps que vous : il disposait de 24 heures dans une journée, pas plus. Sa liberté d'esprit cependant devait être plus élevée que la moyenne.

C'est bon ? Vous tenez le coup ? Allez, rassurez-vous, la première partie est terminée. On va maintenant passer à des notions plus « cool » et plus « fun » ! Il fallait bien quand même déconditionner un minimum votre esprit pour le laisser entrevoir de nouvelles choses. Et si on résumait ce premier chapitre ? Il pourrait tenir en une phrase je pense. Je vous laisse y méditer un instant.

De l'ignorance découle la peur, de la peur découle le chaos.



FIN DE L'EXTRAIT GRATUIT DE LA METHODE REUSSISSEZ.COM

Vous avez apprécié cet extrait ?

Téléchargez la méthode complète maintenant !

<http://www.reussissez.com/reussir-sa-vie/>

Sébastien Vaquier, tous droits réservés - confidentiel

