

Le Mind Set

Sommaire

Introduction.....	6
I. Tu es un système.....	8
1. Ton identité.....	8
2. Tu es un système régi par ton cerveau.....	8
a. Ton cerveau est programmable.....	9
b. Quand ton cerveau te bloque.....	10
La saturabilité du cerveau.....	10
Les modèles mentaux.....	11
Les réflexes bloquants.....	13
Les conflits internes.....	15
c. Le système 1 et le système 2.....	16
3. Ton corps est le système qui véhicule l'âme.....	16
a. Ta physiologie	16
b. Ton alimentation.....	17
4. Améliore sans cesse le système que tu es.....	18
a. Pense en paradigmes.....	18
b. Forge des habitudes.....	19
c. Provoque la chance.....	20
d. Provoque des sauts quantiques.....	21
e. La roue de la vie.....	21
II. Tu es un système... dans un système.....	23
A. La matrice économique.....	23
1. L'esclavage moderne.....	23
2. Le pouvoir de la dette.....	23
3. Les différents niveaux de l'argent.....	24
a. Recevoir des aides sociales.....	24
b. Être salarié.....	24
c. Créer une société.....	24
d. Créer des actifs.....	24
e. Acquérir des actifs.....	24
f. Être une banque.....	24
B. La matrice universelle.....	25
1. Le Lean.....	25
PRINCIPE.....	25

LOIS D'INTERACTION.....	26
L'amélioration continue.....	26
Les systèmes complexes proviennent des systèmes simples.....	26
2. La loi de Pareto.....	26
PRINCIPE.....	26
3. L'effet cumulé	27
PRINCIPE.....	27
LOIS D'INTERACTION.....	27
La légende de Sissa.....	27
L'effet boule de neige	27
La loi du biais d'exposition.....	28
4. Le principe d'immatérialité.....	28
PRINCIPE.....	28
LOIS D'INTERACTION.....	28
Le SAR System.....	28
La loi de l'attraction.....	29
La modélisation.....	29
5. La rétroaction.....	29
PRINCIPE.....	29
LOI D'INTERACTION.....	29
La théorie de l'équilibre des forces.....	29
6. La richesse, c'est les autres, l'environnement.....	29
PRINCIPE.....	29
Une richesse de l'environnement : les autres.....	30
LOIS D'INTERACTION.....	31
La courbe d'apprentissage.....	31
La synergie.....	31
La stratégie, la tactique et l'ergonomie tactique.....	31
La valeur est donnée par le reste.....	31
7. La vitesse d'implémentation.....	32
PRINCIPE.....	32
8. La cause et la conséquence.....	33
PRINCIPE.....	33
LOIS D'INTERACTION.....	33
La stratégie.....	33
L'évaluation dynamique.....	33
L'action est supérieure à la théorie.....	33
9. La maîtrise.....	33
PRINCIPE.....	33
LOI D'INTERACTION.....	34
L'accès à la 5e dimension.....	34

10. Le coût d'opportunité.....	34
PRINCIPE.....	34
11. Le principe de Mohs.....	34
PRINCIPE.....	34
LOIS D'INTERACTION.....	34
L'action massive combinée à la focalisation.....	34
12. Le principe des rendements décroissants.....	35
PRINCIPE.....	35
III. Tu es un système dans un système, définis ton objectif.....	36
A. Ton objectif.....	36
1. Définis ton objectif.....	36
2. Trouve ton pourquoi.....	38
B. Atteins ton objectif.....	39
1. Forme ton esprit.....	39
a. Fake it until you make it : le pouvoir de la visualisation.....	40
Visualise ton objectif.....	40
Prends le contrôle de ton SAR system.....	41
La répétition.....	41
b. Médite.....	41
c. Augmente ton taux vibratoire.....	44
d. Sois responsable de tes choix.....	45
e. Crois en toi.....	46
Le danger de la comparaison.....	49
Les croyances limitantes.....	49
Désapprends l'impuissance.....	50
Apprends la puissance.....	51
f. Travaille avec acharnement.....	52
g. Progresse.....	52
Le secret de la réelle réussite est le progrès.....	52
Apprends en permanence.....	53
h. Augmente tes standards.....	54
2. Découpe ton objectif.....	54
Organise-toi avec la méthode des grosses pierres.....	55
Fais des plans.....	55
3. Annonce ton objectif : le pouvoir de l'engagement public.....	55
IV. Tu es un système dans un système, définis tes objectifs... et crée des systèmes.....	56
A. Les caractéristiques d'un bon système.....	56
B. Crée ton système.....	58
1. Crée un environnement favorable.....	58
a. Crée-toi un environnement zen.....	59
b. Crée-toi une gelée royale.....	59

c. Crée-toi un entourage favorable.....	59
d. Un tiers un tiers un tiers.....	60
Les compétiteurs.....	60
Les maîtres.....	60
Les élèves.....	61
e. Méfie-toi des personnes néfastes.....	61
f. La fear equity.....	61
Tu obtiens ce que tu demandes.....	61
g. Soigne tes relations aux autres.....	62
La communication empathique.....	62
Ce qui oblige à donner, c'est ce que donner oblige.....	62
2. Décompose le système en particules élémentaires.....	62
3. Un système pour maîtriser le temps.....	63
4. Un système basé sur des procédures écrites.....	63
5. Améliore ton système en permanence.....	63
C. Travaille sur ton système.....	64
1. Travaille sur le système et non dans le système.....	64
2. Utilise le lean.....	64
3. Reste concentré — l'état de flow.....	65
4. Garde une vision d'ensemble.....	65
a. La revue des 7 jours.....	66
b. Garde la vue d'ensemble.....	66
c. Affronte les problèmes.....	66
5. Sois productif et efficace.....	66
a. La différence entre être productif et être occupé.....	67
b. Stop aux interruptions.....	67
6. Fais ce que tu aimes.....	67
7. Lâche prise et adapte-toi.....	68
V. Conclusion.....	70
Annexe 1 : 38 modèles mentaux	71
Le biais de confirmation.....	71
L'ancrage mental.....	71
L'amorçage.....	71
L'illusion du souvenir et de la vérité.....	71
Le biais de cohérence ou de confirmation.....	71
Le cercle de compétences.....	71
L'heuristique de disponibilité.....	71
Les coûts irrécupérables.....	72
Le biais d'optimisme.....	72
Le biais de responsabilité.....	72
L'heuristique de la moyenne.....	72

L'heuristique de simulation.....	72
L'heuristique d'affect.....	72
L'heuristique de familiarité.....	72
L'heuristique d'effort.....	72
L'heuristique de rareté.....	73
L'heuristique de similarité.....	73
L'heuristique de négativité.....	73
Le biais d'empressement.....	73
Le biais de croyance.....	73
Le biais d'autocomplaisance.....	73
L'erreur fondamentale d'attribution.....	73
L'effet de halo.....	73
Le COVERA.....	73
Le biais rétrospectif.....	73
L'excès de confiance.....	73
L'effet Barnum.....	74
L'aversion de la dépossession.....	74
Le biais de cadrage.....	74
Le biais de représentativité ou de la loi normale.....	74
Le biais de statu quo.....	74
Le biais d'omission.....	74
Le biais du gourou.....	74
Le biais de faux consensus.....	74
La croyance en un monde juste.....	74
L'effet boomerang.....	74
L'illusion de contrôle.....	74
L'effet de simple exposition.....	75
Annexe 2 : exemples de croyances limitantes.....	76

Introduction

Au Far West, au XIXe siècle, pendant la ruée vers l'or se côtoient trois groupes de personnes : le premier espérait trouver un filon d'or, le deuxième vendait des pioches et des chariots au premier. Le deuxième était plus malin et se garantissait des revenus importants, car ceux qui rêvaient de filons d'or étaient nombreux, mais il leur fallait s'approvisionner en matériel et créer leur structure de vente. Le troisième groupe était plus malin encore : il vendait des cartes soi-disant magiques au premier groupe, qui étaient censées indiquer l'emplacement de filons. C'étaient en réalité des bouts de papier gribouillés, sans aucune valeur, fabriqués en cinq secondes et vendus des fortunes.

À l'image de ce troisième groupe, certaines personnes ont le *mind set* pour réussir dans le système et d'autres non. Ce livre a été conçu pour te permettre d'appartenir au groupe des vendeurs de cartes magiques, de te donner des clés pour comprendre le système, ses principes, ses lois et son fonctionnement pour construire une manière de penser qui te permettra d'atteindre tous tes objectifs. Le *mind set*, c'est la façon de penser qui permet à tes actions d'avoir un impact positif sur ta vie, sur celles des autres, sur ton environnement et sur toute la matérialité. Ce livre te met au défi de découvrir les façons optimales d'utiliser ton cerveau et tes connaissances pour réussir et de les implémenter jour après jour.

Ce livre est une carte pour chercheur d'or, mais au contraire de celles du Far West, elle te mènera vers de réels filons. La compréhension des concepts de ce livre aura un impact fort dans ta vie en t'aidant à :

- mettre en place un système pour gérer les informations ;
- comprendre des phénomènes mentaux et physiques qui impactent tes décisions ;
- comprendre qu'il est possible consciemment de conditionner ton inconscient et donc tes pensées et tes actions.

Tu es un système dans un système, qui est la matrice économique, qui elle-même est incluse dans la matrice universelle, et tu peux créer des systèmes. Pour commencer, nous ferons un zoom sur toi, sur le système que tu es, pour comprendre ce qui fait ton identité, comment fonctionne ton cerveau et comment faire attention à ton corps, tout cela afin d'optimiser le système que tu es.

Puis nous ferons ensemble un dézoom pour examiner la matrice économique et la matrice universelle qui la contient, pour expliquer les principes et les lois immuables qui les régissent et que nous subissons tous, parce que nous ne pouvons pas sortir de la matrice.

Mais parce que tu peux néanmoins prendre le contrôle de ton existence dans la matrice, enfin, nous découvrirons comment définir tes objectifs et créer des systèmes efficaces, sur lesquels tu dois travailler pour atteindre tes objectifs.

Créer des systèmes, c'est adopter le modèle mathématique pour jouer au mieux une situation, c'est exploiter au mieux les cartes que tu as en main et en acquérir de nouvelles pour créer le jeu optimal. Comme dans les jeux de cartes, il s'agit de composer avec ce que tu connais — tes cartes — et ce que tu ignores — les cartes des autres joueurs —, en apprenant à appréhender de mieux en mieux l'inconnu en comprenant comment le système et ses composantes fonctionnent et en orientant l'énergie de ton environnement grâce aux systèmes que tu crées. C'est cela, le *mind set*.

Il existe une science pour devenir riche, et il s'agit d'une discipline exacte, au même titre que l'algèbre ou l'arithmétique. Il y a des lois qui gouvernent le processus d'acquisition de la richesse, et lorsqu'elles sont apprises et mises en application, elles mènent toute personne à la fortune avec une certitude mathématique.

Wallace D.Wattles

Sur un plateau de jeu télévisé, une candidate est face à trois portes. Derrière l'une d'elles se trouve une voiture et derrière les deux autres se trouvent des chèvres. La personne ne peut choisir qu'une porte. Elle choisit la porte 1. Le présentateur du jeu, qui sait où se trouve la voiture, ouvre la porte 3 et découvre une chèvre. Il demande alors à la candidate si elle souhaite changer son choix. A-t-elle intérêt à le changer ? Oui parce que savoir ce qui se trouve derrière la porte 3 a modifié l'équilibre mathématique. Ce problème, appelé le problème de Monty Hall, a beaucoup remué la communauté américaine de mathématiciens, mais il a été démontré par des calculs savants que la probabilité de gagner de la candidate en changeant son choix initial était de deux sur trois et que la probabilité de gagner en conservant son choix était d'une sur trois.

Le problème de Monty Hall montre deux choses. La première est la puissance de la compréhension du monde et des décisions mathématiques, qui permettent de faire les choix qui ont le plus d'impact positif sur la matérialité. La seconde est la puissance du choix, qui impacte toujours l'environnement. Vadim Zeland écrit que *« la liberté de choix vous permet d'arrêter de demander, d'arrêter d'exiger et d'arrêter de lutter. Elle vous permet d'avancer et de prendre ce que vous voulez. »*

Il n'y a pas de hasard tel qu'on l'entend habituellement. Le hasard, c'est l'incapacité de prévoir ce qu'il va se passer, causée par l'incapacité d'appréhender l'ensemble des éléments en jeu. Si tu mélanges des cartes et que tu les distribues face cachée, tu ne sais pas quelles cartes se retrouvent dans quel tas, parce que tu n'es pas capable d'appréhender la manière de les mélanger, de savoir comment telle carte se retrouve entre deux autres. Tu n'as pas toutes les informations à ta disposition pour prendre les meilleures décisions mathématiques. Ce livre est là pour te donner ces informations, pour te donner les cartes les plus importantes et acquérir le mind set.

Créer des systèmes te permet de préserver les deux plus grandes richesses que tu possèdes : ton temps et ta santé. La plupart des gens sont conditionnés par la matrice à travailler contre de l'argent, à échanger du temps contre de l'argent. Mais en créant ton propre système, tu peux travailler à créer des actifs qui travailleront ensuite pour toi, te permettant de ne pas perdre ton temps et ta santé à cela. La situation cible, celle que tu dois garder en tête, est de vivre des intérêts et des revenus de tes actifs.

I. Tu es un système...

1. Ton identité

Soyez vous-même, car les autres sont déjà pris.
Oscar Wilde

Tu dois savoir que tu es un système qui a son identité propre. Ton identité est la manière dont tu te perçois, qui a un énorme impact sur ta vie, parce que toutes tes actions, tes comportements et tes réactions sont guidés par l'image que tu as de toi-même. La plupart des gens sont coincés dans une identité de gens moyens et ils ne sortent pas de leur zone de confort. Leur identité les bloque et les limite. Si tu te perçois comme quelqu'un de médiocre, tu agiras en médiocre. Mais si tu te perçois comme quelqu'un de brillant, tu agiras en personne brillante. Tu agis en cohérence avec cette identité. Dans le film *Matrix*, on parle d'image résiduelle du soi », c'est-à-dire une image profondément ancrée en toi, qui te convainc que tu es vraiment cette image.

Il faut savoir prendre du recul sur ce que tu crois être : tu n'es pas ce que tu penses être et ce que tu dis être, ton identité réelle n'est pas forcément celle que tu crois. Il est primordial de savoir que tu peux modeler l'image que tu as de toi-même. Ton identité est le produit de tes expériences jusqu'à aujourd'hui et de l'image que te renvoient les autres de toi. Tu peux donc changer la perception que tu as de toi-même en faisant de nouvelles expériences qui te sortent de ta zone de confort et en t'entourant de personnes différentes de celles que tu as l'habitude de fréquenter. Tu dois donc choisir des expériences et ton entourage en fonction de qui tu veux être, de l'identité que tu veux avoir.

La vision que tu as de toi n'apparaît pas du jour au lendemain : elle se construit jour après jour, en accumulant les expériences. La construction ou la reconstruction de soi est un processus qui prend du temps. Construis ton identité en fonction de qui tu veux être, mais connais-toi aussi pour travailler ce à quoi tu es bon, pour devenir encore meilleur dans ces domaines. Si tu demandes à un singe de nager, il se noiera, mais si tu lui demandes de grimper à un arbre, il le fera avec brio. Au contraire, si tu demandes à un pingouin de grimper à un arbre, il échouera, mais si tu lui demandes de nager, il le fera infiniment mieux que n'importe quel singe.

Ton identité et tes actions sont cohérentes, même si tu es plein de paradoxes : tu peux savoir prendre du recul sur toi et savoir rire de toi tout en travaillant très sérieusement à atteindre tes objectifs ; tu peux t'amuser en y travaillant tout en les visualisant de manière intense ; tu peux sentir la peur t'envahir tout en puisant dans ton courage. Vivre intensément avec tes paradoxes te permet ne pas rester dans la zone grise de la vie, dans la médiocrité de la moyenne.

2. Tu es un système régi par ton cerveau

Tes comportements prennent racine dans ton cerveau. Si tu veux en prendre le contrôle, il est donc primordial de comprendre son fonctionnement. Le fonctionnement du cerveau est la clé de tous les aspects de la vie, il a un très grand impact sur nos processus décisionnels. Une connaissance approfondie du fonctionnement du cerveau est nécessaire pour ne pas le subir et être capable de lutter contre son action parfois inhibitrice.

a. Ton cerveau est programmable

Le cerveau est programmable et déprogrammable. Tu peux le conditionner et le déconditionner. Ivan Petrovitch Pavlov a montré la possibilité de le conditionner avec sa fameuse expérience avec un chien : il sonnait une cloche à chaque fois qu'il présentait de la nourriture à un chien, ce qui le faisait saliver. Après peu de temps, il se rendit compte que le chien salivait dès qu'il entendait cette cloche, même quand il ne lui présentait pas de nourriture. Pavlov avait conditionné ce chien à répondre par une réponse physiologique (la salivation) à un stimulus auditif (le bruit de la cloche). C'est ce qu'on appelle de réflexe pavlovien. C'est un ancrage émotionnel. Le corps réagit automatiquement à un stimulus extérieur.

Tu n'es pas un animal : plutôt que de te laisser manipuler, tu peux choisir toi-même ta manière de réagir en orientant ta conscience. Tu peux atteindre le niveau de conscience qui est le niveau vibratoire, qui signifie que tu es dans une pleine conscience de toi et que tu peux choisir tes réactions.

Le cerveau est malléable. Par exemple, on sait que dans le cas d'un traumatisme, le cerveau limbique prend le dessus sur le cortex, les émotions, qui sont très puissantes, prennent le dessus sur la réflexion. C'est ce qu'on appelle un choc post-traumatique. C'est la même chose quand tu tombes amoureux, tes émotions prennent le dessus sur ton raisonnement. De là vient l'expression : « *le cœur a ses raisons que la raison ignore* ». Le cortex, qui te permet de raisonner, ignore pourquoi tu agis ainsi.

Le cerveau étant malléable, plutôt que de le subir, tu peux l'entraîner et le modeler à produire les comportements que tu as besoin d'adopter pour atteindre tes objectifs. Tu peux par exemple te placer volontairement dans des situations émotionnellement fortes pour stimuler ta volonté et tes croyances. **Les croyances sont le résultat d'émotions ajoutées à une expérience.**

Lors d'une étude, 30 % des patients qui avaient reçu un placebo de chimiothérapie perdaient leurs cheveux : ils ont subi les effets secondaires d'un traitement qu'ils n'ont pas reçu. Le fait d'être persuadé dans leur esprit que leurs cheveux allaient tomber s'est réalisé dans la matérialité.

Autre exemple, l'armée chinoise a fait prisonniers des soldats américains. Habituellement, les prisonniers étaient très mal traités, mais ceux-ci l'ont été de manière très respectueuse. Les soldats se demandaient pourquoi. Ils étaient capitalistes et foncièrement anticommunistes, mais les Chinois ayant provoqué chez eux, en les traitant bien, des sentiments positifs tels que la reconnaissance ou la compassion, ils ont modifié leur perception de la Chine et du communisme. Les Chinois leur ont alors demandé de signer des déclarations disant que le système communiste n'était pas si terrible, qu'il pouvait faire un pas vers l'acceptation du communisme. Dans l'une des déclarations signées, il était écrit « le système communiste offre des choses aux gens pauvres ». Les Chinois organisèrent ensuite des réunions avec ces prisonniers américains, en montrant ces déclarations et en demandant aux Américains de les développer. Ils leur donnaient l'opportunité de rationaliser leur déclaration et pour être cohérents avec celle-ci, ils ont développé une identité de pro communiste : 95 % des prisonniers américains se sont mis à défendre le système communiste. Une nouvelle identité avait été implantée dans leur cerveau. Les soldats américains ont ramené cette identité aux États-Unis à leur libération. Ils avaient développé une nouvelle croyance par rapport aux Chinois suite à leur expérience en Chine et aux émotions qu'ils y ont ressenties.

Le levier émotionnel est donc un levier très puissant, que tu dois connaître et en faire usage pour atteindre tes objectifs. Dans le film *Fight Club*, un personnage est menacé, un revolver sur la tempe : « qu'est-ce que tu veux dans la vie ? », lui demande son agresseur. « Si tu ne le fais pas, je reviens te