



EFT et marketing de réseau

par
Alexandra Lembo



Conférence diffusée le 23 mai 2015
sur www.leCongresEFT2015.com



Bienvenue au Congrès Virtuel d'EFT !

Nous rappelons qu'en écoutant ou en lisant cette conférence, vous acceptez d'être responsable de votre bien-être personnel. L'EFT est un outil à la fois simple et très puissant, dont les résultats varient naturellement d'une personne à l'autre. Les témoignages avancés lors de cette conférence ne constituent pas une garantie que vous aurez les mêmes résultats pour vous. Consultez toujours votre médecin traitant ou un spécialiste, dans son domaine de compétence.



EFT et marketing de réseau

Maria Anell : Si vous souhaitez consolider votre marketing de réseau, c'est-à-dire augmenter vos revenus, élargir et fidéliser votre cercle relationnel, obtenir plus de clients tout en travaillant depuis chez vous, alors cette conférence est pour vous.

Notre intervenante de ce soir est praticienne EFT spécialisée en marketing. Sa passion pour le MLM s'est nourrie sur une longue période, plus de dix ans, grâce à une âme d'indépendante. Elle a su, au travers de ses expériences, réunir les clés qui aujourd'hui vont vous permettre de gagner en temps, en efficacité et en liberté. L'EFT est devenue l'une des clés les plus importantes de son approche. Alors, ce soir, découvrons ensemble comment utiliser l'EFT pour réussir en marketing de réseau. J'ai la joie d'accueillir Alexandra Lembo. Bonsoir, Alexandra.

Alexandra Lembo : Bonsoir Maria. Merci beaucoup. Je suis ravie, très heureuse d'être là ce soir, parmi vous tous. C'est un pur bonheur. Merci, merci, merci. Bonsoir à tous.

Maria : Merci à toi, Alexandra, d'être là. Pour commencer, qu'est-ce qui t'a menée au marketing de réseau ?

Alexandra : J'ai d'abord connu le monde du travail traditionnel. J'y ai fait plusieurs jobs divers et variés. J'ai travaillé pour des entreprises de mutuelles et prévoyances, dans le milieu hospitalier, etc. Un jour, j'ai fait un malaise sur mon lieu de travail et cela m'a valu une hospitalisation puis une convalescence. Je me suis retrouvée ainsi à la maison, inerte, à ne plus trop pouvoir bouger, ne plus pouvoir faire grand-chose. Mon cerveau s'est posé et j'ai été amenée à « réfléchir ». J'aime bien le dire ainsi. J'ai donc commencé à prendre conscience de ce que je désirais vraiment. Je n'avais pas trop envie de retourner à ce travail-là. Je suis allée sur Internet. Je voulais vraiment allier mon travail à mon statut de maman puisque j'avais des enfants en bas âge à ce moment-là, j'avais envie de profiter de mes enfants, d'être auprès d'eux, mais en même temps, les conditions de vie faisaient qu'il fallait que je travaille aussi. J'ai donc tapé sur Internet « Travail à domicile », et j'ai découvert ma première boîte de marketing de réseau il y a plus d'une dizaine d'années. Voilà comment j'ai rencontré le marketing de réseau.

Maria : Alors voilà pour le marketing de réseau. Et comment s'est faite la rencontre avec l'EFT ?

Alexandra : J'ai justement découvert l'EFT grâce au marketing de réseau qui n'est autre, pour moi, que du marketing relationnel, donc une histoire de relation. Lorsque nous sommes dans le marketing de réseau, nous sommes amenés à faire énormément de relations, à découvrir de plus en plus de personnes. Un jour, je suis entrée dans une autre entreprise de marketing de réseau qui était plus ciblée comme club privé où l'on nous a donné énormément de méthodes d'enseignement et de développement de soi, dont l'EFT. J'ai découvert Gary Craig à cet instant. J'ai appris l'EFT grâce à cette découverte sur Internet et j'ai commencé à tapoter dans mon coin, chez moi, à l'époque. En 2012, dans mon réseau, j'avais des personnes qui y étaient entrées par le biais d'autres personnes. J'ai découvert un couple qui, comme par hasard, étaient formateurs en EFT. J'ai trouvé cela vraiment extraordinaire. J'ai donc pris la décision d'aller me former pour devenir praticienne EFT et mettre à disposition ces outils-là, dans un premier temps pour moi, autour de moi, dans ma famille, les amis, etc. Voilà ma grande découverte avec l'EFT.

Maria : Te rappelles-tu comment s'est passée ta toute première fois avec l'EFT ? C'est une question un peu intime... [Rires]



Alexandra: *[Rires]* Oui, c'est assez intime, mais j'y réponds avec plaisir. La toute première fois, il faut que je remonte loin... Il me semble que c'était une période où j'étais un peu perdue, parce que je passais de marketing en marketing. En tant qu'autodidacte, j'ai appris sur le terrain. Je n'avais pas accès à de grands outils et je me sentais un peu perdue à ce moment-là. J'avais donc tapoté par rapport à cet ensemble. Ce dont je me souviens, c'est que je tapotais pour une chose, et une fois que l'intensité de l'émotion était redescendue, autre chose remontait, je travaillais l'émotions en EFT, et ainsi de suite. Une fois qu'elle était validée, travaillée, et que je me sentais mieux avec, autre chose apparaissait. C'est comme si un nettoyage était en train de se faire à l'intérieur de moi. C'est vraiment cela qui m'a frappée.

Maria: C'est comme une pelote de laine. Nous commençons à tirer sur le fil et il y a un bout qui vient et ensuite, nous passons à autre chose.

Alexandra: C'est exactement ça.



Maria: Explique-nous comment tu as appliqué l'EFT dans ton marketing et dans ton réseau.

Alexandra: Aujourd'hui, c'est possible parce que j'ai beaucoup de recul et je me sens beaucoup mieux avec maintenant. Je peux donc en parler avec plus de liberté. Je ne l'ai pas appliqué tout de suite au marketing relationnel. J'ai d'abord eu à traverser le décès de ma sœur aînée. Il est vrai que lorsque nous traversons un décès, c'est assez douloureux. À ce moment-là, m'est venu cet outil magnifique qu'est l'EFT parce qu'il y avait énormément de pleurs, de tristesse, de rage, de colère, pas seulement en moi, mais aussi en ma famille, mes parents qui venaient de perdre leur fille. C'était extrêmement difficile. Cela a été la lumière totale avec l'EFT, parce que je l'ai utilisée le soir même. J'avais appris le décès de ma sœur le matin. Le soir même, j'ai réuni mes enfants et nous avons fait des rondes ensemble pour travailler ces émotions douloureuses. Par la suite, j'ai réuni, toujours avec mes enfants, quelques membres de ma famille et c'est ainsi que j'en suis venue à tapoter en groupe.

Un décès, bien sûr, c'est triste et douloureux. Je venais quand même de perdre ma sœur aînée ce jour-là. Il y a toujours eu cette douleur intérieure, mais bizarrement, nous avons passé ce cap comme si c'était plus léger. J'ai fait la comparaison avec les autres décès que j'ai pu vivre. Ma mère, qui venait donc de perdre sa fille, m'a même dit quelques jours après: *« C'est bizarre, c'est pourtant ma fille, je devrais avoir les entrailles qui se tordent dans tous les sens, être dans un autre état. »* Elle avait de la peine, mais pas tant que cela parce que nous tapotions tous les jours en groupe. Cela a dégagé beaucoup de choses.

Le démarrage a eu lieu seulement quelques mois plus tard, après un déclic. Une fois que toute cette période était passée, je suis revenue dans le travail et me suis dit: *« Mais Alexandra, si ça a fonctionné en groupe dans ta famille pour une expérience aussi douloureuse, ça doit aussi fonctionner pour ton groupe de travail, ton réseau, ton équipe. Tu peux l'utiliser pour les aider eux aussi, tous ensemble à aller vers une réussite avec le marketing de réseau. »* C'est ainsi que cela a démarré.



Maria: Peux-tu nous donner un exemple de la manière dont nous pouvons utiliser l'EFT pour réussir, pour dépasser les blocages dans ce genre de situation ?

Alexandra: Dans ce genre de travail, il est vrai que nous rencontrons de nombreuses personnes ayant peur de parler aux gens, des personnes manquant de confiance en elles ou ayant des blocages sur l'argent. Je suis aussi passée par ces émotions. Elles sont aujourd'hui réglées pour moi.



Ces personnes ont peur de parler d'argent et se disent par exemple: « *Je ne vais jamais réussir à vendre mon produit parce qu'ils vont dire que c'est trop cher. Il est trop coûteux.* »

Ces personnes vont plutôt chercher à convaincre les autres de leur acheter leur produit. Croyez-moi, très sincèrement, en cherchant à convaincre, effectivement, nous ne vendons pas grand-chose, pour l'avoir moi-même expérimenté. [Rires] Les gens ne réalisent pas que leur problème vient de leurs propres croyances limitantes concernant le rapport qu'ils maintiennent avec l'argent. Ils créent eux-mêmes ce blocage et utilisent l'excuse que les autres vont trouver leur produit cher et que personne ne l'achètera. Nous nous bloquons nous-même, en fait.

Maria: C'est un cercle vicieux et ce ne sont que des croyances, mais elles se déguisent en vérité pour la personne.

Alexandra: Exactement. De ce fait, quel que soit le blocage empêchant de dépasser les limites, nous tapotons.



Maria: Concrètement, comment as-tu mis cela en place? Comment cela se passe-t-il?

Alexandra: Je reçois par exemple la personne en coaching individuel. Nous faisons le point de là où elle en est. Je détecte ce qui bloque en elle, si c'est la peur d'aller vers les gens, si c'est la peur de parler de son produit ou si c'est un manque de confiance en elle. En réalité, tout est lié de toute façon. J'établis alors un premier bilan et là, nous passons au tapping précis en relation avec ce blocage.

Maria: As-tu un exemple de tapping qui revient peut-être souvent?

Alexandra: Ceux qui reviennent souvent sont nombreux!

Maria: Le manque de confiance est peut-être un problème qui se présente régulièrement?

Alexandra: Oh que oui! Il y en a tellement qui n'ont pas confiance en eux. C'est incroyable! Voici donc un exemple, sur le point Karaté: « *Même si je manque de confiance en moi, je m'aime* ». Puis nous faisons un premier tour en énonçant le problème, le blocage, en tapotant chaque point EFT, en précisant des phrases clés comme: « *Je manque vraiment de confiance en moi.* »

Maria: Tu énonces les situations où c'est un problème pour cette personne.

Alexandra: Tout à fait: « *J'ai peur de parler aux gens* ». Maintenant que nous avons fait un premier tour en descendant les points, nous effectuons un deuxième tour en remontant les points EFT en donnant une nouvelle suggestion à notre esprit, basée sur « *Et si...* »: « *Et si j'avais confiance en moi?* » Je le vois ainsi: le fait de le suggérer au mental, à la conscience, à notre esprit, la mise en place de la confiance commence à s'établir petit à petit. Ce deuxième tour en remontant les points, permet de se répondre à soi-même, de répondre à ces questions: « *Qu'est-ce qui se passerait si j'avais confiance en moi?* »

Maria: Nous commençons à ouvrir des portes.

Alexandra: Tout à fait. « *Qu'est-ce qui se passerait si les gens refusaient mon produit, ou l'acceptaient?* » Cela permet de se mettre en situation et de découvrir comment nous nous sentirions, ce qui se passerait s'il y avait tout cela, comment je me sentirais si j'avais plus confiance en moi, si j'osais parler aux gens.



En général, les personnes réalisent dans ce deuxième tour qu'il n'y a rien de grave si elles ne parlent pas aux gens, que ce n'est pas si compliqué que cela en à l'air, que recevoir un « non » de la part de quelqu'un ne veut pas dire que nous sommes rejetés – ils associent souvent le « non » au rejet de soi.

Maria : Si quelqu'un dit « non » à mon produit, il me dit « non » à moi. Cela active des rejets que nous avons peut-être vécus dans le passé et c'est pour cela que c'est douloureux. Donc faire la part des choses est très important.

Alexandra : Voilà. S'ensuit un troisième tour que nous effectuons à l'endroit, cette fois, du haut vers le bas. Il est ciblé sur la phase du pardon. L'exemple d'avoir peur de parler aux gens qui est lié au manque de confiance en soi est peut-être dû à l'éducation reçue de nos parents, de la société, de l'école, des professeurs, etc. C'est peut-être le sentiment d'en vouloir à toutes ces personnes de nous avoir rendus fragiles et si vulnérables que nous finissons par nous sous-estimer. La peur de ne pas être à la hauteur revient beaucoup également, jusqu'à même s'en vouloir à soi-même. C'est dingue !

Il arrive souvent de commencer une séance avec un problème bien précis, et en tapotant ce problème, d'autres facettes remontent avec d'autres émotions enfouies, restées coincées à l'intérieur de nous jusque-là. Je le dis parce que je l'ai vécu. Je ne témoigne pas de quelque chose que moi-même n'ai pas vécu. D'un point nous en travaillons un deuxième, puis un troisième, etc., le fameux nettoyage dont je parlais au début. Petit à petit, c'est extraordinaire parce que je vois la personne s'ouvrir doucement à sa propre vie, reconnaître ses propres compétences, ses propres talents, et souvent, elle se dit : « Ouah ! C'est moi ça ? Ah oui, en fait, je ne suis pas si nul(le) que ça ! » Il se passe quelque chose de tellement beau qu'ils s'ouvrent. Et je vois cette évolution, cette ouverture, Maria, c'est magnifique ! [Rires]



Maria : Je suis d'accord avec toi. Justement, dans cette troisième phase du pardon, comment procèdes-tu pour pardonner à nous-mêmes et à ceux qui nous ont amenés là en faisant ce qu'ils ont fait ? Peux-tu donner quelques exemples de phrases clés ?

Alexandra : Cela peut être :

- ☞ « Je n'ai pas toujours confiance en moi. »
- ☞ « Je ne me suis pas senti(e) protégé(e) étant enfant. »
- ☞ « J'ai reçu les peurs de mes parents, de l'éducation de mes professeurs, de la société »
- ☞ « Ces peurs ne m'appartiennent pas. »
- ☞ « Je n'avais pas les armes pour me défendre face aux coups de la vie quand j'étais enfant. »
- ☞ « Mais ça, c'était avant, je suis désolé(e) d'avoir gardé en moi ces croyances. »
- ☞ « Je pardonne à toutes ces personnes qui pensaient bien faire vis-à-vis de moi à ce moment-là. »
- ☞ « Je me pardonne de m'être tant sous-estimé(e), de m'être dévalorisé(e). »



Cette phase de pardon est importante avant de continuer.

Maria : Oui, cela donne quelques pistes effectivement.

Alexandra : Après la phase de pardon, nous faisons un dernier petit tour où nous remontons les points encore une fois. C'est une phase de position. Là, j'amène la personne à se positionner. Tout à l'heure, nous suggérions au conscient avec « Et si... ». Maintenant, nous sommes dans la phase de choix avec des mots-clés tels que : « Je choisis » ; ou « Je décide » :

- 
- ☞ « Je choisis quelque chose de différent. »
 - ☞ « Je décide de retrouver confiance en moi. »
 - ☞ « Je décide d'oser parler aux gens de mon produit. »

En fait, le fait de choisir, de décider, aura plus d'impact. Nous nous responsabilisons à ce moment-là. Nous prenons la responsabilité de notre vie, de nos propres choix, de notre travail. Nous ordonnons à notre esprit de prendre position. C'est ordonner, être ferme sur ce que nous voulons et aller jusqu'au bout de ce que nous désirons par le biais de l'action. Là encore, beaucoup ont du mal à passer du rêve à la réalité à cause de ce pont qui s'appelle « action ». Le fait de se positionner aide au passage à l'action, parce que trop de gens restent coincés à l'étape du rêve. Ils ne passent pas à l'action et après, ils se demandent pourquoi cela n'arrive pas! *[Rires]* Ou alors, ils ne savent pas comment passer à l'action, comment mettre en pratique leurs rêves. Par exemple, ils rêvent d'être riches grâce au marketing de réseau – qui peut le permettre –, mais ils restent cantonnés dans leurs peurs, leurs blocages, tout simplement. En plus clair :

- ◆ Premièrement, je vais faire énoncer son problème à la personne. Elle se trouve donc à la première ronde face à son problème.
- ◆ Deuxièmement, je lui propose de suggérer autre chose à son esprit. La suggestion, ici, lui permet de s'ouvrir à elle-même, de tourner son regard vers qui elle est vraiment et de découvrir ce qu'elle est capable de faire. La suggestion dédramatise les peurs.
- ◆ Troisièmement le pardon, car il est important de pardonner et de se pardonner pour se libérer, faire de la place quelque part pour quelque chose de nouveau.
- ◆ Et quatrième ronde, le positionnement. Une fois ces différentes étapes passées, je prends position de ce que je veux. Je me mène vers l'action, car sans action, il ne se passe rien. *[Rires]*



Maria : C'est donc ta façon de travailler avec une personne en individuel. Je sais que tu es à la tête d'une grande équipe de marketing de partage de bien-être. Comment cela se passe-t-il en équipe? Parce que j'imagine que ce n'est pas toujours évident de travailler en profondeur, d'aller regarder les croyances, le pardon pour chacun. Comment cela peut-il fonctionner à plusieurs?

Alexandra : Comme j'ai vu de beaux résultats déjà de personne à personne, à un moment donné, j'ai choisi d'aller plus loin. C'est là qu'est arrivée la fameuse équipe. Suite aux résultats que j'ai eus sur le plan personnel, à savoir l'EFT en famille face au deuil, je me suis lancée à l'intégrer dans mon équipe de marketing de réseau aujourd'hui. J'ai donc mis en place des sessions que j'appelle « *Objectifs à atteindre* ». Maria, très sincèrement, cela a été une très belle surprise, quand pour la première session, les membres de mon réseau ont commencé à me rapporter leurs résultats. Les résultats se sont fait voir dès le premier tapping. C'était énorme! Je voyais les gens bloqués se débloquent, les personnes qui avaient peur de parler d'argent s'ouvrent à l'acceptation de faire et de gagner de l'argent sans se laisser arrêter par leurs anciennes croyances. Nous avons tous eu ces vieilles croyances sur l'argent. Certains en ont encore beaucoup : « *L'argent, c'est sale* » ; « *Je ne mérite pas de gagner beaucoup d'argent* » ; « *Je n'y arriverai jamais* » ; ou « *Le produit que je propose est trop cher, jamais les gens ne me l'achèteront* » ; etc. Il y avait des résultats extraordinaires.

La toute première session me fait penser à Patricia, une ambassadrice dans mon réseau. Tout au début, quand elle a intégré cette session, il lui était impossible de parler aux gens tellement elle avait peur qu'on lui dise que son produit était trop cher. Une semaine après, elle était l'ambassadrice qui avait commencé à rentrer le plus de monde dans son équipe. C'était extraordinaire.



Comme quoi, il y a vraiment des résultats. Tout le monde n'a pas ces résultats en un claquement de doigts. Nous n'avons pas tous le même passé, mais nous pouvons tous y arriver une étape après l'autre.



Maria : C'est bon de savoir que cela peut se passer ainsi et ce n'est quand même pas rare, j'imagine.

Alexandra : Non, ce n'est pas rare. Sinon, je n'en serais pas là où j'en suis aujourd'hui.

Maria : Oui, c'est ce qui est génial.

Alexandra : Le fait de tapoter en groupe fait augmenter notre vibration et cela va démultiplier de façon considérable les résultats sur tout un chacun. Dans ce tapping en groupe, nous partons d'un point commun, par exemple l'objectif: « *Avoir quatre nouveaux clients par mois* ». Alors toutes les peurs confondues de chacun remontent à la surface.

Maria : « *Rouf* » ! Bonjour les monstres ! [*Rires*]

Alexandra : [*Rires*] Je ne te dis pas l'état dans lequel ils sont. Mais comme nous sommes plusieurs à tapoter en même temps au même moment, l'égrégoire énergétique devient de plus en plus puissant et le problème de chacun se rétablit beaucoup plus vite, car l'effet groupe va jouer dessus. Nous travaillons sur cet esprit collectif en action. Comme le dicton le dit: « *Nous sommes plus forts à deux que seul* ». Il se trouve que nous sommes une dizaine à chaque session, c'est extraordinaire !



Maria : Oui, c'est l'énergie que nous connaissons pendant le congrès avec des milliers de personnes qui tapotent en même temps à travers le monde. C'est génial. Alors concrètement, dans tes groupes, comment cela se passe-t-il ?

Alexandra : Je réunis des membres de mon équipe, ceux qui ont ce désir en tout cas, lors d'une première réunion. Puis nous déterminons ensemble un objectif commun sur un mois par exemple, ou trois mois. De là, ensemble nous tapotons chaque jour, chacun chez soi, à une même heure, le tapping établi pour cet objectif commun.

Maria : Comme tu le disais tout à l'heure, à chacun de trouver cet objectif. Ce peut être par exemple: « *Acquérir quatre nouveaux clients ce mois-ci* ».

Alexandra : Tout à fait. Nous tapotons chaque point EFT en énonçant le problème face au fait d'obtenir ces quatre nouveaux clients ce mois-ci. Par contre, avant cela, nous réunissons toutes les peurs et ce qui bloque chacun sur le fait que jusqu'alors, ils n'arrivaient pas à faire quatre nouveaux clients par mois, par exemple. Nous reportons toutes ces peurs, ces blocages dans le tapping.

Maria : Est-ce que nous pourrions le faire tout de suite ensemble, avec tous les gens qui nous écoutent ? Nous ne pourrions pas faire le tour de table pour que chacun exprime ses peurs, mais j'invite toutes les personnes qui nous écoutent à noter les: « *Oui, mais* », comme on le dit en EFT, les peurs, les blocages qui remontent. Ensuite, nous mettrons tout cela dans la marmite commune, et si tu veux bien nous guider, nous tapoterons ensemble.

Alexandra : Oh oui ! Avec plaisir.



Maria: Tout le monde n'a pas l'habitude de faire de l'EFT parce que certains découvrent cela cette semaine, donc si tu veux bien penser à énoncer les points, vas-y, je te suis.

Alexandra: D'accord. Je vous propose déjà d'inspirer et d'expirer. Détendez-vous. Nous démarrons une fois que nous sommes bien posés et que nous avons bien fait ce vide.



Tapping: « J'ai quatre nouveaux clients ce mois-ci ! »

- ☞ Point Karaté (PK): « Même si je ne sais pas comment avoir quatre nouveaux clients ce mois-ci, je m'aime. »
- ☞ PK: « Même si j'ai peur de ne pas atteindre mon objectif, je m'aime et je m'accepte. »
- ☞ PK: « Même si je rencontre des portes fermées, des "non", je m'aime et je m'accepte. »
- ☞ Début du sourcil (DS): « J'ai peur de parler aux gens. »
- ☞ Coin de l'œil (CO): « Je n'ai pas appris à faire quatre nouveaux clients. »
- ☞ Sous l'œil (SO): « Je ne connais pas grand-monde autour de moi. »
- ☞ Sous le nez (SN): « À qui je peux vendre mes produits ? »
- ☞ Creux du menton (CM): « Personne ne me les achètera. »
- ☞ Sous la clavicule (SC): « Je manque d'outils. »
- ☞ Sous le bras (SB): « À qui vais-je bien pouvoir proposer mes produits ? »
- ☞ Sous le sein (SS): « Je n'y arriverai jamais ! »

- ☞ SB: « Et si j'osais parler à ma boulangère ? »
- ☞ SC: « Et si j'allais voir mes commerçants ? »
- ☞ CM: « Ils ont sûrement besoin de mes produits. »
- ☞ SN: « Je choisis de sortir de chez moi »
- ☞ SO: « pour parler aux gens »
- ☞ CO: « et atteindre mon objectif. »
- ☞ DS: « J'ai confiance »
- ☞ DT: « J'ai quatre nouveaux clients ce mois-ci. Je m'aime et je l'accepte. »

Cela fait du bien !

Maria: Recontactez vos peurs qui se présentaient tout à l'heure et voyez si quelque chose a changé avec ces deux rondes.

Alexandra: Il est vrai qu'à force de répétition de ces phrases, une sorte de force miraculeuse est intégrée dans le conscient et le subconscient. Elle se met en place pour vraiment pousser vers l'objectif à atteindre de ces quatre nouveaux clients. Dans le concret de la vie et de la pratique, les membres de mon réseau se voient s'ouvrir davantage aux autres, parler aux gens qu'ils ne connaissent pas, parce que ce n'est pas une habitude que la plupart ont. Ils osent ouvrir la bouche et parler de leur produit. Ils reportent le fait d'être beaucoup plus légers, plus ouverts, vers le monde extérieur. Plus loin encore, nous tapotons en général chaque matin, à neuf heures par exemple, ce qui nous fait déjà bien démarrer notre journée de travail. Nous sommes complètement ouverts à la vie. Avec cette nouvelle journée qui démarre, nous sommes beaucoup plus confiants du fait que nous ne sommes plus seuls. Nous savons qu'une dizaine d'autres personnes tapotent en même temps que nous. Je remarque qu'une union se crée alors.





Maria : Comment as-tu pu mettre en place cette synergie de groupe ?

Alexandra : Au départ, les gens de mon équipe ne se connaissaient pas particulièrement. Je fais aussi un appel téléphonique de groupe par semaine. Nous échangeons tous ensemble sur ce que nous avons vécu dans la semaine qui vient de s'écouler. Nous faisons le point et nous nous retrouvons sur cette plate-forme téléphonique.

Maria : Cela repose donc sur ces appels téléphoniques hebdomadaires ?

Alexandra : Pas uniquement sur les appels téléphoniques. J'ai également mis en place un groupe privé sur le réseau social Facebook, où chaque matin, après avoir tapoté, chaque membre qui le souhaite vient poser un petit message. Nous l'avons vécu encore ce matin d'ailleurs. Nous souhaitons une bonne journée ou nous témoignons de ce que nous vivons au quotidien : un distributeur va raconter qu'il vient de faire un nouveau client la veille ; une personne qui ne savait pas s'adresser aux gens et parler de son produit va nous raconter qu'elle a réussi à parler à sa voisine. Nous échangeons ensemble sur ce groupe privé. C'est formidable de voir leur évolution, au fil des jours, des semaines qui passent. Ils sont de plus en plus heureux et le partage avec les autres membres de la session est un enthousiasme certain. Nous baignons là-dedans.

Le marketing de réseau est, comme je l'ai dit tout à l'heure, une histoire de relations et la relation commence dans le réseau. Les membres de mon réseau apprennent à se connaître par le biais de ces sessions « *Objectifs avec l'EFT* ». Cela crée des liens entre les membres. Ils se soutiennent entre eux. C'est convivial. Cela démultiplie la force du réseau, c'est magique. C'est beau, cela encourage et donne espoir. Cela me rend heureuse de voir de vrais résultats dans leur vie. C'est bon ! *[Rires]* Ici, il n'y a pas de compétition. Le dernier n'est pas au fond de la classe, comme à l'école. Cela crée une synergie de groupe, et du coup, cela augmente le taux de réussite de chacun et de l'équipe, donc de l'entreprise aussi.

Maria : Cela tire tout le monde vers le haut. C'est gagnant-gagnant.

Alexandra : Nous avons pris l'exemple de quatre nouveaux clients. Tout le monde ne va pas forcément atteindre cet objectif en un claquement de doigts ou en un mois. La plupart, dans tous les cas, atteignent une satisfaction, une ouverture qui se fait. Si ce n'est pas quatre nouveaux clients, certains en feront deux. Si ce n'est pas ce mois-ci, ce sera le mois suivant. Mais il y a toujours quelque chose qui se passe. Il y a toujours des résultats pour chacun d'entre eux. Cela prépare de futurs leaders dans l'entreprise et je le vois dans la mienne. Les leaders se sont fait découvrir et aujourd'hui, les résultats sont magnifiques. Cela tire tout le groupe, comme tu le dis si bien, vers le haut.



Maria : As-tu un autre exemple avec un autre objectif ? Tout à l'heure, tu parlais de l'argent par exemple... *[Rires]*

Alexandra : *[Rires]* Nous y revenons toujours. J'ai un autre exemple de tapping, plus rapide. Je vais poser un objectif commun sur l'argent et nous tapoterons les points de la main, cette fois-ci.

Maria : Dans les différents documents disponibles sur le site, vous avez le schéma de tapping avec la main. Nous tapotons sur le coin de l'ongle pour ceux qui n'auraient pas le schéma sous la main, pour ainsi dire. *[Rires]*



Alexandra : Par exemple; point Karaté: «*Même si j'ai peur de gagner beaucoup d'argent, je m'aime et je m'accepte.*» Il est clair, Maria et je vois cela très souvent, que les gens ont certes peur de perdre, mais focalisent sur la peur de perdre ce que nous avons déjà. Nous retrouvons cela partout, surtout en marketing de réseau où le bruit court d'ailleurs que nous perdons plus d'argent qu'autre chose dans ce système. Des fois, j'entends même des gens dire que le marketing de réseau est une grosse arnaque, que ces sociétés vont manger tout notre argent, que leur but est de s'enrichir sur le dos des pauvres, etc. Toutefois, cela ressemble également aux entreprises traditionnelles... J'en ai entendu de toutes sortes depuis plus d'une dizaine d'années, sauf que, ce dont les gens n'ont pas conscience, c'est que ce n'est pas l'entreprise qui arnaque. Je ne dis pas qu'il n'y a pas d'arnaqueurs, mais l'être humain a souvent ce besoin de trouver un bouc émissaire pour se consoler du fait qu'il n'a pas réussi à en tirer profit et c'est humain. C'est sans compter toutes ces croyances ancrées sur l'argent: «*L'argent ne fait pas le bonheur*»; «*il faut travailler très dur pour gagner un sou*»; «*je ne mérite pas d'en avoir*»; etc. Je me suis rendu compte, en fait, que la majorité des gens n'a pas tant peur que cela de perdre ce qu'elle a déjà puisqu'elle est habituée à vivre avec peu. C'est donc quelque chose de connu quelque part pour cette majorité. En fait, elle a plutôt peur de gagner plus que ce qu'elle a, car ce qui effraie le plus l'être humain, nous le savons tous, c'est ce qui est nouveau et inconnu.

Maria : Oui. Cela fait envie, mais cela peut faire peur.

Alexandra : Tout à fait. Je m'explique un peu plus d'ailleurs. Nous avons une idée reçue et bien arrêtée sur ceux qui gagnent beaucoup d'argent dans notre société actuelle. Nous avons catalogué les riches dans un casier comme quoi ce sont des escrocs, des arnaqueurs, ce genre de choses, qu'ils font leur richesse sur le dos des pauvres, etc. Plus je côtoyais leur monde, plus je réalisais qu'ils n'étaient pas si différents des autres êtres humains qui n'ont pas d'argent. La seule différence, c'est qu'ils y ont cru. Ils ont réussi à passer du rêve à la réalité. Mais ils n'ont rien d'escroc, de méchant, d'arnaqueur, ce qu'on veut bien nous faire croire. A un moment donné, il faut arrêter de regarder la télévision et les schémas, les clichés qu'on veut bien nous matraquer pour alimenter notre cerveau. C'est mon opinion propre et je ferme la parenthèse. *[Rires]* Les gens ont en fait peur du changement. C'est tout.

Maria : Ils ont peur de l'inconnu, de ce qui est nouveau, de ce qu'ils ne connaissent pas jusque-là.

Alexandra : Voilà, tout à fait. De là m'est venue l'idée de travailler en groupe, d'une autre manière, sur l'argent, pour commencer à faire du revenu complémentaire. C'est un exemple propre au marketing de réseau. Il s'est avéré que les gens avaient plus peur effectivement de gagner que de perdre. En équipe, j'ai alors créé un objectif argent: faire 150 euros de revenu complémentaire pour démarrer. D'ailleurs, plus précisément, le premier challenge que je mets est d'arriver à la capacité d'autofinancer sa propre consommation. Pour te donner un exemple, dans mon marketing de réseau, une commande mensuelle revient aux alentours de 65-70 euros. Je l'intègre donc dans le tapping pour les nouveaux, afin que dès leur démarrage, de façon rapide, ils puissent obtenir leur propre consommation gratuitement, qu'elle soit autofinancée. C'est vrai qu'en MLM, une fois que le nouvel ambassadeur a sa propre consommation autofinancée, il n'a plus lieu de partir puisqu'il ne sort plus d'argent de son propre compte en banque, de sa poche. Il constate donc déjà le fait que faire des revenus complémentaires fonctionne.

Maria : Oui, et au-delà de l'autofinancement, ce sera du bonus, du bénéf.

Alexandra : Tout à fait. Il se retrouve donc soulagé de ne plus avoir à avancer cet argent pour sa consommation. De ce fait, cela permet de laisser de la place en lui, à être prêt intérieurement parlant à faire du revenu complémentaire. Vois-tu le processus?



Maria: Tout à fait.

Alexandra: C'est donc la première étape: mettre en place l'objectif, par exemple d'autofinancer sa propre consommation. Point Karaté: « *Même si je paie encore ma propre consommation de produits, je m'aime et je l'accepte.* » Le problème ici n'est pas de payer sa propre consommation, c'est de devoir sortir l'argent pour cela et la majorité ont du mal à payer ne serait-ce que leur propre consommation. Ensuite, nous tapotons sur l'objectif, au niveau des points de la main justement. Ici, j'ai choisi la main, car cela va plus vite. C'est plus discret. Du coup, ils peuvent le faire de n'importe où, à n'importe quel moment, à n'importe quelle occasion. Nous avons toujours la ronde commune que nous tapotons tous ensemble. Ensuite, tout au long de la journée, celui ou celle qui en ressent le besoin va tapoter de cette façon, discrètement. Il (elle) peut le faire en toute circonstance, notamment avant un rendez-vous client.

Maria: Même pendant un rendez-vous client. Nous pouvons tranquillement le faire, la main sous la table ou dans sa poche. Personne n'est au courant. Nous le faisons ensemble Alexandra? Reprenons sur le point karaté pour avoir la démo du début à la fin.

Alexandra: Tout à fait, c'est parti. Prenons le cas: « *J'ai peur de ne pas savoir vendre mon produit.* » Inspirez, expirez avec le nez uniquement et très rapidement, puisque vu que nous sommes dans une peur immédiate, le fait d'inspirer et expirer avec le nez rapidement vide le mental. C'est très rapide.

Maria: Dans ce cas, nous le ferons plutôt dans la voiture ou la salle d'attente juste avant d'être en face du client. À vous de voir comment vous faites avec vos clients...

Alexandra: Faites aussi attention parce que la première fois, cela peut tourner un peu la tête. C'est une clé que je donne ce soir. Nous pouvons le faire en toute circonstance pour vider notre mental.



Tapping: « J'ai peur de ne pas savoir vendre mon produit »

- ☞ Le pouce (P): « *J'ai peur de parler aux gens.* »
- ☞ L'index (I): « *Je suis terrorisé(e) à l'idée de leur présenter mon produit.* »
- ☞ Le majeur (M): « *Ah, c'est le trou noir, j'ai complètement oublié mon sujet.* »
- ☞ L'auriculaire (A): « *Vont-ils m'acheter mon produit?* »
- ☞ Le point de gamme (PG): « *J'ai peur!* »
- ☞ Avec une main, encercler le poignet de l'autre main: « *Je lâche; merci, merci, merci.* »

Inspirez profondément et expirez d'un coup. Maria, es-tu prête à aller faire un superbe rendez-vous?

Maria: Oui! Effectivement, je vois très bien comment faire. Cela va très vite. Nous avons pris le temps de bien dire les phrases, mais lorsque nous avons l'habitude, cela prend moins d'une minute. Cela peut se faire en toute circonstance, et vous adapterez les phrases par rapport à vous et vos peurs du moment.

Alexandra: Nous pouvons utiliser cette ronde quand nous voulons, chaque fois que nous en ressentons la nécessité et comme tu l'as dit, nous pouvons formuler autrement, selon les circonstances. C'est extraordinaire. On peut aussi simplement appuyer sur les points en question, on n'est pas obligé de tapoter dessus. C'est encore plus discret; ni vu, ni connu.

Maria: Exactement. C'est ce qui est génial.

Alexandra: Et ça repart.



Dans le bonus que j'ai mis en place pour ceux qui achèteront le programme à la fin de cette superbe semaine de congrès EFT, je vais beaucoup plus loin. Je donne un programme EFT bien spécifique sur : comment réussir dans son marketing, avec un exercice pratique, une mise en situation concrète.

Maria : C'est un beau cadeau pour toutes les personnes qui ont la bonne idée d'investir dans leur bien-être et dans leur réussite aussi. Si nous faisons cette petite ronde et que l'on gagne 150 euros facilement dans la semaine, dans le mois, eh bien le pack est déjà remboursé! *[Rires]*

Alexandra : C'est exactement cela.

Maria : Et il y a tellement de richesses dedans ! Merci Alexandra pour tout ce que tu as partagé.

Alexandra : Avec plaisir.

Maria : Allons retrouver nos auditeurs pour les questions, je suis sûre qu'il y en a beaucoup. Retrouvons-nous dans le tchat et partagez ce qui s'est passé pour vous, quelles objections se sont présentées. Parmi ceux qui nous écoutent, certains sont dans le marketing de réseau, mais d'autres n'y sont pas. Ce n'est pas un passage obligatoire, tout le monde n'est pas obligé d'en faire, mais peut-être que vous avez des peurs, des blocages par rapport à cela. Peut-être que vous vous dites : « *Ce n'est pas pour moi* » ; « *Je ne suis pas vendeur dans l'âme* » ; « *Je ne peux pas réussir* ». Cela peut aussi se tapoter.

Alexandra : En tout cas, merci à vous et de votre présence ce soir. C'est formidable parce que je ressens les énergies jusqu'ici et c'est tellement bon ! J'ai une toute petite question pour nos auditeurs. Nous venons à l'instant de finir un tour de tapping sur une peur bien précise. Qu'avez-vous ressenti pendant cette phase de tapping ? J'aimerais avoir votre retour.

Maria : Partagez dans le tchat et retrouvons-nous de suite pour les questions.

Alexandra : À tout de suite.

