

**RAPPEL :**

*www.infomysteres.com n'est aucunement responsable de la teneur des articles, réflexions, témoignages et annonces dont il n'est pas l'auteur et qu'il ne fait que citer. Pour tout problème de santé, les lecteurs sont invités à prendre l'avis d'un médecin.*

**Evolution personnelle**

- L'éducation
- La communication
  - La respiration
  - La perception des choses
  - Savoir écouter
  - La souplesse
  - La critique
  - Le compliment
  - Soi par rapport aux autres
  - Soi par rapport à soi-même
  - La théorie des trois "Oui"
  - La négociation
  - L'origine de l'idée
  - L'esprit de compétition
  - Parler indirectement
- La réussite
  - Mécanisme de base
    - Principes de succès
    - Perception des évènements
    - Les garanties
  - Le salaire
  - La patience
  - La faiblesse
  - Le pouvoir des mots
  - Le système de croyance
  - Les émotions
  - Les échecs et les succès
  - Le hasard
  - La conviction
  - Mouvement des yeux
  - L'imitation
  - Les méta programmes
  - Le dépassement de soi
  - Le lâcher prise
  - La volonté
  - Les objectifs
    - Le subconscient
  - L'action

## Evolution Personnelle

- **Psychologie relationnelle**
- **Programmation Neuro Linguistique**
- **Divers**
- **Messages**
  - **Sous la forme, le fond...**
  - **C'est une façon de voir les choses**

## Evolution personnelle

### L'éducation

"il faut apprendre aux hommes à pêcher et non leur donner du poisson".

{Citation, Mao}

L'erreur dans l'éducation est de vouloir inculquer la connaissance. Or seule la sagesse est nécessaire.

La Sagesse est la Connaissance appliquée.

Il ne faut pas enseigner quoi penser mais comment penser.

Il faut inculquer un peu de connaissance mais laisser l'enfant faire ses propres découvertes.

{Livre, Conversation avec Dieu, Tome 2, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane}

Il faut enseigner des concepts aux enfants et les laisser trouver leur vérité :

Honnêteté / responsabilité / conscience des sentiments des autres / respect des autres / Résoudre des conflits sans violence / vivre sans penser / agir de façon désintéressée / aimer sans condition

{Livre, Conversation avec Dieu, Tome 2, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane}

Il faut dépasser l'enseignement, il faut instruire !

On apprendra plus à lire un livre avec aucune page écrite (ne comportant que des pages blanches) qu'avec un livre de 10 000 pages car c'est au fond de nous que nous devons trouver la vérité et non à l'extérieur.

Plotin, philosophe, né à Lycopolis en Egypte en 204 ou 205 ap. J.C.

L'un des principes de sa philosophie est que "la personne qui perçoit est elle-même la chose perçue".

Plotin déclare que "les objets extérieurs présentent à nous seulement leur apparence."

{Magazine, Monde Inconnu (Le), No 15, 03/1981}

"A celui qui verra les choses telles qu'elles sont, rien ne sera caché. La connaissance n'est pas une question d'intelligence. C'est seulement une question de courage.

L'ignorance n'est que la peur de ce qui est évident en soi."

...

"En Métaphysique, on ne peut faire appel qu'à la logique comme outil : la logique concrète, qu'on a pu appeler "orthologique", celle que nous utilisons ici, la seule que l'on puisse valider par les faits est l'intuition profonde. Et non la logique abstraite, cette logique mathématique qui peut très bien contredire le vécu, du fait qu'elle est fondée sur des postulats."

...

"Ce que vous êtes est le créateur parfait de votre passé, et non son résultat passif."

...

"Lorsque vous êtes dans le vrai, la Logique et le Mysticisme se rejoignent. Alors l'homme est réunifié, il n'est plus divisé. C'est cela, la vraie "Religion", et la vraie science, qui sont vouées à être une seule et même connaissance."

{Livre, Origine du monde (L'), Collectif d'auteurs, Ed. Félix}

Enseigner des cours dans les écoles :

comprendre le pouvoir

Résolution paisible des conflits

Éléments de relations amoureuses

Personne et création de soi  
Le corps, l'esprit et l'âme : leur fonctionnement  
Développer la créativité  
Célébrer l'être, accorder une valeur aux autres  
L'expression sexuelle joyeuse  
L'équité  
La tolérance  
Diversités et similitudes  
Economie fondée sur l'éthique  
Conscience créative et pouvoir de l'esprit  
Conscience et éveil  
Honnêteté et responsabilité  
Visibilité et transparence  
Science et spiritualité  
{Livre, [Conversation avec Dieu, Tome 2, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane](#)}

Faire des programmes basés sur des valeurs et non sur des faits. Les faits devraient servir à informer, pas à dire "voilà ce qui est vrai !"

Les enfants qui naissent savent avant de naître exactement ce qu'ils veulent faire. Ce n'est pas aux parents de décider pour eux. Les parents doivent les aider à devenir eux-mêmes.  
{Livre, [Neuf marches \(Les\), Anne et Daniel Meurois Givaudan](#)}

Les parents ne sont pas prêts à élever leurs enfants. Ce devrait être des personnes plus âgées. Les sociétés recherchent les jeunes. Les personnes expérimentées partent en retraite. Tout cela crée des problèmes de sociétés.  
{Livre, [Conversation avec Dieu, Tome 3, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane](#)}

## La communication

Qui de nos jours connaît Dale Carnegie ou Anthony Robbins ?  
Une très faible minorité de personnes...

Dale Carnegie était considéré comme l'un des plus grands orateurs de notre histoire et il a écrit - entre autres - un ouvrage intitulé "comment se faire des amis" qui résume toutes les techniques de communication utilisées de tout temps par les plus grandes personnalités du monde.  
Anthony Robbins est l'un de ceux qui a le plus efficacement mis en pratique la Programmation Neuro Linguistique (P.N.L.) qui est un ensemble de techniques simples (dans leur concept, mais qui demandent tout de même de la volonté et de l'assiduité à mettre en oeuvre) permettant de mieux comprendre nos interlocuteurs et donc de mieux communiquer...

Richard Bandler et John Grinder "ont développé une technique visant à étudier et à comprendre la structure du comportement humain, ainsi que la façon dont les hommes utilisent le langage afin de "programmer" leur entourage et de se programmer eux-mêmes." : la programmation neurolinguistique (PNL). "La PNL est un outil qui permet de découvrir ce qui se cache derrière nos actions et de comprendre la façon dont nos paroles influencent notre comportement et celui de notre entourage."

{Livre, Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman}

"Certains experts estiment que 15% de notre réussite financière est due à nos compétences et à notre savoir et que les 85% restant reposent sur notre capacité à établir un contact avec les autres et à inspirer la confiance et le respect."

{Livre, Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman}

Combien de personnes échouent dans leur vie car elles ne savent pas communiquer ?  
Combien de personnes passent leur temps à répéter "moi, je... moi, je..." sans arrêt sans se rendre compte que son interlocuteur se moque bien de ce qu'il dit et qu'il aimerait bien parler un peu aussi de lui-même ?

### •La respiration

La peur amène à adopter la respiration de survie : souffle rapide, bref et faible.

...

"Pour vous calmer, vous devez changer de modèle et faire partir votre respiration du ventre, à l'aide d'inspirations et d'expirations profondes et relaxantes."

...

"Placez une main sur votre poitrine et l'autre juste au-dessus de votre nombril. Continuez à respirer jusqu'à ce que la main située sur votre poitrine ne bouge plus et que la main placée sur votre abdomen se soulève à chaque inspiration et s'abaisse à chaque expiration."

...

"Tout en continuant d'inspirer et d'expirer par le ventre, imaginez que vos narines se situent juste au-dessous de votre nombril et inspirez et expirez par là directement dans votre abdomen."

...

Tant que vous vous reconcentrerez sur votre respiration, votre phobie diminuera.

{Livre, Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman}

### •La perception des choses

Pour communiquer de façon efficace, nous devons comprendre que nous percevons tous le

monde de façon différente.

{Livre, Pouvoir illimité, Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu}

Francis Xavier Muldoon : "Quand les gens vous aiment, ils ne voient que le meilleur en vous. Dans le cas contraire, ils ont tendance à ne voir que le pire. En fait, c'est du bon sens. Si un client vous apprécie, il attribuera sans doute votre fébrilité à de l'enthousiasme, mais si le courant ne passe pas, il considèrera votre agitation comme de la bêtise."

{Livre, Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman}

Le docteur Nalini Ambady, de l'université de Harvard, a montré à un groupe d'étudiants un clip muet de deux secondes montrant des enseignants qu'ils ne connaissaient pas. Puis, elle leur donna, ainsi qu'à un groupe d'étudiants qui eux, avaient suivi les cours de ces mêmes enseignants pendant un semestre, une liste d'attributs pédagogiques leur demandant de noter les professeurs. Les deux groupes d'étudiants parvinrent à des résultats quasiment identiques, démontrant ainsi le pouvoir d'une première impression.

{Livre, Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman}

Si vos paroles ne disent pas la même chose que votre corps, les gens sont perdus et ne vous écoutent plus.

...

Dites "avec plaisir" ou "je vous en prie" plutôt que "pas de problème".

Le cerveau ne peut traiter des images négatives; il ne peut travailler qu'avec des informations positives.

{Livre, Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman}

Rêveurs :

Votre capacité à voir une situation sous différents angles vous rend-elle indécis ?

Votre besoin d'espace privé ou votre désintérêt pour votre propre apparence peuvent-ils donner à votre entourage une première impression erronée ?

Dites vous parfois "oui" alors que vous pensez vraiment "non" ?

Analystes :

Votre perfectionnisme vous conduit-il à manquer certaines opportunités parce qu'il vous empêche d'avoir une vision globale de la situation ? Etes vous extrêmement critique ? Est-il possible que votre apparence réservée et distante éloigne les autres ?

Persuasifs :

Avez vous un tel besoin de divertir les autres que vous avez tendance à exagérer ?

Etes vous bavard au point de rater les informations utiles que votre interlocuteur pourrait vous donner ?

Evitez vous les confrontations ?

Avez vous des difficultés de concentration ?

Contrôleurs :

Votre assurance affecte-t-elle votre capacité d'écoute ?

Votre impatience vous conduit-elle à argumenter continuellement, voire à vous entêter dans votre opinion ?

Est-il possible que cette tendance à l'impatience diminue votre capacité à traiter l'information que l'on vous transmet, et à établir les relations dont vous avez besoin ?

{Livre, Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman}

Rêveur :

Donnez lui de l'espace et des stimuli pour l'inciter à rêver. Respectez son espace privé. Parlez lui en lui offrant des options.

Analyste :

Accordez de l'attention aux détails, soyez bien organisé et tenez vous en aux faits.

Persuasif :

Répondez lui avec enthousiasme et valorisez sa spontanéité. Mettez les détails par écrit.

Contrôleur :

Donnez lui des options et des alternatives (puis tâchez de l'amener vers le résultat que vous recherchez). Reconnaissez ses qualités et ne lui faites pas perdre son temps.

{[Livre, Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman](#)}

En frappant la vue et l'imagination de ses interlocuteurs, on a plus de chance de les convaincre...

{[Livre, Comment se faire des amis, Dale Carnegie, Ed. J'AI Lu](#)}

### •Savoir écouter

"Une histoire n'est extraordinaire que si elle est racontée."

{[Citation, Jean Paul Sartre](#)}

La plupart des gens ont besoin de raconter leur vie pour se sentir bien. Partant de ce principe, une personne voulant être appréciée de son interlocuteur devra l'écouter beaucoup plus qu'elle ne lui parlera.

### •La souplesse

Rediriger (en changeant d'argument) la communication jusqu'à obtenir ce que l'on veut.

{[Livre, Pouvoir illimité, Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu](#)}

"Le meilleur soldat n'attaque pas. Le combattant de valeur l'emporte sans violence. Les plus grands conquérants gagnent sans lutter. Les dirigeants les plus efficaces conduisent les hommes sans ordonner. C'est ce qu'on appelle "la non-agressivité intelligente". C'est ce qu'on appelle "la maîtrise des hommes". (Lao Tseu, Tao-tö King)

{[Livre, Pouvoir illimité, Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu](#)}

### •La critique

99% des gens se jugent innocents quelque soit leur faute. Il est donc inutile de critiquer les autres sur leurs actes et leurs faits.

Un proverbe chinois dit "Ne te plains pas de la neige qui se trouve sur le toit du voisin quand ton seuil est malpropre."

"Le premier imbécile venu est capable de critiquer, de condamner et de se plaindre. Mais il faut de la noblesse et de la maîtrise de soi pour comprendre et pardonner."

"Un grand homme montre sa grandeur dans la manière dont il traite les petites gens" disait Socrate.

Eviter une controverse ou un conflit est le meilleur moyen d'en sortir vainqueur.

Bien communiquer implique de ne pas critiquer, ne pas condamner, et ne pas se plaindre...

{[Livre, Comment se faire des amis, Dale Carnegie, Ed. J'AI Lu](#)}

•**Le compliment**

Une fable nous enseigne un principe important en communication :

Après un long jour de labeur, une fermière posa devant les hommes de la ferme, en guise de souper, un gros tas de foin. Et comme ces derniers lui demandaient avec indignation si elle était devenue folle, elle leur répondit :

"Comment j'pourrais-t-y savoir que vous verriez la différence ? Voilà vingt ans que j'fais vot'cuisine. Et, dans tout ce temps là, vous m'avez jamais dit une seule fois que c'était point du foin que vous mangiez !"

Emerson disait : "Tout homme m'est supérieur et je m'instruis auprès de lui."

A un autre moment, il a dit "Ce que vous êtes parle plus haut que ce que vous dites".

Il est moins pénible d'entendre des remarques négatives après un compliment sur nos qualités.

Bien communiquer implique de complimenter honnêtement et de façon sincère...

{[Livre, Comment se faire des amis, Dale Carnegie, Ed. J'Ai Lu](#)}

### •Soi par rapport aux autres

Adler disait "L'individu qui ne s'intéresse pas à ses semblables est celui qui rencontre le plus de difficultés dans l'existence et nuit le plus aux autres."

Lorsque vous rencontrez un homme trop las pour vous donner un sourire, laissez lui le vôtre. Car nul n'a plus besoin d'un sourire que celui qui n'en a plus à offrir.

Le nom d'une personne est très important. L'écorcher est la meilleure façon de s'en faire un ennemi. S'en souvenir est la meilleure façon de s'en faire un ami...

Martin Luther King a dit "Je juge les gens selon leurs principes à eux, non seulement les miens."

Bien communiquer implique de s'intéresser honnêtement aux autres et de se mettre à leur place et non pas de voir les choses uniquement de son propre point de vue...

{Livre, [Comment se faire des amis, Dale Carnegie, Ed. J'AI Lu](#)}

D'après Francis Xavier Muldoon :

- Lorsque vous rencontrez quelqu'un, vous devez le regarder droit dans les yeux et sourire (les yeux diffusent de l'autorité; ils donnent au message sa direction et renforcent sa précision et son impact) .

- Si vous voulez que votre interlocuteur ait l'impression de déjà vous connaître, vous devez être un caméléon (synchronisez votre langage corporel avec celui de vos interlocuteurs afin d'établir un contact immédiat).

- Capturez l'imagination et vous captiverez le cœur.

- "Habille-toi en fonction du boulot que tu recherches - pas du boulot que tu as. Laisse ton patron t'imaginer faisant d'importantes présentations, plutôt que recouvrant des créances par téléphone. Utilise tes vêtements pour dévoiler ta personnalité avec style."

{Livre, [Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman](#)}

Répondre à des questions par d'autres questions pour "briser la glace" avec les personnes qui ont peu de choses en commun avec nous.

{Livre, [Convaincre en moins de 2 minutes, Nicholas Boothman](#)}

### •Soi par rapport à soi-même

Tout le monde est capable de nier qu'il s'est trompé.

Seuls les grands hommes sont capables d'admettre qu'ils se sont trompés.

Bien communiquer implique d'admettre que l'on a tort promptement et énergiquement...

{Livre, [Comment se faire des amis, Dale Carnegie, Ed. J'AI Lu](#)}

### •La théorie des trois "Oui"

Une théorie dit que si on arrive à faire dire à un interlocuteur deux fois "Oui", la troisième fois, il dira toujours "Oui".

Pour faire admettre quelque chose, il est donc utile de poser deux questions anodines auxquelles l'interlocuteur dira obligatoirement "Oui" et poser en troisième la question qui nous intéresse...

{Livre, [Comment se faire des amis, Dale Carnegie, Ed. J'AI Lu](#)}

### •La négociation

La "négociation raisonnée" ou "négociation sur le fond" repose sur quatre points fondamentaux, chacun définissant un des paramètres commun à toute négociation :

Hommes : Triater séparément les questions de personnes et le différend

Intérêts : Se concentrer sur les intérêts en jeu et non sur les positions

Solutions : Imaginer un grand éventail de solutions avant de prendre une décision pour un bénéfice mutuel

Critères : Exiger que le résultat repose sur des critères objectifs

{Livre, [Comment réussir une négociation](#), Roger Fisher, William Ury, Ed. Seuil}

### •L'origine de l'idée

Pour faire admettre ses idées, il est parfois utile de faire croire à son interlocuteur que l'idée vient de lui...

{Livre, [Comment se faire des amis](#), Dale Carnegie, Ed. J'Ai Lu}

La coercition consiste à faire faire aux gens ce que vous voulez qu'ils fassent.

La persuasion, elle, s'emploie à faire en sorte que les gens veuillent faire ce que vous voulez qu'il fasse. La persuasion s'appuie sur la manière dont on parle aux rêves des gens et sur les liens que le fabricant ou l'entrepreneur tissent entre ses produits, services ou causes et la réalisation des rêves des gens et la façon dont vous leur faites voir, entendre, sentir et vouloir la situation.

{Livre, [Convaincre en moins de 2 minutes](#), Nicholas Boothman}

### •L'esprit de compétition

Pour obtenir des résultats, il est bon de stimuler la compétition pour le désir de mieux faire, de surpasser les autres et de se surpasser...

{Livre, [Comment se faire des amis](#), Dale Carnegie, Ed. J'Ai Lu}

### •Parler indirectement

Pour faire remarquer des erreurs ou des défauts à ses interlocuteurs, il est bon de le faire de manière indirecte afin de ne pas se froisser avec eux...

Il est bon également de mentionner ses propres erreurs avant celles des autres...

L'interlocuteur doit toujours avoir la possibilité de se sauver la face...

{Livre, [Comment se faire des amis](#), Dale Carnegie, Ed. J'Ai Lu}

## La réussite

### •Mécanisme de base

#### •Principes de succès

Pour assurer le succès :

Passion

Conviction

Stratégie

Clarté des valeurs (savoir ce que l'on fait et pourquoi on le fait)

L'énergie

L'art de se lier

La maîtrise de la communication

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI LU}

Pour obtenir le succès :

Système de croyance

Syntaxe mentale

Physiologie

...

- Supporter la frustration

- Savoir essayer les refus

- Ne jamais se laisser aller à la complaisance

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI LU}

Celui qui désire profondément une chose est sûr de gagner. L'opportunité entre dans la vie sous forme de défaite temporaire.

Il faut donc savoir ce que l'on veut et être prêt à persévérer jusqu'à la réalisation de son désir.

Le succès suit l'échec.

"Non" ne signifie pas toujours non.

1) La puissance du désir bien défini

Voici les 6 instructions précises et pratiques qui vous permettront de changer vos DÉSIRS en argent comptant :

1. Fixez dans votre esprit le montant exact de la somme que vous désirez. Il ne suffit pas de dire : "Je veux beaucoup d'argent" mais il faut en préciser la quantité.

2. Déterminez exactement ce que vous avez l'intention de donner en échange de l'argent que vous désirez. (On n'a rien pour rien.)

3. Fixez la date à laquelle vous voulez être en possession de cet argent que vous désirez.

4. Définissez un plan précis qui vous aidera à réaliser votre désir, et commencez-en immédiatement l'application, même si vous pensez ne pas être encore prêt.

5. Écrivez clairement sur un papier la somme que vous voulez acquérir, le délai que vous vous êtes fixé pour son acquisition, ce que vous avez l'intention de donner en contrepartie et le plan précis que vous avez élaboré pour réaliser tout cela.

6. Lisez vos objectifs écrits à haute voix, 2 fois par jour, le soir avant de vous coucher et le matin en vous réveillant. Pendant cette lecture, il faut que VOUS VOUS VOYIEZ, SENTIEZ et CROYIEZ EN POSSESSION DE CET ARGENT.

2) La Foi

Lorsque la FOI est mélangée avec la pensée, l'esprit subconscient capte immédiatement les vibrations et les transforme en un équivalent spirituel qui agit comme la prière sur l'Intelligence Infinie.

LES PENSÉES QUI SONT ACCOMPAGNÉES D'UN SENTIMENT ÉMOTIONNEL CONSTITUENT UNE FORCE MAGNÉTIQUE QUI ATTIRE DES PENSÉES SIMILAIRES OU RELATIVES.

3) L'AUTOSUGGESTION, MOYEN POUR INFLUENCER L'ESPRIT SUBCONSCIENT

On appelle autosuggestion toute suggestion que l'on s'adresse à soi-même et qui, par l'intermédiaire des 5 sens, atteint notre cerveau. Elle fait communiquer le conscient et l'inconscient.

. L'homme peut devenir maître de lui-même et de tout ce qui l'entoure, parce qu'il possède LE POUVOIR D'INFLUENCER SON PROPRE SUBCONSCIENT.

4) L'INSTRUCTION n'attire l'argent que si elle est intelligemment dirigée dans ce sens au moyen de PLANS D'ACTION simples à mettre en pratique.

5) L'imagination est véritablement l'atelier où s'élaborent tous les plans de l'homme. Le DÉsir est formé, sculpté, alimenté par les facultés imaginatives de l'esprit.

On dit que l'homme peut créer tout ce qu'il peut imaginer.

6) Tout ce que l'on crée ou que l'on acquiert commence par le DÉsir. Dans l'atelier de l'IMAGINATION où des PLANS sont créés et organisés, le désir entame son voyage, de l'abstrait au concret.

7) En se penchant sur le cas de plusieurs centaines de personnes qui ont fait fortune, on s'aperçoit que toutes avaient l'habitude de PRENDRE LEURS DÉCISIONS TRÈS RAPIDEMENT et d'en CHANGER DIFFICILEMENT.

8) La PERSÉVÉRANCE est l'un des facteurs essentiels à la transformation du désir d'argent en son équivalent matériel. À l'origine de la persévérance, il y a le POUVOIR DE LA VOLONTÉ.

9) LE POUVOIR DE L'ALLIANCE D'"ESPRIT MAÎTRE"

Le pouvoir peut être défini ainsi : une connaissance organisée et intelligemment dirigée. Le pouvoir, dans ce cas, désigne un effort organisé assez important pour permettre à un individu de transformer son désir en son équivalent monétaire. L'effort organisé résulte de la coordination de 2 ou plusieurs personnes qui, dans un esprit d'entente, travaillent dans un but bien défini.

10) Vous ne pouvez contrôler entièrement votre subconscient, mais vous pouvez lui confier le plan, le désir ou le but que vous voulez concrétiser.

11) C'est grâce au sixième sens que l'Intelligence Infinie peut communiquer avec l'individu.

[{Livre, Pensez et devenez riche, Napoléon Hill}](#)

"Certaines personnes restent pour moi des énigmes", dit Elbert Hubbard, "ce sont celles qui se trompent en consacrant beaucoup de temps à la mise au point de leurs excuses. Elles consacraient ce temps à vaincre leurs faiblesses qu'elles n'auraient plus besoin d'excuses."

[{Livre, Pensez et devenez riche, Napoléon Hill}](#)

### •Perception des évènements

"Tout ce que tu vois dans ton monde est le résultat de l'idée que tu t'en fais".

[{Livre, Conversation avec Dieu, Tome 1, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane}](#)

### •Les garanties

"On ne peut pas avoir tout à moins d'être prêt à tout céder".

[{Livre, Conversation avec Dieu, Tome 1, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane}](#)

"Si tu veux des garanties dans la vie, tu ne veux pas la vie, tu veux des répétitions d'un scénario déjà écrit. La vie, par nature, ne peut offrir aucune garantie; cela irait à l'encontre de son but".

[{Livre, Conversation avec Dieu, Tome 1, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane}](#)

•**Le salaire**

Partager son salaire en quatre :

10% pour les autres (dons)

10% pour ses dettes

10% pour épargner.

70% pour soi.

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu}

•**La patience**

La patience forge les âmes, puisse t'elle aussi ne pas les émousser !

•**La faiblesse**

"Le but est d'aider les faibles à devenir forts et non à les laisser s'affaiblir davantage".

{Livre, [Conversation avec Dieu](#), Tome 2, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane}

La faiblesse n'est elle pas la base de toute force. N'a t'elle pas en elle tout pour devenir force.  
Le bébé n'est pas un athlète lorsqu'il naît. Et pourtant tous les athlètes ont été des bébés.

### •Le pouvoir des mots

Ne pas dire "c'est vrai, mais..." (cela crée des mésententes)

Mais dire "c'est vrai, et..." (cela crée une entente).

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu}

Ce n'est pas la répétition des phrases qui les font se réaliser. Il suffit d'être en harmonie avec les possibilités de la phrase (et la répétition aide !).

{Livre, [13 leçons sur la vie des Maîtres](#), Baird T. Spalding, Ed. Robert Laffont}

"Lorsque votre pensée rayonne dans l'espace, souvenez vous qu'elle obéit à la loi de Cause et de l'Effet, comme toutes les autres formes de l'énergie. Lorsque vous concentrez vos idées sur le but à atteindre, en demandant poliment, sous forme d'invocation ou de prière, que l'on vous aide dans vos efforts, observez les règles du psychisme. N'utilisez que des expressions "positives" de confiance, d'amour, de certitude. Evitez toutes les idées relatives au mal, à la haine, à la crainte, à l'incertitude, à la douleur, à la passivité, à l'incompréhension, etc..."

{Livre, [Médecin de l'âme \(Le\)](#), YRAM, Ed. Adyar}

### •Le système de croyance

Ton esprit humain est constitué de telle manière qu'il ne peut rien accepter qui ne soit conforme à ce qu'il a expérimenté ou appris jusqu'alors et que ton intellect ne considère comme raisonnable.

{Livre, [Vie impersonnelle \(La\)](#), Hélène Baron (traduction d'), Ed. Astra}

Si tout le monde n'est pas riche, ce n'est pas un manque d'estime de soi. C'est un excès d'estime de soi. Il faut modifier sa relation avec l'argent (ne pas le considérer comme mauvais).

{Livre, [Conversation avec Dieu, Tome 1](#), Neale Donald Walsch, Ed. Ariane}

Tu es ce que tu crois être.

{Livre, [Conversation avec Dieu, Tome 1](#), Neale Donald Walsch, Ed. Ariane}

"La vie nous donnera toujours ce qu'on lui demande. Pas plus..."

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu}

Pour les clochards, il faut les amener à sortir de leur système de croyance.

Nombreux sont ceux qui réussissent car ils ne savent pas que ce qu'ils font est difficile ou considéré comme impossible.

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu}

Conversation :

- Tu dois croire au succès !

- Même s'il n'arrive pas ?

- Surtout s'il n'arrive pas ! C'est là que tu as le plus besoin d'y croire. Une fois que tu l'auras tu n'auras plus besoin d'y croire car tu le vivras...

Aux étudiants des grandes écoles, on leur a dit sans cesse qu'ils étaient les meilleurs. Ils ne font donc aucun effort. Ils font ce qu'on leur dit.

Aux pauvres intellectuellement, on leur a toujours dit (ou fait comprendre) qu'ils étaient nuls donc soit ils se battent pour augmenter leur estime, soit ils se laissent influencer par ce qu'on leur a dit. Leur expérience crée leur savoir... car le savoir par lui même n'est rien sans l'expérience.

Pourquoi dit on aux ingénieurs qu'ils sont intelligents ?  
Parce que ce sont les seuls qui y croient !

Sachez que croire est une chose merveilleuse car tout finit par arriver si on y croit avec assez de force et de conviction...

Sachez que le fait de croire met en oeuvre des énergies qui petit à petit matérialisent l'objet de la croyance...

Celui qui cherche à savoir doit savoir chercher !

### •Les émotions

Peine, colère, envie, peur, amour : cinq émotions principales (en fait, tout dérive de l'amour). Il ne faut pas les rejeter sinon frustration.

{[Livre, Conversation avec Dieu, Tome 3, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane](#)}

Deux émotions principales existent : la peur et l'amour

{[Livre, Conversation avec Dieu, Tome 1, Neale Donald Walsch, Ed. Ariane](#)}

Pourquoi l'être humain n'est il pas logique ?

Parce qu'il est émotif. Il réagit suivant ses émotions et non pas sa logique.

La seule chose dont on doit avoir peur, c'est d'avoir peur !

Le courageux n'est pas celui qui n'a jamais peur; c'est celui qui fait malgré sa peur !

### • **Les échecs et les succès**

"Rien n'est bon ni mauvais, mais y penser le rend ainsi"  
{Citation, Shakespeare}

Tout événement se produit pour une raison précise et doit nous servir  
L'échec n'existe pas. Seuls existent les résultats.  
Quoi qu'il arrive, il faut en assumer la responsabilité  
Il n'est pas nécessaire de tout comprendre pour tout utiliser  
Les êtres humains sont notre plus grande ressource  
Pour réussir durablement, il faut s'engager  
{Livre, Pouvoir illimité, Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu}

"Si tu fais ce que tu as toujours fait, tu obtiendras ce que tu as toujours obtenu."  
{Livre, Pouvoir illimité, Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu}

### • **Le hasard**

"Je ne peux pas croire que Dieu joue aux dés"  
{Citation, Albert Einstein, un an avant sa mort}

### • **La conviction**

Il faut se convaincre que nous savons et nous saurons.

Le meilleur moyen d'atteindre un objectif est de se convaincre soi-même qu'on l'a déjà atteint !

Si on a besoin de quelque chose, il ne faut jamais le dire deux fois sinon il y a doute !

Pour renforcer la réalisation de quelque chose, il faut répéter trois fois les choses :  
1 fois pour apprendre (on effleure la connaissance)  
1 fois pour assimiler (on la fait sienne)  
1 fois pour vivre cette connaissance (on est cette connaissance : ce qui est le but ultime)

Savoir une chose est bien.  
L'assimiler, c'est encore mieux.  
Mais être cette chose est nécessaire si on désire en acquérir les bienfaits.

Nous ne devons pas dire "Je suis riche" en pensant que nous avons avec nous la fortune mais plutôt dans le sens de "Je Suis La Richesse".

Conversation :  
- Père, imprègne toi dans moi !  
- Non, je n'ai pas à m'imprégner dans toi, Je Suis toi !  
- Père, pardonne mes faiblesses :  
- Non, je n'ai pas à te pardonner, Tu Es la force !  
- Père, pourquoi es tu si dur avec moi ?  
- Je ne suis pas dur avec toi. Je Suis ce que ton être désire et Je Suis avec toi ce que tu es prêt à supporter.

Savoir se mettre dans un état donné est une grande qualité.

"A un moment donné de notre existence, nous perdons la maîtrise de notre vie, qui se trouve dès lors gouvernée par le destin. C'est là la plus grande imposture du monde."

"Quand tu veux vraiment une chose, tout l'univers conspire à faire en sorte que tu parviennes à l'obtenir."

"Souviens toi de toujours savoir ce que tu veux."

"Personne ne doit avoir peur de l'inconnu, parce que tout homme est capable de conquérir ce qu'il veut et qui lui est nécessaire."

{Livre, [Alchimiste \(L'\)](#), Paulo Coelho, Ed. Le Livre de Poche}

### •Mouvement des yeux

Suivant le mouvement effectué par les yeux de l'interlocuteur, on peut déduire la manière dont il pense :

Visuel Conçu : Yeux Haut Gauche (pour celui qui regarde)

Visuel remémoré : Yeux Haut Droite (pour celui qui regarde)

Auditif conçu : Yeux Gauche (pour celui qui regarde)

Auditif remémoré : Yeux Droite (pour celui qui regarde)

Kinesthésique : Yeux Bas Gauche (pour celui qui regarde)

Conversation avec soi-même : Yeux Bas Droite (pour celui qui regarde)

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI LU}

### •L'imitation

Moyen pour réussir en faisant comme un modèle (même action, même raisonnement, ...)

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI LU}

Si on a déjà fait une chose, il suffit de se remettre dans le même état pour la reproduire.

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI LU}

Si tu veux être puissant, fais semblant d'être puissant.

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI LU}

Méthode du miroir : imiter les autres (même respiration, gestes, etc...) pour les amener à nous aimer.

{Livre, [Pouvoir illimité](#), Anthony Robbins, Ed. J'AI LU}

### •Les méta programmes

Méta programme (se mettre dans celui de son interlocuteur) :

1) Que voulez vous ?

- Soit on dit ce que l'on veut
- Soit ce que l'on ne veut pas

2) Schéma interne / externe

- Schéma interne de référence : il sait qu'il réussit (par exemple) par rapport à lui
- Schéma externe de référence : il sait qu'il réussit (par exemple) par rapport à un autre

3) Optique dans laquelle nous établissons des relations : par intérêt personnel ou pour les autres.

4) Ceux qui associent (voient les similitudes) et ceux qui différencient (voient les différences).

5) Que faut il faire pour convaincre quelqu'un de quelque chose. Stratégie de persuasion :

- bloc sensoriel (voir, ressentir, entendre, ...)
- fréquence (faire ses preuves 1 fois, 10, toujours)

6) Nécessité ou possibilité :

- on fait les choses par nécessité
- on teste toutes les possibilités

7) Façon de travailler :

- indépendant (travailler seul)
- coopération (travailler en groupe)
- proximité (travailler avec des personnes mais en étant tout de même responsable de ce que l'on fait).

{Livre, Pouvoir illimité, Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu}

### •Le dépassement de soi

Se dépasser n'est rien d'autre qu'aller vers soi !

{Livre, Mémoire d'Essénien, Tome 2 (De), Anne et Daniel Meurois Givaudan, Ed. Arista}

Savoir que la force est en celui qui la sent avec lui est la plus grande des choses à savoir.

### •Le lâcher prise

Un être de lumière disait :

"Petite soeur, ne provoque ni le ciel ni la terre. En vérité ton anxiété vient du fait que tu veux imposer ta volonté et ta marche aux événements pour qu'ils aillent dans le sens que tu as prévu. Coule toi dans le sens du courant, n'arrête et n'accélère rien. Les événements sont ce qu'ils sont. A toi de te couler dedans pour les imprégner de ta force divine et non de ta volonté du moment. La vie a ses propres lois, ses règles, ses moments. Ne veux rien, ne précipite rien mais agis comme le funambule sur le fil. Tu dois agir sans désir, sans vouloir, l'anxiété vient de ce désir que tout soit comme tu le veux... Pourtant tout se fait en temps voulu. Rien n'est laissé sans raison. Calme en toi toute volonté inférieure personnelle du moment. Tes relations vont en être changées. Ta paix viendra de là, ta sérénité aussi. Le lâcher prise n'est pas des laisser-faire. La frontière entre les deux est légère. L'un demande confiance et action, l'autre paresse et lâcheté. Sois en paix, nous t'envoyons toute notre paix ".

{Livre, Lecture d'auras et soins esséniens, Anne Givaudan, Ed. Amrita}

Lorsqu'on se donne trop de mal, on n'arrive à rien et des efforts prolongés aboutissent à un résultat négatif.

Lorsque nous exigeons trop d'efforts de notre cerveau, nous provoquons une charge électrique trop grande qui, en réalité, annihile le processus de la pensée.

{Livre, [Secrets de l'aura \(Les\)](#), T. Lobsang Rampa, Ed. J'Ai Lu}

•**La volonté**

Pour certains, la volonté se manifeste en réalité au bout de plusieurs années, d'autres des mois, semaines, heures, jours, minutes, secondes.

Pour les maîtres, c'est instantané.

{Livre, [Conversation avec Dieu, Tome 2](#), Neale Donald Walsch, Ed. Ariane}

"La richesse est un état d'esprit et de la même façon, la pauvreté est un état d'esprit. Nous ne démolirons jamais tous les taudis du monde tant que nous ne nous débarrasserons pas de ces taudis et de la croyance en la pauvreté et en la pénurie dans l'esprit de l'homme."

"Il est vrai qu'une pensée spirituelle est plus puissante que 1000 pensées négatives et que les pensées que vous faites naître avec sentiment et intentionnellement créeront pour vous tout ce que vous désirez connaître à partir de ce jour."

{Livre, [Une puissance miraculeuse attire des richesses infinies](#), Joseph Murphy (Dr), Ed. Christian Godefroy}

**•Les objectifs**

Pour réussir, définir objectif :

Programme données sensorielles :

- Que voulez-vous exactement ?
- Que verrez vous ?
- Qu'entendez vous ?
- Quelles sensations ressentirez vous ?
- Quelles odeurs sentirez vous ?

Etat recherché / Etat présent :

- Que voulez-vous ?
- Qu'avez vous en ce moment ?
- Quelle est la différence ?

Vérification :

- Comment saurez vous que vous avez ce que vous désirez ?

{Livre, [Pouvoir illimité, Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu](#)}

Il faut être précis dans ses demandes.

{Livre, [Pouvoir illimité, Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu](#)}

**•Le subconscient**

Le subconscient n'a aucun sens critique. Tout ce qu'on lui dit, il l'accepte à condition que cela devienne une habitude. Et dès que c'est une habitude, c'est automatiquement accompli.

{Livre, [Grand livre des révélations secrètes \(Le\)](#)}

Un des plus puissants dialogues qui influence le subconscient est celui de l'imagerie mentale, c'est à dire des symboles. Le langage par les mots est une conception humaine purement arbitraire. Les facultés d'imagination et de visualisation sont indispensables pour le conditionner.

{Livre, [Grand livre des révélations secrètes \(Le\)](#)}

**•L'action**

Il n'y a que celui qui ne fait rien qui se trompe, non pas l'inverse.

Le plus grand criminel de l'histoire est plus proche de Dieu que celui qui ne fait rien par lui-même car être tiède est la pire chose qui puisse arriver à un individu.

Un grand criminel dans une vie pourra être un grand sauveur dans une autre car il aura appris à agir et il suffira d'un changement de mentalité pour transformer sa vie.

Les extrémités se rejoignent. Quand on fait le tour de la Terre, on revient à son point de départ.

Quand le plus grand criminel aura fait ses plus grands crimes, il finira par se rendre compte que cela ne l'amène pas où il désire aller et il finira par retrouver la pureté d'esprit qui le fera agir différent. Par contre, le tiède qui n'a jamais appris à agir aura beaucoup d'efforts à faire...

"Le grand but de la vie n'est pas le savoir mais l'action"

{Citation, [Thomas Huxley](#)}

"la minorité qui agit" est différent de "la majorité qui parle"

{Citation, [Anthony Robbins](#)}

"Je sais ce que je dois faire et je ne le fais pas; je sais ce que je ne dois pas faire et je le fais"

{Citation, [Jean Paul Sartre](#)}

"A l'origine de toute action, il y a une pensée"

{Citation, Ralph Emerson}

"Le bonheur n'est pas une chose qui m'arrive, mais que je fais arriver."

{Livre, Emissaire de la lumière (L'), Twyman (James F.), Ed. Ariane}

Il faut bien apprendre pour comprendre

Il faut bien comprendre pour faire

Il faut bien faire pour être

On est, donc on fait, donc on a (et non pas l'inverse).

On n'a pas à faire quoi que ce soit, il suffit d'être.

Le plus grand savant n'est pas celui qui sait qu'il sait tout. Mais celui qui sait qu'il ne sait rien. Car c'est dans cette quête du savoir (à travers sa manière d'être) qu'il saura tout.

Le savoir par lui même n'a aucune valeur s'il n'est pas mis tout de suite en action...

Une personne instruite parle beaucoup mais est ce pour autant qu'elle crée des choses.

Mieux vaut ne rien savoir mais agir...

### •Psychologie relationnelle

Tout le monde est responsable dans une dispute.

Noter ses propres erreurs

S'excuser si on a tort

Ne pas critiquer mais prendre les critiques des autres pour nous améliorer

Ne même pas riposter aux critiques par des critiques

Dire nous pour faire changer quelqu'un : "ne serait il pas préférable que nous changions, apportions, fassions, etc...)

Si quelqu'un est en colère, lui dire qu'à sa place, on ferait pareil. Cela calmera sa colère.

Plus on donne, plus on reçoit

Faire des compliments

ZENON : "La nature nous a donné une langue et deux oreilles afin que nous écoutions le double de ce que nous disons".

Ne pas chercher à se venger.

Rire est communicatif. Dire en riant aide à faire passer un message.

Sourire (sincère et généreux) permet de nous rapprocher des autres

{[Livre, Grand livre des révélations secrètes \(Le\)](#)}

Pour s'affirmer :

écouter pour comprendre l'autre

réfléchir avant de répondre

répondre avec tact et sourire

ne donner aucune excuse ni explication (ne même pas se justifier)

### •Programmation Neuro Linguistique

Créée par John Grinder et Richard Bandler

### •Divers

pour ne plus se ronger les ongles :

S'imaginer en train de se ronger les ongles

S'imaginer être bien habillé, doigts bien manucurés, etc...

Lié les deux images ensemble :

\* Voir cette deuxième image en coin de la première

\* agrandir d'un seul coup cette image qui prend tout l'écran

{[Livre, Pouvoir illimité, Anthony Robbins, Ed. J'AI Lu](#)}

## Messages

### •Sous la forme, le fond...

Une leçon pour tous :

À Brooklyn, New York, Chush est une école qui s'adresse aux enfants handicapés. Quelques-uns de ces enfants font toutes leurs études à Chush, tandis que des autres sont intégrés dans des écoles conventionnelles. À un dîner bénéfice, le père d'un étudiant de Chush a prononcé un discours inoubliable. Après avoir chanté les louanges de l'école et de son personnel dévoué, il a crié : "Où est la perfection en Shay, mon fils? Dieu fait tout avec perfection. Mon fils ne peut pas comprendre les choses comme le peuvent d'autres enfants. Mon fils ne peut pas se souvenir des faits ni des chiffres comme le peuvent d'autres enfants. Où est donc la perfection de Dieu?" Les spectateurs ont été bouleversés par la question, et touchés par l'angoisse du père. "Je crois, a-t-il répondu, qu'en créant un enfant, la perfection que cherche Dieu est comment on réagit à l'enfant." Il a ensuite raconté l'histoire suivante de Shay :

Un après-midi, Shay et son père se promènent près d'un parc où des garçons que Shay connaissait jouent au baseball. Il demande à son père : "Penses-tu qu'ils me laisseront jouer?" Le père savait que Shay n'est pas du tout le type athlétique et que d'habitude les garçons ne veulent pas que Shay soit dans leur équipe. Mais il comprenait que si l'on permettait à Shay de jouer, ça lui donnerait un sentiment d'appartenance. Le père demande à un des joueurs de champ si Shay peut participer. Le garçon y pense pour quelques instants et dit :

" Nous perdons par six points et nous sommes à la huitième manche. Je suppose qu'il peut faire partie de notre équipe et avoir l'occasion de frapper au neuvième tour."

Le père est très heureux de cette nouvelle et Shay pousse un sourire énorme. On dit à Shay de mettre le gant et de prendre sa position. À la fin de la huitième manche, l'équipe de Shay marque quelques points mais traîne toujours par trois points. Au bout du neuvième tour, l'équipe de Shay gagne encore un point! On a deux sortants et les buts remplis, et une chance de gagner le jeu. Shay est le prochain en ligne. Est-ce que l'équipe va permettre à Shay de frapper, risquant de perdre le jeu ?

Chose étonnante, on lui donne le bâton. On sait sans doute que c'est presque impossible de gagner, car Shay ne sait ni comment tenir le bâton comme il le faut, ni comment frapper la balle. Cependant, quand Shay s'approche du marbre, le lanceur avance quelques pas pour loper la balle assez doucement pour que Shay puisse au moins toucher la balle avec le bâton. Shay frappe lourdement au premier lancer, sans succès. Un de ses équipiers vient à son aide et les deux prennent le bâton en attendant le prochain lancer. Le lanceur avance davantage et jette légèrement la balle à Shay. Avec son équipier, Shay frappe un roulant vers le lanceur, qui le ramasse et aurait pu facilement le lancer au premier but, dans lequel cas Shay serait éliminé, et le jeu se terminerait. Mais voilà, le lanceur jette la balle en arc au champ droit, loin au-delà du premier but. Tous se mettent à crier :

- "Cours au premier, Shay! Cours au premier! "

Jamais n'a-t-il eu l'occasion de courir au premier but. Il galope le long de la ligne de fond, tout étonné. Quand il atteint le premier but, le voltigeur de droite a la balle en main; il peut facilement la jeter au deuxième but, ce qui va retirer Shay qui court toujours, mais il lance la balle en haut au-delà du troisième but et tous crient :

- " Cours au deuxième! Cours au deuxième! "

Les coureurs devant Shay, transportés de joie, encerclent les buts en route au marbre. Lorsque Shay s'approche du deuxième but, l'adversaire le dirige vers le troisième et s'exclame :

- " Cours au troisième! "

Quand Shay passe par le troisième, les joueurs des deux équipes le suivent en s'écriant :

- " Fais un circuit Shay! "

Shay complète le circuit, prend pied sur le marbre et tous les 18 garçons le soulèvent sur les

épaules. Shay est le héros! Il vient de faire le grand chelem et de gagner le match pour l'équipe. "Ce jour-là, continue son père, les larmes aux yeux, ces 18 garçons ont atteint leur propre niveau de la perfection de Dieu."

C'est bizarre la vérité de cette histoire!

Bizarre que les gens puissent simplement dénigrer les croyances et les modes de vie des autres, et puis se demandent pourquoi le monde devient infernal. Bizarre qu'on transmette des milliers de blagues par mail et qu'elles se propagent, mais lorsqu'on envoie des messages au sujet des choix de vie, on n'a pas si hâte à les faire suivre. Bizarre que l'on puisse facilement accéder aux sites obscènes et vulgaires du cyberspace, mais quand il est question de moralité, cela n'est pas encouragé assez souvent à l'école ou au bureau. Bizarre que lorsque vous faites suivre ce message (si vous décidez de le faire), vous n'allez probablement pas l'envoyer à un grand nombre de vos connaissances puisque vous n'êtes pas certain en quoi ils croient, ni de leur perception de vous pour le leur avoir envoyé.

Bizarre que l'on soit plus préoccupé de ce que les autres pensent, mais non pas de sa perception de soi-même. Le paradoxe d'aujourd'hui est que l'on a la patience de construire de grands édifices mais pas pour contrôler sa colère; on a de larges routes, mais des points de vue étroits. On dépense plus, mais possède moins; on achète plus de produits, mais on les apprécie moins.

On habite les maisons plus grandes, mais les familles sont plus petites; on jouit de plus de commodités, mais on a moins de temps disponible.

On accumule plus de diplômes, mais on semble avoir moins de logique; on a plus de connaissances, mais moins de discernement; plus de spécialistes, mais plus de problèmes; plus de médecine, mais plus de maladies

On a multiplié ses avoirs, mais diminué ses valeurs. On a tendance à parler trop, aimer rarement et haïr trop souvent. On sait comment gagner sa vie, mais sans la qualité de vie; la science permet de vivre plus longtemps, mais c'est une vie plate. On a fait le voyage aller-retour à la lune, mais on a de la difficulté à traverser la rue pour se présenter à son voisin. On a conquis l'espace interplanétaire, mais non pas notre espace intérieur; on a épuré l'air, mais pollué l'esprit; on a divisé l'atome, mais non pas son préjudice. On a des revenus plus élevés, mais une morale plus basse; on se concentre sur la quantité, plutôt que la qualité; on est aujourd'hui de grande taille, mais de caractère faible; on voit des profits généreux mais des relations superficielles. On désire atteindre la paix mondiale, mais on continue la guerre interne; on a plus de loisirs, mais moins d'amusement; plus de choix de nourriture, mais moins de nutrition. On a des couples à deux salaires, mais le divorce est plus courant; on a des maisons plus belles, mais des familles désunies. La technologie peut expédier cette lettre à votre portée, et c'est à vous de décider si vous voulez faire une différence ou simplement presser le bouton Supprimer. Ne cessez pas de rechercher ce niveau de perfection.

Vous pouvez faire en sorte que les choses changent !

[{Dossier, Message qu'il nous a été demandé de diffuser}](#)

**•C'est une façon de voir les choses**

C'est une façon de voir les choses...

Jerry est gérant dans la restauration au Québec. Il est toujours de bonne humeur et a toujours quelque chose de positif à dire. Quand on lui demande comment il va, il répond toujours: "Si j'allais mieux que ça, nous serions deux : mon jumeau et moi !" Quand il déménage, plusieurs serveurs et serveuses sont prêts à lâcher leur job pour le suivre d'un restaurant à un autre pour la seule raison qu'ils admirent son attitude. Il est un motivateur naturel.

Quand un employé file un mauvais coton, Jerry est toujours là pour lui faire voir le bon côté des choses.

Curieux, je suis allé voir Jerry un jour pour lui demander: "Je ne comprends pas. Il n'est pas possible d'être toujours positif comme ça, partout, tout le temps. Comment fais-tu ?"

Et Jerry de répondre: "Tous les matins à mon réveil, je me dis que, aujourd'hui, ou bien je choisis d'être de bonne humeur, ou bien je choisis d'être de mauvaise humeur. Je choisis toujours d'être de bonne humeur.

Quand il arrive quelque incident déplorable, ou bien je choisis d'être la victime, ou bien je choisis d'en tirer une leçon. Quand quelqu'un vient se plaindre à moi, ou bien je choisis d'entendre sa plainte, ou bien j'essaie de lui faire voir le bon côté de la chose."

"Mais ce n'est pas toujours si facile", lui dis-je. Et Jerry d'enchaîner: "La vie, c'est une question de choix. On choisit sa façon de réagir aux situations. On choisit de quelle façon les autres peuvent nous influencer ou non. On choisit d'être de bonne humeur ou de mauvaise humeur. On choisit de vivre sa vie de la manière qui nous convient."

Plusieurs années plus tard, j'entends dire que Jerry a fait incidemment ce qu'on ne doit jamais faire dans la restauration:

il a laissé déverrouillée la porte arrière du restaurant un bon matin et il s'est fait surprendre par trois voleurs armés. En essayant d'ouvrir le coffre fort, sa main tremblait de nervosité, il n'arrivait pas à faire la combinaison numérique.

Un des intrus a paniqué et a tiré. Heureusement pour Jerry, les choses n'ont pas trainé et il a été vite transporté à l'hôpital. Après dix-huit heures de chirurgie et des semaines de soins intensifs, Jerry a reçu son congé de l'hôpital avec des débris de la balle qu'on avait réussi à lui retirer du corps.

J'ai revu Jerry six mois après l'incident et je lui ai demandé comment il réagissait à tout ça. "Si j'allais mieux que ça, dit-il, nous serions deux : mon jumeau et moi. Tu veux voir les cicatrices?" Je n'ai pas voulu voir la blessure mais je lui ai demandé ce qui lui avait passé par la tête au moment du vol.

Et Jerry de dire: "La première chose qui m'est venue à l'idée est que j'aurais dû fermer à clé la porte arrière du restaurant. Et puis, étendu sur le plancher après m'être fait tirer une balle, je me suis souvenu que je pouvais encore faire un choix: ou bien de vivre ou bien de mourir. Et j'ai choisi de vivre."

"T'as pas eu peur?" lui dis-je. Et lui de répondre: "Les ambulanciers ont été bien corrects. Ils n'ont pas essayé de me dire que tout allait bien. Mais en entrant dans le bloc opératoire de l'hôpital, j'ai vu l'expression faciale des médecins et des infirmières et, là, j'ai eu peur. J'ai vu dans leurs yeux que j'étais un homme mort et j'ai su que je devais agir vite."

"Et alors, qu'as-tu fait?" "Eh bien, mon ami, il y avait une grosse infirmière qui me bombardait de questions; elle voulait savoir si j'étais allergique à quelque chose. J'ai dit oui, et les médecins et les infirmières se sont arrêtés pour entendre ce que j'allais leur dire.

J'ai pris une profonde respiration et je leur ai dit que j'étais allergique aux balles de fusil ! Quand ils ont eu cessé de rire, je leur ai dit que j'avais fait le choix de vivre et qu'ils feraient mieux de m'opérer comme si j'étais un homme vivant plutôt qu'un homme mort !"

Jerry a survécu grâce à l'expertise des médecins mais aussi grâce à son attitude & tonnante! J'ai appris de lui que, à tous les jours, nous devons faire des choix: ou bien de profiter pleinement de la

vie ou bien de s'y emmerder tant qu'on veut.

La seule chose qui nous appartient et que personne ne peut contrôler, ni nous enlever, ce sont nos attitudes. Alors, quand on peut cultiver des attitudes positives, tout le reste est de la petite bière.

Maintenant, c'est à vous de choisir:

1- ou bien vous faites disparaître ce message

2- ou bien vous l'acheminez à des gens qui vous sont proches.

J'ai choisi la deuxième option et j'ose croire vous en ferez autant.

[{Dossier, Message qu'il nous a été demandé de diffuser}](#)