



**EazyClub**  
Le Club de la Réussite

# **Le plus court chemin vers la Réussite**

*David KOMSI*



## **Présentation**

Je vous invite à prendre un moment pour lire ce livre et vous comprendrez pourquoi je l'ai appelé «*Le plus court chemin vers la Réussite*».

La lecture vous prendra moins d'une trentaine de minutes, mais ce que vous pouvez en retirer peut vous faire gagner des années dans votre cheminement personnel, vers la vie que vous désirez...

Bonne lecture

*David KOMSI*

## **Chapitre 1**

### **Comment tout a commencé**

Depuis le début de mon adolescence, j'ai toujours été passionné par les livres de développement personnel.

A l'époque internet n'existait pas et mon seul lien avec cet univers était la librairie de la ville qui possédait un petit rayon de livres sur le sujet.

Chaque mercredi après midi, je passais des heures dans les rayons de la librairie, espérant trouver LE livre qui me permettrait de développer ce potentiel que je sentais de plus en plus présent en moi.

Malheureusement, le choix dans ce type d'ouvrages était assez limité et je repartais souvent frustré de ne pas avoir trouvé ce que je cherchais.

A vrai dire, il existait probablement des librairies plus fournies dans des villes plus grandes, mais je ne les connaissais pas.

## **J'habitais dans l'est de la France**

J'habitais une petite ville de l'est de la France, pas très loin d'où je suis né et jusque là on ne peut pas vraiment dire que j'avais beaucoup voyagé.

Ne connaissant que ce qui faisait partie de mon quotidien, je ne pouvais pas un seul instant imaginer que les choses puissent être différentes ailleurs.

En fait, j'aurais peut-être pu l'imaginer, mais la question ne m'est jamais venue à l'esprit, j'étais en quelque sorte prisonnier de mon univers quotidien, prisonnier de la manière de voir le monde que m'avaient transmise les personnes de mon entourage.

Ce qui ne facilitait pas les choses pour l'achat de mes livres, c'est que je n'avais aucun moyen financier à l'époque.

Mes parents étaient ouvriers à l'usine Peugeot de la ville, comme nos voisins et les voisins de nos voisins d'ailleurs.

On ne peut pas dire que nous roulions sur l'or depuis qu'ils s'étaient endettés sur plusieurs dizaines d'années avec l'achat d'un terrain et la construction d'une maison neuve.

J'avais deux cadeaux par an : le premier pour Noël, le second pour mon anniversaire et ce n'était même

pas la peine d'imaginer avoir un «extra» en cours d'année.

Mes copains d'école étaient dans le même cas que moi, c'était la seule manière de vivre que je connaissais car c'était la mienne et celle de mes proches.

### **Je devais me débrouiller par moi-même**

Je n'ai jamais eu d'argent de poche non plus, si bien que lorsque je trouvais un livre qui me convenait il me fallait plusieurs semaines pour pouvoir trouver l'argent et l'acheter.

Ce n'était pas facile, mais l'idée de bientôt pouvoir lire ce livre qui me plaisait, suffisait à stimuler ma créativité.

Lorsque ma mère m'envoyait chercher le pain, «j'oubliais» de lui rendre la monnaie en rentrant, je vendais les billets de tombola de l'école un peu plus chers ou je vendais à mes amis des choses qui m'appartenaient dont je ne me servais plus.

Je ne me souviens plus aujourd'hui de tout ce que j'ai pu faire à l'époque pour réussir à financer l'achat de mes livres, mais ce dont je me souviens c'est que j'étais très rusé et déterminé, je n'abandonnais jamais avant d'avoir réussi.

## **L'échec n'existait pas**

Si j'avais décidé que je voulais ce livre en particulier, pas une seule seconde je ne m'autorisais à penser que je n'avais pas l'argent pour me l'acheter, ou que je n'y arriverais pas.

Pour moi l'échec était impossible, je voulais ce livre et je l'aurais coûte que coûte.

La difficulté, lorsque j'arrivais à acheter un livre était ensuite de le lire en cachette et de le conserver sans que mon père le voit.

En effet, n'étant pas censé avoir d'argent pour l'acheter, je n'étais pas censé l'avoir !!!

## **Le développement personnel, c'est de la «connerie»**

Quand à parler de l'utilité du développement personnel avec mon père c'était peine perdue.

Le développement personnel, cela n'existait pas et c'était de la «connerie» comme il disait.

C'est d'ailleurs ce qu'il m'a confirmé le jour où il m'a confisqué deux livres que j'avais mal cachés dans ma chambre, ou plutôt je devrais dire deux livres qui n'avaient pas résisté à la fouille hebdomadaire.

Le premier traitait de l'hypnose et le second était un manuel d'auto-hypnose. Je les adorais et à l'âge de 14 ans j'étais déjà capable de faire des lévitations de bras, des catalepsies et autres phénomènes hypnotiques.

Cela ne m'a pas empêché de poursuivre mes expériences en secret et de m'acheter d'autres livres par la suite, mais j'ai regretté longtemps de ne plus avoir accès à ces livres que j'adorais.

\* \* \* \* \*

## **Chapitre 2**

### **Un besoin d'évasion**

Si j'aimais tant les livres, c'est qu'au delà de m'apprendre des choses ils me permettaient de sortir de mon quotidien.

Ils me permettaient de m'évader, de découvrir un univers différent de celui que je connaissais, un univers totalement étranger à mes proches.

Je n'ai jamais compris que des choses qui me paraissaient évidentes, des choses que je vivais intérieurement puissent ne pas exister aux yeux des autres.

J'étais le seul intéressé par cela, j'avais quelques fois l'impression d'être un martien tellement ma vision du monde était différente de celle des autres.

Déjà à l'époque j'essayais d'aider mes proches en leur donnant des clés pour résoudre les difficultés qu'ils



rencontraient, mais curieusement personne ne m'écoutait.

Mes amis se plaignaient que cela n'allait pas dans leur vie, mais en même temps ils refusaient d'envisager une nouvelle manière de faire ou d'être.

Pendant longtemps cela a été un mystère pour moi : pourquoi les gens me racontaient-ils leurs malheurs mais refusaient mon aide ?

La réponse je l'ai trouvée beaucoup plus tard dans ma vie : certaines personnes n'ont pas envie de changer, elles veulent juste raconter leurs malheurs aux autres, se plaindre en quelque sorte.

Il est vrai que raconter ses malheurs est une manière d'établir un lien avec l'autre, d'obtenir de l'attention et dans certains cas de vampiriser une partie de son énergie.

### **Ma vie ne me plaisait pas**

La vie que je vivais ne me plaisait pas, lorsque je voyais les adultes que je connaissais je n'avais pas envie d'être comme eux plus tard.

Ils passaient leur vie à travailler, toute la semaine, toutes les semaines...

Le soir ils parlaient de leur travail à table, de leurs collègues qu'ils n'aimaient pas, de leur chef qu'ils détestaient et cela continuait ainsi, encore et encore...

Certains étaient déprimés à partir du dimanche en fin d'après midi, à l'idée de reprendre le travail le lendemain matin.

La plupart travaillaient dans la même usine que mes parents.

Levés à 4 heures du matin pour aller travailler jusqu'à 13h, pendant que le conjoint travaillait de 13h à 21h et la semaine d'après c'était le contraire.

En terme de qualité de vie, on ne pouvait pas dire que c'était le rêve : obligés de travailler de tournée inverse pour éviter d'avoir à faire garder les enfants !

La plupart des gens ne remettaient pas cela en cause, tout le monde vivait ainsi et c'était normal pour tout le monde.

Si vous n'aviez qu'un bras et ne connaissiez que des gens qui n'en ont qu'un, cela vous semblerait «normal».

Et bien pour toutes les personnes que je connaissais, il était normal de travailler dur, avec des horaires décalés, des mouvements répétitifs toute la journée, à la chaîne automatisée d'une usine, avec des

cadences infernales, tout cela pour avoir juste assez d'argent pour payer ses factures en fin de mois.

## **La journée d'orientation**

A la fin du collège, juste avant l'entrée au lycée, nous sommes allés à une journée «orientation».

Le but de cette journée était de rencontrer des professionnels de la région pour qu'ils nous donnent envie de faire le même travail qu'eux et ainsi s'engager dans la bonne filière professionnelle.

C'était en principe l'occasion de découvrir de nouveaux métiers.

Le choix n'était pas très varié ni motivant : l'armée, la police, la gendarmerie, l'administration ou le travail en usine.

Je me souviens avoir émis l'envie de prendre une option informatique pour le lycée et que l'on m'ait gentiment répondu : l'informatique c'est bouché, il n'y a plus de places, choisis autre chose...

Je n'ai donc jamais pu faire d'informatique à l'école, à la place j'ai appris des choses qui ne m'ont jamais servi ...

\* \* \* \* \*

## **Chapitre 3**

### **Premiers pas dans la vie active**

A l'âge de 18 ans, j'ai fait le choix de me diriger vers la vie active, j'avais quitté le domicile familial et je devais subvenir à mes besoins.

J'aimais beaucoup les mathématiques et la physique et j'étais plutôt un bon élève, mais le désir d'être libre, de pouvoir vivre ma vie sans que l'on me dise ce que je devais faire était trop fort en moi pour continuer ainsi.

Je ne voulais pas devenir une personne qui vit pour travailler comme c'était le cas des personnes que je connaissais, mais ne connaissant pas autre chose j'avais un peu du mal à imaginer les choses autrement.

Je savais ce que je ne voulais pas, mais je n'avais aucune idée ce que je voulais vraiment.

#### **La clé de la liberté**

Rapidement, j'ai dû me rendre à l'évidence, la clé de la liberté se résumait en 3 lettres : CDI.

*Contrat à durée indéterminée.* Sans cette clé impossible de louer un appartement, impossible d'obtenir un crédit pour acheter une voiture, impossible de beaucoup de choses...

Les gens n'avaient que ce mot là à la bouche : avez-vous un CDI ? Depuis combien de temps travaillez-vous ?

Mes premières expériences professionnelles - pas très passionnantes - me confirmèrent que je n'étais vraiment pas fait pour faire la même chose toute ma vie, du lundi au vendredi et surtout pas fait pour travailler dur juste pour pouvoir payer mes factures en fin de mois.

Plus j'avancais dans la vie et plus le conditionnement de ce qui m'entourait devenait visible et moins il devenait supportable.

Il n'y avait personne que je connaissais qui me donnait l'impression d'être heureux. Les gens ressemblaient à des automates qui faisaient tous les jours la même chose, le même rituel, jusqu'à en oublier que d'autres options seraient possibles pour eux.

Certains passaient leur temps à critiquer la vie, leur travail, leurs conditions de vie et toute leur énergie était dirigée à parler de ce qu'ils ne voulaient pas.

Pas une seule seconde, ils n'imaginaient que les choses auraient pu être différentes pour eux.

Ils se contentaient d'exprimer leur mécontentement, leur frustration, tout en étant persuadés au fond d'eux qu'ils n'avaient pas le choix.

### **Mes compagnons les livres**

A cette époque encore, les livres m'ont été d'une grande utilité et ils étaient mes meilleurs compagnons.

Bien sûr j'avais des amis pour sortir et pour faire tout ce que l'on fait quand on a l'âge que j'avais, mais il n'y a qu'avec mes livres que j'avais une relation profonde, une relation vraie.

Je ne vivais pas dans le même monde que les autres. En apparence j'y étais, mais en moi il y avait un univers différent.

Un univers construit grâce aux livres, grâce à ce que j'avais lu mais que je n'avais encore jamais vu.

Cet univers, c'était ma vie telle que je voulais qu'elle soit.

Je ne tenais pas compte de la «réalité» de l'instant, mais je nourrissais constamment la «réalité» de demain pour qu'elle arrive plus vite.

## **Le rouleau compresseur**

Les livres me permettaient de faire un peu le contrepoids de ce conditionnement social, éducatif et familial qui était très fort.

Je le ressentais un peu comme un immense rouleau compresseur qui écrasait tout ce qui «dépassait».

Il n'y avait rien de vraiment «agressif» dans tout cela. Où que vous soyez, qui que vous fréquentiez il y a nécessairement des influences qui s'exercent sur vous et qui vous conditionnent à ressembler à ce qui vous entoure.

L'important étant d'arriver à le comprendre consciemment, de se dire que ce que l'on vit et pense ne vient pas de nous mais du contexte dans lequel on vit et de réussir à en sortir...

## **Plus facile à dire qu'à faire...**

A l'époque je n'étais toujours pas sorti de ma région natale.

Cela me fait sourire aujourd'hui lorsque j'y repense, mais lorsque vous n'arrivez pas à payer vos factures, que vous roulez avec une voiture qui n'est pas en état

parce que vous ne pouvez pas effectuer les réparations et qu'il n'y a qu'en début de mois que vous mangez à votre faim, il n'est pas concevable de se dire: je vais déménager, ou simplement d'aller en vacances dans une autre région.

Vous savez que vous n'êtes pas à votre place, mais vous n'avez pas les moyens financiers de changer cela, et puis de toute façon vous savez ce que vous ne voulez plus, mais pas encore ce que vous voulez vraiment.

Quand j'y repense maintenant, je me rends compte que j'ai vraiment beaucoup souffert de cette époque.

### **Une souffrance utile**

Je suis conscient que c'est cette souffrance qui m'a donné la force de me créer mon propre univers et de le faire grandir en moi, encore et encore, jusqu'à ce qu'il devienne réel, mais ce fut vraiment difficile.

J'ai longtemps enchaîné les petits boulots, les postes de vendeurs payés à la commission et bien d'autres choses.

Pendant ce temps certains de mes amis continuaient leurs études.

\* \* \* \* \*



## **Chapitre 4**

### **Premier tournant vers une nouvelle vie**

A l'âge de 20 ans, j'ai fait une rencontre qui a été le premier tournant vers une nouvelle vie.

Cette rencontre s'appelle MDR. Non, ce n'est pas le surnom d'une fille, c'est juste l'abréviation du terme Marketing de Réseau.

En découvrant le Marketing de Réseau, je me suis retrouvé dans un monde où beaucoup de choses devenaient possibles.

Il était possible d'envisager des gains supérieurs à ceux «habituels», il était possible de faire du MDR sans que l'aspect niveau d'étude soit pris en compte et surtout il y avait de la place pour TOUT LE MONDE.

Lorsque j'ai rencontré la personne qui fut mon parrain dans cette entreprise de réseau, il accepta immédiatement de «m'embaucher» et de me former.

Habituellement lorsqu'un emploi était disponible, il y avait 50 candidats qui voulaient la place et un employeur qui cherchait celui qui allait travailler le plus en demandant le moins d'argent...

Avec le MDR les choses étaient différentes. Si vous vouliez la place elle était libre pour vous.

Chacun pouvait rejoindre cette entreprise et obtenir des résultats à la hauteur de ses capacités.

Dans le MDR, mon parrain était là pour m'aider et il n'avait qu'un seul but : que je gagne autant, voir plus que lui.

Dans une entreprise traditionnelle, mon employeur faisait au contraire tout pour que je reste à ma place et surtout tout pour qu'un jour je ne gagne pas autant que lui.

### **Une formidable école de la vie**

La MDR a été pour moi une formidable école de la vie, c'est dans ce contexte que j'ai appris les bases de ce que je suis aujourd'hui.

Avec le MDR, j'ai appris à me fixer des objectifs, j'ai appris à mettre en place des actions concrètes pour les atteindre, j'ai appris à surmonter les difficultés, j'ai appris à me remettre en question et surtout j'ai appris à persévérer.

Tout ce que j'avais pu lire auparavant j'ai enfin pu le mettre en pratique, j'ai pu faire de ma passion pour le développement personnel et de ma passion pour l'aide aux autres une réalité quotidienne.

### **Des possibilités intéressantes**

J'ai également appris que les revenus que l'on obtient ne sont pas nécessairement proportionnels à la quantité de travail fournie.

En mettant en place des actions intelligentes, il était possible de gagner beaucoup plus et avec moins d'efforts qu'une personne qui procéderait d'une manière moins efficace et s'acharnerait dans ses erreurs.

En utilisant les effets de levier possibles avec ce type d'activité et la force d'un réseau, j'ai pu définitivement mettre à la poubelle mes croyances limitantes sur la quantité d'argent que l'on peut gagner dans la vie.

### **Une nouvelle réalité**

Vous trouver face à une nouvelle réalité est un moyen très efficace pour remettre en question tout ce qui est dans votre «réalité quotidienne».

Vous vous rendez alors compte que beaucoup de choses auxquelles vous croyiez étaient valables dans un contexte donné mais qu'elles peuvent devenir différentes dans un contexte différent.

Ce que j'ai particulièrement apprécié avec le MDR c'est que cela vous stimule à travailler sur vous, à chercher à devenir meilleur, à grandir chaque jour et à perfectionner vos relations avec les autres.

Dans un travail traditionnel, les gens sont au contraire bien souvent pris dans une sorte de routine qui les englué dans leur zone de confort et qui surtout tue leurs rêves de prospérité et de liberté.

### **Des rencontres intéressantes**

L'autre point positif du marketing de réseau, c'est qu'il m'a permis de rencontrer des personnes qui comme moi avaient envie de prendre leur vie en main et que j'ai pu commencer à voyager, à découvrir d'autres régions, puis d'autres pays.

Cette expérience qui a duré plusieurs années a vraiment été pour moi une véritable école de la vie.

Jamais je n'aurais pu apprendre tout ce que j'ai appris en si peu de temps sans être placé dans ce contexte.

## **Cela n'a pas toujours été facile**

Alors, bien sûr, cela n'a pas toujours été facile, rien n'est arrivé juste en claquant dans les doigts, mais le fait d'être dans le bon contexte est propice à un bon apprentissage.

C'est à travers les difficultés que je suis devenu meilleur, c'est à travers les défis à résoudre que j'ai dû sortir de ma zone de confort et oser faire de nouvelles choses.

\* \* \* \* \*

## **Chapitre 5**

### **En route vers d'autres aventures**

Quelques années plus tard, ayant maintenant les moyens de faire davantage ce que je voulais d'un point de vue financier, j'ai enfin pu déménager et habiter au bord de la mer, ce qui avait toujours été un rêve pour moi.

A l'époque, internet n'était pas très développé et surtout beaucoup plus cher qu'aujourd'hui si bien que j'ai peu à peu perdu le contact avec l'environnement de soutien que je m'étais créé et que je me suis retrouvé seul, dans une nouvelle région.

Aujourd'hui cela ne pourrait plus arriver, avec les possibilités de téléphoner gratuitement, les visio-conférences et l'omniprésence d'internet. Mais à l'époque c'était différent...

#### **L'importance de l'environnement de soutien**

C'est ainsi que j'ai compris après coup l'importance de l'environnement de soutien, c'est à dire l'importance des personnes que l'on fréquente.

Un grand auteur Américain disait que nous sommes la moyenne des dix personnes que nous fréquentons le plus et je crois qu'il a raison.

Si vos collègues de travail sont négatifs, si votre conjoint vous répète tous les jours que vous n'êtes bon à rien et si vos conversations quotidiennes sont à propos des programmes de télévision ou des derniers ragots du quartier, vous ne progresserez pas de la même manière que si vous passez du temps avec des gens positifs, engagés à transformer leur vie et qui visent de grandes choses pour le futur.

Au delà de l'importance de ce sur quoi vous vous centrez dans la journée, votre inconscient modélise, sans que vous vous en rendiez compte, les gens que vous fréquentez.

Votre inconscient ne connaît pas les notions de «bon» ou «mauvais». Il modélise ce qui se présente à lui sans aucune distinction, si bien que vous pouvez vous retrouver petit à petit à penser en grande partie comme les personnes que vous fréquentez.

### **La chose à retenir**

La chose la plus importante que j'ai retenue, c'est que suivant la région où vous êtes et les personnes que vous fréquentez, vos chances de réussir à faire de

grandes choses dans votre vie, ou tout simplement à être heureux, ne sont pas les mêmes.

Il faut être conscient de cela et devenir ACTEUR de sa propre vie et choisir DELIBEREMENT les personnes et les lieux que l'on fréquente et ce que l'on fait d'une manière générale.

### **Mes débuts en coaching**

C'est à cette époque que j'ai décidé de me former pour devenir professionnellement ce que l'on appelle un «coach».

En fait, le monde du coaching n'était pas vraiment nouveau pour moi, je me suis toujours senti coach au fond de moi, même si à l'époque je ne connaissais pas ce mot.

Le développement personnel, l'optimisation des capacités, la création de nouvelles compétences, l'envie d'aider l'autre à prendre conscience de son potentiel et surtout lui apprendre à l'utiliser sont des choses qui étaient présentes en moi depuis quasiment «toujours».

Certains se dirigent vers un métier par un choix conscient et réfléchi, dans mon cas j'ai juste fait ce pour quoi j'étais fait.

C'était l'expression de ma nature profonde.



## **Vers de nouveaux défis**

Rapidement j'ai dû faire face à de nouveaux défis sur le chemin que j'avais décidé de parcourir.

Les formations qui m'intéressaient étaient hors de ma portée financière et me demandaient des déplacements réguliers, longs et coûteux.

Une fois de plus, j'ai dû faire abstraction de mes conditions de vie actuelles pour me centrer uniquement sur ce que je voulais dans le futur.

J'ai ainsi retrouvé mes réflexes d'adolescent et lorsqu'une formation coûtait trop chère pour moi je m'inscrivais quand même et me débrouillais ensuite pour trouver l'argent.

Je me souviens ainsi de m'être engagé sur plusieurs formations pour l'équivalent aujourd'hui de 5000 euros chacune sans avoir un sous en poche et sans savoir comment j'allais faire pour les payer.

Vu de l'extérieur on pourrait imaginer un acte inconscient, mais à l'intérieur de moi il y avait une certitude que OUI j'arriverais à trouver une solution et c'est ce qui s'est passé dans les faits.

J'ai toujours pu payer ce pour quoi je m'étais engagé sans savoir comment j'allais faire pour y arriver.

## **Toujours un cran au dessus**

Un autre point important, c'est que j'ai également toujours choisi un «niveau de vie» un cran supérieur à où j'en étais actuellement.

Lorsque je déménageais et louais un nouvel appartement, je ne choisissais pas un prix de loyer en rapport avec mes revenus actuels mais en rapport avec mes revenus à venir.

Mon premier appartement à Paris était un petit studio meublé, loué à 750 euros par mois. A l'époque je ne pouvais pas payer cette somme tous les mois, mais j'anticipais pouvoir la payer très rapidement, ce que j'ai réussi à faire.

Mon appartement suivant était un peu plus grand pour un loyer de 1750 euros par mois. Oui : 1000 euros de plus.

Une fois de plus, je ne pouvais pas le payer avec mes revenus actuels, mais cela m'a poussé à sortir de mes limites et à agir pour avoir les moyens de me le payer. Ce que j'ai réussi à faire également, sans jamais n'avoir aucun retard de loyer.

## **D'autres sont «toujours un cran au dessous».**

D'autres personnes à l'opposé se disent «je déménagerai si un jour je gagne plus» mais elles ne

font rien au quotidien pour sortir de leur zone de confort.

De longues années plus tard elles en sont toujours au même point.

\* \* \* \* \*

## **Chapitre 5**

### **Création de la réalité**

Il m'a fallu beaucoup d'énergie, de temps, d'argent, de patience et de travail pour mener à bien mes premières formations et ainsi me perfectionner dans ce que je faisais de manière innée depuis longtemps déjà.

Aujourd'hui, je continue à me former régulièrement mais c'est à cette époque que ce fut le plus difficile.

Constamment je devais décrocher de ma «réalité actuelle» pour me centrer sur ma «réalité future» pour éviter de me décourager.

#### **Les gens envisagent leur futur en tenant compte du présent**

La plupart des gens que je rencontre refusent d'imaginer qu'ils puissent arriver à faire quelque chose demain qu'ils ne peuvent pas faire aujourd'hui.

Si j'étais comme eux, je ne serais jamais devenu coach.

Lorsque j'ai pris cette décision je n'avais pas de clients, j'ai donc dû anticiper le fait qu'un jour j'en aurais.

Si je n'avais tenu compte que du présent je n'aurais jamais pu attirer le futur.

### **Des débuts difficiles**

Lorsque je me suis installé pour exercer, c'était la même chose. Je n'avais aucun client.

Je faisais de la publicité et je passais des journées à attendre que le téléphone sonne.

Les personnes qui nous avaient formé ne nous avaient pas appris comment nous faire une clientèle (*et pour cause puisque certains formateurs n'ont jamais eu de clientèle...*).

Pour me faire connaître j'ai dû à nouveau persévérer, m'accrocher et sortir de ma zone de confort.

## **Une belle chance**

La chance que j'ai eu à l'époque c'est que je n'avais pas le choix.

Je n'avais plus d'argent, des traites à payer, la réussite n'était donc pas une OPTION mais une OBLIGATION.

Lorsque vous êtes dans une situation comme cela, vous ne vous posez pas de questions du style «*est-ce que je vais y arriver ou pas ?*», et vous ne manquez pas de détermination pour AGIR chaque jour.

AGIR chaque jour, décrocher le téléphone, aller rencontrer d'autres professionnels de la région, mettre en place des actions, AGIR et AGIR encore....

Lorsque vous n'avez pas le choix, vous ne perdez pas votre temps à vous plaindre, ou à vous dire que vous n'allez pas y arriver.

La seule question qui vous trotte dans la tête, c'est : «*Quelles sont les ACTIONS que je vais mettre en place AUJOURD'HUI pour me rapprocher de mon but ?*».

## **Les choses ont toujours été ainsi**

Lorsque j'ai pris la décision de me former, je n'avais pas de clients et je n'avais aucune idée de comment je pourrais en avoir un jour.

Lorsque j'ai commencé à écrire des livres comme celui que vous lisez actuellement c'était la même chose.

Je ne connaissais personne qui voulait payer pour lire quelque chose que j'avais écrit.

Si je m'étais uniquement centré sur la réalité du moment : «*personne ne veut lire tes livres*» croyez-vous que j'aurais commencé à en écrire ?

NON !!! Je n'ai pas tenu compte de cela, mais uniquement de ce que je voulais EN MOI, quelle que soit la «réalité de l'instant».

Aujourd'hui, plusieurs centaines de milliers de personnes à travers le monde ont pu lire mes écrits et c'est parce que je l'ai anticipé que cela est arrivé.

Lorsque j'ai commencé à créer des enregistrements audio pour les vendre par internet ce fut la même chose.

Ce fut même pire, en fait....

Tout d'abord, j'ai dû une fois de plus anticiper le futur sans tenir compte du présent, mais j'ai dû ne pas écouter mes proches qui me disaient que «*jamais cela ne fonctionnerait*».

Je me souviens d'un de mes professeurs d'hypnose qui me disait qu'il n'était pas possible d'induire un état de transe hypnotique à quelqu'un, à travers un enregistrement audio, en vue de l'aider à arrêter de fumer ou à mincir.

Je n'ai pas du tout tenu compte de ce que m'a dit cette personne car c'était sa manière de voir les choses ou de croire comment elles étaient.

Je me suis centré sur ce que je voulais et j'ai créé des enregistrements de séances audio que les gens pouvaient acheter sur internet et je leur envoyais les CD par la poste.

Ce fut un succès, j'en ai à ce jour vendu plusieurs dizaines de milliers et le plus important de tout : j'ai des centaines et des centaines de témoignages de personnes qui me confirment que cela FONCTIONNE.

Elles ont réussi à perdre du poids, à arrêter de fumer, et ont obtenu bien d'autres résultats encore en écoutant des CD qui n'étaient pas censés fonctionner.

### **C'est VOUS qui décidez de votre réalité**

Je ne le dirai jamais assez, c'est VOUS qui décidez de votre réalité de demain. D'ailleurs celle d'aujourd'hui est le résultat de vos pensées d'hier...



Un autre exemple : quelques années après le lancement de mes premiers CD en vente sur internet, j'ai décidé de les mettre en téléchargement.

C'était le même principe, les gens payaient pour avoir une séance enregistrée, mais au lieu d'attendre que je leur envoie le CD par la poste, ils pouvaient le télécharger immédiatement.

Je me souviens qu'à l'époque l'ADSL n'était pas très développé et qu'il fallait parfois plusieurs heures pour télécharger une de mes séances audio.

Les sites de téléchargement de musique que l'on connaît aujourd'hui n'existaient pas encore et payer pour obtenir quelque chose de «virtuel» n'était pas gagné d'avance. C'était un pari osé.

Je n'ai pas écouté les différentes personnes que j'ai sollicitées pour me créer le module de téléchargement automatisé qui pensaient que cela ne fonctionnerait JAMAIS et je n'ai écouté que MOI et que ce que JE voulais.

Le module a enfin été créé et dès le premier jour 50% des ventes correspondaient à des téléchargements et quelques mois plus tard les demandes d'envoi de CD par la poste étaient de moins de 10%.

Aujourd'hui, mes différents sites internet ont vendu des dizaines de milliers de cours, séances et formations

que j'ai faites sous forme de téléchargements et cela fait plusieurs années que nous avons arrêté de fabriquer des CD «physiques» à envoyer par la poste.

### **N'écoutez que VOUS**

Que serait-il arrivé si j'avais écouté les personnes qui m'ont dit que faire des CD de coaching ne fonctionnerait jamais ?

Que serait-il arrivé si j'avais écouté les personnes qui m'ont dit que les téléchargements ne fonctionneraient jamais ?

Que serait-il arrivé si j'avais renoncé à devenir coach après plusieurs publicités sans résultat ?

Que serait-il arrivé si j'avais écouté mon père qui me disait de me faire embaucher chez Peugeot pour avoir un CDI et être «tranquille» ?

Quelle vie aurais-je aujourd'hui ? Est-ce que je me serais résigné à me lever tous les matins à la même heure, pour aller voir les mêmes collègues que je n'ai pas choisis mais avec qui je suis obligé de passer plus de temps qu'avec ma femme ?

## **Ils font de leur mieux**

Lorsque les autres vous disent comme faire, lorsqu'ils vous donnent des conseils, c'est pour votre bien.

En tout cas, c'est dans ce sens là qu'ils le font.

Ils essaient de vous conseiller du mieux qu'ils peuvent, de vous mettre en garde, de vous protéger, mais ils le font à travers le filtre de LEURS perceptions.

C'est pour cela que je n'en veux à personne de m'avoir conseillé telle ou telle chose, ou d'avoir essayé de le faire.

Simplement, j'ai une règle depuis plusieurs années : je n'écoute les conseils que de ceux qui FONT mieux, pas de ceux qui DISENT mieux.

\* \* \* \* \*

## Chapitre 6

### Ce n'est que le début

J'ai toujours eu un «cran» d'avance sur ce que faisaient les autres et ma vision de l'avenir a toujours été juste et novatrice.

Je me suis toujours donné les moyens d'atteindre ce en quoi je croyais vraiment, quelles que soient les circonstances et les difficultés rencontrées.

Ma passion a toujours été de partager cette réussite avec les autres et c'est dans cette optique que j'ai créé en Juin 2010 : *EazyClub - Le Club de la Réussite*.

Le but du Club est de regrouper toutes les personnes qui souhaitent prendre leur vie en main et de leur donner les moyens d'y arriver, de les accompagner vers la Réussite.

En tant que membre du Club, vous recevez régulièrement des cours ainsi que des exercices pratiques.

Ces cours et exercices sont différents de ce que vous pouvez trouver, traitant du sujet, parce qu'ils vont à l'essentiel et qu'ils vous apprennent uniquement ce qui est efficace et ce dont vous avez besoin pour commencer à transformer votre vie immédiatement.

En suivant les enseignements du Club, vous gagnez du temps, vous raccourcissez la distance qu'il y a entre votre vie actuelle et celle que vous désirez.

Et évitant tous les détours et les fausses pistes, vous avancez sur *le plus court chemin vers la Réussite*.

Ce qui fait également une différence gigantesque avec tout ce qui existe dans ce domaine, c'est qu'avec le Club vous êtes - *au fur et à mesure de votre progression* - mis en contact avec d'autres membres qui sont dans la même dynamique de Réussite que vous.

L'environnement de soutien ainsi que les personnes que vous fréquentez étant le facteur le plus déterminant de votre Réussite future, vous êtes sûr avec *EazyClub* de vous entourer des meilleurs et de profiter de leur expérience pour atteindre au plus vite ce que vous désirez.

Si votre souhait est - entre autre - d'améliorer vos conditions matérielles de vie, en tant que membre du Club vous avez la possibilité de gagner immédiatement

de l'argent en le faisant découvrir aux autres personnes qui en ont besoin.

Le plan de paiement de cette activité de recommandation est particulièrement généreux et il peut rapidement vous apporter des revenus réguliers, voir même devenir une nouvelle activité professionnelle à part entière pour vous, si c'est ce que vous désirez.

Le Club est actuellement en plein développement et c'est une occasion *unique* pour vous de participer à un formidable projet d'envergure internationale et de contribuer à grande échelle à l'amélioration de la vie des autres, en même temps qu'à la vôtre.

### **Il est tel que j'aurais aimé le trouver**

*Le Club de la Réussite*, je l'ai créé tel que j'aurais aimé le trouver lorsque j'ai débuté dans la vie active et il m'aurait certainement fait gagner beaucoup de temps.

Il contient tout ce qui m'a permis de progresser dans ma vie et d'arriver où j'en suis arrivé aujourd'hui.

C'est un formidable raccourci pour ceux qui veulent une vie meilleure, une vie qui est à la hauteur de leurs rêves.

**Rejoignez-nous !!!**

Si vous avez envie de rajouter une touche de magie dans votre vie, une touche d'émotion, une touche de passion, rejoignez-nous !!!

Si vous vous sentez un peu seul et que vous avez envie de rencontrer de nouvelles personnes, envie de vivre de nouvelles choses, envie de sortir de votre quotidien, rejoignez-nous !!!

Si vous avez envie de dépasser vos limites, envie de devenir la personne que vous aimeriez être, rejoignez-nous !!!

### **Une petite phrase pour terminer**

Il y a une phrase que j'aime beaucoup qui dit :

*«J'aimerais mieux essayer de faire quelque chose de grand et échouer, plutôt que d'essayer de ne rien faire et d'y réussir».*

Merci pour votre lecture et au plaisir de vous compter bientôt parmi *les membres du Club de la Réussite*.

Bien amicalement

*David KOMSI*

Pour avoir plus d'informations sur la manière dont *le Club de la Réussite* peut vous aider à progresser dans votre vie et à rencontrer des personnes dans la même dynamique que vous, vous pouvez vous rendre sur cette page: [www.eazyclub.com/presentation.htm](http://www.eazyclub.com/presentation.htm)

Pour faire connaître ce livre aux personnes qui en ont besoin, il vous suffit de leur donner cette adresse: [www.eazyclub.com](http://www.eazyclub.com) ainsi que *le code de recommandation* qui vous a permis d'avoir accès au livre.