

Le Pouvoir Suprême

Le Pouvoir suprême

**Comment réaliser
vos désirs en
utilisant le pouvoir
de votre esprit**

Joseph Marcoulet

Le Pouvoir Suprême

Joseph Marcoulet

Le pouvoir suprême

© Copyright
JOSEPH MARCOULET
2011

Toute reproduction d'un extrait quelconque de cet ouvrage, par quelque procédé que ce soit, notamment par photocopie, scanner, Internet, photo ou autre, sans l'autorisation écrite de l'auteur, est interdite et constituerait une contrefaçon sanctionnée par les lois en vigueur.

*La pensée n'est qu'un éclair
au milieu de la nuit mais
c'est cet éclair qui est tout.*

Henri Poincaré

Table des matières

<i>Introduction.....</i>	<i>5</i>
<i>Que pouvez-vous faire avec la puissance de votre esprit ?.....</i>	<i>6</i>
<i>Pouvez-vous tirer profit de ces étranges histoires ?.....</i>	<i>9</i>
<i>Est-ce que votre attitude mentale peut changer votre vie ?.....</i>	<i>13</i>
<i>Comment utiliser les forces étranges qui vous habitent ?.....</i>	<i>19</i>
<i>Que peuvent vous procurer vos émotions ?.....</i>	<i>21</i>
<i>Le secret des génies.....</i>	<i>24</i>
<i>Comment optimiser vos facultés mentales ?.....</i>	<i>25</i>
<i>Le secret pour vous attirer des bienfaits.....</i>	<i>27</i>
<i>Quel est le grand secret de la vie ?.....</i>	<i>29</i>
<i>Comment retrouver la joie et le bonheur ?.....</i>	<i>30</i>
<i>Les stupéfiant pouvoir du conditionnement mental ?.....</i>	<i>32</i>
<i>Possédez-vous les habitudes de la réussite ?.....</i>	<i>32</i>
<i>Voici ce que peuvent vous procurer vos émotions ?.....</i>	<i>36</i>
<i>Y-a-t-il des mots spéciaux pour séduire ?.....</i>	<i>38</i>
<i>Comment séduire une inconnue ?.....</i>	<i>40</i>
<i>Comment entretenir des bonnes relations ?.....</i>	<i>42</i>
<i>Comment utiliser vos pouvoirs intérieurs ?.....</i>	<i>46</i>
<i>Avez-vous intérêt à vous relaxer ?.....</i>	<i>48</i>
<i>Comment éviter d'obtenir le contraire de ce que vous désirez ?.....</i>	<i>50</i>
<i>Les mots qui peuvent changer votre vie.....</i>	<i>51</i>
<i>Quel est le mot qui peut vous faire mincir ?.....</i>	<i>51</i>
<i>Quel est le mot à utiliser pour obtenir de l'argent ?.....</i>	<i>52</i>
<i>Quel est le mot à employer pour retrouver un objet égaré ?.....</i>	<i>53</i>
<i>Quel est le mot qui peut vous procurer le bien-être ?.....</i>	<i>54</i>
<i>Commencez par choisir un déclencheur de mot.....</i>	<i>55</i>
<i>Quel est le mot à utiliser pour obtenir un prêt d'argent ?.....</i>	<i>55</i>
<i>Quel est le mot à prononcer pour accomplir facilement un effort ?.....</i>	<i>56</i>
<i>Liste des mots à utiliser pour résoudre vos problèmes :.....</i>	<i>56</i>
<i>Comment utiliser votre imagination pour vous guérir ?.....</i>	<i>58</i>
<i>Quelles sont les images à visionner pour guérir ?.....</i>	<i>59</i>
<i>Pouvez-vous agir sur l'esprit des autres ?.....</i>	<i>61</i>
<i>Comment gagner aux jeux de hasard ?.....</i>	<i>63</i>
<i>Est-ce que votre esprit peut vous attirer ceux que vous voulez ?.....</i>	<i>64</i>
<i>Comment utiliser votre esprit pour vous protéger ?.....</i>	<i>66</i>
<i>Comment agir sur les autres à distance ?.....</i>	<i>66</i>
<i>Qu'avez-vous appris ?.....</i>	<i>68</i>
<i>Existe-il des règles pouvant conduire au succès ?.....</i>	<i>68</i>
<i>Comment vous attirer la sympathie des autres ?.....</i>	<i>69</i>
<i>Comment réussir ?.....</i>	<i>69</i>
<i>Comment retrouver votre équilibre ?.....</i>	<i>70</i>
<i>Comment préserver votre santé ?.....</i>	<i>70</i>
<i>Comment effacer vos tracas ?.....</i>	<i>71</i>
<i>Comment retrouver votre confiance ?.....</i>	<i>72</i>
<i>Comment réaliser vos désirs ?.....</i>	<i>72</i>
<i>Comment barrer la route à la colère ?.....</i>	<i>73</i>
<i>Comment vous enrichir ?.....</i>	<i>73</i>
<i>Quel est le secret de la réussite ?.....</i>	<i>74</i>
<i>Que devez-vous faire pour obtenir ce que vous voulez ?.....</i>	<i>75</i>
<i>La formule de réussite qui peut vous rendre irrésistible.....</i>	<i>76</i>
<i>Qu'elle est l'émotion qui peut vous faire réussir ?.....</i>	<i>79</i>
<i>Comment utiliser votre état d'esprit pour réussir ?.....</i>	<i>82</i>
<i>L'autre grand secret de la réussite.....</i>	<i>84</i>
<i>Et si pour gagner de l'argent vous réalisiez une invention ?.....</i>	<i>85</i>
<i>Comment découvrir des idées pouvant faire votre fortune ?.....</i>	<i>87</i>
<i>Comment trouver des bonnes idées ?.....</i>	<i>90</i>

Le Pouvoir Suprême

<i>Comment fonctionne votre imagination ?</i>	90
<i>Sur quoi repose votre réussite ?</i>	91
<i>Quel est le danger à éviter ?</i>	92
<i>Comment prier ?</i>	92
<i>Comment résoudre la crise économique ?</i>	95
<i>Conclusion</i>	103

Introduction

— Savez-vous qu'il vous est possible de réaliser vos désirs en influençant secrètement les autres ?

L'homme qui venait de me poser cette question était sans doute sincère. Il me donna d'ailleurs des explications intéressantes sans se douter que j'étais particulièrement réfractaire à ce que je considérais comme une supercherie.

Et puis, un jour, les journaux relatent l'histoire de Yvon Yva, un maître de l'hypnose qui se rendit célèbre en se faisant opérer de l'appendicite sans anesthésie. Cela s'est passé à la clinique du Parc, dans la banlieue de Bordeaux. Ce que l'on sait moins c'est que, plus tard, cet homme dut s'expatrier au Québec, pour cause de démêlés avec la médecine officielle. Mais un peu après on le retrouve enseignant à la faculté de Montréal, puis ensuite à celles de New York et de Washington.

Les travaux que ce chercheur réalise lui permettent d'affirmer qu'il a jeté les bases d'une technique permettant d'agir sur quiconque contre sa volonté.

Les plus hautes autorités le mettent en garde :

— Imaginez, lui dit-on, quelle puissance vous mettriez entre les mains de gens pouvant approcher les diplomates, les militaires ou les chefs d'États ! Très vite les Soviétiques, les Américains et la N.A.S.A. lui demandent de venir travailler dans leurs laboratoires. La France va même jusqu'à lui offrir de mettre un institut à sa disposition. Le professeur Rabishong, l'éminent neurophysiologue, installé à Montpellier, lui propose des locaux avec des assistants.

Pourquoi s'intéresse-t-on soudain à cet homme ? Cela paraît évident dès lors qu'il est question d'un moyen qui serait capable d'agir sur les autres sans qu'ils s'en aperçoivent.

À l'époque, j'étais persuadé qu'il s'agissait d'une histoire sans fondement mais ce que je venais de lire m'intriguait. Je me mis alors à chercher ce qui pouvait cacher derrière ce récit et je découvris que des recherches étaient effectivement réalisées sur ce sujet aussi bien par des *illuminés* que par des physiciens, des médecins et d'éminents spécialistes.

Je recueille également des faits étranges, et ensuite je m'étonne car je découvre que certains travaux apportent la preuve scientifique que l'esprit humain possède une faculté permettant d'agir sur la matière et sur le hasard.

J'apprends aussi qu'il nous est possible d'agir sur l'esprit des autres sans qu'ils s'en aperçoivent. Et je prends connaissance d'une multitude de phénomènes étranges que je vais immédiatement vous dévoiler. À travers ceux-ci vous verrez comment les grands de ce monde utilisent certains de ces moyens pour gagner beaucoup d'argent, réussir, séduire, se faire aimer et atteindre les portes du bonheur.

Et vous allez découvrir comment vous servir des mêmes procédés pour réaliser vos rêves.

Que pouvez-vous faire avec la puissance de votre esprit ?

Vous avez pu lire, ici et là, des histoires rocambolesques de mystifications réalisées par des gens peu scrupuleux dont le but était de faire croire à des faits ou à des pouvoirs imaginaires. Ces supercheries ont eu pour effet de faire croire que les phénomènes plus ou moins étranges relevaient de la tromperie. Et je le croyais aussi. C'est donc avec la plus extrême prudence que je me hasardais à examiner ces questions.

La première histoire que je vais vous conter a été relatée dans le journal le *Parisien Libéré*. La scène se passe dans un petit village de Caroline du Nord, aux U.S.A. Un enfant de 6 ans, nommé David, joue aux Indiens avec des camarades. Par malheur, l'un d'eux lui décoche une flèche dans un oeil qu'il va perdre. Afin que l'enfant ne soit pas défiguré on lui place une prothèse si bien adaptée que personne ne peut dire qu'il a un oeil en verre.

Quelques années plus tard, il joue aux gendarmes et aux voleurs et il est fait prisonnier par un camarade qui lui place un bandeau sur les yeux et l'attache à un arbre. C'est alors que David lui demande :

- Mais pourquoi as-tu un couteau entre les dents ?
- Alors tu vois à travers ton bandeau ?
- Je ne crois pas.

Il retire son couteau d'entre les dents et un autre gamin demande :

- Et maintenant que vois-tu ?

David répond :

- Il a mis son couteau dans sa poche.

Les enfants s'approchent et retirent le bandeau du garçon. Ils l'essaient et se rendent compte qu'il est impossible de voir à travers.

- Mais de quel œil vois-tu ? lui demande un gamin.

David déclare qu'il voit à travers son œil artificiel.

L'histoire se raconte. L'affaire s'ébruite. Le médecin du village, Lewis Green, rédacteur en chef du journal local, ainsi que le photographe Ewar Ball, viennent voir David auquel ils font subir toutes sortes d'expériences. Ils vont jusqu'à lui bander entièrement le visage, et à lui demander de voir des objets cachés derrière d'autres. L'enfant étonne tout le monde, car il *devine* tout ce qu'on lui demande.

Pour corser la difficulté le photographe va jusqu'à lui demander quelle est la marque des piles qui se trouvent dans son appareil photographique. David le révèle très exactement.

Toutes les expériences tendent à démontrer que l'enfant voit sans l'usage de ses yeux.

Devant un fait semblable tout le monde reste confondu.

Les spécialistes de la télépathie affirment que ce sujet est un médium parfait, et qu'il voit les objets cachés parce qu'il *sait lire dans l'esprit des autres*.

De leur côté, les spécialistes des rayons X pensent qu'il s'agit d'une étape importante vers la découverte d'un dispositif encore caché dans le cerveau humain.

Des esprits plus pratiques proclament que le cas de l'enfant pourrait permettre de découvrir le siège de la vision et que des recherches pourraient permettre de rendre la vue aux aveugles... J'en passe ! Mais cela ne résout pas mon scepticisme.

Et puis, un jour, en lisant le *Times*, je tombe sur l'histoire de Frédérik Lee. C'est un homme qui donne régulièrement son sang à l'hôpital de *Middlesex* à Londres, et qui constate qu'il ressent une douleur au bras chaque fois que meurt un malade auquel il a donné son sang.

Il fait part de ce constat à son entourage qui, bien sûr, ne le prend pas au sérieux. Voyant cela, il décide de noter l'heure à laquelle le phénomène se produit et de faire comparer ses notes avec le registre des décès ce qui permet de constater, chaque fois, que l'heure et la date concordent avec la disparition d'un malade à qui il a donné son sang.

Que peut-on dire d'un pareil phénomène ? Je crois évidemment qu'il peut s'agir d'une supercherie, mais plutôt que de *laisser tomber*, je m'abonne à un service de coupures de presse que je charge de me communiquer tous les faits étranges qui peuvent paraître dans les journaux.

C'est ainsi que je prends connaissance de l'histoire de sœur Catherine Capitani relatée dans un article paru dans le journal *l'Aurore*.

Cette fois, il s'agit d'une religieuse, âgée d'une trentaine d'années, qui fait partie de l'ordre de *Saint Vincent-de-Paul* à Potenza en Italie. J'apprends qu'en quatre ans elle a été opérée plusieurs fois d'un cancer de l'estomac sans que l'on puisse résorber l'écoulement de pus qui s'épanche d'une fistule inguérissable.

J'apprends qu'à force d'être amputé son estomac n'a plus que la grosseur d'une mandarine. Et puis, un jour, les choses vont très mal car sœur Catherine est admise dans le coma à l'hôpital de Naples. Apparemment, il n'y a plus aucun espoir de la sauver. D'ailleurs personne n'est à son chevet. La communauté se contente de prier pour elle.

Pendant ce temps, la religieuse reprend conscience et elle est surprise de voir près d'elle le pape Jean XXIII qui lui pose la main sur la tête et lui dit :

— Je suis le pape Jean. Tu m'as appelé et tu es guérie ! Tu vas sonner pour en avvertir la mère supérieure. Tu lui diras que je suis venu et que je t'ai annoncé ta guérison. Elle croira que tu délires. On prendra ta température, mais tu n'en auras pas, puisque je te l'ai dit, tu es guérie. Tu demanderas à manger et on t'apportera tout ce que tu veux. On va même t'en redonner, pensant qu'au point où tu en es, on peut tout t'accorder. Tu vas demander à te lever, puisque tu es guérie, et on te le permettra. Lorsque les médecins auront constaté que tout est redevenu normal on sera bien obligé de te croire car les radios prouveront que tu n'as véritablement plus rien.

Une fois le pape disparu sœur Catherine croit avoir rêvé. Comme elle est éveillée, et qu'elle se sent bien, elle sonne, et les sœurs accourent. Elle raconte ce qui s'est passé mais on la croit en proie au délire, C'est alors qu'elle ajoute :

— Le pape m'a dit que vous auriez cette réaction. Maintenant j'ai faim.

Les sœurs se regardent et lui apportent à manger.

Le professeur Zannini, de l'Université de Naples, ainsi que les médecins qui l'examinent, n'en croient pas leurs yeux. La fistule de la religieuse s'est refermée et ils constatent, après de nombreux examens, que son estomac est redevenu normal. Devant ces faits ils se voient obligés de déclarer que tout cela dépasse leur imagination.

Quatre jours après, sœur Catherine prie sur la tombe de Jean XXIII, dans la crypte de la basilique Saint-Pierre de Rome. Ensuite, elle reprend son activité comme si de rien n'était.

Par la suite, son dossier sera soumis à la commission médicale du Vatican pour la reconnaissance des miracles requis dans la phase du procès de béatification du bon pape Jean.

Est-ce un canular monté par les religieux, les journalistes ou le milieu médical ? Je ne sais pas, mais je ne vous cache pas que j'ai beaucoup de peine à croire ce récit.

Quelques jours plus tard, je prends connaissance de l'histoire de Jean Vitalis qui déclare un beau matin à sa famille que son père décédé lui est apparu en rêve. Celui-ci lui a annoncé qu'il avait besoin de lui et que pour le rejoindre il devait mourir à 21 heures. Jean est un homme robuste. Il est en excellente santé et doté d'un bon appétit. Pourtant, à 20 heures, alors qu'il est toujours très bien, il demande aux siens d'appeler un prêtre qui, pour satisfaire sa demande, lui administre l'extrême-onction. À 21 heures l'homme embrasse sa famille. Il dit adieu à tous. Il se met au lit et à peine couché il expire.

Le médecin mis au courant de l'histoire refuse le permis d'inhumation car il suppose que l'homme pourrait être en état de catalepsie ou en syncope. Cependant, avec les jours qui passent le corps commence à se décomposer. Il faut donc bien se rendre à l'évidence : Vitalis est mort.

J'apprends aussi, à travers un article paru dans le journal *Nice Matin*, qu'à Moscou, douze étudiants se prêtent à une expérience étonnante : ils écoutent de la musique, s'amuse, et sans chercher à rien retenir ils apprennent 2 000 mots de français en 26 jours. Selon le journal *Moskovski Komsolets*, cette méthode pourrait être utilisée à l'échelon national pour apprendre les langues. Le principe consiste à inculquer par suggestions ce que l'on veut faire apprendre à l'élève qu'il suffit d'installer dans un fauteuil, dans la position la plus relaxante, en lui faisant écouter une musique lente. En même temps, le professeur lit des textes de français, d'abord sur un ton normal, et puis ensuite plus fort. L'élève répète comme il peut. On ne lui fait aucune remarque. Le professeur ne fait que répéter de façon correcte.

Les Soviétiques prétendent que la méthode peut être appliquée à tout autre domaine que celui de l'étude des langues. Ils précisent que cette technique a pour effet d'apaiser l'esprit et le système nerveux.

Pour expliquer ces résultats, les chercheurs affirment que nous n'utilisons que 4 % de nos capacités mentales, que 96 % resteraient inactives, et qu'en état de relaxation une partie d'entre elles pourrait être sollicitée ce qui aurait pour effet de procurer des résultats dépassant les normes habituelles.

J'apprends également que, dans un autre domaine, Madame Plemes, qui est une spécialiste de l'étude du comportement animal, a recueilli 800 histoires de chiens, de chats ou de cigognes qui ont prévu un danger et ont, par leur comportement, avertis leur maître ou leurs proches.

Chaque dossier a fait l'objet d'une enquête et les meilleurs cas ont été étudiés sur le terrain. Les résultats ont ensuite été analysés statistiquement et qualitativement.

Les premiers résultats ont permis de dégager certains types de comportements. On sait, désormais, que les chiens sont d'autant plus doués qu'ils sont moins domestiques. L'animal de salon ou celui qui est dressé, perd de ses facultés. On a également appris que la communication qui peut s'établir entre un chien et son maître est d'autant plus forte qu'ils sont de sexes opposés.

Pouvez-vous tirer profit de ces étranges histoires ?

D'abord, les spécialistes restent désarmés et incapables d'expliquer logiquement la plupart des phénomènes que vous venez de découvrir.

Si les Russes savent enseigner une langue, en moins d'un mois, et s'ils peuvent avancer des hypothèses quant aux mécanismes probables qu'ils ont su mettre en action, ils restent incapables de démontrer pourquoi ils arrivent à de pareils résultats.

Devant un *miracle* comme celui de sœur Capitani les médecins, eux-mêmes, restent confondus. Pour eux, le cas est scientifiquement inexplicable.

Les histoires que je viens de vous présenter ne sont pas uniques. Si je n'avais pas craint de vous lasser, j'aurais pu vous en présenter quantité d'autres aussi troublantes et authentiques.

Mais alors ! Me demanderez-vous. Peut-on savoir ce qui se cache derrière ces mystères ?

C'est ce que vous allez voir tout de suite.

André Wurmser écrivait dans le journal *l'Humanité* que l'origine des ulcères est psychique et il précisait :

« Si, à force de croire, par exemple, que sa femme le trompe, l'esprit d'un homme peut creuser un trou dans son estomac, qui peut soutenir qu'en croyant sa femme fidèle il ne pourrait guérir, accomplissant ainsi une guérison que l'on tiendrait pour miraculeuse ? »

Pourquoi pas ! Mais rien ne le prouve. Je me suis cependant méfié de ne pas tomber dans le piège absurde qui consiste à dire *« C'est impossible puisque c'est inexplicable »* car ceux qui ont raisonné de la sorte, dans le passé, se sont maintes fois lourdement trompés.

Je me suis notamment rappelé que Galilée avait été sévèrement critiqué pour avoir prétendu que la terre tournait autour du soleil ce qui était pourtant la vérité.

Jules Verne imagina de faire un voyage de la terre à lune, de passer cinq semaines en ballon, de naviguer 20 000 lieues sous les mers et de réaliser le tour du monde en 80 jours. À l'époque, ces performances étaient techniquement irréalisables. De ce fait, cet homme a été soumis aux sarcasmes les plus vifs des milieux intellectuels de son

époque. Il disait « *Ce qu'un homme imagine un autre peut le faire* » et il fut méprisé. La plupart de ses idées ont pourtant bel et bien été réalisées. Nous devrions donc bien réfléchir avant d'affirmer « *C'est impossible* » seulement parce que nous ignorons ou que nous ne comprenons pas.

Depuis des siècles l'homme s'est aperçu que son comportement ou sa façon de vivre et de penser pouvaient avoir une influence sur son destin.

Cinq siècles avant Jésus-Christ Bouddha déclarait déjà cette vérité fondamentale : « *La souffrance humaine vient de ce que nous recherchons la satisfaction de notre moi, de nos passions et de nos désirs, alors que le secret d'une paix sublime est de se dépouiller de tout désir, de se mettre à l'unisson de l'univers et d'en constituer une humble parcelle.* »

Le bouddhisme ne préconise pas de croire à un Dieu. Il affirme que votre salut est entre vos mains.

De son côté Confucius disait : « *Le chemin de la vérité est comme une grande route. Il n'est pas difficile à trouver. Le malheur est que les hommes ne le cherchent pas.* »

Si vous lisez le Coran ou la Bible vous constaterez que d'autres sages ont préconisé des attitudes susceptibles de vous procurer le bonheur ou de vous attirer la grâce de Dieu. Y sont-ils parvenus ?

Depuis que le monde existe quantité d'hommes et de femmes ont constaté que leur bonheur était lié à l'application de différents principes.

Certains vous diront que c'est en croyant en Dieu qu'ils ont trouvé le bonheur. De leur côté, les athées prétendent qu'ils sont également très bien en ne croyant qu'en eux-mêmes.

Maintes observations démontrent que ce n'est pas le fait de croire en Dieu ou en soi-même qui importe. Ce qui est essentiel, et qui produit des effets, c'est simplement de **CROIRE**. Vous en doutez ? Alors lisez ce qui suit !

Lourdes est le lieu où il est connu que depuis des générations certains paralysés on retrouvé l'usage de leurs membres en croyant que Dieu allait les faire marcher.

Observez un paralysé qui ne croit ni en dieu ni au diable. Il est alité dans un hôpital. Un incendie survient et aucun secours ne paraît possible. Si cet homme est persuadé qu'en restant couché il peut mourir brûlé, il y a des chances qu'il se lève et parte en courant. Ce fait a été constaté quantité de fois dans le monde. Le docteur Pierre Vachet a écrit, sur cette question, un livre intitulé *La pensée qui guérit* Éditions Grasset.

Le même médecin a constaté que de multiples personnes étaient décédées, sans cause apparente, simplement parce qu'elles avaient eu très peur de mourir lors de bombardements au cours d'une guerre.

Ces exemples semble indiquer que ce en quoi vous croyez peut vous tuer ou vous guérir. Et cela, que vous croyiez en Dieu, que vous appréhendiez d'être brûlés ou que vous craigniez de mourir dans un bombardement.

De même, celui qui est persuadé qu'il n'a pas de chance n'en aura pas. Et si vous croyez en avoir vous en aurez

Pourquoi en est-il ainsi ? Actuellement, personne ne peut répondre à cette question. On sait seulement que c'est possible parce que la preuve scientifique en a été faite et vous allez voir comment.

Le mystère de notre esprit a fait l'objet de nombreuses hypothèses. Celle de Jean E. Charon est très séduisante. Cet homme est un physicien théoricien de premier plan. Il a écrit de nombreux ouvrages notamment *La théorie de la relativité complexe* Éditions Albin Michel. Dans ce livre, vous découvrez que ses travaux prolongent ceux d'Albert Einstein sur la théorie de la relativité générale.

Bref ! Charon nous dit que l'on découvrirait l'existence de l'esprit à l'intérieur des électrons. Nous savons que ceux-ci sont de minuscules particules élémentaires entrant dans la composition de la matière de notre corps, comme de celle qui compose l'univers. Sauf accident exceptionnel, provoquant leur désintégration, les électrons sont stables et leur durée de vie serait identique à celle de l'univers lui-même. Les électrons qui constituent notre corps subsisteraient donc éternellement par delà notre mort charnelle : de ce fait nous serions quelque peu immortels.

Les électrons auraient également la particularité d'emmagasiner toutes les données dont ils ont connaissance, sans jamais rien rejeter, ce qui expliquerait le mystère de la mémoire. Puisque ces particules seraient éternelles, et que notre corps en est entièrement constitué, celles qui nous composent existeraient depuis la nuit des temps. Comme depuis cette époque elles auraient emmagasiné une multitude de connaissances, nous pouvons dire que la matière constituant notre corps contiendrait une grande partie de l'histoire de l'univers.

Les électrons auraient également un espace-temps différent du nôtre. Le leur détiendrait la connaissance du présent, du passé et du futur. Ces éléments communiqueraient entre eux au moyen d'interactions virtuelles. Cela signifie qu'un changement survenant en un électron pourrait simultanément modifier, de manière semblable, l'espace d'autres électrons. Ces communications s'établiraient à distance par l'intermédiaire de particules appelées neutrinos qui se déplaceraient quasi instantanément, plus vite que la vitesse de la lumière qui est déjà de 300 000 kilomètres par seconde.

Les neutrinos n'auraient pas de masse. Ils pourraient donc passer à travers tous les obstacles, même les abîmes des océans. À ce propos, je vous signale que, depuis des décennies, les militaires américains font des recherches sur les neutrinos dans l'espoir de pouvoir communiquer avec les sous-marins en plongée puisque nous savons que les ondes radio ne le peuvent.

Tout cela est très ardu, je vous l'accorde. Si vous voulez en savoir davantage sur ce sujet je vous invite à lire le livre de Jean E. Charon *L'esprit cet inconnu* Éditions Albin Michel.

Si les électrons peuvent communiquer et interagir entre eux quasi-instantanément, à quelque distance qu'ils se trouvent, cela pourrait expliquer pas mal de choses, notamment la télépathie ou la télékinésie.

Mais alors, me demanderez-vous, que puis-je faire de tout cela ?

Nous allons y venir, et vous découvrirez comment procèdent les grands ce monde pour réussir, attirer la chance, séduire, gagner, se faire aimer, et atteindre le bonheur.

Mais auparavant, je vais vous conter une histoire curieuse.

Un été, je suis allé rejoindre une comédienne qui m'avait demandé de la retrouver sur le bord de la piscine de *l'Eden Roc*, dans le parc du Grand Hôtel du Cap d'Antibes.

— Je me réjouis de te voir si radieuse dans ce site enchanteur, lui dis-je.

— Ne m'en parle pas, me répond-elle nerveusement. Je me demande ce que je fais-là alors que j'ai tant de choses à régler à Paris. Mais mes nerfs ont lâchés. Je ne dors plus, et ma mère a tellement insisté pour que j'aie me reposer que me voilà ici... Les médecins disent que je suis trop nerveuse, et ils me recommandent de me détendre. Mais j'ai tant de travail, de soucis et de choses à faire...

Nous bavardons un moment. Elle me parle de ses projets et de son activité débordante. Elle me confie qu'elle a commis une faute et que depuis elle craint certaines personnes. Elle m'apprend qu'elle vit sous tension et dans l'angoisse. Puis, son regard devint pitoyable et elle me dit :

— Je donnerais vraiment tout au monde pour avoir enfin la paix.

Comme il y avait du monde près de nous je me suis penché vers elle et lui ai suggéré avec un peu d'hésitation :

— Veux-tu que nous nous recueillions ensemble ?

Elle me regarda, tourna son regard vers le large, et un signe de sa tête me fit comprendre qu'elle acceptait. C'est alors je posais ma main sur son bras et lui dit :

— Autour de toi tout est délice. L'air est imprégné d'un parfum envoûtant de fleurs exotiques, et les palmiers séculaires qui t'entourent semblent éventer les pelouses qui s'étalent à leurs pieds. En contrebas, la mer t'invite à admirer ses bleus profonds. En scrutant l'horizon tu peux distinguer le majestueux massif de l'Esterel, avec les îles de Lerins et le *Palm Beach* de Cannes qui se prépare à accueillir les noctambules.

« Que sommes-nous par rapport à cette nature paisible ? N'est-elle pas là pour nous montrer la voie de la sagesse ? Ici, la paix t'enveloppe et les impérieuses responsabilités qui t'incombent sont lointaines et semblent ne plus t'appartenir alors pourquoi ne pas les oublier ?

« De retour à Paris, tu te souviendras encore de la joie exquise que te procurent tant de douceur et de beauté. Ce que tes yeux découvrent maintenant restera gravé dans ta mémoire, et les jours un peu gris tu reviendras dans ce paradis par la pensée, pour te replonger dans la paix de ce paysage. »

Je m'étais arrêté de parler. Il faisait très doux. Un moineau se posa à nos pieds. La star le regarda avec une expression étrange, puis elle se tourna pour cacher les larmes qui lui étaient montées aux yeux.

Nous avons passé la soirée très agréablement. J'en ai profité pour lui faire quelques recommandations et je ne la revis que quelques mois après. Je ne me souvenais plus très bien de l'échange émouvant que nous avons eu. C'est elle qui me le rappela et qui ajouta :

— Lorsque tu m'as parlé, en ce lieu, il s'est passé une chose étrange, me dit-elle. Le calme m'a pénétré et m'a guéri.

Aujourd'hui, c'est une femme heureuse, bien équilibrée et en pleine santé. Que lui est-il arrivé ? Je vais essayer de vous le faire découvrir.

Est-ce que votre attitude mentale peut changer votre vie ?

Le docteur Elmer Green est le chef de laboratoire de psychologie du service de recherche de la fondation *Meninger* à Topeka, dans le Kansas. Ce scientifique soutient l'existence du principe psychophysique suivant :

« Tout changement dans l'état physiologique s'accompagne d'une modification appropriée dans l'état mental-émotionnel conscient ou inconscient et inversement. Tout changement dans l'état mental-émotionnel, conscient ou inconscient, s'accompagne d'une modification physiologique appropriée. »

Ce principe expliquerait que de croire en la guérison est de nature à nous guérir. Il est vrai que l'attitude d'un état d'âme crée cet état d'âme. Vous pouvez le constater lorsqu'un comédien adopte l'attitude de la joie, de la tristesse ou de l'angoisse, ce qui a pour effet immédiat de vous procurer de la gaieté, de la tristesse ou de l'angoisse.

Il a également été établi que celui qui a un souci peut devenir gai en se mettant à chanter. De même, si vous êtes mécontent, vous pouvez faire disparaître votre insatisfaction en vous frottant les mains avec joie, comme vous le feriez après avoir traité une bonne affaire.

Si vous êtes découragé, vous retrouverez votre courage en accomplissant un acte de vaillance tel que marcher une demi-journée, escalader une colline ou nettoyer la totalité de votre appartement. Il a même été démontré que vous vous attirerez le succès si vous vous comportez comme si vous aviez réussi.

Il est connu que les placebos sont des substances incapables de produire un effet biochimique susceptible de guérir une maladie. Cependant, lorsqu'on les administre à des malades, en leur faisant croire qu'il s'agit de médicaments, ils obtiennent souvent, dans certaines maladies, à peu près autant de guérisons qu'un traitement dispensé à l'aide de médicaments. Ce fait constitue la preuve que votre état d'esprit joue un rôle capital dans votre guérison.

Dans le même ordre d'idée, une série d'expériences ont été réalisées au Japon par Y. Ikemi et S. Nakagawa sur des sujets que l'on savait tous allergiques aux feuilles d'un arbre. Pour cela, on a bandé les yeux des participants, et les expérimentateurs ont posé, sur le bras droit de chacun, les feuilles d'un arbre différent de celui qui provoque des troubles, en leur faisant croire qu'elles proviendraient de l'arbre en question, et on a constaté que tous les sujets étaient frappés de la dermatite habituelle. Lorsque, ensuite, on leur a placé, sur l'autre bras, les feuilles de l'arbre provoquant l'allergie, en les déclarant inoffensives, aucune réaction n'est apparue.

Il est connu que la cuti-réaction, qui est utilisée pour déceler la tuberculose, produit sur la peau des marques rouges si le sujet a des anticorps de ce microbe dans le sang. Mais des tests effectués par S. Black, J. H. Humphrey et J. Niven, ont démontré que chez des personnes atteintes de tuberculose, une suggestion de non-réaction pouvait produire une réaction négative de la cuti.

Ces expériences, et quantité d'autres du même type, présentent une énorme signification. Elles démontrent qu'il suffit de croire et

d'imaginer certaines choses, dans certaines conditions, pour que votre corps produise les effets qui s'accordent avec ce que vous croyez et imaginez.

La star que j'ai rencontrée au bord de la piscine de l'Eden Roc n'a-t-elle pas retrouvé la paix et la santé par ce processus ?

À l'assemblée générale de l'*American Cancer Society* le docteur Eugène Pandergrass déclarait un jour :

« J'ai le sincère espoir que nous pourrions nous appuyer, dans nos recherches sur le cancer, sur le fait qu'il existe, dans l'esprit humain, une puissance capable d'exercer des forces qui peuvent accélérer ou enrayer le progrès de cette maladie. »

Tout ce que je viens de vous conter a quelque peu changé mon attitude fermée vis-à-vis des phénomènes que je ne comprenais pas. Et tout ce que j'ai lu sur ces questions a fortement contribué à me rendre compte qu'il pouvait y avoir des phénomènes réels qui dépassaient l'entendement humain et qui seraient tout à fait susceptibles de nous permettre de réaliser des prouesses. Mais je crois que ma conviction profonde s'est établie lorsque j'ai eu fini d'étudier les travaux de J. B. Rhine lorsqu'il était Maître de conférence au département de psychologie de la *Duke University* en Californie du nord.

Savez-vous à quoi cet homme s'est consacré pendant des décennies ? Il a essayé de découvrir si l'esprit humain pouvait avoir un effet sur la matière et le hasard. Et pour en faire la démonstration il a réalisé une multitude d'expériences qui consistaient à faire deviner des cartes cachées à des volontaires. Ceux-ci découvraient les bonnes tellement souvent que les résultats dépassaient de très loin ce que l'on pouvait mathématiquement attendre du calcul des probabilités.

Et ce qui m'a beaucoup plu c'est que ces travaux ont été sévèrement critiqués par ceux-là mêmes qui ont reconnu qu'ils étaient réalisés dans des conditions rigoureusement scientifiques.

Intrigué par le phénomène qu'il découvrit, Rhine s'est lancé dans toutes sortes d'expériences dont certaines consistaient à obtenir le plus souvent un numéro choisi sur un dé. Les expérimentateurs jetaient celui-ci et obtenaient des résultats positifs si étonnants que l'on fit appel à des experts pour les contrôler. Ceux-ci se méfiant de fraudes possibles et exigèrent que l'on crée une machine électrique qui secoue et lance les dés. L'appareil photographiait et classait également les résultats sans jamais permettre à l'expérimentateur de voir ce qu'il avait obtenu. Le rôle de celui-ci consistant seulement à orienter sa pensée, pour obtenir le résultat désiré, et à appuyer sur un bouton pour déclencher le lancement des dés.

Ces d'expériences ont été poursuivies pendant des dizaines d'années. Et puis, avec le temps, la monotonie s'est installée, et l'on s'est aperçu que les scores se mettaient étrangement à décliner au point que les résultats tombaient en dessous du calcul des probabilités. Cette mystérieuse circonstance devient alors le centre d'intérêt des recherches de Rhine. Celles-ci le conduisirent à faire une découverte de premier plan en s'apercevant qu'au moment des expériences l'intérêt et l'enthousiasme des sujets influençaient significativement les résultats.

C'est alors qu'il s'est mis à étudier ce phénomène et qu'il a découvert que l'état émotionnel des participants jouait un rôle capital dans les résultats.

Le traitement mathématique de tous ces travaux a été soumis aux plus éminents experts qui, au congrès de statistiques mathématiques d'Indianapolis, n'ont trouvé aucune faille dans les analyses ce qui les a amenés à conclure à l'existence objective d'une faculté supra normale de l'esprit qui démontre, scientifiquement, que l'esprit peut exercer une action mesurable sur la matière et le hasard.

Rhine a écrit plusieurs livres sur ses expériences. Si vous voulez contrôler avec quel sérieux il les réalisa, je vous invite à lire son ouvrage *La double puissance de l'esprit* Éditions Payot.

Les travaux de Rhine furent repris dans différents pays. Et ses techniques firent l'objet de perfectionnements et de variations. C'est ce que firent notamment le professeur Remy Chauvin et J.P. Genthon.

Sachant que les particules radioactives se détachent au hasard, et qu'elles pouvaient fournir un test parfait pour juger de l'influence de la pensée, ces chercheurs décidèrent de faire des expériences à partir de la source radioactive du nitrate d'uranium, en mesurant le taux d'émission des particules avec un compteur Geiger.

Le but des expérimentateurs était d'accélérer ou de ralentir les impulsions de l'appareil par leur simple influence mentale. Ces expériences ont permis d'obtenir des résultats significatifs sur la base mathématique de 1 contre 1 milliard par rapport au hasard. Lorsqu'on sait que pour garantir qu'un résultat n'est pas dû au hasard il est scientifiquement admis qu'une probabilité doit être au moins de 1 contre 100, vous rendez-vous compte de la solidité de la preuve apportée par un chiffre aussi considérable que 1 contre 1 milliard ?

Helmut Schmidt, qui était physicien à l'Université de Durban, en Caroline du nord, a fait le même type d'expériences en utilisant un générateur binaire alimenté par une source de radiations produisant, une fois par seconde, et au hasard, un certain type de réaction sur deux.

Schmidt disposait des ampoules lumineuses en cercle sur un panneau, et une réaction faisait passer la lumière dans le sens des aiguilles d'une montre ou à l'inverse. La mission des expérimentateurs consistait, par leur seule influence mentale, à faire passer la lumière dans une direction donnée au lieu de la laisser aller au hasard dans les deux sens.

Au bout de plusieurs milliers d'essais il a été établi que les expérimentateurs avaient réussi à obtenir les résultats qu'ils attendaient dans la proportion de 1 contre 10 millions par rapport au hasard. C'est, là encore, la preuve que notre esprit peut avoir une influence sur la matière et le hasard.

Lors de toutes ces expériences, les chercheurs se sont rendus compte que les résultats devenaient négatifs, avec des probabilités qui étaient inférieures à ce que l'on aurait normalement dû obtenir, lorsque les sujets se sentaient angoissés, anxieux et soucieux ou lorsqu'ils avaient un sentiment de peur ou d'échec. Tout cela est assez étonnant. Mais il y a mieux.

La section de bio-information de la société *Inter-Union Scientifique A.S. Popov*, a placé Nikolaïev, à Leningrad, dans une

chambre isolée, insonorisée et pourvue d'instruments complexes de contrôle physiologique. Il a été demandé à celui-ci de se mettre en état de réceptivité, et lorsqu'il était prêt chacun a pu voir que les appareils indiquaient que son cerveau produisait un rythme alpha régulier.

Il avait été indiqué à cet homme, sans qu'il en sache le moment précis, qu'un message de télépathie lui serait adressé par Kamensky installé à Moscou à plus de 600 kilomètres de-là. Lorsque les expérimentateurs lui donnèrent le signal d'émettre son message, trois secondes après, les appareils enregistraient une transformation radicale des ondes cérébrales de Nicolaïev.

Cette expérience apportait la preuve qu'une impulsion peut être transmise d'un esprit à un autre sans aucun moyen de communication physique.

Pendant longtemps, aucun moyen physique ne semblait capable de résoudre le vieux problème de communication entre un sous-marin en plongée et sa base.

Le professeur Ute a démontré que si les ondes radio ne pouvaient se propager à travers les océans, les ondes cérébrales en avaient la capacité. La démonstration en a été faite en implantant des électrodes dans le crâne d'une lapine placée dans un laboratoire. Ses lapereaux ont été égorgés alors qu'ils se trouvaient dans un sous-marin qui naviguait en plongée à quelques milliers de kilomètres de-là. Chaque fois qu'un petit était sacrifié, et au moment précis où il trépassait, l'électroencéphalogramme enregistrait des réactions aiguës dans le cerveau de la mère.

Cette expérience historique démontre, elle aussi, que des communications cérébrales peuvent avoir lieu, quelle que soit la distance, à travers un élément infranchissable par les ondes radio.

Pour essayer de dépister ce qui pouvait constituer la base physique de la communication télépathique, le physiologiste Léonid Vassiliev, de l'université de Leningrad, a fait une longue série d'expériences avec deux expérimentateurs ayant la particularité de pouvoir être mis en transe, à distance, par communications télépathiques.

Pour éliminer la plupart des possibilités électromagnétiques normales, les expérimentateurs ont d'abord été placés dans une cage de Faraday. Puis, ensuite, dans une cellule de plomb munie d'une fermeture scellée dans une rainure de mercure.

Vassiliev fut obligé d'admettre son incompréhension lorsqu'il découvrit que les messages télépathiques continuaient à être transmis à travers ces isolations quelle que soit la distance à laquelle étaient placés les sujets.

Le fait que des messages mentaux puissent être transmis, sans base physique apparente, indépendamment des distances, et à travers les obstacles les plus infranchissables, démontre combien nos capacités mentales sont surprenantes. Mais ce n'est pas tout !

Dans son laboratoire, Richard Taylor fait deviner à des sujets la couleur de chacune des cartes mélangées d'un jeu, et il constate que ceux qui ont de la chance continuent à en avoir plus que les autres. L'expérimentateur va compliquer les choses en choisissant des sujets au hasard, sans tenir compte de leurs bonnes ou mauvaises performances, mais il leur dit qu'ils ont une chance considérable, en leur faisant croire qu'ils ont obtenu des résultats exceptionnellement

bons. Les participants se mettent alors à réussir significativement mieux que ceux à qui il avait indiqué avoir obtenu des scores ordinaires.

Pour mettre en relief l'importance que peut avoir la croyance, sur le comportement, de nombreuses expériences ont été réalisées pour soi-disant tester le quotient intellectuel des enfants. À cet effet, il suffit qu'un psychologue dise à un élève que les tests ont révélé qu'il a une intelligence supérieure (alors, qu'en fait, il n'est pas plus doué qu'un autre) pour qu'il se mette à progresser plus vite.

Au *City college de New-York*, le professeur de psychologie Gertrude Schneider a soumis à des expériences plus d'un millier de sujets différents en ce sens que certains croyaient à la possibilité de transmission extrasensorielle alors que d'autres refusaient d'admettre cette éventualité. Ces expériences démontrèrent que ceux qui y croyaient obtenaient des résultats supérieurs aux probabilités statistiques alors que ceux qui doutaient ou n'y croyaient pas, obtenaient des résultats inférieurs.

Quantité d'études semblables démontrent que la chance ou les résultats que vous obtenez dans la vie, ne sont peut-être pas le fait du hasard puisque vous avez le pouvoir d'attirer la chance, lorsque vous croyez en avoir, et que vous pouvez échouer lorsque vous croyez être incapables d'atteindre un objectif.

L'empereur Napoléon 1^{er} croyait en sa chance. Et celle-ci commença à le quitter après qu'il répudia sa première femme, Joséphine, sous le prétexte qu'elle ne lui donnait pas d'héritier. Tant qu'il crut en *sa bonne étoile* il s'éleva.

Les écrits de l'époque rapportent qu'au cours de sa campagne de Russie il se mit à douter. Il avait très bien discerné ce fait sans pouvoir y remédier car il était fatigué et malade. L'ennemi se défilait devant lui, cela contrariait ses plans et l'obligeait à s'enfoncer dans le pays alors qu'il redoutait d'aller plus loin. C'est ainsi que son fabuleux destin chavira.

Au temps de sa gloire, alors qu'il projetait une attaque audacieuse, l'un de ses généraux lui aurait dit :

— J'ai peur de ceci et je craindrais assez cela...

Et Napoléon lui aurait répondu :

— Général, ne prenez jamais conseil de vos craintes.

Les gagners savent que pour vaincre ils doivent se sentir confiants et avoir la certitude de gagner.

Les confidences recueillies auprès des plus grands champions démontrent que pour gagner ils doivent avoir les meilleures qualités physiques, techniques et morales. Si le simple joueur se fait à l'idée de perdre, Zinedine Zidane, le champion du monde de football, vous dirait timidement qu'il n'envisage pas l'échec et essaie toujours d'être le plus performant possible. Et si vous questionniez n'importe quelle star du sport il est certain qu'elle vous dirait qu'elle imagine et ressent constamment la victoire.

Bernard Baruck fut très célèbre aux États-Unis pour être devenu très riche et avoir donné ses conseils à trois présidents des U.S.A. Sa règle principale de réussite était la suivante « *Répétez-vous : c'est possible je peux réussir.* »

Éric Tabarly, le célèbre navigateur, indiquait « *La confiance est un élément majeur : sans elle aucun projet n'aboutit. Le doute est un ennemi mortel.* »

De son côté le psychologue William James a dit : « *La confiance est le principal facteur de toute entreprise et le secret des belles réalisations est de garder dans son esprit l'image du succès final.* »

Et si cela ne vous semble pas facile à réaliser faites comme l'indique la bible « *Agis comme si tu avais la foi et celle-ci te seras donnée.* »

Lors des expériences effectuées par Rhine il a été observé que les sujets réussissaient mieux avec des chiffres qu'ils *aimaient* ou qui les séduisaient davantage, comme le double 6. Et il a été remarqué, chez presque tous les sujets testés, des fluctuations de réussite faisant apparaître les meilleurs résultats principalement au début et vers la fin de chaque série d'expériences : c'est-à-dire au moment où *l'intérêt* était le plus élevé. Il a également été observé que les sujets obtenaient de meilleurs résultats lorsqu'ils étaient *enthousiastes, joyeux et optimistes*. L'ensemble de ces expériences a également démontré que des résultats positifs sont souvent obtenus à la suite de nombreux essais et après avoir subi pas mal d'échecs. Cela signifie que les résultats positifs ne sont obtenus qu'en *persévérant*.

La concordance des résultats réalisés et vérifiés par de nombreux experts conduisit la *Parapsychological Association* à solliciter son affiliation à l'*Association américaine pour l'Avancement des Sciences*. Cet organisme est l'autorité scientifique la plus respectable des U.S.A. La requête fut suivie de longs débats et d'un vote qui reconnut la valeur scientifique des travaux présentés. C'est depuis ce jour, que dans ce pays, la parapsychologie a été admise au rang des sciences.

Cette reconnaissance officielle n'a pas modifié la persistance du scepticisme de certains. Cependant, depuis lors, dans la plupart des pays industrialisés, des laboratoires effectuent des recherches destinées à expliquer les mystères qui entourent encore ce domaine ce qui démontre l'intérêt qu'on lui porte.

L'Institut Métapsychique International est une fondation française reconnue d'intérêt public depuis 1919. Son but est l'étude rationnelle des phénomènes paranormaux.

Au cours des décennies, de nombreuses sommités sont venues travailler dans cet établissement. Parmi elles il y eut : Jolio Curie, le professeur Charles Richet, *Prix Nobel* de physiologie, Henry Bergson *Prix Nobel* de philosophie etc.

Les travaux effectués dans cette fondation ont confirmé que l'esprit humain est effectivement doté de facultés supra normales.

Aujourd'hui, nous avons la preuve irréfutable de l'existence d'une force prodigieuse dont nous pouvons nous servir. Quelle est celle-ci et d'où vient-elle ? Si de nombreuses hypothèses ont été émises, personne jusqu'à présent n'a pu démontrer de quelle énergie il s'agissait.

Le professeur Léonid Vassiliev, auteur du livre *La suggestion à distance* Éditions *Vigot*, pense que la découverte de l'énergie pouvant se trouver à l'origine des phénomènes extrasensoriels prendrait autant d'importance que l'énergie atomique.

Le mathématicien Igor Chichkine n'hésite pas à mettre l'élaboration de cette force sur le même plan que celle de la relativité.

La preuve de cette puissance a scientifiquement été établie mais la réalité de celle-ci reste toujours aussi difficile à démontrer, dans certaines circonstances, par le fait qu'elle est mise en action par *nos sentiments, nos émotions, notre imagination* et vraisemblablement par d'autres facteurs.

Doit-on nier l'existence de cette faculté parce qu'elle est impalpable, qu'elle ne s'explique par aucune loi physique et qu'elle est difficilement démontrable en dehors de nombreuses expérimentations réalisées en laboratoires ?

L'histoire nous apprend que l'humanité a souvent admis certains principes étonnants avant de savoir les expliquer. Pourquoi refuseriez-vous d'admettre celui-ci ? En tous cas, vous n'avez aucune raison de vous priver d'utiliser une puissance que des chercheurs honnêtes ont mis en évidence et que quantité d'hommes brillants affirment avoir utilisé avec succès.

Il a été observé que votre cerveau semblait étroitement associé à la manifestation de la force observée. Parallèlement de nombreuses expériences ont démontré que vous pouvez mettre volontairement en action une puissance qui peut vous permettre de disposer de facultés considérables. Si, à certaines époques, celles-ci ont été appelées paranormales c'est surtout parce qu'elles paraissaient assez exceptionnelles. Toujours est-il que les études expérimentales réalisées sur ces facultés, dans différents hôpitaux psychiatriques, indiquent qu'il ne s'agit nullement de manifestations isolées et anormales que l'on ne rencontrerait que chez de rares individus. Il a été observé, au contraire, que ces facultés étaient plus faciles à trouver chez les gens équilibrés. Et il a été reconnu, en tous cas, que nous disposons tous de facultés pouvant nous permettre de réaliser à peu près tout ce que nous pouvons *imaginer, désirer, croire et ressentir*.

Comment utiliser les forces étranges qui vous habitent ?

Nous avons la preuve que la communication d'un cerveau à un autre existe et vous avez vu que par la pensée, la foi et vos émotions, vous pouvez avoir une influence sur votre corps, sur la maladie et votre bien-être.

Vous avez vu que votre esprit pouvait également avoir une influence sur la matière, le hasard et votre destin.

Vous pouvez observer que les pensées de Jésus, Bouddha, Mahomet, Einstein, César, Napoléon, Lénine et bien d'autres ont bouleversé le monde. Et si vous y regardez de près vous pouvez vous rendre compte, qu'au fond, la plupart des créations des hommes sont le fruit de leurs pensées, sans lesquelles rien n'existerait de ce qui constitue la civilisation. Nous pouvons donc dire qu'à l'origine de toute création il y a l'esprit. Certains grands penseurs ont même été jusqu'à prétendre que l'univers serait une création de l'esprit.

En tous cas, l'expérimentation a démontré qu'en pensant vous avez la faculté de vous procurer ce que vous désirez et que, pour y parvenir, il convient que la vision mentale de ce que vous voulez soit nette,

claire et précise. Il convient ensuite que vous ressentiez émotionnellement le plaisir que vous auriez si aviez déjà reçu ce que vous attendez. Si vous êtes capable de percevoir cela vous vous serez rendu maître d'une puissance pouvant vous permettre d'obtenir un nombre respectable de satisfactions.

Nous savons aujourd'hui que c'est par l'utilisation consciente ou inconsciente de nos émotions que beaucoup de choses peuvent être réalisées. Il n'est donc pas exagéré de dire que l'acquisition de la connaissance permettant de contrôler ce processus est capitale.

Dès lors qu'il s'agit de faire jouer vos émotions ou vos sentiments, il paraît probable que votre cerveau aurait un rôle à jouer dans cette affaire. Les recherches faites sur cet organe permettent de découvrir des phénomènes qui s'accroissent d'une façon si considérable, à mesure que s'étend le champ des investigations, que le neurologue australien : Sir John Eccles, *Prix Nobel 1963*, a dit que l'étude du cerveau était une entreprise qui pourrait durer des siècles. Nous savons pas mal de choses sur celui-ci mais nous en connaissons cependant trop peu pour tout expliquer.

Très schématiquement, il est constitué d'une organisation psychique comportant deux entités que nous pouvons appeler conscient pour la partie de notre mental que nous utilisons pour raisonner, discerner et réaliser certaines actions réfléchies. C'est par lui que nous avons connaissance de notre propre existence, du milieu ambiant et de nos émotions. Nous faisons appel à lui pour délibérer et marquer notre autorité. Et il apparaît souvent comme s'il était le maître auquel tout doit obéir.

L'existence de l'autre partie, appelée inconscient, est moins connue. C'est pourtant l'élément le plus puissant de notre système mental. Ses capacités paraissent tellement considérables qu'elles semblent insondables. Le comportement de l'inconscient peut être comparé à celui d'un être sommaire comme un enfant mal élevé. Il est incapable de raisonner par lui-même. Il est frustré, sensuel, susceptible, égoïste, coléreux, lâche et vaniteux. Il est également crédule, extrémiste et sans nuance : il croit ou ignore. Il est perméable aux notions simples. Il accepte facilement les ordres positifs. Il est très sensible à l'ambiance, aux émotions, aux influences extérieures, aux symboles et aux images. La répétition a beaucoup d'emprise sur lui, et il réagit fortement lorsqu'il est saturé : l'amour, la foi, la peur, le stress sont autant d'états qui l'influencent.

Le comportement de l'enfant inculte ou du sauvage est essentiellement l'expression sans fard de l'inconscient. La plupart des êtres humains ignorent que ce *mécanisme* les gouverne. De ce fait, ils demeurent toute leur vie de grands enfants dominés par leurs pulsions internes. Vous en doutez ? Pour vous en convaincre, observez autour de vous, vous y verrez des gens qui résistent farouchement à tous les raisonnements logiques, étayés de preuves irréfutables, et qui cèdent brusquement à un argument absurde qui touchera leur inconscient. Les grands vendeurs savent cela. Pour dominer les autres, les convaincre et les faire agir dans le sens de leurs désirs ils s'adressent à leur inconscient.

Un homme, un parti politique ou une religion réussissent d'autant mieux qu'ils négligent l'intellect pour s'adresser à l'inconscient : Il

suffit d'écouter les pauvretés proclamées par certains leaders pour constater que ça marche.

Observez également les religieux. Ne préconisent-ils pas de répéter des prières, d'assister aux cérémonies au cours desquelles ils utilisent des rites, des gestes et des vêtements symboliques ? Si vous ajoutez les cantiques, la musique et l'encens n'avez-vous pas le décor idéal pour agir sur l'inconscient ?

Vous pouvez observer aussi qu'il y a en vous un curieux mélange de scepticisme et de crédulité. Le premier est l'apanage de votre raison, tandis que le second est la caractéristique de votre inconscient. Ces particularités constituent des armes à double tranchant car, suivant les circonstances, il ne faut ni tout croire ni tout nier. Mais il est souvent préférable de croire à ce qui peut vous élever, vous faire progresser ou vous procurer bien-être et bonheur. Il faut croire en vous et en vos possibilités de mieux faire car vous avez vu que c'est ainsi que vous favorisez vos chances de succès.

Votre inconscient assure en vous une oeuvre étonnante sans que vous y prêtiez attention puisqu'il assume sans relâche votre croissance en assurant la défense de votre organisme. Il fait également face à l'agression continue de milliards de microbes. Il reconstitue des quantités de cellules au rythme de plusieurs millions à la seconde. Il permet l'assimilation et la transformation de vos aliments, de l'air et de multiples autres éléments en de nombreuses substances utiles à toutes vos fonctions.

Votre inconscient utilise aussi toutes les données dont il a connaissance. Il enregistre toutes les images, toutes les impressions et toutes les notions. Il ne mémorise pas seulement ce que vous cherchez consciemment à retenir : *il emmagasine tout.*

Des personnes n'ayant jamais compté le nombre des marches d'un escalier ou celui des réverbères d'une rue qu'elles empruntent régulièrement, indiquent le nombre exact sous hypnose. Cela démontre que votre inconscient connaît beaucoup plus de choses que vous pouvez supposer. Les données qu'il recueille semblent classées et traitées, et par un processus qui nous est inconnu, celles-ci tendent à se transformer en leur équivalent physique. Il semble que toutes les perceptions reçues se transforment avec la plus extrême précision. C'est ainsi que les informations floues, vagues ou imprécises produisent des réactions imperceptibles alors que les émotions fortes sont susceptibles de produire des effets considérables.

J'entends par *émotions* les états affectifs caractérisés par une *perturbation physique* ou mentale ainsi que certaines *excitations, sensations, impressions ou représentations.*

Que peuvent vous procurer vos émotions ?

Le docteur Thelma Mass, professeur de psychologie médicale à l'*Institut Neuropsychiatrique* de l'Université de Californie, à Los Angeles, a réalisé de nombreuses expériences avec son collègue le docteur J.A. Gengerelli, également professeur de psychologie à l'Ucla, afin de mettre en évidence le facteur émotionnel, dans la transmission télépathique. Pour cela, ces spécialistes ont fait concentrer des

télépathes sur des représentations à fortes charges émotionnelles telles que la mort ou un danger réel imminent.

Pour déterminer l'influence que pouvait avoir l'élément émotionnel, le même exercice a été réalisé avec des représentations ayant un caractère non émotionnel pendant qu'un groupe de médiums récepteurs attendaient les messages transmis par les télépathes émetteurs.

Les représentations à charges émotionnelles ont été reçues avec une exactitude dépassant les probabilités dans une proportion de 1 contre 300 par rapport aux autres ce qui a permis de démontrer que les facteurs affectifs jouent un rôle significatif.

Il a scientifiquement été démontré que lorsque vous pensez à des aliments succulents votre inconscient traduit cette information par un flux de sucs digestifs, sans que vous ayez pensé à ceux-ci. Par le même processus, celui qui pense à commettre un vol peut avoir le sentiment d'une action susceptible de sanctions. Cette perception peut engendrer un ralentissement incompréhensible de ses activités. Elle peut aussi produire un ulcère, un infarctus ou un accident : c'est-à-dire quelque chose d'équivalent à ce qui est ressenti comme mauvais ou devant se traduire par une sanction. Cela démontre que les informations ou les émotions reçues par l'inconscient ne se transforment pas toujours comme vous pourriez le penser.

De même, si un chagrin produit une maladie c'est parce que la peine est suffisamment vive et intense pour faire souffrir. Et c'est la sensation de souffrance morale qui peut provoquer une maladie physique douloureuse.

Supposez que la perte d'un être cher provoque une forte sensation de délivrance, il est alors possible que celle-ci produise son équivalent matériel en faisant par exemple cesser une allergie.

Pour obtenir les résultats que vous souhaitez, il paraît donc indispensable que vous sachiez contrôler vos émotions en produisant celles qui sont utiles à la réalisation de vos désirs, et en vous attachant à éliminer les autres.

Le neuropsychiatre Sigmund Freud indiquait que notre inconscient est non seulement formé par des faits psychologiques, mais par la sécrétion de nos glandes, le fonctionnement de nos organes, notre santé, notre hérédité, notre civilisation et le pays dans lequel nous vivons.

Le psychologue et psychiatre Carl Gustave Jung pensait, de son côté, que l'inconscient pouvait être plongé dans un univers spirituel qu'il appelait *inconscient collectif* dans lequel nous pourrions puiser et émettre toutes sortes de connaissances.

En tous cas, votre inconscient contient l'ensemble de vos instincts, de vos désirs et de vos tendances et il tend, par des pulsions, à satisfaire ceux-ci le plus rapidement possible, sans tenir compte de la moralité. L'affamé qui tue et dévore goulûment un poulet n'est ni moral ni immoral. Son instinct agit pour satisfaire son besoin, sans se préoccuper de la moindre considération philosophique.

La plupart des pulsions venant de votre inconscient sont grossières, violentes et animales. Il suffit de songer aux instincts d'agressivité, de brutalité, de haine ou de possession que certains peuvent avoir envers ceux qui s'opposent à leurs désirs. La vie sociale vous contraint à

refouler et à canaliser ces pulsions en actes supportables dans votre vie en communauté. Pour cela, une multitude d'interdictions viennent censurer votre inconscient. Il en résulte des oppositions et des conflits internes dont vous n'avez pas idée. C'est notamment le cas lorsque la pulsion est refoulée par une opposition dont vous n'avez pas spécialement conscience. Ces luttes aboutissent parfois à des conflits internes considérables. Certains vous minent et vous perturbent pendant toute votre existence. D'autres vous détruisent lentement ou instantanément. Vous percevez l'écho de ces conflits lorsque vous vous sentez déchiré ou fatigué sans savoir pourquoi. Ces conflagrations résultent souvent de votre façon de penser ou de vous comporter. C'est le cas lorsque vous cherchez volontairement à dominer les autres, à avoir davantage de connaissances ou à réaliser de belles œuvres. Vous tendez, en fait, à satisfaire vos désirs ou à cacher vos faiblesses, et ce faisant vous réagissez davantage de manière névrotique que volontaire.

La psychologie moderne a tendance à considérer que la volonté authentique est seulement celle que nous utilisons pour tendre vers le bien et le mieux. Et on peut dire qu'elle est convenable lorsqu'elle s'exprime sans effort, avec aisance.

Au premier abord, il paraît facile de définir la volonté. Ce n'est pourtant pas si simple. L'exemple suivant va vous montrer pourquoi. Supposez que le ciel se couvre. Dans ce cas, vous pouvez vous poser la question « *Va-t-il pleuvoir ou non ?* »

Si vous estimez que la pluie pourrait survenir vous pouvez décider de prendre votre parapluie. Cette décision constitue un acte de volonté. Mais par quoi a-t-il été provoqué ? Par deux circonstances : l'une c'est la pluie qui est externe à vous. L'autre c'est votre appréciation du temps à venir, liée à votre crainte d'être mouillé.

Si vous décidez d'aller chez un dentiste votre façon de vouloir va également être modifiée selon que vous souffrez ou que vous avez peur.

Votre acte de volonté va donc dépendre de ce que vous ressentez, de vos craintes, de vos tensions, de vos tendances, de vos penchants, de vos humeurs, de vos émotions et de vos angoisses... Vous voulez, sans doute, mais il y a quelque chose qui influence votre décision sans demander votre avis. Dans ces conditions, agissez-vous vraiment de façon délibérée ? Certainement pas !

Beaucoup d'actes considérés comme volontaires ne sont, en fait, que des réactions à des pulsions pour satisfaire nos désirs sexuels, pour devancer les autres, les dominer, avoir raison, prouver que nous sommes plus fort etc.

Dans toutes les actions dites volontaires ou conscientes il y a donc toujours une part d'inconscience. Si vous en doutez posez cette question banale à un fumeur qui a tenté d'arrêter de fumer :

— Pourquoi avez-vous décidé de cesser de fumer ?

Il vous répondra :

— Parce que c'est une mauvaise habitude

— Parce que c'est mauvais pour la santé

— Parce que ça coûte cher

— Parce que ça provoque le cancer

— Parce que ma femme m'a menacé de divorcer etc.

Vous constatez que la décision a été, en partie, une réaction à une émotion.

La plupart des fumeurs vous diront que s'ils veulent cesser de fumer ils le peuvent : c'est du moins ce qu'on leur a toujours dit. Mais lorsque certains essaient de mettre cette affirmation en application ils ont beau se crispier et faire de multiples efforts de volonté rien n'y fait. C'est seulement après l'échec qu'ils s'aperçoivent que les efforts de volonté sont incapables de produire le résultat voulu. S'ils avaient seulement été capables d'être d'accord avec eux-mêmes ils auraient facilement atteint leur but. En fait, leurs efforts n'ont mis en action qu'une fausse volonté qui était en conflit avec leur désir de continuer à éprouver le plaisir de fumer car leur affectivité inconsciente disait :

« *Je ne souhaite pas me priver de fumer.* »

alors que leur raisonnement s'épuisait à dire :

« *Arrête !* »

Il est connu, depuis longtemps, que les efforts de persuasion conscients sont inopérants. Le psychologue Émile Coué a fait observer que lorsqu'il y a conflit entre la volonté et les concepts de l'inconscient (émotions, sentiments, imagination, etc.) ce sont toujours ces derniers qui l'emportent.

Pour illustrer ce fait, supposez que vous mettiez une planche à terre et que je vous demande de la parcourir d'un bout à l'autre. Vous y parviendriez aisément. Mais si nous placions cette même planche entre deux immeubles, au niveau du 3ème étage, vous ne pourriez plus la traverser parce que vous ressentiriez, émotionnellement, la frayeur de la chute. Dès lors, plus vous feriez d'efforts de volonté pour traverser, moins vous y parviendriez. La solution pour réussir cet exploit consiste à faire cesser vos conflits intérieurs en vous entraînant, la planche posée au sol, et en l'élevant progressivement. C'est de cette manière que se conditionnent les acrobates.

Pour guérir les maladies, Coué avait conçu une méthode célèbre. Celle-ci permettait d'éviter les oppositions entre conscient et inconscient. Il supprimait ainsi les inconvénients qui en découlaient. Il demandait simplement aux malades de répéter machinalement la phrase suivante sans attacher d'importance à la signification des mots : « *De jours en jours à tous points de vue je vais de mieux en mieux.* »

Cette phrase répétée, sans faire intervenir le raisonnement conscient évite, en partie, qu'il y ait un conflit entre celui-ci et le psychisme inconscient. Ce dernier se conforme alors à la suggestion et déclenche les mécanismes de la guérison.

Le secret des génies

Ces expériences me font penser au fait que le génie de certains hommes s'est souvent révélé en dehors de leur pensée consciente, en un *éclair* d'inspirations ou d'intuitions qu'ils ont su saisir *au vol* et développer par le raisonnement. C'est ce qu'Einstein appelait *le jeu combinatoire* à partir duquel il a pu formuler sa théorie de la relativité.

Une importante part de la créativité résulte de ce jeu. Mozart déclarait qu'il composait sa musique, indépendamment de sa volonté, à partir d'inspirations semblables à des rêves.

Goethe disait :

— J'ai écrit la plupart de mes meilleurs poèmes dans un état voisin du somnambulisme.

Alfred de Musset déclarait :

— Je ne travaille pas. Je ne fais qu'écouter comme si quelqu'un me soufflait les mots à l'oreille.

Le peintre Raphaël indiquait :

— J'ai parfois le sentiment que mon pinceau est guidé par des forces surnaturelles.

Et le grand Isaac Newton a dit très humblement :

— Je ne crois pas avoir de perspicacité particulière. J'ai fait mes découvertes en gardant tout simplement une question constamment présente dans mon esprit jusqu'à ce que les lueurs que je pouvais entrevoir sur le problème évoqué se soient transformées en éclatante lumière.

Un jour, je demandais à un romancier :

— Comment faites-vous pour trouver de si bonnes histoires ?

— C'est très simple me dit-il. Je n'en parle jamais à personne, mais j'y pense sans cesse. Et plus j'y pense, plus je suis excité à leur sujet ! Alors j'ai envie d'en parler, mais je me retiens ! En procédant ainsi j'ai l'impression que mes histoires grossissent. J'ai le sentiment qu'elles gonflent au fur et à mesure que mon imagination les triturent. Et la pression s'accroît tellement que je dois absolument faire quelque chose sinon je sens que je vais exploser. C'est alors que je me mets à écrire.

Ne trouvez-vous pas qu'à travers ces déclarations nous pouvons avoir le sentiment qu'une communication existe entre l'esprit humain et une entité surnaturelle ?

John Burroughs, le grand écrivain américain, a écrit ce poème qui exprime, à sa manière, comment s'y prendre pour trouver les réponses aux questions que l'on se pose.

Attendre.

Dans la sérénité je joins mes mains et j'attends

Sans souci du vent ou des marées

Je ne m'emporte plus contre le temps ou le destin

Car je sais que ce qui m'appartient vient à moi

Je ralentis ma course, je prends mon temps

Car à quoi sert ma précipitation ?

Je suis au cœur même de l'éternité

Et ce qui m'appartient me sera donné.

Comment optimiser vos facultés mentales ?

Vous avez vu que votre inconscient détient des connaissances infinies et qu'il connaît chaque parcelle d'expérience que vous avez

vécue, même si consciemment vous ne vous en souvenez que d'une infime partie.

Votre inconscient ressemble un peu à un immense iceberg dont vous ne distingueriez qu'une faible partie au-dessus de l'océan.

Votre inconscient peut être comparé aussi à un ordinateur qui aurait emmagasiné chaque parcelle de votre expérience et de vos connaissances ainsi que celles de vos ancêtres depuis la nuit des temps.

Dès lors que vous n'avez pas conscience de tout cela vous minimisez l'importance de considérable de votre inconscient, et vous décrêtez injustement que votre esprit conscient est le maître auquel tout doit obéir. Vous parlez haut et fort : c'est d'autant plus facile que votre inconscient est muet.

Votre conscient se met aussi à contrarier celui qui pourtant est le maître. Il va même jusqu'à l'insulter. Il minimise son importance en niant jusqu'à son existence. Cette attitude dégénère en conflits entre vos deux personnalités, et à ce jeu votre conscient est pratiquement toujours perdant.

Si, par exemple, vous décidez de vous imposer un régime amaigrissant, parce que vous avez décrété que vous devez maigrir, votre décision est dictée par votre conscient. Vous ne prenez nullement l'avis de votre inconscient que vous allez priver de toutes les bonnes choses qu'il adore. Le *maître* sera non seulement blessé mais frustré de ce que vous lui ordonnez et voulez lui imposer. Il apprécie mal que votre insignifiante conscience décide à sa place et à son encontre. Par réaction, votre personnalité inconsciente va tout faire pour satisfaire ses désirs contrariés. Elle va vous tenter irrésistiblement. Elle peut sournoisement aller jusqu'à vous punir, en vous infligeant une cruelle maladie, alors que vous croirez toujours que le maître en vous a toujours été votre volonté.

Pour maigrir, vous auriez simplement dû le demander à votre entendement intérieur, avec ses mots à lui, sans lui donner le sentiment que vous lui imposiez une contrainte.

Pour cela, il vous suffisait de ressentir le plaisir d'être mince comme si vous l'étiez déjà. En procédant de la sorte, vos personnalités se seraient retrouvées rassemblées et votre inconscient aurait pu commencer à créer les circonstances de nature à réaliser votre désir en réduisant, par exemple, vos besoins en nourritures.

Si cette manière de faire vous surprend, et dérange vos habitudes, efforcez-vous tout de même de procéder de cette façon, et la puissance qui opère au-dessus de votre raison comblera vos désirs.

L'exemple de ce qu'il convient d'éviter de faire vous est donné par une fillette de trois ans qui pleurait toutes les larmes de son corps. Elle était devant une porte, et pour l'ouvrir, elle la poussait mais tous ses efforts étaient vains. De l'autre bout de la pièce je lui précisais :

— Tire la porte vers toi ! Elle s'ouvre vers toi !

L'enfant cessa de pleurer pour m'écouter. Je lui dis à nouveau :

— Tire la porte vers toi, ma chérie ! Et par un geste je lui montrais la direction.

Elle finit par tirer la porte vers elle, qui s'ouvrit tout simplement parce qu'elle était faite pour pivoter dans cette direction. La porte de votre succès s'ouvre également à sa manière, et vouloir la forcer à

l'envers ne vous conduirait qu'à vous épuiser et à vous faire inutilement du mal.

Atteindre le bonheur devrait être le premier et le seul objectif de chacun. Pour y parvenir, de façon ininterrompue, il est démontré que la meilleure manière de faire est de rassembler, et de conserver unies vos deux personnalités consciente et inconsciente, et de les maintenir ensemble à chaque instant de votre vie.

Victor Hugo a magnifiquement exprimé le bonheur de ce rassemblement à travers ce poème :

*Quand l'aube luit pour moi, quand je regarde vivre
Toute cette forêt dont la senteur m'enivre,
Ces sources et ces fleurs, je n'ai pas de raison
De me plaindre, je suis le fils de la maison.
Je n'ai point fait de mal. Calme avec l'indigence
Et les haillons je vis en bonne intelligence,
Et je fais bon ménage avec Dieu, mon voisin.
Je le sens près de moi dans le nid, dans l'essaim,
Dans les arbres profonds où parle une voix douce,
Dans l'azur où la vie à chaque instant nous pousse,
Et dans cette ombre vaste et sainte où je suis né.
Je ne demande rien de trop à Dieu, car je n'ai
Pas grande ambition, et pourvu que j'atteigne
Jusqu'à la branche où pend la mûre et la châtaigne,
Il est content de moi, je suis content de lui.
Je suis heureux.*

Le secret pour vous attirer des bienfaits

Un jour, je rendis visite à une cliente qui se trouvait hospitalisée. Elle se mit à me confier que son entreprise était devenue difficile à gérer ; Que son personnel n'était pas motivé ; Que ses charges sociales étaient devenues trop lourdes ; Que ses impôts étaient trop importants ; Que ses concurrents n'étaient pas loyaux ; Que l'hiver avait été froid et l'été beaucoup trop chaud. En fait, rien n'allait.

Pendant des minutes interminables il ne s'est agi que de circonstances ou de situations pénibles et désagréables. À trois reprises j'essayais de prendre la parole afin d'engager la conversation sur une voie plus constructive, mais je n'y parvins pas. L'atmosphère était devenue si lourde, pénible et difficile à supporter que je me levais et lui dis :

— Au revoir !

— Mais pourquoi partez-vous déjà ! Me dit-elle.

— Je resterais volontiers si vous me laissiez dire un mot, lui dis-je.

— Je vous écoute...

— Pour moi l'hiver a été radieux. La neige agréable et somptueuse.

Le froid fut sain et vivifiant et je remercie le ciel qu'il en ait été ainsi.

Je continuais :

— Les choses sont telles que vous les voyez dans votre esprit. Votre situation est la même que celle d'une multitude d'autres qui n'en sont

pas particulièrement affectés. Le malheur, pour vous, est que vous ne regardez que le mauvais côté des choses. Les saisons sont telles quelles sont. Quoi que vous fassiez vous ne les changerez pas ! Chacune a des bons côtés qu'il suffit de regarder. Le destin vous a procuré la vie et une des plus belles entreprises du marché. Demain, il vous donnera la santé. Et après l'hiver il nous apportera un printemps radieux avec des marguerites, des petits oiseaux, et des senteurs agréables. Pour tout cela ne croyez-vous pas que vous devriez remercier le ciel ?

— Si vous voulez ! Me dit-elle.

— Maintenant, vous allez très vite vous rétablir et la vie peut devenir un paradis, à condition de ne plus voir le mauvais côté des choses, et de remercier tous les jours le destin. Pouvez-vous faire cela ?

Elle accepta et sa vie devint meilleure. Pourquoi ? Parce que lorsque nous nous plaignons ou que nous nous complaisons à entretenir en nous n'importe quel mauvais sentiment, c'est exactement comme si nous buvions tous les jours quelques gouttes de poison, rien d'étonnant qu'avec un pareil traitement nous soyons en piteux état.

En remerciant le destin du fond du cœur, c'est-à-dire en ressentant quelque chose de bon, vous émettez un sentiment agréable qui conditionne votre entendement intérieur à vous apporter des agréments. C'est par ce processus que vous vous sentez bien et que les circonstances se mettent à tourner à votre avantage. C'est la raison pour laquelle il convient de remercier. Et peut importe que vous remerciez Dieu, le destin ou votre inconscient pourvu que vos remerciements soient sincères et que vous en ressentiez un bien-être.

Si vous vouliez attirer le malheur sur vous ce serait très facile. Il vous suffirait de proclamer :

« Je suis malade ! Je suis fatigué ! Rien ne me réussit ! Je suis pauvre ! Mes affaires tournent mal ! Je vais manquer mon examen ! Je suis fichu ! Je vais perdre ! ... »

Ces paroles de défaite, et tant d'autres, font partie du langage usuel. Lorsque nous les prononçons, en ressentant leurs effets, nous programmons notre inconscient afin qu'il nous procure ce qui correspond à ce que nous disons et ressentons. Ensuite, nous sommes étonnés de voir se réaliser ce que nous avons pourtant demandé explicitement.

Avez-vous entendu ces expressions ?

« Tu vas te faire mal ! Tu vas tomber ! Tu vas t'enrhumer ! Un jour tu auras un accident ! Cet enfant va se tuer ! Tu es un idiot ! Tu n'y arriveras jamais ! Fainéant ! Bon à rien ! ... »

Ces expressions sont terribles lorsque l'on sait que toute parole tend à se réaliser.

Lorsque vous dites à un malade, *tu vas guérir*, vous l'aidez dans la guérison. Affirmez à quelqu'un qu'il va réussir un examen ou une affaire et vous l'aidez à y parvenir. Mais si vous dites à un malade, *tu vas mourir*, vous pourriez le tuer, s'il se mettait à croire en cette affirmation.

Combien de fois les paroles des hommes ont créé la ruine, la mort, la détresse, la guerre et le désespoir ? Êtes-vous effrayé ? Refusez d'admettre cette peur, et pensez vite à autre chose de positif. Pensez à

vos prochaines vacances sous un ciel radieux. Pensez à la mer et aux reflets de ses flots bleus. Pensez au printemps et aux fleurs des champs. Pensez à tout ce qui est beau, positif, agréable et favorable...

Quel est le grand secret de la vie ?

Au pied du Sphinx d'Égypte vous pouvez lire : « *L'amour est le secret de la vie.* »

Si vous allez visiter les grottes des *Anchorites*, près du mont Sinaï, vous y trouverez une inscription à peu près semblable qui dit :

« *L'amour et la sagesse sont le secret de la vie* »

Ces paroles sont empreintes d'une vérité frappante. Sans amour que serait la vie ? Il n'est pas exagéré de dire qu'elle serait bien triste.

Celui qui n'aime rien ou peu de choses est forcément malheureux. Il se plaint sans cesse. Une fois c'est le vent, après ce sont la pluie ou la chaleur qui le contrarie. Vous plaindre ou ne pas aimer, contribue à vous faire du mal. Alors pourquoi agir de la sorte ?

Les parents d'une jeune fille, qui devint très célèbre, m'avaient chargé de la conditionner afin qu'elle réussisse sa vie et sa carrière. Le premier jour celle-ci me demanda :

— Dans quelques temps je vais être obligée de quitter Lille car mes parents vont habiter à Paris. Pensez-vous que les Parisiens sont intéressants et que la ville me plaira ?

— Que penses-tu de Lille et de ses habitants ?

— Je les déteste, me dit-elle.

— Alors je pense que tu ne te plairas pas à Paris.

Elle parut étonnée. Je ne venais pourtant qu'interpréter son état d'esprit. Comment pouvait-elle aimer les Parisiens dès lors, qu'en fait, elle n'aimait vraisemblablement personne ce qui promettait pas mal de travail pour changer sa tournure d'esprit.

Lorsque vous aimez, tout devient radieux : Un rayon de soleil, un souffle de vent, une branche qui se balance, une chute d'eau, le chant d'un oiseau, l'odeur des foin, le goût d'une châtaigne, la couleur du ciel, le silence de la nuit. Tout peut être aimé.

Aimez chaque instant. Aimez les routes, les maisons, les gens, les plaines et les vallées. Aimez la neige, la montagne, la pluie, l'orage et l'automne.

Aimer la nature n'a jamais rien coûté. C'est à la portée de tout le monde. Alors pourquoi vous en priver ?

Aimez le ver de terre, l'abeille et la fourmi. Ne les tuez pas. La vie est tellement belle et précieuse. Aimez votre activité, votre quartier, vos horaires, vos meubles, vos draps et vos souliers. Aimez même ce qui ne paraît pas parfait : le brouillard, un brin de muguet fané, les encombrements et le soleil voilé. Aimez et vous verrez que le bonheur viendra à vous.

Comment retrouver la joie et le bonheur ?

Un jour je questionnais ma secrétaire pour qu'elle m'indique la raison de sa bonne humeur.

- Avez-vous un secret pour paraître toujours si heureuse ?
- Peut-être bien ! ...
- Et pouvez-vous me le révéler ?
- Ce n'est peut-être pas facile ! ..
- Mais encore ?

— Mon bonheur m'est certainement procuré par mon travail parce que je l'aime et que je le fais avec plaisir. J'aime recevoir les clients. J'adore mon bureau, sa disposition, l'éclairage et les jardinières de fleurs. J'aime aussi la neige et faire du ski. J'adore les parfums et la bonne cuisine. J'aime mes parents qui m'aiment aussi. En fait, j'aime beaucoup de choses.

Au moment où elle finissait de parler le facteur entre dans le bureau et lance d'un air joyeux :

- Bonjour tout le monde !
- Bonjour facteur !

Marilyne se tourne vers moi. Elle me fait un clin d'œil et dit au préposé :

- Avez-vous un secret pour être si joyeux tous les matins ?

— En me levant du lit j'ai le choix entre deux attitudes, dit-il : être heureux ou malheureux. Comme la première est plus agréable c'est celle que je choisis !

D'où vient le bonheur ? Il n'est peut être pas très facile d'être heureux lorsque tout va mal. Le fait est que parmi les gens démunis de tout il en est qui sont heureux alors que vous pouvez rencontrer des malheureux parmi ceux qui ont des revenus importants, une bonne santé et un certain succès. Pourquoi ? Parce que le bonheur dépend, avant tout, de notre tournure d'esprit. William James, le célèbre psychologue, disait : « *La principale découverte de ma génération est que les êtres humains peuvent changer leur vie en changeant leur tournure d'esprit.* »

Si vous voyez la vie en rose, si vous vous habituez à voir le bon côté des choses, vous développerez en vous l'habitude du bonheur et la vie vous paraîtra agréable.

Le spécialiste anglais du cancer, Sir Heneage Ogilvie, déclarait un jour :

« *Un homme heureux n'est jamais atteint du cancer.* »

N'admettez donc jamais dans votre esprit la présence de pensées d'échec, de malheur ou de difficultés. Lorsque des sentiments semblables se présentent à vous barrez-leur la route en vous remémorant les moments heureux de votre existence, et prenez l'habitude d'alimenter quotidiennement votre esprit de pensées agréables. Le matin, par exemple, faites votre toilette en chantant. Vous pouvez vous dire aussi :

« *La journée sera bonne. Tout va très bien se passer. Je me sens bien etc.* »

Vous pouvez en profiter pour remercier le destin de tout ce qu'il vous a apporté car le bonheur se crée tout simplement de cette manière. Il suffit de le cultiver en adoptant une fois pour toute l'attitude de n'admettre dans votre esprit que des pensées heureuses

car « *Un homme est le produit de sa pensée habituelle* » comme aimait à le souligner le grand inventeur Emerson.

Il y a quelques jours une fillette m'a bien fait rire. Après un dîner chez des amis elle me prend par la main et me dit :

— Ce soir je voudrais que ce soit toi qui me couches.

Nous allons dans sa chambre. Elle se met au lit. Je l'embrasse, et au moment où je m'apprête à sortir elle me dit :

— Et la prière alors tu l'oublies...

Je m'assieds sur le bord de son lit et lui dis :

— Je t'écoute ma chérie prions ! ...

— Petit Jésus, je te demande de prendre soin de papa, de maman et de mon grand frère qui est en voyage, et fais aussi très attention à toi car s'il t'arrivait malheur nous serions tous dans un drôle de pétrin !

Le rire est prodigieux. Il chasse les soucis. Il fait oublier les problèmes. Il apporte la joie et, de ce fait, il peut contribuer à votre bonheur.

Si vous voulez garder le moral, procurez-vous deux ou trois bons enregistrements de vos comiques préférés et écoutez-les afin de pouvoir recouvrer votre bonne humeur.

Si vous emplissiez votre esprit de doutes et de découragement vous seriez vaincu en vous attirant irrémédiablement la défaite.

Vous devez vous rappeler que si vous mainteniez dans votre esprit la crainte d'être attaqué, de mourir, d'être malade, de perdre votre argent ou l'objet de votre amour vous tendriez à vous attirer ces infortunes. Alors, chassez la peur de votre esprit en prenant l'habitude de ne jamais évoquer de questions relatives à des crimes, accidents, décès, guerres, famines, vols, décès, accidents, morts, pauvreté, vieillesse ou catastrophes.

Il serait stupide de vous faire du souci toute votre vie à cause de la mort puisque, de toutes manières, ça ne changera rien au fait que nous irons tous dans un monde meilleur. Dès lors, pourquoi vous tracasser à ce sujet ?

On peut être attristé de penser à l'échéance, mais une chose est merveilleuse c'est que si vous n'y pensez pas il vous sera impossible d'en souffrir.

Par conséquent, éliminez définitivement toute pensée négative de votre esprit et distrayez-vous. Fixez-vous des buts. Créez. Agissez et riez.

W. H. Murray a exprimé cette vérité mainte fois vérifiée :

« Dès lors que vous vous engagez avec détermination la providence suit. Toutes sortes de choses qui ne seraient jamais survenues autrement vous viennent en aide. Un courant d'événements découle de la décision prise provoquant rencontres et aide matérielle que nul homme n'aurait rêvé de voir venir à lui. »

Les stupéfiant pouvoir du conditionnement mental ?

En 1977, le Russe Grégory Raiport se réfugie aux États-Unis. Dans son pays, cet homme était le spécialiste de la mise en condition psychologique des équipes Olympiques Soviétique.

En quelques mois, il devint une célébrité d'Hollywood en donnant des cours de conditionnement psychologique à des célébrités parmi lesquelles se trouvaient Jackie Onassis, des écrivains, des hommes d'affaires et des comédiens qu'il aidait à se perfectionner et à se réaliser.

Nous savons que les capacités physiques des athlètes de l'Est et de l'Ouest sont assez semblables. Pourtant, il fut une époque où les Soviétiques ont raflé plus de médailles olympiques qu'aucune autre nation.

Lors d'une interview, on demanda à Grégory qu'elle en était la raison. Il répondit :

— Depuis 1924 la mise en condition psychologique des athlètes soviétiques tient une place capitale dans leur entraînement, et elle a fait l'objet de techniques très sophistiquées à une époque où le monde occidental n'était dans ce domaine qu'aux balbutiements.

Il révéla une des méthodes que les Soviétiques utilisaient en secret en matière de sondage psychologique en ces termes :

« Deux camions débarquent un commando dans un désert. Chaque soldats reçoient une enveloppe cachetée qu'ils ne doivent ouvrir qu'une heure après le départ des camions. Lorsqu'ils les ouvrent, ils trouvent une lettre qui dit :

« Cher camarade, vous êtes ici dans le cadre d'une expérience décisive pour tester le seuil de résistance humaine aux radiations atomiques. Pour ce faire, une explosion nucléaire va se produire dans peu de temps. Nous sommes hélas obligés de reconnaître que vos chances de survie sont nulles. En raison de votre sacrifice à la mère patrie nous vous ferons héros de l'Union Soviétique, etc. »

« 80 % des militaires n'en lurent pas davantage. La moitié sombra dans une sorte de prostration alors que les autres hurlaient de panique. Les 20 % restant lurent la lettre jusqu'au bout. Dans ses dernières lignes celle-ci spécifiait :

« Rassurez-vous : aucune bombe n'explosera. Il ne s'agit que d'un test psychologique. »

Cette expérience inconcevable dans les armées occidentales, démontra qu'une mise en condition mentale peut provoquer toutes sortes de réactions puissantes.

Pouvez-vous imaginer les drames qui auraient pu se produire si la lettre n'avait pas indiqué qu'aucun bombe n'explorerait ?

Possédez-vous les habitudes de la réussite ?

Ceux qui ont l'occasion de voir défilé dans leur bureau quantité de personnes qui réussissent ou échouent pourraient vous dire que tout être humain est bâti, grandi, diminué ou détruit par ses habitudes.

Les psychologues considèrent que nous sommes gouvernés par quatre types d'habitudes : les sociales, les spirituelles, les intellectuelles et les physiques.

L'étude de centaines de personnes ayant réussi a mis en évidence une particularité pouvant paraître étonnante à certains, mais qui se trouve être d'une logique implacable.

Il a été observé que ceux qui prenaient les habitudes de l'échec étaient amenés à échouer, et qu'ils commençaient à réussir sitôt qu'ils mettaient fin à ces mauvais comportements.

Nous devons donc nous abstenir de conserver certaines mauvaises habitudes en nous disant que ça ira tout de même alors que ces habitudes-là sont le contraire de celles que nous devons avoir pour que ça aille.

Les mauvaises habitudes sont nombreuses. Tout le monde connaît celles du jeu, de l'alcool, du tabac, de la violence, de l'intolérance, de la paresse et autres.

Il en existe un certain nombre d'autres paraissant moins importantes mais qui ont cependant une influence considérable sur notre vie.

Lorsque vous observez celles qui nuisent à la réussite il en est peu qui attachent de l'importance à celles-ci :

- L'habitude de ne pas vouloir payer le prix ou de prétendre être payé pour son savoir et non pour ce que l'on fait
- L'habitude de négliger les détails
- L'habitude de reporter les décisions à plus tard
- L'habitude de craindre les mécomptes
- L'habitude de l'orgueil et de la prétention
- L'habitude de compter sur les autres pour effectuer ce que l'on n'a pas le courage de réaliser
- L'habitude de trahir etc.

Pour mettre fin à l'échec il vous suffit souvent de remplacer les habitudes ci-dessus par celles que voici et qui ont été reconnues parmi les plus capables de vous permettre de réussir et d'être heureux :

- L'habitude d'accueillir les idées, les problèmes et les changements avec un esprit ouvert
- L'habitude de la précision dans les plans et le respect du détail en toutes choses
- L'habitude d'apprendre en toutes occasions, de chercher à mieux faire et de tirer partie des erreurs
- L'habitude de payer le prix et d'en faire plus que les autres
- L'habitude de se maîtriser, d'être juste et d'assumer toutes les responsabilités
- L'habitude d'avoir du courage et de la persévérance
- L'habitude de connaître parfaitement les faits, de vous procurer l'information exacte et d'en tenir compte
- L'habitude de faire en sorte que vous soyez une personnalité irréprochable
- L'habitude d'utiliser votre temps de la façon la plus profitable
- L'habitude d'agir et de décider rapidement
- L'habitude de vous fixer au moins un objectif précis et de ressentir souvent que vous l'avez atteint
- L'habitude de faire marcher votre imagination de manière positive
- L'habitude d'utiliser les meilleures techniques

Avec un salaire annuel dépassant 18 millions, Jean Riboud, P.D.G. de la société multinationale *Schlumberger*, était classé, en 1981, parmi les dirigeants ayant les quatre plus hautes rémunérations au monde. Les traits caractéristiques, ci-dessous, de ce brillant chef d'entreprise sont parmi ceux que l'on retrouve chez ceux qui réussissent particulièrement bien :

- Il aime la discrétion et se moque des honneurs et des décorations
- Il est optimiste et irrésistiblement attiré par l'efficacité et les gagners
- Il est singulièrement curieux et possède un goût artistique développé ainsi qu'un éclectisme sans limite
- Il préfère opérer seul, et il recommande de conserver sa liberté de penser en se gardant de suivre les modes ou de penser comme tout le monde
- Sa fidélité envers les siens est sans faille et ses rapports humains sont sans équivoque : il est absolument indifférent ou d'une extrême chaleur
- Il est persuadé que lorsqu'on veut quelque chose on finit toujours par l'obtenir

L'habitude à prendre les décisions a été étudiée par les psychologues, et savez-vous ce qu'ils ont découvert ? Ils se sont aperçus que lorsqu'il s'agit de décider la capacité des gens peut se diviser en quatre types distincts :

- Ceux qui décident et agissent rapidement
- Ceux qui décident rapidement mais gaspillent leur énergie à essayer de justifier leurs décisions
- Ceux qui gaspillent beaucoup de temps et d'énergie à débattre des points de détails
- Ceux qui débattent interminablement les détails et l'essentiel et finissent par s'abstenir pour échapper à une situation sans issue.

Il a été observé que les gens du premier groupe prennent les décisions les meilleures et les plus profitables. S'il leur arrive de se tromper, leurs décisions sont au total beaucoup plus intéressantes et les mènent plus souvent à la réussite.

Et si les gens du troisième groupe évitent des fautes mineures, ils commettent beaucoup plus d'erreurs que les gens du premier pour ce qui concerne l'essentiel.

Un jour, un ami me demanda mon avis à propos d'une décision délicate qu'il devait prendre.

— Mon cœur me dit d'agir ainsi mais ma raison me le déconseille. Que ferais-tu à ma place ?

Il est impossible de se mettre tout à fait à la place d'un autre. Il est également très délicat de décider pour lui, surtout pour des questions sentimentales. Je lui répondis cependant :

— Dans le doute suis ce que te conseille ton cœur car si tu commets une erreur tu seras moins malheureux.

Il fit le contraire et comprit sa douleur. Il récidiva quelques années plus tard. Cela faillit lui coûter la vie. Je me demande à quoi peuvent bien servir les conseils.

Les expériences qui ont été réalisées par une multitude de chercheurs ont démontré que vous détenez le pouvoir de vous attirer les choses qui saturent votre esprit essentiellement sous formes *d'émotions*.

Vous avez vu que si vous croyez au succès et ressentez déjà la victoire vous avez de bonnes chances de gagner.

Vous avez également observé que si vous doutez et ressentez que vous allez échouer vous vous mettez dans la disposition de rencontrer l'échec.

Pour obtenir quoi que ce soit il suffit donc que *vous ressentiez d'avance le plaisir d'avoir obtenu ce que vous désirez*. Difficile ? Pas plus que de se morfondre à broyer du noir ! En voulez-vous un exemple ?

Anna Hudson était seule. Elle aurait aimé trouver le compagnon idéal. Elle y pensait sans cesse en songeant tristement à toutes sortes de difficultés. Elle craignait notamment les défauts que pourrait avoir celui qu'elle rencontrerait. Sa solitude lui pesait, et elle en éprouvait tellement de chagrin que des larmes de tristesse envahissaient parfois ses jolis yeux.

Son attitude mentale représentait le programme idéal pour obtenir ce qu'elle ressentait. Et que ressentait-elle ?

- La solitude
- Des difficultés
- Des craintes
- Du chagrin

Dans ces conditions que pouvait-elle obtenir d'autre ?

Pour résoudre son problème, nous avons convenu qu'elle repère, dans des magazines, les hommes lui paraissant être les plus séduisants. Elle découpa leurs photos les colla dans un album et se mit à les admirer avec plaisir un quart d'heure trois fois par jour.

En se couchant, elle se mit à imaginer l'un d'eux à ses côtés. Elle allait jusqu'à ressentir qu'elle était blottie contre lui, et qu'elle le caressait. Elle éprouvait le même plaisir que s'il était-là. Et elle s'endormait paisiblement l'esprit rempli de lui.

Cette mise en scène changea son humeur et elle se sentit beaucoup mieux. À ce jeu, son visage s'épanouit. Son dynamisme et sa bonne humeur revinrent. Elle se mit à imaginer cet homme près d'elle, dans toutes sortes de circonstances, et elle allait jusqu'à se figurer qu'ils faisaient mille choses ensemble.

Il fut convenu qu'elle sortirait davantage. C'est ce qu'elle fit. Six semaines s'étaient écoulées le jour où elle alla à une course hippique. L'homme qui se plaça près d'elle était grand et élégant. Au cours de la manifestation il lui tendit ses jumelles. Leurs regards se croisèrent et des mots furent échangés. Ils se trouvèrent des centres d'intérêt communs. Ils décidèrent de se revoir et cela fait maintenant une douzaine d'années qu'ils sont ensemble.

Les idées, les images et les émotions que vous accueillez dans votre esprit constituent, en quelque sorte, la photographie ou, si vous

préférez, l'image, le programme, le plan, le moule ou l'empreinte de ce qui tendra à se réaliser dans le domaine du concret.

Par conséquent, si vous désirez trouver l'amour cessez de vous désespérer ou de craindre la solitude. Saturer votre esprit d'amour. Pensez-y sans cesse, vivez l'amour que vous désirez comme si vous l'aviez déjà obtenu et vous tendrez à l'obtenir.

Souvenez-vous : votre inconscient ne comprend que *le langage des émotions*. Lorsque vous employez des mots pour lui demander d'accomplir quelque chose ne raisonnez pas. Commandez mais surtout croyez de façon absolue en ce que vous dites et *ressentez ce que ces mots sont sensés accomplir*.

Voici ce que peuvent vous procurer vos émotions ?

Les émotions et les sentiments sont nombreux. Il en existe des bons et des mauvais. Parmi les positifs, les plus puissants sont :

- La foi
- L'amour
- Le désir sexuel
- L'enthousiasme
- L'espoir
- La tendresse
- La passion
- Le rire
- La joie

Les sentiments et émotions négatifs à *éviter* sont principalement :

- La peur
- La vengeance
- La jalousie
- La colère
- La superstition
- L'avidité
- L'avarice
- Le mensonge

Votre esprit peut difficilement contenir en même temps des émotions contraires. Pour chasser les négatives il suffit de vous remémorer, par exemple, des sentiments d'amour, de joies ou de plaisirs que vous avez eus par le passé.

Nous avons assez peu conscience du fait que notre vie n'est faite que d'une multitude d'émotions. Observez, par exemple, ce que vous faites dès votre réveil. Vous prenez conscience de votre état. Vous vous sentez bien ou non. Cette perception est déjà une impression émotionnelle.

En une heure vous pouvez éprouver un nombre considérable d'émotions et de sensations plus ou moins puissantes. Vous ressentez la chaleur des draps... Sensation agréable... Vous songez au froid du dehors... Impression désagréable... Vous pensez qu'une dure journée vous attend... Sentiment pénible... Vous prenez une douche bien chaude... Sensation favorable... Vous vous parfumez... Perception

plaisante... Vous sentez l'odeur du pain grillé... Sensation agréable... Cela vous met en appétit... Impression de besoin... Vous buvez un bon café... Soulagement... La radio annonce un risque de guerre... Émotion déplaisante... Un passant vous bouscule... Émotion d'irritation... Une voiture vous éblouit... Émotion de crainte... Vous croisez une belle créature... Émotion de plaisir... Vous avez mal au dos... Perception désagréable... Vous pensez à une personne qui vous a contrariée... Sentiment déplaisant... Vous craignez de demander une augmentation... Impression inconfortable... Vous avez peur qu'un accident arrive à votre enfant... Émotion de peur. Vous pensez à la mort d'un être cher... Émotion de tristesse...

En fait, votre vie est faite d'une kyrielle d'émotions et de sensations. Vous pouvez passer de l'une à l'autre sans vous en rendre compte et, de ce fait, vous pouvez être ballotté dans tous les sens. Vous pouvez évidemment choisir de vous arrêter sur une émotion ou une perception qui vous est agréable de manière à ne ressentir que son effet plaisant.

Pensez à un accident, à une maladie, à la guerre ou à la mort et vous voilà aussitôt affecté. L'instantanéité de la réaction vous donne la preuve que vos émotions peuvent avoir une action immédiate sur la qualité de votre moral.

Savez-vous pourquoi l'actrice Michèle Morgan, qui est parfaitement au courant de ce phénomène, n'a jamais accepté de jouer un rôle de méchante ? Elle a souvent déclaré que c'était pour ne pas être dans l'obligation de se mettre dans un état qui lui serait émotionnellement préjudiciable.

Beaucoup de gens ignorent qu'ils se rendent malades en laissant leur esprit s'éterniser ou revenir sur des émotions négatives. En procédant ainsi, il est évident qu'ils s'attirent toutes sortes de déboires et de malheurs.

Mais votre pouvoir mental est ainsi fait qu'en l'espace d'un instant vous pouvez recouvrer la joie, le bien-être et le bonheur. Il vous suffit de cesser de songer au malheur et d'emplir votre esprit de pensées heureuses et positives pour que vous soyez aussitôt d'une autre humeur.

Souvenez-vous des paroles de William James :

« La principale découverte de ma génération est que les êtres humains peuvent changer leur vie en changeant leur tournure d'esprit. »

Cette vérité n'a pas été exprimée par hasard. Ce n'est pas une de ces phrases creuses destinées à épater *la galerie*. Elle exprime un fait démontré. Et l'application de ce principe est d'une simplicité déconcertante puisqu'il suffit de cesser de songer au malheur et à toutes choses négatives ou déprimantes, et de les remplacer par des pensées positives agréables.

Difficile ? ... Oh que non ! ... Y a-t-il des menaces de guerre ? Eh alors ! ... Y changerez-vous quelque chose de vous en inquiéter ? ... Absolument pas ! ... Par conséquent, ne vous en inquiétez pas !...

Quoi qu'il arrive, le chêne et le tilleul accueilleront encore les petits oiseaux dans leurs ramures. Les champignons et les marguerites pousseront dans les prés. Le printemps fera encore place à l'été. Les

abeilles butineront les fleurs et les pêches du verger se revêtiront d'une splendide robe satinée.

Y-a-t-il des mots spéciaux pour séduire ?

Avez-vous parlé aux autres de vos souffrances ou de vos ennuis personnels ? Avez-vous remarqué leur comportement ? En général, vos problèmes et vos ennuis ne les intéressent pas pour la bonne et simple raison qu'ils ont les leurs et que ceux-ci leur sont beaucoup plus importants que les vôtres.

Avez-vous des joies ? Même chose ! Ce qui intéresse les autres ce sont leurs joies à eux. Les vôtres les laissent relativement indifférents.

Quoi que vous fassiez, vous partagerez difficilement vos difficultés et votre bonheur avec les autres. Si cette condition vous pèse vous pouvez l'alléger en vous défaisant de l'égoïsme qui nous emprisonne tous plus ou moins dans le noir cachot de notre *moi*. Cet instinct irrésistible s'exprime lorsque nous avons tendance à croire que nous sommes le centre du monde. Comment vous défaire de ce mal ? Il suffit simplement de vous intéresser aux autres. Est-ce difficile ? Peut-être ! Mais si vous voulez sortir de votre isolement c'est le seul remède. Pour vous y accoutumer essayez de considérer les autres comme un autre *vous-même*. Je sais que *la pilule* pourra vous paraître difficile à avaler car ce concept va à l'encontre de notre nature. Mais essayez ! Intéressez-vous aux autres car c'est la seule manière de briser votre solitude et de parvenir à un certain bien-être.

Le docteur Schweitzer a écrit :

« *Aidez les autres c'est la seule source de satisfaction.* »

Depuis la nuit des temps l'homme a essayé de plaire aux femmes. À cet effet, il s'efforçait de rapporter beaucoup plus de gibier qu'un autre. Depuis ce temps-là la nature humaine n'a guère changé.

Savez-vous pourquoi certains s'efforcent de devenir riches, puissants et célèbres ? La plupart ignorent qu'ils font cela pour épater les autres et satisfaire leur désir de plaire. La preuve ? Enlevez-leur ces possibilités et tout leur semblera inutile.

Si vous aviez eu l'occasion de rencontrer Johnny Hallyday il vous aurait dit que lorsqu'il était jeune il était très timide et qu'il décida de se lancer dans la chanson pour plaire aux filles. Et savez-vous pourquoi il réalisa le plus grand concert de tous les temps en réunissant un million de personnes sur les Champs Elysées ? Il a encore fait cela pour plaire. Et il réussit d'autant plus à séduire qu'il est un des rares artistes à savoir se fondre dans une chanson pour devenir la chanson elle-même. Son perfectionnisme, sa ténacité et sa passion lui ont permis de réussir magistralement sa carrière mais, pendant ce temps, n'a-t-il pas *oublié de vivre* et quelque peu manqué une partie de sa vie affective ?

Ce qu'a fait Johnny pour plaire est peut-être bien pour lui, et quelques autres, mais contrairement à ce que pensent beaucoup, il n'est pas nécessaire d'être transcendant sur une scène pour séduire quelqu'un. Pour y parvenir, il suffit simplement de vous intéresser à ceux auxquels vous désirez plaire. Les cadeaux peuvent jouer un rôle,

mais ce n'est pas toujours le cas. L'élément capital de la séduction c'est la capacité que vous pouvez avoir à faire sentir à l'autre l'intérêt que vous lui portez.

Comment y parviendrez-vous ?

Il est connu que les êtres humains sont attirés par tout ce qui les touchent et les concernent. Ne parlez donc jamais de vos problèmes et de vos soucis aux autres sinon vous les ferez fuir. Ce qui les intéresse au plus haut point ce sont eux. Par conséquent, questionnez-les sur ce qui les concernent. Ramenez tout à eux : à leurs vacances, à leurs toilettes, à leur voiture, à leurs cheveux, à leurs études, à leurs goûts, à leur régime, à leurs loisirs, à leurs sentiments, à leurs rêves, à leurs projets, etc.

La nature est ainsi faite que la verrue sur la main de Brigitte l'inquiète cent fois plus que la mort de 100 000 Chinois.

Si vous appréciez sincèrement ce que font les autres, ce qu'ils aiment et qui les concernent, et si vous le-leur dites, ils vous aimeront.

De multiples sondages ont démontré que ce qui intéresse les femmes lorsqu'elles rencontrent un homme c'est d'abord :

sa personnalité	35%
sa façon de se conduire	22%
ne peuvent préciser	33%
sa beauté	10%

Savez-vous ce qu'elles détestent ?

qu'il soit trop sûr de lui	26%
qu'il mente ou se vante	23%
qu'il néglige son aspect physique	18%
qu'il soit stupide	10%
sans opinion	9%

Ces chiffres démontrent que pour séduire il n'est pas nécessaire d'être riche, beau et sûr de soi. Bien au contraire ! Tous les jours d'ailleurs quantité d'hommes plutôt ordinaires et de milieux modestes séduisent une multitude de très belles femmes.

Quelles sont les qualités que recherche un homme chez une femme ? Les critères sont sensiblement les mêmes. Les hommes attendent que l'on s'intéresse à eux. Pour ce faire, questionnez-les sur leurs projets, leur travail, leurs goûts et leurs rêves...

La clé des relations heureuses avec les autres réside essentiellement dans la capacité de chacun à s'intéresser à l'autre. Lorsque vous y parvenez l'harmonie et le bonheur peuvent régner indéfiniment.

Et si vous voulez faire des rencontres heureuses n'attendez pas que l'on vous présente quelqu'un. Que vous soyez un homme ou une femme sortez, bougez et agissez.

Si vous apercevez une personne qui vous plaît ne restez pas à l'écart. Approchez-vous d'elle et posez-lui une question. Suivant le cas ou le lieu où vous vous trouvez, vous pouvez lui demander :

- Pourriez-vous m'indiquer où se trouve l'hôtel Piazza ?
- Savez-vous à quelle heure arrive le train de Lyon ?
- Pourriez-vous me rendre le service de m'indiquer une librairie ?
- Savez-vous où se trouve la station de taxi la plus proche ?
- Connaissez-vous un client qui s'appelle Michel ?
- Avez-vous une aspirine ?
- Pourriez-vous me prendre en photo ?

- Pouvez-vous me dire si ma cravate est droite ?
 - Où s’amuse-t-on le mieux à Paris ?
 - Savez-vous combien de salades il me faut acheter pour 8 personnes ?
 - Êtes-vous contente de votre voiture ?
 - Puis-je vous porter votre paquet encombrant ?
 - Voulez-vous que je vous aide à vous garer ?
 - Vous paraissez perdue... Voulez-vous que je vous aide ?
 - Puis-je vous déposer quelque part ?
 - J’adore votre chien... De quelle race est-il ?
- etc.

Lorsque le premier contact est établi racontez-lui une courte histoire ou dites-lui quelque chose du genre :

— J’ai le sentiment de vous connaître... Pouvez-vous me dire à quel endroit nous sommes-nous rencontrés ?

Si le contact s’établit vous avez 3 à 4 minutes pour lui montrer l’intérêt que vous lui portez. Pour cela, faites-lui d’abord un compliment *indirect* sur sa robe, sa bague, son bracelet, ses boucles d’oreilles, sa cravate ou ses chaussures. Et glissez un compliment *plus direct* sur ses cheveux, ses mains, ses yeux ou son sourire.

Plus tard, vous pouvez lui trouver quelque chose de différent. Si elle a une petite poitrine et que vous appréciez justement cela vous la ferez *fondre* en le lui disant.

Si elle ne vous trouve pas drôle rien n’est perdu. Oubliez tout et abordez immédiatement quelqu’un d’autre.

Si ça se passe bien ne vous éternisez pas. Dites-lui :

— Je m’appelle Paul et vous ? Je suis très pressé mais j’aimerais vous revoir et vous parler. À quel numéro puis-je vous appeler ?

C’est aussi simple !

Si ça ne marche pas du premier coup essayez à nouveau et vous arriverez forcément à vos fins car il y a partout des millions d’hommes et de femmes qui sont seuls et ne demandent qu’à trouver un partenaire.

Il n’existe pas de manière infaillible d’aborder et de séduire quelqu’un. Il faut simplement se lancer. Demandez un service ou un renseignement et enchaînez même très maladroitement car il a été constaté que les gens peuvent être sensible au manque d’assurance des autres. Et montrez vite, par des questions, que vous vous intéressez à celle ou à celui qui est en face de vous.

Voici ce que cela peut donner dans une circonstance imprévue :

Comment séduire une inconnue ?

Vous débarquez à Bordeaux. Il est midi. Vous êtes en quête d’un restaurant bon marché et vous en repérez un. Vous entrez mais toutes les tables sont prises. Il reste seulement quelques places en face de personnes isolées. À l’autre bout de la salle vous repérez une jeune fille seule. Vous vous approchez d’elle et lui demandez très gentiment :

- Pourriez-vous me rendre un service ?
- Ça dépend duquel ?

— Il se trouve que j'ai l'estomac en bas des talons et que toutes les tables sont prises, m'accorderiez-vous la faveur de prendre place devant vous ?

— Ca demande réflexion !... Mais pourquoi pas ! ...

— Je vous remercie. Savez-vous que si vous m'aviez refusé votre accueil j'étais bon pour aller manger un cornet de frites sur la place des Quinconces ?

Elle peut vous répondre :

— Il se trouve que ce restaurant est à la fois très petit et assez connu de sorte que si l'on veut avoir une place il faut généralement arriver avant midi et demi.

Pendant qu'elle parle vous l'observez avec intérêt. Elle est superbe... Vous enchaînez :

— Comme je ne suis pas d'ici, j'ignorais qu'il fallait venir plus tôt. Mais je ne regrette rien puisque cette circonstance me donne le plaisir de faire votre connaissance. Je m'appelle André Krenz. Me permettez-vous de deviner votre prénom ?

— Pourquoi ! Vous êtes voyant ? ...

— Non ! J'ai seulement envie de vous découvrir. Votre prénom commence-t-il par un C ?

— Précisément ! ...

— C'est vrai ?

— Tout à fait !

— J'en suis étonné ! ... Je ne crois pas que vous vous appeliez Claudine ou Christine. Je choisirais plutôt... Carole...

— C'est presque ça ! ...

— Est-ce Caroline ? ...

— Vous avez gagné ! ...

— C'est un prénom adorable... Et votre nom commence-t-il aussi par un C ?

— Tout à fait ! ...

— Ce serait une chance si j'arrivais à le trouver.

— Vous y êtes presque ! ...

— Que voulez-vous dire ?

— Mon nom est presque le mot que vous venez de prononcer.

— Lequel ? ...

— Chance ! ...

— À bon ! ... Alors voyons... Chance... Chance. Une chose est sûre c'est que vous avez la chance d'avoir quelque chose de spécial en vous... Quelque chose de différent des autres... Quelque chose qui m'a frappé et que je ne puis cependant définir.

— Est-il indiscret de vous demander ce que vous faites dans la vie ?

— Pas du tout ! ... Je suis voyageur de commerce... Et vous, que faites-vous ?

— Je suis esthéticienne.

— Avez-vous été mannequin ou avez-vous posé pour des photos de magazines ?

— Non !

— Je suis sûr que vous auriez pu car vous me paraissez très photogénique.

— Vous êtes flatteur. Est-il indiscret de vous demander en quoi consiste votre métier ?

Répondez mais soyez bref. N'oubliez jamais de continuer à lui montrer, de différentes manières, que vous vous intéressez à elle. Vous pouvez la surprendre en devinant son destin dans les lignes de sa main. Cela vous donnera l'occasion de lui toucher les doigts et de lui prédire un très grand amour.

Vous pouvez également l'étonner en disant par exemple :

— Ne vous retournez pas Caroline... Je viens de voir une chose surprenante... J'aperçois derrière vous deux agents secrets qui vous observent à la jumelle. Ne bougez surtout pas. Et ne vous inquiétez surtout pas puisque je suis là pour vous protéger...

— Vous plaisantez !

— J'adore plaisanter. J'adore aussi votre peau Caroline. Vous avez une peau de bébé... Voilà l'une des choses spéciales qui m'a frappée en vous...

— Ne trouvez-vous pas que vous exagérez ?

— Pas le moins du monde !

Offrez-lui ensuite un dessert et prenez congé en lui demandant son numéro de téléphone ou en lui proposant un rendez-vous :

— Vous savez Caroline votre compagnie m'est tout à fait agréable mais il faut que je me sauve si je veux honorer mes rendez-vous. Dimanche je vais à Arcachon. J'aimerais vous y mener pour poursuivre cette conversation. Aimeriez-vous que je passe vous prendre à 10 heures ou préférez-vous à 11 ?

Lorsque vous aurez son adresse vous pouvez lui faire apporter des roses. Joignez un billet doux sur lequel vous pouvez inscrire :

*« Voici des fleurs et puis mon
cœur qui ne bat que pour vous »*

Comment entretenir des bonnes relations ?

Lorsque vous décidez de vivre avec quelqu'un ça devrait être d'abord parce que vous avez de l'attraction envers cette personne, que vous l'aimez ou que vous l'appréciez. Vous pourriez avoir aussi des centres d'intérêts, une manière de voir ou de vous comporter compatibles.

Mais, avec le temps, nous évoluons et nos motivations peuvent changer si profondément que quelques années plus tard nous pouvons être totalement différents de ce que nous étions auparavant. Les circonstances peuvent également nous contraindre à nous comporter autrement.

Il vous faudra donc vous adapter à ces changements. Ce n'est pas toujours facile mais il suffit de le désirer, de faire preuve de compréhension et d'ouverture d'esprit et de continuer à ressentir en soi le bonheur d'être avec l'autre. Il est également souhaitable que vous vous respectiez mutuellement, que vous entreteniez des bons sentiments par des gestes, des paroles et des attitudes appropriés.

En procédant ainsi les discussions ne devraient pas dégénérer en querelles. En tous cas, les points de désaccords ou les expressions maladroites devraient faire l'objet d'excuses de l'un et être pardonnés par l'autre. C'est ainsi que la vie à deux peut être agréable.

La mésentente vient souvent des ressentiments que vous pouvez éprouver si vous laissez votre esprit se fixer sur vos rancœurs et si vous les *ruminez* sans cesse. C'est le cas pour ceux qui voient rarement ce que l'on fait pour eux. Ils ne retiennent que ce que l'on ne fait pas. De ce fait, ils sont sans cesse mécontents de l'autre alors que, dans le fond, celui-ci se comporte plutôt bien.

Les personnes qui présentent des difficultés pour l'harmonie d'un ménage sont également celles qui éprouvent le besoin de dominer. Avec elles il faut être constamment tendu, crispé et aux aguets. Elles épuisent et anéantissent la personnalité des gens de leur entourage. Cette domination représente la sécurité de l'autoritaire qui refuse toute discussion à cet égard. Il s'entête à la moindre occasion. Il exige tout et ne donne rien. En réalité, son autorité représente une forme d'attaque. Il agresse par crainte d'être lésé ou inférieurisé. Mais le dominateur est généralement un faible. Sa domination compense sa déficience. Et il opère souvent sous un masque de bonté qui empêche les autres de lui marquer ouvertement leur hostilité. Il s'établit alors des refoulements.

Cohabiter avec un dominateur autoritaire est épuisant et destructeur. Ses réactions sont souvent très compliquées car elles sont un mélange d'infériorité et de supériorité. Il a à la fois besoin d'indépendance et de protection et se réfugie souvent derrière les marques extérieures d'une lamentable supériorité que sont : l'argent, les toilettes, les bijoux, les voitures ou une situation en vue. Son besoin de domination le conduit à refuser farouchement tout ce qui, pour lui, ressemble à une faiblesse. C'est pour cela qu'il refuse les conseils ou les appuis.

En voiture, l'autoritaire ne supporte pas qu'on le dépasse. Lui passer devant c'est l'inférioriser. À travers ce comportement on se rend compte de l'étendue des sentiments d'infériorité de ces êtres qui sont en réalité des névrosés.

Parmi ces personnes il existe des contradicteurs systématiques qui, bien qu'ayant tort ou connaissant imparfaitement un problème, ne peuvent résister à l'envie de vous démontrer qu'ils ont raison. Si vous vous opposez à eux ils vous en veulent et ressentent votre réaction comme une humiliation.

Beaucoup de ces personnes se chamaillent sans cesse, comme des gosses, uniquement pour montrer leur supériorité et cacher leurs faiblesses. Ils n'ont même pas conscience de leur stupidité. Très peu se rendent compte du mal qu'ils causent autour d'eux et du tort qu'ils se portent à eux-mêmes. Le conseil qu'on pourrait leur donner est parfaitement exprimé par le Président Edgar Faure dans le titre d'un de ses livres qu'il a intitulé : *C'est un grand tort d'avoir toujours raison.*

D'une manière générale, pour entretenir de bonnes relations avec les autres, il faut éviter de s'opposer à eux. Les bons vendeurs savent cela. Si quelqu'un refuse une offre en affirmant :

— Votre produit est trop cher.

Le bon vendeur averti ne dira jamais :

— C'est faux. Ce n'est pas cher.

Il répondra :

— Vous avez raison. Ce produit vaut un certain prix. Vous avez bien fait de faire cette remarque. Et qu'entendez-vous par trop cher ?

L'effet de cette réponse est bien différent. Il ne contredit pas. Il est même fait un compliment en faisant observer à l'autre qu'il a raison d'avoir fait sa remarque. Il n'y a donc aucune opposition, aucun motif de rupture, de mésentente ou de dispute. La conversation peut donc se poursuivre sans tension.

Si vous transposez cette façon de faire dans les relations de la vie courante celle-ci peut en être facilitée.

Mais dans la vie les dominateurs, autoritaires, et contradicteurs grouillent par millions. Notre type de culture en est la cause puisqu'elle repose sur la compétition, la supériorité, la domination, la course à la puissance, à la prétention et à la bêtise.

Il faut savoir que ces névrosés sont souvent incapables de s'aider eux-mêmes, du moins au début. Ceux qui seraient dans cet état, et qui souhaiteraient avoir des amis et un ménage harmonieux, auront donc intérêt à consulter un psychiatre. Ils devront également se relaxer, méditer et désirer changer leur comportement mental.

Un autre danger, pour les bonnes relations humaines, vient de la critique. Lorsque vous dites ou que vous pensez quoi que ce soit de déplaisant sur les autres vous vous faites d'abord du mal à vous-même puisque vous ressentez le sentiment mauvais de ce que vous considérez comme critiquable.

Celui qui est atteint de ce mal est parfois seul à en souffrir stupidement, et par-là même, il s'attire toutes sortes de mauvaises choses.

Cette histoire illustre ce qui se passe souvent entre les êtres :

Lorsqu'il est arrivé sur la Côte d'Azur Philippe a tout de suite aimé les riches paysages aux senteurs balsamiques. Il s'est mis à contempler les plages séculaires s'étirant mollement sur leur fine couverture de sable. Son regard glissait du blond vaporeux des plages aux fleurs qui s'épanouissaient dans les jardins verts. Et son premier soir s'était achevé par un riche coucher de soleil aux embrasements rouge et or.

Tout avait contribué à le séduire : les maisons avec leurs belles variétés d'ocres, la tendre caresse de la mer, le parfum enivrant des fleurs, le chant des cigales et le pétilllement du champagne.

Il était accompagné d'une merveille. Elle était brune avec de grands yeux expressifs. Sa peau était d'une tendresse infinie. Elle était plutôt grande, bien faite et d'une tournure charmante.

Ses doigts élégants s'étaient un instant agités. Elle s'était légèrement tournée, ce qui permettait d'admirer son profil d'une pureté exquise. Soudain, un beau sourire éclaira son visage et ses yeux verts, lumineux et limpides, se mirent à pétiller.

Dans la soirée, ils étaient allés à Monte-Carlo. Ils avaient dîné au *Santa Lucia*. Arturo, le maître des lieux, les avait placés à la table du Prince Albert II de Monaco, en offrant une rose à la jeune femme.

La route du retour serpentait entre les falaises. La mer apparaissait dans les rayons diaphanes de la lune. La nuit était radieuse. Sitôt

entrés, ils s'étaient douchés, et sous l'empire du charme, ils s'étaient aimés. La radio était restée allumée et la voix envoûtante de Sinatra susurrant des paroles d'une douceur infinie.

Les mois passèrent, et un matin d'hiver, la main de Véronique chercha sous les draps le corps endormi de son mari. Comme elle ne le trouvait pas elle ouvrit un œil pour constater que la place était vide.

Le jour se levait paresseusement derrière les contreforts du *Mont Boron*. Les eaux sombres de la *Baie des Anges* commençaient à se détacher du voile clair du petit matin. La nature s'éveillait, mais tout était encore plongé dans un silence religieux. C'est dans ce calme feutré qu'elle perçut le glissement d'un stylo sur une feuille de papier. Elle roula sur le côté et observa son mari qui écrivait.

Qu'a-t-il donc pour que je l'aie tant aimé ? Se demanda-t-elle. D'autres sont plus beaux. Mais dans l'intimité il est si tendre. Elle se demandait s'il était faible parce qu'il était sensible et tolérant et que des larmes d'émotion apparaissaient parfois dans ses yeux. Mais elle l'avait vu s'enthousiasmer, créer des entreprises, convaincre, réaliser des affaires, courir, skier, nager et décider. Personne, pensa-t-elle, ne compterait jamais autant dans sa vie.

Plus tard, des difficultés financières surgirent. La jeune femme se mit à penser qu'elles pourraient les conduire à se séparer. Après tout se disait-elle :

« Je n'en suis pas responsable. Je n'ai donc aucune raison de sacrifier ma vie et ma jeunesse. »

Elle pensait aussi que ce serait tellement bon d'être aimée par un autre. Elle avait le sentiment qu'en restant avec son mari elle pourrait s'enliser dans un gouffre qui les conduiraient à la catastrophe. Cette idée s'ancra dans son esprit et tous les jours, pendant des mois, elle se mit à craindre le pire. Plus tard, elle eut un amant. Cela la rassura passagèrement. Et puis elle se mit à broyer du noir et à maudire son conjoint. Sa bonne humeur disparut. L'angoisse l'étreignit. Des cernes vinrent obscurcir ses jolis yeux et des troubles circulatoires apparurent. Elle entretint ses craintes pendant des années et, un soir, sa voiture quitta la route et elle disparut à jamais.

Lorsque Philippe apprit le drame il s'effondra. Il n'avait jamais ressenti une pareille douleur, et il se mit à délirer au point de n'avoir plus conscience de son corps. Son esprit flottait misérablement. Le nez lui piquait. Des larmes inondaient ses yeux et glissaient sur ses joues. Sa tête était bizarrement immobile comme s'il attendait la fin et insensiblement il sombra dans le néant de la nuit.

Le matin se levait à peine lorsqu'un craquement terrible retentit. Le bruit était stupéfiant comme un sommet que rien ne peut dépasser. En même temps, un éclair avait illuminé la chambre et Philippe avait fait un bon qui le réveilla. Dehors, l'orage avait lavé le sol. Un souffle d'air tiède transportait une odeur d'herbes coupées. Un rayon de soleil glissait à travers les nuages. Son faisceau magique faisait scintiller le feuillage pendant que des moineaux se disputaient bruyamment dans les branches d'un tilleul.

De son lit, il voyait et entendait tout cela. Il aspira l'air à pleins poumons. Cela lui fit du bien, mais il restait avec son désespoir et sa douleur.

Les premiers jours furent très douloureux mais il s'efforça d'oublier en s'occupant à de multiples tâches.

Et puis il tenta d'écrire un poème à la mémoire de celle qu'il avait perdu :

*Le jour est venu où les
Dernier instants sont arrivés.
La vie a pris congé aussi
Soudainement qu'elle est apparue.
L'obscurité a étendu son voile
Et en silence, très recueillies, les
Étoiles ont veillé dans la nuit.
Le firmament très pur s'étend
Jusqu'aux nues et les siècles
S'enroulent dans le mystère
De l'éternité.*

Cette histoire n'est pas unique. À quelque chose près elle se reproduit quantité de fois autour de nous à travers des gens qui avaient tout pour être heureux et qui soudain s'effondrent lorsqu'une difficulté apparaît.

Dans notre esprit tout problème peut être minimisé, dépassé, ignoré ou éliminé. La jeune femme de cette histoire fit le contraire. Elle dramatisa les difficultés de son mari au point de se persuader qu'elles dégénéraient en catastrophe. Et c'est bien ce qui lui est arrivé.

Combien sommes-nous à craindre des déboires qui nous attirent toutes sortes de désagréments et de malheurs ?

Autant en emporte le vent, le célèbre film de Victor Flemming, illustre parfaitement le drame de l'humanité à travers l'histoire de deux êtres qui s'adoraient et qui ont pourtant passé leur vie à se déchirer.

Je vous invite à voir ou revoir ce joyau du cinéma magnifié par Clark Gable et la si ravissante Vivien Leigh. Vous y vivrez d'intenses émotions et découvrirez, à travers le jeu de ces deux comédiens, le comportement que nous devons éviter d'avoir pour être pleinement heureux. Ce film est un exemple de ce qu'il faut éviter de faire.

Si vous avez vu *Les dix commandements* de Cécil. B. De Mille vous souvenez-vous du prophète Moïse, de la Bible, superbement incarné par Charlton Heston ? Si vous revoyez ce film, observez le comportement du personnage composé par cet acteur car il exprime l'attitude que nous devrions avoir pour nous attirer le bonheur et la réussite dans toutes les circonstances de l'existence.

Comment utiliser vos pouvoirs intérieurs ?

Vous avez vu que le seul langage compris par votre inconscient est celui *des émotions et des sentiments*.

Si vous êtes allongé, relaxé et détendu, vous remarquerez que vous avez en vous le sentiment d'un bien-être agréable. Cet état est immédiatement compris par votre inconscient qui se met aussitôt à créer les circonstances de ce bien-être, et si vous étiez angoissé vous

pouvez constater que votre trouble disparaît quasi instantanément. Vous en doutez ? Alors relaxez-vous et jugez par vous-même de la rapidité surprenante de ce processus.

Les circonstances de la vie moderne vous occasionnent des stress et toutes sortes de troubles qui peuvent disparaître de cette manière. C'est la raison pour laquelle il est indispensable de vous relaxer, d'autant qu'au cours de cet état, il est possible d'évoquer toutes sortes de circonstances agréables susceptibles de produire des effets qui peuvent vous être particulièrement profitables.

La relaxation, assortie de méditation, de suggestions et de séances d'imagerie mentale a fait l'objet d'une multitude de travaux.

En Allemagne, le docteur Schultz a mis au point des méthodes d'entraînement du corps et de l'esprit connues plus tard sous le nom d'*entraînement autogénique*.

Le docteur Elmer Green, dont je vous ai déjà parlé, a fait un certain nombre d'expériences et d'études sur ce sujet, qui lui ont permis d'établir qu'en vous relaxant votre cerveau émet des ondes qui favorisent l'harmonisation de vos forces conscientes et inconscientes.

De son côté, à la *fondation Menninger*, le yogi Swami Rama s'est livré à des expériences qui lui ont permis, dans un état de relaxation, d'élever la température de ses mains à 40 ° centigrade, et de faire battre son cœur à 300 pulsations minutes, ce qui lui a permis de démontrer que dans l'état de relaxation il est possible de commander nos mécanismes inconscients. Cet homme considère que la rêverie, dans cet état, est la source de la créativité. Il soutient aussi que cette pratique peut conduire à la guérison.

La méditation transcendantale, pratiquée en état de relaxation, a appris aux scientifiques que notre système autonome peut être *volontairement* contrôlé. Les journaux scientifiques ont également relaté les succès remportés par cette pratique, et indiqué que celle-ci avait une action favorable dans l'épanouissement de l'esprit, la réduction de la nervosité, de l'agressivité et de l'instabilité.

Cette forme de méditation peut également permettre d'acquérir la confiance en soi, l'optimisme, l'accroissement du rythme d'apprentissage, l'efficacité etc. Bref ! Désormais, la méditation transcendantale est massivement pratiquée dans différents pays. L'État de l'Illinois en a promulgué l'usage dans les écoles pour lutter contre la drogue. De son côté, l'armée et le département de la santé U.S. l'ont officiellement introduite dans des programmes d'entraînement.

En Angleterre, le docteur Byron Rigby, qui est membre du *Royal College of Psychiatrists*, a depuis longtemps reconnu les bienfaits de la méditation transcendantale au point qu'il l'utilise dans le traitement de ses malades. Il pense que cette pratique pourrait faire partie intégrante des traitements agréés par la *Sécurité Sociale* britannique.

De son côté, le docteur Carl Simonton utilise depuis des décennies la relaxation associée à l'imagerie mentale pour soigner et guérir les cancéreux avec des résultats positifs qui ont étonné le monde scientifique.

La relaxation, associée à la méditation et à l'imagerie mentale, est devenue une pratique indispensable pour obtenir une multitude de bienfaits.

Je précise que la relaxation ne consiste pas seulement à s'affaler dans un fauteuil devant un poste de télévision. Cette discipline se pratique généralement au calme en écoutant, deux à trois fois par jour, un enregistrement réalisé par un bon spécialiste. Pour avoir un aperçu de ce qu'est un programme de relaxation et de conditionnement, faisant intervenir la méditation transcendante, associée à d'autres techniques profitables, examinez le texte ci-dessous qui constitue la base des exercices que je conçois pour ceux qui en ont besoin.

Avez-vous intérêt à vous relaxer ?

Je commence généralement une séance de relaxation par ces mots :

Commencez par vous détendre en respirant lentement et profondément... Imaginez qu'en inspirant vous attirez en vous les éléments vitaux contenus dans l'air, et imaginez qu'en expirant vous rejetez les éléments usés. Croyez qu'ainsi votre corps se purifie... Respirez calmement en imaginant bien ce processus...

J'inspire : j'attire les éléments vitaux. J'expire : je rejette les éléments usés...

Inspirez et retenez votre respiration le temps de compter jusqu'à trois... Expirez et sentez le bien-être que cela vous procure...

Inspirez... Retenez votre respiration... Sentez la tension... Expirez... Sentez le bien-être en vous.

Renouvelez plusieurs fois cet exercice à votre rythme et je vous retrouve dans quelques instants...

Continuez à respirer lentement, calmement et régulièrement... Vous sentez que ce souffle régulier vous calme et que vous êtes de plus en plus relaxé...

Détendez-vous plus complètement en commençant par vos doigts de pieds... Sentez-les s'amollir... Dirigez maintenant votre pensée sur vos chevilles... Sentez qu'elles se détendent à leur tour... Ressentez aussi vos mollets qui se détendent... Détendez également vos genoux, et laissez-vous gagner par cette relaxation bienfaisante... Détendez le creux de votre estomac puis également vos mains, vos doigts et vos bras... Laissez-vous aller entièrement... Détendez aussi votre cou, vos mâchoires, vos lèvres et vos joues... Détendez également vos yeux, votre front et votre tête. Sentez que votre corps se détend complètement et que votre cœur bat très régulièrement.

Maintenant vous allez détendre votre esprit en le faisant jouer comme dans un rêve... Pour cela, voyez les images que mes paroles évoquent et ressentez les agréments qu'elles vous procurent...

Imaginez que vous vous trouvez confortablement étendu sur un grand tapis moelleux au milieu d'un champ de blé... Vous sentez la douce chaleur du soleil sur votre peau... Une légère brise vous caresse le visage et vous apporte l'odeur des champs environnants... Vous entendez le chant des oiseaux et ressentez une impression de sérénité... Et puis le tapis sur lequel vous êtes se soulève insensiblement... Vous le sentez vous soulever, et il s'élève au-dessus des épis de blé car c'est un tapis volant qui se met à se mouvoir au-dessus du champ... Des herbes vous frôlent les jambes... Et puis le

tapis monte le long du flan d'une colline, et il s'élève jusqu'à son sommet. De là, vous découvrez un paysage aux couleurs printanières... Un rayon de soleil vous glisse sur le visage, et vous ressentez sa douce chaleur sur votre joue... Vous entrez maintenant dans un rayon du soleil, et vous profitez de sa trajectoire pour vous propulser dans la galaxie... Vous traversez ainsi des milliards de particules... Au passage vous captez la mémoire des électrons contenant les éléments de la joie, de la santé et du bonheur... Vous sentez en vous l'effet bénéfique de ces éléments...

Maintenant vous revenez à l'intérieur de votre corps. Vous ressentez que tout fonctionne harmonieusement, et que votre système immunitaire vous protège remarquablement.

Vous voyez que vos globules blancs avalent avec appétit tous les éléments qui doivent disparaître, et vous observez qu'ainsi tout se trouve parfaitement nettoyé, comme après un grand ménage...

Vous constatez que des milliards de cellules saines naissent et se placent là où il convient, et vous remarquez qu'elles éclosent joliment comme une multitude de boutons de roses qui se transforment en cellules neuves... Vous sentez que sous l'effet de cette transformation votre organisme se régénère, et que vous bénéficiez de forces nouvelles... En même temps, vous vous sentez en parfaite harmonie avec l'univers qui forme un tout - une unité - dont vous faites partie...

Ressentez le plaisir que vous procure l'état merveilleux dans lequel vous êtes actuellement et remerciez votre entendement intérieur de vous l'avoir si agréablement dispensé... Merci !

Imaginez maintenant qu'un rayon, comme celui d'un laser, sort de votre front et qu'à l'aide de celui-ci vous projetez le bien-être que vous ressentez sur l'ensemble des être de l'univers... Ressentez le bien-être que cette action vous procure... Ressentez-le bien et sentez que vous diffusez cette bonne sensation à toute l'humanité...

Ressentez l'agrément que vous procure l'état merveilleux dans lequel vous êtes et pensez :

C'est vrai ! ... Je suis parfaitement bien...

Je suis calme, libre et reposé...

Mon cœur bat calmement et régulièrement...

Je suis parfaitement libre et heureux...

Je suis réuni avec mes pouvoirs intérieurs...

Nous sommes ensemble...

J'ai un sentiment positif de la vie...

Chaque jour je vais de mieux en mieux...

J'ai confiance en moi...

Je suis heureux...

Je fais confiance aux autres et à la vie...

Pour un moment encore imprégnez-vous de l'état merveilleux dans lequel vous êtes, ensuite nous allons le quitter...

Pour cela, commencez par remuer vos doigts de pieds... Bougez vos jambes. Vous sentez que vous êtes en pleine forme, rechargé d'énergie et en parfaite harmonie avec vous, les autres, et le monde tout entier...

Maintenant frottez-vous les yeux... Ouvrez la bouche... Serrez les poings... Inspirez profondément... Étirez-vous... Vous êtes parfaitement réveillé...

Comment éviter d'obtenir le contraire de ce que vous désirez ?

Le docteur Elmer Green s'est aperçu que lorsque des sujets s'efforçaient de contrôler consciemment un phénomène mesuré par un appareil de Biofeedback celui-ci enregistrait un effet contraire, et que lorsque les expérimentateurs se relâchaient, et cessaient de s'intéresser au résultat, ils arrivaient très souvent à obtenir ce qu'ils avaient préalablement enregistré dans leur mémoire.

Il est connu, depuis longtemps, qu'une concentration de la pensée consciente gêne et empêche l'inconscient de produire les effets recherchés. On sait que le conscient présente un obstacle, et que pour l'éviter, il faut le reléguer au second plan, son rôle ne devant se limiter qu'à déclencher le mécanisme de l'action pensée et à en maintenir seulement la direction.

Comme il n'est pas toujours facile de neutraliser partiellement le conscient, en ne pensant à rien, les spécialistes se sont aperçus qu'il était possible de réduire suffisamment son action en dérivant son activité sur une occupation différente.

En s'inspirant de ce principe, Georges Clazure et ses collaborateurs, sous la direction du docteur Jean Barry, directeur de l'Institut Métapsychique International, ont fait concentrer des sujets sur des buts qu'ils devaient atteindre. Un exercice consistait à jeter un dé en souhaitant qu'il fasse apparaître le chiffre 5, et pour bien ancrer celui-ci dans l'esprit de l'expérimentateur, il lui était demandé de répéter, comme une litanie, des phrases telles que : 5 doigts de la main, 5 jeunes filles, 5 roses, 5 nuits, 5 délices, 5 enfants, 5 couronnes etc.

Peu importe le burlesque ou la fantaisie des idées pourvu que les phrases juxtaposées restent liées par le dénominateur commun : en l'occurrence le chiffre choisi. Ainsi, par répétition, et association d'idées, le 5 sature la personnalité psychique et finit par s'ancrer et se fixer solidement dans l'esprit de celui qui l'a choisi. Ainsi, ce chiffre revient à l'état latent, sans que l'on ait consciemment à l'évoquer.

Pendant l'expérimentation, le sujet jette son dé sans quitter des yeux une lecture suffisamment intéressante pour retenir son attention. Il est parfaitement possible d'envisager d'autres dérivations telles que regarder la télévision, écrire, jouer aux cartes etc. à condition que l'intérêt de ces occupations n'absorbe tout de même pas la totalité de la personnalité psychique afin de ne pas annuler le programme préalablement inséré dans la mémoire subconsciente.

Les résultats obtenus par ce système ont été si nettement supérieurs à ceux réalisés lorsque le conscient n'est pas neutralisé, que l'on peut dire que la déconnexion de celui-ci laisse libre cours à l'activité inconsciente, ce qui permet de mettre en action le *mécanisme* pouvant permettre d'obtenir les résultats désirés.

Vous allez voir comment vous servir de cette particularité pour réaliser vos désirs.

Les mots qui peuvent changer votre vie

Le docteur Hannes Lindemann s'est rendu célèbre lors d'une traversée de l'atlantique en solitaire sur une petite embarcation. Il a attribué son succès aux séances de training-autogène qu'il pratiquait.

Celles-ci consistaient à se relaxer et à conditionner son esprit à l'aide de ce qu'il appelait « ses résolutions concrètes. » Il s'agissait d'ordres brefs et positifs qu'il donnait à son inconscient. Au lieu de dire : *N'abandonne pas* il utilisait plutôt des expressions du genre :

« *Tenir* »

« *Réussir* »

« *J'atteins mon but* »

Ces résolutions ont permis d'obtenir de nombreux résultats intéressants dans toutes sortes de situations. Mais, d'après moi, le système présente un inconvénient car, lorsque vous employez l'expression *j'atteins mon but* vous sollicitez votre raisonnement. Il y a donc un risque de conflit entre vos personnalités conscientes et inconscientes et il peut en résulter l'inefficacité de la suggestion. De ce point de vue l'expression *tenir* est meilleure. C'est même le commandement idéal s'il est adressé sans raisonner ni penser au résultat final.

Quel est le mot qui peut vous faire maigrir ?

Quelques chercheurs se sont mis à étudier les mots paraissant les plus indiqués pour constituer les meilleurs ordres à donner pour obtenir les résultats souhaités. De prime abord cela paraît simple. En réalité, c'est beaucoup plus compliqué qu'il n'y paraît par le fait que le mot choisi doit être l'ordre le plus efficace à donner à l'inconscient pour lui faire réaliser ce que vous attendez. Pour avoir un aperçu de la difficulté supposez que vous désiriez perdre du poids et que vous vouliez donner à votre inconscient l'ordre de vous faire maigrir.

D'après vous, quel pourrait être le mot à utiliser parmi ceux-ci ?

1 – Maigrir

2 - Je maigris

3 - J'ai maigri

4 - Je vais maigrir

5 - Je suis trop gros

6 - Moins de poids

7 - Moins d'appétit

8 - Régime

9 - Rassasié

10 - Plaire

11 - Séduire

12 - Plus mince

Différentes expériences ont démontré que l'ordre *rassasié* était le plus efficace. Cela s'explique par le fait que celui-ci est le plus à même de déclencher les *mécanismes* qui réduiront votre appétit. De ce fait, vous mangez moins et votre poids diminue.

Un chercheur nommé James T. Mangan a consacré plus de 45 ans de sa vie à rechercher les mots les plus efficaces dans toutes sortes de situations. Pour cela, il a réalisé des milliers d'expériences avec des personnes de toutes conditions. Cela lui a permis de trouver les *mots*

contacts les plus efficaces pour réaliser toutes sortes d'exploits étonnants tels que vous débarrasser immédiatement d'une migraine en prononçant un seul mot que vous allez découvrir dans une liste pouvant vous permettre de réaliser une multitude d'expériences étonnantes.

Quel est le mot à utiliser pour obtenir de l'argent ?

Lorsque je découvris le pouvoir des mots j'avais engagé une procédure judiciaire en réparation d'un préjudice. L'affaire traînait et il me tardait d'en finir pour me faire payer les dommages et intérêts que j'en attendais. N'ayant rien à perdre, je décidais d'utiliser la technique des mots. Voulez-vous essayer de découvrir celui qui convient dans cette circonstance ? Est-ce :

- | | |
|---------------|---------------|
| 1 – Payez | 5 - Obtenir |
| 2 – Rentrez | 6 - Gagnez |
| 3 – Récupérez | 7 - Comptez |
| 4 – Argent | 8 - Condamnez |

L'expérience a démontré que l'ordre idéal était *comptez*. Cela s'explique par le fait que ce mot donne l'ordre à votre inconscient de faire en sorte que vous ayez à compter de l'argent.

J'évoquais ce mot dans mon esprit à différents moments de la journée. Je n'attachais aucune importance à sa signification. J'évitais aussi de raisonner ou de me dire : *je veux cet argent*. Mon inconscient savait ce que je désirais : inutile de le lui rappeler et de risquer de le mettre en conflit avec ma conscience.

Quatorze jours après le début de l'expérience un jugement était pris en ma faveur. Il m'accordait ce que j'avais demandé. J'étais stupéfait. L'émotion passée je me disais :

« *Ne sois pas idiot ! C'est une circonstance du hasard.* »

Mais je me disais aussi :

« *Et si ce n'était pas le hasard ?* »

Je devais en avoir le cœur net. Ne trouvant rien de spécial à demander je décidais de répéter le mot *comptez* pour voir s'il me procurerait à nouveau quelque chose. Deux jours plus tard, je suis amené à fouiller un dossier qui se trouve dans le fond d'un tiroir. Dans celui-ci je trouve 1 450 € en devises que j'avais ramenées d'un voyage à l'étranger quelques années auparavant. Je ne me souvenais absolument plus de ces billets que je récupérais avec plaisir.

S'agissait-il à nouveau d'un hasard ? Qui sait ! Mais j'étais encore davantage perplexe. Pour essayer de sortir de mes doutes je décidais de faire une autre expérience.

Je ne joue à peu près jamais aux jeux d'argent. Je me décide cependant à jouer aux courses. N'y connaissant rien je joue n'importe quoi et je répète *comptez*. Résultat ? Je gagne 2 390 €. Ce gain me laissa encore plus désorienté, mais à dater de ce jour je me suis mis à utiliser ce moyen dans une multitude de circonstances de la vie. Les résultats que j'en ai obtenus dépassaient tellement la raison que

j'évitais d'abord d'en parler de crainte que l'on me prenne pour un *illuminé*. Et puis j'ai fait essayer le système à quelques-unes de mes relations qui en ont été si souvent satisfaites que je me décidais à faire connaître ce moyen à d'autres. Vous allez pouvoir juger de sa valeur à votre tour. Voulez-vous que nous commencions tout de suite ?

Quel est le mot à employer pour retrouver un objet égaré ?

Vous est-il arrivé d'égarer quelque chose ? C'est déplaisant. L'instant au paravent l'objet était-là. À présent vous ne pouvez mettre la main dessus. L'auriez-vous déplacé ? Vous essayez de vous souvenir. Vous refaites le tour des lieux, mais vous ne trouvez rien. Vous êtes sûr de savoir où il se trouve mais vous êtes incapable de le préciser.

Vous êtes dans la même situation que lorsque vous essayez de vous remémorer un nom. Vous sentez que vous le connaissez, et que vous pourriez le prononcer mais vous ne pouvez le dire. Et puis, tout à coup, il vous revient au moment où vous n'y pensiez plus.

Bon ! Mais où est cet objet ! Vous vous énervez. Vous vous agitez. Vous transpirez. Vous bouillez et êtes prêt à hurler. Avez-vous observé dans quel état vous vous trouvez ?

Votre conscient dit impérativement : *Je veux*. De son côté, votre inconscient vous laisse entrevoir qu'il sait. Il aurait suffi que vous le lui demandiez convenablement pour qu'il vous indique la solution. Mais vous vous entêtez à *vouloir*.

Vous sentez confusément que vous parviendriez à le trouver. À travers ce sentiment c'est votre inconscient qui vous dit avec ses mots à lui : *Je sais où il est !*

Et puis, soudain, vous en avez assez. Vous abandonnez et vous vous relâchez. Cet acte constitue à peu près l'ordre que votre inconscient comprend puisqu'il y a relâchement et abandon de votre conscient.

Alors, machinalement, vous vous levez. Vous tendez le bras et votre main se pose sur l'objet en question.

Combien de fois avez-vous vécu cette situation ?

Pour retrouver rapidement un objet perdu il suffit donc, d'abord, de vous détendre. Soyez parfaitement relaxé. Pensez à unir votre conscient et votre inconscient. À cet effet, évoquez le mot *ensemble*.

Ressentez le bien-être dans lequel vous vous trouvez, faites venir l'image de l'objet dans votre conscience et déclenchez le mécanisme de recherche en accueillant dans votre esprit le mot *obtenez* sans réfléchir à sa signification.

Détendez-vous bien. Laissez vos pensées et vos raisonnements de côté. Laissez faire les choses et attendez-vous à vous laisser guider comme une marionnette, et insensiblement vous allez sentir le besoin de vous déplacer. N'y résistez pas. Laissez-vous faire comme si ce n'était qu'un jeu dans lequel vous seriez un automate.

Soudain, vous vous levez. Vous vous déplacez à la manière d'un somnambule. Vous vous dirigez vers la chaise qui se trouve près de la fenêtre, et votre main saisit le magazine qui recouvrait l'objet disparu.

Retenez que pour retrouver un objet égaré il vous a fallu :

- 1 - Vous détendre
- 2 - Ne pas faire intervenir votre volonté
- 3 - Rassembler les deux parties de votre esprit en répétant mentalement le mot *ensemble*
- 4 - Ressentir que vous êtes vraiment bien et détendu
- 5 - Voir l'objet dans votre imagination
- 6 - Mettre en marche le *mécanisme* de recherche en répétant mentalement le mot *obtenez*

Quel est le mot qui peut vous procurer le bien-être ?

Le rassemblement des deux parties de votre esprit est tellement essentiel qu'il est possible d'obtenir ce que vous désirez en procédant seulement à cette union. Au cours de votre vie vous l'avez déjà réalisée plusieurs fois par hasard, sans vous en rendre compte. Rappelez-vous ! Il vous est arrivé de penser à un être cher et de constater un instant après qu'il vous contactait.

Hasard ? Peut-être ! Il faut donc croire qu'il y a de curieux hasards. Ce jour-là, justement, vous étiez très détendu. Vous songiez à la personne sans exiger : *Je veux qu'elle m'appelle*.

Vous étiez parfaitement relaxé. Les deux parties de votre esprit étaient *ensembles*. Vous étiez donc dans la disposition idéale pour communiquer votre présence à l'autre, qui l'a inconsciemment captée, et qui se souvenant de vous vous a contacté.

Lorsque je suis en voiture, notamment dans les encombrements, si cela vient à m'énerver ou que des soucis ou des pensées négatives me viennent à l'esprit, je les chasse immédiatement en fredonnant une chanson que l'on m'avait apprise lorsque j'étais enfant. Elle avait pour refrain :

Ensemble.

Notre devise est dans ses mots :

Ensemble.

Tout semble plus beau.

Ce que vous venez d'apprendre, en ces quelques pages, ne vous a peut-être pas paru important alors que l'utilisation de ce principe peut vous être d'une très grande utilité tout au long de votre existence. En réalité, vous venez de bénéficier d'une information extrêmement précieuse. Seulement voilà ! Il ne suffit pas de l'avoir lue pour pouvoir en tirer profit. Vous devez aussi la mettre en application. Difficile ? Pas tellement ! Tous les enfants du monde font naturellement ce qu'il convient de faire lorsqu'ils rêvent éveillés. L'utilisation est donc à la portée de beaucoup à condition de vous souvenir de ne jamais faire intervenir votre volonté.

Les mots contacts peuvent être utilisés au coup par coup pour sortir immédiatement d'une situation difficile. C'est le cas lorsqu'il s'agit de faire passer un mal de tête ou de retrouver un objet égaré.

Mais il faut savoir que ces mots peuvent également être utilisés avec profit pour réussir une opération à long terme. Dans ce cas, il est indiqué d'utiliser le même mot quotidiennement pendant aussi longtemps que nécessaire.

Commencez par choisir un déclencheur de mot

Étant donné que vous devez utiliser régulièrement le mot contact utile à la réalisation de votre désir, choisissez un objet placé en un endroit où votre regard se porte régulièrement, et décidez de vous souvenir de votre mot lorsque vous regardez l'objet en question. Ce peut être une lampe placée au-dessus de votre télévision, une pendule, un tableau, un monument, un type d'arbre, etc.

L'important est que vous puissiez voir cet objet très régulièrement sans le rechercher ni faire aucun effort de volonté.

Ce moyen est d'une simplicité déconcertante. Par conséquent, mettez-le donc en action tout de suite et observez les résultats étonnants que vous en obtenez.

Quel est le mot à utiliser pour obtenir un prêt d'argent ?

Un jour, un client me téléphone et me dit :

— J'ai fait plusieurs demandes de prêt, dans différents organismes de crédit qui me les ont refusés. Pourriez-vous m'aider ?

— On peut toujours essayer, lui dis-je.

À cet effet, nous convenons de rendre visite au responsable du dernier établissement consulté.

Au préalable, nous nous relaxons et évoquons dans notre esprit le mot *comptez*. Je décroche le téléphone et obtiens un rendez-vous avec la personne chargée des dossiers. Nous la rencontrons et discutons. Elle nous indique qu'elle nous rappellera dans deux ou trois jours pour nous donner la réponse de sa direction.

Les jours passent et nous attendons en répétant mentalement le mot *comptez*. Au bout d'une semaine nous constatons qu'aucune réponse ne nous a été donnée. J'appelle et l'on m'indique que la personne est en congé pour une semaine. Nous attendons encore en évoquant le mot *comptez*. Au bout de huit jours j'appelle à nouveau et un rendez-vous est fixé pour signer le dossier. Mais dans le bureau, surprise ! Il n'est absolument plus question d'accorder le prêt. Je reste calme et ressens le plaisir d'avoir reçu l'argent. J'expose ce que mon client va faire de la somme demandé. La personne ne démord pas de sa position. Le téléphone sonne. Pendant qu'elle parle, je me tourne vers mon client. Je vois qu'il fait triste mine et lui dis doucement :

— Détendez-vous et répétez le mot : *comptez*.

La communication terminée, je fixe la personne dans les yeux et attends tranquillement sans rien dire mais en répétant mentalement : *comptez*. Au bout de quelques secondes interminables elle nous dit :

— En définitive, je crois que ce prêt peut vous être accordé.

Les formalités sont faites sur-le-champ. Nous sortons et je me tourne vers l'homme à la mine réjouie en lui disant :

— Ne trouvez-vous pas que le hasard fait bien les choses ?

Il partit d'un éclat de rire en me disant :

— C'est tout de même un drôle de hasard !

Quel est le mot à prononcer pour accomplir facilement un effort ?

Au cours de sa vie mon oncle Gaston avait beaucoup marché. Arrivé à 93 ans ses jambes lui faisaient quelque peu défaut d'autant que pour accéder à sa chambre il devait emprunter un escalier. Il me confia que cette ascension lui était pénible. Je lui expliquais qu'il pourrait la rendre plus facile en répétant le mot *adaptez*. Sur le coup il n'a rien dit mais plus tard il me confia :

— Lorsque tu m'as invité à employer ce mot je me suis dit : Il doit penser que je suis devenu gâteux. S'il avait mon âge il verrait bien que les jambes d'un vieil homme n'ont plus le ressort de celles d'un jeune. Je constatais cependant une chose curieuse : chaque fois que je prenais l'escalier ton mot me revenait à l'esprit. Alors j'y pensais et j'avais le sentiment que l'effort m'était moins pénible. Aujourd'hui, je suis sûr que cet escalier m'est beaucoup moins difficile. Le comble c'est que j'ai la conviction que cet exercice me fait du bien.

Je pourrais vous conter une multitude d'anecdotes illustrant l'utilisation heureuse de différents mots. J'en connais tellement qu'il me serait possible d'écrire quantité de pages sur la matière. Mais il m'a semblé que pour vous être utile il était préférable de vous dévoiler les mots que vous pourrez utiliser pour résoudre la plupart des problèmes qui peuvent vous être posés. À cet effet, je vous propose la liste suivante :

Liste des mots à utiliser pour résoudre vos problèmes :

Résultats à obtenir		Mots à dire
AGIR	(pour agir tout de suite)	MAINTENANT
AGITATION	(pour la calmer)	COUVREZ
AIDER	(pour aider les autres)	DONNEZ
AMBITION	(pour en avoir)	MARCHE
ARGENT	(pour en amasser)	COMPTEZ
ASSURANCE	(pour en avoir)	SOYEZ
ATTIRER	(pour attirer quelqu'un)	ENSEMBLE
AVENIR	(pour le connaître)	ÉCOUTEZ
BEAU	(pour le devenir)	LOUEZ
BEAUTÉ	(pour faire du beau)	COURBE
BIEN-ÊTRE	(pour être bien)	ÉTIREZ
BOIRE	(pour cesser)	ÉCONOMISEZ
CAFARD	(pour le supprimer)	DEBOUT
CALME	(pour apaiser les autres)	DOUX

Le Pouvoir Suprême

CARACTÈRE	(pour en avoir)	TENEZ
CHANGER	(pour changer quelqu'un)	BRANCHEZ
CHEF	(pour le devenir ou rester)	PRENEZ
COLÈRE	(pour la faire cesser)	CLAIR
COMPÉTITION	(pour la gagner)	COMBATTEZ
COMPLEXE	(pour les perdre)	DEBOUT
CONTRADICTION	(pour l'éviter)	CONCÉDEZ
COURTOISIE	(pour en obtenir)	PETIT
COURAGE	(pour en avoir)	BALANCEZ
CONSTIPATION	(pour l'enrayer)	PIVOTEZ
CONSTRUIRE	(pour faire)	POSEZ
CRAINTE	(pour la dissiper)	BLUFF
CRITIQUE	(pour la faire cesser)	LOUEZ
CULTIVE	(pour paraître)	CLASSIQUE
DÉLAI	(pour les respecter)	FAIT
DÉSAGRÉMENT	(pour les supprimer)	ADAPTEZ
DÉSUNION	(pour l'éviter)	ENSEMBLE
DETTE	(pour les éviter)	ANNULEZ
DIFFICULTÉ	(pour les contourner)	ENTHOUSIASME
DOULEUR	(pour les chasser)	CHANGEZ
ÉCHEC	(pour ne plus les craindre)	BLUFF
ÉCRIRE	(pour vous y mettre)	ROUCOULEZ
ÉGOÏSME	(pour l'éviter)	SAGE
EMPÊCHER	(quelque chose)	ANNULEZ
ÉNERGIE	(pour en avoir)	BOUGEZ
ENDURANCE	(pour en avoir)	CONTINUEZ
ENTENTE	(avec les autres)	AVEC
ENTHOUSIASTE	(pour le devenir)	ÉCLAT
EXCÈS	(pour les éviter)	COUPEZ
FATIGUE	(pour la dissiper)	BOUGEZ
FRUSTRATION	(la faire disparaître)	TERMINE
FUMER	(pour cesser)	COMPTEZ
FORTUNE	(pour faire)	TROUVEZ
GUÉRIR	(une plaie)	SEUL
GUÉRIR	(l'hypersensibilité)	PLONGEZ
HABILETÉ	(pour devenir habile)	OBSERVEZ
HABITS	(élégants)	DÉPENSEZ
HABITUDE	(pour perdre les mauvaises)	HORS
IDÉES	(pour en trouver)	MARCHE
IMPATIENCE	(pour patienter)	LENTEMENT
INERTIE	(pour bouger)	BOUGEZ
INJUSTICE	(pour la réparer)	RESTAUREZ
INCERTITUDE	(pour en sortir)	AU SECOURS
INSOMNIE	(pour dormir)	ASSEZ
INSOUCIANCE	(pour l'éviter)	ATTENTION
INVENTER	(pour inventer)	OBTENEZ
JEUNE	(rester ou paraître)	APPRENEZ
LIRE	(pour aimer)	JUGEZ
LOURD	(pour transporter un poids)	ADAPTEZ
MAIGRIR	(pour maigrir)	RASSASIE
MAUX	(pour les supprimer)	CHANGEZ
MÉCANIQUE	(pour réparer)	CONSIDÉREZ

Le Pouvoir Suprême

MÉMOIRE	(pour vous souvenir)	SOIGNEZ
MESQUIN	(pour ne pas l'être	MAGNANIME
MIRACLE	(pour en faire)	DEVINEZ
NAGER	(jusqu'au bout)	CONTINUEZ
NERVOSITÉ	(pour la dissiper)	BLUFF
OBÉIR	pour vous faire)	ASSEMBLEZ
PARESSE	(pour la dissiper)	ALLEZ
PARLER	(pour devenir orateur)	AGISSEZ
PAUVRETÉ	(pour en sortir)	ANNULEZ
PENSÉE	(pour les effacer)	ANNULEZ
PENSÉE	(pour les lire)	ÉCOUTEZ
PERSONNALITÉ	(pour la changer)	POUFFEZ
PEUR	(pour la supprimer)	COUVREZ
POLITESSE	(pour l'obtenir)	PETIT
PROBLÈME	(pour les résoudre)	OBTENEZ
PRODUCTION	(pour l'assurer)	MARCHE
PROJET	(pour en faire)	INTRIGUEZ
PROSPÉRITÉ	(pour l'attirer)	SOUFFREZ
RANCUNE	(pour la supprimer)	RENVERSEZ
REGRET	(pour ne plus en avoir)	MERCI
REMORDS	(pour les oublier)	DEMAIN
RETROUVER	(un objet perdu)	OBTENEZ
RÉUSSIR	(pour réussir)	TROUVEZ
REVENIR	(faire revenir quelqu'un)	ENSEMBLE
RIDICULE	(ne pas le craindre)	SOYEZ
SANTÉ	(pour rester en bonne santé)	SOYEZ
SECRET	(pour les garder)	TOUJOURS
SECRET	(pour les connaître)	ATTENDEZ
SÉCURITÉ	(pour l'accroître)	GARDEZ
SOLITUDE	(pour la chasser)	CIRCULEZ
SOU CIS	(pour les chasser)	BLUFF
SOURIRE	(pour être gai)	OUI
SOUVENIR	(pour vous rappeler)	OBTENEZ
SUCCÈS	(pour en avoir)	SOUFFREZ
SYMPATHIQUE	(pour le devenir)	LOUEZ
TEMPORISATION	(pour l'éviter)	MAINTENANT
TENIR	(un engagement)	FAIT
TOUT	(pour tout faire)	ENSEMBLE
VANTARDISE	(pour l'éviter)	COUCHEZ
VÉHICULE	(pour se faire transporter)	MARCHE
VENDRE	(pour trouver un acquéreur)	DONNEZ
VENGEANCE	(pour supprimer l'envie)	HORS
VOLONTÉ	(pour en acquérir)	FAIT

Comment utiliser votre imagination pour vous guérir ?

Le docteur Carl Simonton est un oncologue-radiothérapeute. C'est aussi le directeur du laboratoire d'immunologie de la *Travis Air Force*, en Caroline. Il est également membre du Comité de Direction et de la Communication Exécutive de l'*American Cancer Society*. Cet

homme travaille notamment avec la psychologue Stéphanie Matthews ainsi qu'avec le psychothérapeute James Creighton.

Ces spécialistes se consacrent à une tâche assez particulière puisqu'elle consiste à soigner les cancéreux condamnés par le corps médical, lorsque les malades sont arrivés au stade final de leurs maladies. Le traitement qu'ils administrent aux mourants consiste à leur faire réaliser des exercices de visualisation et de suggestion. Pour cela, ils leur demandent d'imaginer leurs cellules cancéreuses dévorées par leurs globules blancs.

Ce traitement se révèle d'une efficacité surprenante par le fait que la régression des tumeurs mesurables se trouve régulièrement très supérieure à ce que l'on peut généralement attendre d'un traitement classique.

Il ont constaté, d'autre part, que les meilleurs résultats étaient obtenus par les malades coopérant le mieux ou montrant le plus d'intérêt pour l'expérience.

Cette méthode étonnante a permis de guérir régulièrement plus de 50 % des malades considérés comme perdus. Les expériences du docteur Simonton se poursuivent depuis plusieurs dizaines d'années. En même temps, il voyage partout dans le monde pour donner des conférences sur sa technique. Il a écrit des livres sur le sujet notamment *Guérir envers et contre tout* Éditions EPI.

Quelles sont les images à visionner pour guérir ?

Il est connu, depuis longtemps, que les images, les photos, les dessins, les films ainsi que toutes les représentations imagées de notre esprit forment des empreintes que notre inconscient tend à réaliser.

L'équipe du docteur Simonton a fait une série d'observations extrêmement précieuses sur l'imagerie mentale des malades atteints du cancer. Il leur a demandé comment ils voyaient leur traitement et leur système immunitaire.

Les malades représentent généralement leur mal comme tout puissant par rapport aux médicaments et aux globules blancs. Certains voient leur maladie sous la forme d'un crabe, d'un homard ou d'un gros rat qui les mordent.

Le traitement que le docteur leur applique est généralement perçu sous la forme de petites pilules que les rats dégustent sans en être affectés.

D'autres voient le cancer sous la forme d'un grand rocher, et les médicaments comme des petites brosses qui viennent balayer le roc sans l'endommager.

Cette imagerie permet de se rendre compte de l'état d'esprit des malades vis-à-vis de leur mal, et permet d'apprécier de quelle manière il évolue.

Un malade allant vers la guérison avait développé une image puissante de ses globules. Il les voyait sous la forme d'une armée de cavaliers blancs chargeant les cellules cancéreuses représentées par des mollusques rampant lentement sur le sol. Ce malade rechuta. Mais juste avant cet incident, il s'était aperçu que des cavaliers noirs, qu'il

percevait comme des ennemis, s'étaient glissés dans les rangs de son armée. Et puis les lances de ses cavaliers s'étaient tordues et ramollies. Certaines étaient devenues ternes alors qu'auparavant elles étaient rigides et étincelantes sous les rayons du soleil. Il vit aussi ses chevaux diminuer de taille et devenir lourds et maladroits comme des tortues.

Des recherches ont été réalisées sur la corrélation pouvant exister entre l'imagerie mentale et l'état des malades. Les chercheurs ont découvert que le fait de représenter le cancer sous forme de fourmis, de crabes, de homard ou autres bestioles tenaces qui piquent ou mordent est une symbolique négative.

Avant de s'engager dans un traitement, les thérapeutes demandent aux malades de choisir des images dont la signification émotionnelle leur paraît la mieux correspondre à leur sensibilité. Il leur est suggéré d'imaginer leurs cellules cancéreuses plutôt comme quelque chose de mou et d'inerte, par exemple de la purée, des oeufs de poissons ou de la viande hachée en fines miettes que l'on peut facilement écraser. Il est préférable de voir cela de couleur grise : le rouge ou le noir ayant une charge émotionnelle trop forte.

Les globules doivent être blancs et représentés par des êtres intelligents, puissants, solides, nombreux, agressifs et actifs. Il est tout à fait indiqué de voir des bancs de poissons carnivores ou des bataillons de cavaliers qui submergent et écrasent ou avalent l'insignifiante purée représentant le mal.

Les patients doivent visualiser nettement la scène dans leur esprit. Il est également indiqué qu'ils s'imaginent être l'un des poissons ou des cavaliers entraînant les autres dans la bataille. S'ils sont poissons, ils ressentiront qu'ils dévorent et détruisent le mal. Ils entendront le bruit de leurs mâchoires et ressentiront la situation.

Il leur est également demandé de voir leur corps, et de former dans leur esprit une image d'eux-mêmes en parfaite santé dans un corps sain et plein d'énergie.

Ce type d'exercice est réalisé trois fois par jour, à raison d'un quart d'heure par séance.

Il a été constaté que les malades qui se rétablissaient le plus vite étaient ceux qui développaient l'imagerie correspondant le mieux aux concepts qui leurs étaient proposés.

Ces expériences démontrent que les images, associées aux représentations mentales, et aux émotions que vous maintenez dans votre esprit, peuvent avoir une influence bénéfique ou maléfique sur votre santé.

En définitive, les images convenables peuvent vous permettre de guérir de la pire maladie alors que celles ayant une symbolique négative peuvent vous conduire à la mort.

Ces exercices de visualisation peuvent être utilisés pour résoudre une multitude d'autres problèmes.

Sachant que les globules blancs sont incapables de lutter contre certaines affections il convient, dans cette circonstance, d'indiquer non pas que ce sont vos globules qui luttent contre le mal mais toutes les autres défenses immunitaires de votre organisme, y compris les médicaments.

D'autre part, si vous visualisez l'image d'une personne saine et heureuse, et imaginez être cette personne, et si vous ressentez le bien-être que peut évoquer cette vision, il y a des chances que votre action agisse efficacement pour vous maintenir en bonne santé.

Si vous voulez devenir une star ou un homme ou une femme d'affaires important, découpez la photo de celui ou de celle auquel vous voulez ressembler et visionnez-là régulièrement. Imaginez-vous dans l'exercice de l'activité désirée, et ressentez le bien-être que vous éprouvez comme si vous étiez dans cette situation. Faites régulièrement cet exercice, et agissez pour parvenir à ce but. À cet effet, habillez-vous et comportez-vous comme ce modèle. Faites les études, les exercices et les démarches nécessaires pour parvenir à cette situation et vous tendrez à la réalisation de votre objectif.

Cette manière de faire peut être utilisée pour atteindre n'importe quel autre objectif.

Pouvez-vous agir sur l'esprit des autres ?

L'électrochimiste Douglas Dean, membre du *Newark College of Engineering*, dans le New Jersey, a constaté que lorsqu'une personne se concentre sur le nom d'une autre avec laquelle existe des liens d'affection, elle produit sur le sujet de sa pensée une modification mesurable de sa pression artérielle et de son volume sanguin.

De son côté, le psychologue Staley Krippner, directeur du *Community Mental Health Center du Maimonide's Medical Center* de Brooklyn, entreprit de mettre en évidence le transfert qui pouvait exister entre un émetteur et un dormeur en phase de rêve. Il est connu que les mouvements rapides des yeux d'une personne endormie indiquent qu'elle est en état de rêve, et que si vous la réveillez à ce moment-là elle se souvient généralement du contenu de sa rêverie. Ce chercheur a utilisé cette particularité pour essayer de transmettre mentalement, à des personnes endormies, des visions ayant un rapport avec les sentiments et les pensées qu'elles étaient susceptibles d'inspirer.

Ces expériences, répétées un suffisamment grand nombre de fois, ont abouti à des résultats dépassant les probabilités du hasard dans de telles proportions qu'il est permis d'affirmer que des transmissions extrasensorielles sont possibles durant le sommeil.

Je suis resté longtemps à penser qu'agir sur l'esprit des autres n'était pas honnête par le fait qu'il me semblait que ce genre d'action constituait une espèce de viol de la personnalité. Je me suis cependant rendu compte que nous agissons continuellement sur l'esprit des autres sans le vouloir. Nous savons, par exemple, que nos émotions peuvent agir sur l'esprit de ceux pour lesquels nous avons des sentiments. De fait, que nous le voulions ou non, notre influence psychique agit sur autrui. C'est notamment le cas lorsque vous êtes amoureux. Dans cette circonstance, il ne fait aucun doute que vous influencez l'autre contre sa volonté. Cette faculté peut s'exercer sans que vous le vouliez autant dans le sens du bien que dans celui du mal. Par conséquent, je ne vois pas pourquoi vous ne pourriez vous en

servir volontairement pour faire le bien. Il convient, bien sûr, de vous faire une interdiction formelle de l'utiliser pour le mal. Je n'ai d'ailleurs indiqué nulle part comment il faudrait vous y prendre pour nuire. Si quelqu'un s'y aventurait, il aura sans doute compris qu'il en serait le premier sanctionné. En effet, en émettant, par exemple, des sentiments pernicieux à l'encontre de quiconque vous avez vu qu'il créerait, dans son esprit, un programme qui engendrerait forcément des troubles qui l'affecterait.

Je vous fais observer que les spécialistes de la publicité, de la communication, de la vente, de la radio, de la télévision et de la politique ne se privent nullement d'agir volontairement sur votre esprit, et que parfois leur façon de faire est grossière et répréhensible. Il est notamment interdit, dans plusieurs pays, de faire usage d'images subliminales qui sont invisibles à notre conscience et qui, de ce fait, pénètrent notre inconscient en nous faisant agir dans le sens voulu sans que nous puissions volontairement nous y opposer.

D'autres, jouent sur vos émotions avec adresse et au grand jour, mais dès lors que leurs actions ne sont pas mauvaises, mensongères ou de nature à induire en erreur que peut-on leur reprocher ?

À ce propos, je songe à l'excellente publicité réalisée pour les vins du Baron de Rothschild dont l'une de ses lettres commence ainsi :

« Connaissez-vous Sainte-Croix-du-Mont ? Un clocher, une place devant l'église surplombant la vallée de la Garonne, le Sauternais et par delà la forêt landaise un village entouré de coteaux couverts de vignes qui descendent vers le fleuve... »

La lettre se poursuit dans le même style avec :

« ...un festival de senteurs de fleurs et des notes de miel ambré... »

C'est du grand art. Si vous êtes sensible à la poésie il ne fait aucun doute que vous serez sous le charme et que, bien sûr, vous achèterez quelques bonnes bouteilles de ce château. N'empêche que pour vous entraîner à accomplir cet acte les stratèges auront joué sur vos sentiments et vous auront influencés, sans que vous en ayez peut-être conscience.

Un autre exemple nous est fourni par l'histoire.

Au cours de la seconde guerre mondiale Winston Churchill a écrit une lettre qui a changé le destin du monde. À l'époque, il était Premier Ministre de la Couronne Britannique et sa missive était adressée à Franklin D. Roosevelt qui était Président des États-Unis d'Amérique.

Churchill a déclaré que cette lettre avait été l'une des plus importantes qu'il ait jamais écrite, et qu'elle avait exercé une influence indéniable sur le destin du monde. Sa rédaction était simple et directe. Le non initié ne l'aurait pas spécialement trouvée transcendante, alors que Churchill utilisait très adroitement la puissance de l'émotion en faisant un appel dramatique à l'intérêt et à l'instinct de conservation.

Il s'agissait d'une missive de plusieurs pages. J'en citerai seulement quelques passages afin de vous donner un aperçu de la manière dont il s'y prit. Ces extraits ne vous permettront évidemment pas d'apprécier toute la finesse de la stratégie déployée, mais si le sujet vous intéresse, je vous invite à prendre connaissance de cette correspondance si instructive publiée dans un des livres de Winston

Churchill de la collection *La deuxième guerre mondiale* Éditions Plon.

Observez comment, dès sa première phrase, il joue sur l'instinct de conservation :

« Mon cher Président,

Je suppose que vous vous attendez à ce que je vous expose les perspectives qui s'offrent à nous pour 1941. Je vais le faire avec franchise et confiance parce qu'il me semble que l'immense majorité des citoyens américains a explicitement manifesté sa conviction que la sécurité des États-Unis, aussi bien que l'avenir de nos deux démocraties, et le type de civilisation qui leur est cher, sont subordonnés à la survivance et à l'indépendance des nations du Commonwealth Britannique... »

Remarquez, maintenant, de quelle manière il fait appel à l'intérêt et aux émotions :

« Cruellement pressés par la nécessité, nous adressons un appel confiant aux techniciens les plus habiles et les plus ingénieux qui soient au monde. Nous vous demandons de fournir un effort sans précédent dans la conviction que cela vous est possible... Vous pouvez être sûr - et nous le démontrerons - que nous sommes prêts à supporter les pires souffrances, et à faire tous les sacrifices pour notre grande cause, et que nous nous glorifierons d'être ses champions. Pour le reste, nous nous en remettons avec confiance à vous-même et à votre peuple, convaincus qu'il sera possible de trouver des voies et des moyens qui emporteront l'adhésion et l'admiration des générations futures des deux côtés de l'Atlantique. »

Harry Opkins a rapporté, quelques années plus tard, que Roosevelt avait lu et relu maintes fois cette lettre et qu'il n'avait jamais été aussi indécis. Il médita deux jours sans qu'il parut savoir ce qu'il allait faire. Puis, soudain, il sortit de ses réflexions et prit sa décision historique qui engageait les États-Unis à remettre, sous forme de prêt-bail, le matériel militaire nécessaire à l'effort de guerre Britannique jusqu'à la victoire finale.

Il est vraisemblable que Churchill n'aurait pu imposer ses désirs s'il n'avait possédé l'art de savoir jouer sur les émotions et de susciter l'intérêt. L'histoire a maintes fois démontrée que l'utilisation de cette *arme* a permis de faire fortune, de bâtir des empires, de réussir, de sauver la tête de condamnés à mort, de gagner des guerres, des cœurs et des batailles commerciales...

Vous avez vu que vous pouvez agir sur l'esprit des autres en leur parlant, en leur faisant lire des écrits ou en leur montrant des dessins. Maintenant, aimeriez-vous découvrir comment vous devez vous y prendre pour agir sur les événements et sur les autres sans qu'ils s'en rendent compte en usant seulement de votre influence mentale ?

Alors lisez la suite.

Comment gagner aux jeux de hasard ?

Franck Lajouve joue à peu près à tous les jeux d'argent. Je n'ai jamais vu un homme gagner aussi facilement. En une soirée je l'ai vue empocher 45 000 €. Lorsqu'il eut empoché son argent, je lui demandais :

— À quoi pensais-tu lorsque tu jouais ?

— À rien !

— Ressentais-tu quelque chose en particulier ?

— Je sentais que j'allais gagner.

— Tu ressens cela souvent ?

— Hélas non ! Lorsque je joue peu je me moque tellement de perdre que je n'y pense même pas. Dans ce cas, je sens assez facilement que je vais gagner et c'est ce qui se produit. Par contre, si je joue gros je perds à peu près régulièrement car je ne peux m'empêcher de craindre l'échec. Dans cet état d'esprit il m'est impossible de ressentir que je vais gagner.

Un jour, il m'a été présenté un joueur qui gagnait assez souvent aux machines à sous. Je l'ai questionné sur ce qu'il ressentait. Il m'a répondu :

— Je ne vais jamais jouer si je n'éprouve le sentiment très vif de gagner. D'autre part, j'ai remarqué que je perds lorsque le moindre doute sur mes chances de gagner se glisse dans mon esprit. Par contre, je ne me souviens pas avoir perdu lorsque j'étais sûr de gagner.

Ces propos rejoignent tout à fait ce qui a été observé sur la foi et la certitude que vous devez avoir pour obtenir les résultats souhaités. Si vous ne pouvez avoir cette assurance absolue il faut vous abstenir de jouer jusqu'à ce que vous réussissiez à avoir l'attitude mentale voulue. Pour cela, vous savez que vous devez déconnecter votre inconscient en vous relaxant. Vous avez également appris que le langage compris par votre entendement intérieur est constitué de vos émotions, de vos sentiments et des images que vous créez dans votre esprit.

Pour gagner aux jeux de hasard, il vous faudra donc vous relaxer, imaginer la victoire et ressentir la joie d'avoir gagné sous la forme d'émotions aussi fortes que possible.

Vous pourrez difficilement parvenir à vous mettre dans cette disposition dans un lieu public. Il vous faudra donc opérer sur des jeux qui vous permettront de rester chez vous pour vous mettre dans la condition voulue.

Si le doute ne vient pas contrecarrer votre action, il est établi que vous devriez avoir la possibilité de gagner plus souvent que vous ne perdrez. Mais souvenez-vous que la preuve scientifique de ce fait a été établie par les travaux de Rhine sur des centaines de milliers d'expériences ce qui signifie que pour battre le hasard il vous faudra peut-être avoir à supporter de nombreux échecs.

Est-ce que votre esprit peut vous attirer ceux que vous voulez ?

Martine Lloyd avait eu un problème avec son ami. Il était parti, et depuis elle pleurait en craignant de ne plus le revoir. Elle employait la méthode idéale pour qu'il en soit ainsi. Elle vint me voir. Je lui

indiquais ce qu'elle pouvait faire, et 8 jours plus tard elle me raconta ce qui suit :

— J'ai fait comme vous m'avez dit. Tous les soirs je m'étendais et après m'être bien relaxée, au moment où j'allais presque m'endormir, je songeais à André et j'emplissais mon cœur et mon esprit de tout l'amour que je lui portais.

« Mes sentiments étaient profonds. Je souhaitais qu'il me revienne et qu'il me reste fidèle. Je l'imaginai en train de revenir, je le voyais courir tout heureux et se jeter dans mes bras. Je savourais le bonheur que je ressentais et j'imaginai que mon influence sur lui s'exerçait par l'intermédiaire d'un faisceau lumineux, comme un rayon laser qui sortait de mon front et entrait dans son esprit juste entre ses yeux.

« J'ai fait cela tous les soirs, et 5 jours plus tard il est revenu, et s'est jeté dans mes bras exactement comme je l'avais imaginé. »

Essayez de vous remémorer l'état d'esprit dans lequel vous étiez lorsque, étant étendu, vous songiez à quelqu'un. Si vous ressentiez la crainte ou le doute vous avez certainement dû l'éloigner. Si vous éprouviez régulièrement le bonheur d'être avec lui vous l'avez vraisemblablement attiré.

Étant étendu, presque endormi, vous avez peut-être songé aussi à un projet, à votre avenir ou à votre carrière, et vous avez rempli votre cœur et votre esprit de la satisfaction que vous attendiez de la réalisation espérée. Si vous étiez sous le coup d'un sentiment constituant une émotion forte, et avez imaginé toutes les conséquences heureuses de cette réalisation. Si vous étiez si bien, dans cet état, et que vous vous y replongiez chaque fois que vous le pouviez. Si vous n'aviez aucun doute, quant à l'issue de votre projet, vous avez façonné une empreinte qui aurait dû se réaliser.

Tous les projets pour lesquels vous ressentiez régulièrement de la crainte ou des doutes ont dû échouer car il peut difficilement en être autrement.

Lorsque vous avez échoué, vous avez peut-être considéré que ce pouvait être de la malchance. On peut dire que c'est cela et ajouter qu'il y a de grandes possibilités que ce soit vous qui vous soyez attiré les événements malheureux que vous ressentiez car vous procédiez comme il fallait pour obtenir ce qui correspondait aux sentiments que vous éprouviez. Vous ignoriez qu'il en était ainsi, et cela vous conduisait à opérer dans n'importe quelle direction, sans avoir conscience du bien ou du mal que vous vous faisiez. C'est d'ailleurs ce que certains sont toujours en train de se faire.

Pour obtenir un résultat positif vous devez donc ressentir très fortement la seule chose que vous désirez vraiment, car vous n'obtiendriez rien de bon si vous vouliez sans cesse et mollement des choses différentes qui créeraient des empreintes troubles et confuses.

Autrefois, vous ignoriez cela et vous étiez à la merci de réussir ou d'échouer selon que, par hasard, et sans en avoir conscience, vous adoptiez l'attitude de l'échec ou du succès. Mais aujourd'hui vous savez, et vous avez conscience que la mise en oeuvre d'un pouvoir aussi considérable est à votre portée, puisque vous l'employez déjà inconsciemment et naturellement depuis votre plus tendre enfance. Je vous rappelle comment vous devez faire pour le mettre en action :

- Vous vous allongez

- Vous vous relaxez
- Vous ne faites pas intervenir votre raisonnement
- Vous imaginez ce que vous désirez
- Vous en ressentez du plaisir
- Et si l'action est dirigée sur une personne vous imaginez que vous projetez dans son esprit ce que vous voyez et ressentez

Comment utiliser votre esprit pour vous protéger ?

Charles venait de divorcer. Il avait de grosses difficultés avec son ex-femme, sa santé périlait, ses affaires tournaient mal, son moral était descendu au plus bas, et il avait le sentiment que sa femme l'avait fait envoûter.

Il fut convenu de traiter ces problèmes en opérant le soir au moment où sa femme dormait.

Lorsque vous voulez agir sur quelqu'un c'est pendant son sommeil que votre action a le plus de chances d'avoir de l'effet, car c'est le moment où son esprit est le moins accaparé par d'autres activités. Et il est également recommandé de ne pas opérer pendant la digestion ou lorsque vous souffrez. Ces faits ont été établis par le psychologue Krippner ainsi que par le professeur Vassiliew auteur du livre *La suggestion à distance* Éditions Vigot. Je proposais donc à Charles :

- De s'allonger
- De se relaxer
- De ne pas faire intervenir son raisonnement ou sa volonté
- De s'imaginer être protégé sous une vaste cloche en verre sensée arrêter toutes les ondes nocives
- De ressentir le bien-être de cette protection
- D'imaginer qu'il projetait ce bien-être sur tous les êtres humains

En 8 jours il fut transformé.

Je vous précise que si quelqu'un vous voulait du mal il ne faudrait surtout pas le haïr ou vouloir lui faire du tort à votre tour car cette façon de faire vous attirerait toutes sortes de graves déboires. Pour vous protéger, il vous suffit de procéder de la manière indiquée ci-dessus. Faites simplement cela, et si vous ne songez pas à vous venger, vous serez merveilleusement libéré.

Comment agir sur les autres à distance ?

Si vous voulez venir en aide à quelqu'un, il vous suffit de procéder à peu près de la même manière que celle indiquée ci-dessus :

- Vous vous relaxez
- Vous imaginez la personne souriante en excellente santé
- Vous ressentez en vous le bien-être que vous procurent ces images
- Vous les projetez mentalement dans son esprit

Si vous souhaitez qu'une personne vous obéisse, il vous suffit de l'imaginer vous obéissant, de ressentir le plaisir que vous avez à être obéi et de projeter ce sentiment dans son esprit.

Si vous voulez faire réussir une personne imaginez-la faisant son travail et réussissant. Imaginez le plaisir que cela vous procure et projetez mentalement ce sentiment dans son esprit.

Si votre conjoint vous trompe, s'il est distant, si vous n'arrivez plus à avoir de dialogue avec lui ou s'il a quitté le domicile conjugal, commencez par ne pas vous désoler ou à vous effondrer car vous feriez empirer les choses. Revivez en imagination les meilleurs moments que vous avez passés ensemble. Imaginez qu'il vous revient et qu'il se jette dans vos bras, éprouvez du plaisir en vous remémorant cela, et projetez mentalement ces sentiments dans son esprit.

Si vous voulez lire les pensées des autres détendez-vous, et avant de vous endormir, évoquez dans votre esprit la personne dont il s'agit. En même temps, répétez le mot *écoutez* en imaginant qu'un rayon contenant les pensées de l'autre sort de son front et entre dans votre esprit.

Faites cet exercice jusqu'à ce que vous vous endormiez. Ne faites aucun effort de volonté, et ne cherchez pas non plus à savoir ce que peut penser l'autre. Il est possible qu'en procédant ainsi vous fassiez des rêves ou que vous ayez des intuitions qui vous révéleront ce que vous vouliez savoir.

Pour influencer quelqu'un à distance, détendez-vous, voyez la personne dans votre esprit, ressentez émotionnellement ce que vous aimeriez la voir accomplir et projetez mentalement ce sentiment dans son esprit en imaginant que vous y parvenez par l'intermédiaire d'un rayon sortant de votre front pour entrer dans le sien.

En écrivant ce chapitre, sensé permettre la réalisation d'actions difficilement croyables, j'ai le sentiment qu'il ne manquera pas de susciter un scepticisme bien compréhensible. Si vous êtes dans ce cas oubliez tout, allongez-vous, détendez-vous et ressentez seulement que vous êtes bien. En y parvenant vous savez déjà que ce que je vous ai dit peut au moins vous permettre d'agir favorablement sur vous et que c'est peut-être cela l'essentiel puisqu'ainsi vous pouvez retrouver le calme, la paix, le bien-être et le bonheur.

Lorsque j'ai eu rassemblé les données que je viens de vous exposer, je me suis demandé s'il était raisonnable de les diffuser et de m'exposer aux critiques que pourraient susciter les révélations explosives qu'elles contiennent. J'ai demandé à quelques hautes personnalités ce qu'elles en pensaient. Parmi elles je peux citer, entre autres :

Monsieur le président de la république Jacques Chirac qui m'a répondu « *...Vous évoquez les grands problèmes de la Condition Humaine et je ne doute pas que vos conseils pratiques puissent constituer un précieux guide de la vie.* »

Monsieur Jacques Chaban-Delmas, ancien Premier Ministre, et Président de l'Assemblée Nationale Française, m'a indiqué « *Je pense que beaucoup de nos contemporains auraient intérêt à prendre connaissance de vos travaux pour mieux conduire leur existence.* »

De ce côté, Monsieur le docteur Jean Barry, Président de l'Institut Métapsychique International, ma précisé « *Je suis tout à fait d'accord sur le fond. Les possibilités de l'être humain sont considérables. Vos pages sur l'inconscient, ce fabuleux inconnu, sont dans le bon sens des connaissances et des travaux de recherche en cours.* »

Ces avis autorisés confirment, au moins, que certains, et pas des moindres, sont persuadés du sérieux des révélations et des moyens que je préconise.

Qu'avez-vous appris ?

1 - Vous avez appris que votre esprit a le pouvoir d'agir sur la matière, sur votre corps, sur les autres, les circonstances et le hasard

2 - Vous savez que pour obtenir la réalisation de vos désirs vous devez ressentir, sous forme d'émotions fortes, ce que vous désirez voir se réaliser

3 - Vous avez remarqué que pour obtenir un résultat vous pouvez donner l'ordre de sa réalisation en utilisant un mot contact, une image modèle, vos sentiments et la répétition

4 - Vous savez que le raisonnement est inopérant car il crée des conflits entre votre personnalité consciente et votre inconscient

5 - Vous avez appris que pour réaliser vos souhaits vous devez vous relaxer afin d'éviter tout conflit entre votre conscient et votre inconscient

6 - Vous avez noté qu'il vous fallait agir avec enthousiasme et n'emplir votre esprit que de pensées heureuses et positives

7 - Vous avez appris que vous devez savoir, de façon précise, ce que vous voulez, que vous ne pensiez qu'à cela, que vous le désiriez ardemment, et que vous agissiez pour obtenir *cette seule chose*.

Existe-il des règles pouvant conduire au succès ?

Parmi ceux qui envisagent de réussir, d'être heureux et bien portants, certains négligent le fait que ces événements résultent en grande partie de leur tournure d'esprit. Pour leur faciliter la mise en application de ce qu'il convient de faire, j'ai conçu des fiches qui se trouvent dans les pages qui suivent et qui constituent le programme de ce qui est préconisé en certaines circonstances. Les recommandations qu'elles contiennent sont un concentré de la plupart des techniques examinées dans cet ouvrage. Me croirez-vous si je vous dis que l'application de ces préceptes est susceptible de changer radicalement votre vie ? Que vous le croyiez ou non ces principes ont déjà transformé l'existence de si nombreuses personnes qu'il n'y a aucune raison qu'ils ne puissent également changer la vôtre.

Sachez cependant que le simple fait de lire ces fiches ne pourra jamais rien vous procurer. Pour obtenir un résultat significatif il est indispensable que vous agissiez en appliquant les principes exposés, et que vous vous investissiez avec passion dans la réalisation du but que vous voulez atteindre. À cet effet, suivez bien les recommandations

Le Pouvoir Suprême

qui vous sont données dans un seul cas précis, pendant tout le temps qui sera nécessaire pour obtenir ce que vous souhaitez.

Comment vous attirer la sympathie des autres ?

- Je retiens les noms de tous ceux que je rencontre.
- Je suis détendu.
- Je prends mon temps les gens et les choses comme ils viennent.
- Je reste naturel et raisonnablement modeste.
- Je me garde de tout savoir.
- Je suis généreux.
- Je m'intéresse aux autres afin qu'ils tirent un bénéfice stimulant de ma fréquentation.
- Je me débarrasse de mes *aspérités* de caractère.
- Je chasse mes griefs envers tous, et dissipe tous les malentendus passés ou actuels.
- J'aime les autres comme moi-même.
- Je ne manque jamais de féliciter quelqu'un à l'occasion d'un succès.
- J'exprime ma sympathie en cas de deuil ou de déception.
- Directement et en esprit, j'aide mes semblables à mieux affronter la vie.
- Je ressens en moi de la sympathie pour les autres.
- Je visionne plusieurs fois par jour la photo d'une personne souriante et attirante.
- Je me relaxe plusieurs fois par jour.
- Je répète le mot contact : *louez*.

Comment réussir ?

- Je ne me prends pas au sérieux.
- J'aime passionnément mon métier.
- Je ressens que mon activité est un plaisir.
- J'adopte une manière d'opérer et la respecte car le travail désordonné crée l'impression d'être débordé.
- Je n'essaie pas de tout faire à la fois.
- Pour éviter de me disperser, je fais une chose après l'autre.
- Je ne pense pas que ma tâche est difficile car elle le deviendrait.
- Je pense qu'elle est facile et elle le deviendra.
- J'accomplis mon travail avec précision en le faisant le mieux possible.
- J'évite la précipitation et les efforts inutiles.
- Je vais à mon rythme.
- Je ne reporte pas au lendemain ce que je dois faire le jour même.
- Je répète : *mon travail s'accomplit comme il se doit*.
- J'associe mon esprit à mon travail en disant : *nous le faisons ensemble*.
- Je ressens en moi que j'ai déjà réussi.
- Je remercie mon esprit de m'avoir aidé en lui disant : *merci*.
- Je me comporte comme si j'avais déjà réussi.

- Je visionne régulièrement la photo d'une personne souriante qui a brillamment réussi et à laquelle je souhaite ressembler.
- Je me relaxe souvent.
- J'utilise le mot contact : *trouvez*.

Comment retrouver votre équilibre ?

- Je m'étends confortablement. Je ralentis le rythme de ma respiration. J'inspire et expire au maximum de mes capacités. Puis, en remontant des orteils à la tête, je sens chaque partie de mon corps en état de complète relaxation.

- Je dis : *mes pieds, mes doigts et mes muscles sont détendus*.

- Je me décontracte ainsi plusieurs fois par jour. Je vise à atteindre la flaccidité d'une méduse ou encore celle d'une chaussette. J'imagine que je suis une chaussette.

- Je vois mon esprit comme l'océan agité par une tempête et peu à peu j'imagine que les nuages s'éloignent, que la tempête s'apaise et que l'étendue déchaînée redevient lisse comme un miroir.

- J'évoque, dans mon esprit, sans regret, avec joie et plaisir, les plus belles et paisibles scènes que j'ai admirées : une montagne éclairée par le soleil couchant, un clair de lune sur la mer, un champ de tournesols, un parterre de fleurs etc.

- Je répète lentement, en m'efforçant d'en dégager toute la mélodie, des mots qui expriment la paix. Par exemple : *sérénité, tranquillité* (j'articule et les prononce tranquillement.) Je cherche des synonymes et les répète de la même manière.

- Je me rappelle les moments de ma vie où j'ai senti sur moi la protection du destin. Je me souviens notamment comment, dans les pires difficultés, la providence me conduisit à bon port.

- Je répète plusieurs fois : *ta puissance m'a gardé jusqu'ici. Tu continueras à éclairer ma route*.

- Je ressens la paix en moi.

- Je visionne plusieurs fois par jour la photo d'une personne calme et détendue.

- Je me relaxe tous les jours trois fois un quart d'heure.

- J'utilise le mot contact : *ensemble*.

Comment préserver votre santé ?

- Je crois que les forces spirituelles et mentales jouent un rôle aussi important que les soins médicaux. Un médecin a dit un jour : *nous soignons le malade mais c'est Dieu qui le guéri*.

- Je continue à me faire suivre par mon médecin et je prie pour lui, pour aider ses connaissances à me guérir.

- Je m'abandonne totalement à la puissance de mon esprit et dis, plusieurs fois par jour : *mon esprit est avec moi*.

- Je forme dans mon mental l'image de moi-même en parfaite santé. Je ne crains pas une aggravation du mal ou une maladie, je

chasse définitivement ces pensées de mon esprit et je n'évoque que des images rassurantes.

- Je ressens en moi le bien-être de la santé.
- Je suis parfaitement naturel.
- Je demande au destin de m'aider et le remercie de ses bons soins : *merci*.
- Je répète régulièrement : *de jours en jours à tous points de vue je vais de mieux en mieux*.
- Si j'étais malade, je visionnerais dans mon esprit le mal qui se ferait dévorer par mes globules blancs.
- Je ressens en moi que je suis bien et détendu.
- Je visionne au moins trois fois par jour la photo d'une personne souriante et bien portante.
- Je me relaxe trois fois un quart d'heure par jour.
- Si j'étais malade j'utiliserais le mot contact : *changez*.

Comment effacer vos tracas ?

- L'inquiétude est seulement une détestable habitude mentale. Je n'ai de l'inquiétude qu'à force de me tracasser. Je cultive l'habitude inverse et me débarrasse de ce fléau.

- Le soir, au coucher, ainsi que le matin au réveil, je répète 10 fois : *je crois*.

- J'apprends à dire des paroles positives sur tous les sujets dont je parlais négativement jusqu'ici. Je ne dis plus : *la journée sera dure*. J'affirme : *la journée est bonne*.

- Je ne dis plus : *je suis incapable de faire...* J'affirme : *je fais facilement telle chose...*

- Je ne m'intéresse plus aux problèmes, catastrophes, guerres, famines, crimes, vols, décès, morts, pauvreté, vieillesse, et accidents.

- Je sature mon esprit de pensées agréables.

- Je cultive l'amitié de personnes confiantes.

- Je m'entoure d'amis à l'esprit sain qui créent autour d'eux une atmosphère positive.

- J'aide les autres à se débarrasser de leurs propres habitudes à se tracasser.

- Je pense que mon esprit est mon compagnon, mon associé, mon guide. Je répète souvent : *il est avec moi... Je suis avec lui... Nous sommes ensemble*.

- Je répète tous les jours : *je mets cette journée, ma vie, ceux que j'aime ainsi que mon travail sous le contrôle de mon esprit. Quoi qu'il arrive et quelles que soient les circonstances mon esprit est le maître et c'est sa volonté qui s'accomplira pour mon bien*.

- Je ressens en moi que je suis bien et détendu.

- Je visionne au moins trois fois par jour la photo d'une personne heureuse souriante et détendue.

- Je me relaxe trois fois un quart d'heure par jour.

- J'utilise le mot contact : *changez*.

Comment retrouver votre confiance ?

- J'ancre dans mon esprit une image de moi-même couronné par la réussite. Je fais en sorte que celle-ci constitue l'aliment quotidien de mon esprit. Si mal que tout paraisse aller, je garde intacte l'image du succès final.

- Quand une pensée négative me traverse l'esprit je lui en oppose immédiatement une positive.

- Je n'édifie pas d'obstacle dans mon imagination. Je minimise les difficultés et ne permets pas à mon esprit de les exagérer.

- Je répète 10 fois par jour : *mon esprit est avec moi. Il m'aide et il me guide.*

- Je crois que mon esprit m'aide réellement et que rien ne peut m'abattre.

- Sans tomber dans le culte du moi je cultive le respect de moi-même et crois en mes capacités.

- Je me mets sous la protection de mon esprit et répète plusieurs fois par jour : *je suis sous la protection de mon esprit.*

- Je ressens en moi que j'ai déjà reçu la force nécessaire pour réaliser mes désirs.

- Je visionne au moins trois fois par jour la photo d'une personne heureuse souriante et sûre d'elle.

- Je me relaxe trois fois un quart d'heure par jour.

- J'utilise le mot contact : *ensemble.*

Comment réaliser vos désirs ?

- Je prends chaque jour quelques minutes pour penser à la puissance de mon esprit, à la création et à l'univers.

- Je sens en moi les bienfaits que je sollicite, je ressens leurs agréments et remercie le destin : *merci.*

- Je prie pour mes amis et aussi pour mes ennemis, pour ceux que je n'aime pas et qui m'ont maltraité ou humilié et je leur pardonne. Je ressens en moi le bien-être de cette action.

- J'affirme ma soumission à mon esprit et je ressens en moi les bienfaits que je souhaite qu'il m'apporte.

- Je m'habitue à tout mettre sous le contrôle de mon esprit. Je lui demande de m'indiquer le moyen d'agir pour le mieux et me fie à lui pour décider.

- Je répète plusieurs fois par jour : *Je crois... J'attendais le meilleur et je l'ai obtenu.*

- Je ressens en moi que j'ai déjà reçu la force nécessaire pour réaliser mes désirs.

- Je visionne au moins trois fois par jour la photo d'une personne heureuse souriante et sûre d'elle.

- Je me relaxe trois fois un quart d'heure par jour.

- J'utilise le mot contact : *ensemble.*

Comment barrer la route à la colère ?

- J'étends mes doigts. Je baisse le ton. Je m'affale dans un fauteuil ou je m'allonge.

- Je répète 10 fois : *je suis calme et relaxé.*

- Si l'empotement venait à me menacer, je dirais : *Ne fais pas l'imbécile. Ca ne t'avanceras à rien. Pense à autre chose. Cela vaut-il vraiment la peine de te ridiculiser ? Rien ne mérite d'être pris au tragique.*

- Quand une situation blessante se présente je l'efface immédiatement de mon esprit. Je ne la *rumine* pas. Je ne boude pas. Je ne m'apitoie pas sur moi-même et rejette toute idée de vengeance ou de rancune.

- Je n'évoque plus les griefs que j'ai pu avoir et répète autant de fois que nécessaire : *puisque je suis en harmonie avec l'univers (nom de la personne) est en harmonie avec moi.*

Si j'ai tendance à m'emporter, je répète la phrase suivante plusieurs fois par jour : *mes nerfs sont convertis. Mon caractère est sous contrôle. Je suis doux et conciliant.*

- Je sens que je suis calme.

- Je visionne au moins trois fois par jour la photo d'une personne heureuse, calme et souriante.

- Je me relaxe trois fois un quart d'heure par jour.

- J'utilise le mot contact : *changez.*

Comment vous enrichir ?

Savez-vous ce qui permet à certains de faire fortune, de surmonter les pires difficultés, d'avoir du succès et d'être heureux alors que d'autres accumulent toute leur vie des soucis, des angoisses, des déboires et des échecs ?

Si vous étudiez soigneusement la plupart des éléments qui paraissent se trouver dans beaucoup de réussites et d'échecs vous constaterez que vous ne pouvez réussir, vous enrichir et avoir du succès que lorsque vous arrivez à maîtriser un processus que vous découvrirez en détail dans mon livre *Comment Vous Enrichir.*

Dans cet ouvrage je n'aborde pas les techniques de l'enrichissement dans la perspective égoïste de vous faire amasser une fortune au détriment d'autrui.

Quelles que soient les critiques pouvant être formulées contre les riches, et quoi que l'on puisse exprimer sur la valeur morale de la pauvreté, il a été observé que, plus il y a de personnes qui s'enrichissent dans un pays, plus il y a d'emplois, de prospérité et de richesses à partager. Si, en même temps que vous vous enrichissez, vous contribuez à la prospérité et au bonheur de tous, il est satisfaisant de savoir que ce que vous faites constitue une tâche noble et que votre action est profitable à votre pays.

À ce propos, le Professeur Georges Mathé, ancien Ministre de la Santé, attirait mon attention sur le fait que l'objectif de l'homme ne devrait finalement pas être de s'enrichir mais, bel et bien, de satisfaire ses besoins primitifs fondamentaux : L'instinct de conservation qui consiste à sauver sa vie, à se nourrir, et l'instinct sexuel qui conduit à satisfaire les besoins de procréation.

Lorsque vous cherchez à vous enrichir, il voudrait mieux, en effet, que ce soit pour satisfaire d'abord ces besoins-là. Et si à travers la richesse certains recherchent les honneurs, le respect, la puissance et l'admiration, il aurait été plus intéressant qu'ils visent à satisfaire une passion, l'amour, la vie et le bonheur.

Un dicton affirme, à juste raison, que l'argent ne fait pas le bonheur. Il est indéniable, en tous cas, que dans les types de sociétés humaines où nous vivons, ceux qui sont démunis de ressources matérielles vont au-devant des pires difficultés. Il ne faut donc pas se cacher que les problèmes financiers posent des problèmes vitaux à des quantités de gens et que, par conséquent, traiter cette question relève de la plus haute importance.

Ce n'est donc pas un non-sens de chercher à vous enrichir si vous visez, à travers cette démarche, à satisfaire vos besoins fondamentaux, et si vous parvenez à vos fins sans dommage, en procurant des services qui profitent à tous.

L'art de vous enrichir ne consiste pas non plus à considérer seulement le gain que j'appellerai banal. Il ne s'agit pas de gagner beaucoup d'argent dans l'exercice d'une activité sans charme où vous vous abrutiriez à travailler sans plaisir. Je vous propose de vous lancer dans une aventure passionnante qui participe à la fois d'un jeu et d'une science ayant pour but de réaliser des opérations souvent ingénieuses et originales, de perfectionner ou d'améliorer des techniques, d'exprimer un art ou d'inventer des solutions satisfaisantes, et ainsi, dans la joie, l'enthousiasme et l'honneur, de produire des satisfactions et des richesses qui profiteront à tous.

Quel est le secret de la réussite ?

Lorsque vous étudiez la façon de faire d'une multitude d'hommes paraissant avoir des capacités analogues, et impliqués dans des entreprises semblables, vous pouvez constater que certains réussissent brillamment de façon difficilement explicable alors que d'autres végètent ou échouent.

Vous en arrivez à vous vous demander s'il existerait un secret que certains appliqueraient ?

La réponse est affirmative. Mais alors ! me demanderez-vous, pour quelle raison la manière de faire n'est pas connue de tout le monde ? Parce que la recette exacte est cachée à la compréhension de beaucoup, et notamment de certains qui ont réussi en ignorant le processus, car celui-ci est difficile à cerner par le fait qu'il procède du domaine invisible de nos émotions. L'histoire qui suit vous permettra d'entrevoir comment s'opère le *mécanisme*.

Tous les mois, un jeune homme organisait un bal dans des salles qu'il louait. Il adorait distraire les gens de cette manière. Lorsque nous

parlions, ses propos revenaient sans cesse sur cette activité et les projets enthousiastes qu'il échafaudait sur celle-ci.

Ce jeune n'avait fait aucune étude particulière de gestion ou de marketing. Il ne disposait même pas d'un capital. C'était par contre un battant, un passionné et un grand sportif puisqu'il fut champion de France militaire de décathlon. Il avait également un enthousiasme débordant et il pensait continuellement aux soirées élégantes qu'il organiserait. Il sentait que cette activité lui donnerait l'occasion d'être aimé et admiré. Il ressentait déjà qu'il en était ainsi. Et il pensait sans cesse à tout cela avec obsession. Il se trouvait donc sous le coup des quatre émotions puissantes que sont : *l'enthousiasme, l'obsession, l'admiration et l'amour*.

Je pensais qu'il ignorait le pouvoir de tels sentiments, et me gardais de lui en parler puisqu'il semblait opérer dans le sens pouvant le conduire à son objectif.

Un jour, je lui fais rencontrer le patron d'un night-club qui cherchait un directeur et qui l'engage. Il se met alors à organiser les plus belles soirées de la ville. Très vite, il se met à rêver de diriger la plus grande discothèque de Nice. Il m'en parle souvent et y pense sans cesse en imaginant tout ce qu'il pourrait y réaliser.

Je savais que les images qu'il créait dans son esprit constituaient des empreintes puissantes parfaitement comprises par son inconscient. J'observais donc ce qui en résulterait.

Quelques mois s'écoulèrent et des circonstances particulières lui permirent d'entrer dans l'établissement dont il avait tant rêvé. Plus tard, il créa sa propre entreprise et en quelques années il devint l'un des leaders de la distraction nocturne sur la Côte d'Azur et des nuits parisiennes. Vous le connaissez peut-être. Il s'appelle Mark Devèze.

Que devez-vous faire pour obtenir ce que vous voulez ?

Les initiés du temps jadis avaient découvert un certain nombre de règles pour réussir et être heureux. Connaissez-vous certaines d'entre elles ? En voici quelques-unes :

- Donnez et vous recevrez
- Ne fais pas aux autres ce que tu ne voudrais que l'on te fasse
- Pardonne à tes ennemis
- Si l'on te gifle tends l'autre joue
- Il te sera fait selon ta foi
- Demandez et vous recevrez

Ces préceptes n'ont pas été inventés par hasard. Si vous les analysez soigneusement vous constaterez qu'ils représentent des concepts de nature à créer, dans votre esprit, des émotions qui expriment des demandes dans le langage de votre inconscient. En voulez-vous un exemple ?

Lorsque vous donnez avec le cœur et la sincérité profonde de faire plaisir il est indéniable que vous ressentez du bien-être. Vous pouvez ressentir la satisfaction que vous apporte ce don au moins pendant que vous imaginez l'effet qu'il peut produire sur celui qui le recevra. De ce fait, votre geste peut vous procurer autant de plaisir que lorsque vous

recevez. C'est ce qui fait dire qu'il est aussi agréable d'offrir que de recevoir.

Vous avez vu que le fait d'éprouver un sentiment constitue le langage que votre inconscient comprend et tend à réaliser. Dès lors que vous ressentez un agrément, votre entendement intérieur va tendre à vous procurer concrètement ce qu'il a assimilé à quelque chose d'agréable. En fait, dès l'instant où vous ressentez le plaisir du don que vous faites vous constatez que vous éprouvez déjà la même satisfaction que si vous l'aviez reçu. De ce fait, vous pouvez dire que si vous donnez vous recevez.

Saint François d'Assise a exprimé ce fait en ces termes :

« Faites que je cherche plus à consoler qu'à être consolé, à comprendre qu'à être compris, à aimer qu'à être aimé. Car c'est en donnant que nous recevons. »

Que se passerait-il si vous donniez à contrecœur ou, égoïstement, avec l'intention de recevoir quelque chose en retour ?

Vous pourriez en avoir des ressentiments par le fait que vous ressentiriez les émotions correspondantes à vos réflexions qui pourraient bien être : *c'est encore de l'argent perdu... Tout compte fait j'aurais dû l'utiliser à quelque chose de mieux etc.*

Vous pourriez peut-être vous dire aussi : *pourvu que cela me procure quelque chose en retour... Et si je ne recevais rien etc.*

Vous constatez qu'en donnant à contrecœur vous pourriez créer en vous des sentiments de craintes, des regrets et des doutes.

Étant donné que votre inconscient réagit aux sentiments, et que pour lui ceux-ci constituent des demandes à satisfaire, il est vraisemblable qu'en réponse à vos craintes, et à vos regrets, il créerait en vous des insatisfactions et des ressentiments.

Vous devez donc donner de bon cœur. Et si vous ne pouvez donner un bien physique donnez votre amitié, votre loyauté, vos bons sentiments ou votre affection.

Vous pouvez aussi émettre des sentiments de soulagement destinés aux autres car en faisant cela régulièrement de manière désintéressée - c'est-à-dire sans crainte de ne rien recevoir en retour - vous bénéficierez déjà du bien-être que vous émettrez.

Le docteur Albert Schweitzer qui a tant donné aux malades déclarait :

« La seule manière d'être vraiment heureux c'est de rendre les autres heureux. En agissant ainsi nous trouvons notre source secrète de paix réelle et de satisfactions durables. »

La Princesse Lady Diana, qui apporta tellement de soutien aux défavorisés, et qui lutta contre les mines antipersonnelles, avait vraisemblablement compris ce fait. Mais n'a-t-elle pas craint la mort, occasionnée par l'explosion des mines, ce qui aurait pu la conduire à perdre la vie dans un violent accident de voiture ?

La formule de réussite qui peut vous rendre irrésistible

Aimer est une autre règle de succès qui ne nous est pas parvenue par hasard. Aimer est un sentiment noble et positif. Entretenir l'amour

dans votre esprit ne peut que vous attirer des satisfactions. Mais ce serait encore mieux de traduire en acte l'amour ou la générosité que vous pouvez avoir envers les autres.

Ainsi, lorsqu'un homme en détresse fait l'aumône il ne suffit pas que vous ayez une bonne pensée à son égard pour exprimer que vous l'aimez comme vous-même. Si vous étiez à sa place que souhaiteriez-vous ? Probablement une aide ! Alors pourquoi ne lui glisseriez-vous pas une pièce ?

Vous pouvez également lui dire un mot de réconfort. Soyez attentif au bien-être que vous ressentirez par l'échange qui en résultera. C'est simplement ce que vous devez éprouver pour être bien et vous attirer des bonnes choses.

En réalité, il n'est peut-être pas nécessaire que vous alliez jusqu'à aimer. Il vous suffit de servir votre prochain comme vous-même ou de faire aux autres ce que vous voudriez qu'ils vous fassent.

Lorsque le grand Walt Disney réalisa ses premiers dessins je l'imagine se disant :

Si j'étais un enfant quel genre de personnage aimerais-je admirer ? Quelles histoires me fascineraient ?

Cet homme devait songer de quelle manière servir les enfants comme il aurait aimé être servi lui-même.

L'employé qui fait son travail avec amour utilise le même processus qui pourrait lui procurer des satisfactions et finir par lui constituer un bel avenir.

Croyez-vous qu'Alain Prost a été 4 fois champion du monde de formule 1 par hasard ? Cet homme, que l'on surnomme le professeur, est tellement passionné par ce qu'il fait qu'il va jusqu'à régler minutieusement tous les détails susceptibles de lui permettre de donner le plus beau spectacle et d'emporter la victoire. Il est tellement persuadé de la puissance de l'esprit qu'il a déclaré : « *Une course se gagne à 80 % grâce à un conditionnement mental approprié.* »

Croyez-vous que le commerçant, le vendeur ou l'industriel qui réussit procède différemment ?

Prenez un grand constructeur d'automobiles et écoutez ce qu'il se dit : « *Si j'étais une jeune femme de 30 ans quel genre de voiture aimerais-je me procurer ? Quel prix pourrais-je la payer ? ...* »

En pensant de cette manière il cherche à servir ses clients comme il aimerait être servi. Et s'il a mis tout son cœur à réaliser cet objectif sa récompense sera double car il éprouvera la satisfaction de construire la voiture idéale, en retirant davantage d'argent pour le service qu'il rendra. Il se sera donc établi un échange.

G. Barley à exprimé ce fait en ces termes :

« L'une des compensations de la vie est qu'aucun homme ne peut s'efforcer sincèrement d'en aider un autre s'en s'aider lui-même. »

Lorsque dans une activité, les notions de service et d'échange disparaissent, il y a danger. C'est le cas lorsque le voleur s'approprie le bien d'autrui puisqu'il s'attire toutes sortes de difficultés liées à la peur d'être pris.

Vous devez donc retenir que la réussite repose toujours sur cette notion d'échange et de service dans ce que vous offrez. Ce peut être la qualité de votre travail, de l'ambiance que vous savez créer, du

spectacle que vous donnez ou des marchandises que vous proposez. Ce peut être aussi la fraîcheur de vos produits ou leurs prix attrayants.

Vous devez vous passionner à rendre le meilleur service possible et faire cela avec chaleur et enthousiasme non pas une journée ou parfois mais continuellement. Si vous pensez que ce serait surhumain de procéder ainsi en vous forçant, vous avez parfaitement raison. En effet, il vous serait très difficile de réaliser quoi que ce soit si vous n'étiez pas animé par un sentiment puissant de vouloir bien faire, alors que si vous avez une grande motivation tout peut devenir étonnamment facile.

Des milliers d'hommes et de femmes ayant réussi dans toutes sortes d'entreprises pourraient vous dire qu'ils se sont consacrés passionnément à celles-ci nuit et jour. Il ne fait aucun doute que dans cette circonstance un désir puissant les animait. D'ailleurs, peut-on réussir sans une motivation dominante qui vous accapare au plus haut point ?

Mais vous êtes malheureusement sollicité par une multitude de sentiments qui vous tiraillent et vous entraînent dans toutes sortes de directions qu'il n'est pas toujours facile d'opérer comme vous le voudriez. Les sentiments en questions ont pour nom : amour, peur, désespoir, égoïsme, mépris, haine, courage, ambition, joie, tristesse, admiration, pitié, préjugés et autres.

Et que se passe-t-il lorsque vous êtes habité par différents sentiments contraires ? Il en résulte un conflit qui vous conduit dans l'irrésolution, le changement ou le manque de détermination. Cette situation vous paralyse et vous angoisse en vous conduisant à l'inefficacité. Ce phénomène, qui est la cause de la plupart des échecs humains, doit être examiné très attentivement et faire l'objet de mesures appropriées. La difficulté se présente souvent de cette manière :

J'ai une idée d'entreprise qui me paraît intéressante... Émotion positive... Pour la réaliser, il va me falloir convaincre mon père de me prêter de l'argent, mais il n'y tient pas car il pense que je vais me planter... Angoisse... L'activité me passionne. Je m'y vois déjà. J'en rêve la nuit... Émotions positives... Ma femme est mécontente car elle prétend que nous n'aurons plus de temps à nous... Angoisse... Je sens déjà que je vais pouvoir en épater plus d'un... Orgueil... L'administration me met des bâtons dans les roues... Angoisse... Une enquête démontre que certains clients ne me suivraient pas... Angoisse... Indécision... La banque me fait des difficultés... Angoisse... Doutes... Indécision... Ma mère se plaint de sa santé... Angoisse... Mon fils a attrapé les oreillons... Angoisse...

Pour être efficace, vous devez faire en sorte de n'être habité que par une grande émotion dominante. Pour cela, vous devez faire *table rase* des autres sentiments qui existeront toujours mais que vous reléguerez au plan des auxiliaires et des accessoires de votre émotion directrice.

L'écrivain Georges Simenon, auteur de plus de 500 romans, dont plus de 80 Maigret, est considéré parmi les plus prolifiques. Cet homme avait une connaissance aiguë de l'irrésolution engendrée par les inquiétudes. Pour s'y soustraire, et permettre à son esprit d'être entièrement plongé dans sa prochaine œuvre, il procédait de la manière suivante : il réunissait toute sa famille et s'assurait que

chacun n'avait aucun problème de santé ou autre. Dès lors qu'il était tranquilisé sur ce point, il demandait aux siens de ne le déranger qu'en cas de difficulté sérieuse. Ensuite, il s'enfermait dans une pièce et se plongeait complètement dans la réalisation de son roman qu'il écrivait généralement dans le temps record d'une semaine.

Qu'elle est l'émotion qui peut vous faire réussir ?

La peur peut être *un moteur* puissant de réussite. Mais vous ne devriez vous appuyer sur celui-ci que passagèrement, en cas d'urgence, pour faire face notamment à un danger, car entretenir ce sentiment dans votre esprit serait pernicieux puisque vous savez que les émotions de la peur pourraient vous attirer des soucis et des malheurs.

L'histoire suivante illustre assez bien la puissance de l'émotion que vous devriez avoir pour accomplir des prodiges :

Un jeune Hindou se baignait dans les eaux du Gange avec son maître auquel il avait souvent demandé ce qu'il convenait qu'il fasse pour obtenir ce qu'il désirait. Le sage lui avait expliqué qu'il ne pourrait y parvenir par la volonté : qu'il fallait que cela vienne de son cœur et de son âme.

Comme le jeune homme ne comprenait pas très bien, son maître lui plongea la tête sous l'eau et la maintint fermement jusqu'à ce que l'adolescent commença à suffoquer.

Après qu'il l'eut relâché, et pendant que le jeune homme reprenait son souffle, le maître lui demanda :

— Que désirais-tu le plus au monde lorsque tu étais sous l'eau ?

— De l'air !

Le maître lui dit alors :

— Tu obtiendras ce que tu souhaites lorsque tu désireras quelque chose de toutes les forces de ton être, et que tu n'auras plus que ce seul but à obtenir. Il faut, en sommes, que tu ressenties ce que tu désires avec un besoin et une émotion semblables à ce que tu ressentais lorsque, ayant la tête sous l'eau, rien d'autre au monde n'avait d'importance que de respirer de l'air immédiatement.

Cette histoire révèle deux choses importantes que les expérimentations ont confirmées. Pour obtenir ce que vous désirez il convient **que vous ressentiez, avec une forte charge émotionnelle, le plaisir que vous auriez si vous l'aviez déjà obtenu, et de n'avoir que cette seule chose à l'esprit.**

L'orgueil, l'envie ou le désir de surclasser les autres sont des émotions qui ont conduit beaucoup de monde sur les chemins de la réussite. Ces sentiments sont stimulants et peuvent être utilisés ponctuellement lors d'un effort passager. Ce peut être, par exemple, dans le cadre d'un procès, d'un discours, d'une représentation artistique ou d'une compétition sportive...

Mais l'orgueil est à éviter en tant qu'émotion principale continue car la peur de l'humiliation d'un échec possible pourrait finir par s'installer et vous entraîner vers une pente dangereuse.

La soif de puissance ou d'argent a conduit une multitude d'hommes vers les sommets. Ces émotions en ont également entraîné pas mal dans des désastres retentissants. Ce fut notamment le cas de beaucoup de dictateurs.

Les hommes habités par ces émotions se retrouvent, un jour ou l'autre, en conflit avec eux-mêmes, car leur soif de puissance se heurte à l'instinct de charité, d'amour et de tolérance que nous avons tous au plus profond de nous. Les troubles qui peuvent résulter de ces émotions sont susceptibles de conduire à la folie comme ce fut le cas pour Hitler et Mussolini. Ceausescu, le dictateur Roumain, était devenu mégalomane. Napoléon a été conduit à l'indécision, à la temporisation, à l'hésitation, à l'anxiété et à sa ruine.

Vous venez d'examiner quelques émotions dangereuses à partir desquelles il a cependant été édifié des fortunes et des empires. Maintenant, si je vous demandais quelle pourrait être la belle et grande émotion sur laquelle vous pourriez vous appuyer indéfiniment, sans aucun danger, seriez-vous en mesure de me l'indiquer ? Nous en avons pourtant déjà parlé !...

Selon vous quel est le mobile qui pousse le grand savant, l'artiste, l'industriel, le génie ou l'employé modèle à se surpasser et à déployer son zèle et son talent dans la joie ?

Quelle est la motivation qui peut le pousser à aimer son travail, son usine, son activité ou ses affaires avec fougue, ferveur, passion et chaleur ?

Qu'est-ce qui peut le stimuler et l'emplir de bonheur si ce n'est tout simplement la passion et l'amour de son travail ?

Croyez-vous que Bernard Pivot, le célèbre présentateur d'émissions littéraires, aurait pu lire plusieurs livres par semaines, pendant des années, s'il n'avait pas aimé passionnément la littérature ? Et croyez-vous que cet homme aurait pris tant de notes pour illustrer ses entretiens s'il n'avait pas aimé offrir aux téléspectateurs des émissions captivantes ?

Bien des gens réussissent parce qu'ils aiment passionnément leur activité, à moins qu'ils n'aiment Dieu, leur conjoint, leurs enfants ou leurs clients.

A-t-on déjà vu des réussites échafaudées sur l'amour de Dieu ou des autres ? Oh que oui ! Le représentant ou le commerçant qui entretient facilement de bonnes relations avec sa clientèle exprime, par cette attitude, l'amour qu'il porte à ses semblables. Il suffit qu'il ajoute le désir de les servir le mieux possible pour que ces sentiments tendent à le conduire sur les chemins du succès. Une multitude de réussites sont fondées sur ce grand principe. C'est le cas lorsque le dirigeant d'une entreprise se passionne à rendre des services meilleurs, et toujours plus nombreux, à un nombre croissant de ses semblables.

Si le principe exprimé ci-dessus ne vous a pas frappé relisez-le afin de le graver dans votre esprit car il renferme l'une des grandes clés de la réussite.

Aimer ses semblables peut évidemment occasionner quelques déboires. C'est le cas lorsque ceux que vous aimez vous trompent. Aimer les autres présenterait donc une faille susceptible de vous procurer des conflits émotionnels négatifs. Savez-vous comment y

remédier ? Si vous êtes croyant il vous suffit d'aimer Dieu et de lui consacrer votre travail. Plaisanterie ? Oh que non ! Cette espèce d'abandon de soi est à l'origine des plus belles réalisations. Il est également de nature à procurer le plus parfait bonheur car il nous entraîne dans le *dessein grandiose de l'univers*.

Notez donc que l'amour de Dieu constitue souvent un bon chemin vers la réussite.

J'attire cependant votre attention sur le fait que de croire en Dieu peut présenter une faille étant donné que cette croyance peut s'émousser et vous créer des doutes par le fait que Dieu n'est qu'un principe d'explication du monde selon les croyances religieuses.

Vous pouvez également vous dire que Dieu n'étant qu'un fantasme créé par l'homme, il est peu probable que les prophètes aient pu être inspirés par les voies d'un seigneur imaginaire, et que ce qui vous est dit à son sujet n'est pas forcément la réalité.

De ce fait, vous pouvez vous douter de la réalité de Dieu, et dès lors que vous n'y croiriez plus, vous vous exposeriez à toutes les difficultés qui résulteraient du doute qui pourrait s'installer en vous.

De ce fait, puisque ce qui est important c'est de croire, et que ce qui crée le doute est néfaste, je ne préconise pas de vous appuyer sur la croyance en Dieu qui peut vous faire douter, mais sur la croyance aux faits scientifiques qui ont démontré qu'en contrôlant vos émotions vous pouvez obtenir un nombre respectable de résultats qui peuvent aller jusqu'à vous sauver la vie.

Je vous invite donc à croire aux facultés réelles qui vous gouvernent, et dont vous pouvez voir les effets, puisqu'elles font déjà battre votre cœur sans que vous vous en occupiez.

Vous pouvez donner le nom que vous voulez à cette force. Pour ma part, je l'appelle *Mon Entendement Intérieur*.

À propos de Dieu, le chanoine Dresler qui était au soir de sa vie, me demanda : « Et s'il n'y avait rien après la mort ? » Je lui répondis : « Je suppose, mon père, que si vous êtes dans les ordres c'est parce que vous croyez en Dieu, et que si vous êtes resté dans la religion c'est parce que vous avez été heureux dans cette croyance. Alors continuez à croire car le doute pourrait vous être néfaste. »

Ceci dit, je reviens sur ce que je vous disais à propos de l'amour qui est un besoin fondamental de la nature humaine. L'entretenir, pour qu'il s'exprime, ne comporte aucun risque. Il ne présente pas de danger pour votre équilibre mental. Il n'a que des avantages. L'amour est l'état normal de l'être équilibré. Il constitue la condition de l'harmonie avec la nature et nos semblables. L'amour est donc l'émotion dominante que vous devez rechercher et entretenir pour parvenir au succès et au bonheur. Est-ce que cette règle a été reconnue et confirmée à travers l'histoire de brillantes réussites ? Bien sûr ! En voulez-vous un exemple ?

Prenez deux jeunes comédiens. Ils ont chacun un physique, une voix et un talent quelconque, et aucun d'eux ne devrait normalement s'attendre à réussir.

L'un voudrait être une vedette pour paraître sur les écrans. Le reste : Les critiques, le public, il s'en moque. L'auditoire perçoit son attitude et ne lui accorde aucun intérêt. Son échec est assuré.

Le second aimerait rendre les gens heureux de voir ses prestations. Il souhaiterait les émouvoir et il cherche comment il pourrait s'y prendre pour accroître le bonheur de son auditoire. À cet effet, il étudie les gens, questionne son entourage, observe les attitudes qui plaisent ou ne conviennent pas. Et il se mêle aux autres parce qu'il les aime, et à cette occasion il recueille leurs sentiments.

Cette recherche peut durer des années. L'épreuve peut être difficile mais son amour de bien faire est tel que rien ne peut le décourager. Avec le temps, le public finit par ressentir l'amour que cet artiste lui porte. On lui attache alors une plus grande attention. Et puis, une espèce d'attraction s'établit et on en vient à l'écouter avec ravissement. Parallèlement de nombreuses propositions lui parviennent et il devient l'acteur numéro 1 du cinéma français sous le nom de Gérard Depardieu.

Que peut bien avoir cet homme de plus que les autres ? Il a toujours véritablement aimé le public. De ce fait, il a disposé d'une puissante émotion dominante qui l'a toujours conduit à améliorer son style et à se perfectionner pour offrir le meilleur de lui-même.

Les voix de Céline Dion, de Barbra Streisand, de Luciano Pavarotti ou de Andrea Bocelli étaient très belles dès l'origine mais vous n'imaginez pas les heures quotidiennes de travail acharné que ces stars se sont imposées pour se perfectionner et pouvoir nous émerveiller avec le vibrato ou le moindre petit détail sublime qui nous transporte de bonheur. Croyez-vous que ces artistes, arrivés au sommet de leur gloire, auraient continué à se perfectionner autant s'ils n'avaient pas passionnément aimé leurs métiers et leurs publics ?

Le comportement de ceux qui s'expriment à travers leur métier est souvent inconscient. Il leur est donc difficile d'expliquer comment ils s'y prennent, et de donner une recette précise de réussite. Mais l'analyse détaillée de leur comportement révèle très bien le processus tout puissant qui les conduit. Et celui-ci peut s'appliquer à n'importe quel commerçant, employé, étudiant, industriel, comédien, agriculteur, médecin, avocat ou mère de famille.

Comment utiliser votre état d'esprit pour réussir ?

L'entreprise *Bouygues* a été créée en 1952 par Francis Bouygues. À l'époque, cet homme ne disposait que de moyens très limités puisqu'il n'avait pour tous outils qu'une truelle, une brouette et une taloche ce qui l'obligea à réaliser ses premiers chantiers en louant tout le gros matériel.

Mais il a si bien fait progresser son entreprise que dans les années 70 elle était considérée comme la meilleure sur la place de Paris. Et puis, à partir de cette date, et en l'espace de 12 années, l'affaire devient le numéro 1 français du bâtiment et des travaux publics. Pendant cette période d'ascension vertigineuse, Francis traite de prestigieux contrats. Il se diversifie et rachète le groupe d'assurances Drouot. Il bâtit aussi la nouvelle université de Riyad. À l'époque, avec 1 million de mètres carrés de plancher, c'est le chantier le plus prestigieux du monde. C'est

aussi le plus cher (20 millions de dollars) et le plus complexe : ses ordinateurs gèrent quelques 100 000 tâches.

Bouygues a été le premier, dans son secteur d'activité, à appliquer les techniques industrielles en matière de gestion et de contrôle. Avec ses hommes il a toujours été prêt à relever les défis. Ce fut le cas lorsqu'ils construisirent le Parc des Princes, en béton précontraint, alors qu'à l'époque cette technique était tout au plus à la portée de trois entreprises françaises.

Pour avoir un aperçu de son état d'esprit voici comment il procédait. Un matin il a mobilisé tout le personnel et le matériel nécessaires à la réalisation d'un chantier qu'on lui impose de terminer en quatre mois. Ce jour-là l'affaire n'est pas encore traitée mais le patron est tellement certain qu'il emportera le marché qu'il se comporte comme s'il le possédait déjà. C'est ainsi que dans la minute qui suit son coup de fil, les engins se mettent au travail sans désemparer et que la construction a été livrée dans le délai imparti.

Plus tard, ce grand patron devient le *repreneur* de la première chaîne de télévision française. Et son entreprise de bâtiment devint la première au monde. Si vous doutiez que le secret de la fabuleuse réussite de cet homme réside dans son état d'esprit lisez attentivement ce qu'il a dit à ce sujet :

« Dans ce métier où tout se fait à ciel ouvert et où les techniques, le matériel et les hommes peuvent appartenir à qui veut les prendre, qu'est-ce qui peut nous différencier des concurrents si ce n'est notre état d'esprit qui lui n'appartient qu'à nous. »

À ce propos, voici ce que disait Napoléon Hill dans son célèbre ouvrage : *Pensez et devenez riche*, éditions Ramon Keller : *« Combien de temps faudra-t-il encore avant que les hommes apprennent l'importance de leur attitude mentale ? Combien de temps s'écoulera-t-il avant que l'on apprenne que c'est l'état d'esprit et rien d'autre qui détermine nos revenus ? Et il ajoutait : Combien de temps faudra-t-il avant que les hommes apprennent à contrôler leur état d'esprit ? »*

La réussite, comme beaucoup d'autres choses, est incontestablement liée à un état d'esprit qui peut se reconnaître et se transmettre. C'est d'ailleurs ce que je tente de faire à travers ces lignes.

Un jour, le comédien Michel Galabru confia qu'une partie de son talent découle de la fréquentation à distance de Sacha Guitry, qu'il n'a jamais rencontré mais qu'il admire et auquel il pense tous les jours, parce qu'il le considère comme le plus grand acteur de sa génération. Ne pensez-vous pas que cette attitude a pu lui permettre d'acquérir certaines des qualités de son maître ?

Ceux qui communiquent intimement et harmonieusement avec les *grands esprits* de ce monde savent à quel point certains contacts sont profitables.

Lorsqu'il débuta dans les affaires Henri Ford était pauvre et manquait d'instruction. Pourtant, en l'espace de 10 ans, il surmonta ses handicaps et devint, en 25 ans, l'un des hommes les plus riches du monde. Quel était son secret ? Il décupla sa puissance et réalisa ses plus grands succès lorsqu'il ajouta, aux capacités de son esprit, les forces spirituelles qu'il puisait au contact d'hommes extrêmement brillants qu'il s'était mis à fréquenter. Ceux-ci avaient pour noms :

Thomas Edison, Harvey Firestone, John Burroughs, Luther Burbank et quelques autres.

Ford était également un grand passionné.

À propos de la passion Diderot a écrit : « *On déclame sans fin contre les passions ; on leur impute toutes les peines de l'homme, mais on oublie qu'elles sont aussi la source de tous les plaisirs. Il n'y a que les passions qui puissent élever l'âme aux grandes choses.* »

L'autre grand secret de la réussite

Si vous étudiez ceux qui ont réussi pour des motifs hors série en raison, par exemple, d'un génie inventif, d'une découverte accidentelle, d'une intelligence hors du commun, de capacités exceptionnelles, d'un certain talent ou de la possession d'un capital avec lequel ils ont eu la chance de réussir une belle opération, vous vous apercevrez qu'il est difficile de tirer un enseignement pouvant vous être utile.

Si, par contre, vous observez un millier de chefs d'entreprises, comme vous en côtoyez tous les jours, sans être particulièrement impressionné, il peut être intéressant de vous poser la question :

« *Qu'ont-ils donc fait pour réussir ?* »

Vous constaterez que la plupart ont de l'enthousiasme et qu'ils ont tous eus quelques idées intéressantes. Celles-ci ne sont parfois pas très compliquées. Elles peuvent même apparaître comme assez simplistes, et vous donner l'impression de si peu de chose que vous en éprouverez un sentiment de déception par le fait que vous auriez pu vous attendre à ce qu'elles soient beaucoup plus extraordinaires.

Lorsque vous constatez que de nombreux hommes ont réussi grâce à une idée qui ne paraît pas *casser des briques*, vous pouvez difficilement en déduire qu'elle constitue le secret de leur réussite. Mais si vous creusez un peu la question vous serez peut-être étonné de la découverte que vous ferez. L'exemple qui suit en est la démonstration :

Un jour, un jeune homme hérite d'une fabrique d'imperméables qui végète. Conscient de son manque d'expérience dans les affaires, il propose à l'un de ses amis d'assurer la direction commerciale de l'entreprise. Celui-ci prend la route et visite les magasins de vêtements. Les résultats ne sont pas brillants mais, un jour, au moment où il range sa collection, un homme lui demande :

— Auriez-vous un imperméable noir ?

Il sait qu'il en possède trois, et qu'il ne vend pratiquement jamais d'articles de cette couleur. Il en sort un et le fait essayer à l'homme qui le trouve à son goût et l'achète. Il a la bonne inspiration de lui demander la raison de ce choix. L'autre lui répond :

— Je suis entrepreneur de pompes funèbres. De ce fait, il est indiqué que je porte des vêtements sombres, et pour les jours de pluie cet imperméable est tout à fait ce qu'il me faut.

Cette réponse donne une idée au commercial. Il fait des recherches et s'aperçoit qu'il existe plusieurs milliers d'entrepreneurs de pompes funèbres dans le pays.

Il suppose que des imperméables de cette couleur peuvent se trouver dans quelques magasins des grandes villes mais qu'ailleurs il doit être difficile d'en trouver. Il fait une enquête et constate que les commerçants ne se chargent effectivement pas d'un article dont la vente est assez exceptionnelle. Il pense donc qu'il pourrait envoyer, à tous les entrepreneurs de pompes funèbres, une lettre leur proposant cet article. Il parle de son idée à son ami qui l'approuve et les deux hommes décident de l'exploiter. Ils se procurent les adresses des entreprises qu'ils inscrivent sur des enveloppes. Ils font imprimer des lettres préalablement rédigées par un spécialiste. Ils mettent celles-ci dans des enveloppes qu'ils timbrent et postent.

Très vite l'angoisse les étirent car les deux premières réponses leurs arrivent au bout de cinq jours. L'une demande une précision, l'autre contient 3 commandes. Ce n'est donc pas brillant. Mais le lendemain quelques autres lettres arrivent et les jours suivants ils se trouvent littéralement submergés par une avalanche de commandes.

Ces hommes sont ravis mais ils n'en restent pas-là car, entre temps, ils avaient pensé que les prêtres et les pasteurs pourraient également être des clients possibles. L'exploitation de cette nouvelle couche de prospects leur donne raison et leur permet de vendre des dizaines de milliers d'imperméables par an. C'est ainsi qu'ils firent fortune.

Quelle est la raison de ce succès ? Vous pouvez observer qu'il résulte principalement d'une bonne idée dans le domaine de la distribution.

Et si pour gagner de l'argent vous réalisiez une invention ?

Lorsqu'on leur suggère d'inventer quantité de gens pensent qu'ils n'en ont pas les capacités, qu'une invention doit nécessairement résulter de recherches considérables entreprises par des groupes puissants disposant d'ingénieurs et de savants. Si c'est vrai dans certains secteurs où l'on effectue des recherches fondamentales, il ne faut pas considérer qu'une invention ou une bonne idée doit nécessairement découler d'une équipe de spécialistes.

Inventer, avoir des bonnes idées, est à la portée de beaucoup. D'ailleurs, tout le monde, tous les jours, invente des solutions personnelles face à un danger, à un ennui, à un besoin, à un désir, à une crise de paresse, à un accident ou autre.

D'une manière générale, le terme d'invention est habituellement mal compris car il est souvent confondu avec la découverte qui concerne des principes tels que la lampe électrique ou la télévision.

Il y a évidemment des inventions qui, de par leur complexité, ne peuvent être le fait que d'ingénieurs, de chimistes, d'experts, de spécialistes en mécanique ou en électronique, et il est vrai que leur matérialisation peut mettre en jeu des expérimentations et des outillages plus ou moins complexes et coûteux.

Mais, en dehors de ces cas, il existe une multitude d'inventions que vous pouvez considérer comme plus ou moins dérisoires, quoique parfois très utiles, et qui, en tous cas, sont susceptibles de vous procurer des revenus très satisfaisants.

Lorsque que Georges Vianès était Ministre d'État, et directeur de l'Institut National de la Propriété Industrielle, il m'a exprimé son sentiment sur cette question en ces termes :

« Je suis d'accord avec vous pour convenir que les grandes découvertes ne sont pas les seules à permettre la réussite. Parfois une simple idée ou une astuce peut contribuer à développer le progrès économique et la fortune d'un individu... »

Savez-vous que le trombone, pour réunir les feuilles de papier, est fabriqué à 26 milliards d'exemplaires par an ? que les français déroulent annuellement 600 millions de mètres de rubans adhésifs, et qu'il est fabriqué 4 millions de kilomètres par an de fermetures à glissière dans le monde ? Le moins qu'on puisse dire c'est que ces simples idées ont fait un sacré bout de chemin.

Souvent, une invention n'est seulement que le perfectionnement d'un principe de base. Par perfectionnement il ne faut pas nécessairement penser à une amélioration. Cela peut simplement être une présentation différente, qui peut d'ailleurs ne pas être plus intéressante que celle existant déjà.

Vous devez donc considérer l'invention comme la solution offrant une particularité, au minimum une caractéristique originale qu'une bonne publicité peut rendre plus ou moins séduisante, voire irrésistible, aux yeux d'un nombre suffisant d'acheteurs possibles.

Vous devez savoir aussi que, dans une entreprise, inventer peut consister à mettre en action une publicité plus efficace, un système de vente supérieur, une meilleure organisation, une gestion plus rationnelle. Cela peut aussi conduire à trouver de nouveaux débouchés, à augmenter le volume des ventes, à mettre au point des plans pour financer de nouveaux investissements ou assurer une trésorerie suffisante...

L'histoire que voici illustre parfaitement le fait qu'une invention dérisoire peut conduire à la fortune.

Pour gagner sa vie un jeune homme sans instruction commence par vendre des journaux. Il se met ensuite à cirer les bottes des passants puis une circonstance le fait entrer dans un restaurant où il apprend à cuisiner. Il devient ensuite successivement : garçon d'écuries, vendeur de savon et caissier.

Ses différentes activités lui permettent de rassembler quelques économies qu'il investit dans un petit commerce dans lequel il se ruine. C'est ainsi qu'il redevient marchand de journaux.

Cet échec cuisant ne lui enlève pas l'idée qu'il doit être capable de réussir quelque chose. Il pense, depuis longtemps, qu'il devrait chercher à fabriquer une petite chose qui ne reviendrait pas cher et qui pourrait se vendre régulièrement en grande quantité.

Il pense d'abord à des bonbons. Mais faire comme les autres ne lui paraît pas être le bon moyen. Il est persuadé, que pour réussir, il devrait trouver quelque chose de différent.

Un dimanche après-midi il va à la pêche. À son retour, en traversant un bois, il détache la résine qui suinte de l'écorce d'un arbre. Il porte la boulette gélatineuse à sa bouche et la mastique comme le font les jeunes paysans de l'époque.

Ce soir-là, avant de se coucher, il lui vient une idée qui le conduit, au cours de la nuit, à mettre au point une gomme à mâcher sucrée et

parfumée. Il lui faut à peine une semaine pour fabriquer quelques tablettes du produit qu'il baptise *chewing-gum* et qu'il commence à placer dans les épiceries de sa région. Le produit obtient immédiatement un certain succès qui conduit le jeune à investir ses profits dans des opérations publicitaires massives dans lesquelles il va jusqu'à faire intervenir des stars du cinéma. Il finit par engloutir ainsi des sommes phénoménales qui lui permettent de persuader l'Amérique tout entière de mastiquer indéfiniment.

Ce jeune homme s'appelle Wrigley. Son succès est tel qu'il est très vite amené à fabriquer 5 millions de paquets de *chewing-gum* par jour. Cela l'oblige à faire approvisionner le marché par le biais d'un million de détaillants.

Quelques années plus tard, il réalise un chiffre d'affaires de 80 millions de dollars par an, et possède des usines aux États-Unis, au Canada et en Australie. Quelques temps plus tard, il devient vice-président de la *First National Bank* de Chicago. J'apprends que Wrigley n'a même pas été le premier à commercialiser le *chewing-gum*. Le précurseur était un Américain nommé J. Curtis qui vendit pour la première fois la résine du spruce, elle-même remplacée par le chicle commercialisé par T. Adams.

Cette histoire illustre parfaitement, qu'en réalisant une publicité innovante, il est possible de faire fortune à partir d'une idée qui peut ne pas être exclusive avec un produit dérisoire dont l'humanité aurait très pu se passer sans aucun dommage.

Comment découvrir des idées pouvant faire votre fortune ?

Une enquête a été réalisée auprès de plusieurs chefs d'entreprises et de chercheurs pour savoir où ils trouvaient leurs bonnes idées.

Il est étonnant de constater que l'inspiration intervient pour 7 % alors que la lecture et la télévision y sont pour 78 %. À cet égard, certaines rubriques de revues scientifiques ou de bricolage ainsi que des journaux, périodiques ou émissions de télévision sont souvent émaillés de suggestions intéressantes.

La consultation régulière de ces médias peut vous permettre de vous rendre compte dans quelle direction souffle le vent, de voir dans quel nouveau genre de paresse, de snobisme et de faiblesse, les gens se trouvent entraînés par les goûts de l'époque.

Une méthode généralement utilisée consiste à examiner un sujet sous tous les angles possibles, raisonnables et déraisonnables, jusqu'à ce que jaillisse une étincelle plus ou moins géniale.

Pour extraire des idées intéressantes, et aboutir à des conclusions particulièrement profitables sur un sujet choisi, posez-vous les questions suivantes :

- Y aurait-il un moyen d'obtenir le même résultat en utilisant un autre produit ou système ?
- Y aurait-il un moyen plus rapide, plus simple, plus facile, plus agréable, plus sûr, plus économique, plus hygiénique, plus confortable, plus plaisant, plus propre de le réaliser ?
- Peut-on l'utiliser à un autre usage ou en augmenter apparemment ou réellement sa valeur ?

- Peut-on le combiner avec un autre article ?
- Est-il possible de rendre l'achat plus facile, d'améliorer le système de distribution, de le rendre transportable, étanche, incassable, ininflammable, moins cher ou plus petit ?
- Peut-on le distribuer de façon plus économique ?
- Est-il possible de le présenter de manière plus séduisante ?

C'est en se posant ce genre de question que deux amis révolutionnèrent la conception des produits informatiques. L'un s'appelait Stephan Wozniak. C'était un petit ingénieur électronicien qui bricolait des ordinateurs dans le garage de son ami Steve Jobs, à Santa Clara, au sud de Silicone Valley.

Steve avait remarqué que lorsqu'un ensemble de circuits intégrés devenait un peu complexe, les constructeurs de l'époque les plaçaient tout simplement sur d'autres plaques ce qui accroissait le volume de l'appareil. Il trouvait ce type de montage tellement ridicule qu'il se mit à le simplifier. C'est ainsi qu'il construisit un ordinateur dont le système avait été réduit de 8 fois par rapport aux appareils en vente dans le commerce. Il en perfectionna un qui fonctionnait sur un écran de couleur avec 62 chips de silicones sur une seule plaque alors que les appareils *d'Ibm* ou de *Rank Xerox* étaient encore en noir et blanc et équipés de 100 chips répartis sur 8 plaques. Réalisez-vous la différence ? Il avait simplement simplifié et maximisé les possibilités de l'appareil direz-vous ? Sans doute ! Mais le résultat a été fantastique.

Les deux compères créèrent une firme appelée *Apple* et en cinq ans elle devint la plus puissante entreprise de micro-ordinateurs du monde. Le succès fut si rapide que la production doubla tous les trois mois pendant trois ans. En 1982, son expansion paraissait avoir été l'une des plus rapides jamais connues à Wall Street ce qui a permis aux deux amis de s'en mettre littéralement plein les poches et de devenir multimilliardaires.

Dans beaucoup d'entreprises des États-Unis il existe ce que l'on appelle une *boîte à suggestions* dans laquelle chacun est invité à déposer les idées qu'il peut avoir pour améliorer le travail de l'atelier, du bureau, les ventes, l'organisation, les produits etc.

Une prime est attribuée à ceux qui présentent une idée qui est retenue. Sur 8 000 entreprises il a été constaté que ce système a permis de recueillir quelque chose comme 1 million d'idées en une année. Une sur quatre a été retenue et appliquée ce qui ne signifie d'ailleurs pas que les autres étaient mauvaises.

Ces idées viennent d'ouvriers et d'employés frappés, comme nous le sommes fréquemment, par le constat d'une déficience, d'une lacune, d'une possibilité d'économie ou d'amélioration. 10 millions de dollars de primes d'encouragement sont distribués tous les ans pour les bonnes idées trouvées. Ne croyez-vous pas que si ces entreprises distribuent autant d'argent c'est parce qu'elles en extraient des profits supérieurs ? En fait, cette méthode a permis de découvrir des idées considérables.

Une autre manière de faire consiste à recueillir le plus grand nombre d'idées sur un problème donné, en faisant abstraction totale de tout jugement ou pensée négative.

La priorité est donnée à l'imagination qui fournit la plus grande quantité d'idées possibles, quelles que soient leurs extravagances. Pour cela votre esprit doit être libéré de toutes questions telles que :

- Ça ne marchera pas
- C'est très bien en théorie mais irréalisable
- Si c'était possible quelqu'un l'aurait proposé auparavant
- C'est trop moderne ou trop démodé
- Ça ne paraît pas mauvais mais je n'y crois pas etc.

Lorsque vous examinez les idées émises par votre imagination, libérée de tout sens critique, analysez celles-ci de façon positive en pensant par exemple :

- Ce n'est peut-être pas réalisable mais...
- Cette idée conduira peut-être à une impasse mais...
- Ça peut coûter cher et prendre beaucoup de temps mais...
- C'est contraire aux habitudes ou à ce que l'on pense généralement mais...
- Ça paraît inutile ou inconcevable mais...
- Ce n'est peut-être pas important ou enthousiasmant mais...
- Ça ne semble pas résoudre le problème mais...

Un jour, les dirigeants de la société qui fabriquait les fermetures à glissière décidèrent d'accroître leurs ventes. Pour cela, il leur fut suggéré de les diffuser auprès des fabricants de pantalons pour les placer sur les braguettes.

À l'époque, cette idée est apparue comme absolument ridicule. Quantité d'arguments s'élevèrent contre elle. On la trouva stupide. On prétendit que certains se blesseraient le sexe, qu'il y aurait des poursuites en justice et que ces accidents convaincraient les hommes du danger de cet accessoire.

Il fallut quatre ans avant que l'idée fut acceptée. Elle était excellente puisque aujourd'hui la plupart des braguettes sont munies de ce type de fermeture.

Pour obtenir le plus grand nombre d'idées possibles examinez les problèmes en vous posant les questions :

- Quoi ?
- Qui ?
- Quand ?
- Comment ?
- Pourquoi ?
- Avec quels moyens ?

Cette méthode peut être pratiquée individuellement ou en groupe. Elle permet d'obtenir des résultats tellement étonnants qu'elle est employée par les plus puissantes entreprises du monde.

Sachez aussi que 431 séances de recherches d'idées, basées sur cette méthode, ont produit 35 000 idées et que 6 % d'entre elles, c'est-à-dire 2 100, ont été adoptées et exploitées et ont permis de réaliser des résultats financiers fabuleux.

Si vous cherchez une voie ou un moyen pour gagner de l'argent songez que vous disposez-là de l'un des plus puissants moyens pour trouver des solutions nouvelles intéressantes.

Comment trouver des bonnes idées ?

S'il existe des méthodes pour favoriser l'éclosion d'idées il faut bien reconnaître que certains en trouvent de manière exceptionnelle alors que d'autres ont la faculté d'en fabriquer à jets continus et d'en faire un métier. C'est par exemple le cas pour certains écrivains, compositeurs, architectes, poètes, ingénieurs, publicitaires, peintres, dessinateurs, etc.

À quels indices reconnaît-on ceux qui ont de bonnes dispositions ? On a remarqué que les plus doués ont un sens développé de l'observation. Ils ont de l'imagination et la faculté de sentir les problèmes. Ces gens-là ne craignent généralement pas d'émettre des idées farfelues et d'en recevoir des critiques. Ils sont souvent souples, capables d'abandonner facilement un raisonnement pour en adopter un autre. Ils ont une certaine effervescence intellectuelle : une espèce d'insatisfaction qui les pousse à rechercher sans cesse des idées, des solutions ou des moyens d'action nouveaux et meilleurs.

Si, pour l'essentiel, vous voulez vous faire une idée de vos dispositions personnelles il vous suffit de vous asseoir devant un bloc de papier blanc et d'écrire pendant une quinzaine de minutes sur un sujet quelconque pourvu qu'il ne vous soit pas familier, sinon vous pourriez évidemment exprimer sur celui-ci un nombre important de choses sans que votre faculté d'imagination intervienne.

Il vous faudra choisir un thème sortant de l'ordinaire, de préférence absurde, par exemple :

- Je suis le fils de Jésus...
 - Si j'étais un poisson...
 - La tour Eiffel a disparue...
 - Je suis l'homme invisible...
 - Je peux changer de sexe à volonté...
- etc.

Écrivez sur le sujet aussi rapidement que possible et ne vous occupez pas de la syntaxe, du style, de la grammaire ou autre. Ce qui compte, c'est l'importance de votre imagination qui doit se traduire par une certaine longueur de texte.

Si vous remplissez assez facilement plusieurs pages, et sentez que vous produisez aisément des idées intéressantes, vous pouvez considérer que vous avez une imagination créative.

Si vous trouvez peu de choses à dire, il est possible que vous ayez avantage à utiliser les idées des autres. L'imagination est un don. Certains en ont une débordante alors que d'autres paraissent en avoir peu et si vous êtes dans ce cas vous n'y pourrez pas grand chose.

Comment fonctionne votre imagination ?

Les spécialistes considèrent qu'il y a deux sortes d'imagination :

- l'imagination synthétique qui permet de trouver de nouvelles combinaisons ou perfectionnements, à partir d'idées ou de réalisations existantes.

- l'imagination créative qui relève de voies insondables.

Scientifiquement, l'imagination créative peut être considérée comme un dérèglement de l'esprit. Suivant comment on perçoit ce que vous faites, elle peut vous faire passer pour un fou ou un génie.

Ce type d'imagination agit dans des périodes d'intenses excitations mentales. Les écrivains, les compositeurs et les artistes l'utilisent couramment alors que peu d'êtres humains y accèdent.

L'imagination synthétique est beaucoup plus courante. Elle est à l'origine d'un très grand nombre d'idées, de trouvailles et de brevets.

Pour favoriser la naissance de nouveaux concepts votre imagination synthétique a besoin d'être nourrie des connaissances que vous avez acquises un peu partout de vos maîtres, des livres, de la documentation, de l'observation et de votre expérience.

De nombreux inventeurs et réalisateurs ont indiqué, avec beaucoup de simplicité, qu'ils n'avaient rien inventé du tout, qu'ils s'étaient simplement contentés de réaliser ou d'exploiter des idées abandonnées par les autres.

Dès lors qu'il y a des milliards d'êtres humains sur la terre, que ceux-ci brassent, au cours d'une année, des centaines de milliards d'idées, il est vraisemblable que celles que vous pourrez avoir auront déjà transité dans la pensée de millions d'autres personnes. Mais peu importe ! Continuez à chercher tout de même car plus vous étudierez et observerez de choses, plus vous serez naturellement disposé à trouver des idées intéressantes.

On peut dire que vous obtiendrez des résultats de votre imagination synthétique si vous la faites tourner autour d'un nombre important de connaissances alors que vous n'obtiendriez rien d'elle si vous l'utilisiez dans le vide.

Sur quoi repose votre réussite ?

Un jour, un homme qui avait passé une grande partie de son existence à chercher vainement le succès eut l'idée de procéder différemment. Il connut rapidement une grande réussite qui lui donna le sentiment que pratiquement tout lui était devenu possible. La preuve lui en fut donnée lorsqu'il lança, coup sur coup, une série d'entreprises qui réussirent immédiatement.

Il a expliqué ses échecs et ses succès en ces termes :

« Autrefois, je n'avais aucune connaissance des besoins des gens. J'essayais de leur procurer ce que j'espérais qu'ils désirent. Ce fut un échec. Le secret de tous les succès, que d'autres connaissaient et que je fus amené à découvrir, consiste simplement à offrir aux autres un moyen de satisfaire un de leurs besoins. »

Rares sont les succès pouvant se construire contre cette formule. Tous les jours, cependant, quantité de chefs d'entreprises s'activent, sans succès, à satisfaire leur propre besoin - celui de gagner davantage d'argent - alors que vendre un produit ou un service *indispensable aux*

gens est souvent suffisant pour faire brillamment marcher une entreprise.

Quel est le danger à éviter ?

Vous avez vu que la réussite et le bonheur sont la conséquence heureuse d'une attitude mentale qu'il convient d'adopter et de conserver. Il n'est pas toujours facile de maintenir celle-ci, notamment pour celui qui a réussi par orgueil ou défit. Celui-ci sera irrésistiblement tenté d'être arrogant, de prendre les autres de toute sa hauteur ou de faire sentir sa suffisance.

Cette attitude est commune à tant de gens, depuis si longtemps, quelle a fait l'objet de la réflexion suivante inscrite depuis des siècles dans le Coran :

« Lorsque le malheur touche l'homme il est plein d'impatience, et lorsque le bonheur l'atteint il devient insolent. »

Se laisser entraîner dans ce travers conduit inévitablement à s'attirer une multitude d'ennuis. Par conséquent, pensez à faire preuve de la plus grande modération lorsque vous serez en haut.

Comment prier ?

Un jour je demandais à une personne qui avait des problèmes :

— Priez-vous souvent ?

— Trois fois par jour.

— Et en quoi consistent vos prières ?

— Ce sont celles que pratiquent la plupart des croyants.

— Et vous pensez à quoi lorsque vous priez ? lui demandais-je.

— À rien de particulier.

— Ne croyez-vous pas que c'est insuffisant ?

— Je ne sais pas.

— Ne pensez-vous pas qu'une prière devrait être autre chose qu'une simple récitation ?

— Je n'en ai aucune idée. Mais vous comment priez-vous ?

— Pour ma part je prie uniquement lorsque je suis dans mon lit, juste avant de m'endormir. Pour cela, je me détends, et lorsque je suis parfaitement bien, j'imagine que ce bien-être procure la même chose à tous les êtres qui en ont besoin.

— Et à quoi pensez-vous lorsque vous dites que vous imaginez que votre prière procure du bien-être à tous les êtres qui en ont besoin ?

— Je songe aux êtres humains en général. Je n'exclue personne, pas même mes ennemis ou ceux qui ont pu me faire du mal. J'adresse aussi cette prière à tout ce qui participe à la vie, aussi bien sur terre que dans l'univers, jusque dans plus lointaines des galaxies.

— Pourquoi priez-vous de cette manière ?

— Parce que je sens que cette façon de procéder me fait du bien. Je suis également persuadé qu'elle peut être bénéfique aux autres. N'est-ce pas votre avis ?

— Je n'en sais rien.

— Et vous, pourquoi priez-vous ?

— Pour exaucer mes désirs.

— Qu'entendez-vous par-là ?

— Je veux dire que je prie principalement pour en retirer des satisfactions personnelles...

— Et avez-vous obtenu ce que vous désiriez ?

— Je ne crois pas.

— Que pensez-vous de ma manière de faire ?

— Elle me paraît intéressante, mais je ne sais pas si j'abandonnerai mes prières qui occupent au moins mon esprit à quelque chose de beaucoup plus positif que de ressasser des pensées négatives. De ce fait, ne croyez-vous pas que mes prières sont utiles ?

— On peut dire qu'elles vous évitent d'avoir des pensées défavorables. Mais si vous voulez occuper votre esprit pour obtenir la réalisation de vos souhaits, il est serait préférable de procéder à ma manière.

— Ne pensez-vous que votre méthode s'apparente d'avantage à une méditation qu'à une prière ?

— Méditer c'est se soumettre à une longue et profonde réflexion. Ce n'est pas ce que je fais. Ce que je réalise est une véritable prière puisque j'utilise mes sentiments pour établir une communication spirituelle avec l'univers.

— Jusqu'à présent je pensais que la prière était une supplique adressée à Dieu pour qu'il nous aide.

— Vous pouvez adresser votre prière à Dieu ou à qui vous voulez. Mais prier ce n'est pas une récitation. Prier c'est réaliser un acte spirituel, avec vos sentiments et vos émotions pour établir une communication.

— Mais ne pensez-vous pas que je devrais adresser ma prière à Dieu ?

— Pourquoi pas ! Dans ce cas, il vous suffit de vous détendre et de ressentir que vous transmettez votre bien-être à Dieu et à tous les êtres qui en ont besoin.

— Pourquoi votre prière ne demande rien à Dieu ?

— Parce qu'une demande, pour obtenir quelque chose, constituerait un acte de volonté qui annihilerait l'effet recherché.

— Pourquoi ?

— Parce qu'en demandant vous feriez intervenir votre volonté, et que cela vous procurerait l'effet inverse de ce que vous voulez. Votre prière ne doit consister qu'à ressentir le bien-être que vous destinez à Dieu ou aux autres, avec générosité, sans rien demander. En procédant ainsi, vous émettez une bonne émotion qui vous permet d'obtenir immédiatement du bien-être. Ne croyez-vous pas que cela peut déjà constituer un résultat important ?

— Voulez-vous dire que les prières qui demandent l'intercession de Dieu seraient inefficaces ?

— C'est ce que les expérimentations scientifiques ont démontré.

— Dans ces conditions, peut-on dire que la plupart des religions commettraient de graves erreurs en faisant prier d'une manière qui porterait torts aux croyants ?

— Il est beaucoup plus vraisemblable que les prières néfastes ont été conçues par des sages qui croyaient bien faire.

— Vous m'avez laissé entendre que vous pensiez que vos prières pouvaient avoir un effet jusque dans les galaxies. N'est-il pas exagéré de prétendre que les astres pourraient être influencés par vos pensées ?

— D'abord, je ne considère pas que j'envoie des pensées. Je fais tout simplement voyager mon esprit à travers les étoiles, en ressentant le bien-être qui est en moi et en voyant ce bienfait atteindre d'autres mondes.

— C'est très bien de voir et de ressentir cela mais, sur le plan physique, vous savez que cela ne peut apporter quoi que ce soit aux étoiles puisqu'il faut déjà des années lumières pour les atteindre.

— Je n'ai pas la prétention de soutenir que mon esprit a une influence sur les étoiles. Je réalise mes voyages spirituels dans l'univers parce que je sens que cela me fait du bien. Par ailleurs, il est difficilement contestable que les êtres humains sont issus de l'univers. De ce fait, il ne me paraît pas surréaliste d'avoir des pensées et des émotions positives envers cette entité créatrice. Si ma manière de procéder ne me permettait pas d'influencer l'univers, il a été démontré qu'elle peut avoir une action sur moi et mon destin, ce qui est déjà considérable. Dans ces conditions, ne croyez-vous pas que c'est suffisant pour l'utiliser ?

— Certainement.

— D'autre part, il n'est pas impossible que je puisse avoir une action sur les étoiles car il a été démontré scientifiquement que les émotions peuvent, comme les neutrinos, traverser instantanément la matière à quelques distances qu'elles puisse se trouver.

— En avez-vous la preuve ?

— Pour démontrer que les émotions ont la capacité de se propager instantanément à travers la matière, sans aucune espèce de moyen de communication connu, des chercheurs ont implanté des électrodes dans le crâne d'une lapine placée dans un laboratoire. Ses lapereaux ont été placés dans un sous-marin qui naviguait en plongée à plusieurs milliers de kilomètres. Et savez-vous ce qui s'est passé lorsque les petits lapins ont été sacrifiés ?

— Non.

— Chaque fois, et au moment précis où les lapereaux trépassaient, l'électroencéphalogramme placé sur la mère enregistrait des réactions aiguës dans son cerveau. Ce genre d'expérience démontre que les émotions peuvent se propager instantanément, quelles que soient les distances, à travers les océans dont on sait qu'ils constituent une barrière infranchissable par les ondes radio.

« Il est établi aussi que nos émotions peuvent avoir une action sur chacun de nous, sur notre destin ainsi que sur la matière et le hasard. »

— Sur la matière et sur le hasard ?

— Oui ! Le premier qui s'est attaché à faire cette démonstration est le chercheur américain Rhine qui y a travaillé pendant plusieurs décennies au cours desquelles il a réalisé une multitude d'expériences qui ont notamment consisté à faire jeter des dès à six faces, et à faire apparaître un numéro choisi plus souvent que les cinq autres chiffres. Les résultats de ces expériences ont été si étonnants que des experts

sont venus les contrôler. Pour éviter toute fraude ceux-ci ont exigé que l'on crée une machine électrique qui secoue, lance les dés, photographie et classe les résultats sans jamais permettre aux expérimentateurs de voir ce qu'ils obtenaient. Le rôle de ceux-ci consistant seulement à orienter leurs pensées, pour obtenir les résultats désirés, et à appuyer sur le bouton pour déclencher le lancement des dés. Ces expériences ont été poursuivies pendant des dizaines d'années, et elles ont fait la démonstration que l'esprit a un pouvoir sur la matière et sur le hasard parce que les numéros choisis sortaient plus souvent que les autres dans des proportions qui dépassaient largement les lois de la probabilité.

« Le traitement mathématique de tous ces travaux a été soumis aux plus éminents experts qui, au congrès de statistiques mathématiques d'Indianapolis, n'ont trouvé aucune faille dans les analyses, ce qui les a conduit à conclure que l'esprit possède une faculté lui permettant d'exercer une action mesurable sur la matière et sur le hasard.

« Ces travaux ont été repris dans différents pays, avec des techniques, des variations et des perfectionnements. Par exemple, il est connu que les particules radioactives se détachent au hasard, et qu'elles peuvent fournir un test parfait pour juger de l'influence de la pensée. Sachant cela, des chercheurs se sont servis de cette propriété pour réaliser des expériences à partir de la source radioactive du nitrate d'uranium, en mesurant le taux d'émission des particules avec un compteur Geiger.

« Le but des expérimentateurs était d'accélérer ou de ralentir les impulsions de l'appareil par leur simple influence mentale. Ces expériences ont permis d'obtenir des résultats significatifs sur la base mathématique de un contre un milliard par rapport au hasard. Pour garantir qu'un résultat n'est pas dû au hasard il est scientifiquement admis qu'une probabilité doit être au moins de un contre cent. Avec un contre un milliard ne pensez-vous pas que la preuve est largement établie ? »

— À travers cela dois-je comprendre que le contrôle des émotions est beaucoup plus important qu'on ne le pense généralement ?

— Je dirais que cette maîtrise est capitale car elle peut vous procurer beaucoup de choses, allant du bonheur en passant par la richesse, et pouvant aller jusqu'à la santé et la vie.

Comment résoudre la crise économique ?

Une autre fois, c'est un homme politique de premier plan qui me demanda s'il me paraissait possible de faire intervenir les ressources psychiques de quelques spécialistes pour résoudre la crise économique mondiale ?

Je lui demandait comment il pourrait en être autrement.

— Dans ce cas, pouvez-vous me dire ce que vous pensez de la situation économique et financière mondiale ? me demanda-t-il.

— Avec plaisir, mais pouvez-vous me préciser ce que vous attendez de cette conversation ?

— Dans le cadre des actions à entreprendre, pour résoudre les problèmes économiques et financiers, je cherche à mettre en place un

plan cohérent et efficace. Et je me demande si vous pourriez m'aider à l'échafauder ?

— Avez-vous identifié quels sont les problèmes à résoudre et déterminé les grandes émotions sur lesquelles vous pourriez vous appuyer pour parvenir à vos fins ?

— À travers une crise économique et financière nous avons tous plus ou moins peur de perdre notre argent et notre travail. Il me semble que ces peurs constituent des émotions suffisantes pour agir sur les esprits.

— Vous pouvez vous appuyer aussi sur les risques de famines, de guerres, de ruines et de morts.

— Il ne faut tout de même pas aller jusqu'à créer une panique qui pourrait conduire à des désordres incontrôlables.

— En tous cas, si vous voulez résoudre ce vaste problème, il vous faudra convaincre beaucoup de monde, et pour y parvenir, vous devrez émouvoir et présenter une solution crédible et puissante.

— Pour relancer l'économie mondiale nous savons qu'il faut créer la confiance sans laquelle les capitaux ne peuvent s'investir dans la production en créant des emplois et des richesses. Mais comme il y a de la défiance, les économies se dégradent de manière inquiétante.

— Avez-vous songé à ce que vous pourriez tenter pour redonner de la confiance ?

— Nous avons plus ou moins garantis que personne ne perdrait son argent investi dans les banques.

— Afin d'éviter qu'ils retirent leur argent dans un mouvement de panique vous avez rassuré beaucoup de monde, mais pas les plus avertis qui savent très bien qu'un pays ne pourrait rembourser la totalité des faillites bancaires.

— Mais que pouvons-nous faire de plus ?

— Vous pourriez dire la vérité.

— Ce qui provoquerait la panique et l'effondrement de toutes les économies.

— Sauf si vous aviez un plan crédible.

— Toute la question est là ! Et c'est précisément ce que je cherche à réaliser.

— Lors de vos entretiens avec les chefs d'États, est-ce que vous avez évoqué la situation paradoxale du dollar ?

— Oui, bien sûr.

— Et qu'en déduisez-vous ?

— Nous ne pouvons jamais aller jusqu'au bout de la question car elle nous conduirait à une impasse diplomatique.

— Est-il si difficile d'avoir le courage de regarder les choses en face ?

— Avez-vous vu la réaction que peut avoir un malade auquel on annonce qu'il va falloir lui couper le bras pour le sauver ?

— Il est évident qu'il sera loin d'être heureux si vous lui présentez les choses de cette manière.

— Je ne serais évidemment pas aussi brutal, mais vous que lui diriez-vous ?

— Je lui indiquerais que, pour lui éviter la déchéance, nous pourrions envisager d'adopter une solution à la fois salutaire, confortable et valorisante.

— Et que diriez-vous au président des États-Unis à propos de l'économie ?

— Je commencerai par lui faire remarquer que, depuis plusieurs années, les fondamentaux de l'économie américaine sont mauvais et que, de ce fait, la croissance des États-Unis ne pourra que plonger.

« En même temps, la dette américaine s'accroît tellement que le dollar va finir par perdre de sa valeur et de sa crédibilité.

« Cette dette est financée en partie par la Chine et le Japon qui prêtent, même s'ils ne doivent rien gagner ou même perdre lorsque l'inflation sera supérieure aux intérêts des obligations.

« Nous savons que ces pays prêtent parce que, jusqu'à présent, les Américains ont toujours honoré leurs dettes, et que les économies de ces pays sont interconnectées.

« Le danger est que les pays prêteurs perdent confiance, et cessent de prêter ou qu'ils exigent des intérêts beaucoup plus élevés.

« Mais une hausse des taux ferait monter le dollar, ce qui freinerait leurs exportations.

« Pour éviter la perte de confiance, suivie de l'arrêt des achats d'obligations américaines, la Chine, le Japon et les USA ajustent leurs taux d'intérêt et de change.

« Mais, depuis plusieurs années, le dollar chute, et il devrait encore s'enfoncer par le fait que les États-Unis fabriquent des milliers de milliards de dollars sans contre-partie.

« Du fait de l'ampleur importante de leurs réserves, les pays émergents se sont mis à diversifier leurs avoirs extérieurs pour en accroître le rendement.

« Ces pays continuent à opérer ce genre de diversifications avec parcimonie et discrétion car ils savent que s'ils venaient à créer un effondrement du dollar ils feraient également perdre la confiance dans le système financier à un moment où il semblerait qu'aucune devise serait prête à assurer le rôle de monnaie de réserve mondiale.

« Malgré la plus grande prudence, le pire est toujours à craindre car il est bien connu que la rumeur publique et la panique peuvent très bien tout emporter.

« Autant dire, pour ne pas paraître trop pessimiste, que le dollar est dans une mauvaise posture et que, s'il flanchait, la stabilité économique du monde, et celle des États-Unis, serait compromise.

« En tous cas, une chose est certaine, c'est que les problèmes du dollar sont loin d'être terminés par le fait que les États-Unis ont subi des milliers de milliards de pertes pour soutenir les banques et les entreprises qui ont plongées. Ce que l'on sait moins c'est que des milliers de milliards supplémentaires vont être nécessaires pour éponger les ardoises laissées dans une multitude de banques dans le monde.

« Des centaines de milliards ont été mobilisés par les États pour garantir les défaillances, et redonner des liquidités, sans traiter le fond de la maladie. De ce fait, l'économie mondiale devrait replonger et finir par s'effondrer.

« La période qui s'ouvre va être pénible car, plus on avancera sans traiter le fonds du problème, moins il y aura de recours. C'est alors que le dollar pourra s'effondrer en ruinant ceux qui ont cru que l'on pouvait fabriquer de la monnaie qui ne correspondait à aucun travail. »

— Tous les spécialistes savent cela. Mais ça ne nous dit pas comment sortir de la situation.

— Avez-vous déjà joué aux cartes ? lui demandais-je.

— Évidemment !

— Alors il est à peu près certain que vous seriez passablement mécontent si vous vous rendiez compte que vous jouez avec des joueurs qui utilisent un jeu truqué. Et il est vraisemblable que, si vous aviez perdu de l'argent, vous cesseriez de jouer avec eux..

« Pour avoir confiance en eux, vous aimeriez d'abord qu'ils vous remboursent l'argent qu'ils vous ont volé, vous exigeriez bien évidemment d'opérer avec un jeu normal, et vous demanderiez que des observateurs indépendants suivent la partie pour vous assurer contre toute espèce de tricherie.

— Mais ça, on a déjà essayé de le faire.

— Et alors ?

— Ils ne veulent rien entendre.

— Même en y mettant les formes ?

— Tout à fait. Dans ces conditions, que pouvons-nous faire ?

— Vous pourriez commencer par leur présenter un plan en leur demandant d'y réfléchir et de vous soumettre leurs idées et réflexions pour l'améliorer.

« Vous pourriez leur dire que, depuis longtemps, une multitude d'intervenants ont cherché à rassurer l'opinion sur la situation économique et financière mondiale, parce qu'ils ont pensé, à juste raison, qu'en évitant la panique il pourrait y avoir beaucoup moins de mal.

« Mais dès lors que l'économie continue de plonger il est devenu difficile d'être crédible en affirmant que tout va aller pour le mieux.

« On annonce que tout sera fait pour endiguer le mal en déséquilibrant les comptes des nations, ce qui va inexorablement entraîner les économies vers des lendemains pénibles, car il faudra bien que quelqu'un paie les pots cassés.

« Pour sortir de cette spirale, qui nous entraîne dans le fonds d'un gouffre sans fin, il n'est pas nécessaire d'être sorti d'une grande école pour comprendre qu'il faut enfin trouver quelque chose de mieux, et que, pour cela, il faudrait commencer par examiner ce qui a échoué.

« Les spécialistes savent que le Système Monétaire International a été institué dans le but de réguler les mouvements des taux de change entre les principales devises.

« En réalité, le système n'a jamais atteint son but puisque la régulation des taux se réglait de manière informelle, à travers des accords monétaires et des interventions sur le marché des changes.

« Jusqu'à la première guerre mondiale, la valeur de la monnaie était établie par rapport à la valeur de l'or.

« La grande dépression de 1929 anéantissait les efforts du SMI, et la coopération des États se transformait en rivalités entre les grandes puissances qui cherchaient à capter les réserves mondiales d'or pour garantir la stabilité de leurs monnaies.

« En 1944, les États mettaient en place un taux de change fixe, ajustable à plus ou moins 1 % par rapport au dollar américain et à l'or. C'est ce que l'on appela le système étalon dollar.

« Étant donné que les mouvements des taux gênaient les échanges, le Fonds Monétaire International créait les Droits de Tirage Spéciaux afin d'établir une monnaie fictive réalisée à partir d'un panier de monnaies.

« En 1971, les États-Unis décidaient de supprimer la convertibilité du dollar américain en or. Depuis, la devise s'est considérablement déprécié, et elle ne peut que continuer à s'affaiblir en raison des dettes considérables accumulées par les États-Unis, auxquelles viennent s'ajouter des milliers de milliards de déficits.

« Parallèlement, les pays émergents se sont enrichis en accumulant d'abondantes réserves de changes.

« Pour en tenir compte, les monnaies du panier ont été révisées sur la base de la valeur des exportations des biens et des services, et du montant des réserves libellées respectivement dans chacune des monnaies détenues par les autres membres du Fonds Monétaire International.

« Mais la valeur du panier n'est recalculée qu'une fois tous les 5 ans, alors que toutes les devises fluctuent tous les jours dans de larges proportions.

« Devant de telles aberrations il est devenu difficile d'établir une devise fictive, surtout lorsque l'une d'elles est en détresse, et que d'autres, détenues par les pays les plus prospères, ont une valeur qui n'est déterminée qu'au bout de plusieurs années.

« Par conséquent, le Système Monétaire International tel qu'il a été conçu est virtuellement mort, et si l'on veut que le monde se relève rapidement de la situation de catastrophe financière et économique dans laquelle il est en train de s'effondrer, il doit être remplacé de toute urgence.

« Le changement pourrait être réalisé par la mise en place d'une Gouvernance Monétaire Internationale présidée par un comité de direction qui pourrait être choisi par les états membres. Cette autorité, qui serait au service des nations, et non pas à celle d'un seul pays, pourrait être chargée de la mise en place d'une monnaie universelle qui, du fait qu'elle sera seule, ne pourra plus fluctuer par rapport aux autres, ce qui contribuera à la stabilité économique, et favorisera les échanges internationaux, en empêchant toute spéculation sur les devises.

« Ceux qui penseraient que la mise en place de cette monnaie serait impossible pourront observer que si l'Euro a pu être réalisé, au niveau de l'Europe, la même technique peut parfaitement servir à la mise en place d'une monnaie mondiale.

« Les pays qui ne seraient pas disposés à adopter la monnaie universelle pourront conserver la leur, mais celle-ci ne pourra être échangée contre la monnaie universelle, et aucun échange économique ne pourra avoir lieu avec les pays de la zone universelle dans une devise autre que celle-ci.

« La gouvernance aura compétence pour créer la monnaie nécessaire au financement utile à un développement harmonieux de l'économie, et de la qualité de vie des habitants des pays de la zone universelle.

« Ce gouvernement contrôlera tous les établissements financiers du monde qui devront obligatoirement se déclarer et afficher leurs

numéros d'agrément officiels. Tout établissement financier qui ne se serait pas déclaré ou qui se serait soustrait au contrôle, sera déclaré illégal et non autorisé à réaliser des opérations portant sur la monnaie universelle.

« L'autorité monétaire garantira tous les dépôts de fonds réalisés dans tous les établissements financiers de la zone universelle, et tous les établissements financiers du monde pourront se financer auprès de leurs Banques Centrales qui seront elles-mêmes approvisionnées par l'autorité monétaire.

« La monnaie universelle remplacera toutes celles des États qui voudront l'adopter, avec un taux de conversion calculé en fonction de l'évolution de la compétitivité-prix de l'ensemble des pays.

« Le calcul prendra en compte l'abolissement de toutes les dettes, y compris les créances irrécouvrables des banques, ce qui permettra de remettre tout à plat, en arrêtant les hécatombes financières en cascades.

« Ce calcul tiendra également compte des actifs et des richesses de chacun. Pour cela, on pourra s'inspirer de ce qui a été réalisé pour déterminer la valeur de la parité de change de l'Euro par rapport aux monnaies des pays qui l'ont adopté.

« Il ne sera pas nécessaire d'établir le calcul d'un taux de change effectif de la monnaie universelle par le fait qu'elle ne sera pas convertible avec les monnaies des pays qui voudraient conserver les leurs.

« Ce plan permettra de sécuriser les capitaux, en les localisant, en estimant convenablement la valeur des collatéraux, et en assurant la stabilisation des marchés, avec la mise en œuvre de nouveaux outils de régulation.

« Cette stratégie aura le mérite d'assurer la transparence du système, de mettre hors la loi les paradis fiscaux, et de réorienter l'ensemble des crédits alloués par le système bancaire vers l'économie réelle.

« Ce plan permettra aussi de réaliser les projets de dépollution de la planète, et d'assurer les besoins fondamentaux des êtres humains.

« Voilà, très brièvement résumé en quoi peut consister ce plan de sauvetage de l'économie mondiale, dont l'efficacité sera d'autant plus grande que celui-ci aura recueilli l'adhésion du plus grand nombre de nations.

« Pour cela, il serait indiqué qu'une opinion publique puissante réclame cette mesure de manière massive, de toutes parts, au-delà des mers, des nations et des continents.

« Pour convaincre les nations de la nécessité de réaliser la plus grande œuvre de ce siècle, au bénéfice des peuples d'aujourd'hui, et des générations futures, ne croyez-vous pas que les chefs d'États pourraient être favorables à la réalisation de ce plan ? »

— Vous n'allez pas me dire que vous n'avez jamais songé à ce que vous venez de m'exposer ?

— Je n'ai jamais rien dit de pareil.

— Avez-vous pensé aux inconvénients de ce plan ?

— Quel que soit le plan que vous proposerez, vous n'empêcherez pas les critiques, assorties de toutes les raisons pour le faire capoter. Mais il y aura suffisamment de gens sensés pour comprendre qu'il

s'agit de la plus puissante mesure jamais prise pour protéger les peuples et relancer l'économie mondiale. En tous cas, la création de cette monnaie indépendante, au service de tous, et non pas d'un seul, devrait pouvoir apporter l'espoir, et créer la grande émotion favorable dont vous allez avoir besoin pour entraîner l'opinion publique.

« Et si certains prétendaient que ce plan ne pourrait marcher, vous pourrez leur répondre qu'il peut résoudre le problème du chômage et de la récession, alors qu'en ne faisant rien la situation ne pourrait faire autrement que de nous conduire vers une catastrophe économique sans pareille. »

— À vous écouter, je me demande si nous n'aurions pas intérêt à vous nommer ministre des finances.

— La mission la plus importante ne reviendra pas à un ministre des finances mais aux chefs qui devront convaincre le monde.

« Pour cela, il faudra que vous élaboriez un plan complet et chiffré, dont je ne vous ai présenté rapidement qu'une esquisse.

« D'autre part, ce programme doit être présenté convenablement avec les mots qui conviennent et toute la conviction et l'émotion nécessaires. Il sera également indiqué d'éviter de vous inspirer de ce plan pour proposer une demi-mesure qui conduirait à retomber dans les erreurs inefficaces du passé. »

— Seriez-vous en mesure d'étudier un plan chiffré de cet ordre, et à m'aider à mettre en place un programme détaillé avec les discours qui vont avec ?

— Pour cela, il vous faudrait une équipe qualifiée, et être en mesure de répondre aux chefs d'États qui craindront de n'être plus compétitifs sur les marchés extérieurs, et aux autres d'être lésés dans l'établissement de leurs parités de change. Vous devrez alors leur offrir des aides, des compensations, des assurances, des garanties...

— Si je comprends bien, ce n'est pas une place de ministre qui vous conviendrait, c'est tout simplement la présidence de la Gouvernance Monétaire Internationale.

— Je ne désire rien de tout cela. Ce que je veux dire c'est qu'une multitude de problèmes vont se poser et qu'ils devront être étudiés et solutionnés.

— Avez-vous conscience que la mise en place d'une monnaie universelle ne peut se réaliser du jour au lendemain ?

— À partir du moment où quelques chefs d'États annonceront le principe d'un accord, les marchés se calmeront, ce qui laissera le temps aux Nations de faire le nécessaire pour mettre en place les organismes de gouvernance et de contrôle. Après la fixation des parités, une monnaie scripturale pourra être utilisée le temps que les monnaies physiques nationales soient remplacées, et pour la réalisation de tout cela nous pourrions nous appuyer sur ce qui a été fait pour la mise en place de l'Euro. »

— Croyez-vous sérieusement qu'il y aurait beaucoup de pays disposés à abandonner leurs monnaies pour une autre ?

— Vous avez remarqué que la plupart des pays d'Europe ont déjà fait ce choix, et que beaucoup d'autres voudraient avoir la chance de bénéficier des avantages de l'Euro, car vous pouvez observer qu'il a déjà permis de débarrasser les Nations d'Europe des guerres, des

spéculations et des dévaluations qui étaient réalisées sur leurs monnaies.

« Étant donné qu'une monnaie universelle présenterait des avantages supplémentaires déterminants, pourquoi voudriez-vous que de nombreux pays la refusent ? »

— Il s'agirait de quels avantages supplémentaires ?

— Cette monnaie permettrait de financer la reconversion des producteurs de pavots en cultivateurs de coton, de blé, de pomme de terres ou autres denrées qui pourraient être nécessaires à l'alimentation de quantités de gens qui meurent de faim.

« Vous savez aussi que pour faire face aux crises financières successives, et éviter au système monétaire de sombrer dans un gouffre, les banques centrales et les gouvernements de nombreux pays ont déversé des milliers de milliards de dollars dans les économies.

« Ils ont recapitalisé quantités de banques, injecté des liquidités, et fourni une multitude de garanties.

« Est-ce que ces actions ont permis de liquider les milliers de milliards de dollars qui circulent dans les produits toxiques ? Pas du tout !

« Est-ce que ces injections massives de capitaux pourront relancer les économies ?

« Et puis, que va produire tout l'argent si facilement distribué par couches successives de centaines de milliards ? Il ne fera que retarder la mort du système, en regonflant la bulle du crédit qui s'est précisément effondrée par excès.

« Le mal profond n'a donc pas été éradiqué. Le malade a été stabilisé, mais son infection continue de le ronger, ce qui va conduire à son affaiblissement visible à travers la récession, l'augmentation du chômage, et la baisse des revenus...

« Si la gangrène et la mort ne l'emportent pas, une nouvelle crise éclatera. Et une fois encore les gouvernements tenteront de sauver le moribond, avec de la poudre aux yeux inefficace, et des sommes astronomiques que l'on fera payer aux générations futures, car les réserves monétaires mondiales reposent sur l'étalon dollar écrasé par une montagne de dettes publiques et privées de plusieurs dizaines de milliers de milliards de dollars.

« Dès lors que la dette et les intérêts s'accroissent continuellement, l'économie s'effondre sous le poids des charges. Et pour les financer on fabrique de la monnaie. Quantité de gouvernements ont poussé leurs banques centrales à faire la même erreur ce qui produit les mêmes effets dévastateurs.

« L'imbrication des monnaies et des économies est telle que la faillite collective est inévitable. Le seul moyen d'éviter les conséquences désastreuses de cette issue fatale est d'établir très vite une nouvelle politique monétaire internationale suivie de la création d'une monnaie universelle. »

Tandis que le gigantesque Airbus décollait du tarmac, mon regard se posa sur l'un des derniers rayons du soleil qui se profilait dans l'azur.

Il est évident, me dis-je, que nos rêves, nos passions et nos désirs peuvent changer le monde.

Mais lui ai-je bien fait comprendre que le système monétaire actuel est quasiment mort, et que si l'on a la faiblesse de se contenter de le faire survivre, en lui posant des pansements à chaque craquement, nous allons subir l'effondrement catastrophique de l'économie mondiale avec des malheurs et des horreurs sans nombre ?

Lui ai-je bien fait comprendre qu'en réalisant une monnaie universelle nous allons pouvoir créer des richesses qui offriront à des millions de gens la possibilité de vivre une existence beaucoup plus belle et heureuse ?

A-t-il conscience qu'en réalisant cette œuvre immense son nom pourrait s'inscrire en lettres d'or dans la fabuleuse histoire de l'humanité ?

Conclusion

— Un jour, un homme me demanda si tout ce que j'ai écrit dans ce livre est vrai.

Je lui répondis :

— Si vous n'êtes pas convaincu du bien fondé de mes propos, après avoir pris connaissance des travaux des éminents chercheurs auxquels je me réfère, tout ce que je pourrais rajouter devrait difficilement vous faire changer d'opinion. Votre question, en tous cas, a le mérite de la sincérité et indique que vous doutez, ce qui est déjà le contraire de l'attitude mentale qu'il convient d'avoir pour vous attirer les meilleures choses. Si je puis vous donner un avis ce serait de commencer par être positif et d'écarter les doutes de votre esprit. Faites cela et contactez-moi à l'occasion pour me dire comment vous vous sentez.

— Vous avez raison ! Me dit-il, la pratique de la vie et des affaires m'a conduit à avoir des doutes sur bien des choses. En réalité, je crois que vous pouvez m'aider sur ce plan, mais également dans la conduite de mon entreprise. Pouvez-vous me rendre visite afin que nous en parlions ?

Au cours de notre rencontre, je lui donnais quelques indications pour changer sa tournure d'esprit et modifier la stratégie de sa société. Depuis lors, il m'a indiqué que j'avais transformé toute sa vie. Je lui ai répondu que je n'avais fait que lui ouvrir les yeux sur certaines réalités et qu'il était entièrement responsable de tout le reste.

Pour vous, ce devrait être la même chose ! Cet ouvrage vous a fait découvrir comment atteindre le succès et le bonheur à la condition que vous agissiez comme il convient. Dans ce cas, si vous réalisez des *exploits* sachez que vous devrez vous en attribuer tous les mérites.

Vous avez vu que si vous avez la foi en quoi que ce soit vous pouvez accomplir des *miracles*. Mais connaissez-vous celui réalisé par l'Américaine Gail Devers ? Cette jeune femme s'est rendu célèbre en remportant le 100 mètres plat des jeux Olympiques de Barcelone devant les 2 grandes favorites qui étaient les championnes : Gwen Thorence et Irina Privalova.

L'histoire de cette jeune femme est tellement étonnante que je ne peux résister au plaisir de vous la conter. Après qu'on lui eut remis sa médaille d'or, et qu'elle fut sacrée championne olympique, les

journalistes lui demandèrent le secret de son succès. Elle expliqua qu'à la suite d'un accident elle avait perdu l'usage de ses deux jambes et qu'un an avant l'épreuve olympique on faillit l'amputer à la suite d'une infection. Dans cette circonstance, n'importe qui se serait apitoyé sur son sort et aurait été handicapé à vie. Elle expliqua que, de son lit, elle regardait la télévision et qu'elle était fascinée par les coureurs :

« Je savais que je ne pouvais plus marcher mais personne ne m'avait dit que je ne pouvais courir. Alors, aussi étrange que cela paraisse, je me suis traînée dehors et me suis mise à courir en claudiquant. »

Cette histoire est authentique. Beaucoup de journaux de l'époque l'on rapportée. Elle illustre parfaitement la tournure d'esprit qu'il convient d'avoir pour accomplir à peu près tout ce que vous désirez.

Après son exploit de Barcelone cette jeune femme a remporté une multitude d'autres courses. En 1996 elle participa aux jeux Olympiques d'Atlanta et elle remporta à nouveau la finale du 100 mètres plat. Il ne fait aucun doute que Gail a des jambes remarquables, mais aussi une tête, avec un état d'esprit qui va tout à fait dans la direction de ce que je vous ai révélé.

Un jour, je m'entretenais avec un homme qui avait réalisé une immense fortune. Curieux de connaître quelle avait été sa manière de faire je lui demandais :

— Votre vie a été jalonnée d'épreuves difficiles. Vous avez vécu de grands événements et rencontré des obstacles considérables que vous avez franchis. Vous avez cherché la fortune et le bonheur et vous les avez trouvés. Alors dites-moi ! Auriez-vous un secret dont vous pourriez me faire profiter ?

Il réfléchit, il devint grave, puis son visage s'éclaira et il me dit :

— Le secret de la réussite n'est pas simple à exprimer mais je devrais pouvoir vous en indiquer les bases. Pour commencer, il serait bon que vous ayez la foi, de l'imagination, de la psychologie, des connaissances, une bonne organisation et de l'enthousiasme. Il faudrait également que vous soyez actif et persévérant et que vous ayez le désir de réussir...

Puis il fronça les sourcils comme s'il avait oublié un détail et son visage s'illumina à nouveau :

— J'oubliais l'essentiel, me dit-il. Je crois que rien n'est possible si vous ne faites d'abord intervenir le maître secret de toutes les réussites qui s'exprime lui en un seul mot. Nous sommes peu à connaître son pouvoir. Certains le cherchent toute leur vie sans parvenir à le trouver. Celui-ci permet d'ouvrir toutes les portes car il est la clé de l'univers. Vous le connaissez. Ne l'oubliez jamais. C'est *aimer*.

J'aurais pu vous communiquer d'autres révélations, mais je crois que je vous ai dévoilé l'essentiel et que d'entrer dans certaines considérations risquait d'alourdir l'exposé et d'éclipser le principal.

Vous avez vu que **vous pouvez réaliser vos désirs en agissant et en ressentant régulièrement, et avec une forte émotion le plaisir de les avoir déjà obtenus**. Dès lors que vous ne pourrez réaliser vos souhaits, avant d'avoir commencé par accomplir ces deux actions, était-il vraiment nécessaire d'approfondir d'autres questions importantes, certes, mais qui resteront toujours secondaires et subordonnées à l'utilisation de ces éléments clés ?

Le Pouvoir Suprême

Je pense, également, que cet ouvrage a été l'occasion d'un premier contact et que nous aurons le plaisir de nous retrouver à travers ces lignes ou à l'occasion d'une rencontre. Par conséquent, je vous dis à bientôt.

© Copyright
JOSEPH MARCOULET
2011
<http://www.ucidomi.fr>

Toute reproduction d'un extrait quelconque de cet ouvrage, par quelque procédé que ce soit, notamment par photocopie, scanner, Internet, photo ou autre, sans l'autorisation écrite de l'auteur, est interdite et constituerait une contrefaçon sanctionnée par les lois en vigueur.