FAIRE DE LA RÉUSSITE TON NOUVEAU NORMAL

Human Design et reprogrammation du subconscient pour femmes ultra compétentes qui se sabotent inconsciemment





À TOI QUI DONNES TOUT

Tu as pris ton activité au sérieux dès le premier jour. Tu t'es formée, puis encore formée, tu as accumulé les certifications, les lectures et les heures de pratique, et aujourd'hui tu accompagnes tes clientes avec **une finesse que peu de personnes possèdent dans ton domaine**. Tu es exigeante avec toi-même, tu prépares tout avec soin, et tu donnes énormément à chaque femme qui croise ta route.

Et pourtant, quand tu regardes tes résultats, quelque chose ne colle pas. Ton chiffre d'affaires reste en dessous de ce que tu vaux, tes lancements démarrent plus lentement que prévu, tu vois des femmes moins expérimentées que toi pratiquer des tarifs bien plus élevés, et certains soirs, tu te demandes ce qui peut bien te manquer encore.

Tes compétences sont là, ton travail est solide, et ce qui retient tes résultats se joue à un endroit que tu ne regardes pas encore.

Cet endroit, c'est ton subconscient. Pendant ton enfance, il a enregistré des règles pour te protéger : rester discrète, mériter ta place, éviter d'attirer les regards, ne pas déborder. Ces règles t'ont permis de grandir en sécurité, et elles continuent

aujourd'hui de piloter ton business en silence. La très bonne nouvelle, c'est que **ces règles peuvent se mettre à jour**.

Ce guide va t'aider à repérer la règle qui te retient, à comprendre ce que ta charte Human Design en révèle, et à commencer à installer en toi une nouvelle référence, celle où **la réussite devient ton état normal**.

Prends-le comme un rendez-vous avec toi : un moment au calme, un stylo, une boisson chaude, et l'honnêteté de cocher ce qui te ressemble vraiment.

Dans ce guide, tu vas trouver :

- les signes qui montrent qu'un programme inconscient retient tes résultats
- les quatre programmes que je retrouve le plus souvent chez les femmes ultra compétentes, et celui qui te concerne
- ce que ta charte Human Design révèle de ta façon de te freiner
- trois premiers gestes pour reprogrammer ton subconscient, et un plan de sept jours pour commencer dès cette semaine

JE SUIS SERENA



Je suis Serena Zigrino, coach Business certifiée et coach Human Design, MG 4/6. J'accompagne les entrepreneures qui plafonnent à arrêter de se saboter sans le savoir, se donner enfin la permission de réussir et à construire un business qui fonctionne. Le Human Design est l'outil qui leur permet de mieux connaître leurs forces et talents. Uni au coaching identitaire et à la stratégie, ces outils permettent de clarifier le positionnement, structurer des offres évidentes et développer une communication qui attire naturellement les clientes, sans forcer, sans se trahir.

Ma conviction : ce qui fonctionne vraiment, c'est ce qui te ressemble !

MON HISTOIRE AVEC L'AUTOSABOTAGE

J'ai toujours adoré apprendre. C'est en regardant mon parcours avec du recul que j'ai compris à quel point je m'étais sabotée : **chaque fois que ce que j'avais appris commençait vraiment à porter ses fruits, je changeais de cap**, que ce soit comme salariée ou comme entrepreneure.

J'ai commencé ma carrière comme ingénieure. Les synchronicités m'ont fait évoluer très vite en responsabilité, et au bout de dix ans, au moment où s'ouvrait la possibilité de monter beaucoup plus haut dans la hiérarchie, j'ai tout arrêté pour me former à la naturopathie et aux médecines douces. Sur le papier, c'était un choix de vie : m'occuper de mes enfants, offrir à ma famille un quotidien plus sain. Avec le regard d'aujourd'hui, je sais qu'il y avait aussi une grande peur des responsabilités qui m'attendaient.

Pendant mes dix années de naturopathe, j'ai continué à me former : réflexologie, phyto-aromathérapie, EMDR, TIPI, EFT, REI, techniques énergétiques, bioénergie… avec toujours cette impression de ne pas avoir le temps de développer mon entreprise, puisqu'il y avait une nouvelle technique à apprendre.

Et pourtant, mon activité grandissait. J'ai publié un livre, j'étais invitée dans des festivals du féminin et du bien-être, et des femmes faisaient deux heures de route pour venir me consulter. Mes retraites affichaient complet des mois à l'avance, mon agenda était plein… et c'est précisément là que j'ai décidé de tout arrêter pour devenir coach de vie et coach business, et me former au Human Design.

C'est en découvrant ces nouveaux outils que j'ai enfin vu le fil rouge de mon parcours : **j'avais passé des années à repousser la prise de responsabilité et la construction de mon entreprise**, en me réfugiant dans l'apprentissage.

« Apprendre, il n'y a jamais de risque. »

J'ai toujours eu des facilités pour ça. Me dire « j'en sais assez, maintenant je construis quelque chose de stable et de durable » me faisait beaucoup plus peur, parce que cela voulait dire aller voir ce dont j'étais capable, et prendre le risque d'être déçue.

Alors je me suis fixé une règle : « Ok, Serena, ça suffit. » J'ai gardé quelques petites formations en marketing et en communication, et je suis restée fidèle à mon axe de business coach. **Le sabotage a simplement changé d'adresse** : il s'est installé dans ma vie personnelle. Après mon divorce, j'ai choisi deux relations toxiques, qui me prenaient énormément d'énergie émotionnelle, ralentissaient mon investissement dans mon entreprise et me faisaient douter de ma valeur.

Le déclic est venu quand j'ai compris toute la mécanique. Arrêter de me former ne suffisait pas : il fallait aller plus profond, repérer tous les endroits où je me freinais, et faire ce travail intérieur qui permet à la réussite de ne plus faire peur.

Aujourd'hui, je sais ce que je veux, et **je sens que tout en moi collabore pour me porter vers cette réussite**. Mon engagement professionnel n'a plus rien à voir. J'ai enfin une relation dans laquelle je me sens soutenue. J'attire des clientes motivées et puissantes, avec qui les résultats arrivent. Tout a changé.

C'est pour ça que j'ai écrit ce guide. J'ai vu à quel point ce sabotage subtil se glisse dans la vie des entrepreneures, même les plus brillantes et les plus talentueuses, et **combien d'énergie se libère dès qu'on le repère**.

Toutes les stratégies de sabotage que j'avais mises en place dans mon business, je les ai rassemblées dans le quiz des pages suivantes. Coche ce qui te parle. Si tu te reconnais, bienvenue dans mon univers : je peux t'accompagner à transformer tout ça, parce que tu le mérites, et parce que d'autres femmes ont besoin de t'entendre.

Ne t'empêche plus de briller.

PARTIE 1

LE QUIZ ULTIME POUR VOIR SI TU TE SABOTES OU PAS

Coche chaque phrase qui te ressemble aujourd'hui, sans réfléchir trop longtemps : **ta première réaction est souvent la plus juste.**

- ☐ Tes tarifs sont plus bas que ceux de tes concurrents, alors que tu cumules les diplômes et les années d'expérience.
- ☐ Dès que tu augmentes tes tarifs, tu as peur de ne pas vendre, ou on te répond « pas le budget ».
- ☐ Tes offres sont super chouettes, mais tu couves à l'intérieur de toi une super offre qui changerait la vie de ta cible, et la tienne du coup, sans oser la sortir.
- ☐ Tu sais que tu es faite pour être une femme qui guide, qui inspire les autres, celle vers qui on se tourne dans ta niche, mais tu n'as pas encore trouvé comment.
- ☐ Tu en sais beaucoup, même trop : toute ta vie, tu as exploré, étudié, expérimenté, mais tu ne sais pas le monétiser.
- ☐ Tu attires la version édulcorée de tes clientes idéales, alors que celles-ci achètent ailleurs.
- ☐ Ton chiffre d'affaires a plus de hauts et de bas que les montagnes russes à Euro Disney.
- ☐ Dès que ton business fonctionne, un problème survient pour le bloquer : ta vie sentimentale qui part en vrille, un problème de santé…
- ☐ Tu as tout un catalogue de formations dans ton ordi, carrousels qui vendent, reels qui deviennent viraux, pages de vente optimisées, mais tu évites de faire LE coaching qui te ferait vraiment sauter ton plafond intérieur.

- ☐ Tu t'imposes des plafonds. Tu investis sur toi, mais par-ci par-là, au lieu de t'offrir le coaching qui te changerait la vie. Tu voudrais te faire accompagner là où tu ne maîtrises pas, mais tu préfères acheter l'énième formation DIY, et finalement tu ne fais rien. Tu préfères plein de petits investissements sécures qui n'apportent rien plutôt qu'un seul, bien fait.
- ☐ Ta vie perso prend toujours le dessus sur le business. Il y a toujours une urgence à gérer, les enfants à aller chercher, les amis à inviter, l'anniversaire à organiser… et le business se glisse dans le temps libre.
- ☐ Tu t'es entourée de personnes qui ne te soutiennent pas vraiment. Elles doutent, elles veulent te protéger en projetant leurs peurs, elles ne comprennent pas ce que tu fais, voire le critiquent. Elles veulent que tu réussisses, mais pas que tu passes trop de temps dessus…
- ☐ Toute ta vie est en dessous de ce que tu sais véritablement vouloir : ton lieu de vie, tes fringues, parfois même les personnes que tu attires. Tu sais que tu mérites le meilleur, mais tu continues à te contenter de moins.
- ☐ Tu as déjà eu envie de tout arrêter en regardant d'autres réussir avec moins de compétences que toi.

Trois cases cochées ou plus ? Bonne nouvelle : tu viens de mettre le doigt sur ce qui retient tes résultats, et **un programme, ça se met à jour**. C'est exactement ce que tu vas découvrir dans les pages qui suivent.

PARTIE 2

D'OÙ VIENT LE FREIN

Ton subconscient veut te garder en sécurité

Ton subconscient a une mission principale : **te garder en sécurité**. Pour la remplir, il s'appuie sur tout ce que tu as appris très tôt, bien avant d'avoir les mots pour le questionner.

Petite fille, tu as observé ce qui t'apportait de l'amour, de l'attention et de l'approbation, et ce qui te valait une critique, un regard froid ou une mise à l'écart. Ton cerveau en a tiré des règles simples, puis il les a rangées parmi les choses vraies, celles qu'on ne remet plus en question.

Peut-être as-tu appris qu'être sage et calme était mieux apprécié, qu'il fallait travailler dur pour mériter ta place ou de l'attention, que réussir mieux que les autres pouvait te coûter leur affection, ou qu'il valait mieux ne pas trop déranger les autres. Très souvent, personne ne t'a appris à croire en toi, à récolter ce que tu sèmes ni à célébrer ce que tu accomplis. **Se faire petite était tout simplement plus sûr.**

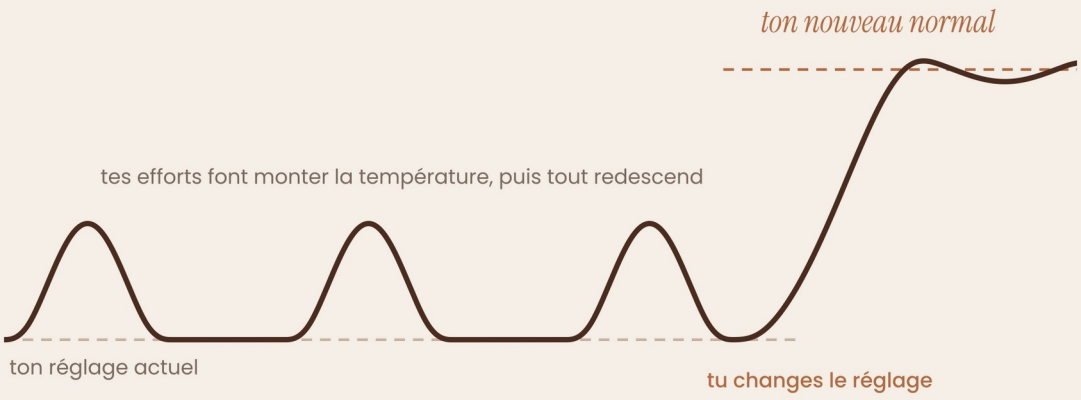
Ces règles avaient du sens dans le monde où tu grandissais, et elles t'ont protégée. Aujourd'hui, tu es une femme adulte avec un business à faire grandir, et **ces anciennes règles n'ont plus besoin de décider à ta place**.

Le thermostat intérieur

Imagine une pièce équipée d'un thermostat réglé sur 19 degrés. Quand la température monte, la climatisation se déclenche, quand elle baisse, le chauffage repart, et la pièce revient toujours à 19 degrés, parce que c'est le réglage qui décide.

Ton subconscient fonctionne de la même façon avec ta réussite. Il a un niveau de référence, celui où tu te sens en sécurité, et dès que tu t'en éloignes vers le haut, **il**

active tout ce qu'il faut pour t'y ramener : une fatigue soudaine, un doute qui revient, une cliente difficile qui absorbe toute ton énergie, une excellente raison de repousser ton lancement.



C'est ce mécanisme qui explique pourquoi tant de femmes brillantes plafonnent au même niveau pendant des années, malgré tous leurs efforts. Leurs efforts font monter la température, et leur réglage intérieur la fait redescendre.

Quand tu changes le réglage, la réussite devient l'endroit où ton système se sent chez lui, et c'est exactement ce que veut dire **faire de la réussite ton nouveau normal**.



LES QUATRE PROGRAMMES

Au fil de mes accompagnements, je retrouve quatre programmes qui reviennent chez les entrepreneures exigeantes et talentueuses. Lis les quatre portraits : si tu t'es reconnue dans ce guide jusqu'ici, **les quatre vont probablement te parler**, et un ou deux encore plus que les autres.

1

« Je ne suis pas encore assez »

L'EXPERTE QUI DOUTE

2

« Je dois le mériter »

LA MÉRITANTE INFATIGABLE

3

« Si je réussis, on va me rejeter »

LA BRILLANTE QUI SE RETIENT

4

« Je suis trop »

L'UNIQUE QUI SE LISSE

I

« Je ne suis pas encore assez »

Au fond d'elle, elle ne croit pas totalement en sa capacité à réussir. Elle doute de ses talents, de ses compétences, de sa légitimité, avec la sensation tenace **qu'il lui manque encore une pièce avant d'avoir le droit de briller**.

Alors elle enchaîne les formations, ajoute une certification à une autre et repousse le moment où elle se sentira enfin prête. Quand vient l'heure d'annoncer son prix, elle le baisse, parce qu'une petite voix lui souffle qu'elle n'est pas à la hauteur de ce montant.

Dans son business : des tarifs de débutante, des offres plus petites que son expertise, des clientes qui négocient, et une liste de formations plus longue que sa liste de ventes.

Sa force : une expertise immense, déjà prête à être vue et payée à sa juste valeur.

2
« Je dois le mériter »

Elle a grandi avec l'idée que tout se mérite : l'amour, l'attention, les résultats, l'argent. Alors elle travaille sans compter, en fait toujours plus que nécessaire, et elle a beaucoup de mal à recevoir, qu'il s'agisse d'un compliment, d'une aide ou d'une vente qui arrive facilement.

Sans s'en rendre compte, elle choisit le chemin le plus compliqué, parce qu'**une réussite simple lui paraît suspecte**. Elle reste dans l'action permanente au lieu de s'arrêter pour écouter où il serait plus juste d'aller, et elle passe souvent outre sa stratégie Human Design, celle qui lui permettrait justement d'avancer avec moins d'efforts.

Dans son business : l'épuisement, des lancements portés à bout de bras, beaucoup de mal à déléguer, et des opportunités faciles qu'elle laisse passer.

Sa force : une puissance de travail rare, qui n'attend que d'être allégée pour donner des résultats spectaculaires.

3
« Si je réussis, on va me rejeter »

Elle a peur d'être jugée, critiquée, jalousée ou rejetée si elle réussit mieux que les autres, que ce soit dans sa famille, parmi ses amies ou face à ses consœurs. Alors **elle se limite, par petites touches, pour garder sa place dans le groupe**.

Elle hésite avant de publier, se montre peu, garde ses résultats pour elle, et préfère des offres lisses et des messages qui ne dérangent personne. Le contenu qui prend clairement position, celui qui attirerait ses clientes idéales, lui paraît bien trop risqué.

Dans son business : une visibilité en pointillé, des résultats de clientes jamais partagés, des offres qui ressemblent à toutes les autres, et une audience qui l'apprécie sans passer à l'achat.

Sa force : un vrai rayonnement, qui ne demande qu'à s'exprimer pleinement.

4
« Je suis trop »

Elle a peur d'être trop : trop intense, trop différente, trop profonde, trop ambitieuse. Elle craint de ne pas être comprise, de ne pas être vue ni reconnue pour qui elle est vraiment, de ne pas être considérée.

Pour se protéger, elle arrondit les angles, gomme ce qui la rend singulière et parle comme tout le monde dans son domaine. Elle perd ainsi ce qui ferait toute sa force, **cette différence que ses clientes idéales cherchent justement**.

Dans son business : un message qui ressemble à celui de ses concurrentes, du mal à expliquer ce qu'elle fait vraiment, et la sensation que personne ne voit l'étendue de son potentiel.

Sa force : une singularité précieuse, exactement ce que ses clientes idéales viennent chercher.

Quel programme est le tien ?

Entoure celui qui te fait le plus réagir, ton corps le sait souvent avant ta tête. Puis envoie-moi son numéro en message privé sur Instagram, @confiante_magique_libre : **je te réponds personnellement**.

POURQUOI APPRENDRE ENCORE NE SUFFIT PAS

Si tu te reconnais dans ces pages, tu as sûrement déjà essayé de régler la question avec ce que tu sais faire de mieux : apprendre. Une formation en stratégie, une autre en communication, un livre de plus sur la confiance en soi. Chacune t'a apporté quelque chose de précieux, et tes résultats sont pourtant restés au même niveau.

La raison est simple. Toutes ces connaissances s'adressent à ta partie consciente, celle qui analyse, comprend et planifie. **Ton programme tourne plus bas, dans ton subconscient**, et c'est lui qui prend la main au moment d'agir, de publier, d'annoncer ton prix ou d'ouvrir les portes de ton programme.

Tu peux savoir parfaitement ce qu'il faut faire et te retrouver bloquée au moment de le faire, simplement parce que cette action t'éloigne de ta zone de sécurité.

LE PIÈGE LE PLUS ÉLÉGANT

Pour une femme ultra compétente, se former encore est souvent la manière la plus respectable de repousser le moment de se montrer.

Tu sais déjà beaucoup, et tout ce savoir est prêt à servir. Il te suffit maintenant de mettre à jour le programme qui le retient.

CE QUE TA CHARTE RÉVÈLE DE TOI

J'utilise le Human Design comme une IRM : un outil de diagnostic qui montre comment ton énergie fonctionne, comment tu prends tes décisions les plus fiables, et à quels endroits tu as appris à te conformer aux attentes des autres. **Ta charte rend visible ce que ton subconscient a enregistré**, et elle te donne des repères très concrets pour le reprogrammer.

Dans mes accompagnements, nous allons beaucoup plus loin. Ces pages sont un premier aperçu, de quoi commencer à regarder ta charte avec un œil neuf.

Ton signal d'alarme

Chaque type a un ressenti qui s'installe quand tu vis à côté de ta mécanique, et un autre qui te confirme que tu es sur ton chemin. Ces ressentis sont précieux parce qu'**ils parlent avant ta tête** : quand la frustration ou l'amertume revient en boucle dans ton business, c'est souvent le signe qu'un programme a repris les commandes.

TYPE	QUAND TU TE FREINES	QUAND TU ES SUR TON CHEMIN
Generator	frustration	satisfaction
Manifesting Generator	frustration et colère	satisfaction et paix
Projector	amertume	succès
Manifestor	colère	paix
Reflector	déception	surprise

Tes centres ouverts ou non définis, là où tu as appris à te conformer

Les centres blancs de ta charte, ouverts ou non définis, sont les endroits où tu reçois et amplifies l'énergie des autres. Ce sont des zones de grande sagesse, et ce sont aussi celles qui ont souvent enregistré les règles les plus fortes pendant ton enfance. Tes centres définis peuvent eux aussi avoir été conditionnés si tu as porté des masques pendant longtemps, et d'autant plus s'ils sont non définis dans ton Human Design sidéral. **Chaque centre pose une question qui révèle où tu t'es adaptée.**

CENTRE OUVERT OU NON DÉFINI	LA QUESTION À TE POSER	DANS TON BUSINESS
Cœur (Ego)	Ai-je encore quelque chose à prouver ?	des prix trop bas, des formations en série, des promesses intenables
Centre G (Identité)	Est-ce que je cherche encore l'amour et la direction ?	un positionnement qui change selon les personnes que tu fréquentes
Plexus solaire	Est-ce que j'évite la confrontation et la vérité ?	des offres lisses, la peur de déranger, l'envie de plaire à tout le monde
Gorge	Est-ce que j'essaie d'attirer l'attention ?	une prise de parole forcée, ou au contraire retenue
Sacral	Est-ce que je sais quand c'en est assez ?	le surmenage, du mal à t'arrêter
Racine	Est-ce que je me précipite pour me libérer de la pression ?	des décisions hâtives, un rythme intenable
Splénique	Est-ce que je m'accroche à ce qui n'est pas bon pour moi ?	garder des offres ou des clientes qui t'épuisent, par peur de perdre
Ajna	Est-ce que j'essaie de convaincre tout le monde que je suis sûre de moi ?	le besoin d'avoir toutes les réponses avant d'avancer
Tête	Est-ce que je pense à des choses qui ne me concernent pas ?	ruminer les questions et les doutes des autres

Ta stratégie, ta porte de sortie

Ta stratégie te montre comment entrer dans l'action de façon juste pour toi. La méritante infatigable a tendance à la contourner, parce qu'attendre, répondre ou écouter lui paraît trop simple pour fonctionner, alors que **c'est précisément ce qui allège son chemin**.

TYPE	TA STRATÉGIE
Generator	répondre à ce qui se présente à toi
Manifesting Generator	répondre, puis informer avant d'agir
Projector	attendre l'invitation
Manifestor	informer avant d'agir
Reflector	laisser passer un cycle lunaire avant les grandes décisions

À toi de regarder

Ouvre ta charte et note ton type, ta stratégie et tes centres ouverts ou non définis. Relis ensuite, dans le tableau de la page précédente, la question de chacun de ces centres, et note celle qui te parle le plus : **c'est souvent là que ton programme a pris racine**.

Si tu n'as pas encore ta charte, tu peux la calculer gratuitement en ligne avec ta date, ton heure et ton lieu de naissance.

MON TYPE

MA STRATÉGIE

MES CENTRES OUVERTS

LA QUESTION QUI ME PARLE LE PLUS

PARTIE 3

FAIRE DE LA RÉUSSITE TON NOUVEAU NORMAL

Reprogrammer ton subconscient en trois temps

Un programme se met à jour par la répétition et par ce que ton corps vit. Dans mes accompagnements, nous allons beaucoup plus loin, avec bien d'autres outils. **Voici trois premiers temps que tu peux commencer dès aujourd'hui.**

TEMPS 1

Repérer le programme dans ton corps

Ton programme s'annonce par une sensation avant de prendre la forme d'une pensée. Une gorge qui se serre au moment de publier, un ventre qui se noue quand tu annonces ton prix, une fatigue soudaine la veille d'un lancement, une envie pressante de ranger ton bureau alors que tu devrais écrire ta page de vente.

Pendant les prochains jours, chaque fois que tu sens ce frein, arrête-toi trente secondes, pose une main là où tu le ressens et dis doucement : « *Je reconnais mon programme.* » **Ce geste simple crée un espace entre toi et lui**, et c'est dans cet espace que tu reprends la main.

TEMPS 2

Relâcher la charge avec l'EFT

L'EFT consiste à tapoter du bout des doigts une série de points du visage et du haut du corps en nommant ce que tu ressens. Elle aide ton corps à relâcher la réaction de peur liée à une situation précise, pour que **ton subconscient cesse de la classer parmi les dangers**.

1. Choisis une situation qui active ton programme, par exemple publier une vidéo, annoncer ton vrai prix ou partager un résultat de cliente, et note de 0 à 10 l'intensité de ce que tu ressens.

2. En tapotant le tranchant de ta main, répète trois fois la phrase de ton programme :

PROGRAMME 1 *« J'ai peur de ne pas être assez. Je choisis de me faire confiance. »*

PROGRAMME 2 *« J'ai cru que je devais tout mériter. Je m'autorise à recevoir. »*

PROGRAMME 3 *« J'ai peur d'être rejetée si je réussis. Je choisis de briller. »*

PROGRAMME 4 *« J'ai peur d'être trop. Je choisis d'être pleinement moi. »*

3. Tapote ensuite chaque point environ sept fois en répétant quelques mots qui nomment ton ressenti, comme « cette peur », « cette boule dans le ventre » ou « cette petite voix » : le sommet de la tête, le début du sourcil, le coin de l'œil, le dessous de l'œil, le dessous du nez, le creux du menton, le dessous de la clavicule, le dessous du bras (trois doigts sous l'aisselle) et le dessous de la poitrine.
4. Respire profondément, puis note à nouveau l'intensité. Recommence jusqu'à sentir la charge descendre nettement.

TEMPS 3

Installer ta nouvelle identité

Ton subconscient apprend par ce que tu ressens, et c'est pour cette raison que **l'imagination est un outil si puissant pour le reprogrammer**.

Chaque soir, juste avant de t'endormir, quand ton esprit se détend, imagine une scène courte qui se passerait une fois ta réussite devenue normale : le message d'une cliente qui te dit oui sans hésiter, la notification d'un paiement, une amie qui te félicite. Vis-la à la première personne, avec les sons, les sensations et l'émotion de la femme qui a déjà réussi, rejoue-la jusqu'à ce qu'elle te paraisse naturelle, puis endors-toi dans ce ressenti.

Le matin, choisis une décision de ta journée et prends-la comme la femme de cette scène la prendrait.

APPRENDRE À RÉCOLTER ET À CÉLÉBRER

Les femmes ultra compétentes savent semer avec une générosité incroyable. Elles donnent, préparent, accompagnent, créent, puis passent aussitôt à la suite. On leur a rarement appris à récolter, c'est-à-dire à remarquer ce qui arrive, à le recevoir pleinement et à le célébrer.

Ton subconscient retient ce sur quoi tu poses ton attention : **plus tu célèbres, plus il comprend que la réussite fait déjà partie de ta vie**.

Le carnet de récolte

Chaque soir, note dans un carnet réservé à cet usage :

- une chose que tu as reçue aujourd'hui : une vente, un message, un compliment, une aide, une coïncidence heureuse ;
- une chose que tu as accomplie, même minuscule ;
- la façon dont tu l'as célébrée.

Célébrer peut être très simple : dire merci à voix haute, t'offrir dix minutes rien qu'à toi, partager la nouvelle avec quelqu'un qui s'en réjouira sincèrement, poser la main sur ton cœur et savourer. Ce qui compte, c'est que **ton corps vive la réussite comme un moment agréable et sûr**. Jour après jour, ton thermostat intérieur apprend un nouveau réglage.

> *Si recevoir sans avoir « assez travaillé » te met mal à l'aise, note aussi ce malaise dans ton carnet. C'est ton programme qui parle, et le simple fait de le voir commence à le desserrer.*

TON NOUVEAU NORMAL EN SEPT JOURS

Un geste par jour pendant une semaine suffit à montrer à ton subconscient qu'une nouvelle référence s'installe. Note sous chaque jour ce que tu as ressenti, et termine chaque soirée avec ton carnet de récolte.

JOUR 1	Relis le portrait de ton programme et note trois moments récents où il a décidé à ta place.
JOUR 2	Ouvre ta charte et repère ton type, ta stratégie et la question de ton centre ouvert le plus parlant.
JOUR 3	Fais ta première ronde d'EFT sur la situation qui t'active le plus.
JOUR 4	Pose un geste que ton programme t'aurait fait éviter : publier ce post resté dans tes brouillons, annoncer ton vrai prix, partager un résultat de cliente.
JOUR 5	Écris ta scène de réussite et vis-la le soir avant de t'endormir.
JOUR 6	Applique ta stratégie Human Design à une décision business, même petite.
JOUR 7	Relis ton carnet de la semaine et célèbre vraiment tout ce qu'il contient.

ELLES ONT OSÉ

Les mots de celles qui ont choisi de travailler ensemble.

« 2 personnes sont venues me demander un 1:1 en DM sans que j'en parle. »

Ce qui m'a le plus aidée, c'est la clarté. J'avais mille idées, plein d'offres, plein d'envies, mais rien n'était vraiment structuré. En quelques semaines, j'ai enfin compris ce que je voulais vendre, à qui et comment en parler. Et le HD en soutien a été bluffant.

J'ai arrêté de me comparer à tout le monde et de changer de stratégie toutes les deux minutes (qui ? moi ? nooon ?). Je sais enfin quoi dire parce que je sais pourquoi je le dis. Et je me sens beaucoup plus légitime dans ce que je propose (j'avais surtout besoin de faire confiance à ce que je savais déjà et d'apprendre à le mettre en valeur).

Et grâce à ça j'ai vécu ce que tu avais appelé lors d'une séance « le graal » des entrepreneures : 2 personnes sont venues me demander un 1:1 en DM sans que j'en parle !!! Je ne croyais pas ça possible pour moi. Du coup ce mois-ci, plus gros CA depuis que je me suis lancée.

Merci pour ton regard, ta franchise et ta capacité à voir exactement ce qui bloquait.

CÉLINE · COACH BUSINESS

a vendu ses 1:1 à 5 000 € en DM

« J'ai un système, une structure que je peux reproduire chaque mois. »

Quand je t'ai rejointe, j'étais dans une période où mon activité était complètement ralentie. Après un gros succès l'année précédente, mon système nerveux s'était figé et je n'arrivais plus à retrouver mon élan.

Queen Création m'a déjà permis de débloquer énormément de choses et de remettre du mouvement dans mon business. Puis j'ai choisi de poursuivre avec le one to one parce que je sentais que j'avais besoin d'une vraie structure et d'un cadre.

Pendant notre travail ensemble, j'ai créé mon canal Telegram, préparé ma masterclass, et suite à ça signé plusieurs accompagnements premium.

Aujourd'hui, ce que j'aime surtout, c'est que je n'ai pas juste fait un lancement qui a marché une fois, j'ai un système, une structure que je peux reproduire chaque mois.

Évidemment, ça demande de passer à l'action. J'ai beaucoup travaillé, beaucoup mis en place, beaucoup osé. Mais ce que j'ai trouvé auprès de toi, c'est un cadre clair, une stratégie alignée et quelqu'un qui savait exactement où m'emmener.

FLORENCE · COACH SPIRITUELLE

a vendu des 1:1 à 3 300 € dès sa première masterclass

« C'était précieux d'avoir été soutenue avant d'avoir la preuve. »

Je crois qu'avant le 1:1 j'avais le syndrome du buffet à volonté.

Je voulais aider trop de monde, répondre à trop de problématiques, garder toutes les options ouvertes… sauf qu'à force de ne fermer aucune porte, mon offre ne se vendait pas.

Avec ton 1:1, j'ai compris que mon offre n'avait pas besoin d'être encore plus riche, elle avait besoin d'être plus claire et focus sur ce que je peux apporter à mes clients et répondre à leurs besoins.

Merci de m'avoir poussée à agir, parce que visiblement le « je vais encore y réfléchir » n'était pas un bon plan stratégique.

Ça m'a demandé un sacré courage, parce que choisir un positionnement ciblé, c'est toujours un petit saut dans le vide au départ. Et tu as su me rassurer, me montrer que je ne réduisais pas les possibilités mais que je les ouvrais !

Maintenant les résultats me confirment que c'était exactement le bon choix, mais avant de le voir on doute tellement. C'était précieux d'avoir été soutenue avant d'avoir la preuve.

VIRGINIE · COACH DE VIE

LA SUITE, SI TU LA VEUX

Tu viens de faire ce que beaucoup de femmes brillantes repoussent pendant des années : regarder en face ce qui les retient, avec honnêteté et avec douceur.

Et surtout : ne fais pas tout toute seule.

Toujours tout faire toute seule est aussi une forme de sabotage. Cheminer avec les personnes qui ont déjà fait ce chemin est un accélérateur de tout ton être : en termes de ton identité, du regard que tu portes sur toi, du choix des stratégies.

Tu fais maintenant partie de ma communauté.

Parce que tu es allée jusqu'au bout de ce guide (et que tu es visiblement prête à passer à l'action), je t'ouvre la possibilité d'échanger en tête à tête sur tes prochaines étapes :

- identifier tes points d'autosabotage et les faire sauter une fois pour toutes ;
- créer un positionnement qui te permet, enfin, d'être vue ;
- écrire ta feuille de route vers la réussite et les stratégies qui la soutiennent, avec ton Human Design comme mode d'emploi pour ton unicité.

Les places sont limitées et habituellement réservées aux personnes qui me contactent directement.

RÉSERVER MON ÉCHANGE

Choisis directement ton créneau de 30 minutes dans mon agenda.

DERNIER MOT



Tout ce que tu as appris, tout ce que tu as donné, toutes les années où tu as continué malgré les doutes ont construit une femme capable de réussites bien plus grandes que celles que tu t'autorises aujourd'hui.

Tes compétences sont déjà là. La prochaine étape consiste à offrir à ton subconscient une nouvelle référence, jusqu'à ce que réussir te paraisse aussi naturel que respirer.

Je te souhaite de faire de la réussite ton nouveau normal.

Serena