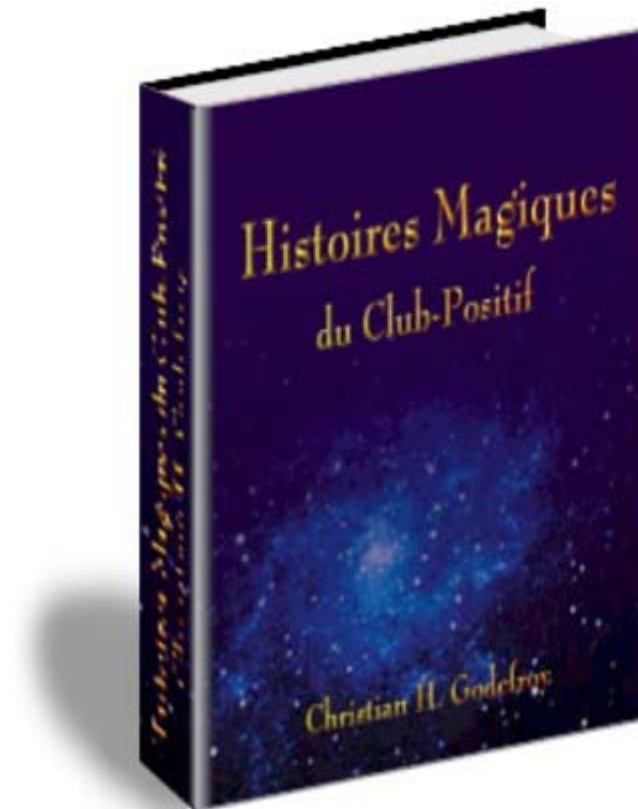




HISTOIRES MAGIQUES DU CLUB POSITIF

CHRISTIAN H. GODEFROY



Histoires Magiques

Du Club-Positif

Par Christian H. Godefroy

*Histoires d'inspiration personnelle
pour être plus enthousiaste, plus heureux,
maîtriser votre vie et réaliser vos rêves*

Vous pouvez donner, vendre, offrir cet ebook... Le simple fait d'en avoir en main un exemplaire vous en donne le droit, à condition de ne pas le changer, de quelque manière que ce soit

©2004 Christian H. Godefroy, Chesieres. Tous droits réservés pour tous pays.

« L'archer est un modèle pour le sage. Quand il a manqué le milieu de la cible, il en cherche la cause en lui-même. »

Confucius



Introduction

Une vieille légende indienne raconte qu'un brave trouva un jour un œuf d'aigle et le déposa dans le nid d'une « poule de prairie ». L'aiglon vit le jour au milieu d'une portée de poussins de prairie et grandit avec eux.

Toute sa vie l'aigle fit ce qu'une poule de prairie fait normalement. Il chercha dans la terre des insectes et de la

nourriture. Il caqueta de la même façon qu'une poule de prairie. Et lorsqu'il volait, c'était dans un nuage de plumes et sur quelques mètres à peine.

Après tout, c'est ainsi que les poules de prairie sont censées voler.

Les années passèrent. Et l'aigle devint très vieux. Un jour, il vit un oiseau magnifique planer dans un ciel sans nuage. S'élevant avec grâce, il profitait des courants ascendants, faisant à peine bouger ses magnifiques ailes dorées.

« Quel oiseau splendide! » dit notre aigle à ses voisins.

« Qu'est-ce que c'est ? »

« C'est un Aigle, le roi des oiseaux, » caqueta sa voisine. Mais il ne sert à rien d'y penser à deux fois. Tu ne seras jamais un aigle. »

Ainsi l'aigle n'y pensa jamais à deux fois.

Il mourut en pensant qu'il était une poule de prairie.

.oOo.

Sommes-nous tous des poules de prairie ?

Je le crois sincèrement.

Dans tous les domaines, nous nous limitons nous-mêmes sans le savoir.

Pour ceux qui croient en Dieu, c'est une injure à notre créateur, qui nous a fait à son image. Pour ceux qui n'y croient pas, c'est un gâchis que rien ne justifie.

L'idée de ce livre est de vous rappeler, jour après jour, combien vous avez de talents en vous qui ne demandent qu'à être exploités.

Le pouvoir des histoires

Ce n'est pas par hasard qu'une histoire peut valoir un million de dollars lorsqu'elle s'exprime sous la forme d'un scénario de film. Les histoires ont un pouvoir d'évocation magique.

Elles continuent à nous habiter et mûrent lentement en nous pour nous transformer peu à peu.

Vous pouvez vous contenter de lire et de relire des histoires. Vous pouvez les lire et en discuter avec votre compagnon ou votre compagne, les lire à vos enfants. Vous pouvez lire mes commentaires. Vous pouvez exprimer votre avis en m'écrivant (ch@club-positif.com)... ou tout simplement laisser l'effet des textes opérer.

Ce livre est comme une plaque de chocolat. Vous pouvez la dévorer d'un coup, la savourer au fil du temps, la partager avec ceux que vous aimez ... mais c'est une plaque de chocolat magique, car après que vous l'avez mangée, elle est toujours là, prête à être de nouveau consommée.

Pour vous mettre en appétit

Avant de commencer une dégustation, il est bon de saliver, pour préparer la digestion. Voici donc quelques extraits de mon courrier du matin, qui vous expliquent ce que vous pouvez attendre de ce livre :

"La lecture de vos histoires me donne du courage, même si le temps n'est pas de la partie, grâce à vous on voit le soleil." – Georges

"Tes petits textes sont comme des fleurs de lumière au milieu d'informations moins réjouissantes." – Marie

"J'apprécie beaucoup vos messages. Quand j'ai des bleus à l'âme, il me font du bien." – Josiane

"Souvent nous utilisons ici, au Venezuela, vos messages pour nos trainings, et, devant un nombre toujours grandissant de personnes, cela fait chaud au cœur de voir d'autres personnes qui veulent améliorer leur état d'esprit. " -
– Hélène

"Je trouve vos histoires tout à fait magnifiques et rafraîchissantes. Il y a plein de bonnes choses à retirer de tout cela... merci et continuez votre magnifique travail : il me fait beaucoup de bien au cœur et à l'esprit." – Lise

"J'avais des pensées suicidaires. Puis tes messages sont arrivés. Peu à peu, j'ai repris ma vie en main, et aujourd'hui je me demande comment je pouvais avoir des pensées si négatives alors que la vie est si belle et si pleine de promesses!" – Louis

Mais le mieux n'est-il pas... d'en expérimenter vous-même la puissance?

Je vous souhaite d'en tirer autant, et même plus d'enseignements que ces lecteurs – et, en tout cas, d'avoir beaucoup de plaisir à lire ces "Histoires Magiques."

Christian H. Godefroy

« Le contentement apporte le bonheur, même dans la pauvreté. Le mécontentement apporte la pauvreté, même dans la richesse. »

Confucius



Le laboureur et le trésor

Un laboureur entend un bruit bizarre sous le soc de sa charrue.

Il va voir, et déterre un coffre rempli de pièces d'or.

Une fortune pour lui! Il l'enterre au fond de son jardin. Qu'en faire? Il imagine quantité d'achats possible et décide

finalement... de ne rien décider. Ce coffre de pièces d'or, ce trésor sera sa sécurité en cas de coup dur.

Et cette sécurité change son caractère : de tendu, le voilà relaxé, de grincheux il devient aimable, d'intolérant il devient tolérant...

...Il vit une belle vie, heureuse, sachant que quoiqu'il lui arrive, il pourra faire face.

Sa dernière heure arrive. Avant d'expirer, il réunit autour de lui ses enfants et leur livre son secret. Puis il meurt.

Le lendemain, ils creusent à l'endroit indiqué, et trouvent le coffre, mais... il est VIDE!

Le laboureur s'était fait voler son or des dizaines d'années auparavant!

.o0o.

Lorsque vous avez une idée qui vous fait du mal, pensez à cette histoire. Est-ce vraiment *le fait lui-même qui vous fait du mal*, ou les pensées que vous lui accordez?

Le Dr Maxwell Maltz, chirurgien esthétique, se trouvait confronté à un problème étonnant : certains de ses patients continuaient à se comporter, après l'opération, comme si l'imperfection dont ils souffraient auparavant était toujours là.

En les interrogeant, il comprit que ce n'était pas l'imperfection elle-même qui leur donnait des complexes, mais l'idée qu'ils en avaient.

Nous avons tous, dans notre cœur et dans notre tête, une image de nous-même. C'est cette image qui détermine le champ de nos possibilités. C'est cette image qui peut être à l'origine de nos complexes, de notre manque de confiance en nous.

Si vous avez déjà assisté à une séance d'hypnose, vous avez été étonné à la fois par les prodiges que peut réaliser une personne sous hypnose : tendre ses muscles d'une manière telle que l'on peut se servir du corps de l'hypnotisé comme d'une planche, le poser entre deux chaises et même s'asseoir dessus, lui faire jouer d'un instrument de musique alors qu'il s'en croyait incapable, le faire dessiner à la manière d'un peintre professionnel, etc.

Mais vous avez aussi été fasciné par les limites que l'hypnotiseur peut imposer à la personne. Par exemple, lui faire oublier le nombre 3, et qu'elle se mette à compter 1,2,4,5,6...11,12,14 etc. Provoquer une impression de brûlure douloureuse, puis une formation de cloque alors que tout est imaginaire...

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, dans notre vie courante, nous sommes en permanence hypnotisés. Nous sommes hypnotisés par de fausses croyances, et nous nous comportons comme si elles étaient la réalité.

Le laboureur avait-il tort d'être heureux?

Certainement pas. Il aurait eu tort... d'être malheureux, tout comme ceux qui se croient incapables d'inspirer l'amour, de réussir ou de devenir riches. Le champ de nos possibles est infini.

Et si ce laboureur s'était cru dépossédé parce que son coffre de pièces d'or avait disparu, aurait-il dû en être désespéré ?

Nous sommes tous riches. Riches de potentialités extraordinaires. Riches parce que nous sommes uniques. Riches parce que nous vivons.

Souvent, je suis étonné par le désespoir de personnes qui manquent d'argent. Elles se croient pauvres.

Je leur demande : combien seriez-vous prêt à me vendre votre main gauche? Et votre main droite? Et votre jambe gauche? Bien souvent aucune somme ne serait suffisante pour payer tout cela. Le simple fait de vivre est une richesse.

Le fait de voir des couleurs, la beauté de la nature est une richesse – demandez à un aveugle.

Le fait d'entendre les sons, leur harmonie comme leur discorde, de goûter le silence, d'être porté par la musique est une richesse – demandez à un sourd.

Le fait de pouvoir se déplacer, monter un escalier, sauter, courir est une richesse – demandez à une personne qui est en fauteuil roulant.

Le fait de pouvoir savourer les goûts, les saveurs, les nuances des aliments est une richesse – demandez à celui qui a perdu le goût.

Le fait de sentir, d'aimer, de rire, de manger, de toucher, de savoir lire et écrire, d'avoir chaud... la liste de nos richesses quotidiennes, que nous oublions d'apprécier, tant nous sommes hypnotisés par d'autres préoccupations, est bien longue!

Nous avons tous, au fond de notre jardin intérieur, un trésor caché, qui vaut beaucoup plus que toutes les pièces d'or du monde...

"Demander ne coûte qu'un instant d'embarras; ne pas demander, c'est être embarrassé toute sa vie."

Prophète japonais



L'arbre à réaliser des souhaits

Un voyageur très fatigué s'assit à l'ombre d'un arbre sans se douter qu'il venait de trouver un arbre magique, « l'Arbre à Réaliser des Souhaits ».

Assis sur la terre dure, il pensa qu'il serait bien agréable de se retrouver dans un lit moelleux. Aussitôt, ce lit apparut à côté de lui.

Etonné, l'homme s'y installa en disant que le comble du bonheur serait atteint si une jeune fille venait masser ses jambes percluses. La jeune fille apparut et le massa très agréablement.

"J'ai faim, se dit l'homme, et manger en ce moment serait à coup sûr un délice." Une table surgit, chargée de nourritures succulentes.

L'homme se régala. Il mangea et il but. La tête lui tournait un peu. Ses paupières, sous l'action du vin et de la fatigue, s'abaissaient. Il se laissa aller de tout son long sur le lit, en pensant encore aux merveilleux événements de cette journée extraordinaire.

"Je vais dormir une heure ou deux, se dit-il. Le pire serait qu'un tigre passe par ici pendant que je dors."

Un tigre surgit aussitôt et le dévora.

.oOo.

Ce qui est extraordinaire dans un arbre "magique", c'est la quasi-instantanéité de la réalisation des souhaits.

Vous l'avez compris, nous possédons en nous un "arbre à souhait" qui peut nous amener, selon ce que nous pensons, le bonheur ou le malheur. Mais est-ce vraiment si rapide ?

Prenons les miracles. Quelqu'un est gravement malade, et il guérit presque instantanément. Il a perdu l'usage d'une fonction, d'un organe, et ce dernier se régénère, cette fonction se remet en marche.

Pour employer le langage scientifique, beaucoup de miracles sont bien "documentés". Diagnostics, photos et radios à l'appui, on voit non pas des guérisons instantanées mais considérablement accélérées.

D'après le Pr. Tocquet, auteur de "Guérisons par la pensée et autres prodiges", l'accélération de la régénération tissulaire est tout à fait dans le domaine du possible et du connu.

On sait, sous hypnose, accélérer le processus de cicatrisation d'une plaie pour qu'elle guérisse en quelques minutes. C'est dire le pouvoir étonnant de notre "arbre à réaliser des souhaits" dans le domaine de la santé. Mais il n'y a pas que cela.

Prenons la mémoire et l'apprentissage. Un scientifique bulgare, le Pr. Georgi Lozanov, a mis au point une méthode d'apprentissage des langues où, non seulement le temps d'étude est divisé par 3, mais surtout le processus se fait sans effort. Il est amusant de penser que beaucoup des idées sur la valeur de l'effort – et du mépris que l'on a pour ce qui a été obtenu facilement – sont, sur le plan cérébral, fausses.

Un super-lecteur peut lire - et mémoriser – un dictionnaire à la vitesse d'une page par seconde, sans effort particulier.

Nous sommes hypnotisés par l'idée que ce qui est acquis sans effort n'a pas de valeur, que ce qui en vaut le peine doit être difficile ; que les meilleurs fruits de la vie sont hors de notre portée. Mais ce sont ces pensées elles-

mêmes qui sont ce que le Pr. Lozanov nomme des "barrières".

Nous nous enfermons dans un monde bien clos... et cette clôture est celle de nos pensées.

"Rien n'est mauvais. Rien n'est bon. C'est notre pensée qui crée le malheur ou le bonheur" Shakespeare, qui s'y connaissait en drames, l'a exprimé clairement : nous sommes les principaux responsables de nos malheurs.

Vous êtes sceptique ?

Pensez au golfeur qui se dit qu'il n'y arrivera jamais – et qui loupe son coup gagnant. A l'homme qui se rend impuissant par des pensées négatives. A la femme jalouse qui perd l'amour de son époux à force d'accusations fausses...

Peut-être allez-vous m'accuser d'être un tenant de la "pensée positive" simplette qui postule qu'il suffit d'espérer quelque chose pour l'obtenir.

C'est plus complet que cela. Il ne suffit pas "d'espérer pour entreprendre ni de réussir pour persévérer."

Mais c'est l'espérance qui pousse à l'action, et la réussite d'objectifs progressifs qui motive à persévérer.

Tous les grands hommes ont une vision si claire de ce qu'ils veulent obtenir que leur entourage, fasciné par leur vision, contribue à leur réussite avec plaisir.

En résumé,

1. Il faut savoir ce que l'on veut vraiment. Trop souvent nos désirs sont vagues, imprécis, mal formulés.
2. Il faut demander (il ne suffit pas d'espérer) sans se préoccuper du fait que cela peut paraître

"impossible", sans votre "Arbre à souhait"; c'est-à-dire dans une situation où votre subconscient est réceptif.

3. Il vaut mieux éviter les pensées négatives!



"On peut allumer des milliers de bougies à partir d'une seule bougie sans en abrégér la vie. On ne diminue jamais le bonheur en le partageant."

Bouddha



Une histoire vraie

Dans une petite ville de l'Indiana, Tom, un garçon de 15 ans, fut atteint d'une tumeur au cerveau.

La chimiothérapie lui fit perdre tous ses cheveux, et il appréhendait beaucoup de revenir au lycée... chauve.

Il imaginait déjà le regard des autres, les filles qui le montraient du doigt, les moqueries.

Ses parents l'accompagnèrent jusqu'au lycée en voiture.

En s'approchant, il vit un de ses copains qui arrivait, lui aussi... chauve. Puis un autre. Et encore un autre.

En arrivant au lycée, il finit par comprendre :

Tous les élèves de sa classe s'étaient fait tondre!

D'un coup, l'appréhension, la honte, la peur s'envolèrent comme par enchantement. Des larmes de joie et de bonheur lui vinrent aux yeux.

.o0o.

Ceci est une histoire vraie.

Qu'allez-vous faire aujourd'hui pour donner du bonheur à une autre personne?

Les camarades de Tom lui ont fait un cadeau qui valait bien plus que tous les « cadeaux » habituels possibles. Pourquoi? Parce que la gêne et la honte sont des émotions

très lourdes à porter. Et que plus le poids est lourd, plus il est agréable d'en être soulagé.

Mais ce cadeau demandait une qualité rare : la faculté de se mettre à la place de l'autre, l'empathie.

Il est toujours agréable de faire des cadeaux, mais difficile de les réussir.

Cela demande comme le dit un dicton indien, de "mettre les mocassins de l'autre", de s'imaginer ce qui lui fera plaisir.

Il ne suffit pas d'entrer dans un magasin de cadeaux.

Souvent, nous offrons un cadeau qui nous ferait plaisir à nous-même, mais dont l'autre n'a que faire.

"On ne voit bien qu'avec le cœur. L'essentiel est invisible pour les yeux" dit le Petit Prince. C'est avec le cœur qu'il faut choisir ses cadeaux.

Un "merci" est un cadeau. Un compliment sincère est un cadeau. Un encouragement est un cadeau. Et la bonne nouvelle est que plus vous donnerez de cadeaux, plus vous en recevrez!

Tous ces cadeaux demandent d'ouvrir notre esprit aux autres de manière positive. Pour dire merci, il faut se rendre compte que l'autre a fait quelque chose pour vous alors qu'il n'y était nullement obligé. Pour complimenter, il faut poser un regard positif sur l'autre, voire un regard d'amour. Pour encourager, il faut apprécier ce que l'autre a fait de positif et écarter le négatif de notre vision.

Le meilleur cadeau: offrir du bonheur. Partager son bonheur. Rendre l'autre heureux. Cela demande de se rendre disponible, en se sortant de nos préoccupations, de ressentir, au risque d'être blessé, d'aimer, en prenant le risque d'être rejeté.

Il y a cependant un risque aux cadeaux. Si vous donnez sans jamais demander, l'autre se sentira votre débiteur, et il

vous le fera peut-être payer un jour. C'est l'image du fils adoptif de César, Brutus, qui lui porte un coup de poignard, et de la célèbre réplique de César : "Toi aussi mon fils!?"

Une des solutions consiste à demander l'autorisation d'offrir un cadeau. Cela peut sembler bizarre, mais essayez-le. Si la personne vous donne son accord, elle ne peut pas vous en vouloir.

Faut-il surprendre? Pour moi le cadeau réussi est une surprise. C'est un double cadeau. Si quelqu'un me dit "Je ne savais pas quoi t'offrir pour ton anniversaire la semaine prochaine, alors j'ai choisi ceci, j'espère que ça te plaira", il m'enlève une bonne partie de mon plaisir.

En fait, dévoiler à l'avance le cadeau que l'on veut faire est un acte d'impatience et d'égoïsme. Celui qui donne veut avoir de la reconnaissance le plus vite possible, il pense plus à lui qu'à celui à qui il veut faire plaisir.

Pour conclure ce chapitre, laissez-moi citer Khalil Gibran :

"Vous donnez peu lorsque vous donnez de vos biens.

C'est lorsque vous donnez de vous-même que vous donnez vraiment.

Est-il seulement quelque chose que vous ne pourriez donner?

Tout ce que vous possédez un jour sera donné; Donnez donc maintenant afin que votre heure de générosité soit et que ce ne soit celle de vos héritiers.

Vous dites volontiers: "Je veux bien donner, mais seulement à ceux qui le méritent."

Ce n'est pas ce que disent les arbres de vos vergers ni les troupeaux de vos pâturages.

Ils donnent afin de vivre, car tout garder pour soi, c'est périr.

Croyez-vous que celui qui est assez digne de jouir du jour et de la nuit ne soit pas assez digne de jouir de tout ce que vous pourriez lui donner?

Et que celui qui a mérité de boire à l'océan de la vie, ne mérite pas d'emplir sa coupe à votre petit ruisseau?

Et n'est-ce pas un plus grand mérite encore que le courage et la confiance, voire même la charité, de recevoir?

Et qui croyez-vous être pour que les hommes mettent leur cœur à nu et laissent tomber leur fierté afin que vous puissiez les voir dans leur vraie valeur et dans leur dignité intouchée?

Assurez-vous d'abord de mériter d'être celui qui donne et d'être l'instrument du don.

Car c'est la vie qui donne à la vie; vous, qui prétendez être celui d'où provient le don, n'êtes qu'un témoin.

Quant à vous qui recevez - et vous tous recevez -, ne portez surtout pas le poids de la gratitude, de crainte qu'elle devienne un joug sur vos épaules et sur celles de celui qui donne.

Au contraire, considérez ces dons comme des ailes avec lesquelles vous pourrez vous élever avec celui qui donne"

(Le Prophète, Edition du Club-Positif,

<http://www.livres-gratuits.com/>)

"Je vous redis la promesse des forts : les malheurs passent, et le bonheur demeure. Tout échec est promesse. Patience obtient tout."

Jean Guilton



La bague qui efface les soucis

Il était une fois un roi qui voulait savoir comment moins prendre à cœur les

situations désagréables qu'il lui arrivait de rencontrer sur son chemin.

Le roi fit venir son Conseiller Royal et lui posa le problème :

"Je veux quelque chose qui résoudra toute crise qui se présente à moi. Fais-moi un talisman, une potion magique, quelque chose qui me protège."

Le Conseiller Royal sortit, et mit au point quelque chose. Il revint le jour suivant, une boîte dans les mains. Il remit cette boîte au roi en lui disant "Votre Majesté, ceci vous aidera à vous sortir de n'importe quelle tempête".

Le roi ouvrit la boîte et y vit une bague élégante, mais toute simple. Il en éprouva de la colère, car il pensa que son Conseiller s'était moqué de lui en concevant quelque chose d'inutile.

Mais en la tournant dans sa main, il remarqua qu'il y avait une inscription gravée dans le métal précieux. Il arriva à lire :

CECI PASSERA AUSSI

Il se tourna vers son Conseiller,
attendant une explication.

"Votre Majesté Bien Aimée, quoiqu'il vous arrive dans le commerce des affaires du pays ou dans votre vie personnelle, regardez cette bague. Elle vous rappellera que, quelle que soit la situation, celle-ci est momentanée. Elle passera, elle aussi.

Le ciel se dégagera, le blé germera, le soleil se lèvera à nouveau."

.oOo.

Je ne sais pas pour vous, mais il m'arrive de perdre le sens des proportions. Un petit incident, une contrariété, et me voilà de mauvaise humeur!

Que faire?

Prendre la distance par rapport aux choses et aux événements. Les mettre en perspective dans notre vie.

Un ami qui avait vécu parmi les hommes bleus m'a raconté l'anecdote personnelle suivante : il s'était acheté une 4 Chevaux Renault flambante neuve et explorait les pistes de l'atlas.

Un pneu crève. Il s'arrête, oublie de mettre le frein, la voiture recule, tourne à cause du pneu crevé... et bascule dans le vide, au fond d'un ravin!

Le voici, au bord des larmes, ayant perdu toutes ses économies, se demandant comment s'en sortir.

Il est midi. Au loin, une silhouette se dessine, un homme sur son chameau. Il est sauvé!

L'homme s'approche doucement, mais, au fur et à mesure qu'il le distingue mieux, il se rend compte que c'est un guerrier, un rebelle qui lutte contre l'armée française. Va-t-il se faire tuer?

Il s'avance, mains en l'air. L'autre descend, l'air menaçant. Quelques minutes plus tard, ils ont sympathisé et discutent ensemble. Le jeune homme raconte au rebelle son désespoir. L'autre l'écoute, reste silencieux un moment, puis lui dit :

"Lorsque tu m'as vu au loin, n'avais-tu pas craint pour ta vie? »

- « oui. »

« Vois-tu, des voitures, tu en auras beaucoup dans ta vie. Mais tu n'as qu'une vie..."

Et ces quelques mots suffirent à apaiser son désespoir, l'emplissant d'une sérénité qu'il retrouve à chaque fois qu'il pense à cette histoire.

Pensez aux événements dans la perspective de votre vie entière

Pensez à votre vie entière dans la perspective de l'humanité.

Pensez à l'humanité dans la perspective de l'univers.

Vous êtes un grain de sable dans l'océan de l'univers.

CECI PASSERA AUSSI



"Souvenez-vous que le bonheur dépend non pas de ce que vous êtes ou de ce que vous possédez, mais uniquement de votre façon de penser."

Dale Carnegie



"Chance, malchance, qui peut le dire ?"

Il y avait, dans un village, un homme très pauvre qui avait un très beau cheval. Le cheval était si beau que les seigneurs du château voulaient le lui acheter, mais il refusait toujours.

"Pour moi ce cheval n'est pas un animal,

c'est un ami. Comment voulez-vous vendre un ami?" demandait-il.

Un matin, il se rend à l'étable et le cheval n'est plus là.

Tous les villageois lui disent : "On te l'avait bien dit! Tu aurais mieux fait de le vendre. Maintenant, on te l'a volé... quelle malchance!"

Le vieil homme répond "Chance, malchance, qui peut le dire?"

Tout le monde se moque de lui. Mais 15 jours plus tard, le cheval revient, avec tout une horde de chevaux sauvages. Il s'était échappé, avait séduit une belle jument et rentrait avec le reste de la horde.

"Quelle chance!" disent les villageois.

Le vieil homme et son fils se mettent au dressage des chevaux sauvages. Mais une semaine plus tard, son fils se casse une jambe à l'entraînement.

"Quelle malchance!" disent ses amis. "Comment vas-tu faire, toi qui est déjà si pauvre, si ton fils, ton seul support, ne peut plus t'aider!"

Le vieil homme répond "Chance, malchance qui peut le dire?"

Quelques temps plus tard, l'armée du seigneur du pays arrive dans le village, et enrôle de force tous les jeunes gens disponibles.

Tous... sauf le fils du vieil homme, qui a sa jambe cassée.

"Quelle chance tu as, tous nos enfants sont partis à la guerre, et toi tu es le seul à garder avec toi ton fils. Les nôtres vont peut-être se faire tuer..."

"Le vieil homme répond "Chance, malchance qui peut le dire?"

.o0o.

Le futur nous est livré par fragments. Nous ne savons jamais ce qu'il nous réserve. Mais une expectation positive permanente nous ouvre les portes de la chance, de la créativité, et nous rend plus heureux.

Pour moi, la chance n'est pas un concept abstrait. C'est quelque chose de tangible, et qui s'explique. En comprenant les mécanismes de la chance, on peut avoir plus de chance... et moins de malchance.

Si vous croyez à votre "bonne étoile", si vous vous sentez protégé par un talisman, si vous savez qu'une bonne

fée s'est penchée sur votre berceau pour vous donner de la chance, votre vision du monde et des événements en sera changée : vous verrez des opportunités là où la plupart des gens voient seulement un problème, et vous trouverez un aspect positif à tout ce qui vous arrive. Tout est question de point de vue...

Mais ce n'est pas tout. J'ai eu la chance de travailler avec le scientifique qui a découvert le "psi-missing, un processus d'intuition à l'envers.

Le Dr Milan Ryal s'est rendu compte que si ceux qui ont de la chance se servent de leur intuition pour prendre les bonnes décisions, ceux qui ont de la malchance font exactement le contraire : ils se servent de leur intuition pour se mettre dans les ennuis.

Pensez au Titanic. Dans les jours qui ont précédé son départ, plusieurs personnes ont rêvé de naufrage et ont annulé leur croisière. On peut dire "Ils ont eu de la chance". Moi je dirais plutôt qu'ils ont su écouter leur intuition.

D'autres ont été attirés par cette croisière, comme par un aimant, parce que leur intuition leur suggérait des ennuis en perspective.

S'il vous arrive des malheurs, utilisez-vous votre intuition à l'envers? Tout est question de programmation mentale. Une étude menée il y a 20 ans sur les hommes d'affaires qui réussissent a montré que dans leurs décisions ils prenaient en compte leur intuition – et que cette dernière était bien développée.

La même étude a montré que les "born losers" – ceux qui sont "nés perdants" - utilisent leur intuition à l'envers, c'est à dire qu'ils ont des résultats inférieurs à ce que le hasard donnerait.

Il en va de même dans les relations sentimentales. La plupart des psychothérapeutes vous le diront : une femme dont le père était alcoolique et qui tombe toujours (par malchance pense-t-elle) sur des hommes alcooliques est

capable, dans une assemblée de 100 personnes, d'être presque instantanément attirée par un homme qui est ou a tendance à être alcoolique.

Peut-on vraiment parler de malchance? Non, c'est une programmation inconsciente qu'il faut "effacer".

Tout cela est bien, mais comment donc "attirer la chance" et "éloigner la malchance?"

Il y a de nombreux moyens à notre disposition. Les moins nobles sont les talismans, mais ils sont efficaces. On attribue à un objet des pouvoirs, qui sont en fait nôtres. On projette ces pouvoirs sur l'objet et on y croit tellement que le subconscient perçoit cette projection comme un ordre qu'il exécute.

Problème : on peut perdre son talisman, se mettre à croire aux jeteurs de sort (la croyance, même subconsciente seulement, leur donne les pouvoirs qu'ils prétendent avoir) etc.

Une autre solution consiste à prendre un modèle positif. Identifiez dans votre entourage quelqu'un qui a toujours de la chance et prenez-le pour modèle. Essayez de comprendre comment il voit les choses, comment se forment ses réactions, ses habitudes de pensée.

Si vous ne connaissez personne qui a de la chance, identifiez un modèle et rapprochez-vous de lui. Rendez-lui service, faites-en un ami, et vous vous retrouvez dans le cas précédent.

Dites-vous, dans votre tête, "J'ai le droit d'avoir de la chance – Chaque jour j'ai de plus en plus de chance – J'ai de la chance". Identifiez vos programmations négatives, du genre "je n'ai jamais de chance avec..." et remplacez-les par des pensées positives.

Il y a des moments où vous êtes particulièrement sensible à ce dialogue intérieur. Le soir, quand vous vous

endormez, par exemple. Profitez-en pour vous répéter des pensées de chance.

Eloignez-vous dans la mesure du possible des "jeteurs de sort", de ceux qui "portent la poisse". Ils sont souvent plein de bonnes intentions, mais ce sont des étouffoirs. Vous pouvez facilement les identifier : ce sont ceux qui passent leur temps à vous dire ce qui ne va pas marcher dans un projet, qui voient le négatif partout, et qui, eux-mêmes, n'ont pas de chance.

Une autre façon d'avoir de la chance, c'est d'accepter notre part de responsabilités dans ce qui nous arrive. Au lieu de dire que l'on n'a pas de chance, penser "Je suis responsable de ce qui m'arrive". Car si on rend responsable les autres, les événements, la chance de ce qui nous arrive, cela revient à dire que nous sommes sans pouvoir sur notre vie – ce qui nous rend effectivement impuissants.

Beaucoup de gens confondent volonté et chance. Vous ne travaillez que 6 mois par an?" "Vous en avez de la chance!"

Vous avez quitté la ville pour vivre à la campagne "Quelle chance vous avez!" Vous êtes nommé à un poste de directeur "Quelle chance il a, celui-là!"

Mais ils oublient que vous vous êtes organisé avec un confrère qui vous remplace pendant 6 mois par an et que vous acceptez un niveau de vie plus modeste – pour ne travailler que 6 mois par an.

Que vous avez changé de métier, avez retapé pendant des mois votre maison de campagne, vous êtes mis à l'informatique pour vivre à la campagne.

Que vous avez travaillé dur, obtenu des résultats et avez complété votre formation avant d'être nommé directeur.

On fait sa chance.

"Aucune route n'est longue aux côtés d'un ami."

Prophète japonais



Le garçon au sale caractère

Il était une fois un garçon avec un sale caractère.

Son père lui donna un sachet de clous et lui dit d'en planter un dans la barrière du jardin chaque fois qu'il perdrait patience et se disputerait avec quelqu'un.

Le premier jour il en planta 37 dans la barrière.

Les semaines suivantes, il apprit à se contrôler, et le nombre de clous plantés dans la barrière diminua jour après jour : il

avait découvert que c'était plus facile de se contrôler que de planter des clous.

Finalement arriva un jour où le garçon ne planta aucun clou dans la barrière.

Alors il alla voir son père et lui dit que pour ce jour il n'avait planté aucun clou. Son père lui dit alors d'enlever un clou de la barrière pour chaque jour où il n'aurait pas perdu patience.

Les jours passèrent et finalement le garçon put dire à son père qu'il avait enlevé tous les clous de la barrière. Le père conduisit son fils devant la barrière et lui dit :

"Mon fils, tu t'es bien comporté mais regarde tous les trous qu'il y a dans la barrière. Elle ne sera jamais plus comme avant. Quand tu te disputes avec quelqu'un et que tu lui dis quelque chose de méchant, tu lui laisses une blessure comme celle-là.

Tu peux planter un couteau dans un homme et après lui retirer, mais il restera toujours une blessure; peu importe combien de fois tu t'excuseras, la blessure restera."

.o0o.

Une blessure verbale fait aussi mal qu'une blessure physique.

Les amis sont des bijoux rares, ils te font sourire et t'encouragent. Ils sont prêts à t'écouter quand tu en as besoin, ils te soutiennent et t'ouvrent leur cœur.

Il est curieux de voir que la plupart des gens s'imaginent qu'une blessure verbale n'a pas d'importance, comparée à une blessure physique. On se scandalisera de voir des parents frapper leurs enfants, mais personne ne s'émeut de les voir exercer un chantage permanent, les rabaisser à la première occasion, ne jamais leur faire un compliment ou les encourager.

Il en va de même pour les adultes. Combien de petits chefs prennent un malin plaisir à humilier leurs subalternes; à leur faire des réflexions désagréables... tout ceci se transforme en insomnies, en maladies psychosomatiques et en blessures psychologiques qui ne cicatrisent peut-être jamais.

Mais comment faire? Il y a quelquefois des choses désagréables qui doivent être dites!

La règle des 2/1 peut être une solution. Elle postule que si vous critiquez directement une personne, celle-ci se refermera comme une huître pour se protéger et prendra votre remarque comme une attaque personnelle. Le préalable est donc de faire 2 remarques positives, ou 2 compliments, au préalable.

Ces 2 compliments vont ouvrir toutes grandes les oreilles de votre interlocuteur, et le mettre dans une disposition positive. Du coup votre remarque sera prise

comme une incitation à s'améliorer et non comme une critique stérile.

Une autre précaution essentielle consiste à demander à votre interlocuteur s'il est prêt à recevoir cette remarque. Il y a des moments où l'on est fragile et peu réactif. Je me souviens d'une époque où mon ex-femme m'envoyait des courriers presque toujours pénibles à lire. Je les mettais de côté pour les jours où mon humeur étant au beau fixe, il me serait facile de supporter ses attaques.

Demandez à l'autre s'il est prêt à recevoir une remarque qui a pour but de l'aider, ou de vous aider (c'est le cas le plus souvent). A ce propos, dans ce genre de conversation, les "on", "nous", "ils" sont le plus souvent à proscrire au profit du "je". Il faut se « mouiller » et dire ce que l'on ressent. Le tout de manière positive.

Malgré toutes ces précautions, vous pourrez déclencher des drames. Ils est facile de les identifier à l'aide du triangle de Karpman.

Karpman est un psychologue qui s'est rendu compte que nos jeux de communication favorisent tourment autour des 3 positions : le Sauveur, la Victime et le Persécuteur (ou le Bourreau).

Un policier vous arrête pour excès de vitesse. Il vous persécute. Vous vous posez en victime, demandez pardon, vous transformez en « paillason », faites preuve d'humilité, il change de rôle et passe à celui de sauveur : "Pour cette fois..."

Au lieu de cela, vous vous énervez, lui demandez son nom et son affectation, argumentez en force, vous le persécutez. En retour, il vous persécutera plus fort, et vous dressera procès verbal!

La prochaine fois que vous regardez un film, un téléfilm ou une pièce de théâtre, gardez présent à l'esprit le "triangle de karpman" et ses 3 positions : Sauveur, Victime,

Persécuteur (SVP). Vous vous rendez compte que tous les bons scénarios sont bâtis sur ces rôles.

Mais ce ne sont que des rôles. Ce sont des masques que nous nous mettons pour ne pas exprimer ce que nous ressentons vraiment.

La vraie communication sort de ces 3 positions pour parler de vécu et de ressenti – et respecter l'autre.

Ouvrez votre cœur, soyez intime avec ceux que vous aimez et vous serez beaucoup plus heureux(se).



"Ce qu'il y a de bien dans le don de soi, c'est qu'on reçoit toujours plus qu'on ne donne : la réaction est toujours plus forte que l'action."

Orison Swett Marden



Le grain de riz

Un pauvre homme vivait en mendiant et un jour il voit un roi passer près de lui, entouré d'une très riche cour.

"C'est ma chance" se dit-il "le roi va être généreux. Les rois sont toujours généreux avec les pauvres."

Il s'approche du cortège royal et demande l'aumône au roi.

Celui-ci le regarde et lui demande :

"Et toi, que vas-tu me donner?"

Bien déçu, le pauvre homme sort de sa besace un paquet de riz, choisit un grain et le tend au roi.

Et le roi s'en va.

Le soir, l'homme ouvre son paquet de riz et qu'elle n'est pas sa surprise lorsqu'il découvre qu'il a maintenant un grain de riz... en or.

"Que n'ai-je pas été plus généreux! Pourquoi ne lui ai-je pas donné tout mon riz!"

.oOo.

Notre vie est basée sur l'échange. Nous échangeons notre travail contre un salaire, notre argent contre des marchandises, notre attention contre une attention réciproque... et où est la générosité dans tout cela?

Si vous êtes généreux, si vous donnez plus que vous êtes tenu de le faire, cela vous rendra-t-il plus pauvre? Va-t-on rire de vous ? Nous avons tendance à le croire.

Un chauffeur de taxi va vous en donner pour votre argent, sans faire le moindre effort supplémentaire.

Un autre vous offrira un taxi impeccable, la possibilité d'utiliser son téléphone, vous proposera un choix de musiques, les journaux du jour, et vous demandera votre trajet favori : à qui redonnerez-vous avec plaisir du travail? A celui qui fait juste ce qu'on lui demande, ou à l'autre?

Votre savoir, votre temps, votre argent sont des graines. Vous pouvez les enfermer dans un coffre pour être sûr de ne pas les perdre. Mais vous pouvez aussi les semer... et récolter 10 fois ce que vous avez semé!!!

Souvenez-vous de l'histoire des grains de riz.

Y a-t-il des inconvénients à être généreux? Vous connaissez certainement des amis qui ont prêté de l'argent à une personne proche, et qui se sont fâchés parce qu'ils n'ont plus jamais vu leur argent.

Le mieux dans ce cas est, dans votre tête, de penser que vous donnez cet argent au lieu de le prêter. De cette façon si l'argent revient, c'est une bonne surprise. Et si vous ne pouvez pas vous permettre de donner cette somme, ne la prêtez pas.

Vous connaissez aussi les gens qui vivent "au crochet" de personnes généreuses dont ils tirent parti. Mais dans ce genre de situation chaque parti y trouve son compte, pour des raisons qui tiennent à l'histoire de chacun.

Enfin il y a les généreux déçus. Mais c'est, comme dans le cas du pauvre homme, parce qu'ils attendent quelque chose en échange, la générosité est un élan du cœur, pas un calcul.

Savoir accepter la générosité des autres est un art. La gratitude est un sentiment noble, de même que la reconnaissance. Dans tous les cas, il est important de

prendre en compte ce que l'on a fait pour vous et de remercier.

La générosité n'a pas besoin d'être matérielle. Donner votre temps, partager vos connaissances, avoir une attention sont aussi des actes de générosité.

Il m'étonne toujours de voir combien les Anglo-saxons partagent volontiers leur expérience et leurs succès, alors que les Européens sont beaucoup plus discrets.

Lorsque j'en parle avec un ami, il me répond : si je dévoile tous mes secrets, d'autres personnes prendront ma place.

C'est une façon de penser.

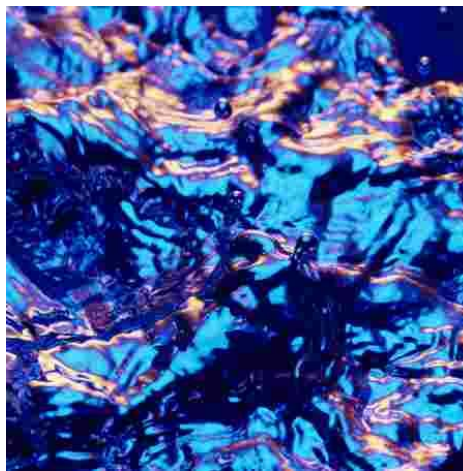
La mienne est que lorsque j'ai fait le plein de connaissances utiles, si je ne les mets pas sur papier pour le partager, je suis comme condamné à ressasser les mêmes choses, alors que vider mon cœur et mon esprit me rend disponible à de nouvelles découvertes et connaissances.

Et c'est sans compter sur la générosité de tous ceux qui, heureux de ce que vous leur avez donné, vous retournent au centuple ce que vous avez partagé avec eux...



"La vie est comme une partie de cartes! Le jeu qui nous échoit correspond au déterminisme. Ce que vous en faites est le libre arbitre."

Mary Rinehart



Les cailloux de la vie

Un jour, un vieux professeur de l'Ecole Nationale d'Administration Publique (ENAP) fut engagé pour donner une formation sur la planification efficace de son temps à un groupe d'une quinzaine de dirigeants de grosses compagnies nord-américaines.

Ce cours constituait l'un des 5 ateliers de leur journée de formation. Le vieux prof

n'avait donc qu'une heure pour "faire passer sa matière".

Debout, devant ce groupe d'élite (qui était prêt à noter tout ce que l'expert allait lui enseigner), le vieux prof les regarda un par un, lentement, puis leur dit :

"Nous allons réaliser une expérience".

De dessous la table qui le séparait de ses élèves, le vieux prof sortit un immense pot de verre de plus de 4 litres qu'il posa délicatement en face de lui.

Ensuite, il sortit environ une douzaine de cailloux à peu près gros comme des balles de tennis et les plaça délicatement, un par un, dans le grand pot. Lorsque le pot fut rempli jusqu'au bord et qu'il fut impossible d'y ajouter un caillou de plus, il leva lentement les yeux vers ses élèves et leur demanda :

"Est-ce que ce pot est plein?".

Tous répondirent : "Oui".

Il attendit quelques secondes et ajouta : "Vraiment?".

Alors, il se penche de nouveau et sortit de sous la table un récipient rempli de

gravier. Avec minutie, il versa ce gravier sur les gros cailloux puis brassa légèrement le pot. Les morceaux de gravier s'infiltrèrent entre les cailloux... jusqu'au fond du pot.

Le vieux prof leva à nouveau les yeux vers son auditoire et réitéra sa question :

"Est-ce que ce pot est plein?".

Cette fois, ses brillants élèves commençaient à comprendre son manège.

L'un d'eux répondit : "Probablement pas!".

"Bien!" répondit le vieux prof.

Il se pencha de nouveau et cette fois, sortit de sous la table un sac de sable. Avec attention, il versa le sable dans le pot. Le sable alla remplir les espaces entre les gros cailloux et le gravier. Encore une fois, il redemanda : "Est-ce que ce pot est plein?".

Cette fois, sans hésiter et en chœur, les brillants élèves répondirent :

"Non!".

"Bien!" répondit le vieux prof.

Et comme s'y attendaient ses prestigieux élèves, il prit le pichet d'eau qui était sur la table et remplit le pot jusqu'à ras bord. Le vieux prof leva alors les yeux vers son groupe et demanda :

"Quelle grande vérité nous démontre cette expérience?"

Pas fou, le plus audacieux des élèves, songeant au sujet de ce cours, répondit :

"Cela démontre que même lorsque l'on croit que notre agenda est complètement rempli, si on le veut vraiment, on peut y ajouter plus de rendez-vous, plus de choses à faire.

"Non" répondit le vieux prof. "Ce n'est pas cela. La grande vérité que nous démontre cette expérience est la suivante :

Si on ne met pas les gros cailloux en premier dans le pot, on ne pourra jamais les faire entrer tous, ensuite".

Il y eut un profond silence, chacun prenant conscience de l'évidence de ces propos.

Le vieux prof leur dit alors : "Quels sont les gros cailloux dans votre vie?"

"Votre santé?"

"Votre famille?"

"Vos ami(e)s?"

"Réaliser vos rêves?"

"Faire ce que vous aimez?"

"Apprendre?"

"Défendre une cause?"

"Vous relaxer?"

"Prendre le temps...?"

"Ou... tout autre chose?"

"Ce qu'il faut retenir, c'est l'importance de mettre ses **GROS CAILLOUX** en premier dans sa vie, sinon on risque de ne pas réussir... sa vie. Si on donne priorité aux peccadilles (le gravier, le sable), on remplira sa vie de peccadilles et on n'aura plus suffisamment de temps précieux à consacrer aux éléments importants de sa vie. »

Alors, n'oubliez pas de vous poser à vous-même, la question :

"Quels sont les GROS CAILLOUX dans ma vie?"

Ensuite, mettez-les en premier dans votre pot (vie)".

D'un geste amical de la main, le vieux professeur salua son auditoire et quitta lentement la salle.

.oOo.

Belle leçon de vie.

J'ai connu cela sous une forme comparable : l'idée que "maintenant, c'est difficile, mais demain ce sera formidable."

Vous connaissez cette tendance que vous avons tous de remettre les choses qui nous ennuiant au lendemain. On nomme cela la "procrastination". Mais nous ne faisons pas seulement cela avec les tâches qui nous rebutent : cela peut aussi être vrai avec les plaisirs de la vie.

Aller faire une promenade? Plus tard, je termine cela.

Partir en week-end? Il risque de pleuvoir.

Avoir une conversation intime avec un ami? On verra, ce n'est pas le moment.

Lire un livre au soleil? Il y a tant à faire...

Les années passent, et on se demande : "Ai-je bien profité de ma vie?" La règle est de ne pas remettre au lendemain.

Dites-vous que vous pouvez mourir à chaque instant, et qu'il serait bon de partir sans regrets.

Faites une liste des regrets que vous auriez si vous deviez mourir demain. Ce sont sans doute quelques-uns des gros cailloux.

Puis dites-vous "Aujourd'hui est le premier jour du reste de ma vie!" Et profitez de votre vie. Personne ne peut le faire pour vous...



"Quand le caractère d'un homme te semble indéchiffrable, regarde ses amis."

Proverbe japonais



Le test des 3 passaires

Socrate avait, dans la Grèce antique, une haute opinion de la sagesse. Quelqu'un vient un jour trouver le grand philosophe et lui dit :

"Sais-tu ce que je viens d'apprendre sur ton ami?"

« Un instant, répondit Socrate. Avant que tu me racontes, j'aimerais te faire passer un test, celui des 3 passoires. »

« Les 3 passoires? »

« Mais oui, reprit Socrate. Avant de me raconter toutes sortes de choses sur les autres, il est bon de prendre le temps de filtrer ce que l'on aimerait dire.

C'est ce que j'appelle le test des 3 passoires. La première passoire est celle de la vérité. As-tu vérifié si ce que tu veux me dire est vrai? »

« Non. J'en ai simplement entendu parler... »

« Très bien. Tu ne sais donc pas si c'est la vérité. »

« Essayons de filtrer autrement en utilisant une deuxième passoire, celle de la bonté. Ce que tu veux m'apprendre sur mon ami, est-ce quelque chose de bon? »

« Ah non! Au contraire. »

« Donc, continua Socrate, tu veux me raconter de mauvaises choses sur lui et tu n'es même pas certain si elles sont vraies. Tu peux peut-être encore passer le test, car il reste une passoire, celle de l'utilité. Est-il utile que tu m'apprennes ce que mon ami aurait fait? »

« Non. Pas vraiment. »

« Alors, conclut Socrate, si ce que tu as à me raconter n'est ni vrai, ni bien, ni utile, pourquoi vouloir me le dire? »

.oOo.

Tous les jours, nous entendons dire des choses sur nos proches et sur des étrangers. Les journaux sont pleins de rumeurs et de déclarations. Ces rumeurs et ces nouvelles alimentent nos conversations : "Tu te rends compte, untel a fait ceci ou cela!"

Que se passerait-il si nous faisons passer le test des 3 passoires à toutes les conversations? Il ne resterait pas grand chose.

A chaque fois qu'il m'a été donné de voir une émission ou de lire un article sur un événement ou une nouvelle que je connaissais de l'intérieur, j'ai toujours été effaré de voir combien la réalité était déformée.

Toutes les techniques employées par Hitler sont là :

- L'amalgame – On mélange un fait réel avec un fait erroné.

- La rumeur – Dire quelque chose de faux sur quelqu'un, il en restera toujours quelque chose.
- La généralité – rapprocher ce qui est dit d'une généralité admise pour le faire accepter.
- Le témoignage – Si une personne le dit, c'est sans doute vrai, surtout si cette personne a une autorité.
- L'analogie – Prendre une image ou une histoire pour illustrer votre propos dont la conclusion est évidente.
- L'autorité – Utiliser des symboles qui donnent à la source une autorité telle que l'on ne peut mettre en doute sa parole.

A moins de vérifier par soi-même les faits, il est impossible de se fier à ce que les médias nous concoctent.

Au moment du printemps de Prague, j'étais aux frontières de la Tchécoslovaquie, et je pouvais capter à la fois une radio communiste et Radio Monte-Carlo. La propagande était tellement bien faite que, rapportant les mêmes évènements, les 2 radios leur donnaient des significations opposées – et je n'arrivais pas à me faire une opinion.

Remontez toujours aux sources et ne vous fiez pas aux témoignages. Lorsque j'étais adolescent, j'étais passionné de prestidigitation. Il m'arrivait d'entendre un spectateur décrire un de mes tours. Tel que décrit, le tour était le plus souvent IMPOSSIBLE à réaliser. Nous déformons les faits en fonction de nos attentes et de nos préjugés.

Parlons de bonté.

Chaque fait peut être interprété de plusieurs façons : d'une manière positive ou négative. Or nous sommes attirés par le négatif, le scandale, et les médias cultivent notre attirance pour cela.

Lorsque vous colportez une nouvelle, posez-vous la question suivante : Il y a des films dont on sort en se sentant meilleurs qu'en rentrant dans la salle, d'autres qui nous salissent et nous laissent un goût d'amertume. Quel va être l'effet de la nouvelle que vous allez propager?

Un de nos amis, qui faisait constamment faillite et n'avait jamais un sou devant lui, fit un travail psychologique pour trouver l'origine de son travers.

Il tomba sur une raison surprenante. Ses grands-parents, qui l'avaient élevé, lisaient des journaux à scandale et en avaient déduit que "les gens riches ne sont jamais heureux". Ils sont malades, trahis, ont des revers de fortune, divorcent, etc.

Ils avaient donc convaincu leur petit-fils que richesse=ennuis et malheurs. Pas étonnant qu'il ne puisse réussir pleinement! 3 ans plus tard, après un travail psychologique de reprogrammation mentale, il était très fortuné – et heureux.

Un des grands problèmes de ce que l'on dit sur les autres est l'amalgame que nous faisons entre ce que les gens FONT et ce qu'ils SONT. Si votre enfant agit mal, triche, vole, son action est condamnable. Mais vous l'aimez cependant, car c'est votre enfant. Le menacer de lui retirer votre amour ne fera que brouiller les cartes.

C'est au contraire en séparant son acte de lui que vous pourrez l'aider à s'amender "Tu as fait cela mais tu n'es pas cela et je t'aime toujours".

Nous avons tous droit à l'erreur. Il est bien mieux d'exprimer ce que nous ressentons : notre peine, notre colère, etc. plutôt que d'accuser. N'oubliez pas que lorsqu'on montre quelqu'un du doigt, quatre autres doigts pointent vers... nous!

Pour moi, colporter des ragots est de même nature que les fantastiques embouteillages sur l'autoroute lorsqu'il y a un accident. Les gens veulent voir du sang.

De deux choses l'une : ou on peut être utile, dégager un blessé, prévenir les autorités, etc. ou on ne fait qu'aggraver la situation. Cette curiosité morbide m'insupporte d'autant plus qu'un jour, alors que j'avais fait quelques tonneaux avec ma voiture, en reprenant mes esprits, j'ai vu un énorme cercle de badauds à bonne distance de l'épave, attendant l'incendie ou l'explosion, sûrs que j'étais mort.

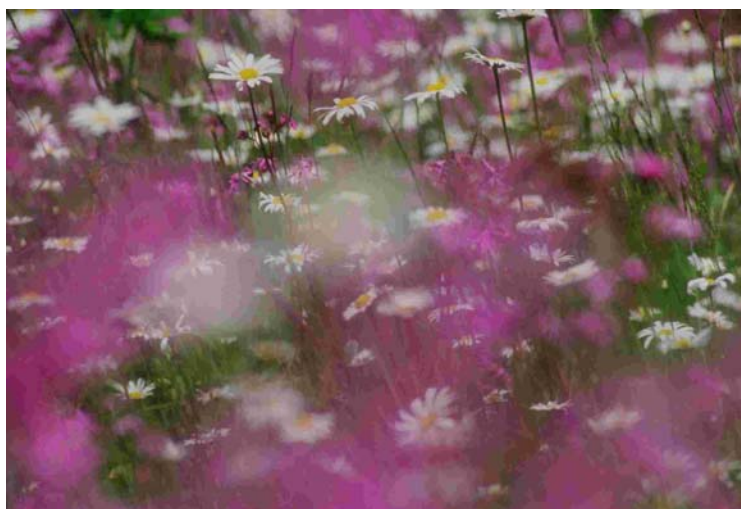
Il a fallu que je crie en demandant de l'aide pour qu'un courageux fasse quelque chose (me dégager) au lieu de regarder.

Comme le disait Molière : "Je hais les cœurs pusillanimes qui, pour trop embrasser la face des choses, n'osent rien entreprendre".



"Si vous ne recevez pas de compliment, offrez-vous en un"

Mark Twain



Le billet de 100 euros

Un conférencier bien connu commence son séminaire en tenant bien haut un billet de 100 euros.

Il demande aux gens :

"Qui aimerait avoir ce billet?"

Les mains commencent à se lever, alors il dit :

"Je vais donner ce billet de 100 euros à l'un d'entre vous mais avant laissez-moi faire quelque chose avec."

Il chiffonne alors le billet avec force et il demande :

"Est-ce que vous voulez toujours ce billet?"

Les mains continuent à se lever.

"Bon, d'accord, mais que se passera-t-il si je fais cela."

Il jette le billet froissé par terre et saute à pieds joints dessus, l'écrasant autant que possible et le recouvrant des poussières du plancher.

Ensuite il demande :

"Qui veut encore avoir ce billet?"

Evidemment, les mains continuent de se lever!

"Mes amis, vous venez d'apprendre une leçon... Peu importe ce que je fais avec ce billet, vous le voulez toujours parce que sa valeur n'a pas changé, il vaut toujours 100 euros."

"Alors pensez à vous, à votre vie.
Plusieurs fois dans votre vie vous serez
froissé, rejeté, souillé par les gens ou par
les évènements.

Vous aurez l'impression que vous ne
valez plus rien mais en réalité votre valeur
n'aura pas changé aux yeux des gens qui
vous aiment!

La valeur d'une personne ne tient pas à
ce que l'on a fait ou pas, vous pourrez
toujours recommencer et atteindre vos
objectifs car votre valeur intrinsèque est
toujours intacte."

.o0o.

La seule fois que l'idée du suicide m'a traversé l'esprit,
il y a 30 ans, je me suis rendu compte que mon image de
moi-même était devenue très mauvaise.

Qu'une pensée de cette nature puisse surgir à ma
conscience m'inquiétait. Je décidai donc de réfléchir à tout
ce que j'avais réalisé de positif dans ma vie.

Je plongeai dans mes archives pour en extraire aussi
bien mes certificats, mes diplômes, les commentaires de
mes professeurs et de mes patrons, et même mes bulletins de
salaires!

Cet épais classeur de mes réussites me permit de
redémarrer une carrière brillante après une séparation

douloureuse et une mise en sommeil de ma société (pour cause d'échec).

C'est encore un exemple de la faculté de notre esprit à ne voir que le négatif : je me percevais comme sans valeur à cause de mes échecs, sans voir tout ce que j'avais réalisé, tout ce dont j'étais capable, etc.

Lors de séminaires de développement personnel, un des exercices les plus riches est de partager des petits papiers sur lesquels on écrit ce que l'on apprécie chez chacun. Surprise! On se découvre des qualités réelles auxquelles on n'a jamais pensé.

Cela augmente la confiance en soi.

Avoir confiance en quelqu'un, c'est le connaître, l'apprécier, voir ses qualités, ses côtés positifs, se fier à lui. Mais pourriez-vous avoir confiance en quelqu'un que vous critiquez tout le temps, dont vous ne voyez que les aspects négatifs, les défauts? Certes pas.

Cette personne, c'est vous. Par votre dialogue extérieur, vous remplacez les injonctions de vos parents. "Ne fait pas ci, ne fait pas ça" "Tu aurais dû..." "Que vont-ils penser de toi?" Vous avez un gendarme et un critique dans votre tête. Le rôle de gendarme est la répression, le rôle de la personnalité est juste le contraire : l'expression. La répression empêche vos possibilités latentes de s'exprimer.

Ce dialogue intérieur doit être non un critique mais un professeur, un ami, un bon professeur, un ami véritable sont capables de vous montrer les aspects négatifs de certaines de vos actions, mais surtout, ils remarquent vos aspects positifs.

Ces remarques, ces compliments sont ce que l'on appelle, dans la théorie de l'apprentissage, des renforcements positifs. On s'est aperçu que pour apprendre quelque chose à quelqu'un, deux moyens sont mis en œuvre

: les renforcements négatifs et les renforcements positifs, ou si vous préférez, les punitions et les récompenses.

A chaque fois que vous agissez et que vous vous faites des remarques désagréables, renforcements négatifs ou punitions mentales, le comportement que vous critiquez aura tendance à disparaître. A chaque fois que vous agissez et que vous vous félicitez intérieurement, cette action sera renforcée et pourra se reproduire plus facilement. Prenons un exemple.

Vous avez envie de voir des amis, vous allez décrocher le téléphone, puis vous vous dites "à quoi bon perdre une soirée? Qu'est ce que ça m'apportera et puis que vont-ils penser de moi? C'est vraiment stupide de perdre ainsi son temps..."

En continuant ainsi, vous risquez fort au bout d'un certain temps, de ne plus avoir envie de voir des amis. Si vous allez quand même les voir, vous passerez sans doute une mauvaise soirée. Le comportement "voir des amis" va s'éteindre.

Si au contraire vous vous dites "en voilà une bonne idée! discuter avec des amis est toujours enrichissant et cela change les idées. Et puis être avec des amis donne chaud au cœur. Je les aime bien et cela me fait plaisir de les voir". Si vous vous dites cela, il vous sera facile de téléphoner, de les voir et de passer une très bonne soirée.

Un autre exemple. Mettons que vous voyez un de vos projets échouer. Vous vouliez gagner un concours de chant amateur par exemple, et vous finissez avant dernier.

Vous pouvez vous dire "C'est bien fait, ça m'apprendra à essayer de chanter alors que j'en suis incapable et j'ai été ridicule devant tout le monde avec ce trac qui me prive de tous mes moyens en plus j'ai fait un couac, quelle horreur! Quelle expérience désagréable. Désormais on ne m'y reprendra pas à prendre ce genre de risque".

Cette façon de penser est critique et négative. Elle sape votre confiance en vous. Vous auriez pu au contraire vous dire "Bien sûr, j'ai eu un couac, le trac, et j'ai fini avant dernier. Mais cela prouve seulement que j'ai encore à apprendre. A part ce couac, je me suis bien souvenu de mon texte, j'ai été jusqu'au bout, ce qui est bien. J'ai eu le courage de me présenter. C'est une bonne expérience. Voyons que puis-je en tirer pour la prochaine fois?"

Dans toutes les circonstances de la vie on peut se lamenter ou se réjouir. Quelqu'un de malade se sentira frappé par le sort, un autre en profitera pour lire, et remerciera son corps de réagir à temps pour le prévenir que quelque chose ne va pas. En créativité on apprend que "toute difficulté, tout problème est une opportunité, un défi".

L'image classique que vous pouvez garder en tête est celle de la bouteille à moitié consommée. L'un dit "elle est déjà à moitié vide!". L'autre "elle est encore à moitié pleine".

Si vous apprenez à chercher le positif en vous, à le cultiver, vous le renforcerez. Ce sera un acquis sur lequel vous pouvez compter. Quelqu'un qui a de l'assurance et confiance en lui est simplement une personne qui estime avoir suffisamment réussi par le passé pour avoir confiance en ses succès futurs.



"Le succès n'est jamais une fin en soi. L'échec n'est jamais fatal. C'est le courage qui compte"

Serge F. Tilton



Le clown toujours debout

Un garçon se promène dans un grand magasin avec sa mère.

Il arrive au rayon jouet et avise un clown monté sur un ballon.

Sa mère le laisse jouer et va regarder un autre rayon.

Il pousse le clown, celui-ci bascule... et remonte.

Il le pousse plus fort, même chose.

Etonné, il le pousse de toutes ses forces, d'un grand coup, avec ses deux poings.

Le clown bascule, tombe à terre, et à l'ébahissement du gamin, remonte, se relève. (Le socle du ballon est en plomb.)

Sa maman arrive et voit sa stupeur. Elle lui demande :

"A ton avis, pourquoi se relève-t-il lorsque tu le frappes, même du plus fort que tu peux?"

Le gamin réfléchit un moment, puis répond :

"Je ne sais pas... c'est sans doute parce qu'il est toujours debout, à l'intérieur!"

.oOo.

Demandez-vous-le : êtes-vous, ou non, debout à l'intérieur de vous-même? Repensez à cette histoire si un jour vous êtes vous aussi à terre.

Cette histoire m'en rappelle une autre qui m'a été racontée par un américain de Louisiane.

La cuisinière faisait des gâteaux, et, petit garçon, il aimait venir surveiller leur cuisson. Mais il remarqua que certains gâteaux ne "montaient" pas. Il lui demande "Pourquoi?".

"Mon gars, les gâteaux, c'est comme les hommes. Y'en a qui restent à genoux toute leur vie alors que les autres se lèvent!"

Où va-t-on chercher nos ressources personnelles? Qu'est ce qui fait qu'une personne va trouver son "second souffle" et gagner la compétition alors qu'une autre abandonnera?

Une des clefs est la représentation mentale. Même à terre, nous pouvons nous voir debout. Malade, nous pouvons nous représenter bien portant.

On s'est même rendu compte que le temps de convalescence est directement lié à cette représentation mentale : la personne qui se voit en forme, reprenant ses activités favorites, sort bien plus vite de l'hôpital que celle qui se voit condamnée à rester alitée.

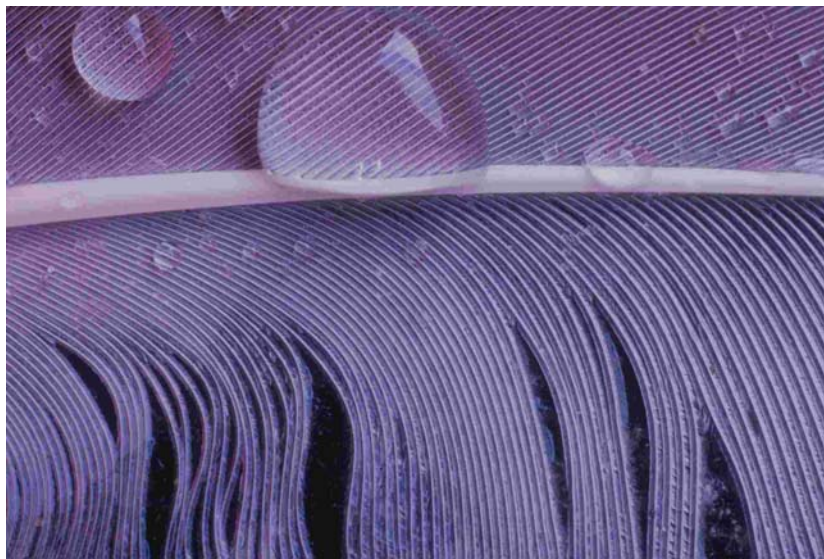
Les images mentales aident beaucoup. Si on vous critique, pensez à l'image "les chiens aboient, la caravane passe..." Ou à celle d'un canard : les critiques – glissent sur vous comme l'eau sur les plumes d'un canard.

Vous pouvez penser aux personnes qui vous sont chères et sont vos alliées dans la vie. Evoquez des situations où vous avez été en difficulté et retrouvez le sentiment de victoire du moment où vous en êtes sorti.

Pensez que tant que vous vivez, vous êtes une réussite.

"Le monde va si vite ces derniers temps que celui qui dit que c'est impossible à réaliser est généralement interrompu par quelqu'un qui vient d'y parvenir."

Elbert Hubbard



La porte fermée

Edward de Bono, le maître de la Pensée Latérale, raconte l'anecdote suivante :

Il était interne dans une université. Il avait une grande liberté, mais la consigne était formelle : il devait être de retour pour

minuit, sinon la porte de l'université serait fermée.

Un soir, flirtant avec une jolie jeune fille, il ne voit plus le temps passer, et lorsqu'il regarde l'heure, horreur, il est...

Plus d'une heure du matin!

Comment rentrer dans sa chambre?

Il a une idée. Il y a un grand arbre dont les branches passent par-dessus le premier mur. En escaladant l'arbre, il pourra sans doute passer, puis trouver une astuce pour vaincre le deuxième mur d'enceinte.

Il escalade l'arbre, saute sur le premier mur, se fait mal sur les pointes du mur, arrive à se glisser péniblement au bas du premier mur, ses vêtements abîmés, ses jambes griffées, ses mains en sang.

Le voici entre les deux murs d'enceinte. Il décide d'en faire le tour pour trouver le point "de moindre résistance".

Il tourne, tourne, et arrive en vue des portes. Il lui semble voir... non ce n'est pas possible! Pourtant OUI : les portes sont ouvertes!!!

Les portes sont ouvertes et l'ont toujours été. Ce soir-là on avait oublié de les fermer...

.o0o.

Edward de Bono a eu de la chance : il a vu que les portes étaient ouvertes, n'a pas eu à escalader la deuxième enceinte et s'en est tiré avec peu de mal.

Mais il nous arrive souvent de ne pas voir du tout les portes, et de compliquer nos vies à plaisir.

Fascinant effet de "l'expectation négative" : si vous vous attendez à ce que ce soit difficile, ce sera difficile.

Un de mes amis dirige un groupe d'entreprises dont le logo est une fleur. Chaque semaine, il passe une demi-journée dans une pièce, seul, avec seulement un crayon et une feuille de papier.

Un jour, n'y tenant plus, sa secrétaire lui demande ce qu'il fait pendant cette demi-journée. "Vous voyez cette fleur?" et il lui montre le logo du groupe. "Oui" Comme toutes les fleurs, pour survivre, elle a besoin d'être arrosée. C'est ce que je fais dans cette pièce : j'arrose la fleur."

Si je vous raconte cette histoire c'est parce que souvent nous nous lançons dans l'action sans prendre le temps de la réflexion. "Mais je n'ai pas le temps!" Me répondez-vous!

Si vous n'avez pas le temps, c'est qu'il vous faut le prendre pour réfléchir à ce que vous faites.

Si vous n'avez pas le temps de vous relaxer, c'est qu'il est temps de vous faire masser et de vous relaxer.

Si vous n'avez pas le temps de prendre des vacances, c'est qu'il est urgent que vous en preniez.

Lorsque j'étais adolescent il m'arrivait souvent de mal lire l'énoncé d'un problème, et de construire une solution complexe à un problème... qui ne m'avait jamais été posé! Si je m'en rendais compte avant la remise de la copie finale, il ne me restait plus qu'à tout recommencer. Si je ne m'en rendais pas compte à temps, c'était le zéro assuré.

Je vois tous les jours des hommes d'affaires avertis se comporter de la même façon. Ils vont trop vite, sans classer leurs priorités, et courent à l'échec.

Le dernier auquel je pense va enregistrer le nom de sa société. Le nom n'est pas disponible. Comme il est pressé, il donne ses initiales. Ensuite, il fait son logo lui-même sur son ordinateur, et fait son papier à en-tête. Il ouvre une boutique et n'a pas le temps d'y mettre une enseigne.

Mais le nom d'une entreprise est sa première publicité! Et le logo est son image, qui va la représenter partout! Une entreprise est comme un individu, ce sont les 5 premières secondes qui comptent pour la première impression. Un mauvais nom, un logo bricolé, pas d'enseigne sont des crimes. Inutile de vous dire que son affaire marche mal... il dit qu'il changera tout cela lorsque tout ira mieux sans comprendre qu'il aurait dû commencer car cela.

Il est bien de trouver des solutions aux problèmes, mais encore mieux de choisir les solutions les plus simples. La simplicité porte en elle la beauté du génie. Elle est élégante.

Simplifiez votre vie. Simplifiez votre travail.
Simplifiez vos problèmes. Simplifiez vos solutions...

... et n'oubliez pas de vérifier si par hasard la porte ne serait pas ouverte!



"Il y a deux sortes d'hommes qui n'arriveront jamais à grand chose... ceux qui ne peuvent pas faire ce qu'on leur dit, et ceux qui ne peuvent faire que cela"

Cyrus Curtis



Les 3 frères

Il y a quelques années, 3 frères quittent la ferme dans laquelle ils avaient grandi pour monter à la ville.

Tous 3 sont engagés par la même entreprise, avec le même salaire.

3 ans plus tard, Pierre gagne 1.000 euros par mois, Paul 2.000 euros, et Jacques 4.000 euros.

Leur père, apprenant cela, décide d'aller voir leur employeur.

Celui-ci lui dit :

"Je n'ai rien à vous expliquer, vous allez voir par vous-même."

Il fait venir Pierre dans son bureau et lui demande "Pierre, j'ai entendu dire que les Importateurs d'Extrême-Orient viennent de faire venir un avion cargo rempli d'importations japonaises. Pouvez-vous faire un saut à l'aéroport et obtenir un inventaire de la marchandise?"

3 minutes plus tard, Pierre est de retour au bureau :

"Le cargo est rempli de 1.000 rouleaux de soie, je viens juste de l'apprendre en joignant au téléphone un membre de l'équipage".

Le patron convoque ensuite Paul le frère à 2.000 euros par mois, et lui fait la même demande.

Une heure plus tard, Paul était dans le bureau avec un relevé du chargement : 1.000 rouleaux de soie, 500 lecteurs de

MP3 miniatures, et 1.000 plateaux de bambou peints à la main.

Le patron convoque alors Jacques, et lui demande la même chose qu'à ses frères?

Il revient bien après la sortie des bureaux, et rapporte :

"L'avion-cargo contenait 1.000 rouleaux de soie" explique-t-il. "Ils en voulaient 60 euros le rouleau, j'ai donc pris une option d'achat de 2 jours sur la totalité du lot. J'ai envoyé un e-mail à un couturier en lui offrant le lot à 75 euros le rouleau. Il doit me confirmer sa commande demain.

Il y avait aussi 500 lecteurs de MP3 que j'ai vendus tout de suite d'un coup de fil avec un profit de 8 euros sur chacun – transport à la charge du preneur.

Il y avait enfin 1.000 plateaux de bambous peints à la main, mais leur qualité était médiocre et je n'en ai donc rien fait."

Lorsque Jacques quitte le bureau, le patron sourit "Vous avez sans doute remarqué", dit-il, "que Pierre ne fait pas ce qu'on lui demande, Paul ne fait que ce

qu'on lui demande, mais que Jacques en fait plus sans qu'on ait besoin de lui demander."

.o0o.

Etes-vous Pierre, Paul ou Jacques? Si vous êtes à votre compte, en faites-vous plus pour vos clients qu'il ne vous ont demandé?

Longtemps je me suis demandé pourquoi certaines personnes traitent si mal leurs clients – et il faut prendre ici le mot client au sens large : à l'intérieur d'une entreprise le client est celui à qui vous rendez service, même s'il n'y a pas d'argent en jeu.

Pensez aux garçons de café qui vous ignorent, ne prennent pas votre commande ou oublient votre addition, aux fonctionnaires qui vous font attendre des heures parce qu'ils racontent leur week-end à un collègue, aux profs qui lisent le journal pendant leurs cours, aux chauffeurs de taxi qui vous laissent porter seul vos bagages, aux fournisseurs qui ont des retards et ne vous préviennent pas, etc.

Une des raisons, je crois, est le manque d'amour. Ils n'aiment pas ce qu'ils font. Ils recherchent seulement la paye, et rendent le service pour lequel on les paye du bout des lèvres.

Cela me fait penser à l'employeur qui engage un nouvel employé, et celui-ci discute avec lui son salaire.

"Ecoutez, dit l'employeur, voici ce que je vous propose, vous commencez tout de suite, et dans 15 jours, après avoir évalué la qualité de votre travail, je vous paye le salaire que vous valez. Qu'en pensez-vous?"

Réponse du postulant "Ah non, à ce prix-là, ça ne m'intéresse pas de travailler pour vous!"

Pourtant aimer votre travail, l'aimer vraiment est vital pour votre équilibre personnel. Pensez-y : vous passez plus de temps à travailler que de temps avec votre famille. Plus de temps à travailler qu'à avoir des loisirs. Plus de temps à travailler, peut-être, qu'à dormir...

Comment aime-t-on son travail? Comme on aime quelqu'un : plus on le connaît plus on l'aime. Plus on est intime avec lui plus on l'apprécie. Tout travail même le plus modeste, peut être passionnant. Il suffit de s'y intéresser vraiment.

J'ai eu la chance, un jour, d'accompagner dans son travail un vendeur exceptionnel. Lorsque je dis exceptionnel, c'est faible par rapport à ce qu'il faisait : il gagnait plus que le directeur des ventes, que le directeur du marketing et le directeur général réunis!

Comment faisait-il cela? Il avait lu tous les livres sur son métier, avait interrogé tous les grands vendeurs dont il avait entendu parler, il avait dans sa poche un petit carnet sur lequel il notait toutes les objections qu'on lui faisait et les meilleures réponses qu'il avait trouvées. Il avait mis au point quelques tests qui lui permettaient de "décrocher" très vite et de s'excuser poliment si la personne en face de lui n'était pas vraiment un acheteur potentiel... et il adorait son métier.

Faire un métier qu'on déteste, travailler uniquement pour l'argent, attendre le week-end et les vacances avec impatience, regarder sans cesse sa montre, c'est manquer du plus élémentaire des respects pour soi-même.

Quelle que soit votre activité professionnelle, perfectionnez-vous, devenez un expert dans votre domaine, aussi modeste soit-il.

Lorsque, étant étudiant, je travaillais le soir dans un grand magasin parisien pour vendre des poignées de porte

de style, je me suis procuré des livres sur les styles, je conseillais les clients, je leur expliquais comment changer leurs poignées. C'était agréable, ils m'en étaient reconnaissants, et venaient me voir moi plutôt que les autres vendeurs parce que j'étais compétent. Ils me donnaient des pourboires et souriaient.

Je revenais de ces soirées de bonne humeur et fatigué d'une bonne fatigue, alors que certains de mes collègues, oubliant que le client a toujours raison (même lorsque objectivement il a tort) passaient leur temps en conflits et en stress.

Plus tard, je me suis rendu compte qu'en me perfectionnant dans mon métier, quel qu'il soit, la paye s'améliorait, on me donnait plus d'honoraires et mon niveau de vie ne cessait d'augmenter.

C'est normal : plus vous rendez service, mieux vous êtes payé. Plus vous apprenez meilleure est votre valeur personnelle. Lors des entretiens d'évaluation que j'avais avec les employés de ma maison d'édition, je distinguais toujours 2 choses : l'activité, rémunérée par des primes, et l'augmentation de la compétence, rémunérée par le salaire.

Plus vous êtes compétent, plus vous valez. Il y a des experts qui sont si compétents dans leur domaine qu'ils peuvent facturer leur journée des sommes folles!

Cela me rappelle l'histoire du plombier qui fait une réparation chez un chirurgien. Le plombier reste 5 minutes, répare la fuite, et envoie ensuite une facture pharamineuse.

"Vous charriez, cela vous a pris à peine 5 minutes pour trouver le joint à changer. Vous n'allez tout de même pas me facturer un joint pour ce prix!" Le plombier répond: "Bien sûr non. Le joint vous est offert gratuitement. Ce que je vous ai facturé, c'est mon expertise : le fait de savoir quel joint changer et où..." et il ajoute que le chirurgien en faisait autant dans son métier.

Je ne sais pas si le chirurgien a pris cela avec humour. Il est cependant vrai que nous sommes prêts à payer très cher une compétence qui nous sort d'un problème grave – même si la solution est simple.

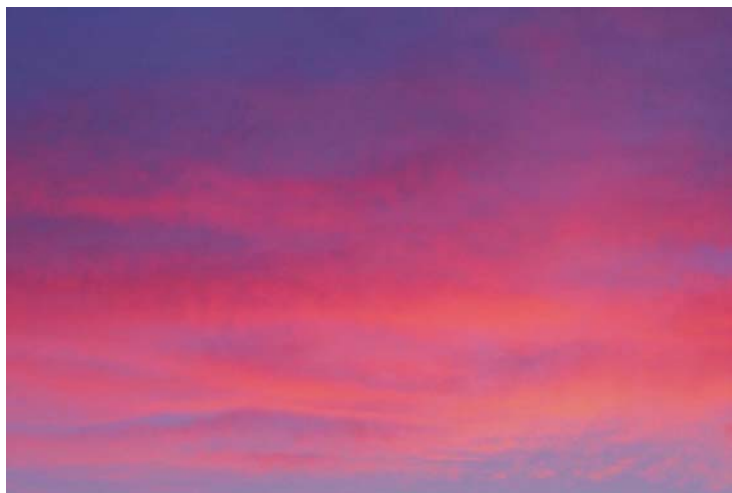
Devenez Jacques, et votre métier sera plus passionnant.

Votre salaire sera décuplé. Vous vous sentirez plus fier de vous-même et vous aurez toute la reconnaissance dont vous avez besoin.



"La liberté implique la responsabilité. C'est pourquoi la plupart des gens en ont peur".

George Bernard Shaw



La solution pour ne plus avoir de problèmes

Norman Vincent Peale, un des auteurs les plus fameux traitant de pensée positive, reçut un jour la visite d'un homme qui lui dit :

"Docteur, j'ai tellement de problèmes, je ne sais pas comment y faire face. Donnez-moi une solution."

"Si je comprends bien vous aimeriez trouver un endroit où l'on n'a pas de problème?"

"Oui, c'est cela, je suis prêt à donner tout ce que j'ai pour cela."

"Ce n'est pas nécessaire, je vais vous amener à un endroit où personne n'a de problème. A dire vrai, il y a là 15.000 personnes qui n'ont plus de problème."

Et il l'amena... au cimetière le plus proche!

.oOo.

La vie est faite de problèmes. Et chaque problème porte en lui sa face positive – et négative. Si vous vous concentrez sur le négatif, votre vie sera un enfer.

Si, par contre, vous apprenez à reconnaître l'opportunité qui se cache dans chaque problème, votre vie sera passionnante et heureuse.

La prochaine fois que vous rencontrez un problème, prenez le temps de l'examiner sous tous ses angles, de changer de point de vue jusqu'à découvrir sa face positive.

Ceux qui réussissent dans la vie ont appris à résoudre les problèmes. Ils ne réussissent pas parce qu'ils n'en ont pas. En fait mieux vous savez résoudre les problèmes plus on est prêt à vous payer cher.

Donc, à chaque fois que vous rencontrez un problème, demandez-vous si par hasard la solution que vous trouvez ne pourrait pas vous rendre riche.

Celui qui a eu l'idée d'ajouter un testeur de piles à chaque piles a gagné des millions. Celui qui a inventé le POST-IT aussi. Même l'épingle nourrice et la gomme au bout du crayon ont assuré la fortune de leur inventeur.

Résoudre les problèmes est une habitude de pensée positive, rien d'autre. J'ai appris de mon père la certitude que tout problème a une solution. Enfant je l'ai vu plusieurs fois devant une porte close, fermée à clef, les clefs oubliées à l'intérieur. Il a toujours réussi à rentrer sans faire appel à un serrurier.

Depuis je garde cette image en tête. Même si apparemment il n'y a pas de solution, il suffit de se convaincre qu'il y en a une, puis de lancer l'ordre à son subconscient de la trouver.

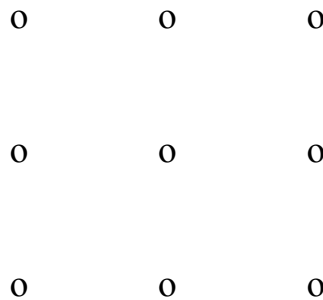
Mais attention, il y a des règles : comme la critique tue la créativité, il faut s'autoriser à imaginer les solutions les plus folles avant de les passer au crible de la critique. Il faut aussi laisser les idées s'enchaîner les unes les autres comme dans "j'en ai marre, marabout, bout de cheval, cheval de course, course à pied, pied à terre, terre de feu, etc."

On peut aussi penser à des problèmes similaires et à leurs solutions, et transposer.

Aimez les problèmes, intéressez-vous à eux, ils vous le rendront bien en vous offrant de belles solutions.

On dit qu'un problème bien posé est à moitié résolu. C'est vrai, à condition de ne pas s'enfermer dans un énoncé trop limité. Souvent, la solution est à l'extérieur, il faut passer par une étape non-conformiste pour résoudre le problème.

Prenons par exemple ces 9 points :



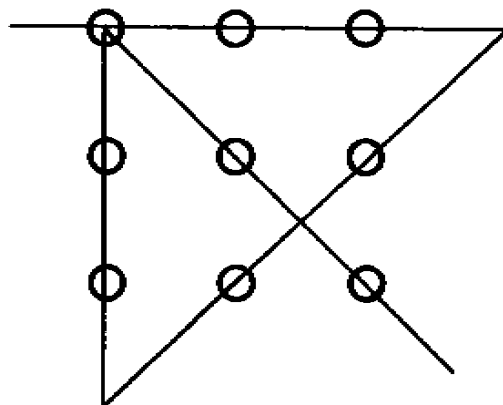
Etes-vous capable de passer par ces 9 points à l'aide d'une ligne brisée continue de 4 segments seulement? Prenez un crayon et essayez.

Si vous avez du mal, pensez à la phrase suivante : "Il faut savoir s'affranchir des limites du conformisme pour trouver des solutions".

Si vous avez toujours du mal, demandez-vous ce qui vous limite, quelles règles restrictives vous vous imposez à vous-même, qui vous empêchent de trouver la solution.

Puis regardez comment faire.

Voici la solution :



Comme vous pouvez le voir, la ligne brisée continue passe par des points imaginaires, à l'extérieur du carré. Vous

êtes-vous limité au carré? Si oui, vous avez fait comme ces automobilistes qui restent des heures sur une autoroute bloquée alors que les routes secondaires sont dégagées. Vous êtes resté sur "L'autoroute du conformisme".

Les problèmes sont une merveilleuse façon d'apprendre. Il y a toujours une leçon à en tirer. De la même façon qu'un temps de réflexion est utile pour savoir comment aborder un problème, lorsqu'on s'en est sorti, il est indispensable de réfléchir au pourquoi du problème "Comment ai-je fait pour me mettre dans ce pétrin?" et de se demander ce qu'il aurait fallu faire pour l'éviter.

On dit en Normandie "Il n'y a que les ânes qui trébuchent deux fois au même endroit." Sous-entendu : on doit apprendre de ses erreurs. Et si on se retrouve deux fois dans la même situation pénible, il y a certainement des raisons psychologiques qui nous poussent dans ce cercle vicieux. A nous de les comprendre et de nous en sortir.

L'une des qualités importantes qu'il faut développer pour résoudre tout problème est la persévérance. Souvent, la solution est au détour du chemin, au moment même où nous abandonnons.

Russel Conwell illustre bien ce phénomène avec l'histoire suivante :

L'histoire d'Ali Hafed

"En descendant le Tigre et l'Euphrate, il y a de nombreuses années avec un groupe de voyageurs anglais, je me suis retrouvé sous la conduite d'un vieux guide arabe que nous avions engagé à Bagdad. J'ai souvent songé que ce guide ressemblait à nos coiffeurs dans certaines de ses caractéristiques mentales.

Il estimait que son devoir était non seulement de nous guider le long de ces fleuves et de faire ce pourquoi il était payé, mais aussi de nous divertir en racontant des histoires curieuses et mystérieuses, anciennes et modernes, étranges et familières. J'en ai oublié beaucoup, et je suis heureux qu'il en soit ainsi, mais il y en a une que je n'oublierai jamais.

Le vieux guide menait mon chameau par le licou sur les rives de ces cours d'eau antiques et me racontait histoire sur histoire, jusqu'à ce que je me lasse de les entendre et que je ne les écoute plus. Ce guide ne m'a jamais irrité lorsqu'il se mettait en colère du fait que j'arrêtais de l'écouter. Mais je me souviens qu'il ôtait sa coiffe turque et qu'il la faisait tournoyer pour attirer mon attention?

Je le voyais du coin de l'œil, mais je ne le regardais pas directement par crainte qu'il me raconte une autre histoire. Bien que je ne sois pas une femme, je finissais par le regarder, et aussitôt il en commençait une nouvelle.

Il m'a dit :

- « Je vais maintenant vous raconter une histoire que je réserve à mes amis intimes. »

Lorsqu'il a insisté sur les mots "amis intimes", j'ai écouté, et je me félicite de l'avoir fait. Je lui suis profondément gré de cette histoire, car j'en ai fait un cours que 1.674

jeunes gens ont entendu au collège, se félicitant également que je l'aie écoutée. Le vieux guide m'a dit qu'autrefois, un ancien Perse du nom d'Ali Hafed vivait à proximité de l'Indus.

Ali Hafed possédait une vaste exploitation agricole. Il avait des vergers, des champs de céréales et des jardins. Il avait de l'argent placé; il était riche et satisfait. Il était satisfait parce que riche et, riche parce que satisfait.

Un jour, le vieil agriculteur perse reçut la visite d'un vieux prêtre bouddhiste, un sage d'Orient. Le prêtre s'assit au coin du feu et dit au vieil agriculteur comment notre monde avait été créé. Il lui dit que ce monde n'était autrefois qu'une nappe de brume. Le Tout-Puissant mit son doigt dans cette nappe et commença à le tourner lentement, puis de plus en plus vite jusqu'à ce qu'enfin, la nappe de brume tourbillonne pour se transformer en une boule de feu.

Ensuite, cette boule roula dans l'univers, atteignant en passant d'autres nappes de brume, dont elle condensa l'humidité extérieure jusqu'à ce qu'elle tombe dans un déluge de pluie sur sa surface torride et refroidisse la croûte extérieure.

Alors le feu intérieur, jaillissant vers l'extérieur en traversant la croûte, forma les montagnes et les collines, les vallées, les plaines et les prairies de notre monde merveilleux. Si cette masse fondue jaillissait et refroidissait très

rapidement, elle devenait du granit; moins rapidement, du cuivre, moins rapidement, de l'argent, moins rapidement encore, de l'or, et, après l'or, les diamants virent le jour.

Le vieux prêtre dit :

- « Un diamant est une goutte congelée de lumière solaire. »

Or, cela est littéralement exact sur le plan scientifique : un diamant est un dépôt de carbone provenant du soleil. Le vieux prêtre dit à Ali Hafed que s'il possédait un diamant de la taille de son pouce, il pourrait acheter le comté, et que s'il possédait une mine de diamant, il pourrait asseoir ses enfants sur des trônes grâce à l'influence que leur donnerait leur grande richesse.

Ali Hafed avait tout entendu sur les diamants et sur leur valeur, et il fut un homme pauvre lorsqu'il alla se coucher ce soir-là. Il n'avait rien perdu mais il était pauvre parce que mécontent, et mécontent par crainte d'être pauvre. Il dit : "Je veux une mine de diamants" et resta éveillé toute la nuit.

Tôt le matin, il alla voir le prêtre. Je sais d'expérience qu'un prêtre est très indisposé lorsqu'on le réveille tôt le matin. Ali Hafed secoua le prêtre, dissipant ses rêves, et lui demanda :

- « Vas-tu me dire où je peux trouver des diamants? »

- « Des diamants? Que veux-tu faire avec des diamants? »

- « Eh bien, je veux être immensément riche. »

- « Dans ce cas, va et trouve-les. C'est tout ce que tu as à faire : partir les chercher. Ensuite, ils seront à toi. »

- « Mais je ne sais pas où aller. »

- « Eh bien, si tu tombes sur un cours d'eau qui court à travers du sable blanc, entre de hautes montagnes, tu trouveras toujours des diamants dans ce sable. »

- « Je ne crois pas qu'il existe un tel cours d'eau. »

- « Oh si, il y en a plein. Tout ce que tu as à faire, c'est partir les chercher. Ensuite, ils seront à toi. »

Ali Hafed répondit :

- « Je vais partir. »

Ainsi, il vendit son exploitation, rassembla son argent, confia sa famille à un voisin et partit à la recherche de diamants. Il commença ses recherches, avec raison à mon avis, dans les monts de la Lune. Ensuite, il se rendit en Palestine, erra en Europe, puis enfin, lorsqu'il

eut dépensé tout son argent, qu'il se trouva en haillons, pauvre et pitoyable, il se retrouva sur le bord de la baie de Barcelone, en Espagne, où un immense raz-de-marée, vint rouler entre les piliers d'Hercule.

Le pauvre homme, affligé, souffrant, mourant, ne put résister à l'horrible tentation de se lancer dans les flots qui venaient à lui. Il coula sous la crête écumante pour ne jamais plus se relever.

Lorsque le guide m'eut raconté cette histoire terriblement triste, il arrêta le chameau que je montais et se rendit à l'arrière de la caravane pour fixer les bagages qui se détachaient d'un autre chameau. J'en profitai pour réfléchir à son histoire.

Je me souviens de m'être demandé : "Pourquoi réserve-t-il cette histoire à ses "amis intimes"?. Il semblait n'y avoir ni début, ni milieu, ni fin, rien du tout. Il s'agissait de la première histoire que j'avais entendue de ma vie où le héros mourait au premier chapitre. Je n'avais qu'un chapitre de cette histoire, et le héros était mort.

La mine la plus magnifique de toute l'histoire de l'humanité

Lorsque le guide revint pour reprendre le licou de mon chameau, il poursuivit immédiatement son histoire, passant au

deuxième chapitre, comme s'il n'y avait eu aucune interruption. L'homme qui avait acheté l'exploitation d'Ali Hafed mena son chameau dans le jardin pour le faire boire.

Comme le chameau se penchait vers l'eau peu profonde du ruisseau, le successeur d'Ali Hafed remarque un curieux éclat de lumière provenant du sable blanc du cours d'eau. Il en retira une pierre noire ayant un œil lumineux qui réfléchissait toutes les nuances de l'arc-en-ciel. Il apporta la pierre dans la maison, la déposa sur le dessus de la cheminée centrale et l'oublia.

Quelques jours plus tard, le même vieux prêtre vint rendre visite au successeur d'Ali Hafed. Dès qu'il ouvrit la porte du salon, il remarque l'éclat de lumière provenant du dessus de cheminée, se précipita et cria :

- « Voici un diamant! Ali Hafed est-il revenu? »

- « Oh non, Ali Hafed n'est pas revenu, et il ne s'agit pas d'un diamant. Ce n'est qu'une pierre que j'ai trouvée juste là, dans notre propre jardin. »

- « Mais, rétorque le prêtre, je t'assure que je sais reconnaître un diamant quand j'en vois un. Je suis certain qu'il s'agit d'un diamant. »

Alors, ils se précipitèrent ensemble vers le vieux jardin, remuèrent le sable blanc avec leurs

doigts, et voilà qu'apparurent d'autres gemmes, plus belles et plus précieuses que la première.

C'est ainsi, me dit le guide et c'est la pure vérité, que fut découverte la mine de diamants de Golcanda, la mine la plus magnifique de toute l'histoire de l'humanité, surpassant les gisements de Kimberley, en Australie. Le Koh-i-Noor, qui orne la couronne d'Angleterre, et l'Orloff, le plus gros diamant du monde, qui pare la couronne de Russie, proviennent tous deux de cette mine.

Lorsque le vieux guide arabe m'eut raconté le deuxième chapitre de son histoire, il enleva sa coiffe turque et la fit tourner en l'air pour attirer mon attention sur la morale. Les histoires des guides arabes ont toujours une morale, bien qu'elle ne soit pas toujours morale. En faisant tourner son couvre-chef, il me dit :

Si Ali Hafed était resté chez lui et avait fouillé dans son propre cellier, dans ses propres champs de blé ou dans son propre jardin, il aurait possédé des "mines de diamants" au lieu de souffrir d'une pauvreté extrême, de la faim et de mourir en se suicidant dans un pays étranger. Car chaque hectare de cette ferme ancienne, oui, chaque pelletée de terre a permis par la suite de mettre à jour des pierres précieuses qui, depuis lors, ont orné les couronnes des monarques."

(Extrait de "Une mine de diamants sous vos pieds" un livre gratuit de <http://www.club-positif.com/>)

« La vie est courte, le temps fugace. Réalise ton être. La pureté du cœur est la porte qui mène à Dieu. Aspire. Renonce. Médite. Sois bon ; fais le bien. Sois généreux ; soit compatissant. Cherche ; Connais-toi toi-même. »

Sivananda



Les 3 portes de la Sagesse

Un Roi avait pour fils unique un jeune Prince courageux, habile et intelligent. Pour parfaire son apprentissage de la Vie, il l'envoya auprès d'un Vieux Sage.

« Éclaire-moi sur le Sentier de la Vie »
, demanda le Prince.

« Mes paroles s'évanouiront comme les traces de tes pas dans le sable, répondit le Sage. Cependant je veux bien te donner quelques indications. Sur ta route, tu trouveras 3 portes. Lis les préceptes indiqués sur chacune d'entre elles. Un besoin irrésistible te poussera à les suivre. Ne cherche pas à t'en détourner, car tu serais condamné à revivre sans cesse ce que tu aurais fui. Je ne puis t'en dire plus. Tu dois éprouver tout cela dans ton cœur et dans ta chair. Va, maintenant. Suis cette route, droit devant toi. »

Le Vieux Sage disparut et le Prince s'engagea sur le Chemin de la Vie.

Il se trouva bientôt face à une grande porte sur laquelle on pouvait lire « CHANGE LE MONDE ».

« C'était bien là mon intention, pensa le Prince, car si certaines choses me plaisent dans ce monde, d'autres ne me conviennent pas. » Et il entama son premier combat. Son idéal, sa fougue et sa vigueur le poussèrent à se confronter au monde, à entreprendre, à conquérir, à modeler la réalité selon son désir. Il y trouva le plaisir et l'ivresse du conquérant,

mais pas l'apaisement du cœur. Il réussit à changer certaines choses mais beaucoup d'autres lui résistèrent. Bien des années passèrent.

Un jour il rencontra le Vieux Sage qui lui demande : « Qu'as-tu appris sur le chemin ? » « J'ai appris, répondit le Prince, à discerner ce qui est en mon pouvoir et ce qui m'échappe, ce qui dépend de moi et ce qui n'en dépend pas ». « C'est bien, dit le Vieil Homme. Utilise tes forces pour agir sur ce qui est en ton pouvoir. Oublie ce qui échappe à ton emprise ». Et il disparut.

Peu après, le Prince se trouva face à une seconde porte. On pouvait y lire « CHANGE LES AUTRES ». « C'était bien là mon intention, pensa-t-il. Les autres sont source de plaisir, de joie et de satisfaction mais aussi de douleur, d'amertume et de frustration. » Et il s'insurgea contre tout ce qui pouvait le déranger ou lui déplaire chez ses semblables. Il chercha à infléchir leur caractère et à extirper leurs défauts. Ce fut là son deuxième combat. Bien des années passèrent.

Un jour, alors qu'il méditait sur l'utilité de ses tentatives de changer les autres, il croisa le Vieux Sage qui lui demanda : « Qu'as-tu appris sur le chemin ? » « J'ai appris, répondit le Prince, que les autres ne sont pas la cause ou la source de mes joies et de mes peines, de mes satisfactions et de mes déboires. Ils n'en sont que le révélateur ou l'occasion. C'est en moi que prennent racine toutes ces choses. »

« Tu as raison, dit le Sage. Par ce qu'ils réveillent en toi, les autres te révèlent à toi-même. Sois reconnaissant envers ceux qui font vibrer en toi joie et plaisir. Mais sois-le aussi envers ceux qui font naître en toi souffrance ou frustration, car à travers eux la Vie t'enseigne ce qui te reste à apprendre et le chemin que tu dois encore parcourir. » Et le Vieil Homme disparut.

Peu après, le Prince arriva devant une porte où figurait ces mots « CHANGE-TOI TOI-MÊME ». « Si je suis moi-même la cause de mes problèmes, c'est bien ce qui me reste à faire, » se dit-il. Et il entama son troisième combat. Il chercha à infléchir son caractère, à combattre ses

imperfections, à supprimer ses défauts, à changer tout ce qui ne lui plaisait pas en lui, tout ce qui ne correspondait pas à son idéal.

Après bien des années de ce combat où il connut quelques succès mais aussi des échecs et des résistances, le Prince rencontra le Sage qui lui demanda :

« Qu'as-tu appris sur le chemin ? »

« j'ai appris, répondit le Prince, qu'il y a en nous des choses qu'on peut améliorer, d'autres qui nous résistent et qu'on n'arrive pas à briser. »

« C'est bien, » dit le Sage.

« Oui, poursuivit le Prince, mais je commence à être las de me battre contre tout, contre tous, contre moi-même. Cela ne finira-t-il jamais ? Quand trouverai-je le repos ? J'ai envie de cesser le combat, de renoncer, de tout abandonner, de lâcher prise. » « C'est justement ton prochain apprentissage, dit le Vieux Sage. Mais avant d'aller plus loin, retourne-toi et contemple le chemin parcouru. » Et il disparut.

Regardant en arrière, le Prince vit dans le lointain la troisième porte et s'aperçut qu'elle portait sur sa face arrière une inscription qui disait

« ACCEPTE-TOI TOI-MÊME. »

le Prince s'étonna de ne pas avoir vu cette inscription lorsqu'il avait franchi la porte la première fois, dans l'autre sens. « Quand on combat on devient aveugle, se dit-il. » Il vit aussi, gisant sur le sol, éparpillé autour de lui, tout ce qu'il avait rejeté et combattu en lui : ses défauts, ses ombres, ses peurs, ses limites, tous ses vieux démons. Il apprit alors à les reconnaître, à les accepter, à les aimer. Il apprit à s'aimer lui-même sans plus se comparer, se juger, se blâmer.

Il rencontra le Vieux Sage qui lui demanda :

« Qu'as-tu appris sur le chemin ? »

« J'ai appris, répondit le Prince, que détester ou refuser une partie de moi, c'est me condamner à ne jamais être en accord avec moi-même. J'ai appris à m'accepter moi-même, totalement, inconditionnellement. »

« C'est bien, dit le Vieil Homme, c'est la première Sagesse. Maintenant tu peux repasser la troisième porte. »

À peine arrivé de l'autre côté, le Prince aperçut au loin la face arrière de la seconde porte et y lut

« ACCEPTE LES AUTRES ».

Tout autour de lui il reconnut les personnes qu'il avait côtoyées dans sa vie ; celles qu'il avait aimées comme celles qu'il avait détestées. Celles qu'il avait soutenues et celles qu'il avait combattues. Mais à sa grande surprise, il était maintenant incapable de voir leurs imperfections, leurs défauts, ce qui autrefois l'avait tellement gêné et contre quoi il s'était battu.

Il rencontra à nouveau le Vieux sage. « Qu'as-tu appris sur le chemin ? » demanda ce dernier.

J'ai appris, répondit le Prince, qu'en étant en accord avec moi-même, je n'avais plus rien à reprocher aux autres, plus rien à craindre d'eux. J'ai appris à accepter et à aimer les autres totalement, inconditionnellement. » « C'est bien, dit le Vieux Sage. C'est la seconde Sagesse, tu

peux franchir à nouveau la deuxième porte. »

Arrivé de l'autre côté, le Prince aperçut la face arrière de la première porte et y lut

« ACCEPTE LE MONDE ».

Curieux, se dit-il, que je n'aie pas vu cette inscription la première fois. Il regarda autour de lui et reconnut ce monde qu'il avait cherché à conquérir, à transformer, à changer. Il fut frappé par l'éclat et la beauté de toute chose. Par leur perfection. C'était pourtant le même monde qu'autrefois. Était-ce le monde qui avait changé ou son regard ?

Il croisa le Vieux Sage qui lui demanda :

« Qu'as-tu appris sur le chemin ? »

« J'ai appris, dit le Prince, que le monde est le miroir de mon âme. Que mon âme ne voit pas le monde, elle se voit dans le monde. Quand elle est enjouée, le monde lui semble gai. Quand elle est accablée, le monde lui semble triste. Le monde, lui, n'est ni triste, ni gai.

Il est là ; il existe ; c'est tout. Ce n'était pas le monde qui me troublait, mais l'idée

que je m'en faisais. J'ai appris à accepter sans le juger, totalement, inconditionnellement. »

C'est la troisième Sagesse, dit le Vieil Homme. Te voilà à présent en accord avec toi-même, avec les autres et avec le Monde. » Un profond sentiment de paix, de sérénité, de plénitude envahit le Prince. Le Silence l'habita. « Tu es prêt, maintenant, à franchir le dernier Seuil, dit le Vieux Sage, celui du passage du silence de la plénitude à la Plénitude du Silence.»

Et le Vieil Homme disparut.

(texte proposé par Françoise Laurent)

.o0o.

En analyse transactionnelle, une école de psychologie moderne, on considère que les autres personnes sont pour vous « O.K. » ou « pas O.K. ». Si elles sont O.K., vous les acceptez telles qu'elles sont. Mais si elles ne sont pas O.K., c'est-à-dire qu'elles ne partagent pas votre système de valeur, qu'elles ne se comportent pas comme vous aimeriez qu'elles le fassent, comme vous le feriez sans doute à leur place, il n'y a plus qu'une solution : les changer.

On cherche à changer d'abord ses enfants, son compagnon ou sa compagne, ses amis, ses collègues, ses employés, ses subalternes, etc.

C'est naturellement peine perdue.

Mais ce qui est curieux, c'est que les défauts des autres qui nous énervent le plus sont ceux que nous combattons en nous – ou que nous avons combattus par le passé. Il est toujours bon, avant de parler de la paille de son voisin, de s'intéresser à la poutre qu'on a dans son œil.

C'est ce que le Prince a découvert lorsqu'il dit que les autres ne sont pas la cause ou la source de ses joies et de ses peines, mais le révélateur ou l'occasion.

Nous sommes tellement centrés sur nous-mêmes que quelquefois nous prenons une remarque anodine pour une attaque personnelle. Or, même les attaques personnelles sont le plus souvent l'expression d'un problème qu'a la personne qui parle, et non de vous !

NE LE PRENEZ PAS PERSONNELLEMENT.

Un de mes amis médecin a pour habitude, au lieu de réagir et de rentrer dans le jeu (souvenez-vous du triangle infernal, Persécuteur – Victime – Sauveur), de penser à la personne en face en termes de maladie : « Le pauvre, son foie est malade, il métabolise mal le sucre et quand il est en manque il devient agressif ». Si vous avez côtoyé un(e) diabétique, vous connaissez sans doute le processus : après une piqûre d'insuline, le diabétique peut devenir incroyablement agressif – puis redevenir normal après avoir mangé un Mars® ou un Milky Way®.

Ce n'est pas toujours le foie de l'autre qui est en cause ; ce peut être son histoire personnelle et son subconscient qui réagissent à une situation antérieure traumatisante, même si la situation présente est en fait différente.

Dans tous les cas, NE LE PRENEZ PAS PERSONNELLEMENT. Car si vous réagissez au ¼ de tour, vous risquez de déclencher des drames qui se retourneront contre vous.

La clef est l'empathie ; échangez votre point de vue avec celui de l'autre. Dites-vous : « Si j'avais son histoire

personnelle, son métabolisme, si je me trouvais dans sa situation, je réagirais de la même façon ». Il vous deviendra facile ensuite d'amortir la suite de la conversation en disant : « Je comprends ce que vous ressentez. D'ailleurs si j'étais à votre place j'agirais de la même façon. Cela m'est arrivé. Et je me suis rendu compte que... »

Mais, me direz-vous, il y a des gens avec lesquels on ne peut même pas parler ! Ceux qui vous écrivent un e-mail du genre « Arrêtez de m'envoyer cette merde » « Allez vous faire voir » ou pire encore...

Bénissez-les.

Car comment apprécier le soleil si l'on ne connaît pas les nuages ? Comment apprécier la vie si l'on n'a pas frôlé la mort ?

Les gens négatifs ont du pouvoir sur vous ? S'ils vous font de l'effet, c'est *parce que vous leur en donnez l'autorisation*. Pensez-y...



Dire qu'il est impossible de se changer soi-même serait exagéré. Mais c'est difficile, surtout si on veut tout changer d'un coup. Vous pouvez, par exemple, vous fixer un objectif par année. Puis lire, discuter, participer à des séminaires, expérimenter, réfléchir, méditer...

Mais le préalable est de se connaître soi-même, ou plutôt de connaître les limites que nous nous sommes fixés. Les vrais amis, à la façon de miroirs de votre comportement, peuvent vous aider si vous le leur demandez. Les séminaires, où des participants que vous ne verrez sans doute plus jamais sont disponibles pour vous parler de vous, vous rendront également service.

Il y a quantité d'autres moyens : vous faire faire une analyse graphologique, passer des tests d'embauche et vous procurer les résultats, vous comparer à un modèle (ou à un anti-modèle), vous faire faire un horoscope ou une voyance – que vous y croyiez ou non n'a pas d'importance, ce sera de toute façon un révélateur, ne serait-ce que parce que vous serez d'accord ou pas d'accord avec certaines choses -.

La traversée d'expériences est un bon moyen de se connaître, surtout si on sait en faire un bilan positif. Ce bilan sera le noyau de votre confiance en vous, cette certitude intérieure que, quoi qu'il arrive, vous avez en vous les ressources qui vous permettent de vous en sortir.

Lire un roman, voir un film, assister à une pièce de théâtre sont des moyens de se connaître. Nos émois, nos enthousiasmes, nos peurs et nos inimitiés sont des signes.

Noter ses rêves, y réfléchir, en parler est un moyen formidable de mieux se connaître.

Mais pour s'aventurer dans tout cela, il faut se débarrasser de la peur. Peur d'être jugé. Peur de découvrir un monstre à l'intérieur de vous. Peur de ne pas être à la hauteur.

On a peur de ce que l'on ne connaît pas. C'est en vous connaissant mieux que vous vaincrez cette peur. C'est aussi ainsi que vous vous accepterez vous-même.

Plus vous vous connaîtrez, plus vous trouverez en vous les traces de votre père et de votre mère. Ils sont toujours en vous. Si vos parents étaient critiques, vous vous critiquez vous-même. S'ils étaient permissifs, vous vous donnez des permissions. S'ils étaient autoritaires, vous vous donnez des ordres. À moins que vous n'ayez pris le contre-pied de leur attitude !

Vous devez les accepter, puis autoriser ou bannir leurs conseils et leurs ordres. Vous avez le droit d'être vous-même. Vous êtes unique. C'est à vous de décider et non à ceux qui vous ont élevé.

S'affranchir, dans votre dialogue intérieur et dans votre comportement, des injonctions de vos parents est un processus passionnant.

Cela ne veut pas dire que la présence de vos parents en vous est à rejeter. Vous ne pourrez vous en défaire qu'en l'acceptant.



J'ai tous les jours des mails de correspondants qui se sentent mal parce que le monde va mal. Il n'est pas comme ils le souhaiteraient : il y a de la pollution, de l'injustice, la grande partie de l'humanité vit dans la misère, et ils se sentent responsables de cela. Chaque image d'un enfant qui meurt, chaque témoignage d'un drame les atteint.

Il est vrai que nous faisons partie d'un tout. Vous pouvez considérer ce qui ne va pas comme une blessure. Mais est-ce en se concentrant sur la blessure, sur ses risques, sur la douleur, que l'on cicatrise plus vite ? Non. Et les Chamans qui savent cicatriser une plaie en quelques minutes créent des images positives de réparation et de guérison.

Le monde ne changera pas d'un coup, et vous êtes une fourmi à l'échelle de l'humanité. Mais si vous acceptez cela et rendez votre monde meilleur, celui de vos proches, celui de ceux que vous côtoyez, vous apportez votre pierre à l'édifice de l'univers.

La plus grande force de l'être humain est l'espoir. Cultivez-le.

Vous êtes destiné à profiter des joies de l'existence et si vous gâchez votre potentiel de joie et de bonheur, vous vous créez votre propre enfer. J'ai bien l'impression que si un au-delà existe, il sera à l'image de votre vie présente. Et

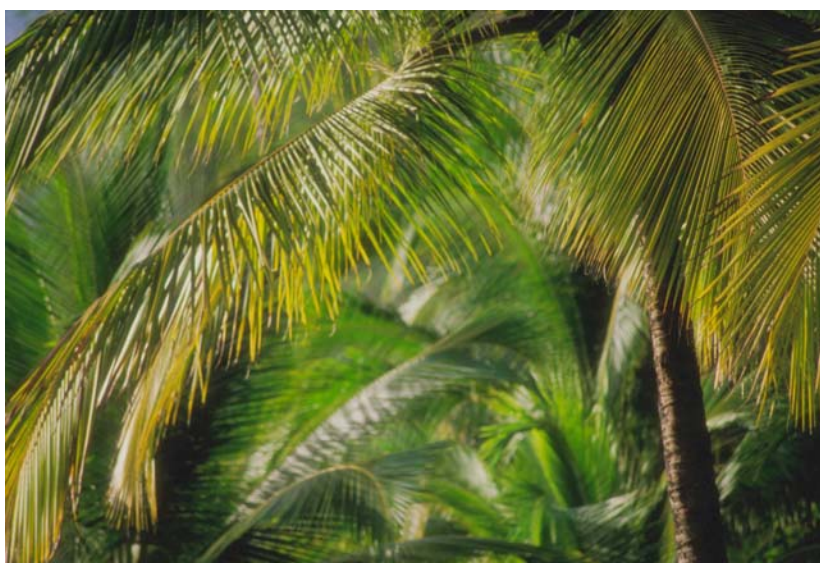
si vous vous réincarne un jour, il vous faudra repartir de là où vous êtes parvenu dans votre vie précédente.

Faites donc de votre vie un chef d'œuvre. Réveillez-vous. Prenez conscience, au-delà de vos faiblesses, de vos forces stupéfiantes, de votre potentiel infini et de la merveille que représente l'instant présent.



« Nous sommes ce que nous pensons »

Bouddha



Le pouvoir des mots

Un orateur parle du pouvoir de la pensée positive et des mots.

Un participant lève la main et dit :

« Ce n'est pas parce que je vais dire bonheur, bonheur, bonheur ! que je vais me sentir mieux, ni parce que je dis

malheur, malheur, malheur ! que je me sentirai moins bien : ce ne sont que des mots. Les mots sont en eux-mêmes sans pouvoir... »

L'orateur répond :

« Taisez-vous espèce d'idiot, vous êtes incapable de comprendre quoi que ce soit ! »

Le participant est comme paralysé, il change de couleur et s'apprête à faire une répartie cinglante : « Vous, espèce de ... »

L'orateur lève la main : « Je vous prie de m'excuser. Je ne voulais pas vous blesser. Je vous prie d'accepter mes excuses les plus humbles ».

Le participant se calme.

L'assemblée murmure, il y a des mouvements dans la salle.

L'orateur reprend :

« Vous avez la réponse à la question que vous vous posiez : quelques mots ont déclenché chez vous une grande colère. D'autres mots vous ont calmé.

Comprenez-vous mieux le pouvoir des mots ?

.o0o.

Beaucoup de gens me disent « la publicité n'a pas d'effet sur moi. » Autant dire que la pluie ne mouille pas. C'est parce que nous vivons à la surface de nous-mêmes, ignorants de ce qui se passe dans notre subconscient, que nous pouvons nous croire à l'abri des suggestions extérieures.

Si tous vos amis sont négatifs, il vous sera plus difficile d'être heureux. Si vous regardez beaucoup la télévision, pareil. Si vous lisez des journaux à sensation, il en ira de même.

Vous n'êtes pas une île, et même si vous l'étiez, pensez que toutes les îles sont reliées entre elles par leur base.

La parole, l'image sont cette base. Elles passent nombre d'informations et de suggestions d'une personne à l'autre. Et le pouvoir de la parole est tel qu'il suscite en nous des images... qui passent directement dans notre subconscient.

Lorsqu'un pharmacien de Nancy s'est trompé de sirop et que son client a été presque tout de suite guéri, il s'est demandé ce qui était le plus efficace : le sirop lui-même ou la suggestion de guérison ? Après de nombreux essais, il est arrivé à la conclusion que la clef de la santé est faite de mots et d'images – et est devenu un expert dans ce domaine.

Les gens qui restent à la surface des choses se sont moqués de lui : « Ah, vous voulez parler de la méthode Coué ! À force de se dire quelque chose on finit par y croire ! C'est évidemment trop simplet pour être efficace ». Mais ils oublient qu'Emile Coué a guéri des milliers de patients. Sa méthode est sans doute perfectible, mais elle a le mérite de la simplicité. Si le sujet vous intéresse,

procurez-vous le chef d'œuvre d'Emile Coué, « La Maîtrise de Soi-Même » à <http://www.livres-gratuits.com/>.



« Dans notre société, le contraire de courage n'est pas la lâcheté, mais le conformisme ».

Rol Wei



Le tireur d'élite

Un roi passe en carrosse dans un village et voit une cible, percée en son

centre. Puis une autre, et encore une autre.

Il descend et voit partout les preuves d'une adresse incroyable : sur les murs, sur les arbres, sur les poteaux, il y a à chaque fois la trace d'une flèche qui a frappé EXACTEMENT au centre.

Il mande aussitôt ses conseillers pour s'enquérir du tireur si habile.

Quelques minutes plus tard, les voici avec un gamin qui n'a pas plus de 12 ans.

« Est-ce toi le tireur d'élite ? »

« Oui »

« Comment fais-tu pour être si précis ? »

« C'est très simple, répond le gamin, je tire d'abord, et je dessine la cible ensuite autour de ma flèche... »

.o0o.

Réfléchissez à toutes les fois où vous faites la même chose. Vous portez des jugements – des préjugés – d'abord,

puis vous les justifiez... Vous faites une erreur, puis vous la justifiez... Vous cédez à l'habitude sans réfléchir, puis vous vous justifiez...

Accumulez les faits avant de porter un jugement.

Reconnaissez vos erreurs et apprenez d'elles.

Analysez vos habitudes et vos réflexes pour voir s'ils sont un choix – ou une chaîne héritée du passé.

Un jour, je ramenai mon fils après un week-end à la campagne lorsque je vis comme une boule sur sa joue. Une tumeur ? Non, c'était une boule dans sa bouche : il avait mâché son beefsteak et avait gardé les nerfs, qu'il ne voulait pas avaler, dans sa bouche. Il faut dire que je l'avais obligé à manger sa viande en le laissant devant son assiette jusqu'à ce qu'il ait fini.

Ce fut un grand choc, car mes parents m'avaient fait la même chose lorsque j'étais enfant – je restais devant mon assiette jusqu'au milieu de l'après-midi – et j'en avais beaucoup souffert.

J'avais ainsi, comme un automate, répété le comportement des mes parents, alors que je savais bien qu'il était stupide !

Quel choc !

Ainsi donc, dans ma personnalité, il y avait encore des « programmes » hérités, automatiques, en conflit avec mes convictions les plus profondes. Comment m'en défaire ?

La phase la plus importante, c'est la prise de conscience. Si vous vous trouvez de bonnes raisons pour votre comportement sans vous interroger, il sera difficile de changer. Vous dessinez une cible autour de votre flèche !

Ensuite vous pouvez revivre mentalement la scène et imaginer ce que vous auriez aimé faire. On s'est rendu

compte que le subconscient ne fait aucune différence entre ce qui est vécu et ce qui est très intensément imaginé. Vous pouvez donc, une fois le problème posé, reprogrammer la scène de manière idéale.



Pourquoi nous forgeons-nous des préjugés ? Les préjugés sont bien pratiques : ils permettent de prendre des décisions rapides, de ne pas se poser trop de questions, ils aident à vaincre la peur de l'inconnu.

Il y a de bons préjugés et de mauvais. Les bons, ce sont ceux que l'on s'autorise après avoir mûrement pesé le pour et le contre. On sait que ce sont des préjugés, mais ils nous simplifient la vie et comme ils sont le fruit d'un choix, il est toujours possible de les remettre en question.

Les mauvais préjugés, ce sont ceux dont on hérite par suggestion : parents, proches, professeurs, culture, et qui ne sont jamais remis en question. Pourquoi seraient-ils « mauvais » ? Les considérer ainsi... est un préjugé ! Mon impression est qu'il est mauvais d'acheter « un chat dans un sac », en d'autres termes d'accepter un comportement ou une valeur sans l'évaluer.

Normalement, dans notre développement psychologique, il y a une phase merveilleuse (mais pénible pour la plupart des parents), l'adolescence, où l'on remet tout cela en cause. L'adolescent rejette toutes les valeurs, les comportements, en teste d'autres avant de fixer son choix.

Mais beaucoup de parents arrivent à limiter la portée de l'adolescence de leur enfant. Il faudrait peut-être, dans la vie, faire régulièrement de nouvelles crises d'adolescence,

remettre en question les fondements de notre action pour voir s'ils sont toujours sur des bases solides.

Quelquefois, c'est la vie qui se charge de cela. Une catastrophe, une maladie, la perte d'un être aimé nous forcent à nous poser ces questions.

Mais pourquoi attendre cela ? Une méditation, un voyage, un rêve, des vacances sont aussi des moments propices pour remettre en question nos préjugés de vie...



« Mieux vaut faire les choses que d'espérer qu'elles se feront ».

Proverbe écossais



Le secret du succès

Dans une réunion de grands vendeurs,
le grand crac, celui qui fait, depuis 20 ans,

plus de chiffre que tout le monde et gagne plus en commissions que le patron, fait un exposé :

« Et maintenant, je vais vous livrer le secret de mon succès. Je l'ai écrit sur une feuille et mis dans cette enveloppe.

Mais le succès se mérite. Je vais donc vendre cette enveloppe, qui contient, vous en avez ma parole, tout le secret de ma réussite non seulement dans la vente mais aussi dans la vie, aux enchères . »

Les enchères commencent, d'abord timidement... 5 euros, puis 10 euros, puis 50, 100, 130, 150, 200... finalement, un de ses collègues remporte les enchères avec un peu plus de 1.000 euros.

L'heureux gagnant prend l'enveloppe. Il la garde précieusement, et, à l'abri des regards indiscrets, il ouvre l'enveloppe pour savoir enfin LE SECRET DU SUCCÈS.

A votre avis, qu'y a-t-il sur cette feuille de papier ?

Réfléchissez un instant. Notez mentalement ce qui vous vient à l'esprit,

avant de lire la réponse. Car je vais vous révéler, effectivement, plus bas dans cet e-mail, ce qui était écrit sur cette feuille de papier – et qui vaut, à mon avis, bien plus que 1.000 euros.

Le gagnant de l'enchère déchire l'enveloppe, tire la feuille, la déplie, et il y a seulement ces quelques mots manuscrits :

IL
FAUT
SAVOIR
DEMANDER

Savoir demander, c'est tout un programme !

Le grand problème, c'est la peur d'être rejeté. On croit que si une personne nous dit NON, c'est notre personnalité tout entière qui est remise en question. C'est bien sûr faux.

Mais du coup, nous bâtissons des stratégies incroyablement astucieuses pour demander le moins souvent

possible. Par exemple, une amie va glisser un truc du genre « Je suis très ennuyée. Je dois me rendre à tel endroit et je ne sais pas quoi faire des enfants ». C'est ce qu'on appelle une demande non formulée. Si jamais vous répondez « Est-ce que tu me demandes de garder tes enfants ? » La personne peut vous répondre « Je ne t'ai JAMAIS demandé cela ! » Dans son esprit, demander, c'est se mettre dans une position inférieure.

Imaginons maintenant que vous gardiez les enfants. Vous l'avez fait parce que cela vous faisait plaisir, puisque c'est vous qui l'avez proposé et qu'il n'y avait pas de demande. Cela peut mener à des conflits.

J'ai appris à ne pas répondre aux demandes non formulées. Si mon fils me dit : « Mon jouet ne marche pas ». Je le remercie pour cette information. Je lui dis : « Est-ce que tu as une demande à me faire ? » Il me répond : « Il n'y a plus de piles ».

« Merci pour cette deuxième information. Réfléchis. Est-ce que tu veux me demander quelque chose ? » « Oui, est-ce que tu peux me donner des piles pour mon jouet ? »

Si jamais je lui réponds « non », je lui dirai pourquoi et lui rappellerai que je l'aime et que le non n'a rien à voir avec l'amour que je lui porte.

Il y a des scénarios étonnants où une personne exprime une demande non formulée, l'autre répond à la demande, et le premier l'envoie paître en lui disant qu'il ne lui a rien demandé ! Évidemment, celui qui a proposé son aide se sent mal...

Moralité, avant de répondre à une demande, vérifiez qu'il y en a bien une.

Nous venons de parler d'une stratégie, mais il y en a bien d'autres : « Mon copain John aimerait voir un film » (Et toi ? Est-ce que tu me demandes à voir un film ? – vérifier auprès de John s'il y a une demande). L'emploi de

« on », « nous », « il » au lieu de « je » permet aussi de marquer la demande : « Ce serait bien qu'on voie un film »...

Les vendeurs apprennent à gérer le rejet. Il n'est pas rare, dans certaines ventes, que 90 % des gens disent « NON ». Mais le vendeur gagne bien sa vie avec les 10 % restants. Les bons vendeurs entretiennent de bonnes relations avec ceux qui disent NON, les mauvais pensent qu'ils sont des imbéciles qui n'ont rien compris.

J'ai vu le même phénomène avec les auto-stoppeurs professionnels. Certains injurient ceux qui ne les prennent pas, d'autres comprennent, et apprécient d'autant ceux qui s'arrêtent.

La peur d'être rejeté est un blocage complet à la créativité. Lorsqu'une personne ou un enfant fait une demande, il faut l'encourager, le féliciter d'avoir fait la demande, même si on répond non.

Une petite phrase est utile : « J'ai une demande à te faire ». Elle met votre interlocuteur tout de suite au courant. Il peut être utile de rajouter, si vous n'êtes pas certain : « Est-ce le bon moment pour en parler, ou préfères-tu qu'on en parle plus tard ? »



Dans les demandes, certaines sont plus dures que d'autres. Demander de l'amour ou de l'argent, par exemple. À telle enseigne que nombre de personnes se débrouillent pour ne jamais avoir à le faire.

Ce sont ceux qui ne demandent pas d'augmentation de salaire mais attendent qu'on le leur propose, qui n'invitent pas de personne de l'autre sexe mais attendent d'être invités, et qui se soumettent aux demandes des autres sans exprimer les leurs. Quelquefois, ils vous répondront qu'ils n'en ont pas, car ils ne sont pas assez en contact avec eux-mêmes pour ressentir leurs besoins et leurs envies.

Mais le succès, comme une femme qui se fait désirer, échappe à ceux qui ne savent pas demander...

S'il vous est difficile de demander, que faire ?

1. Mettez-vous en contact avec vous-même. Posez-vous des questions du genre « Qu'est-ce que je veux ? » « Est-ce que je le veux VRAIMENT ? »
2. Imaginez le pire qui puisse vous arriver si on répond NON à votre demande. La terre s'arrêtera-t-elle de tourner ?
3. Imaginez le meilleur qui puisse vous arriver si on vous répond OUI. Créez l'image mentale de votre réussite.
4. Entraînez-vous avec de petites demandes avant de passer aux plus importantes.
5. Sachez DONNER et pas seulement DEMANDER.
6. Demandez !



« Sache que seule l'heure présente t'appartient »

Samuel Johnson



Le temps, c'est de l'argent

Benjamin Franklin allait lancer un nouveau journal, et s'y préparait avec enthousiasme.

Un client entre dans sa librairie, regarde tous les livres et toutes les monographies de Benjamin Franklin, et fixe son choix sur un livre.

« Quel est son prix ? » Demande-t-il.

« Un dollar ».

« Ne pouvez-vous pas faire un effort ? »

L'assistant répond : « Non monsieur, c'est un prix fixe. »

« Je souhaite voir votre patron. »

L'assistant le mène à Benjamin Franklin, le client réitère sa demande. Benjamin Franklin, qui était en plein travail, lui répond :

« Le prix de ce livre est un dollar et 25 cents. »

« Un dollar et 25 cents ! Mais votre assistant m'a dit que son prix était de un dollar ! ! ! »

« Si vous aviez payé ce prix, je l'aurais honoré. Mais vous m'avez dérangé, et maintenant le prix est de un dollar et 25 cents. »

« Allons, monsieur Franklin, faites un effort, proposez-moi un meilleur prix. »

« Un dollar et demi. Et plus vous insisterez, plus le prix sera élevé. »

.oOo.

Je ne suis pas sûr que ce soit la meilleure stratégie pour vendre des livres. Mais cette histoire nous montre la valeur du temps.

« Time is money », disent les anglo-saxons. Le temps, c'est de l'argent. C'est aussi du plaisir. Calculez combien vous êtes payé à l'heure, même si vous êtes dans une profession libérale, et évitez d'investir des heures pour gagner des centimes...

Le temps est notre bien le plus précieux. L'homme le plus riche du monde, sur son lit de mort, serait bien capable d'échanger sa fortune contre du temps supplémentaire. A quoi sert d'avoir la plus belle tombe du cimetière ? Il vaut mieux être vivant.

Les suggestions sont nombreuses pour mieux utiliser son temps : « Aujourd'hui est le premier jour du reste de ta vie », « Cueille chaque jour un par un », « Profite de chaque instant comme s'il s'agissait de ton dernier »...

Le seule chose qui nous appartienne est l'instant présent. Le passé est derrière nous, nous ne pouvons plus le changer, et le futur n'existe que dans notre esprit. Il y a même des peuplades qui ne connaissent pas les verbes conjugués au futur. Un formateur qui devait motiver des dirigeants d'un de ces pays se trouva confronté à un problème : pour se fixer des buts, des objectifs, comment faire si le futur n'existe pas ?

Sans aller jusque là, sacrifier toujours le présent pour un futur hypothétique mène souvent au divorce et aux problèmes cardio-vasculaires.

Je ne porte généralement pas de montre. Je me fie plus à mon horloge interne qu'à une montre. Pour savoir l'heure, je la demande à quelqu'un, et il lui fait plaisir de me rendre

service. Cette idée m'est venue après la lecture du livre de Marcel Bleustein-Blauchet, la « Rage de Convaincre », dans laquelle il avouait se réveiller chaque matin... quand il n'avait plus sommeil. Quelle bonne idée pour un lycéen qui devait se lever tous les jours à l'aube !

Depuis, l'écriture m'a donné une vie assez libre pour que je puisse réaliser ce rêve. Mais ceci ne veut pas dire que je me lève tard chaque jour. Simplement, j'écoute mon corps.

Il y a de plus en plus d'entreprises qui permettent la sieste dans un endroit aménagé. En effet, une demi-heure de sieste, et on travaille mille fois mieux. Ce qui compte, ce n'est pas le temps passé à travailler, mais ce qui est réalisé.

C'est ainsi que je me suis rendu compte que plus on prend souvent des vacances plus on est efficace. Surpris ? Il y a plusieurs raisons à cela : les vacances rechargent les batteries. On trouve de bonnes idées pendant les vacances parce que l'esprit est libéré des contraintes quotidiennes. Avant de partir, on est obligé de déléguer tout ce que l'on remettait au lendemain – ou de le faire.

Partir en vacances, c'est comme les 5 dernières minutes d'un match de football. Les statistiques sont formelles, il se marque beaucoup plus de buts pendant ces 5 minutes-là que pendant n'importe quel moment des matchs.

Augmentez le nombre de ces « 5 minutes » et vous serez plus efficace.

La valeur du temps

**Pour apprendre la valeur d'une année,
demande à l'étudiant qui a raté un examen.**

**Pour apprendre la valeur d'un mois,
demande à la mère qui a mis un enfant au
monde trop tôt.**

Pour apprendre la valeur d'une semaine,
demande à l'éditeur d'un journal hebdomadaire.

Pour apprendre la valeur d'une heure,
demande aux fiancés qui attendent de se revoir.

Pour apprendre la valeur d'une minute,
demande à celui qui a raté son train, son bus ou
son avion.

Pour apprendre la valeur d'une seconde,
demande à celui qui a perdu quelqu'un dans un
accident.

Pour apprendre la valeur d'une
milliseconde, demande à celui qui a gagné une
médaille d'argent aux Jeux Olympiques.

Le temps n'attend personne. Rassemble
chaque instant qu'il te reste et il sera de grande
valeur. Partage-les avec une personne de choix
et ils deviendront encore plus précieux.

La source de ce poème est inconnue (traduction d'un
extrait allemand).



*« Trois éléments essentiels du bonheur terrestre :
quelque chose à faire, quelqu'un à aimer et quelque chose à
espérer. »*

Addison



L'outil du diable

Un jour, fatigué, le diable décida de prendre sa retraite.

Comme sa couverture sociale n'était pas suffisante, il décida, pour arrondir ses fins de mois, de vendre sa trousse à outils.

Tout était là : la méchanceté, l'envie, la jalousie, la haine, l'avidité, la suffisance, le mépris, le cynisme, etc.

Mais l'un des outils était à part et semblait beaucoup plus usé que les autres. Intrigué, un passant lui demanda :

« Qu'est-ce que cet outil, et pourquoi le vendez-vous beaucoup plus cher que les autres ? »

Le diable répondit : « C'est le découragement ».

Mais l'autre insista : « Pourquoi vendez-vous le découragement beaucoup plus cher ? »

« C'est très simple. C'est l'outil le plus facile à enfoncer dans le cœur de quelqu'un. Et lorsque le découragement y a été introduit, il est beaucoup plus facile d'introduire tous les autres outils, quels qu'ils soient. »

.o0o.

Ne vous laissez pas décourager...

D'où viennent l'espoir et la volonté, qui sont les ennemis du découragement ? L'espoir naît d'une image positive, et la volonté, selon Condillac, est « un désir absolu et tel que l'on pense que la chose désirée est en notre pouvoir ».

J'ai remarqué qu'une bonne nuit de sommeil arrive à vaincre la plupart des découragements. Que l'image de la roue de la fortune – qui indique que lorsqu'on est en bas, on

va bientôt remonter – peut aider, et que la pensée positive est la vitamine de l'espoir.

De même que l'enthousiasme – littéralement « avoir Dieu en Soi » - est une sorte d'obsession magnifique qui s'empare de notre esprit et l'enflamme, le découragement demande une grande capacité de concentration.

Voici la recette du Dr Ernest Fox pour se rendre malheureux :

« Installez-vous tranquillement dans un coin où vous ne serez pas dérangé.

Détendez-vous et commencez à penser à vous-même, peu importe quoi, pourvu qu'il s'agisse de vous. Pensez à vous et chaque fois que votre esprit s'égarrera vers un sujet plus élevé, ramenez-le doucement mais fermement à son point de départ.

Si possible, évoquez le passé. Réfléchissez à toutes les erreurs que vous avez commises en remontant jusqu'à votre petite enfance. Pensez à tous les sottises que vous avez faites ou dites. Repassez dans votre esprit toutes les occasions que vous avez manquées et le temps que vous avez perdu.

Surtout, rappelez-vous le tort qui vous a été fait. Considérez minutieusement toutes les injustices dont vous avez été victime et songez combien vous seriez plus heureux à tout point de vue aujourd'hui, si les gens s'étaient mieux conduits à votre égard dans le temps.

Souvenez-vous nettement des vilains tours qu'on vous a joués et récapitulez-en les moindres détails, éprouvez autant de colère et de chagrin qu'autrefois au souvenir de l'incident. Même si une personne, en particulier, ne vous a jamais réellement offensé, rendez-vous bien compte qu'elle aurait pu le faire et que, d'ailleurs, elle a dû probablement mal parler de vous.

Pensez à votre corps et demandez-vous si l'âge, le climat ou votre travail ne commence pas à le marquer. Voyez si vous pouvez vous découvrir une douleur ou une infirmité quelconque ; vous n'aurez probablement pas longtemps à chercher.

Pensez à votre situation, à vos ressources aussi sombrement que possible et même, si elles sont florissantes actuellement, dites-vous bien que c'est trop beau pour durer.

En tout cas, pensez à vous-même, c'est l'essentiel ; si vous le faites avec persévérance, pendant un quart d'heure ou vingt minutes, il n'y a aucun doute quant au résultat, votre but sera atteint. »

Je me suis amusé à écrire le texte opposé :

« Installez-vous tranquillement dans un coin où vous ne serez pas dérangé.

Détendez-vous et concentrez-vous sur votre corps. Sentez chaque cellule qui vibre, sentez votre cœur battre, votre respiration vous remplir d'énergie, le sang circuler dans vos veines.

Maintenant, pensez à une scène où vous vous sentez bien, en harmonie avec la nature. Invitez tous vos amis à cette fête. Au fur et à mesure qu'ils arrivent, ressentez les sentiments qui vous unissent, suivez les scènes et discussions intimes que vous avez partagées, les enthousiasmes et les passions qui vous unissent.

Évoquez avec eux le passé. Voyez tous vos succès, depuis votre plus tendre enfance. Pensez à tout ce que vous avez fait de bien, aux services que vous avez rendus, à ceux que vous avez aidés, à toutes ces épreuves dont vous êtes sorti vainqueur. Ressentez ce sentiment de victoire et la force qu'il diffuse en vous.

Pensez à toutes les attentions qu'on a eu pour vous, à ces gestes qui vous ont touché, à la chaleur de l'amitié, au bonheur de l'amour.

Souvenez-vous du chemin parcouru, et dites-vous que c'est grâce à vos ressources personnelles que vous êtes parvenu à avoir ce que vous avez et à être ce que vous êtes.

Pensez à votre corps et réjouissez-vous d'être en vie, d'avoir l'usage de vos 5 sens, de sentir l'énergie couler en vous. Sentez chaque partie de votre corps et si vous sentez une gêne ou une douleur, dites-vous « Ça va passer ». Vous faites confiance à votre corps pour se réparer de lui-même.

Pensez au futur, et voyez dans le détail vos projets se réaliser, ressentez la joie que cela va vous apporter. Dites-vous bien que tout vous est possible et que la vie vous réserve beaucoup d'autres surprises agréables.

Pensez à tout cela. Si vous le faites pendant 15 ou 20 minutes, en vous concentrant sur toutes ces pensées positives, il n'y a aucun doute, vous vous sentirez rechargé et votre but sera atteint. »



Qui dit découragement dit courage. Qu'est-ce que le courage ? Est-ce avancer sans avoir peur ? Non, cela c'est l'intrépidité. Le courage, c'est avoir peur, mais avancer quand même et brûler sa peur au feu de l'action.

Le mot-clef est action. En agissant positivement, on vainc le découragement.

L'autre mot-clef est la confiance en soi. C'est en vous aimant vous-même, en vous faisant confiance que vous

aurez le courage de vous réaliser – et de réaliser de grandes choses.

Voici quelques exercices pour vous aider à avoir une meilleure confiance en vous.

- Demandez-vous « Qu'est-ce que je veux ? » Écrivez-le

- Puis « Pourquoi ne l'ai pas encore ? » Écrivez la série de problèmes à résoudre pour atteindre votre but.

- Prenez chaque problème, trouvez-lui une solution et donnez-vous cette solution comme but.

- Hiérarchisez vos buts, du plus facile au plus difficile

- Donnez-vous des récompenses pour chaque but réalisé (vacances, cinéma, soirée en amoureux, etc)

- Souriez. Le sourire amène le sourire. Souriez à des personnes que vous ne connaissez pas.

- Faites des compliments. Non des flatteries, mais des compliments. En regardant le positif autour de vous, vous deviendrez plus positif sur vous-même et cela améliorera votre confiance en vous.

- Dites-vous : « J'ai confiance en moi, je fais confiance aux autres et à la vie. »

« Notre créativité a besoin d'une attitude positive. Nous devons être pleins d'espoir. Nous avons besoin d'enthousiasme. Nous devons nous encourager nous-mêmes jusqu'à obtenir la confiance en soi... la plupart d'entre-nous sous-emploient leur créativité en se décourageant ».

W. Osborn, créateur du « Brain Storning »



« L'idéal est comme une étoile. Vous ne réussissez pas à la tenir entre vos doigts. Mais comme le matin sur l'océan sans fin, choisissez-la comme guide, et, en la suivant, vous atteindrez votre but. »

Carl Schurz



Conclusion

Il est temps de se quitter, mais ce n'est qu'un au revoir ! Et pour conclure, quoi de mieux qu'une histoire ?

C'était dans un village de campagne, en été.

Au milieu du village, il y avait une église. Dans cette église un orgue. Et à cet orgue, un vieil organiste qui jouait.

Ses doigts couraient sur le clavier. Ses pieds actionnaient des sons si profonds que, dans la sacristie, les bouteilles de vin de messe s'entrechoquaient.

Et sur le visage de cet homme au visage grave, une larme perlait pendant qu'il jouait.

Pourquoi pleurait-il ? Mystère.

Il attaqua l'accord final, écouta la dernière vibration, et referma l'orgue, descendit par un petit escalier qui se terminait par une porte fermée. Il referma la porte, fit jouer la grosse clef en fer forgé pour fermer la serrure à double tour.

Et il sortit. Dehors, il faisait grand soleil, on entendait les grillons, les oiseaux. Il prit le chemin de la ville, à pied, pleurant toujours à chaudes larmes.

Il croisa un homme qui prenait le soleil sur le pas de sa porte. « Pourquoi pleures-

tu, l'organiste ? » « Parce que c'est la dernière fois que j'ai joué sur cet orgue. Un nouvel organiste vient me remplacer ». Puis il continua son chemin.

Soudain il vit au loin un fringant jeune homme qui avançait à grands pas. Le jeune homme fut bientôt près de lui, et lui demanda « C'est vous l'organiste du village ? » « Oui » « Eh bien, donnez-moi la CLEF ! »

Le vieil homme sortit la belle clef en fer forgé et la lui tendit. Sans même dire merci, le jeune homme s'éloigna. Le vieil homme continua son chemin en pleurant de plus belle.

Il entendit, au loin, la porte de l'église grincer, imagina la clef qui tournait dans la serrure...

...Quelques instants plus tard, les premiers sons d'une musique mélodieuse commencèrent à s'échapper de l'église. Et ce fut comme un miracle. Le son était amplifié car les oiseaux cessèrent de chanter, les grillons de crisser, les paysans posèrent leurs outils pour mieux entendre cette musique céleste.

C'était si beau que tout le monde laissa les travaux des champs et ils commencèrent à descendre vers le village, attirés par la musique.

Même le vieillard fit demi-tour. Il ne pleurait plus. Comme tous ceux qui étaient avec lui, il souriait. Il croisa de nouveau l'homme qui prenait le soleil.

« Eh l'organiste. Tout à l'heure tu pleurais, maintenant tu souris ! Pourquoi ? »

« N'entends-tu pas la beauté de cette musique ? »

« Et alors ? »

« Je suis heureux et fier maintenant, car c'est Moi qui lui ai donné la clef ! »

Cet organiste s'appelait, dit-on, Jean Sébastien Bach.

Si je vous raconte cette histoire à la fin de ce livre, c'est parce que j'espère que vous y trouverez une clef, et que je suis fier de vous l'avoir remise.

Avec tous mes vœux de lumière et de sagesse.

Christian H. Godefroy



Vous pouvez donner, vendre, offrir cet ebook.
Le simple fait d'en avoir en main un exemplaire
vous en donne le droit, à condition de ne pas le
changer, de quelque manière que ce soit.

Table des matières

Introduction	2
<i>Le pouvoir des histoires</i>	4
<i>Pour vous mettre en appétit</i>	5
Le laboureur et le trésor	6
L'arbre à réaliser des souhaits	10
Une histoire vraie	15
La bague qui efface les soucis	20
"Chance, malchance, qui peut le dire ?"	24
Le garçon au sale caractère	30
Le grain de riz	35
Les cailloux de la vie	39
Le test des 3 passoires	46
Le billet de 100 euros	52
Le clown toujours debout	58
La porte fermée	61
Les 3 frères	65
La solution pour ne plus avoir de problèmes	72
<i>L'histoire d'Ali Hafed</i>	76
Les 3 portes de la Sagesse	84
Le pouvoir des mots	98
Le tireur d'élite	102
Le secret du succès	107
Le temps, c'est de l'argent	113
L'outil du diable	118
Conclusion	124
Table des matières	129

Quelques liens utiles :

Si vous voulez recevoir régulièrement des histoires comme celles de ce livre :

<http://www.club-positif.com>

Si vous voulez lire d'autres livres gratuits sur le sujet du développement personnel :

<http://www.livres-gratuits.com>

Et vous procurer des ebooks qui aident à la réussite personnelle :

<http://www.club-positif.com/psp> cliquez sur « liste des articles »

Mieux vous connaître à l'aide de tests et quiz :

<http://www.test-quiz.com>

Vous procurer les droits de revente de CD et de livres du Club-Positif :

<http://base.club-positif.com/cl.1/commande1.htm>

http://base.club-positif.com/cl.1/cmde_autoguerison.html

<http://base.club-positif.com/cl.1/commande.htm>

<http://www.club-positif.com/psp/users/pview.php?pid=19>

Inscrire des amis au Club-positif :

<http://www.club-positif.com>

Apprendre la relaxation en ligne :

<http://www.relaxation-alpha.com>

Si vous voulez avoir votre propre service de vente de ce livre, avec prise de commande et garder tous les bénéfices, sans que cela vous coûte le moindre centime, allez à :

<http://www.club-positif.com/psp/affiliates>

Si vous voulez vous créer un petit réseau de vente sur internet :

<http://www.club-positif.com/psp/affiliates>

Apprendre à gagner de l'argent sur internet sans avoir de site :

<http://www.club-positif.com/psp/users/pview.php?pid=16>