

Dr MAXWELL MALTZ

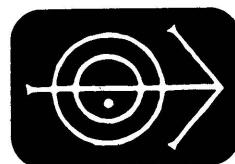
PSYCHO~
CYBERNETIQUE

la nouvelle
découverte scientifique
qui permet d'atteindre
ses objectifs personnels

Dr MAXWELL MALTZ

PSYCHO~ CYBERNETIQUE

Traduction, préface et annotation de Vaugrante de Novince



EDITION CHRISTIAN H. GODEFROY

Collection « Développement personnel »

Pages

AVANT PROPOS : Comment utiliser ce livre
pour transformer votre vie.

Chapitre 1: L'image-de-soi : la clef pour une vie meilleure	1
Chapitre 2: Découvrez le mécanisme du succès en vous	12
Chapitre 3: L'imagination : la première clef de votre mécanisme de succès	24
Chapitre 4: Dés hypnotisez-vous des fausses croyances	37
Chapitre 5: Comment utiliser le pouvoir de la pensée rationnelle	50
Chapitre 6: Relaxez-vous et laissez votre mécanisme de succès travailler pour vous	61
Chapitre 7: Vous pouvez acquérir l'habitude du bonheur	74
Chapitre 8: Les éléments de la « personnalité à succès » - Comment les acquérir	87
Chapitre 9: :Le mécanisme d'échec - Comment le faire travailler pour vous au lieu de contre vous	101
Chapitre 10: Comment supprimer les cicatrices émotionnelles. .	117
Chapitre 11: Comment débloquer votre vraie personnalité	133
Chapitre 12: Fabriquez vous-même les tranquillisants qui apportent la paix de l'esprit	149
Chapitre 13: Comment transformer une crise en une possibilité créatrice	163
Chapitre 14: Comment obtenir ce « sentiment de victoire »	178
Chapitre 15: Comment ajouter des années à votre vie et de la vie à vos années	195

Préface du traducteur

"Il y a, dans le domaine du développement personnel, un grand classique.

"Édité dans les années 60, il connaît depuis un succès sans relâche. Bien avant l'heure, il décrit l'alpha, la sophrologie et leurs applications psychologiques

"Traduit, édité et connu dans le monde entier, il est pratiquement ignoré dans notre pays.

"Il n'existe aucune édition complète de cet ouvrage en français. Pour le lire il faut connaître l'anglais, l'espagnol, l'italien ou l'allemand (...). Le titre du livre : PSYCHOCYBERNETIQUE. Son auteur : Maxwell MALTZ, chirurgien esthétique".

Il m'est agréable de pouvoir enfin présenter aux lecteurs de langue française l'édition de ce livre extraordinaire du docteur Maltz, dont il s'est vendu plus d'un million d'exemplaires aux États-Unis.

La Psycho cybernétique complète les techniques actuelles dites d'éveil ou de développement du potentiel humain, telles que la bio-énergie, la gestalt-thérapie, la sophrologie, etc. Mon expérience en ces techniques m'autorise à affirmer que la Psycho cybernétique les surpasse et vient les couronner.

Le mot "cybernétique" a été créé par Ampère en 1834. Il vient de Kybernétique qui signifie "art de piloter un navire". Mais c'est principalement le Docteur Norbert Wiener qui en a fait une science qu'il définit ainsi: "le champ entier de la théorie de la commande et de la connaissance, aussi bien dans la machine que dans l'animal". La cybernétique a aussi été définie comme "l'art de rendre l'action efficace" (Couffignal)

ou "l'étude de la dynamique des structures" (Laborit). Ce livre nous donne, de la manière la plus accessible à tous, la méthode pour appliquer les principes de la cybernétique afin de programmer notre subconscient dans le but de rendre notre vie quotidienne plus efficace et plus épanouie.

C'est donc un médecin, le docteur MALTZ, spécialisé en chirurgie esthétique, qui est à l'origine de la Psycho cybernétique, synthèse magistrale de différents processus, à la fois psychologiques et physiologiques. Plusieurs fois, Maltz fut surpris par le fait que la modification dans l'apparence physique entraînait une révolution heureuse dans le psychisme de la personne. Mais parfois le sujet n'en retirait aucun bénéfice, allant jusqu'à nier qu'il y eut vraiment opération. Maltz en vint à la conclusion qu'il existe un élément intérieur qui provoque le changement de nos attitudes. Agir sur cet élément intérieur devrait donc entraîner un changement de notre comportement.

La Psycho cybernétique nous apprend comment se connecter sur cet élément intérieur qui ensuite opérera sur notre comportement. C'est cet élément interne - le subconscient et sa nouvelle mémoire - qui doit opérer automatiquement, en dehors de la conscience rationnelle. Il est donc nécessaire de supprimer momentanément la critique, le jugement, au cours du déroulement dynamique des nouvelles forces cherchant à se mettre en place.

Le docteur Maltz cite fréquemment Dieu et les Écritures ; n'en soyez pas choqué ; dans le système de "l'american way of live" il est presque anormal de ne pas se référer à Dieu. Le Président des États-Unis ne jure-t-il pas sur la Bible lors de son investiture présidentielle ? En France, au contraire se prévaloir de Dieu c'est souvent faire figure de "judéo-chrétien rétrograde". Pourtant cette référence à l'absolu correspond à une nécessité dans la communication avec son subconscient ; c'est la "voie royale" de Freud, "voie divine" d'autres auteurs, le contact avec le subconscient étant toujours absolu, total, unique ; ainsi pour le tout petit enfant le sein est la voie absolue, totale, la seule existante, quand bien même sa mère ou des millions d'autres bébés mourraient de faim.

Par ailleurs, le lecteur français sera peut-être tenté de juger la prose du docteur Maltz puerile, chargée de répétitions ; l'auteur l'a voulue ainsi pour rendre son ouvrage accessible à tous.

La pratique de la Psycho cybernétique et de son application dans l'Image-de-Soi, simple en première lecture, comporte néanmoins le danger, si ses principes sont mal appliqués, de nous faire devenir le contraire de ce que nous recherchons. Dans ce cas-là, "ça ne marche pas". Pourquoi ? Si le développement d'une nouvelle Image-de-Soi ne fait appel qu'au niveau mental, celui-ci étant régi par le mode binaire (voir nos annexes en fin d'ouvrage), il va rétablir son équilibre en réalisant l'opposé de notre désir, lequel n'était qu'intellectuel. Pour réussir il vous appartient de faire appel à tous les niveaux de votre être, les niveaux physique, émotionnel, intellectuel et idéal, le tout

englobé dans un processus d'Imagerie intérieure ou d'Imagination active.

Un autre obstacle est représenté par le facteur temps. Pour l'inconscient, il n'y a pas de temps passé ou futur, seulement celui du désir actuel (ou d'une envie ancienne qui se répète). Une comparaison va nous aider : lorsque nous avons faim, ce désir vit à l'instant, totalement. Allez-vous dire : "j'ai fait un très bon repas la semaine dernière" ou "à la faim de l'année JC mangerai très bien" • non, nous avons faim aujourd'hui, quelles que soient nos satisfactions passées ou à venir. Dans le développement de l'Image-de-Soi, le vécu doit être sans délai. C'est aller à l'échec si nous cherchons comment nous allons "devenir" ; il faut se voir tel que l'on veut être tout de suite. La difficulté est évidemment d'oublier la condition présente, vraie, réelle, parfois cruelle et pénible, pour se "brancher" sur la nouvelle réalité qui doit vivre dès maintenant. Oublier la "preuve" de la réalité actuelle pour sentir l'autre réalité souhaitée. En bref, oublier la situation présente afin de récupérer la projection de notre désir morcelé dans l'espace et dans le temps, et le situer en soi, le sentir dans le sang, les "tripes", l'avoir dans la peau jusqu'à en être imbibe.

L'Image-de-Soi n'est pas un procédé pour agir sur les autres, sur le monde extérieur. L'Image-de-Soi n'est efficace que dans la mesure où elle s'exerce sur nous-mêmes en tant que création (à la fois extérieure et intérieure). J'ai recours à une autre comparaison : un acteur de théâtre "répète" son rôle dans une salle vide pour bien le posséder en lui, et le joue "comme si" le public était déjà là. Il n'imagine pas que ses répétitions ont pour but de faire venir des spectateurs, ce qui serait tombé dans la pathologie de la pensée magique. L'acteur se transforme d'abord lui-même pour être prêt à satisfaire et à répondre à son public, lequel est seul juge de sa réussite au niveau concret. L'Image-de-Soi est efficace de la même façon ; elle nous aide d'abord à nous changer et à être prêt pour la situation nouvelle que nous envisageons ; mais l'Image-de-Soi est totalement inefficace si on s'en sert pour modifier les autres ou les événements sans d'abord se changer soi-même.

Dans ma pratique de psychanalyste je rencontre fréquemment parmi mes patients, au début de l'analyse, ce refus de se transformer qui sous-entend vouloir changer de parents tout en restant le même - l'enfant de ces parents que nous voudrions autres ; s'ils avaient été autres, nous ne serions pas là, nous n'aurions jamais existé tels que nous sommes ; s'ils avaient été autrement nous serions différents, or puisque nous voulons qu'ils soient autrement sans que nous soyons différents... autant dire : désirer ses parents ou un monde autre sans se transformer, c'est battre le vide. En conclusion, ne pas attendre que le "père" ou la "mère" nous donnent le plaisir (ils sont occupés... ils sont morts... etc.) mais prendre en main, empoigner nous-mêmes l'objet de notre désir (sex, travail créatif) pour le partager.

La Psycho cybernétique n'isole pas l'individu de son milieu d'évolution mais au contraire les associe, rejoignant ainsi la gestalt-thérapie qui a pour but de lier la forme

- la personnalité - avec le fond - l'environnement Dans la programmation de l'Imagé-de-Soi, il est donc extrêmement important d'inclure la représentation de notre Univers ; c'est-à-dire qu'il faut mettre dans l'Imagé-de-Soi tout notre environnement comme si c'était une entité vivante, pour aboutir à l'accord du fond et de la forme, lequel va signifier une situation nouvelle. Cet environnement, ou fond, comprend dans un sens large tout ce qui nous influence par nos sens, par exemple les sons (messages T.V.) l'espace avec ses objets, les corps étrangers et même le temps. Dans votre pratique de la Psycho cybernétique, n'essayez pas de lutter contre ces éléments en vous opposant à eux pour tenter de les faire disparaître ou pour les changer ; ce qui signifierait que la forme veut changer le fond, mais essayez de les superposer et de les associer- ce qu'ils ont toujours été - comme un bouquet de fleurs se distingue du décor sans s'isoler de lui, ou comme un soliste se détache de l'orchestre sans pour cela le quitter. En définitive, lorsque le fond est étranger à la forme, l'homme se trouve "décalé" et ne peut plus viser correctement son but. Le projet de la Psycho cybernétique est de nous rendre le moyen de redevenir ce que Maltz appelle un "être tendu vers un but".

L'Imagé-de-Soi ne se transforme pas par une représentation intellectuelle mais par une activité générale faisant appel à l'émotion. Pour y parvenir, il faut donc se déconnecter du mental excessif- qui juge, rationalise et réclame des preuves sous forme d'opinions - afin de se laisser littéralement imbiber d'une imagerie active. Cet état particulier mesurable par l'électro-encéphalogramme correspond à une production corticale dominante de rythmes alpha et thêta (alors que le processus intellectuel se caractérise par une dominance des rythmes bêta).

L'efficacité de la Psycho cybernétique ne se limite pas au développement d'une nouvelle Image-de-Soi ; elle doit se compléter d'une preuve par l'accomplissement concret des buts recherchés. Dans la Psycho cybernétique se réalise la convergence entre la culture traditionnelle orientale - ou la tendance à l'introversion - et la culture occidentale - ou la tendance à l'extraversion. Dans l'opposition entre la voie intérieure et la vie matérielle, l'énergie descendante de la possession de la matière, qui se fait normalement par la périphérie (l'action extérieure avec son symbolisme de la main : "avoir la situation bien en main", "avoir le bras long", etc.), va se faire par l'axe interne ou colonne vertébrale de l'énergie montante de la prise de conscience ; d'où blocage et conflit entre ces deux énergies. La nouvelle science de la Psycho cybernétique nous apprend à établir une autorégulation entre ces deux voies apparemment opposées.

Depuis la première édition américaine de Psycho-Cybernetics, suivie de traductions en diverses langues, des milliers d'individus ont transformé leur vie. Avec cette méthode révolutionnaire, ils ont remplacé leurs conditionnements négatifs par de nouveaux programmes positifs, leur vie en est devenue plus épanouie, plus enrichissante, autant

pour eux-mêmes que pour les autres. Des lecteurs de tous les niveaux socioculturels se réunissent pour partager leurs expériences et ainsi de nombreux groupes se forment pour trouver de nouvelles applications de la Psycho cybernétique, et cela dans tous les domaines aussi bien pour combattre la dépression nerveuse, la timidité, l'alcoolisme, la toxicomanie que pour développer la créativité, la mémoire, la concentration, l'épanouissement de soi, ou pour apprendre plus rapidement une langue, mieux réussir ses examens, parler en public, etc.

Je veux vous dire que toutes vos suggestions seront les bienvenues. N'hésitez pas à nous communiquer vos découvertes, vos applications, vos succès dans la pratique de l'Image-de-Soi. En publiant ce livre notre seul désir est votre réussite et votre bonheur.

AVANT-PROPOS

Comment utiliser ce livre pour transformer votre vie

La découverte de l'Image-de-Soi représente une véritable percée dans le domaine de la Psychologie et de la créativité humaine.

L'importance de l'Image-de-Soi a été reconnue depuis plus d'une dizaine d'années. Pourtant il existe peu d'écrits sur ce sujet. Et curieusement, ce n'est pas parce que "la psychologie de l'Image-de-Soi" n'a pas d'effets, mais parce qu'elle a trop d'efficacité. L'un de mes confrères le reconnaissait ainsi: "J'hésite à publier mes découvertes, surtout aux profanes, car si je faisais connaître seulement quelques cas vécus, et si j'écrivais les transformations spectaculaires et merveilleuses de la personnalité, je serais accusé d'exagération ou de tentative d'instaurer une secte... ou les deux à la fois".

Moi aussi je sens la même hésitation. Quel que soit l'ouvrage que je pourrais écrire sur le sujet, il est certain qu'il serait taxé de non-conformisme par beaucoup de mes collègues pour de nombreuses raisons. D'abord, il y a un certain anticonformisme, pour un chirurgien en esthétique, à écrire un livre sur la psychologie. Ensuite, il serait probablement jugé dans certains milieux comme très peu orthodoxe de quitter le dogme étroit - celui du "système clos" de la psychologie - pour aller demander à la physique, à l'anatomie et à la jeune science de la Cybernétique les réponses au comportement humain.

Ma réponse c'est que tout chirurgien en esthétique est et doit être psychologue, qu'il le veuille ou non. Lorsque vous modifiez le visage d'une personne, invariablement vous modifiez sa vie future. Changez son image physique et bientôt

vous aurez changé cet individu - sa personnalité, son comportement - et quelquefois même ses aptitudes et ses possibilités.

La beauté est plus qu'une affaire de peau

Un chirurgien en esthétique n'améliore pas seulement le visage d'un individu. Il améliore aussi son moi intérieur. Les incisions qu'il fait sont plus qu'une entaille dans la peau. Fréquemment elles entament la psyché elle-même. Cela fait déjà bien longtemps que j'ai décidé d'accepter cette responsabilité redoutable et que je me dois, tant à moi-même qu'à mes patients, de connaître les conséquences de ce que je fais. Aucun médecin responsable ne voudrait se risquer à entreprendre la chirurgie esthétique sans une formation et une pratique spécialisées. De même, puisque modifier le visage d'un individu entraîne une modification de son visage intérieur, je crois que j'ai la responsabilité d'acquérir une connaissance particulière dans ce domaine.

Les échecs qui conduisent au succès

Dans un livre précédent écrit il y a vingt ans (New Faces-New Futures), j'ai décrit quelques séries de cas où la chirurgie esthétique, et particulièrement la chirurgie esthétique faciale, a ouvert la porte à une nouvelle vie pour de nombreuses personnes. Ce livre raconte les changements stupéfiants qui surviennent, souvent très rapidement et brusquement, dans la personnalité d'un individu lorsque vous avez changé son visage. A cet égard je fus comblé par mes succès. Mais l'image de Sir Humphrey Davy J'ai appris plus de mes échecs que de mes succès.

Quelques patients ne montrèrent aucun changement de personnalité après leur opération. Dans la plupart des cas la personne qui, ayant manifestement un visage laid ou une physionomie bizarre se fait opérer, va se découvrir une estime de soi et une confiance en soi presqu'immédiate (habituellement en 21 jours). Mais en certains cas, le patient continue à se sentir inadapté et à éprouver des sentiments d'infériorité. En bref, ces "ratés" continuent à ressentir, à agir et à se comporter exactement comme s'ils avaient encore un visage laid. J'en vins à penser que la correction de l'image physique n'était pas l'unique clé pour changer la personnalité. Il y avait quelque chose d'autre qui, habituellement, était influencé par l'opération de chirurgie esthétique mais parfois ne l'était pas du tout. Quand ce "quelque chose" était remodelé, la personnalité elle-même se transformait. Quand ce "quelque chose" n'était pas remodelé, la personnalité demeurait la même, même si son apparence avait radicalement changé.

Le visage de la personnalité

C'était comme si la personnalité elle-même avait un "visage" non matériel lequel semble être la vraie clé du changement de la personnalité. S'il demeure balafré, tordu, "laid" ou inférieur, la personne projette cet aspect dans son comportement sans tenir compte du changement de son apparence physique. Si ce "visage de la personnalité" pouvait être remodelé, si les cicatrices des vieilles émotions pouvaient être effacées, alors la personne elle-même changerait, sans le secours de la chirurgie esthétique. A partir du moment où je commençai à explorer ce domaine, je trouvai de plus en plus d'indices qui confirmèrent le fait que l'Image-de-Soi, le concept tant spirituel que mental que chaque individu se fait de lui-même - ou "représentation" de soi - constitue la vraie clé de la personnalité et du comportement. Dans le premier chapitre vous en découvrirez plus à ce sujet.

La vérité est là où vous la trouvez

Où que j'aille, j'ai toujours cru qu'il est nécessaire de trouver la vérité, même si pour cela diverses frontières doivent être franchies. Lorsque autrefois je décidai de devenir un chirurgien en esthétique, les médecins allemands étaient loin en avance par rapport au reste du monde. J'allai donc en Allemagne. Dans ma recherche de l'image-de-Soi", j'ai eu aussi à traverser maintes frontières, certaines invisibles. Quoique la Psychologie connaisse l'Image-de-Soi et son rôle primordial dans le comportement humain, sa réponse aux questions : comment l'Image-de-Soi exerce son influence, comment elle crée une nouvelle personnalité, ce qui se passe dans le système nerveux lorsque l'Image-de-Soi est changée, demeurait "vague" et "nébuleux". Je trouvai la plupart des réponses dans la nouvelle science de la Cybernétique, laquelle redonne à la téléologie une place respectable dans le domaine de la science. Il est singulier que cette nouvelle science de la cybernétique soit née des travaux des physiciens et des mathématiciens plutôt que de ceux des psychologues, la cybernétique s'occupant de téléologie : but à atteindre, comportement orienté vers une finalité à l'œuvre dans les systèmes mécaniques. La Cybernétique explique "ce qui arrive" et "ce qui est nécessaire" dans la marche déterminée d'une machine. La psychologie, avec ses connaissances un peu prétentieuses de la psyché humaine, ne donne pas de réponse satisfaisante au simple problème du but à atteindre, serait-ce par exemple comment il est possible à un être humain de prendre une cigarette sur une table et de la porter à sa bouche. Le physicien possède une réponse. Ceux qui échafaudent de nombreuses théories psychologiques sont comparables à ces hommes qui spéculent sur les espaces et les mondes extraterrestres mais seraient incapable de dire ce qu'il y a dans leur propre cuisine.

La nouvelle science de la Cybernétique a rendu possible une importante percée dans la psychologie. Je ne suis pour rien dans cette percée mais je sais en reconnaître toute l'importance.

Le fait que cette découverte émane du milieu des physiciens et des mathématiciens ne doit pas nous surprendre. Certaines percées dans le domaine scientifique surgissent de l'extérieur de ce système. Les "experts" sont les personnes les plus familiarisées avec la connaissance déjà installée à l'intérieur des frontières délimitées d'une science donnée. Les connaissances nouvelles doivent bien souvent venir de l'extérieur, non par des "experts" mais par celui qu'on peut définir comme un "inspert".

Pasteur n'était pas médecin. Les frères Wright n'étaient pas des ingénieurs en aéronautique mais des mécaniciens de bicyclettes. Einstein, à proprement parler, n'était pas physicien mais mathématicien. Et pourtant ses découvertes en mathématiques ont complètement renversé les théories de la physique.

Madame Curie n'était pas médecin mais physicienne, pourtant elle a grandement contribué à la science médicale.

Comment vous pouvez employer cette nouvelle connaissance

Dans ce livre, non seulement j'ai tenté de vous faire connaître les nouvelles acquisitions provenant de la Cybernétique, mais aussi de vous démontrer comment vous pouvez les employer dans votre propre vie pour atteindre les buts qui vous sont importants.

Principes généraux

"L'Image-de-Soi" constitue la clé de la personne humaine et du comportement humain. Changez l'Image-de-Soi et vous changerez votre personnalité et votre comportement.

Mais il y a plus que cela. L'Image-de-Soi établit la frontière de l'accomplissement personnel. Elle délimite ce que vous pouvez et ce que vous ne pouvez pas faire. Élargissez l'Image-de-Soi et vous élargirez le "domaine du possible". Le développement d'une Image-de-Soi réaliste, convenable, semble imprégner l'individu de nouvelles capacités, de nouveaux talents, et transformer littéralement l'échec en succès.

La psychologie de l'Image-de-Soi n'a pas seulement été démontrée par ses mérites, elle explique aussi maints phénomènes, connus depuis toujours, lesquels n'avaient jamais été bien élucidés dans le passé. Par exemple, de nos jours, dans le domaine de la psychologie individuelle, de la médecine psychosomatique et de la psychologie d'entreprise, il est d'une évidence clinique irréfutable qu'il existe des

structures psychiques "type de personnalité à succès" et des structures psychiques "type de personnalité à échecs" ; des "personnalités orientées vers le bonheur" et des "personnalités orientées vers l'insatisfaction" ; des "personnalités portées à la santé" et des "personnalités portées aux maladies". La psychologie de l'Image-de-Soi projette de nouvelles lumières sur ces personnalités et sur beaucoup d'autres facteurs que l'on peut observer dans la vie quotidienne. Elle projette de nouvelles lumières sur "la puissance de la pensée positive", et, ce qui est le plus important, montre pourquoi "ça marche" avec certaines personnes et pas avec d'autres. (La "pensée positive" réussit lorsqu'elle est en harmonie avec l'Image-de-Soi individuelle. Elle ne peut pas réussir tant qu'elle n'est pas en accord avec l'Image-de-Soi, jusqu'au moment où l'Image-de-Soi elle-même aura été changée.)

Pour bien comprendre la psychologie de l'Image-de-Soi et l'utiliser dans votre vie, vous avez besoin de connaître quelques éléments du mécanisme qu'elle emploie pour parvenir à ses buts. De multiples faits scientifiques nous montrent que le cerveau humain et le système nerveux fonctionnent avec un but défini - selon les principes connus de la Cybernétique - pour mener à bonne Fin les objectifs de l'individu.

Du point de vue de leur fonction, le cerveau et le système nerveux constituent un merveilleux et complexe "mécanique à tête chercheuse", une sorte de pilotage intérieur automatique qui travaille pour vous en tant que "mécanisme à succès" ou contre vous en tant que "mécanisme à échecs", selon la façon dont VOUS, l'opérateur, le réglez et selon les buts que vous lui donnez à atteindre.

L'ironie du sort a voulu que la Cybernétique, qui n'a été au départ qu'une étude de machines et des principes mécaniques, en soit arrivée à rendre à l'Homme sa dignité d'être unique et créateur. Par contre la Psychologie, dont le premier objet était l'étude de la "psyché" (psukhé), autrement dit de l'âme, a presque réussi à déposséder l'Homme de son âme. Les behavioristes ou psychologues du comportement qui ne comprennent rien ni à l'Homme, ni à sa machine, et de ce fait confondent les deux, nous disent : la pensée n'est rien de plus que le mouvement des électrons et la conscience une vulgaire réaction chimique ; la "volonté" et la "motivation" seraient des mythes. La Cybernétique, qui débute par l'étude des machines physiques, n'émet pas de telles affirmations. Elle ne nous dit pas que l'Homme "est" une machine mais qu'il possède et utilise une machine. Bien plus, elle nous décrit comment cette machine fonctionne et comment elle peut être employée.

Expérimenter : voilà le secret

L'Image-de-Soi, pour le meilleur et pour le pire, est transformée non par l'intellect seul ni par une connaissance intellectuelle mais par "l'expérience".

Consciemment ou inconsciemment, vous avez développé votre Image-de-Soi par vos expériences créatrices du passé. De la même façon vous pouvez la changer.

Ce n'est pas l'enfant à qui on parle d'amour mais l'enfant expérimentant l'amour qui, plus tard, devient un adulte en bonne santé, heureux et bien dans sa peau. Notre état actuel de confiance en soi et d'équilibre est plus le résultat de ce que nous avons "expérimenté" que de ce que nous avons appris intellectuellement.

La psychologie de l'Image-de-Soi résout les divergences de doctrine et comble le trou entre les différentes méthodes thérapeutiques employées actuellement. Elle nous apporte un dénominateur commun pour les techniques de conseil, la psychologie clinique, la psychanalyse et même l'autosuggestion. D'une façon ou d'une autre, chacun de nous a recours à l'expérience créatrice pour se construire une Image-de-Soi meilleure. Par exemple et abstraction faite de la théorie, c'est ce qui arrive vraiment dans la "situation thérapeutique" de la psychanalyse : l'analyste jamais ne critique, ne désapprouve ou ne moralise ; il n'est jamais vexé si le patient exprime ses craintes, sa honte, sa culpabilité et toutes ses "mauvaises pensées". Pour la première fois de sa vie peut-être, le patient expérimente l'acceptation par autrui, il "sent" que son ego a de la valeur et de la dignité, il commence à s'accepter lui-même et à concevoir son "moi" en termes neufs.

La Science découvre l'expérience "synthétique"

Une autre découverte, cette fois dans le domaine de la psychologie expérimentale et clinique, va nous aider à comprendre "l'expérience vécue" en tant que méthode directe et contrôlée pour transformer l'Image-de-Soi.

Concrètement l'expérience de la vie quotidienne peut être une école rude et sans pitié. Jetez un homme à la piscine et l'expérience peut lui apprendre à nager. La même expérience peut en noyer un autre. L'Armée "fabrique des hommes" à partir de jeunes garçons. Mais il n'y a pas de doutes que l'expérience de l'Armée fabrique aussi de nombreux névrosés. Depuis des siècles on a reconnu que "Rien ne fait mieux réussir que la réussite". Nous apprenons à réagir dans le sens de la victoire en expérimentant le triomphe. La mémoire des succès passés agit comme une "réserve interne d'informations" qui nous procure la confiance en soi pour le travail présent. Mais comment une personne peut-elle retirer de sa mémoire des expériences de réussite lorsqu'elle a seulement expérimenté des échecs ? Son état est comparable au jeune homme qui ne peut pas obtenir un travail parce qu'il n'a pas d'expérience, et qui ne peut pas acquérir de l'expérience parce qu'il ne peut pas avoir de travail.

Ce dilemme est résolu par une autre importante découverte qui en toutes circonstances nous permet de synthétiser "l'expérience", de la créer littéralement, de la

contrôler dans le laboratoire de nos pensées, les psychologues cliniciens ont prouvé sans l'ombre d'un doute que le système nerveux végétatif ne peut pas faire la différence entre une expérience vécue "réellement" et une expérience imaginée intensément jusqu'au bout dans ses moindres détails. Ceci peut vous sembler une affirmation gratuite et téméraire, mais dans ce livre nous examinerons ensemble quelques expériences scientifiquement contrôlées où cette technique d'expérience "synthétique" a été utilisée concrètement pour améliorer l'adresse au lancer du javelot et la précision au basket-ball.

Vous verrez ces principes à l'œuvre dans la vie des individus qui les ont employés pour développer leur talent à parler en public, pour vaincre la peur du dentiste, pour acquérir l'équilibre dans la société, la confiance en soi, l'art de vendre plus, devenir plus expert aux échecs... et pratiquement dans toute autre situation où "l'expérience" est indispensable pour amener le succès. Nous verrons un aperçu d'une expérience extraordinaire dans laquelle deux médecins éminents aménagèrent un environnement que des névrosés purent expérimenter "normalement" et qui de ce fait se trouvèrent guéris.

Vous apprendrez, et c'est sans doute le plus important, comment des gens incapables d'être heureux apprirent à jouir de la vie en "expérimentant" la joie.

Comment vous servir de ce livre pour transformer votre vie

Ce livre n'a pas été écrit simplement pour être lu mais pour être expérimenté.

Vous pouvez vous instruire en lisant ce livre. Mais pour l'"expérimenter" vous devez imaginer des réponses après vos lectures. S'instruire est passif. L'expérience est active. Lorsque vous "expérimentez", quelque chose se passe dans votre système nerveux et dans votre cerveau. Votre matière grise enregistre de nouveaux "engrammes" et des "circuit neuronaux"

Ce livre a été écrit pour vous forcer littéralement à "expérimenter". Les "cas vécus" spécialement choisis ont été réduits au minimum. Mais vous écrirez vos propres "cas vécus" en exerçant votre imagination et votre mémoire.

A la fin de chaque chapitre il n'y a pas de résumé mais à la place je vous demanderai d'écrire noir sur blanc les points les plus importants qui vous apparaissent des points-clés et qui devront être bien gardés en mémoire. L'information de ce livre sera beaucoup mieux assimilée si vous faites votre propre analyse et votre résumé de chaque chapitre. Enfin, tout au long de cet ouvrage, vous trouverez des exercices pratiques que je vous demande de faire. Ces exercices sont simples, faciles, mais ils doivent être accomplis régulièrement si vous voulez en retirer le maximum de bénéfices.

Réservez votre jugement pendant 21 jours

Ne vous découragez pas si rien ne semble arriver pendant que vous vous exercez aux différentes techniques de changement de vie décrites dans ce livre. Réservez plutôt votre jugement - et continuez à pratiquer - pendant une période minimum de 21 jours.

Habituellement, une image mentale ne donne d'effets qu'à partir de 21 jours environ. L'expérience de la chirurgie plastique révèle qu'il faut en général 21 jours, à un patient normal, pour acquérir l'habitude de son nouveau visage. Lorsqu'une jambe ou un bras est amputé, le "membre fantôme" persiste pendant au moins 21 jours. Dans une nouvelle maison, on doit souvent habiter pendant trois semaines avant de commencer à "bien se sentir chez soi".

Tout ceci, et beaucoup d'autres observations ordinaires, tendent à nous faire admettre qu'un minimum de 21 jours environ est requis pour dissoudre une image mentale ancienne et pour cristalliser une nouvelle image mentale.

Donc, vous retirerez plus de bienfaits de ce livre si vous consentez à réserver votre jugement critique pendant trois semaines au moins. Pendant ce délai, ne soyez pas toujours en train de regarder en arrière pour mesurer vos progrès. Pendant ces 21 jours, n'intellectualisez pas avec les idées qui vous seront présentées ; n'engagez pas un débat avec vous-même pour savoir si ça va marcher ou non. Faites les exercices, même s'ils semblent impossibles pour vous. Tenez ferme dans votre nouveau rôle en vous imaginant différent, même si cela vous paraît quelque peu hypocrite et même si vous sentez cette nouvelle Image-de-Soi un peu inconfortable et "non-naturelle". Avec des arguments intellectuels vous ne pouvez ni prouver ni désapprouver les idées et principes contenus dans ce livre. Mais vous pouvez vous les prouver en les réalisant et en jugeant des résultats pour vous-même. Je ne vous demande qu'un sursis de 21 jours pour réserver votre jugement critique et votre analyse; ainsi vous mettrez le maximum de chance de votre côté pour prouver ou désapprouver leur validité dans votre propre vie.

La construction d'une Image-de-Soi efficace est une entreprise qui doit s'étendre tout au long de la vie. Évidemment, on ne peut pas réaliser en trois semaines ce qui doit mettre toute une vie à croître. Mais en 3 semaines on peut faire l'expérience d'une amélioration... et quelquefois celle-ci est vraiment extraordinaire.

Qu'est-ce que le succès

Tout au long de ce livre, j'emploie les mots "succès" et "réussite"; aussi je crois qu'il est important que je définisse ces mots dès maintenant.

Tel que je l'emploie, le mot "succès" n'a rien à voir avec les idées de prestige, mais avec une réalisation créatrice. Strictement parlant, personne ne devrait s'efforcer d'être "un succès", mais chacun devrait et doit s'efforcer d'être "sa réussite". En

essayant d'être "un succès" en termes d'acquisition de symboles de prestige et de décoration on prend le chemin qui conduit vers la névrose la frustration et le manque de bonheur. Lutter pour être "sa réussite" procure non seulement le succès matériel mais également satisfaction, plénitude et joie.

Noah Webster définit ainsi la réussite : "la réalisation satisfaisante d'un but poursuivi". La tension créatrice vers un but qui est important pour vous car signifiant la somme de vos besoins vitaux, de vos aspirations et de vos talents (et non le rôle factice que les "guignons" voudraient vous voir jouer) amène le bonheur en même temps que le succès car alors vous "fonctionnez de la façon dont vous étiez fait pour "fonctionner". L'Homme est par nature un être qui tend vers un but. Et parce que l'Homme est ainsi "construit" il n'est pas heureux sauf s'il adhère à cette signification : un être tendu vers 'un but. Ainsi le vrai succès et le vrai bonheur non seulement vont ensemble mais chacun met en valeur l'autre.

CHAPITRE I

L'Image-de-Soi : La clé pour une vie meilleure

Durant les dix dernières années, une révolution s'est lentement opérée dans les domaines de la psychologie, de la psychiatrie et de la médecine.

De nouvelles théories et de nouveaux concepts relatifs au "moi" se sont développés à partir des travaux et des recherches des psychologues cliniciens, des psychiatres et des chirurgiens en esthétique. De nouvelles méthodes nées de ces recherches ont permis des changements importants dans la personnalité, la santé et même dans les capacités foncières et les possibilités de l'individu. Des échecs chroniques se sont transformés en succès. Des étudiants médiocres se sont transformés en élèves brillants dans un délai de quelques jours, sans leçons particulières. Des personnalités timides, réservées, inhibées sont devenues heureuses et ouvertes.

Dans la revue *Cosmopolitan* (édition américaine de janvier 1959), le docteur T.F. James résume les résultats obtenus par différents psychologues et médecins (comme suit) : "La compréhension de la psychologie du moi peut expliquer la différence entre le succès et l'échec, l'amour et la haine, la rancœur et la joie. La découverte du vrai moi peut sauver un mariage qui s'écroule ou une carrière qui vacille, transformer les victimes de "la personnalité à échecs". D'autre part, la découverte de votre propre moi fait comprendre la différence entre la liberté et les contraintes du conformisme."

Votre clé pour une vie meilleure

La découverte la plus importante de ce siècle dans le domaine de la psychologie est celle de "l'Image-de-Soi". Que nous en ayons conscience ou non, chacun de nous porte en lui un plan ou une image mentale de lui-même. Elle peut être vague et mal définie pour notre regard conscient. En réalité, elle peut ne pas être perçue du tout mais elle est là, complète dans ses moindres détails. Cette Image-de-Soi est notre propre conception : "le genre de personne que je suis". Elle a été construite d'après nos croyances personnelles sur nous-mêmes. Mais la plupart de ces convictions ont été formées inconsciemment lors de nos expériences passées, de nos succès et échecs, de nos humiliations, de nos triomphes et de la façon dont les autres ont réagi envers nous, plus spécialement pendant la prime enfance. De tout ceci nous construisons mentalement un "moi" (ou l'image d'un moi). Chaque fois qu'une idée ou une croyance nous concernant entre dans le cadre de cette image, elle devient "vraie", dans la mesure où nous sommes personnellement concernés. Nous ne nous interrogeons pas sur sa validité, mais nous continuons à réagir comme si elle était vraie.

Grâce à deux découvertes importantes, cette Image-de-Soi va devenir la clé précieuse qui ouvre à une vie meilleure : premièrement, toutes vos actions, sentiments, comportements - et même vos capacités - sont la conséquence directe de cette Image-de-Soi.

En bref, vous "agissez comme le genre de personne" que vous imaginez être. Mais de plus vous ne pouvez absolument pas agir autrement, malgré tous vos efforts conscients ou votre volonté. L'homme qui s'imagine être une "personne du type à échec", trouvera quelque moyen pour échouer, en dépit de toutes ses bonnes intentions ou de sa volonté, même si les meilleures occasions lui "tombent dessus".

La personne qui se croit être une victime de l'injustice, celle qui se croit destinée à souffrir rencontrera invariablement des circonstances pour lui donner raison.

L'Image-de-Soi est une prémissse, une base ou un fondement sur lequel reposent votre personnalité, votre comportement et même les événements de votre vie. C'est pour cette raison que nos expériences semblent se vérifier et renforcent ainsi l'Image-de-Soi et un cercle, vicieux ou bénéfique, selon le cas, va s'établir. Par exemple, un élève qui considère ne rien comprendre aux mathématiques trouvera toujours que son devoir justifie sa croyance. Il a donc "une preuve". Une jeune fille qui se fait pour image d'elle-même celle d'une personne que nul n'aime découvrira vraiment qu'on l'évite au bal. Elle appelle littéralement le rejet. Son air abattu, sa tête basse, son anxiété démesurée pour plaire ou peut-être son hostilité inconsciente envers tous ceux dont elle attend quelque chose, tout ceci éloigne ces mêmes personnes dont elle voudrait attirer l'attention. De la même façon, un vendeur ou un

homme d'affaires trouvera également que ses expériences tendent à "prouver" que son Image-de-Soi est bonne.

En raison de cette "preuve" objective, il vient rarement à l'idée que le problème réside dans l'Image-de-Soi ou dans la propre évaluation de soi. Dites à l'élève qu'il "croit" seulement qu'il ne réussira pas en algèbre, et il mettra votre foi en doute. Il a essayé et essayé, le bulletin de notes répète toujours la même histoire. Dites au vendeur que s'il ne peut pas gagner plus d'un certain revenu c'est simplement une idée, et alors il peut vous affirmer le contraire en vous montrant son carnet de commandes. Il ne sait que trop bien, et malheureusement, combien il a tenté et échoué. Cependant, comme nous le verrons plus tard, des changements presque miraculeux sont arrivés à la fois en ce qui concerne le classement des étudiants et la capacité de- bénéfice chez les vendeurs lorsqu'ils se sont décidé à transformer leur Image-de-Soi.

Deuxièmement l'Image-de-Soi peut être changée. De nombreux cas dans l'histoire ont révélé qu'on n'est jamais trop jeune ni trop vieux pour améliorer son Image-de-Soi et par conséquent pour commencer à vivre une existence nouvelle.

L'une des raisons pour lesquelles il semble si difficile pour un individu de modifier ses habitudes, sa personnalité ou sa façon de vivre tient dans le fait que jadis presque tous ses efforts de changements étaient dirigés, si l'on peut dire, vers la circonférence du moi plutôt que vers le centre. De nombreux patients m'ont rétorqué quelque chose comme : "Si vous parlez de la pensée positive, j'ai déjà essayé et cela ne marche pas pour moi !". Toutefois et invariablement un questionnaire rapide fait apparaître que ces personnes ont employé la "pensée positive" ou tenté de l'employer, soit envers des circonstances externes particulières, soit envers une habitude particulière ou un défaut de caractère ("J'obtiendrai ce travail" ; "Je serai plus calme et plus détendu à l'avenir" ."Cette entreprise osée va tournera mon avantage"; etc.).Mais ils n'ont jamais songé à changer les pensées de leur "Moi", lequel dois accomplir ces projets.

Jésus nous a averti qu'il était insensé de mettre un morceau de tissu neuf sur un vêtement usé ou de mettre du vin nouveau dans de vieilles autres. "La pensée positive", pour être efficace, ne peut pas être utilisée comme une pièce de rechange ou une béquille pour l'ancienne Image-de-Soi. En réalité, il est totalement impossible de penser vraiment de façon positive à propos d'une situation particulière tant que vous gardez un concept négatif de votre "Moi". Et, bon nombre d'expériences ont révélé que lorsque le concept du Moi est changé, les éléments en conformité avec le nouveau concept du Moi s'accomplissent aisément et sans effort.

L'une des expériences les plus récentes et les plus convaincantes en accord avec cette idée fut conduite par Prescott LECKY, l'un des pionniers de la psychologie de l'Image-de-Soi. Lecky conçoit la personnalité comme un

"système d'idées" dont toutes doivent sembler être en conformité les unes avec les autres. Toutes les idées non conformes avec le système sont rejetées, "ne sont pas crues", et ne sont pas mises en pratique. Les idées qui semblent être conformes avec le système sont acceptées. Au cœur de ce système d'idées - la clé de voûte - la base sur laquelle tout le reste est construit, se trouve "l'idéal du moi" (1) de l'individu, son "Image-de-Soi", ou la conception qu'il a de lui-même. Lecky était professeur et eut l'occasion de vérifier sa théorie sur des milliers d'étudiants.

Lecky postule que si un étudiant éprouve des difficultés à apprendre un certain sujet, cela peut être dû (d'après le point de vue l'étudiant) au désaccord pour lui de l'apprendre. Lecky croyait, cependant, que si l'on pouvait changer la propre croyance de l'étudiant qui sous-tend ce point de vue, son attitude envers le problème pourrait s'améliorer en conséquence. Si l'étudiant pouvait être amené à changer sa propre définition de lui-même, sa capacité d'apprendre changerait également. Ce qui suit en est la preuve : un étudiant qui orthographiait mal 55 mots sur 100 et qui se faisait recaler sur tant de matières qu'il fut obligé de redoubler, acquit l'année suivante une moyenne générale de 91 et il devint l'un des meilleurs en orthographe de sa classe. Un garçon qui fut renvoyé d'un collège en raison de son faible niveau, entra à l'université et devint un étudiant excellent. Une jeune fille qui s'était fait recaler 4 fois de suite en latin, termina avec une note de 84/100 après trois entretiens positifs avec le conseiller de l'établissement. Un garçon à qui un centre de tests avait déclaré qu'il ne possédait aucune disposition pour l'anglais, obtint la mention "Bien" l'année suivante.

Le problème de ces étudiants n'était pas qu'ils étaient sots, ou qu'ils manquaient foncièrement d'aptitudes. Le problème était une fausse Image-de-Soi : ("Je n'ai pas la bosse des mathématiques", "Je suis naturellement mauvais en orthographe"). Ils "s'identifiaient" à leurs fautes et à leurs échecs. Au lieu de dire : "J'ai raté cet examen" (raisonnement positif et descriptif), ils en tireraient la conclusion : "Je suis un raté". Au lieu de dire : "Je n'ai rien fait dans cette matière", ils déclaraient : "Je suis un bon à rien". (Pour ceux qui seraient intéressés par les travaux de Lecky, je recommande particulièrement son ouvrage : "SelfConsistency, a theory of personality".)

Lecky utilisa la même méthode pour guérir des élèves de certaines habitudes telles que se ronger les ongles ou bégayer.

Mes propres dossiers contiennent des cas tout aussi convaincants. Par exemple, cet homme qui avait si peur des autres qu'il s'aventurait rarement hors de chez lui, et qui maintenant gagne sa vie en qualité de speaker. Le représentant qui avait déjà préparé sa lettre de démission simplement "parce qu'il n'était pas fait pour la vente" et qui six mois plus tard est devenu le meilleur vendeur d'une équipe de cent représentants. Le prêtre voulant se retirer du monde à cause de ses "nerfs", déprimé par l'obligation de préparer un sermon hebdomadaire, et qui maintenant donne en moyenne 3 conférences

en public par semaine sans compter son sermon dominical, tout en ignorant désormais ses "nerfs".

Comment un chirurgien esthétique devint intéressé par la psychologie de l'Image-de-Soi

A première vue il semblerait n'y avoir peu ou pas de rapport du tout entre la chirurgie et la psychologie. Cependant, ce fut le travail du chirurgien esthéticien qui laissa entrevoir dès le début l'existence de l'Image-de-Soi et qui souleva certaines questions qui conduisirent à une connaissance psychologique importante. Quand je commençai à pratiquer la chirurgie esthétique, il y a plusieurs années, je fus stupéfait des transformations brusques et rapides dans le caractère et la personnalité après la correction d'un défaut du visage.

Dans beaucoup de cas, changer l'image physique revenait à créer une personne entièrement nouvelle. Opération après opération, le scalpel que je tenais à la main devenait un outil magique qui ne transformait pas seulement l'apparence du patient mais aussi toute sa vie. Le timide, l'inhibé, devenait hardi et courageux. Un garçon "idiot", "demeuré" se métamorphosait en un jeune homme éveillé, brillant qui terminait administrateur d'une importante entreprise. Un représentant qui avait perdu son mordant et sa foi devint un modèle de confiance. Mais le cas le plus étonnant de tous est celui de ce criminel "endurci", récidiviste invétéré, qui, du jour au lendemain, de l'état d'un incorrigible n'ayant jamais montré le désir de changer, se transforma en un prisonnier libéré sur parole assumant, depuis, un rôle responsable dans la société.

Plusieurs cas semblables sont décrits dans mon livre "Nouveau Visage-Nouvel Avenir" paru il y a une vingtaine d'années. Dès sa publication, accompagnée d'articles similaires dans des revues importantes, je fus assailli de questions par des criminologues, de psychologues, des sociologues et des psychiatres.

Ils posaient des questions auxquelles je ne pouvais répondre. Cependant ils me mirent sur une piste. Et, chose curieuse, j'appris autant sinon plus de mes échecs que de mes réussites.

Les réussites étaient faciles à expliquer. Le garçon dont les oreilles étaient trop grandes avait été ridiculisé toute sa vie, souvent cruellement. On lui disait: "Tu ressembles à un taxi avec les deux portes ouvertes". Les relations avec ses camarades signifiaient pour lui peine et humiliation : alors pourquoi ne pas essayer d'éviter les rapports sociaux ? Pourquoi ne devrait-il pas craindre les autres et se replier sur lui-même ? Ayant terriblement peur de s'exprimer en toutes occasions, rien d'étonnant qu'il fût reconnu comme un idiot. Lorsque ses oreilles furent rectifiées, il sembla tout à fait naturel que

la cause de sa gêne et de son humiliation ayant disparu, il assuma désormais un rôle normal dans la vie : ce qu'il fit.

Ou considérons le cas du représentant dé commerce défiguré à la suite d'un accident de voiture. Chaque matin, en se rasant, il pouvait voir l'horrible cicatrice de sa joue ainsi que sa bouche tordue et grotesque. Pour la première fois de sa vie, il prit douloureusement conscience de lui. Il avait honte de son aspect et sentait qu'il devait repousser les gens. La cicatrice devint son obsession. Il était devenu "différent" des autres ; il commença à se demander ce qu'ils pensaient de lui. Bientôt son moi fut encore plus mutilé que son visage. Il commença à perdre confiance en lui, devint amer et hostile. Son attention finit par se centrer presque exclusivement sur lui-même ; et son but principal devint la protection de son moi et la fuite des situations comportant un risque d'humiliation. Il est facile de comprendre que de lui restituer un visage "normal" pouvait changer d'un seul coup toute son attitude et ses sentiments sur la vie et sur lui-même, et le faire réussir davantage dans son travail.

Mais qu'en est-il des exceptions qui ne changèrent pas ? Par exemple la duchesse qui fut timide et gênée toute sa vie à cause d'une grosse bosse sur le nez. Bien que la chirurgie lui eût donné un nez classique et un visage vraiment beau, elle continua à se comporter comme un vilain petit canard ou la sœur non désirée, incapable de regarder une autre personne dans les yeux. Si le scalpel avait un effet magique, pourquoi n'a-t-il pas agi sur la duchesse ?

Et que dire de tous les autres qui acquièrent un nouveau visage mais conservèrent leur ancienne personnalité ? Et comment expliquer la réaction de ceux qui soutiennent que la chirurgie n'a strictement rien changea leur aspect. Tout chirurgien esthéticien en a fait l'expérience et en a été probablement aussi déconcerté que moi. Même si leur apparence a subi un changement drastique, certains patients affirment : "Je suis toujours comme avant, vous n'avez rien fait !" Les amis et la famille peuvent à peine les reconnaître, s'enthousiasment sur leur "beauté" toute neuve, la patiente soutient qu'elle ne constate qu'une légère amélioration ou pas du tout, ou même nie qu'il y ait la moindre transformation. Comparer les photographies "avant" et "après" ne sert pas à grand-chose, sinon quelquefois à éveiller l'hostilité. Par une étrange alchimie mentale, le patient va rationaliser ainsi : "Bien sûr, je vois bien que la bosse n'est plus sur mon nez, mais mon nez semble toujours le même", ou : "La cicatrice ne se voit peut-être plus, mais elle est toujours là".

Les cicatrices génératrices de fierté

Un pas supplémentaire vers la définition de l'insaisissable Image-de-Soi fut de constater que toute défiguration ou cicatrice n'entraîne pas nécessairement

la honte et l'humiliation. Alors jeune étudiant en médecine en Allemagne, je vis plus d'un parmi nous exhiber fièrement sa "balafre de sabre" comme un américain arbore sa Médaille d'Honneur. Les duellistes étaient l'élite du collège et une estafilade au visage témoignait que vous étiez membre de cette bonne société. L'acquisition d'une horrible cicatrice sur la joue avait sur ces garçons le même effet psychologique que sa suppression chez mon patient représentant. Autrefois le Créole de New-Orléans portait un bandeau sur l'œil pour des raisons semblables. Je commençai à me rendre compte que le couteau par lui-même ne recelait aucun pouvoir magique. On pouvait aussi bien s'en servir pour infliger une cicatrice à une personne que pour la supprimer chez une autre, et ceci avec les mêmes conséquences psychologiques (2).

L'éénigme de la laideur imaginaire

La chirurgie esthétique peut réellement accomplir un miracle sur une personne handicapée par un défaut congénital visible, ou défigurée par un accident. A partir de tels cas il serait tentant d'extrapoler et de faire de la chirurgie esthétique généralisée une panacée pour tous les malheurs, échecs, peurs, névroses, anxiétés et manques de confiance en soi qui disparaîtraient avec les défauts corporels. Ainsi, d'après cette théorie, une personne au visage normal ou attrayant devrait être particulièrement libérée de tout handicap psychologique. Elle devrait être heureuse, gaie, confiante, sans angoisse ni souci. Nous savons trop bien que ceci n'est pas vrai.

La conduite des gens qui demandent au chirurgien esthétique un "lifting" pour remédier à une laideur purement imaginaire, n'est pas plus explicable par une telle théorie. Par exemple ces femmes de 35 à 45 ans, persuadées d'avoir l'air "vieilles" même si leur aspect est parfaitement "normal" et, pour quelques-unes d'entre elles exceptionnellement attrayant.

Ou ces jeunes filles convaincues d'être "laides" simplement parce que leur bouche, leur nez ou leur tour de poitrine n'est pas tout à fait conforme à ceux de la star de cinéma en vogue. Ou encore ces hommes qui croient que leurs oreilles sont trop grandes ou leur nez trop long. Pour ces cas un chirurgien esthéticien honnête n'envisagera même pas l'éventualité d'une opération ; malheureusement les charlatans ou soi-disant "docteurs en beauté" qu'aucune association médicale n'admettra parmi ses membres n'ont pas de tels scrupules (3).

Cette "laideur imaginaire" n'est pas rare. Un récent sondage dans un collège a montré que 90 % des sujets étaient mécontents d'une façon ou d'une autre de leur physique. Si les mots "normal" ou "moyen" signifient quelque chose, il est évident que 90 % de notre population ne peut pas être "anormale" ou "différente" ou "imparfaite" d'apparence. Et pourtant sondages similaires ont montré qu'environ le même pourcentage en

général de la population trouve quelque raison d'avoir honte de son image corporelle.

Ces gens réagissent exactement comme s'ils avaient subi une réelle défiguration. Ils ressentent la même honte ; les mêmes peurs et les mêmes anxiétés se développent en eux. Leur aptitude à "vivre" pleinement est bloquée et étouffée par le même genre de barrages psychologiques. Bien que leurs "cicatrices" soient plus mentales et émotionnelles que physiques, elles sont tout aussi débilitantes.

L'Image-de-Soi : le vrai secret

La découverte de l'Image-de-Soi explique toutes les différences apparentes dont nous avons débattu. C'est le dénominateur commun, le facteur clé aperçu à travers tous nos dossiers, échecs aussi bien que réussites.

Le secret est le suivant : pour "vivre" vraiment, c'est-à-dire pour trouver la vie satisfaisante, il faut avoir de soi une image juste et réaliste avec laquelle il soit possible de vivre. Votre moi, doit être acceptable par vous-même. Vous devez avoir l'estime de vous d'une manière générale. Vous devez avoir confiance et croire en votre "moi", ne pas avoir honte de son existence, et pouvoir le sentir capable de créativité au lieu de la cacher ou le voiler. Votre moi, doit être conforme à la réalité pour que vous puissiez agir efficacement dans le monde concret. Vous devez connaître vos faiblesses aussi bien que vos points forts, et les regarder en face. Votre image de vous-même doit être une évaluation raisonnable de votre "moi", ni surestimée, ni sous-estimée.

Lorsque cette Image-de-Soi est intacte et acquise, on se sent "bien". Si elle est menacée, on se sent anxieux et vulnérable. Lorsqu'elle est juste et qu'on peut en être légitimement fier, on a la confiance en soi. On se sent libre "d'être soi-même" et de s'exprimer. Vous fonctionnez à votre maximum. Mais si l'Image-de-Soi vous est un sujet de honte, vous essaierez de la cacher au lieu de la montrer. L'expression créative est bloquée. Vous devenez alors hostile et difficile à vivre.

Si une cicatrice au visage rehausse l'Image-de-Soi (comme dans le cas du duelliste allemand), l'estime de soi et la confiance en soi en sont accrues. Si au contraire cette même cicatrice déprécie l'Image-de-Soi (cas du représentant de commerce), il en résulte une perte d'estime et de confiance en soi.

Lorsqu'une défiguration est corrigée par la chirurgie esthétique, des changements psychologiques très importants peuvent en résulter mais uniquement s'il y a une correction analogue de l'Image-de-Soi mutilée. Quelquefois l'image d'un moi défiguré persiste, même après une opération réussie, de la même façon que le "membre fantôme" peut continuer à faire mal pendant des années après l'amputation d'un bras ou d'une jambe.

Je commence une nouvelle carrière

Ces observations me conduisirent vers une nouvelle carrière. Il y a une quinzaine d'années j'étais déjà persuadé que les gens venant consulter un chirurgien esthéticien avaient besoin de quelque chose de plus qu'une opération ; pour certains il n'y avait même pas nécessité d'une intervention chirurgicale. En acceptant ces gens comme, patients, je devais les traiter en totalité et non seulement leur nez, leur oreille, leur bouche, leur bras ou leur jambe. Je devais donc être en mesure de leur donner ce "quelque chose" en plus. Il fallait que je sois capable de leur montrer comment obtenir un "lifting spirituel", comment guérir leurs cicatrices affectives, comment changer leur attitude et leurs pensées aussi bien que leur apparence physique.

Cette étude a été largement récompensée. Aujourd'hui je suis plus convaincu que jamais que ce que chacun de nous désire réellement, profondément, c'est VIVRE davantage. Le bonheur, le succès, la paix du mental ou n'importe quelle autre conception du "bien suprême", tout ceci se traduit et s'expérimente essentiellement par plus de vie. Lorsque nous éprouvons des émotions intenses de joie, de confiance en soi et de succès, nous jouissons davantage de la vie. Et suivant le degré auquel nous inhibons nos possibilités, abandonnons en friche nos talents naturels, nous laissons aller à l'anxiété, à la peur, à la condamnation et à la haine de Soi, nous étranglons littéralement la force de vie dont nous disposons et nous dédaignons le don mis en nous par notre Créateur. Suivant le degré du déni de ce don de vie, nous embrassons plus ou moins la mort.

Votre programme pour une vie meilleure

A mon avis, la psychologie des trente dernières années est devenue beaucoup trop pessimiste en ce qui concerne l'homme et sa capacité au changement et à la grandeur d'âme. Depuis que les psychologues et les psychiatres s'occupent des gens qu'on appelle "anormaux", la littérature se préoccupe presque exclusivement des diverses anomalies de l'homme, de ses tendances à l'autodestruction. Bien des gens, je le crains, ont tellement lu ce genre de choses qu'ils en sont arrivés à considérer ces éléments (la haine, l'instinct de destruction, la culpabilité, la condamnation de soi et tous les autres éléments négatifs), comme le "comportement normal de l'Homme". L'homme moyen se sent terriblement faible et impuissant quand il évoque la perspective de lutter avec sa fragile volonté contre ces forces négatives de la nature humaine afin d'obtenir la santé et le bonheur. Si cela correspondait vraiment à l'image de la nature et de la condition humaine, vouloir s'améliorer soi-même serait alors une entreprise assez futile.

Je crois cependant, et les expériences de beaucoup de mes patients l'ont

confirmé, que nous ne luttons pas seul. Il y a en chacun de nous un "instinct de vie" qui nous entraîne constamment vers la santé, le bonheur et ceci pour procurer plus de vie à l'individu. Cet "instinct de vie" travaille pour vous par le truchement de ce que j'appelle le "mécanisme créatif, qui devient, s'il est employé correctement, le "mécanisme de réussite" présent dans chaque être humain.

Nouvelles incursions de la science dans le "subconscient "

La science nouvelle de la "Cybernétique" nous a fourni la preuve irréfutable que ce qu'on nommait "l'esprit subconscient" n'est absolument pas un "esprit", mais un mécanisme, une tête chercheuse, un "servomécanisme" constitué par le cerveau et le système nerveux, employé et dirigé par l'esprit. Le concept le plus récent et le plus adapté est que l'homme ne possède pas deux "esprits" mais un seul esprit, ou conscience, qui met en route une machine automatique de type "tête chercheuse" programmée vers son but. Le fonctionnement de cette machine s'apparente à celui d'un ordinateur, du moins pour les principes de base, mais elle est beaucoup plus merveilleuse et complexe que n'importe quel cerveau électronique ou missile téléguidé jamais conçu par l'homme.

Ce mécanisme créatif qui est en vous est impersonnel. Il travaillera automatiquement et impersonnellement à réaliser des objectifs de réussite et de bonheur, ou de malheur et d'échec, selon les visées que vous-même lui aurez assigné. Présentez-lui des "buts de succès" et il fonctionnera en "mécanisme de succès". Présentez-lui des "buts négatifs" et il opérera aussi indifféremment et aussi fidèlement comme "mécanisme d'échec".

Comme n'importe quel ordinateur, il lui faut un but bien défini, un objectif précis ou un "problème" bien circonscrit sur lequel travailler.

Les buts que notre propre mécanisme créatif cherche à réaliser sont des IMAGES MENTALES ou des représentations mentales, que nous créons grâce à notre IMAGINATION.

L'image de but et la clé c'est l'Image-de-Soi.

Notre Image-de-Soi pose les limites à l'intérieur desquelles s'accomplira n'importe quel but particulier ultérieur. Elle délimite la "zone du possible"

Comme tout ordinateur, notre Mécanisme Créatif travaille sur l'information et les données que nous lui fournissons (nos pensées, croyances, interprétations). Par nos attitudes et notre interprétation des faits, nous "programmons" en quelque sorte le problème à résoudre.

Si nous présentons à notre Mécanisme Créatif des informations et des données nous représentant comme indigne, inférieur, sans mérite, incapable (une Image-de-Soi négative), ces "données" seront traitées et utilisées, comme n'importe quelle autre information, pour nous rendre la "réponse" sous la

forme d'une expérience objective.

Comme tout ordinateur, notre Mécanisme Créatif utilise les données emmagasinées, ou "mémoire", pour résoudre les problèmes courants et réagir aux situations courantes.

Votre programme pour vivre davantage votre vie consiste avant tout à prendre conscience de ce mécanisme créatif, ou système interne de guidage automatique, et à apprendre comment l'employer en tant que Mécanisme de Succès et non en tant que Mécanisme d'échec.

La méthode consiste essentiellement à apprendre, à exercer et à expérimenter de nouvelles habitudes de penser, d'imagination, de mémoire et à agir pour :

1° Développer une Image-de-Soi juste et réaliste.

2" Employer votre Mécanisme Créatif pour trouver le succès et le bonheur par la réussite de buts spécifiques.

Si vous pouvez vous souvenir, ou vous inquiéter, ou lacer vos chaussures... alors vous pouvez réussir.

Comme vous le verrez plus loin, la méthode employée consiste à se représenter des images mentales créatrices, à exercer votre imagination d'une manière créatrice, et à créer de nouveaux types de réflexes automatiques par la technique des "jeux de rôles" et du "comme si".

Je dis souvent à mes patients : "De même que vous avez la faculté de vous souvenir, de vous tourmenter ou de lacer vos chaussures, vous pouvez réussir". Les choses que vous serez appelé à faire sont simples, mais vous devez pratiquer et "expérimenter". La visualisation d'images mentales créatrices n'est pas plus difficile que l'opération par laquelle vous vous remémerez une scène du passé, ou VQUS vous inquiétez de l'avenir, louer de nouveaux rôles d'action n'est pas plus difficile que de "décider" ; donc au lieu de continuer selon votre "manière habituelle", sans penser ni faire acte de décision, habitez-vous à lacer vos souliers d'une manière différente et inédite chaque matin.

(1) "Alors que le moi obéit au sur-moi par peur de la punition, il se soumet à l'idéal du moi par amour." Cette remarque du psychanalyste Nunberg me paraît extrêmement importante car elle donne la clé du succès. Précisons que l'Idéal du Moi ou Image-de-Soi n'est pas un moi narcissique de toute puissance mais qu'il participe à l'autorité du Surmoi. (NDT).

(2) [L'occasion est trop belle pour ne pas faire remarquer ; au lecteur l'équation couteau sexe, ce dernier peut infliger une cicatrice psychique ou effacer la douleur de la castration (NDT)

(3) A ce sujet, voir l'article de Rousselet paru dans "psychologie" n°36. (NDT)

CHAPITRE II

Découvrez le mécanisme du succès en vous

Cela peut vous paraître surprenant, et pourtant c'est la vérité, il y a seulement une dizaine d'années les hommes de science ignoraient toute idée du fonctionnement du cerveau et du système nerveux lorsque ces deux éléments travaillent en vue de réaliser un dessein ou un but précis. Ils constataient "après coup" ce qui se passait, après de longues et méticuleuses observations. Mais pas la moindre théorie n'en avait dégagé les principes sous-jacents pour relier tous ces phénomènes dans une pensée cohérente. R.W. GERARD, à propos du cerveau et de l'imagination, écrivait dans "Scientific Monthly" de juin 1946, "il demeure tristement vrai que la plus grande partie de notre compréhension actuelle de l'esprit serait tout aussi valide et utile si, pour autant que nous sachions, le crâne était farci de bourre de coton" (1).

Cependant, quand on parvint à réaliser un "cerveau électronique" et à fabriquer des mécanismes du genre "tête chercheuse", on devait inévitablement découvrir et utiliser certains principes fondamentaux. Une fois ces principes découverts, le monde scientifique commença à s'interroger : ne serait-ce pas ainsi que fonctionne le cerveau humain ? Le Créateur n'aurait-il pas doté l'Homme d'un servo-mécanisme bien plus merveilleux et plus étonnant que n'importe quel cerveau ou système de guidage électronique jamais imaginés par l'homme mais qui fonctionnerait sur les mêmes principes ? De l'avis des plus grands spécialistes en cybernétique comme le docteur Norbert WIENER, le docteur John von NEWMAN, pour ne citer qu'eux, la seule réponse possible était un "oui" sans réserves.

Votre système interne de guidage

Tout être vivant possède un système interne de guidage réglé vers un but, placé là par son Créateur pour l'aider à atteindre ce but qui est – grossso modo - "vivre". Pour les formes de vie les plus élémentaires, "vivre" veut dire simplement survivre, à la fois pour l'individu et pour l'espèce. Le mécanisme interne des animaux se limite à trouver abri et nourriture, à éviter ou à vaincre les ennemis et les dangers éventuels, et à procréer pour assurer la survie de l'espèce.

Chez l'Homme, "vivre" a une autre signification que la simple survie. La "vie" d'un animal se limite à la satisfaction de besoins physiques définis. L'homme a des besoins affectifs et spirituels inconnus des animaux. "Vivre", pour l'homme, englobe donc plus que la survie du corps et la procréation de l'espèce. "Vivre", c'est exiger aussi certaines satisfactions affectives et spirituelles. Le "Mécanisme de Succès" placé dans l'homme est plus ambitieux que celui de l'animal. Non seulement il aide l'homme à éviter ou surmonter le danger, à propager la race grâce à "l'instinct sexuel", mais peut aussi l'aider à résoudre des problèmes, à inventer, à écrire un poème, à diriger une affaire, à vendre, à explorer de nouveaux horizons de la science, à atteindre la sérénité, à se créer une meilleure personnalité, en bref à réussir toute activité intimement liée à son style de vie ou qui lui donne une vie bien remplie.

"L'instinct de succès "

Un écureuil n'a pas besoin d'apprendre comment ramasser les noisettes, ni comment les stocker pour l'hiver. Un écureuil né au printemps n'a jamais connu l'hiver. Et pourtant on peut le voir à l'automne emmagasiner ses noisettes pour les manger pendant l'hiver lorsqu'il ne trouvera plus aucune nourriture à ramasser. Un oiseau n'a pas besoin de prendre des leçons pour faire son nid, ni pour la navigation aérienne. Et pourtant les oiseaux couvrent des milliers de mires, parfois en pleine mer. Pas de journaux ni de télévision pour leur donner le bulletin météorologique, et aucun explorateur parmi eux pour dresser la carte des régions chaudes du globe. Cela n'empêche pas l'oiseau de "sentir" l'approche du temps froid et de localiser avec précision une région chaude, fût-elle à des milliers de miles.

Pour essayer d'expliquer un tel comportement, nous disons couramment que les animaux possèdent certains "instincts" qui les guident. Analysez tous ces instincts et vous constaterez qu'ils aident l'animal à lutter victorieusement contre son environnement. Bref, les animaux possèdent un "instinct de succès" (27).

Nous négligeons souvent le fait que l'homme possède lui aussi un instinct

de succès, plus merveilleux et plus complexe que celui d'aucun animal. Le Créateur n'a pas lésé l'homme sur ce plan, bien au contraire il l'a spécialement gâté dans ce domaine.

Un animal ne peut pas choisir ses buts (préservation de soi et procréation), ils sont pour ainsi dire prédéterminés. Leur mécanisme de succès se réduit à ces seules images intérieures que nous appelons "instincts".

L'homme en revanche, possède quelque chose de plus que l'animal : l'Imagination Créatrice. L'homme est la seule créature qui soit en même temps un créateur. Grâce à son imagination il peut définir une gamme variée de buts. Seul l'homme, en exerçant son imagination, ou par sa facilité à imaginer, peut diriger son Mécanisme de Succès.

"L'Imagination Créatrice" est trop souvent attribuée exclusivement aux poètes, aux inventeurs, ou à ceux qui leur ressemblent. Mais l'imagination est créatrice dans tout ce que l'on fait. De tout temps les philosophes aussi bien que les hommes d'action ont reconnu ce principe et l'ont utilisé, sans attendre de connaître la cause ni le fonctionnement exact de ce mécanisme créatif entraîné par l'imagination. "L'imagination gouverne le monde", dit Napoléon. "L'imagination, de toutes les facultés humaines, est ce qui est le plus ressemblant à Dieu", dit Glenn Clark. Pour le célèbre philosophe écossais Dugold Stewart, "la faculté d'imaginer est le ressort principal de toute activité humaine et la source principale du progrès de l'homme... Que l'on détruisse cette faculté, et la condition de l'homme s'immobilisera au niveau de la bête". "Vous pouvez imaginer votre avenir" affirme Henry J. KAISER, lequel attribue la plus grande part de sa réussite dans les affaires à une utilisation positive et constructive de l'imagination créatrice (3).

Comment fonctionne votre mécanisme de succès

"Vous" n'êtes pas une machine.

Mais les découvertes les plus récentes en cybernétique arrivent toutes à cette conclusion : votre cerveau et votre système nerveux constituent un servomécanisme dont "Vous" vous servez et qui fonctionne à l'image d'un ordinateur électronique et d'un système mécanique à tête chercheuse. Votre cerveau et votre système nerveux constituent un mécanisme orienté vers un but, et qui fonctionne automatiquement pour y parvenir, à l'image d'une torpille autonome ou d'un missile cherchant sa cible et orientant sa trajectoire vers elle. Votre servomécanisme interne fonctionne à la fois en "système de guidage" vous dirigeant automatiquement vers un but précis, vous faisant réagir correctement à l'environnement ; et aussi comme un "cerveau électronique" qui peut fonctionner automatiquement pour résoudre des problèmes, vous fournir les réponses nécessaires, et vous inspirer des idées nouvelles. Selon le docteur John von NEWMANN (dans son livre

"L'ordinateur et la science"), le cerveau humain possède à la fois les attributs de l'ordinateur analogique et de l'ordinateur digital(4).

Le mot "cybernétique" dérive d'un mot grec signifiant littéralement "le pilote" (5).

Les servomécanismes sont conçus de telle manière qu'ils se "dirigent" automatiquement vers un but, une cible, ou une "réponse".

*La "Psycho cybernétique" :
Une nouvelle conception du fonctionnement du cerveau*

La représentation du cerveau humain et du système nerveux comme une espèce de servomécanisme, opérant selon les lois de la cybernétique, nous fait plonger davantage aux sources de l'explication du comportement humain.

J'ai décidé de nommer ce nouveau concept "PSYCHOCYBERNÉTIQUE" : les principes de la cybernétique appliqués au cerveau humain.

Mais je dois préciser encore une fois ceci : la Psycho cybernétique ne dit en aucune manière que l'homme est une machine, mais qu'il possède et utilise une machine. Examinons maintenant quelques-unes des similitudes entre les machines à servomécanisme et le cerveau humain.

Les deux types principaux de servomécanismes

Les servomécanismes se divisent en deux groupes généraux :

1° ceux où la cible, le but, ou la "réponse" est connu, et où l'objectif est de l'atteindre ou de le réaliser ;

2° ceux où la cible ou la "réponse" n'est pas connue, l'objectif étant alors de la découvrir ou de la localiser.

Le cerveau humain et le système nerveux opèrent également dans ces deux directions.

Un exemple du premier type est la torpille autonome, ou le missile d'interception. La cible ou le but - navire ou avion ennemi - est connu. L'objectif est de l'atteindre. De telles machines doivent "reconnaître" la cible contre laquelle elles sont lancées. Elles doivent posséder un système de propulsion capable de diriger leur trajectoire vers la cible. Elles doivent être munies d'"organes sensibles" (radar, sonar, thermostats, etc.) qui traduisent l'information émanant de la cible. Ces- "organes sensibles" tiennent la machine informée en permanence, soit du maintien de la trajectoire, (rétroaction ou feedback positif), soit de toute erreur la faisant dévier de sa course (rétroaction ou feedback négatif) (6). A la réaction positive, la machine ne réagit ni ne répond. Comme elle fonctionne déjà correctement, elle continue sur sa lancée. En revanche il doit y avoir un système de correction pour répondre

a toute réaction négative. Lorsque ce mécanisme correcteur est averti, par une réaction négative, d'une déviation de trajectoire vers la droite, il agit automatiquement sur le gouvernail pour qu'il ramène la machine vers la gauche. Si ce sous-système correcteur en fait trop dans le bon sens et "sur corrigé" exagérément à gauche, cette nouvelle erreur sera signalée par une nouvelle réaction négative et le sous-système correcteur agira sur le gouvernail qui dirigera de nouveau la machine vers la droite. La torpille arrive à son but en allant de l'avant en commettant des erreurs, et en les corrigeant constamment. Elle chemine vers le but par une série de zigzags et de tâtonnements successifs.

D'après le docteur Norbert WIENER, pionnier de l'élaboration des mécanismes à tête chercheuse durant la seconde guerre mondiale, un phénomène à peu près identique se passe dans le système nerveux de l'homme à l'occasion du moindre acte volontaire, par exemple le simple fait de prendre un paquet de cigarettes sur la table.

Nous sommes en mesure de réaliser cet acte de préhension, grâce à un mécanisme automatique, et non pas seulement grâce à notre "volonté" ou à la pensée issue de notre néocortex. Le rôle du néocortex se limite à choisir le but, provoquer l'action par le déclenchement du désir et fournir des informations au mécanisme automatique pour que la main soit maintenue sur la bonne voie.

D'abord, dit le docteur WIENER, seul un anatomiste pourrait savoir quels sont les muscles nécessaires pour se saisir d'un paquet de cigarettes. Et le sauriez-vous, vous ne vous diriez pas consciemment : "Je dois contracter les muscles clé mon épaule pour éléver le bras, et pour retenir je dois maintenant contracter mon triceps, etc.". Vous allez simplement prendre les cigarettes sans être conscient de donner des ordres à tel ou tel muscle, et sans calculer la force de contraction nécessaire.

Lorsque "VOUS" choisissez un but et vous décidez à l'accomplir, un mécanisme automatique prend la relève. D'une part, il vous est déjà arrivé de saisir un paquet de cigarettes, ou d'exécuter un mouvement similaire. Votre mécanisme automatique a déjà "appris" la bonne réponse à fournir. En outre votre mécanisme automatique utilise les données qui sont les réactions de vos yeux transmises à votre cerveau, et qui lui indiquent "le degré auquel les cigarettes ne sont pas encore prises". Ces données de feedback permettent au mécanisme automatique de corriger constamment le mouvement de votre main, jusqu'à ce qu'elle atteigne les cigarettes.

Chez le bébé qui apprend à se servir de ses muscles, la correction du mouvement de la main cherchant à atteindre un hochet, est patente. Le bébé dispose de peu "d'informations stockées" pour l'aider. Sa main zigzague de part et d'autre et arrive au but après force tâtonnements. Mais avec l'expérience de l'apprentissage, les corrections deviennent de plus en plus précises. De

même un automobiliste novice "corrige" trop fortement ses écarts et zigzague en travers de la route.

Heureusement, une fois qu'une réponse adéquate ou "réponse de succès" a été fournie, elle est "mise en mémoire" pour un usage futur. Le mécanisme automatique livre un duplicata de cette réponse à l'occasion d'une épreuve ultérieure. Il a "appris" comment répondre avec succès. Il a ses succès "en mémoire", il oublie ses échecs, et recommence l'action réussie, sans pensée consciente, mais comme une habitude.

Comment le cerveau trouve des réponses aux problèmes

Supposons maintenant que, placé dans une pièce sombre, vous ne voyez plus les cigarettes. Vous savez, ou espérez, qu'elles sont sur la table, parmi divers objets. Instinctivement, votre main commence à tâtonner, à exécuter des mouvements d'exploration en zigzag (ou "scanning"), rejetant un objet après l'autre, jusqu'à trouver et "reconnaître" les cigarettes. Ceci est un exemple du second type de servomécanisme. Se remémorer un nom temporairement oublié en est un autre. Un "rayon explorateur" dans votre cerveau balaie le stock de votre mémoire jusqu'à ce qu'il "reconnaisse" le nom correct (7). Un cerveau électronique résout les problèmes de la même façon. Tout d'abord, un grand nombre de données doivent alimenter la machine. Cette information, enregistrée et stockée constitue la "mémoire" de la machine. Posons un problème à la machine. Elle recherche dans sa mémoire jusqu'à localiser l'unique "réponse" qui soit en accord avec toutes les données du problème. Ensemble le problème et sa réponse constituent une situation "totale" ou "structure groupée" (8). Lorsqu'une partie de la situation ou de la structure (le problème) est livré à la machine, celle-ci retrouve les "parties manquantes", ou la pièce qui manque, si l'on peut dire, pour compléter la structure (9).

Plus nous connaissons le cerveau humain, plus il nous apparaît - du moins dans son fonctionnement - comme un servomécanisme. A l'appui de cette thèse, le docteur Wilder PENFIELD, directeur de l'Institut Neurologique de Montréal, rapportait récemment devant l'Académie Nationale des Sciences, qu'il avait découvert un mécanisme d'enregistrement situé dans une partie infime du cerveau, qui apparemment enregistre fidèlement tout ce qu'une personne a vécu, observé ou appris (10). Au cours d'une opération du cerveau durant laquelle la patiente était restée éveillée, un instrument chirurgical entra en contact avec une petite parcelle du cortex. Instantanément la patiente, selon ses propres dires, se mit à "revivre" une situation de son enfance qui avait disparu de sa conscience. D'autres expériences similaires donnèrent le même résultat. Quand on touchait certaines aires corticales, les patients ne se "souvenaient" pas seulement de leurs expériences

passées, ils les "revivaient", percevant véritablement les décors, les sons et les sensations de l'expérience initiale. C'est comme si un magnétophone avait enregistré les expériences antérieures et les avait "rejouées". Comment un mécanisme aussi petit que le cerveau humain peut-il stocker tant d'informations ? Ceci reste un mystère.

Selon le neurophysiologiste anglais W.GreyWALTER, il faudrait au moins dix milliards de composants électroniques pour construire une réplique du cerveau humain. Ces composants occuperaient un volume d'environ un million et demi de mètres cubes, et plusieurs millions de mètres cubes supplémentaires seraient nécessaires pour contenir tous les fils ou "nerfs". Pour la faire marcher, la puissance requise serait d'un milliard de watts.

Un coup d'œil sur le mécanisme automatique en action

On s'émerveille de la terrifiante précision du missile d'interception qui calcule en moins d'un éclair son point de rencontre avec un autre missile et y arrive à l'instant prévu.

Mais ne sommes-nous pas témoins d'une chose aussi fascinante chaque fois qu'au baseball nous voyons un joueur réceptionner une balle ? Pour calculer où va tomber le ballon, c'est-à-dire pour localiser le "point d'interception", il doit tenir compte de la vitesse du ballon, de sa courbe de chute, de sa direction, de sa vitesse initiale, du taux de décélération progressif et aussi du vent. Il doit faire ces calculs si vite qu'il doit être prêt à s'élancer dès le claquement de la batte. Ensuite, il doit calculer sa propre vitesse, et dans quelle direction il lui faut courir pour arriver au point d'interception en même temps que le ballon. Le joueur ne pense à rien de tout cela mais son mécanisme interne à tête chercheuse calcule à sa place à partir des données fournies par ses yeux et ses oreilles. L'ordinateur dans son cerveau compare ces informations avec les données stockées (la mémoire des succès et échecs précédents à attraper un ballon). En un éclair tous les calculs sont faits et les ordres transmis aux muscles de ses jambes... et "il n'a plus qu'à courir".

La science peut créer un ordinateur mais pas un opérateur

Le docteur WIENER dit que jamais les hommes de science n'arriveront à construire, du moins en l'état actuel des prévisions, un cerveau électronique comparable de près ou de loin à celui de l'homme : "Je pense que notre population abreuée de gadgets ne se rend pas compte des avantages et des inconvénients spécifiques aux machines électroniques par rapport au cerveau humain. Le nombre des connections existant dans le cerveau humain est

beaucoup plus important que celui de n'importe quel ordinateur existant ou en projet actuellement".

Une telle machine serait-elle construite malgré tout, il lui manquerait encore un "opérateur". Un ordinateur n'a pas de cortex ni de "moi". Il ne peut pas se poser des questions, n'a pas d'imagination et ne peut se fixer des buts. Il est incapable de trier les buts valables des autres. Il n'éprouve aucune émotion et ne "ressent" rien. Il se limite à travailler sur les données fraîches fournies par l'opérateur, grâce aux données réflexes issues de ses propres "organes sensibles" et aux informations déjà stockées.

*Existe-t-il un réservoir inépuisable d'idées,
de connaissances et de puissance ?*

De tout temps, de nombreux penseurs ont cru que l'information stockée" par l'homme ne se limite pas à sa propre mémoire d'expériences passées et de faits appris. "Il y a une pensée commune à tous les hommes", proclame EMERSON, pour qui notre esprit individuel n'est qu'une ramifications de l'océan de la pensée universelle.

EDISON disait que certaines de ses pensées provenaient d'une source autre que lui-même. Un jour qu'on le félicitait pour une idée neuve, il refusa de s'en attribuer le crédit, affirmant que "l'idée était dans l'air", et que s'il ne l'avait pas retenue, quelqu'un d'autre s'en serait chargé.

Le docteur J.B. RHINE, qui dirige le laboratoire de parapsychologie de la Duke University, a prouvé par ses expériences que l'homme a accès à des connaissances, des faits et des idées autres que les données de son expérience et de son savoir stockées dans sa propre mémoire. Des expériences scientifiques ont démontré l'existence de la télépathie, de la clairvoyance, de la préscience. Les scientifiques qui ont sérieusement étudié ses travaux ne mettent plus en doute sa découverte du facteur extra-sensoriel possédé par l'homme, qu'il appela "facteur Psi". "La réalité de ce phénomène doit être considérée comme acquise, au même titre que toute autre découverte scientifique", affirme le professeur R.H. THOULESS, de l'Université de Cambridge.

"On s'est aperçu, dit le Docteur Rhine, qu'il existe une faculté capable d'acquérir des connaissances qui échappent aux sens. Cette faculté extrasensorielle peut à coup sûr nous donner une connaissance des "états objectifs" (la matière) et très probablement des "états subjectifs" (l'esprit).

Schubert, dit-on, racontait à un ami que son processus créateur consistait à "se souvenir d'une mélodie" que ni lui ni personne n'avait imaginée auparavant.

Nombre d'artistes et de psychologues étudiant le processus créateur, ont été frappés par les points communs entre l'inspiration créatrice, la révélation

soudaine, l'intuition, etc., et la simple mémoire humaine.

La recherche d'une idée neuve ou la solution d'un problème, est une démarche analogue à celle de chercher dans sa mémoire un nom oublié. Vous savez que le nom est "la", autrement vous ne chercheriez pas. Dans votre cerveau, le "rayon baladeur" se déplace parmi les données mémorisées jusqu'à ••reconnaître" ou "découvrir" le nom désiré.

La réponse existe déjà

Et de même, si nous partons à la recherche d'une idée nouvelle, ou d'une solution ; à un problème, nous supposons que la réponse existe déjà quelque part. Comme le dit le Docteur Norbert WIENER : "Chaque fois qu'un chercheur s'attaque à un problème en sachant qu'il a une réponse, toute son attitude en est transformée. Il a déjà fait 50 % du chemin vers la solution (11) (Norbert Wiener, "The Human Use of Human Beings").

Quand vous lancez dans un travail créateur, que ce soit dans le domaine de la vente, des affaires, de la poésie, des relations humaines ou autres, vous avez dès le départ un but en tête, un dessein à réaliser, une réponse à atteindre, certes assez imprécise, mais qui sera "reconnue" à la fin. Si vous voulez vraiment réussir, ayez-en d'abord un désir vêtement, et commencez à réfléchir intensément à tous les aspects du problème – votre mécanisme créateur se met en marche - et le "rayon baladeur" dont nous avons déjà parlé se met à circuler dans votre stock d'informations, vers la réponse. Il sélectionne un fait ici, une idée là, une série d'expériences passées, et les relie en une synthèse cohérente qui va "combler" la partie inachevée de votre situation, compléter votre équation, ou résoudre votre problème. Lorsque cette solution est présentée à votre conscience, fréquemment lors d'une déconnexion de votre attention distraite par ailleurs, ou même sous la forme d'un rêve alors que la conscience est en sommeil, quelque chose "se déclenche" et vous "reconnaissez" instantanément votre réponse.

Cela signifie-t-il que votre mécanisme créateur aurait accès à une information stockée d'une "mémoire universelle" ? De multiples expériences de créativité sembleraient l'indiquer. Comment, autrement, expliquer l'épisode vécu par Louis Agassiz, et rapporté par son épouse :

"Il essayait de déchiffrer le mystère d'une empreinte quelque peu obscure laissée par un poisson fossile sur la pierre qui l'avait conservée. Las et perplexe, il laissa son travail de côté et le chassa de sa tête. Une nuit peu après il se réveilla, certain d'avoir vu dans son sommeil le poisson au complet avec toutes les parties manquantes parfaitement rétablies.

"Il alla au plus vite au Jardin des Plantes, pensant qu'il lui suffirait de regarder à nouveau l'empreinte pour y découvrir quelque chose qui le remettait en présence de son rêve. En vain. La trace incertaine demeurait

toujours aussi énigmatique. La nuit suivante il vit de nouveau le poisson mais au réveil il avait encore disparu de sa mémoire. La troisième nuit, espérant le renouvellement du rêve, il disposa avant de s'endormir un papier et un crayon à portée de la main.

"Vers le matin le poisson réapparut, d'abord confusément puis si distinctement qu'il n'eut plus de doute sur ses caractéristiques zoologiques. Encore à moitié endormi, et dans l'obscurité, il retranscrit sur le papier ces caractéristiques morphologiques.

Le matin il fut surpris de découvrir sur son croquis de la nuit des caractéristiques impossibles à déceler sur le fossile. Il se précipita au Jardin des Plantes et, avec son dessin pour guide, il réussit à découper la surface de la pierre sous laquelle étaient restés cachées certaines parties du poisson. Le fossile entièrement mis à jour correspondait bien à son rêve et à son dessin, et il put facilement le classifier".

EXERCICE PRATIQUE N° 1

Créez une nouvelle image mentale de vous-même

Chez une personne malheureuse du type personnalité à échec, une nouvelle Image-de-Soi ne peut s'instaurer par la seule volonté ni par une décision arbitraire. Pour décider que l'ancienne Image-de-Soi est fausse et qu'une nouvelle image conviendrait mieux, il faut s'appuyer sur certaines bases au départ, sur certaines justifications, certaines raisons. Impossible d'inventer une nouvelle image si on ne la ressent pas vraie. Lorsqu'une personne change d'image - l'expérience l'a démontré elle a la sensation de "voir" Ou de se rendre compte de sa propre vérité.

Les vérités contenues dans ce chapitre peuvent vous libérer d'une ancienne et fausse Image-de-Soi, à condition de le lire souvent, de vous imprégner de ses implications, en un mot de "bien vous l'enfoncer dans la tête".

La science a confirmé ce que de tout temps les philosophes, les mystiques et les intuitifs avaient affirmé : chaque être humain a été littéralement "construit pour réussir" par le Créateur. Chaque être humain a accès à une puissance plus grande que lui-même.

"Chaque être humain", cela veut dire : "VOUS".

EMERSON disait : "Il n'y a ni petits ni grands". Si vous avez été construit pour le succès et le bonheur, c'est que cette vieille image qui vous faisait un être voué à l'échec et au malheur doit être fausse.

Lisez ce chapitre au moins trois fois par semaine pendant 21 jours. Étudiez-le et assimilez-le. Illustrer l'action du mécanisme créateur par des exemples tirés de votre propre vie et de celle de vos amis.

Apprenez par cœur les principes fondamentaux du fonctionnement de votre mécanisme de succès. Sans être ni ingénieur en électronique ni physicien

vous pouvez diriger votre propre servomécanisme ; vous êtes bien capable de conduire une voiture ou d'éclairer une pièce sans être technicien en électricité ni mécanicien. Cependant vous devez vous familiariser avec les principes suivants, car si vous les avez bien en mémoire, ils éclaireront d'un jour nouveau ce qui suit :

1° Votre mécanisme interne de succès doit avoir un but ou une "cible", perçu comme "existant dès maintenant", soit réellement, soit potentiellement. Il vous dirige soit vers un but bien réel, soit vers la "découverte" de ce qui existe déjà.

2° Ce mécanisme automatique est téléologique (12) : il fonctionne, ou doit être orienté vers une fin, vers un but. Ne vous découragez pas si le moyen d'y parvenir n'est pas évident. C'est le rôle du mécanisme automatique de pourvoir au "moyen" quand vous fournissez le but. Pensez à la fin, et souvent les moyens se mettront en place d'eux-mêmes.

3° N'ayez pas peur des erreurs que vous faites, ni des échecs passagers. Tout servomécanisme atteint son but grâce à la "réaction négative" (13), ou avance en faisant des erreurs de parcours corrigées instantanément.

4° L'acquisition de la maîtrise, en quelque domaine que ce soit, se fait par une suite d'essais et d'erreurs, de corrections de déviance, jusqu'à l'accomplissement du "bon mouvement", de la "bonne performance". Et après seulement, le perfectionnement et la réussite continue ne sont possibles que si on oublie les fautes passées et si on se souvient des bonnes "réponses", afin de les "imiter".

5° Vous devez apprendre à avoir confiance en votre mécanisme créateur et le laisser faire son œuvre, et ne pas le "gripper" en vous posant anxieusement la question de savoir si ça va marcher ou ne pas marcher, ni vouloir le forcer par un effort de la conscience. Vous devez "le laisser" travailler plus que "le faire" travailler (14). Cette confiance est nécessaire, car votre mécanisme créateur agit en dessous du niveau conscient, et vous ne pouvez pas "savoir" ce qui se passe sous la surface. Par nature il fonctionne spontanément selon les besoins du moment. Ainsi, vous n'avez pas de garanties à l'avance. Il entre en action dès l'instant où vous agissez et où votre action le demande. Pour entreprendre vous ne devez pas attendre qu'il vous donne des preuves, mais agir comme si elles étaient là, et elles viendront. "Agissez et vous aurez la puissance", a dit EMERSON.

(1) Actuellement, la théorie des cybernéticiens considère le cerveau comme -un organe destiné à manier des signaux" (NDT).

f2) C'est l'"archétype" oie Jung (NDT).

(3) -L'imagination est plus importante que la connaissance" a dit Einstein, qui s'imaginait, enfant, être un rayon de lumière voyageant dans l'espace (NDT).

(4) Ordinateur analogique : travaille d'après des valeurs variables et sur un seul problème à la fois

Ordinateur digital ou numérique : travaille d'après le mode binaire des nombres 0 et 1, et peut effectuer plusieurs problèmes en temps partagé (NDT).

(5) Cf les préfaces pour des définitions supplémentaires de la Cybernétique (NDT).

(6) Dans le but de rester le plus simple pour le public le plus large, l'auteur a utilisé les mots "positif" et "négatif" dans leur sens commun. Pour les cybernéticiens, la rétroaction dite positive ou négative possède le sens inverse (NDT).

(7) Selon les cybernéticiens, ce rayon explorateur ou scanner serait en relation avec les rythmes alpha (NDT).

(8) Nous retrouvons ici ce que nous avons écrit dans la préface au sujet du fond et de la forme dans la Gestalt (NDT).

(9) "Pourachever la situation" dit encore la gestalt-thérapie (NDT).

(10) Penfield l'appelle le -cortex interprétatif. Ces expériences, qui débutèrent en 1936, se poursuivent activement et à ce Jour, plus de mille expériences ont été, réalisées (NDT).

(11) Point de non-retour des navigateurs où la distance de l'arrivée commence à diminuer (NDT),

(12) Teologie • du grec tetos : fin et logos : science. Les organismes finalisés sont, selon la définition du cybernéticien W.R. Ashby. -des organismes capables de s'orienter avec persistance vers un petit nombre de fins fondamentales dans une variété presque infime de circonstances et de moyens" (NDT).

(13) Cf note 6 ci-dessus

(14) Nous retrouvons ici le précepte fameux des Maîtres du Zen : "Lâchez prise", le Wou Wei ou "Non-agir" du Tao et "Que la volonté soit la mienne, que ma volonté suive toujours la tienne et s'accorde au mieux avec elle. Que ma volonté suive toujours la tienne et s'accorde au mieux avec elle Que je sois un seul vouloir et non-vouloir, avec toi. Que Je ne puisse vouloir ou ne pas vouloir autre chose que ce que tu veux et ne veux pas". (Imitation de J-C- 111-15 dans la traduction de O. SPOREYS.) (NDT)

CHAPITRE III

L'imagination : La clé de votre mécanisme de succès

L'imagination-joue dans notre vie un rôle bien plus important qu'on ne le pense. J'en ai eu maintes fois la preuve dans l'exercice de ma profession. Un exemple particulièrement mémorable est celui de ce patient qui fut littéralement traîné à mon cabinet par sa famille.

Resté célibataire jusqu'à la quarantaine, il occupait le jour un travail de routine et sa journée terminée, il se calfeutrait chez lui, ne sortait pas et ne faisait rien. Il avait eu plusieurs emplois mais il n'arrivait jamais à y rester longtemps. Son problème, c'est qu'il avait un nez assez grand et des oreilles légèrement décollées. Il se considérait "laid" et "ridicule". Il s'imaginait que les gens qu'il côtoyait pendant la journée riaient de lui et parlaient de lui en cachette à cause de son aspect "bizarre". En fait, ces imaginations prirent une telle ampleur qu'il craignait de sortir dans le monde et de se mêler aux gens. Il ne se sentait pas en sécurité, même chez lui. Le pauvre homme alla jusqu'à s'imaginer que sa famille avait "honte" de lui à cause de son "air spécial" et "différent des autres".

En réalité, les défauts de son visage étaient minimes. Son nez était du style "romain" et ses oreilles bien ^qu'un peu larges n'attiraient pas plus l'attention que celles de milliers d'autres individus aux oreilles semblables. Sa famille, désespérée, me l'amena en espérant que je pourrais quelque chose pour lui. Je vis tout de suite qu'il n'avait pas besoin de chirurgie... mais seulement de se rendre compte que son imagination avait exercé de tels ravages sur son Image-de-Soi qu'il avait perdu contact avec la vérité. Il n'était pas vraiment

laid Les gens ne riaient pas de lui et ne le considéraient pas comme bizarre. Seule son imagination était responsable de ses misères. Elle avait crée en lui un mécanisme automatique négatif tourné vers l'échec, qui fonctionnait a plein rendement pour son plus grand malheur. Heureusement, après plusieurs séances et avec l'aide de sa famille, il se rendit compte peu a peu que la puissance de son imagination était la seule responsable de son état ; il réussit à élaborer une Image-de-Soi vraie et à reprendre confiance en lui en exerçant son imagination créatrice au lieu de son imagination destructrice.

"L'imagination créatrice" n'est pas réservée aux poètes, aux philosophes, aux inventeurs. Elle est présente dans tous nos actes. C'est elle qui suscite "l'image" du but sur laquelle travaille notre mécanisme automatique. Nous agissons, ou évitons d'agir, non par "volonté", comme on le croit communément, mais par l'imagination.

Un être humain n'agit, ne sent et ne s'accomplit qu'en accord avec ce qu'il 'imagine être vrai en lui dans son environnement.

Ceci est une loi fondamentale de l'esprit. Nous sommes construits ainsi.

Lorsque nous voyons cette loi de l'esprit démontrée et mesurée spectaculairement sur un sujet hypnotisé, nous sommes enclins à supposer la présence agissante d'une force occulte ou paranormale. En réalité, ce que nous voyons, c'est le fonctionnement normal du cerveau et du système nerveux.

Par exemple, si on dit à un bon sujet hypnotisé qu'il est au Pôle Nord. Non seulement il frissonnera et "semblera" avoir froid, mais tout son corps réagira comme s'il avait vraiment froid et il aura la chair de poule. On a observé le même phénomène sur des personnes dans de l'eau glacée. Le thermomètre enregistre une baisse de température de la main "traitée". Faites croire à un sujet hypnotisé que votre doigt est un fer chauffé a blanc. si vous le touchez non seulement il grimacera de douleur mais son système cardio-vasculaire et lymphatique réagira comme à un fer rouge et il se produira une inflammation de la peau et peut-être même une ampoule. A des étudiants bien réveillés on demanda d'imaginer qu'un endroit de leur front était chaud, et le thermomètre indiqua une augmentation de la température de la peau.

Votre système nerveux autonome n'est pas capable de faire la différence entre une expérience imaginée et une expérience "réelle". Dans les deux cas, il réagit automatiquement aux informations transmises par le cortex cérébral.

Votre système nerveux réagit convenablement à ce que "vous" pensez ou imaginez être vrai.

Le secret du "pouvoir hypnotique"

Le Docteur Théodore Xénophon BARBER a mené des recherches intensives sur les phénomènes d'hypnose, lorsqu'il était au département de psychologie

de l'Université Américaine de Washington, et également au Laboratoire des Relations Sociales d'Harvard. Voici ce qu'il écrit dans "Science Digest" :

"Nous avons constaté que les sujets hypnotisés ne sont capables de faire des choses étonnantes que s'ils sont convaincus que les paroles de l'hypnotiseur sont des affirmations vraies... Si l'hypnotiseur arrive à mener le sujet jusqu'au point où celui-ci est certain de la véracité des dires de l'hypnotiseur, le sujet se comporte alors différemment car il pense et croit différemment"

"Les phénomènes d'hypnose ont toujours eu une aura de mystère car on ne voyait pas comment le seul fait de croire pouvait entraîner un comportement si particulier. On supposait l'existence d'une force ou d'un pouvoir mystérieux très agissant.

"Mais la vérité est simplement qu'un sujet convaincu d'être sourd se comporte comme s'il l'était vraiment ; un sujet persuadé d'être insensible à la douleur peut se faire opérer sans anesthésie. Pas de force ni de puissance mystérieuse." (Pouvez-vous être hypnotisé ?, Science Digest, janvier 58).

Sentir et agir selon ce que nous croyons ou imaginons être vrai, quoi de plus excellent pour nous ? Un peu de réflexion suffira à le montrer.

La vérité dirige l'action et le comportement

Le cerveau de l'homme et son système nerveux sont faits pour réagir automatiquement et convenablement aux problèmes et aux défis de l'environnement. Si par exemple un homme rencontre un ours sur son chemin, il ne va pas s'arrêter pour réfléchir ainsi : "si je veux survivre je dois courir". Il ne va pas décider devoir peur. La réaction "peur" est automatique et adéquate. Elle provoque en lui le désir de fuite. Et aussitôt elle déclenche dans son corps des mécanismes qui "gonflent" ses muscles à bloc afin qu'il puisse courir plus vite qu'il ne l'a jamais fait. Son rythme cardiaque s'accélère. De l'adrénaline, puissant stimulant musculaire, se déverse dans le sang. Toutes les fonctions du corps qui ne contribuent pas à la course sont mises en veilleuse. L'estomac arrête de fonctionner et tout le sang disponible vient irriguer les muscles. La respiration s'accélère, ce qui entraîne un support supplémentaire d'oxygène aux muscles.

Rien de neuf dans tout cela, nous le savons depuis le lycée. Mais nous sommes-nous bien rendus compte de ceci : le cerveau et le système nerveux qui réagissent automatiquement à l'environnement sont bien le même cerveau et système nerveux qui nous disent ce qu'est l'environnement. Prenons les réactions de cet homme face à l'ours : on pense d'abord qu'elles sont dues à une "émotion" davantage qu'à des idées. Et pourtant, qui a fait exploser ces "réactions émotionnelles", sinon une information reçue du monde extérieur et traitée par le cerveau, donc une idée ? C'est donc

essentiellement l'idée ou la croyance qui est le véritable agent causal, et non l'émotion qui est le résultat. L'homme sur le chemin réagissait à ce qu'il pensait, ou croyait ou imaginait^ l'environnement. Les "messages fournis par cet environnement consistent en influx nerveux provenant des différents organes sensoriels. Le cerveau décide, interprète et traite ces influx nerveux et nous les présente sous forme d'idées ou d'images mentales. En dernière analyse c'est à ces images mentales que nous réagissons.

Vous agissez et vous sentez non pas en accord avec la réalité, mais à l'image que votre esprit se fait de la réalité. Vous avez une certaine image mentale de vous-même, de votre monde et de votre entourage, et vous vous comportez comme si cette image était la vérité, la réalité, et non une simple représentation.

Supposons, dans l'exemple précédent, que si l'homme avait rencontré un acteur recouvert d'une peau d'ours et s'il avait pensé et imaginé être face à un ours véritable, il aurait eu exactement les mêmes réactions émotionnelles et nerveuses. Ou supposons qu'il rencontre un chien énorme et que son imagination affolée le prenne pour un ours, il réagira encore automatiquement à ce qu'il croira être vrai sur lui-même et son environnement.

Il s'ensuit que si nos idées et nos images mentales de nous-mêmes sont déformées ou irréelles, notre réaction à l'environnement sera pareillement inappropriée.

Pourquoi ne pas vous imaginer expérimentant la réussite ?

Constater que nos actions, nos sentiments, notre comportement sont le résultat de nos propres imaginations et croyances, nous donne le levier tant recherché par les psychologues et indispensable pour transformer notre personnalité.

Une nouvelle voie psychologique est ainsi ouverte vers l'acquisition du talent, du succès et du bonheur.

Les images mentales nous donnent la possibilité d'expérimenter de nouvelles attitudes, ce que nous ne pourrions pas faire sans leur aide. Ceci est possible parce que - répétons-le - notre système nerveux ne fait pas de distinction entre une expérience réelle et une expérience imaginée intensément.

Si nous nous imaginons agissant d'une certaine manière, c'est déjà presque la même chose que de le faire réellement. L'exercice mental nous aide fortement à progresser.

Au cours d'une expérience effectuée sous contrôle, le psychologue R A VANDELL prouva que de s'entraîner mentalement à lancer des flèches imaginaires sur une cible - en s'assoyant tous les jours face à la cible - améliore le tir autant que l'aurait fait l'emploi de flèches réelles.

La revue "Research Quarterly" cite une expérience - s'étalant sur 20 jours - sur l'influence de l'entraînement mental pour aider à marquer davantage de buts au basket-ball :

Un premier groupe d'étudiants s'entraîna véritablement tous les jours à lancer les balles dans le panier ;

Un deuxième et un troisième groupe ne jouèrent que le premier et le dernier Jour, sans aucun entraînement sur le terrain. Mais les joueurs du troisième groupe passèrent vingt minutes par jour à imaginer qu'ils lançaient la balle dans le panier, et en cas d'échec supposé, ils imaginaient corriger leur jet.

On nota les scores du premier et du vingtième jour. Le score du premier groupe s'améliora de 24 % ; celui du deuxième resta inchangé • celui du troisième groupe, qui s'exerçait uniquement en imagination, progressa de 23%.

Comment remporter un championnat d'échecs en exerçant son imagination

L'édition d'avril 1955 du reader's Digest "Produit un article de Joseph PHILLIPS tire du "Thé Rotarian", et intitulé : "Les échecs : ils appellent cela un jeu !"

Phillips y raconte que le grand champion d'échecs Capablanca était reconnu d'un niveau tellement supérieur aux autres qu'aucun spécialiste ne le donnait battu dans tous les matches futurs. Il perdit pourtant le championnat, au profit d'un joueur presque inconnu, Alekhine, qui à première vue n'avait jamais été une menace pour le grand Capablanca.

Le monde des échecs fut stupéfait par ce qu'on pourrait comparer à la défaite d'un champion du monde de boxe poids lourds qui serait vaincu par un boxeur amateur.

Alekhine s'était entraîné pour le concours à la manière d'un boxeur se préparant à un combat. Retiré à la campagne, il s'interdit le tabac et la boisson et s'entraîna mentalement. "Durant trois mois, il joua aux échecs simplement en imagination, se concentrant de plus en plus en vue de la rencontre avec le champion."

Les images mentales peuvent vous aider à vendre plus

Dans son livre : "How to make 25 000 dollars a Year Selling" (Prentice Hall), Charles B. ROTH raconte comment les ventes d'une équipe de représentants de Détroit qui essayèrent cette nouvelle idée progressèrent de 100 % A New York les ventes d'une autre équipe progressèrent de 150 % Et des représentants isolés, employant la même technique, virent leurs ventes

s'améliorer de 400 %.

"Et quelle est cette magie qui produit autant de miracles pour les représentants ?"

"Cela s'appelle "jouer un rôle", et vous devriez essayer, car si vous le faites, cela peut vous permettre de doubler vos ventes.

"Cela consiste en quoi : "jouer un rôle" ?

"Simplement à vous imaginer dans diverses situations de vente, à les mener à bien dans votre esprit, jusqu'à bien savoir quoi dire et que faire lorsque la situation réelle se présentera.

"C'est ce que les footballeurs appellent "s'entraîner mentalement.

"La raison pour laquelle cela marche si bien, c'est que la vente est une question de situation.

"Chaque fois que vous parlez à un client, une situation est créée. Il dit quelque chose, pose une question ou soulève une objection. Si vous savez à chaque fois comment contrer ce qu'il avance, répondre à ses questions, surmonter ses objections, alors vous faites la vente...

"Un bon "joueur de rôle", seul chez lui, créera de toutes pièces des situations, imaginera tout un éventail d'écueils possibles et s'acharnera à y trouver les meilleurs parades.

"Quelle que soit la situation, vous pouvez vous y préparer à l'avance en imaginant un face à face entre vous et votre client, lui, soulevant des objections, créant des difficultés, et vous entraîner à répondre correctement.

Employez l'imagerie mentale pour avoir un meilleur emploi

Le psychologue bien connu William Moulton MARSTON conseillait ce qu'il appelait "la technique de répétition" à ceux et celles qui désirent de l'avancement dans leur profession. Si vous prévoyez une entrevue importante par exemple en vue d'un nouvel emploi, préparez à l'avance l'entretien, conseillait-il. Cherchez dans votre esprit toutes les questions qu'on pourra vous présenter et pensez aux réponses que vous devrez donner. Puis "répétez l'entretien dans votre tête. Même si on ne vous pose aucune de ces questions, la répétition accomplira des prodiges. Elle vous donnera de l'assurance. Et même si la vie réelle ne peut se réciter comme une pièce de théâtre, la pratique de la répétition fera jaillir spontanément les réponses à n'importe quelle situation, parce que vous vous serez exercé à réagir spontanément.

"Ne soyez pas un mauvais acteur", disait le Dr Marston, voulant dire qu'on joue toujours un certain rôle dans la vie. Pourquoi ne pas choisir le bon rôle le rôle du succès, et en pratiquer la répétition ? Il disait aussi (dans le magazine "Your Life") : "Souvent vous ne pouvez franchir un nouvel échelon dans votre carrière que si vous avez d'abord acquis une certaine expérience dans le travail auquel vous postulez. Vous

pouvez obtenir l'emploi en faisant semblant de le connaître mais neuf fois sur dix votre inexpérience sera évidente et vous serez congédié. A mon sens la seule méthode qui permettra à vos connaissances pratiques d'être utiles en dehors de votre métier actuel est la répétition anticipée."

Un pianiste de concert répète "dans sa tête"

Arthur SCHNABEL, le pianiste de concert mondialement connu, suivit des cours de musique pendant 7 ans seulement. Il détestait s'entraîner, ce qu'il fait rarement ; "Je m'exerce dans ma tête", répond-il si quelqu'un s'étonne de son peu de préparation par rapport aux autres pianistes.

C.G.KOP, un Hollandais qui fait autorité dans l'enseignement du piano, recommande à tous les pianistes de "s'exercer dans leur tête". Une nouvelle composition doit, selon lui, d'abord tourner dans le cerveau. Elle doit être mémorisée et jouée en esprit, avant même d'effleurer le clavier.

Améliorez vos résultats au golf par la pratique de l'imagination (1)

Le magazine Time révèle la technique de Ben HOGAN lorsqu'il joue en tournoi : il répète mentalement chaque coup, juste avant de la pratiquer. Il le réalise à la perfection en imagination. Il "sent" la tête du club frapper la balle à l'endroit idéal, il se "sent" lui-même accomplir le mouvement parfait ; puis il s'approche de la balle et se fie à la "mémoire des muscles" (selon ses propres termes) pour réaliser le tir exactement comme il l'a imaginé.

Alex MORRISON, qui est sans doute le plus connu des professeurs de golf au monde, a mis au point un système d'entraînement mental qui permet d'améliorer son score au golf : asseyez-vous dans un fauteuil et exercez-vous mentalement selon les "Sept Clés de Morrison", comme il les appelle lui-même. En effet, selon lui, l'activité mentale nécessaire au golf représente 90 % du jeu, l'activité physique 8 % et l'activité mécanique 2 %. Dans son livre : "Better Golf without practice", il révèle comment il apprit à Lew Lehr à franchir un record et sans toucher un club de golf.

Morrison dit à Lehr de se relaxer dans le fauteuil de son salon tandis qu'il lui montrerait comment faire le coup et lui donnerait lecture des "Clés Morrison". Il défendit à Lehr de s'exercer sur le terrain mais à la place il devait simplement passer 5 minutes par jour, bien décontracté dans son fauteuil, se visualisant en train de suivre correctement les "Clés".

Quelques jours plus tard, sans aucune préparation physique, Lehr rejoignit ses collègues et les stupéfia par son habileté.

"Vous devez avoir une image mentale précise de ce que vous allez faire avant de pouvoir la concrétiser avec succès", tel est le nœud du système

Morrison. Cette méthode permit à paul Whiteman et à d'autres célébrités de gagner douze coups sur un parcours.

Johny Bulla, joueur de golf professionnel réputé, a écrit un article, il y a plusieurs années, dans lequel il affirme qu'il est plus important d'avoir une image mentale précise du jet de la balle que d'être "en forme". La plupart des professionnels, d'après Bulla, ont connu une ou plusieurs baisses de "forme". Et cependant ils ont trouvé le moyen de réussir leurs coups. Selon la théorie de Bulla, si on se représente mentalement le résultat, si on "voit" la balle aller vers l'endroit souhaité, et si on a "confiance" en elle, le subconscient prend alors la relève pour diriger correctement les muscles. Si votre coup de poignet est mal ajusté et la position de vos jambes imparfaite, votre subconscient en dirigeant vos muscles tiendra compte de l'erreur commise par vous.

Le véritable secret de l'imagerie mentale

Depuis toujours, les hommes et les femmes ont utilisé les "images mentales"-et l'a technique de la "répétition" pour parvenir au succès. Napoléon pratiquait déjà en imagination le métier des armes, des années avant de mettre le pied sur un champ de bataille. Dans leur livre : "Making the most of your Life", WEBB et MORGAN nous disent que "les notes de lecture prises par Napoléon au cours de ses années d'étude rempliraient 400 pages si on les publiait. Il s'imaginait être un commandant et il dessinait la carte de la Corse, y plaçant les points de défense, faisant tous ses calculs avec une précision absolue".

Bien avant d'acheter un hôtel, Conrad Hilton s'imaginait en train de le diriger. Encore enfant il "jouait" déjà au directeur d'hôtel.

Henry Kaiser affirmait que chacune de ses réussites en affaires était d'abord exécutée en imagination avant de l'être en réalité.

Pas étonnant qu'on ait quelquefois assimilé l'art de "l'imagerie mentale" à la "magie".

Maintenant, cette science nouvelle qu'est la Cybernétique nous éclaire sur le pourquoi de l'extraordinaire efficacité de l'imagerie mentale, montrant que ces résultats ne sont pas dus à la "magie" mais au fonctionnement normal et naturel de l'esprit et du cerveau.

Pour les cybernéticiens, le cerveau humain, le système nerveux et le système musculaire constituent un "servomécanisme" d'une haute complexité (une machine à rechercher automatiquement un but qui "dirige" sa trajectoire vers la cible ou le but par l'emploi de données de retour - le feedback - et d'informations emmagasinées, corrigéant automatiquement sa trajectoire en cas de besoin).

Comme il a été dit plus haut, ce nouveau concept ne signifie pas que

"VOUS" êtes une machine, mais que votre cerveau physique et votre corps fonctionnent comme une machine que "VOUS" manœuvrez. Ce mécanisme créateur automatique et interne ne peut opérer que d'une seule manière. Il doit avoir une cible à viser. Ainsi que le disait Alex Morrison, vous devez d'abord avoir une vision claire du projet avant de pouvoir le réaliser. Lorsque vous voyez clairement ce projet dans votre esprit, votre "mécanisme créateur de succès" interne prend le relais et accomplit le travail bien mieux que vous ne pourriez le faire par un effort conscient et "volontaire".

Au lieu de vous lancer dans l'action par un effort pénible ou par une volonté de fer, tout cela dans l'inquiétude et en pensant aux éléments qui pourraient mal tourner, relâchez la pression, arrêtez d'essayer de "le faire" par la tension et l'effort, représentez-vous la cible convoitée et "laissez" votre mécanisme créateur de succès prendre la relève. Créer l'image mentale du résultat souhaité vous force littéralement à "penser d'une façon positive". Cela ne vous dispense pas par la suite du travail et de l'effort, mais ceux-ci servent à vous projeter vers votre but, au lieu de s'épuiser en un conflit intérieur stérile entre ce que vous "voulez" et "essayez" de faire et ce que vous vous représentez qui est totalement différent.

Trouvez votre meilleur Moi

Ce mécanisme créateur interne peut aussi vous aider à concrétiser les meilleurs aspects de votre "Moi" si vous les trouvez d'abord dans votre imagination et si "vous vous voyez" dans ce nouveau rôle. C'est une condition nécessaire pour transformer la personnalité, quelle que soit la méthode thérapeutique mise en jeu. Donc, avant de changer, on doit "se voir" soi-même dans ce nouveau rôle.

Edward Me GOLDR1CK emploie cette technique pour aider les alcooliques à franchir le "pont" qui sépare l'ancienne personnalité de la nouvelle. Il demande chaque jour à ses "étudiants" de fermer les yeux, de se relaxer au maximum, et de se projeter un "film mental" de la personne qu'ils veulent devenir. Ils s'y voient eux-mêmes sobres et responsables. Ils s'y voient vraiment en train de jouir de la vie sans l'aide de l'alcool. Ce n'est qu'une des méthodes employées par Me Goidrick, mais une des plus efficaces : le taux de guérisons obtenus à "Bridge House" dépasse celui obtenu par n'importe quelle autre organisation antialcoolique de la région.

J'ai personnellement été témoin de certains changements de personnalité qui tiennent du miracle, grâce à la transformation de l'image que l'individu se faisait de lui-même. Et pourtant nous commençons seulement à entrevoir la puissance créatrice en réserve dans l'imagination humaine, et en particulier dans les images de nous-mêmes. Étudions-en par exemple les

implications à partir d'une information émanant de l'agence Associated Press :

Imaginez-vous seulement que vous êtes sain d'esprit

"San-Francisco. Des malades mentaux peuvent améliorer leur sort et même raccourcir leur période d'hospitalisation simplement en s'imaginant qu'ils sont normaux, nous disent deux psychologues de la Vétérans Administration de Los Angeles.

"Les docteurs Harry M. GRAYSON et Léonard B. OLINGER rapportèrent à l'Association Américaine de Psychologie leur expérience tentée sur 45 anciens combattants atteints de dépression nerveuse.

"Ils leur firent d'abord passer l'habituel test de personnalité. Puis ils leur demandèrent de s'y soumettre à nouveau, mais cette fois en répondant aux questions comme s'ils étaient "une personne tout à fait normale et bien adaptée au monde extérieur".

"Les trois quarts d'entre eux réussirent à améliorer leur réponse au test, et chez les plus doués les changements furent très importants."

Afin de répondre au test "comme une personne normale", ils devaient s'imaginer ce qu'aurait fait une personne normale et se mettre à sa place. Cela suffit à les inciter à "agir" et à "sentir" comme tout le monde.

On voit pourquoi le Dr Albert Edward W1GGAM tenait l'image mentale de soi pour "la force la plus puissante en nous".

Sachez la vérité sur vous-même

Le but de la psychologie de l'image-de-Soi n'est pas de créer un Moi illusoire qui serait tout-puissant, arrogant, égoïste et vaniteux. Une telle image serait aussi irréaliste et inappropriée qu'une image d'infériorité. Notre but est de trouver le "vrai moi" et d'ajuster davantage nos images mentales de nous-mêmes aux "objets qu'elles représentent". Les psychologues savent bien qu'en général nous nous sous estimons. En réalité il n'y a pas de "complexe de supériorité". Ceux qui semblent le posséder souffrent en fait du contraire : leur "personnalité supérieure" n'est qu'une parade imaginée pour cacher aux autres et à eux-mêmes un profond sentiment d'infériorité et d'insécurité.

Comment découvrir sa propre vérité ? Comment en avoir une évaluation juste ? Il me semble ici que la psychologie doit se tourner vers la religion. Les Écritures nous disent que Dieu créa l'Homme "un peu plus bas que les anges" et "lui donna la domination" ; que Dieu créa l'Homme à son image. Si nous croyons en un Créateur tout-puissant, omniscient et infiniment bon, nous sommes en mesure d'en déduire des conséquences logiques concernant

ce qu'il a créé : l'Homme.

Tout d'abord un tel créateur si puissant et si savant n'aurait pas fabriqué un produit de basse qualité, pas plus qu'un peintre de génie ne fait des toiles médiocres. Un tel créateur n'aurait pas construit délibérément une œuvre vouée à l'échec, pas plus qu'un constructeur ne désire fabriquer une automobile défectueuse. Selon les "Fondamentalistes", l'unique but de l'homme et sa raison de vivre est : "glorifier Dieu" ; et pour les Humanistes c'est de "se réaliser pleinement".

Mais si on admet que Dieu est un créateur bon et qu'il éprouve pour sa création autant d'affection qu'un père terrestre pour ses enfants, il me semble donc que les Fondamentalistes et les Humanistes disent en fait la même chose. Qu'est-ce qui rend autant un père satisfait et fier si ce n'est de voir sa progéniture réussir à développer au mieux ses facultés et ses talents? N'avez-vous jamais eu l'occasion de vous trouver dans la tribune d'un stade près du père d'un joueur engagé dans le match ? Jésus exprimait la même pensée lorsqu'il nous disait de ne pas cacher la lumière sous le boisseau, mais de laisser notre lumière briller "pour la gloire du Père". Je ne peux croire que cela apporte beaucoup de "gloire" à Dieu quand il voit ses enfants errer misérablement, avec un air craintif de chien battu, craignant de relever la tête et "d'être quelqu'un".

Comme dit le Dr Leslie D. WEATHERHEAD, "Si (...) nous avons en tête une image nous dépeignant comme des minables apeurés et défaitistes, nous devons chasser immédiatement cette image et relever la tête. C'est une image fausse et ce qui est faux doit s'en aller. Dieu nous voit tels des hommes et des femmes en qui et par qui il doit accomplir de grandes œuvres. Il nous voit déjà sereins, confiants et joyeux. Il ne nous voit pas comme de pitoyables victimes de la vie, mais des maîtres dans l'art de vivre ; non implorant la sympathie mais aidant les autres, et donc pensant de moins en moins à nous-mêmes mais remplis d'amour, de joie et du désir de servir. Regardons en face notre vrai Moi qui prend forme dès l'instant où l'on croit qu'il existe. Nous devons admettre que le changement est possible et faire confiance au moi que nous allons devenir. L'ancien sentiment d'infériorité et d'échec doit disparaître. Il est faux et nous n'allons pas accorder foi à ce qui est faux" (Leslie D. Weatherhead, "Prescription for Anxiety").

EXERCICE PRATIQUE

"Pénétrez-vous constamment d'une certaine image de vous-même et elle vous attirera comme un aimant", affirme le Dr Harry Emerson FOSDICK. "Le seul fait de vous imaginer battu rend la victoire impossible. Représentez-vous fortement gagnant et cela contribuera grandement à votre succès. Imaginez-vous sans cesse ce que vous aimeriez être ou faire, et

ce sera le point de départ d'une nouvelle vie."

Votre Image-de-Soi actuelle s'est formée peu à peu à partir des représentations de vous-même créées par votre imagination, laquelle s'est nourrie pour cela des interprétations et des jugements retirés des expériences passées. Cette méthode qui vous a naguère apporté une fausse image de vous-même, utilisez-la maintenant pour en obtenir une vraie.

Ménagez-vous 30 minutes par jour de parfaite solitude. Détendez-vous au maximum, fermez les yeux et exercez votre imagination.

On obtient souvent un meilleur résultat en s'imaginant devant un écran de cinéma en train de regarder un film sur soi-même. Il est nécessaire de faire surgir des images animées et détaillées. Si vous voulez que ces images mentales adhèrent le plus possible à vos expériences réelles, vous devez prêter attention aux moindres signes de cet environnement imaginaire : perspectives, sons, objets, etc. Une de mes patientes employait cette méthode pour vaincre sa peur du dentiste. Elle n'arriva à rien tant qu'elle ne s'intéressa pas à certains détails du film imaginaire : l'odeur de l'antiseptique qui régnait dans le cabinet, le contact du cuir recouvrant le fauteuil, les ongles bien manucuré de la main du dentiste s'approchant de sa bouche, etc. Ces détails concrets sont capitaux, car vous réalisez là une expérience pratique. Une imagination animée et précise équivaut pour votre système nerveux à une expérience de la vie réelle.

Très important aussi le fait de vous voir pendant 30 minutes agir et réagir comme il faut pour la réussite idéale. Peu importe comment vous vous comportiez hier. Pas besoin de vous forcer à croire que demain vous agirez d'une manière idéale. Votre système nerveux s'occupera de cela en temps voulu... si vous continuez à vous exercer. Regardez-vous en train de sentir, d'"être" tel que vous désirez être. Ne vous dites pas : "J'agirai ainsi demain". Songez simplement : "Je m'imagine maintenant en train de me conduire de la sorte" pendant 30 minutes. Imaginez ce que vous ressentiriez si vous aviez déjà cette personnalité dont vous rêvez. Vous étiez timide et apeuré ? Regardez-vous évoluer parmi les gens avec la plus parfaite aisance et jouissez de cette situation. Vous étiez angoissé en certaines occasions ? Regardez-vous vous comportant d'une manière pondérée et terme en toute confiance ; et sentez se répandre en vous la confiance et la chaleur.

Cet exercice introduit de nouvelles données dans les "mémoires" de votre cerveau et de votre système nerveux central. Il construit une image nouvelle de vous-même. Pratiquez-le régulièrement, et vous vous surprendrez à "agir différemment" plus ou moins d'une manière automatique et spontanée, sans même avoir besoin d'essayer. C'est ainsi que cela doit se passer. Est-il nécessaire actuellement de vous "forcer", de "réfléchir" pour vous sentir inefficace et agir dans le mauvais sens ? Vos actions et sentiments inadéquats présents sont produits spontanément et automatiquement par les données réelles et imaginaires que vous avez fournies à votre mécanisme automatique

interne. Vous vous rendrez compte que ce mécanisme réagit de la même façon automatique à toute pensée ou expérience, qu'elle soit positive ou négative.

Points capitaux à noter:
(Remplissez vous-même)

1
2
3
4
5

Votre cas personnel : rapportez ici vos expériences passées expliquées par les principes dévoilés dans ce chapitre :

(1) Sur la remarquable efficacité de l'Imagination créatrice Jointe a la pratique d'un sport, voir chapitre IV de "Les cosmonautes de l'Inconscient" d'Adam Smith (Ed laffont) et "Psychologie" n° 82 (NDT).

CHAPITRE IV

Déshypnotisez-vous des fausses croyances

Mon ami le Dr Alfred ADLER alors qu'il était encore un jeune garçon fit une expérience qui montre bien à quel point une croyance peut avoir de pouvoir sur le comportement et les capacités. Il avait pris un mauvais départ en arithmétique et son professeur devint persuadé qu'il "était fermé aux maths". Ce dernier avertit ses parents de ce "fait" et leur demanda de ne pas trop attendre de leur **enfant**. Ils en furent également persuadés. Adler admit passivement cette appréciation qu'on lui appliquait. Ses notes en arithmétique prouvent qu'ils avaient raison (1). Un jour, pourtant, il eut une intuition soudaine lui indiquant comment résoudre un problème que le professeur avait posé au tableau, et pour lequel aucun des autres élèves n'avait rien trouvé. Il le déclara au maître qui ne put s'empêcher de rire, ainsi que toute la classe. Sur quoi, il se vexa, fonça au tableau, et résolut le problème à l'étonnement général. Du même coup il se rendit compte qu'il pouvait comprendre l'arithmétique. Il reprit confiance en ses capacités et parvint à devenir un bon élève en mathématiques.

L'expérience du Dr Adler est étrangement semblable à celle d'un patient que j'ai traité il y a quelques années ; c'était un homme d'affaires qui voulait réussir à parler en public car il voulait délivrer un message capital concernant son triomphe stupéfiant dans un domaine difficile. Il possédait une bonne voix et un bon sujet, mais était incapable de se tenir debout face à des étrangers et de faire passer son message. Ce qui le retenait c'était sa croyance de ne pouvoir être apte à réaliser un bon discours. Il était persuadé qu'il n'arriverait pas à impressionner l'auditoire, uniquement parce qu'il n'avait

pas un physique imposant. Il n'avait pas le profil d'un manager performant... Cette croyance était incrustée si profondément en lui qu'il était oppressé par un poids énorme chaque fois qu'il devait se tenir face à un groupe de gens et leur parler. Il en conclut à tort que si une opération pouvait améliorer son apparence, il gagnerait alors toute la confiance dont il avait besoin. Une opération aurait pu être le bon moyen mais elle aurait pu aussi ne pas l'être... mon expérience avec d'autres patients m'avait montré qu'un changement physique ne garantit pas toujours un changement de personnalité. Dans le cas de cet homme, la solution fut trouvée lorsqu'il acquit la conviction que sa croyance négative l'empêchait de transmettre l'information vitale qu'il détenait. Il réussit, en remplaçant la croyance négative par une croyance positive, à savoir qu'il possédait un message d'une extrême valeur que lui seul pouvait délivrer et que peu importait son apparence. Il devint, en temps voulu, l'un des orateurs les plus recherchés dans le monde des affaires. La seule transformation s'opéra dans sa croyance et dans son Image-de-Soi.

Je voudrais maintenant souligner le point suivant : Adler avait été hypnotisé par une fausse croyance le concernant. Hypnotisé non au sens figuré mais au sens littéral et bien réel. Rappelez-vous qu'au chapitre précédent nous avons dit que le pouvoir hypnotique est un pouvoir de croyance. Je me permets de répéter ici l'explication que donne le Dr BARBER du "pouvoir" hypnotique : "Nous avons constaté que les sujets hypnotisés ne sont capables de faire des choses étonnantes que s'ils sont convaincus que les paroles de l'hypnotiseur sont des affirmations vraies (...). Si l'hypnotiseur arrive à mener le sujet jusqu'au point où celui-ci est certain de la véracité des dires de l'hypnotiseur le sujet se comporte alors différemment car il pense et croit différemment.

Voici le point essentiel à retenir : peu importe d'où viennent les idées et comment vous les trouvez, cela n'a aucune importance. Vous pouvez très bien n'avoir jamais rencontré d'hypnotiseur professionnel. Vous pouvez très bien n'avoir jamais été "hypnotisé" au sens propre du terme. Si vous avez accepté une idée - venant de vous, de vos professeurs, de vos parents ou amis, ou d'une publicité - ou de toute autre source, si vous avez l'intime conviction que cette idée est vraie, elle a sur vous le même pouvoir que les paroles d'un hypnotiseur sur un sujet.

L'expérience du Dr ADLER - des recherches scientifiques l'ont prouvé - n'est pas un cas exceptionnel, mais elle est caractéristique de presque tous les étudiants qui ont de mauvais résultats. Au premier chapitre nous avons parlé de la façon dont Prescott LECKY avait fait progresser d'une manière presque miraculeuse les résultats d'écoliers en leur apprenant à transformer leur Image-de-Soi. Après des milliers d'expériences et de nombreuses années de recherches, Lecky arriva à la conclusion que des résultats scolaires médiocres sont, dans presque tous les cas, dûs, jusqu'à un certain degré, à la "conception de soi" et à la "définition de soi" que les élèves ont d'eux-mêmes. Ces élèves avaient été littéralement hypnotisés par des idées du genre : "Je

n'y comprends rien", "j'ai une personnalité trop faible,,, "je suis nul en arithmétique", "je suis incapable d'articuler convenablement", "je suis laid (ou laide)", "je n'ai pas l'esprit pratique", etc. Avec de telles définitions de soi, l'élève ne pouvait qu'avoir de mauvais résultats afin de rester "logique" avec lui-même. Avoir de mauvais résultats devint inconsciemment pour lui une "finalité morale". Selon son point de vue, obtenir de bons résultats serait pour lui aussi "faux" que de voler s'il s'était défini comme quelqu'un d'honnête.

Le cas du représentant hypnotisé

Dans son livre : "Les Secrets de la Vente réussie", John D. MURPHY rapporte comment Elmer WHEELER employa la théorie de Lecky pour augmenter les gains d'un représentant.

"Elmer Wheeler avait été appelé en qualité de conseiller de vente par une firme. Le directeur des ventes dirigea son attention sur un cas tout à fait remarquable. Un certain représentant se débrouillait pour gagner tous les ans à peu près 5.000 dollars, quel que soit le secteur qui lui était attribué ou la commission qu'il recevait. Comme ce représentant avait eu de bons résultats sur un secteur assez réduit, on lui en donna un plus vaste et plus rentable. Mais l'année suivante, le montant de sa commission était resté à peu près le même que lorsqu'il exerçait dans le petit secteur, c'est-à-dire 5.000 dollars. L'année suivante, la compagnie augmenta les commissions de tous les représentants mais notre homme trouva encore le moyen de ne gagner toujours que 5.000 dollars. On l'affecta alors à l'un des secteurs les plus durs prospecté par la compagnie et encore et toujours il arriva à ses 5.000 dollars habituels.

"Wheeler eut un entretien avec ce représentant et il comprit que la clé du problème ne se trouvait pas dans le secteur mais dans l'estimation personnelle que le représentant se faisait de lui-même. Il s'évaluait comme quelqu'un capable de gagner 5.000 dollars par an ; et tant qu'il garda cette conception de lui-même, les conditions extérieures avaient peu d'importance.

"Lorsqu'on lui assignait un secteur médiocre, il travaillait dur pour arriver à ces 5.000 dollars. Quand on l'affectait à un bon secteur il se trouvait toutes sortes d'excuses qui émergeaient lorsqu'il atteignait son plafond de 5.000 dollars. Une fois, dès qu'il eut atteint son but, il tomba malade et fut incapable de travailler davantage cette année-là, bien que les médecins ne trouvaient chez lui rien d'anormal ; et il guérit miraculeusement le 1er janvier suivant."

Comment une fausse croyance a vieilli un homme de 20 années

Dans un autre livre (Maxwell MALTZ, Adventures in Staying Young) j'ai rapporté en détail l'histoire de "Mr Russell" et comment il se trouva

vieilli de 20 années en une journée, ou presque, à cause d'une idée fausse, puis retrouva sa jeunesse aussi rapidement lorsqu'il accepta la réalité. En deux mots, voici l'histoire : Je réalisai une opération d'esthétique sur la lèvre inférieure de "Mr Russell" pour un tarif très modeste à la condition expresse qu'il dise à sa petite amie que l'opération lui avait coûté toutes ses économies. Son amie ne voyait aucune objection à ce qu'il dépense de l'argent pour elle ; et elle affirmait qu'elle l'aimait mais elle expliquait qu'elle ne pourrait l'épouser tant qu'il aurait cette lèvre inférieure disgracieuse. Pourtant lorsqu'il lui parla de l'opération et lui montra fièrement sa nouvelle bouche, sa réaction fut exactement celle que j'avais prévue, mais pas celle à laquelle s'attendait Mr Russel. Elle entra dans une colère hystérique, le traita de fou d'avoir dépensé tout son argent, et lui signifia en termes crus qu'elle ne l'avait jamais aimé, qu'elle ne l'aimerait jamais et qu'elle l'avait fait tout simplement marcher aussi longtemps qu'il avait de l'argent à dépenser pour elle. Elle alla même plus loin que ce que j'avais prévu. Dans sa colère et son dépit elle annonça qu'elle allait lui jeter un sort par le vaudou. Mr Russell et son amie étaient natifs d'une île des Indes orientales où le Vaudou est pratiqué par des indigènes ignorants et superstitieux. Sa famille était civilisé ; il avait acquis un certain bagage culturel et était diplômé.

Lorsqu'au paroxysme de sa colère son amie lui "jeta le sort", il se sentit vaguement mal à l'aise mais ne s'en inquiéta pas outre mesure.

Mais il se rappela avoir, peu de temps après, constaté avec étonnement un étrange petit bouton dur à l'intérieur de sa lèvre. Un "ami" qui connaissait la magie vaudou, insista pour qu'il voie un certain "Dr Smith" qui lui affirma tout de go que le bouton apparu à l'intérieur de sa bouche, était le redoutable "Bug africain" qui allait dévorer lentement sa vitalité et toute sa force. Mister Russell commença à s'inquiéter et à rechercher les signes d'affaiblissement. Il ne tarda pas à les trouver. Il perdit tout appétit et devint insomniaque.

J'appris tout ceci de "Mr Russell" quand il revint à mon bureau plusieurs semaines après sa dernière visite. Ma bonne ne le reconnut pas, et pour cause. Le 1" Russell qui avait fait appel à moi était un individu assez impressionnant, aux lèvres épaisses et le reste à l'avenant. Il mesurait environ 1,90 m, c'était un homme solide au physique d'athlète, toute son allure dégageait une dignité intérieure et lui donnait une personnalité magnétique. Même les pores de sa peau semblaient exhale une vitalité presque animale.

Le Mr Russell qui se trouvait maintenant assis à mon bureau avait vieilli d'au moins 20 années. Ses mains tremblaient comme celles d'un vieillard. Ses yeux et ses joues étaient pochés. Il devait avoir perdu environ 15 kg. Tous les changements survenus dans son aspect étaient caractéristiques du processus que la science médicale nomme, à défaut d'un nom plus juste, le "vieillissement".

Après un examen rapide de la bouche de Mr Russell, je l'assurai que je

pourrais le débarrasser de son "Bug africain" en moins de 30 minutes, ce que je fis. Le bouton qui lui avait causé toutes ces complications était tout simplement une petite excroissance du tissu cicatriciel due à son opération. Je l'ôtai, le tint dans ma main, et lui montrai. La chose importante c'est qu'il vit la vérité et y crut. Il poussa un soupir de soulagement ; ce fut comme s'il y avait un changement presqu'immédiat dans son attitude et son expression. Plusieurs semaines après, je reçus une lettre charmante de mon client, accompagnée d'une photo de lui et sa femme. Il était retourné dans son pays et avait épousé son amie d'enfance. L'homme sur la photo était le premier Mr Russell ; de nouveau il était redevenu jeune du jour au lendemain. Une croyance fausse l'avait fait vieillir de 20 ans. Non seulement la vérité l'avait délivré de la peur et lui avait redonné confiance, mais elle avait vraiment inversé le "processus de vieillissement".

Si vous aviez pu voir comme moi Mr Russell "avant" et "après", vous ne douteriez plus le moins du monde du pouvoir que peut exercer la croyance, et du fait qu'une idée acceptée comme vraie, quelle que soit son origine, peut être en tous points aussi puissante que l'hypnose.

Tout le monde est-il hypnotisé ?

Il n'est pas exagéré de dire que chaque être humain est hypnotisé à un certain degré, soit par les idées qu'il a acceptées des autres sans critique, soit par les idées qu'il s'est répétées à lui-même ou dont il s'est convaincu qu'elles sont la vérité. Ces idées négatives ont exactement les mêmes effets sur notre comportement que les idées négatives introduites dans l'esprit d'un sujet par un hypnotiseur professionnel. Avez-vous déjà assisté à une authentique et sérieuse démonstration d'hypnotisme ? Si ce n'est pas le cas laissez moi vous décrire quelques-uns des phénomènes les plus simples entraînés par la suggestion de l'hypnotiseur.

L'hypnotiseur dit à un joueur de football que sa main est collée à la table, qu'il ne peut plus la soulever. Pour le footballeur, ce n'est pas une question de "ne pas vouloir essayer" ; tout simplement il ne peut pas. Il se tend et lutte jusqu'à faire ressortir comme des cordes les muscles de son bras et de son épaule. Mais sa main reste totalement clouée à la table.

L'hypnotiseur dit à un champion d'haltérophilie qu'il ne peut pas soulever un crayon du bureau. Bien qu'il puisse en temps normal hisser par-dessus ses épaules un poids de 180 kg, maintenant il ne peut vraiment pas soulever le crayon.

Tout à fait curieusement dans les exemples ci-dessus, l'hypnose n'affaiblit pas les athlètes. Potentiellement, ils sont aussi forts que d'habitude. Mais sans s'en rendre compte conscientement, ils travaillent contre eux-mêmes. D'un côté, ils "essayent" de soulever leur main ou le crayon par un effort volontaire

et ils contractent réellement les muscles d'élévation appropriés. Mais d'un autre côté, l'idée "vous ne pouvez pas le faire", oblige les muscles antagonistes à se contracter tout à fait indépendamment de leur volonté. L'idée négative les conduit à se vaincre eux-mêmes, ils ne peuvent exprimer ni mettre en jeu toute leur force disponible.

On teste sur un dynamomètre la force du poignet d'un athlète, elle s'élève à 45 kg. Tous ses efforts intensifs ne peuvent pas faire avancer l'aiguille au-delà de la ligne des 45 kg.

Maintenant on l'hypnotise et on lui dit : "Vous êtes très fort. Plus fort que vous ne l'avez jamais été de toute votre vie. Plus fort, beaucoup plus fort. Vous êtes surpris de la puissance de votre force". On mesure de nouveau la force de son poignet. A présent il fait monter facilement l'aiguille jusqu'à la ligne des 57 kg.

Cette fois encore, aussi curieux que cela puisse paraître, l'hypnose n'a rien ajouté à sa véritable force. La suggestion hypnotique n'a fait que vaincre une idée négative qui l'avait précédemment empêché d'exprimer toute sa puissance. En d'autres termes, l'athlète, dans son état conscient habituel, par la croyance négative qu'il pouvait ne soulever que 45 kg, avait imposé une limite à ses possibilités. L'hypnotiseur n'a fait que supprimer ce blocage mental et lui a permis d'exprimer sa force réelle. L'hypnose l'avait littéralement "déshypnotisé" temporairement de ses croyances auto-limitatives le concernant.

Ainsi que l'a dit le Dr BARBER, il est terriblement facile, lorsque l'on voit se produire des phénomènes assez miraculeux au cours d'une séance d'hypnotisme, de supposer chez l'hypnotiseur lui-même quelque pouvoir magique. Le bégue se met à parler avec facilité. Le timide, calme et réservé, devient audacieux, équilibré et fait un surprenant discours. Un autre individu qui n'est pas spécialement doué pour le calcul par écrit lorsqu'il est conscient, arrive à multiplier mentalement deux nombres à 3 chiffres. Apparemment tout ceci se produit uniquement parce que l'hypnotiseur leur dit qu'ils peuvent le faire et il les enjoint de le faire sans délai. Pour les observateurs présents, les "mots" de l'hypnotiseur ont une puissance magique. Ce n'est pourtant pas le cas. Le pouvoir, la capacité foncière à réaliser ces actions était constamment inhérente chez ces sujets, bien avant qu'ils ne rencontraient l'hypnotiseur. Les sujets étaient cependant incapables d'utiliser ce pouvoir car ils ne savaient pas eux-mêmes qu'ils le possédaient. Ils l'avaient refoulé et mis à l'écart, à cause de leurs propres croyances négatives. Sans s'en rendre compte, ils s'étaient hypnotisés eux-mêmes jusqu'à croire qu'ils ne pourraient faire tout cela. Il serait donc plus juste de dire que l'hypnotiseur les a "dés hypnotisés" que de dire qu'il les a hypnotisés.

Qui que vous soyez, quel que soit votre degré d'échec auquel vous croyez, vous possédez en vous la capacité et

le pouvoir de faire tout ce dont vous avez besoin pour être heureux et réussir. Vous avez dès maintenant en vous le pouvoir de faire des choses que jamais vous n'auriez imaginées possibles. Ce pouvoir vous appartient dès l'instant où vous pouvez changer vos croyances et aussi vite que vous pouvez vous dès hypnotiser de ces idées : "je ne peux pas", "je ne vaut rien", "je ne le mérite pas" et autres pensées auto-limitatives.

Vous pouvez vous guérir de votre complexe d'infériorité

Au moins 95 % des gens voient, à un degré ou à un autre, leur vie ruinée par des sentiments d'infériorité ; et pour des millions d'entre eux, ce sentiment d'infériorité est un sérieux handicap vers le succès et le bonheur.

Dans un certain sens, chaque être humain sur la surface de la terre est inférieur à un ou plusieurs autres. Je sais que je ne peux soulever un poids aussi lourd que Paul Andersen, lancer le poids de 7 kg aussi loin que Parry O'Brien, ni danser aussi bien qu'Arthur Murray. Tout cela je le sais mais il n'en découle pour moi aucun sentiment d'infériorité et ma vie n'en est pas ruinée pour autant, tout simplement parce que je ne me compare pas avec eux d'une manière défavorable pour moi, et ne me sens pas bon à rien uniquement en raison de mon incapacité à réaliser certaines choses aussi bien ni avec autant de talent Qu'eux. Je sais également que dans mon quartier, toute personne rencontrée, depuis le crieur de journaux au carrefour jusqu'au directeur de banque, m'est supérieur sous certains aspects. Mais aucun d'entre eux ne peut restaurer un visage balafré, ni faire nombre d'autres actions aussi bien que moi. Et je suis persuadé qu'ils ne s'en sentent pas inférieurs pour autant.

L'origine des sentiments d'infériorité ne se trouve pas dans les "faits" ou dans les expériences, mais dans les conclusions que nous retirons de ces faits, et dans notre évaluation de ces expériences. Par exemple, je suis un haltérophile inférieur et un danseur inférieur, c'est un fait. Cependant, cela ne me transforme pas en une "personne inférieure". L'incapacité de Paul Andersen et d'Arthur Murray à pratiquer la chirurgie en fait des "chirurgiens inférieurs" mais non des "personnes inférieures". Dans l'évaluation de soi, tout dépend sur quelles normes nous nous basons et à qui nous empruntons ces normes.

Ce n'est pas la connaissance d'une véritable infériorité de talent ou de savoir qui nous donne un complexe d'infériorité et trouble nos vies. Ce qui provoque ceci c'est le sentiment d'infériorité.

Et ce sentiment d'infériorité surgit pour une seule raison qui est la suivante : nous nous jugeons nous-mêmes et nous nous évaluons, non par rapport à notre propre "norme" ou "niveau", mais par rapport à la "norme" de certaines autres personnes. Lorsque nous agissons ainsi, nous arrivons toujours en deuxième position, et ceci sans aucune exception. Et parce que nous pensons et croyons et devenons persuadés que nous devrions atteindre la "norme" des autres nous nous sentons misérable, de second ordre, et nous en concluons que quelque chose ne tourne pas rond chez nous. La conclusion logique de ce

processus bancal de raisonnement est de considérer que nous ne sommes pas "digne" ; que nous ne méritons pas le succès et le bonheur ; et qu'il serait déplacé pour nous d'épanouir totalement nos capacités et nos talents quels qu'ils puissent être sans nous trouver obligés de nous justifier ou de nous sentir coupables à leur sujet (2).

Tout ceci se produit parce que nous nous sommes laissé hypnotiser par l'idée complètement erronée : "Je devrais être de telle et telle manière", ou "je devrais ressembler à tout le monde". Si on analyse la seconde pensée, on peut rapidement discerner ce qu'elle contient de fallacieux, car, en vérité, il n'existe pas d'étonnement universel applicable à "tout le monde". "Tout le monde" se compose d'individus, et il n'y en a pas deux qui se ressemblent.

Une personne souffrant d'un complexe d'intériorité remédié invariablement à cette erreur en faisant des efforts pour être supérieure. Ses sentiments trouvent leur origine dans la fausse prémissse qu'elle est inférieure. A partir de cette fausse prémissse se construit toute une structure de "pensée logique" et de sentiment : si elle ne se sent pas bien à cause de son infériorité, la thérapeutique consiste à la rendre aussi bonne que tout le monde, et la façon de se sentir bien est de la rendre supérieure. Cette lutte pour la supériorité lui cause davantage de trouble et de frustration, et même parfois une névrose qui n'existe pas auparavant. Elle en devient plus malheureuse que jamais, et plus elle s'entête à essayer plus elle devient tourmentée.

L'Infériorité et la Supériorité sont les deux faces de la même pièce de monnaie. La guérison consiste à se rendre compte que c'est la pièce qui est fausse. La vérité sur vous, la voici :

Vous n'êtes pas "inférieur".

Vous n'êtes pas "supérieur".

Vous êtes simplement "Vous".

"Vous", en tant que personnalité unique, n'êtes comparable à aucun autre, tout simplement parce qu'il n'y a personne au monde qui soit comme vous, pas même ceux qui vous ressemblent le plus. Vous êtes un individu. Vous êtes unique. Vous n'êtes pas "comme" quelqu'un d'autre et vous ne pourrez jamais devenir "comme" qui que ce soit d'autre. Vous n'êtes pas "supposé" être comme qui que ce soit et personne n'est "supposé" être comme vous.

Dieu n'a pas créé un être standardisé et étiqueté du label "c'est ainsi". Il a créé des êtres humains aussi uniques et individuels que chaque flocon de neige créé par lui.

Il a créé les grands et les petits, les gros et les minces, les maigres et les gras, les noirs, les jaunes, les rouges et les blancs. Il n'a jamais montré aucune préférence pour une taille, une forme ou une couleur particulière. Abraham LINCOLN a dit un jour : "Pour en avoir tant créé. Dieu devait aimer les gens ordinaires". Il se trompait. Il n'y a pas d' "homme ordinaire", pas de modèle standard. Il aurait été plus près de la vérité s'il avait dit : "Dieu devait aimer les gens hors du commun pour en avoir tant créé".

Un "complexe d'infériorité" et le ralentissement de l'activité qui l'accompagne peut être produit sur commande dans un laboratoire de psychologie. Il suffit simplement d'établir une "norme" ou une "moyenne", puis de convaincre le sujet qu'il n'atteint pas cette moyenne. Un psychologue qui désirait trouver comment les sentiments d'infériorité influaient sur la capacité de résoudre les problèmes fit passer une série de tests de routine à ses étudiants. "Mais il prit soin de les avertir qu'une "personne de niveau moyen" pouvait terminer le test dans un temps qui représentait en fait le cinquième du temps nécessaire en réalité. Lorsqu'au cours du test une sonnerie retentissait pour signaler qu'une personne de "niveau moyen" aurait alors terminé, certains parmi les sujets les plus brillants devinrent angoissés et vraiment incompétents, allant jusqu'à se traiter d'idiots ("Qu'avez-vous dans la tête?", *Science Digest*, février 1952).

Arrêtez de vous mesurer selon "leurs" standards. Vous n'êtes pas "eux" et vous ne les atteindrez jamais, pas plus qu'eux-mêmes ne peuvent ni ne doivent se mesurer à vos standards. Dès que vous aurez saisi cette vérité simple et évidente et que vous l'aurez acceptée et entérinée, votre sentiment d'infériorité disparaîtra.

Le psychiatre Norton L. WILLIAMS, s'adressant récemment à un colloque de médecine, affirmait que l'anxiété et le sentiment d'insécurité de l'homme moderne était le résultat d'un manque de "réalisation de soi" et qu'on ne peut parvenir à la sécurité intérieure qu'en découvrant en soi-même une individualité, un être unique et distinct conforme à l'idée d'un être créé à l'image de Dieu". Il disait également que la réalisation de soi s'acquiert par "la simple croyance d'être une créature unique, par un sens très développé d'une grande attention à tous êtres et à toutes choses, et par le sentiment d'influencer autrui d'une façon constructive, grâce à sa propre personnalité".

Comment employer la relaxation pour vous déshypnotiser

La relaxation physique joue un rôle clé dans le processus de déshypnotisation. Nos croyances actuelles, qu'elles soient positives ou négatives, vraies ou fausses, se sont formées sans effort, sans conscience d'une tension et sans l'intervention de la volonté. Nos habitudes, bonnes ou mauvaises, se sont constituées de la même manière. Il s'ensuit que nous devons employer le même procédé pour créer de nouvelles croyances ou de nouvelles habitudes, c'est-à-dire pendant un état de relaxation.

Il a été largement démontré que vouloir essayer d'employer l'effort ou la volonté pour changer les croyances ou se guérir d'habitudes néfastes, loin de produire un effet bénéfique, produit l'effet inverse. Emile COUE, le petit pharmacien français qui a étonné le monde vers 1920 avec les résultats qu'il avait obtenus grâce au "pouvoir de suggestion", affirmait que l'effort était la

raison principale qui empêchait la plupart des gens d'employer leurs pouvoirs intérieurs. "Vos suggestions (buts idéaux) doivent être faites sans effort si vous voulez qu'elles soient efficaces" disait-il. Une autre parole célèbre de Coué était contenue dans sa "Loi de l'effort inverse" : "Lorsque la Volonté et l'Imagination entrent en conflit, l'Imagination gagne invariablement".

Le Docteur Knight DUNLAP passa sa vie à étudier les processus de l'habitude et de l'apprentissage ; il fit probablement davantage d'expériences sur le sujet que n'importe quel autre psychologue. Ses méthodes réussissaient à supprimer les habitudes telles que se ronger les ongles, sucer son pouce, avoir des tics au visage et d'autres manies plus graves, alors que les autres méthodes avaient échoué. Le cœur même de son système consistait à avoir découvert que l'effort était l'obstacle principal pour casser une mauvaise habitude ou pour en acquérir une nouvelle. Faire un effort pour refroidir l'habitude ne fait que renforcer celle-ci, découvrit-il. Ses expériences prouvent que la meilleure façon pour supprimer une habitude est de former une image mentale bien claire des résultats désirés, et de s'exercer sans effort à atteindre ce but. Dunlap constata qu'à la fois la "conduite positive" (refroidir l'habitude) et la "conduite négative" (continuer l'habitude consciemment et volontairement) auraient toutes les deux un effet bénéfique à condition de garder constamment à l'esprit le résultat final désiré.

"Si l'on doit acquérir une habitude de réponse, ou si un modèle de réponse doit devenir habituel", dit-il, "il est essentiel d'avoir une idée de la réponse qui doit se former ou d'avoir une idée du changement d'environnement qui sera produit par la réponse... Bref, dans un apprentissage, le facteur important consiste à penser à un objectif à atteindre, soit comme un modèle de comportement spécifique, soit comme le résultat d'un comportement associé au désir d'atteindre l'objectif." (Knight DUNLAP, Personal Adjustment.)

Dans de nombreux cas, la simple mise à l'écart de l'effort ou d'une tension trop importante de la conscience, est suffisante en elle-même pour éliminer le modèle négatif de comportement. Le Dr James S. GREENE, fondateur de l'Hôpital National pour les troubles de la parole (New York) avait cette devise : "A partir du moment où ils peuvent se relaxer, ils peuvent aussi parler". Le Dr Matthew N. CHAPPELL a bien montré que très souvent si l'on emploie l'effort ou la "volonté" pour combattre l'inquiétude ou y résister, cela suffit à entretenir l'inquiétude. (Matthew N. Chappell "Comment maîtriser l'inquiétude".)

La relaxation physique, lorsqu'elle est pratiquée quotidiennement, fait surgir parallèlement une "attitude de relaxation mentale" qui nous permet de mieux contrôler consciemment notre mécanisme automatique. La relaxation physique possède aussi en elle-même une puissante influence pour nous "dés hypnotiser" de nos modèles d'attitudes et de réactions négatives.

Comment se servir de l'imagerie mentale pour se relaxer

EXERCICE PRATIQUE : (à faire au moins pendant 30 mn/jour).

Installez-vous confortablement dans un fauteuil ou étendez-vous sur le dos. Laissez jouer consciemment et le plus possible vos divers groupes de muscles et cela sans faire trop d'effort. Soyez simplement conscient et attentif aux diverses parties de votre corps et laissez-vous aller. Vous constaterez que vous pouvez toujours vous relaxer volontairement jusqu'à un certain degré. Cessez de vous plisser le front, laissez-le se détendre. Relâchez un peu la tension de vos mâchoires. Laissez vos mains, vos bras, vos épaules, vos jambes se relaxer un peu plus qu'ils ne le sont. Consacrez environ 5 minutes à cet exercice puis arrêtez complètement de prêter toute attention à vos muscles. Ceci représente la limite de ce que peut faire le contrôle conscient. A partir de là, vous vous relaxerez de plus en plus, en utilisant votre mécanisme créatif pour vous procurer automatiquement un état de détente. En résumé, vous allez utiliser les "images de but" créées par votre imagination, et laisser votre mécanisme automatique réaliser ces buts pour vous.

Image mentale n° 1

Avec les yeux de l'esprit, voyez-vous reposant étendu sur le lit. Imaginez- vous Que vos jambes sont en béton. Voyez-vous couché là avec ces 2 jambes très lourdes, en béton. Voyez-les s'enfoncer profondément dans le matelas en raison de leur poids important. Et maintenant imaginez que vos bras et vos mains sont en béton. Eux aussi sont très lourds, ils exercent une pression énorme sur le lit et s'y enfoncent profondément. Toujours avec les yeux de l'esprit imaginez qu'un ami arrive dans la pièce et essaye de soulever vos jambes de béton. Il saisit vos pieds et tente de les lever. Mais ils sont trop lourds pour lui. Il ne peut y arriver. Faites la même chose pour les bras, le cou, etc.

Image mentale n° 2

Votre corps est une marionnette géante. Vos mains sont reliées à vos poignets par des ficelles assez lâches. Votre avant-bras est fixé à votre coude de la même manière, et votre bras à votre épaule. Vos pieds, vos mollets, vos cuisses sont aussi reliées par une ficelle. Votre cou se réduit à une seule ficelle très souple. Les ficelles qui actionnent vos mâchoires et rattachent vos lèvres l'une à l'autre se sont tellement détendues et allongées que votre menton s'est affaissé sur votre poitrine. Toutes les diverses ficelles qui relient toutes

les parties de votre corps sont lâches et détendues, et votre corps est étalé en travers du lit.

Image mentale n° 3

Votre corps se compose d'une série de ballons de caoutchouc gonflés. Une valve s'ouvre dans chacun de vos pieds, et l'air commence à s'échapper de vos jambes, qui alors s'affaissent de plus en plus jusqu'à ne plus former que des tubes de caoutchouc dégonflés, étendus à plat sur le lit. Puis une valve s'ouvre dans votre poitrine et dès que l'air s'échappe, votre tronc commence à s'affaisser mollement sur le lit. Continuez avec les bras, la tête et le cou

Image mentale n° 4

Beaucoup de lecteurs trouveront sans doute que cet exercice est de tous le plus relaxant. Remémorez-vous simplement une scène agréable et délassante de votre passé. Il existe bien un moment dans la vie de chacun d'entre nous où nous nous sommes sentis à l'aise, détendu, et en paix avec le monde. Choisissez cette vision personnelle de détente dans votre passé et faites ressurgir tous les détails de votre mémoire. Elle peut être une scène paisible de pêche au bord d'un lac de montagne. Accordez alors une attention bienveillante à tous les petits éléments annexes de l'environnement. Rappelez-vous les rides sur l'eau calme. Quels sons entendiez-vous ? Le léger bruissement des feuilles ? Vous vous souvenez sans doute avoir été assis parfaitement détendu, à moitié somnolent, devant un feu de bois, il y a très longtemps. Entendez-vous le craquement des bûches ? Voyez-vous les étincelles qu'ellesjetaient ? Quoi d'autre ? Ou peut-être avez-vous choisi de vous rappeler une détente au soleil sur une plage. Comment sentiez-vous le contact du sable sur votre corps ? Sentiez-vous la douée chaleur du soleil imprégner votre corps, presque comme une chose tangible ? Une brise légère soufflait-elle ? Y avait-il des mouettes sur la plage ? Plus vous pourrez vous rappeler et vous représenter ces détails anodins, mieux vous réussirez à vous relaxer.

C'est par des exercices quotidiens que vous ferez apparaître, de plus en plus clairement, ces images mentales ou souvenirs. Cet apprentissage aura également un effet cumulatif. Le lien entre l'image mentale et la sensation physique sera renforcé par la pratique. Vous deviendrez de plus en plus doué pour vous relaxer, et cela aussi sera "remémoré" lors des futurs exercices pratiques.

Points à retenir de ce chapitre (à remplir)

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)

CAS VECU:

(1) Ainsi se ferme la boucle de l'effet Pygmalion ou "prédition auto-déterminante" lorsqu'un professeur persuadé de la faiblesse - ou de la force - d'un élève, va tendre à le fixer à ce niveau, quelle que soit la valeur de l'élève (NDT).

(2) Vouloir ressembler et imiter les autres est aussi vain que de vouloir mesurer 1,70 m si telle est la "norme" ou avoir 30 ans si tel est l'âge moyen (NDT).

CHAPITRE V

Comment utiliser le pouvoir de la pensée rationnelle

Bon nombre de mes patients sont franchement déçus quand je leur prescris une chose aussi simple que celle d'utiliser la puissance naturelle de leur raison comme moyen de transformer leurs croyances négatives et leur comportement. Pour certains, cela semble incroyablement naïf et dépourvu de toute rigueur scientifique. Et pourtant l'essentiel c'est que "ça marche". Et comme nous le verrons plus loin, cette méthode est basée sur des découvertes scientifiques tout à fait fiables.

L'erreur que font communément les gens est de croire que la pensée rationnelle, logique et consciente, n'a aucun pouvoir sur les processus et les mécanismes inconscients, et qu'il est nécessaire d'aller remuer au fond de la matière de "l'inconscient" pour transformer les croyances, les sentiments et les comportements négatifs.

Notre mécanisme automatique, ou ce que les Freudiens appellent "l'Inconscient", est absolument impersonnel. Il fonctionne comme une machine et n'a pas de "volonté" bien à lui. Il essaye toujours de réagir conformément à nos croyances et à l'interprétation que l'on a de l'environnement. Il cherche toujours à nous donner les sentiments appropriés et à accomplir les buts que, consciemment, l'on se fixe. Il fonctionne seulement à partir des données qu'on lui fournit sous forme d'idées, de croyances, d'interprétations, d'opinions.

C'est la pensée consciente qui est le "bouton de commande" de notre mécanisme inconscient. Ce fut par la pensée consciente, bien que peut-être irrationnelle

et irréaliste, que l'appareil inconscient a développé ses modèles de réaction négative et inappropriée ; c'est par la pensée consciente et rationnelle que l'on peut arriver à changer ces modèles de réactions automatiques.

Le Dr John A. SCHINDLER, de la réputée clinique Monroe du Wisconsin, gagna une renommée nationale pour avoir remarquablement réussi à aider les personnes malheureuses et névrosées à retrouver la joie de vivre et à mener de nouveau une vie heureuse et productive. Son pourcentage de guérisons dépassa de loin celui obtenu par la psychanalyse. Un des points majeurs de sa méthode de traitement était ce qu'il appelait "le contrôle de la pensée consciente". "Sans se soucier des erreurs et des bêtises du passé, écrit-il, l'homme doit commencer dans le présent à acquérir quelque maturité pour faire en sorte que l'avenir soit meilleur que le passé. Le présent et le futur dépendent de deux faits : a) l'apprentissage de nouvelles habitudes ; b) l'apprentissage de nouvelles manières de considérer les vieux problèmes. Il ne peut y avoir d'avenir quand on remue continuellement le passé... Le problème émotionnel sous-jacent a le même dénominateur commun chez chaque patient. Le dénominateur commun est le fait que le patient a oublié ou probablement n'a jamais su diriger vers le plaisir ses pensées du moment. (John A. Schindler, Comment vivre 365 jours par an, PrenticeHall.)

Laissez dormir vos mauvais souvenirs

Le fait qu'il y ait des "choses enfouies" dans notre inconscient, que ce soit le souvenir d'échecs passés ou des expériences pénibles et désagréables, ne signifie pas qu'il faille les "déterrer", les mettre à nu et les examiner si on veut produire des changements chez l'individu. Comme nous l'avons souligné précédemment, on apprend en faisant des essais et des erreurs, en expérimentant d'autres tentatives, en ratant une fois de plus le but, en se rappelant consciemment le degré de l'erreur et en le corrigeant à la prochaine tentative jusqu'à ce que, finalement, l'on réussisse un essai fructueux. Le modèle de réaction de succès est alors enregistré et mis en mémoire, ainsi peut-il être "imité" lors des entreprises suivantes. C'est vrai dans le cas d'un homme qui apprend à monter à cheval, à lancer des fléchettes, à chanter, à conduire une voiture, à jouer au golf, à s'accorder avec ses semblables ou toute autre activité. C'est aussi vrai d'un "rat mécanique" qui apprend à sortir d'un labyrinthe. Ainsi, tous les servomécanismes, de par leur nature même, renferment les "mémoires" des erreurs et des échecs passés, des expériences pénibles et négatives. Ces expériences négatives ne sont pas inhibitrices, mais au contraire, favorisent l'apprentissage aussi longtemps qu'elles sont utilisées comme "données à rétroaction négative" et qu'elles sont considérées comme des déviations par rapport au but désiré.

Cependant, aussitôt que l'erreur a été reconnue comme telle, et une fois bien sûr la correction faite, il est également essentiel que cette erreur soit oubliée consciemment de notre esprit et que la tentative positive soit enregistrée

et "fixée".

Cette mémoire d'échecs passés est sans danger tant que notre pensée consciente et notre attention sont concentrées sur le but positif que l'on veut accomplir. En conséquence, il est préférable de laisser dormir ces mauvais souvenirs.

Nos erreurs, nos fautes, nos échecs, parfois même nos humiliations ont été des pas nécessaires sur la route de notre processus d'apprentissage. Cependant, ils n'étaient qu'un moyen pour atteindre une fin, et non pas une fin en eux-mêmes. Dès qu'ils ont rempli leur but, on doit les bannir de notre esprit. S'appesantir sciemment sur l'erreur, passer son temps à se réprimander, c'est, sans le savoir, donner à cette erreur ou à cet échec la valeur d'un "but" vers lequel vont s'orienter l'imagination et la mémoire. Le plus misérable des mortels est cet homme qui persiste à revivre son passé, le ressasse en imagination, se critiquant obstinément à propos de ses fautes révolues, se condamnant constamment pour des péchés anciens.

Je n'oublierai jamais l'une de mes patientes qui se torturait avec son passé malheureux tant et si bien qu'elle détruisait toute possibilité de bonheur dans le présent. Elle avait vécu des années dans l'amertume et la rancœur, conséquence directe d'un bec de lièvre prononcé qui lui faisait fuir la société et qui, à la longue, développa chez elle une personnalité rabougrie, grognon et totalement en désaccord avec le monde entier. Elle n'avait pas d'amis car elle s'imaginait que personne ne pourrait être gentil avec quelqu'un de si "affreux". Elle évitait délibérément les gens ou, ce qui était pire, elle les éloignait par son attitude défensive et morose. La chirurgie soigna ce défaut physique. Alors elle essaya de s'adapter et de se mettre à vivre en harmonie et amicalement avec autrui, mais elle trouvait que ses épreuves passées constituaient toujours un obstacle. Elle sentait, malgré son apparence nouvelle, qu'elle ne pourrait pas se faire d'amis et être heureuse parce que personne ne pourrait lui pardonner ce qu'elle avait été avant l'opération. Elle se remit à faire les mêmes erreurs qu'auparavant et fut plus malheureuse que jamais. Elle commença à vivre lorsqu'elle apprit à ne plus se déclarer coupable de ce qu'elle avait été autrefois et à ne plus ressentir en imagination tous les événements malheureux qui l'avaient mené chez moi en quête de soins.

Se critiquer continuellement pour les fautes et les erreurs passées n'arrange pas les choses, mais au contraire tend à maintenir le comportement que vous voudriez changer. Les mémoires d'échecs passés peuvent influencer défavorablement l'action présente si l'on s'y raccroche tout le temps en concluant stupidement : "J'ai échoué hier, alors inévitablement je vais échouer aujourd'hui." Cependant, cela ne "prouve" pas que les modèles de réaction inconsciente ont eux-mêmes le pouvoir de se répéter et de se perpétuer ; ou bien que tous les souvenirs d'échecs doivent être "extirpés" avant que le comportement puisse changer. Ce n'est pas "l'inconscient" mais bien notre esprit pensant et conscient qui fait de nous des victimes. Car c'est avec la partie

pensante de notre personnalité que nous tirons des conclusions et choisissons des "images de but" sur lesquelles nous nous concentrerons. A la minute même où nous changeons nos pensées et arrêtons de donner au passé tout pouvoir, ce passé, avec ses fautes, perd toute emprise sur nous.

Ignorons les échecs passés et allons de l'avant

L'hypnose va nous fournir des preuves convaincantes. Dire, sous hypnose, à un gringalet farouche et timide qu'il est un orateur audacieux et sûr de lui va provoquer en lui un changement immédiat de ses réactions, car il croit ou pense que c'est vrai. Il agit tout simplement selon sa croyance. Son attention se porte totalement vers le but positif désiré et aucune pensée ni considération que ce soit ne laisse prise aux échecs passés.

Dorothée Brande raconte, dans son charmant livre : "Réveillez-vous et vivez", comment cette idée lui a permis, en tant qu'écrivain, d'augmenter avec succès sa production littéraire et de se découvrir des talents et des aptitudes qu'elle ignorait posséder. Elle avait éprouvé à la fois de la curiosité et de la surprise après avoir été témoin d'une séance d'hypnose. Puis elle eut l'occasion de lire une phrase du psychologue F.M. H. MYERS qui, dit-elle, transforma toute sa vie. Myers expliquait que les talents et aptitudes qui se manifestaient chez les sujets sous hypnose étaient dus à une "purge de la mémoire" des échecs passés. Si cela est possible sous hypnose, se dit Miss Brande, si les gens ordinaires portent en eux des talents et des aptitudes, des potentialités qui restent inutilisés, ancrés au fond d'eux-mêmes simplement à cause de la mémoire d'échecs passés, alors pourquoi une personne à l'état éveillé ne pourrait-elle pas utiliser ces mêmes potentialités en ignorant simplement ses échecs passés et "en agissant comme s'il était impossible d'échouer ?" Elle décida d'essayer et d'agir comme si des forces et des aptitudes désirées étaient déjà présentes et qu'elle pouvait en faire usage à condition d'aller de l'avant et de "FAIRE COMME SI", au lieu d'essayer à moitié sans que le cœur y soit. En l'espace d'un an, sa production littéraire avait considérablement augmenté. Ses livres se vendirent beaucoup mieux aussi. Un résultat surprenant fut qu'elle se découvrit un talent d'orateur public ; très sollicitée comme conférencière elle y prit plaisir alors qu'auparavant elle redoutait de parler en public et n'avait jamais montré d'aptitudes en ce domaine.

La méthode de Bertrand Russell

Dans son livre : "La Conquête du Bonheur", Bertrand Russell écrit : "Je ne suis pas né heureux. Enfant, mon hymne favori était : "Las du monde

et plein d'iniquité" (...). Adolescent, j'ai haï la vie et j'étais continuellement sur le point de me suicider, ce dont j'étais empêché par mon désir de me perfectionner en mathématiques. Maintenant, au contraire, j'aime la vie, 'je pourrais presque dire que chaque année qui passe, je l'aime davantage (...) mais, cela est dû, en grande partie, à une décroissance de la préoccupation pour ma propre personne. Comme tant d'autres qui ont eu une éducation puritaire, j'avais l'habitude de méditer sur mes péchés, mes folies et mes imperfections. Je me paraissais - certainement à juste titre - un»type misérable. Peu à peu, j'appris à manifester de l'indifférence à l'égard de moi-même et de mes défauts ; j'en vins à concentrer mon attention de plus en plus sur les choses extérieures : l'état du monde, les diverses branches du savoir, les personnes pour lesquelles je ressentais de l'affection." (Bertrand Russell, *La Conquête du Bonheur*, chapitre I, traduction de N. Rabinot, chez Payot-Paris.)

Dans le même livre, il décrit sa méthode pour changer les modèles de réaction automatique basés sur de fausses croyances : "Il est tout à fait possible de vaincre les suggestions infantiles de l'inconscient et même d'en changer le contenu par une technique appropriée. Si vous commencez à ressentir du remords pour un acte que votre raison ne désapprouve pas, examinez les causes de votre remords et persuadez-vous de leur absurdité sur tous les points. Il faut que vos convictions conscientes soient assez vive et absolues pour faire une impression tellement forte sur votre inconscient que cette impression puisse lutter contre toutes les influences exercées dans votre enfance par votre gouvernante ou votre mère. Ne vous contentez pas d'une alternance de conduites rationnelles et irrationnelles. Examinez de près l'attitude irrationnelle et soyez bien décidé à ne pas la respecter ni à vous laisser dominer par elle. Si elle jette des pensées ou des sentiments absurdes dans votre conscience, extirpez-les avec les racines, examinez-les et rejetez-les. Vous ne devez pas vous permettre de rester une créature vacillante, dominée en partie par la raison et en partie par des sottises infantiles (...).

"Mais si l'on veut que cette rébellion réussisse à apporter le bonheur individuel et qu'elle permette à l'homme de vivre conformément à une seule ligne de conduite et non pas d'hésiter entre deux, l'homme doit penser et ressentir profondément ce que sa raison lui dicte. La plupart des hommes qui ont rejeté superficiellement les superstitions de leur enfance pensent qu'il n'y a rien d'autre à faire. Ils ne comprennent pas que ces superstitions restent tapies dans leur inconscient. Lorsqu'on a trouvé une conviction rationnelle, il est nécessaire de s'y attarder, de suivre ses conséquences, de rechercher en soi des croyances incompatibles avec cette nouvelle conviction (...). A mon avis, on devrait décider énergiquement ce que l'on pense être rationnel et on ne devrait jamais laisser passer inaperçues des convictions irrationnelles et contradictoires, ni leur permettre d'acquérir un empire sur soi, aussi bref soit-il. Il faut qu'on raisonne avec soi-même, dans les moments où on est tenté d'agir en enfant et ce raisonnement, s'il est mené assez énergiquement,

peut être très court" (ouvrage cité).

On ne change pas ses idées par la "volonté" mais par d'autres idées

Le lecteur peut remarquer que la technique de B. Russell de rechercher les idées non-conformes à une conviction profondément ressentie, est essentiellement la même que celle testée cliniquement, avec un succès étonnant, par Prescott Lecky. La méthode de ce dernier consistait à faire "voir" au sujet qu'il avait des concepts négatifs incompatibles avec les croyances auxquelles il s'accrochait. Lecky pensait qu'il était inhérent à la nature même de l'"esprit" que toutes les idées et les concepts, qui constituent le contenu total de la "personnalité", dussent sembler compatibles entre elles. Si une idée donnée est reconnue consciemment non-conforme (ou incompatible), elle doit être rejetée.

Un de mes patients, vendeur de son état, était "mort de peur" quand il se trouvait face à un "gros bonnet". Sa crainte et sa nervosité se dissipèrent en une seule consultation, pendant laquelle je lui demandai : "Vous mettriez- vous à quatre pattes et à ramper dans le bureau de votre supérieur, en vous prosternant devant lui ?"

"Sûrement pas !" dit-il en se rebiffant.

"Alors pourquoi, mentalement, vous faites-vous tout petit et pourquoi rampez-vous ?"

Je lui posai une autre question : "Iriez-vous dans le bureau de cet homme, la main tendue comme un mendiant, lui quémander un sou pour une tasse de thé ?"

"Certainement pas !"

"Ne voyez-vous pas que c'est exactement ce que vous faites quand vous le rencontrez, l'air affreusement soucieux de savoir s'il appréciera ou non votre requête ? Ne voyez-vous pas que vous tendez la main et que vous quémandez littéralement l'approbation et l'acceptation de vous en tant qu'individu ?"

Lecky découvrit qu'il y avait deux "leviers" puissants pour changer nos croyances et nos concepts. Il y a les convictions "standard" auxquelles presque tout le monde tient profondément. Ce sont : premièrement le sentiment ou la croyance que l'on est capable d'y mettre du sien et de s'assumer soi-même, déployant ainsi une certaine dose d'indépendance ; et deuxièmement la croyance qu'il y a "un naturel en nous" qui n'accepte pas de souffrir l'indignité.

Examinez et réévaluez vos croyances

Une des raisons pour lesquelles les gens ne reconnaissent pas le pouvoir de la pensée rationnelle vient de ce qu'il est rarement utilisé.

Traquez les croyances vous concernant, celles du monde ou d'autrui, qui se cachent derrière votre comportement négatif. N'y a-t-il pas "quelque chose qui arrive toujours" pour vous faire échouer juste au moment où le succès semble à votre portée? Peut-être vous sentez-vous secrètement "indigne" de réussir ou que vous ne le méritez pas. Etes-vous mal à l'aise en compagnie d'autres gens ? Peut-être vous sentez-vous alors inférieur à eux, ou cette compagnie vous est-elle hostile ou peu amicale ? Devenez-vous inquiet et craintif sans aucune raison fondée dans une situation relativement sûre ? Peut-être croyez-vous que le monde où vous vivez est un endroit hostile, peu amical et dangereux ou que vous "méritez un châtiment"?

Rappelez-vous que le comportement et les sentiments proviennent tous les deux d'une croyance. Pour déraciner la croyance responsable de votre sentiment et de votre comportement, demandez-vous : "Pourquoi ?" Y a-t-il une tâche que vous aimeriez faire ? Y a-t-il une voie par laquelle vous voudriez vous exprimer mais vous hésitez, croyant: "Je ne peux pas" ?
Demandez-vous alors.-"POURQUOI?".

"Pourquoi devrais-je croire que je ne le peux pas?"

Puis demandez-vous : "Cette croyance est-elle basée sur un fait réel ? sur une supposition ? Ou sur une conclusion fausse ?"

Puis posez-vous ces questions :

- 1) Y a-t-il une raison rationnelle à cette croyance?
- 2) Se pourrait-il que je me trompe en croyant cela ?
- 3) En viendrais-je à la même conclusion s'il s'agissait d'une toute autre personne dans une situation analogue ?
- 4) Pourquoi devrais-je continuer à agir et à ressentir comme si c'était vrai s'il n'y a pas de bonne raison de le croire?

Ne passez pas négligemment sur ces questions. Luttez au corps-à-corps avec elles. Pensez-y très fort. Qu'elles vous troublent. Ne voyez-vous pas que vous vous êtes trompé et sous-estimez, non pas à cause d'un "fait", mais simplement à cause de quelque stupide croyance ? Si c'est le cas, essayez de susciter de l'indignation, de la colère même. L'indignation et la colère peuvent parfois aider à se libérer de fausses idées. Alfred Adler "devint furieux" contre lui-même et contre son professeur et il fut alors capable de se débarrasser d'une définition négative de lui. Cette expérience n'est pas si rare. Un vieux fermier décida de cesser de fumer définitivement un jour qu'il découvrit qu'il avait laissé son tabac chez lui et qu'il était en train de faire 3 km pour aller en acheter. En chemin, il "vit" qu'il était "utilisé" et humilié par une habitude. Il devint furieux, fit demi-tour, retourna aux champs et ne fuma plus jamais.

Clarence DARROW, célèbre avocat, raconte que son succès débuta à l'instant où il "devint furieux" alors qu'il tentait d'obtenir une hypothèque de 2.000 dollars pour acheter une maison. Juste comme la transaction allait se faire, la femme du prêteur prit la parole : "Ne fais pas l'idiot, il n'arrivera jamais à la rembourser". Darrow, lui aussi, avait eu quelques doutes à ce sujet. Mais en entendant cette remarque, "quelque chose se produisit". Il s'indigna à la fois de la femme et de lui-même et il décida de réussir.

Un de mes amis, homme d'affaires, eut une expérience presque similaire. Ayant subi un échec à 40 ans, il s'interrogeait sur ses imperfections, se demandant continuellement comment tourneraient les événements et s'il pourrait ou non accomplir chacune de ses opérations commerciales osées. Inquiet et indécis, il voulut essayer d'acheter des machines à crédit, lorsque sa femme s'y opposa. Elle pensait qu'il ne serait jamais capable de les payer. Au début, ses espoirs se brisèrent. Mais par la suite, il se montra indigné. Qu'était-il pour se laisser manipuler de la sorte ? Qu'était-il pour se "défiler" devant tout le monde, continuellement affolé d'un échec possible ? L'expérience éveilla "quelque chose" en lui, une sorte de "nouveau Moi" et aussitôt il vit que la remarque de sa femme, aussi bien que sa propre opinion étaient un affront à ce "quelque chose". Il n'avait pas d'argent, pas de crédit, et aucun moyen d'accomplir ce qu'il voulait. Mais il trouva une voie et en l'espace de 3 ans, il avait réussi au-delà de ses espérances, non seulement dans une affaire mais dans trois autres.

Le pouvoir du désir intense

Pour être efficace à changer les croyances et le comportement, la pensée rationnelle doit être accompagné de sentiments intenses et de désir.

Imaginez-vous ce que vous voudriez être et avoir; supposez pour le moment que de telles éventualités sont possibles. Eveillez en vous un désir profond pour elles et enthousiasmez-vous. Fixez-les bien et gardez-les toujours à l'esprit. Vos croyances négatives actuelles ont été formées par des pensées liées à des sentiments (1). Créez assez d'émotion ou de sentiment et vos nouvelles pensées et idées annuleront complètement les anciennes croyances négatives.

Si vous voulez bien analyser ce processus, vous vous apercevrez que vous l'avez souvent emprunté autrefois. Mais attention ! La seule différence, c'est que vos buts doivent devenir positifs et non plus négatifs. Quand vous vous tracassez vous vous représentez tout d'abord un avenir ou un but peu désirable, et cela très vivement dans votre imagination. Vous ne produisez aucun effort et n'utilisez pas votre Volonté. Mais vous restez fixé sur le "résultat final". Vous ne faites que penser à lui, le gardant à l'esprit, vous le représentant comme une "possibilité". Vous jouez avec l'idée que cela pourrait marcher.

Cette répétition constante et cette réflexion en termes de "possibilités" vous fait apparaître le résultat final de plus en plus "réel". Au bout d'un certain temps, les émotions adéquates sont automatiquement éveillées - peur, anxiété, découragement - en accord avec le résultat final indésirable pour lequel vous vous tracassez. Dorénavant, transformez "l'image de but" et vous pourrez créer aussi facilement des "bonnes émotions". En vous représentant constamment un résultat final désirable -et en le gardant tout le temps à l'esprit, vous avez la possibilité de devenir plus réel et de retrouver des émotions appropriées qui seront engendrées automatiquement, à savoir : l'enthousiasme, l'entrain, l'encouragement et le bonheur. "Former de "bonnes" habitudes émotionnelles et briser les "mauvaises", dit le Dr. Knight DUNLAP, est surtout du ressort de la pensée et des habitudes de la pensée. L'homme est tel qu'il pense en son cœur."

Ce que la pensée rationnelle peut et ne peut pas faire

Rappelez-vous que votre mécanisme automatique peut aussi facilement fonctionner en "Mécanisme d'Échec" qu'en "Mécanisme de Succès", tout dépend des données que vous lui passez à traiter et des buts que vous lui fixez. C'est essentiellement un mécanisme de "recherche de but". C'est à vous de voir quels sont les objectifs qu'il devra traiter. Bon nombre d'entre nous, inconsciemment et sans le savoir, portent dans leur imagination des attitudes négatives et des images d'échec, se fixant ainsi une finalité vouée à l'échec.

Souvenez-vous aussi que votre mécanisme automatique ne pose pas de questions ni ne raisonne sur les données que vous lui fournissez. Il se contente d'opérer et d'agir.

Il est très important que de vrais faits relatifs à l'environnement soient transmis au mécanisme automatique. Le rôle de la pensée rationnelle consciente est : savoir ce qui est vrai, formuler des hypothèses, des évaluations et des opinions correctes. Dans cette suite d'idées, la plupart d'entre nous ont tendance à se sous-estimer et à surestimer la nature de la difficulté se dressant devant eux : "Pensez toujours à ce que vous avez à faire comme une chose facile et cela se fera", disait Émile COUE. "J'ai fait des expériences approfondies pour découvrir les causes communes de cet effort conscient qui glace l'esprit bien pensant", dit le psychologue Daniel W. JOSSELYN. "Pratiquement toujours, cela semble dû à la tendance à exagérer la difficulté et l'importance du travail mental à les prendre trop sérieusement et à avoir peur qu'elles vous trouvent incompétent. Les gens les plus éloquents dans une conversation deviennent ineptes quand ils montent à une tribune de conférencier. Vous devez simplement apprendre que si vous pouvez intéresser votre voisin, vous pouvez intéresser tous les voisins, ou le monde entier et ainsi ne plus

être bloqué par la grandeur" (Daniel W. JOSSELYN, "Pourquoi être fatigué?").

On ne sait jamais avant d'essayer

C'est le rôle de la pensée rationnelle et consciente d'examiner et d'analyser les messages qui arrivent, d'accepter ceux qui sont vrais et de rejeter ceux qui sont faux. Beaucoup de gens sont déconcertés par la remarque fortuite d'un ami. "Tu ne parais pas tellement en forme ce matin !". S'ils sont rejetés ou ont subi un affront, ils "avalent" aveuglément le "fait" qui signifie qu'ils sont un être inférieur. Tous les jours, la plupart d'entre nous sont soumis à des suggestions négatives. Si notre esprit conscient fonctionne et travaille correctement, nous n'avons pas à les accepter aveuglément. "Ce n'est pas obligatoirement ainsi" est une bonne devise.

Le rôle de la pensée rationnelle et consciente est d'élaborer des conclusions logiques et correctes. "J'ai échoué une fois par le passé, alors j'échouerai probablement à l'avenir", n'est ni logique ni rationnel. Conclure à l'avance "je ne peux pas", sans essayer et sans preuve du contraire, n'est pas rationnel. Nous devrions plutôt imiter cet homme à qui l'on demandait s'il pouvait jouer du piano : "Je ne sais pas", répondit-il, "Qu'entendez-vous par: je ne sais pas?". "Je n'ai jamais essayé".

Décidez ce que vous voulez, non ce que vous ne voulez pas

Le rôle de la pensée rationnelle et consciente est de décider ce que vous voulez, de choisir les buts que vous souhaitez accomplir et de s'y concentrer, plutôt que de la consacrer à ce que vous ne voulez pas. Passer son temps à faire un effort à s'accrocher à ce que l'on ne veut pas n'est pas rationnel. Pendant la Seconde Guerre mondiale, quand le Président Eisenhower n'était alors que le général Eisenhower, on lui demanda quel aurait été l'effet sur la cause alliée si les troupes avaient été rejetées à la mer, lors du débarquement sur la côte italienne. "Cela aurait été très mauvais, dit-il, mais Je ne permets pas à mon esprit de penser de cette manière."

Gardez l'œil sur la balle

Le rôle de votre esprit conscient est de se concentrer attentivement sur la tâche en cours, sur ce que vous êtes en train de faire et sur ce qui se passe autour de vous pour que les messages sensoriels qui arrivent puissent permettre à votre mécanisme automatique d'être constamment renseigné sur l'environnement afin de lui permettre de répondre spontanément. En termes

de base-ball, vous devez "gardez l'œil sur la balle".

Ce n'est pas le rôle de votre esprit rationnel et conscient de créer ou de réaliser" le travail en cours. Nous faisons fausse route quand nous négligeons d'utiliser la pensée consciente dans le sens qui lui convient ou quand nous essayons de l'utiliser dans le sens qui ne lui a jamais été destiné. Nous ne pouvons pas extraire la pensée créatrice du Mécanisme Crétif par un effort conscient et tendu. Et parce que nous essayons et ne pouvons pas nous devenons soucieux, inquiets, frustrés. Le mécanisme automatique est inconscient. Nous ne pouvons pas voir tourner ses engrenages. Nous ne pouvons pas voir ce qui se passe sous la surface. Ce mécanisme agit spontanément selon nos besoins de l'instant; impossible donc pour nous de prévoir avec certitude s'il fournira une réponse bonne. Nous sommes obligés d'adopter une position de confiance. Et c'est seulement en ayant confiance et en agissant que nous recevrons des indications et des surprises heureuses En résumé, la pensée rationnelle consciente choisit le but, rassemble l'information, évalue, conclut, estime et met la machine en route. Cependant elle n'est pas responsable des résultats. Contentons-nous de bien faire notre travail d'agir suivant les meilleures hypothèses disponibles et de laisser les résultats se produire d'eux-mêmes.

- (1) Obligatoirement, la pensée a dû s'associer au sentiment pour qu'il y ait eu fixation d'un comportement ou d'une croyance. La pensée EST le noyau de la molécule (NDT).

CHAPITRE VI

Relaxez-vous et laissez votre mécanisme de succès travailler pour vous

Depuis quelque temps le mot "stress" fait recette (1). Nous vivons l'âge du stress. L'inquiétude, l'angoisse, l'insomnie et l'ulcère à l'estomac sont le tribut payé au monde qui nous environne.

Est-ce inéluctable ? J'ai la conviction que non.

Ce lourd fardeau d'anxiété, de tension, nous pouvons nous en défaire si nous reconnaissons cette vérité : quelle que soit l'époque, le Créateur a mis entre nos mains tous les éléments nécessaires à une vie réussie en nous dotant d'un mécanisme créateur interne que malheureusement nous ignorons : nous voulons tout faire et résoudre nos problèmes par la seule pensée consciente du néocortex

'On peut assimiler ce néocortex à l'"opérateur" d'un cerveau électronique, ou de n'importe quel autre servomécanisme. C'est le néocortex qui nous fait dire "je" et prendre conscience de notre identité. C'est grâce à lui que notre imagination peut s'exercer en vue d'un but. C'est lui qui rassemble l'information, note les observations, évalue les données transmises par les sens porte des jugements.

Mais il ne peut créer. Pas plus qu'un opérateur de cerveau électronique, il ne peut effectuer le travail.

Son rôle est de découvrir des problèmes ou aussi d'en poser ; mais de par la nature même dont il est conçu il ne peut les résoudre.

Ne soyez pas trop soucieux

C'est pourtant ce que l'homme moderne essaie précisément : que la pensée consciente résolve tous ses problèmes.

Jésus disait que l'homme ne peut ajouter une coudée à sa taille rien qu'en "formulant cette pensée". Plus près de nous le Docteur Wiener nous dit que l'homme ne peut rien faire, pas même prendre une cigarette sur une table, par la seule pensée consciente ou par "volonté".

L'homme moderne a tendance à être trop dépendant de son cerveau, cela le rend préoccupé, craintif, angoissé par l'idée du "résultat". Il tient 'pour une ineptie inapplicable le conseil de Jésus "ne vous inquiétez pas du lendemain" et celui de Paul "ne vous inquiétez de rien".

Et pourtant c'est bien ce qu'énonçait il y a des années William JAMES, le doyen des psychologues américains ; mais qui vraiment le suit ? Son essai " L'Évangile de la Relaxation " dépeignait déjà (en 1899) l'homme moderne trop tendu, trop anxioux, trop soucieux des résultats, et selon lui il y avait une manière de vivre meilleure et plus facile. -Si nous voulons que nos courants d'idées et de désirs soient abondants, variés et efficaces, nous devons prendre l'habitude de les libérer de l'influence inhibitrice de la réflexion et de la préoccupation obsessionnelle de leur bonne réalisation. Une telle habitude se forge, comme n'importe quelle autre. La prudence, le devoir, l'égard pour soi-même, la force de l'ambition et le sentiment d'anxiété jouent bien sûr un rôle utile dans notre vie. Mais réservons-les si possible pour les seuls moments où nous prenons une décision grave, et établissons notre plan de campagne ; ne les mêlons pas constamment aux moindres détails. Une fois la décision prise et en passe d'être exécutée, abdiquez absolument toute responsabilité et toute inquiétude du résultat. En un mot, débloquez votre mécanisme intellectuel et pratique, et laissez-le agir à sa guise ; il vous rendra deux fois plus service de cette façon" (W. James, "On vital Reserves).

Soyez vainqueur en abdiquant

Plus tard, dans ses conférences magistrales de Gifford, James cita nombre d'exemples de personnes qui avaient en vain essayé de se débarrasser par des efforts conscients de leurs angoisses, de leurs soucis, de leurs sentiments de culpabilité ou d'infériorité ; ils parvinrent à leur but, à leur grande surprise, dès qu'ils eurent stoppé cette lutte consciente et abandonné l'idée de résoudre leurs difficultés par le raisonnement. "En ces circonstances, dit James, la route du succès, comme en témoignent d'innombrables confessions authentiques, passe non par l'activité mais par la passivité, l'abdication... non par la tension mais par la relaxation. Ne vous sentez plus responsables, lâchez du lest, remettez la charge de votre destinée à des forces plus puissantes, soyez absolument indifférent

à tout ce qui peut s'ensuivre... Il s'agit d'écartier un instant notre petit moi, toujours agité, pour s'apercevoir de la présence en nous d'un Moi plus majestueux. La régénération physique et morale qui découle de la cessation de tout effort, les résultats de cet optimisme confiant, grands ou petits, lents ou rapides, sont des faits humains indiscutables, quelle qu'en soit l'explication dernière". (William JAMES, "L'expérience religieuse : essai de psychologie descriptive")..

Le vrai secret de la pensée créatrice et de l'acte créateur

Ce que nous venons de dire est prouvé par l'expérience d'écrivains, d'inventeurs et d'autres créateurs. Invariablement, ils nous avouent que leurs idées créatrices ne sont pas élaborées par leur pensée consciente, mais jaillissent automatiquement, spontanément, comme un éclair, alors même que l'esprit conscient a laissé la question de côté pour penser à autre chose. Ces idées créatrices ne germent pas bon gré mal gré sans un examen préliminaire conscient du problème. Tout converge vers cette conclusion : si l'on veut recevoir une "inspiration" ou un "choc créateur", on doit d'abord se lancer avec passion dans une étude bien délimitée ou à la recherche d'une réponse précise. On doit y réfléchir consciemment, rassembler toute l'information possible sur le sujet, examiner tous les différents modes d'action réalisables. Et on doit avoir par-dessus tout un désir ardent de résoudre le problème. Ensuite une fois celui-ci défini, le résultat souhaité aperçu par l'imagination, toutes les données étant rassemblées, inutile de se démener davantage, de s'inquiéter et de se tourmenter ; cela n'avance pas la solution mais semble au contraire la faire reculer.

Fehr, homme de science français bien connu, disait que pratiquement toutes l'es idées fructueuses lui venaient à des moments où il n'était pas en train d'étudier activement, et que d'ailleurs la plupart des découvertes de ses contemporains se produisaient alors qu'ils n'étaient pas à leur table de travail.

Il est notoire que lorsque Thomas A. Edison butait sur un problème, il avait coutume de s'allonger et de faire un petit somme.

Charles Darwin rapporte ainsi l'irruption soudaine d'un éclair intuitif, après des mois de cogitations vaines à la recherche d'idées pour "L'origine des Espèces" : "Je me rappelle parfaitement l'endroit sur la route, alors que je voyageais, quand à ma grande joie, la solution m'apparut."

Lenox Reley Lohr, ancien président de la NBC, révéla dans un article comment surgirent les idées qui l'aidèrent dans son métier : "Les idées, d'après moi, viennent plus facilement lorsque vous êtes en train de faire quelque chose qui tient l'esprit en éveil, mais sans trop l'obséder. Par exemple, se raser, conduire, scier une planche, pêcher, chasser, ou être engagé dans une conversation animée

avec un ami. Quelques-unes de mes meilleures idées proviennent d'informations glanées par accident, et entièrement étrangères à mon activité du moment" ("Anyone can be an idea man", thé American Magazine, mars 1940).

C.G. Suits, chef de recherche à la Général Electric, affirme que presque toutes les découvertes des laboratoires de recherche arrivaient comme des chocs soudain au milieu d'une période de relaxation faisant suite à une période de réflexion et d'observation intensive.

Bertrand RLJSSELL écrit : "J'ai constaté, par exemple, que si je dois écrire sur un sujet plutôt difficile, le meilleur procédé est d'y penser avec une très grande intensité - la plus grande intensité dont je suis capable pendant quelques heures ou quelques jours, et au bout de ce temps d'ordonner (pour ainsi dire) que ce travail se fasse inconsciemment. Au bout de quelques mois, je reviens consciemment à mon sujet et constate que le travail a été fait. Avant d'avoir découvert cette technique, j'avais l'habitude de passer dans l'inquiétude les mois qui s'écoulaient car je ne faisais aucun progrès ; mes inquiétudes ne me faisaient pas découvrir plus vite la solution et les mois que je passais ainsi étaient gaspillés, alors que maintenant je peux les consacrer à d'autres activités" (Bertrand Russell, "La conquête du bonheur", traduction de N. Rabinot - Payot - Chapitre V).

Vous êtes un "créatif"

L'erreur est de croire que ce processus de "travail cérébral inconscient" est réservé aux seuls écrivains, inventeurs ou "créatifs". Nous sommes tous des créatifs, que nous soyons ménagère à la cuisine, professeur, étudiant, vendeur ou homme d'affaires. Nous possédons tous en nous le même "mécanisme de succès" qui sait traiter les problèmes personnels, diriger une affaire, vendre des marchandises, exactement comme pour écrire une histoire ou pour inventer. Bertrand Russell conseillait à ses lecteurs de résoudre leurs embarras quotidiens par la même méthode qui lui servait à écrire ses livres. Pour le Dr. J.B. Rhine de la Duke University, le "génie" se réduit à un processus naturel qui n'est autre que la façon courante dont l'esprit humain fonctionne pour trouver n'importe quelle solution. Appeler ce processus "génie" uniquement lorsqu'il sert à écrire un livre ou à peindre un tableau est une erreur.

Le secret du talent et du comportement "naturels "

Votre Mécanisme de Succès interne peut vous servir à produire des "actes créatifs" de la même manière qu'il produit des "idées créatrices". En quelque domaine que ce soit - sports, virtuosité au

piano, conversation, affaires – la compétence ne s'acquierte pas en réfléchissant profondément sur chaque question en cours ; mais par la détente et en laissant le travail se faire en nous. L'acte créateur est spontané et "naturel", tout le contraire d'un acte étudié et réfléchi. Le meilleur pianiste du monde serait incapable déjouer la partition la plus facile s'il devait décider quelle touche doit être frappée et par quel doigt, pendant qu'il joue. Il a eu le temps d'y réfléchir auparavant, en étudiant et en répétant jusqu'à ce que ses gestes deviennent automatiques et familiers. Il est devenu un virtuose à partir du moment où il a cessé tout effort conscient et laissé le jeu de ses doigts à un mécanisme d'habitude inconscient qui fait partie du Mécanisme de Succès.

Ne bloquez pas votre mécanisme créateur

Tout effort conscient inhibe et "bloque" le mécanisme créateur automatique. Les gens qui sont mal à l'aise en société le sont uniquement parce qu'ils sont trop concentrés, trop angoissés à chercher à bien faire. Le moindre mouvement, la moindre action, la moindre parole sont calculés à grand-peine. De telles personnes sont "inhibées", dit-on couramment. C'est vrai, mais il serait plus exact de dire que la "personne" n'est pas inhibée en elle-même, mais elle a "inhibé" son propre mécanisme créateur. Si au contraire elle se laissait aller, arrêtait ses efforts, ses préoccupations ; en bref ne s'inquiétait pas de son comportement, elle pourrait alors agir créativement, spontanément, et "être enfin elle-même".

Cinq règles pour libérer votre mécanisme créateur

1° "Faites vos supputations avant de miser et non une fois que la roulette tourne. "

Cette expression, je la dois à un directeur commercial qui avait un faible pour la roulette. C'était pour lui une "phrase magique" car elle l'a aidé à surmonter ses inquiétudes, et du même coup à agir d'une manière plus créatrice et efficace. Je fus amené un jour à lui citer le conseil de William James, rapporté plus haut. selon lequel les émotions d'anxiété ont leur place au moment où l'on se trace un plan d'action, mais "une fois la décision prise et en passe d'être exécutée, abdiquez toute responsabilité et toute inquiétude du résultat. En un mot, débloquez votre mécanisme intellectuel et pratique, et laissez-le agir à sa guise".

Quelques semaines plus tard il débarqua dans mon bureau aussi enthousiasmé par sa "découverte" qu'un écolier venant de rencontrer son premier amour. "Cela m'a frappé tout à coup", dit-il, "durant une visite à Las Vegas. Je l'ai essayé et ça marche".

"Qu'est-ce qui vous a frappé, et qu'est-ce qui marche ?" lui demandai-je.

"Le conseil de William James. Il ne m'avait pas fortement impressionné en vous écoutant, mais il m'est réapparu au cours d'une partie de roulette. J'ai remarqué que nombre de joueurs ne semblaient pas du tout se tracasser en plaçant leur mise. Les enjeux semblaient les laisser indifférents. Mais dès le départ de la roulette, ils frissonnèrent et se mirent à se tourmenter si leur numéro allait sortir ou pas. Stupide, pensais-je. S'ils doivent s'inquiéter, se préoccuper de l'importance des enjeux, c'est avant de placer les paris. Il est encore temps d'influer sur quelque chose en réfléchissant. On peut alors calculer les enjeux les plus mirifiques, ou bien ne prendre aucun risque. Mais une fois que les paris et la roue sont lancés... autant se décontracter et prendre plaisir au jeu ; réfléchir ne servirait à rien d'autre que gaspiller son énergie.

"Je réalisai alors que je n'avais pas agi différemment de ces gens en ce qui concernait mes affaires ou ma vie privée. Je prenais souvent des décisions ou m'embarquais dans une forme d'action sans préparation adéquate, sans tenir compte de tous les risques éventuels, ni quelle serait la meilleure alternative possible. Mais après avoir lancé la roue, pour ainsi dire, je me tourmentais continuellement de l'issue de ma démarche : avais-je bien fait tout ce qu'il fallait ? Je pris alors la résolution que désormais je réfléchirais et je me soucierais avant toute décision, et qu'ensuite, ayant fait tourner la roue, "j'abdiquerais absolument toute responsabilité et toute inquiétude envers le résultat". Et croyez-moi, ça marche. Non seulement je me sens plus à l'aise, je dors mieux, je travaille mieux, mais mes affaires vont beaucoup plus rondement.

"J'ai constaté d'autre part que le même principe agit de centaines de manières différentes et personnalisées. J'avais par exemple coutume d'être inquiet et irrité à l'idée d'aller chez le dentiste, et aussi à l'occasion d'autres corvées peu agréables. Je me dis alors : c'est stupide, tu connais déjà le malaise qui t'attend là-bas avant de prendre la décision d'y aller. Si le désagrément est assez important pour te tracasser autant, tout en ne valant pas une telle inquiétude, tu n'as qu'à refuser de t'y rendre. Mais si tu considères que cette visite vaut bien un léger déplaisir, et si tu choisis finalement de t'y soumettre... alors n'y pense plus. Pèse bien le risque avant que la roue ne se mette à tourner. Chaque fois que je devais présenter un exposé au conseil d'administration, je passais la nuit précédente dans l'agitation. Je finis par me dire ceci : soit je fais le discours, soit je l'annule. Si la décision est prise de le faire, alors il n'y a aucune raison d'envisager de ne pas l'exécuter, ou d'essayer de le fuir mentalement. J'ai découvert que la cause de la plupart des états d'anxiété et de nervosité réside dans la tentative d'essayer mentalement d'échapper à quelque chose qu'on a décidé d'affronter physiquement. Si on a convenu de l'accomplir sans y échapper, pourquoi continuer à se nourrir d'espoirs de fuite. Je détestais les réunions mondaines et m'y rendais uniquement pour

contenter ma femme ou pour raison d'affaires. J'y allais mais je m'y refusais en pensée, aussi je restais renfrogné et taciturne. Je me dis un jour qu'ayant pris la résolution d'y aller physiquement, pourquoi ne pas y "être" mentalement ; et je chassai toute idée de résistance. J'ai assisté la nuit dernière à ce que j'aurais appelé autrefois une réunion stupide et je me surpris à y trouver du plaisir" (2).

2 "Forgez-vous l'habitude de répondre consciemment au moment présent.

Mettez consciemment en pratique l'habitude de "ne pas penser avec angoisse au lendemain", en consacrant toute votre attention au moment présent.

Votre mécanisme créateur ne peut pas fonctionner ni travailler "au futur." Il ne peut opérer que dans le présent - aujourd'hui; faites des plans à long terme pour le lendemain. Mais n'essayez pas de vivre dans le futur, ni dans le passé. Vivre créativement signifie répondre et réagir spontanément à l'environnement. Votre mécanisme créateur peut répondre adéquatement et utilement aux circonstances présentes à condition que celles-ci accaparent votre attention et que vous le teniez informé de ce qui se passe présentement. Faites tous les plans que vous voulez pour le futur. Préparez-vous y. Mais ne vous inquiétez pas de la manière dont vous vous comporterez demain, ni même dans cinq minutes. Votre mécanisme créateur réagira pertinemment "dans l'instant" si vous prêtez attention à ce qui se passe maintenant. Et demain il fera de même. Il peut coopérer efficacement non à ce qui pourrait se passer, mais à ce qui se passe actuellement.

Vivez au jour le jour

Cette simple habitude qui pourrait s'acquérir comme n'importe quelle autre, était selon le Dr. William OSLER, l'unique secret de son bonheur et de son succès. "Expérimitez "votre vie au jour le jour", conseillait-il à ses étudiants. Ne pensez pas à ce qui s'est passé il y a plus de 24 heures ni à ce qui se passera au-delà des prochaines 24 heures. Vivez présentement du mieux que vous le pouvez. En vivant bien aujourd'hui vous faites tout ce qui est en votre pouvoir pour que demain soit meilleur. Si vous n'avez pas encore lu son excellent ouvrage: "A way of life" qui décrit tous les avantages de cette attitude, faites-le au plus vite.

William JAMES se référait à cette même philosophie en la présentant comme un principe capital à la fois de psychologie et de religion pour guérir l'inquiétude : "Sainte Catherine de Gênes, nous est-il dit, ne prenait connaissance des choses qu'à mesure qu'elle les voyait successivement se produire à ses yeux, de moment en moment. Pour son âme sainte, le moment divin était le moment présent... et quand ce moment présent avait été considéré dans son ensemble et dans ses détails, quand le devoir qu'il renfermait était accompli, il ne s'agissait plus, selon elle, que de le laisser partir comme

s'il n'avait jamais été là, afin qu'il cédât la place aux réalités et aux devoirs du moment suivant"

Les Alcooliques Anonymes se réfèrent au même principe lorsqu'ils conseillent : "N'essayez pas de dire : je ne boirai plus jamais - dites simplement "aujourd'hui je ne boirai pas".

Arrêtez - regardez - écoutez !

Entraînez-vous à devenir beaucoup plus conscient et attentif à votre environnement présent. Combien de formes, de sons, d'odeurs foisonnent en ce moment dans votre ambiance, et dont vous n'êtes pas conscients !

Exercez-vous consciemment à regarder et à écouter. Devenez sensible au toucher des objets. Depuis combien de temps avez-vous réellement senti le trottoir sous vos pieds lorsque vous marchez ? Les Indiens américains et les premiers pionniers, s'ils voulaient survivre, devaient se tenir aux aguets de l'environnement par l'ouïe, par la vue et par tous les sens. L'homme moderne doit faire de même, mais dans un but différent : non pour échapper aux dangers physiques, mais aux risques de "désordre nerveux" occasionnés par une pensée confuse, par une difficulté à vivre spontanément et créativement, et à réagir au mieux à l'environnement.

On obtient presque des résultats magiques pour dissiper le "trac", en devenant plus vigilant à ce qui se passe maintenant, et en essayant de réagir uniquement à cela. La prochaine fois que vous vous sentirez devenir tendu, peureux et nerveux, secouez-vous énergiquement et dites-vous : "A quoi dois-je faire face ici et maintenant ? Puis-je agir sur quelque chose ?". La nervosité provient pour une grande part du fait de "tenter" - sans le savoir – de faire quelque chose d'impossible à réaliser là et à cet instant. Vous êtes pris dans l'engrenage d'une action qui ne peut se dérouler.

Gardez constamment présent à l'esprit : le rôle de votre mécanisme créateur est de répondre adéquatement à l'environnement présent - ici et maintenant. Lorsque nous ne prenons pas le temps de réfléchir, nous continuons souvent à réagir automatiquement à quelque environnement passé. Nous ne répondons pas au moment présent ni à la situation présente, mais à quelque événement analogue d'autrefois. En bref nous ne réagissons pas en fonction de la réalité, mais par rapport à une fiction. Bien reconnaître ceci et se rendre compte de ce qu'on est en train de faire peut fréquemment amener une "guérison" étonnamment rapide.

Ne vous battez pas contre les épouvantails du passé

Un de mes patients, par exemple, devenait anxieux lors de réunions d'affaires, au théâtre, à l'église,

ou dans toute autre réunion officielle de "groupes de gens" ; ceci était le dénominateur commun. Il essayait sans s'en rendre compte de réagir en fait à un certain environnement de son passé dans lequel les "groupes de gens" jouaient un rôle significatif. Il se rappela que petit enfant à l'école primaire il avait mouillé son pantalon et qu'un instituteur cruel l'avait fait venir s'exposer devant toute la classe pour l'humilier. Il réagit alors avec des sentiments d'humiliation et de honte. Il réagissait maintenant à un seul facteur des situations présentes, l'élément "groupes de gens", exactement comme s'il représentait toute la situation passée. Dès qu'il fut en mesure de "voir" qu'il "agissait comme si" il était un écolier de 10 ans, comme si chaque réunion était une classe primaire, et le leader de la réunion un instituteur cruel, son anxiété disparut.

D'autres exemples typiques : la femme qui, face à chaque homme qu'elle rencontre, se comporte "comme s'il" était un homme particulier de son passé ; l'homme qui réagit devant toute personne exerçant une autorité "comme si elle était une personne d'autorité bien précise de son passé.

3° "Essayez de ne faire qu'une chose à la fois. "

Une autre cause génératrice de confusion, et des sentiments de nervosité, d'impatience et d'anxiété qui en résultent, est l'habitude absurde de vouloir faire plusieurs choses à la fois. Tel élève étudiera tout en regardant la télévision. Tel homme d'affaires, au lieu de se concentrer exclusivement sur la lettre qu'il est en train de dicter, remuera dans son esprit toutes les choses qu'il voudrait réaliser le jour même, ou au cours de la semaine, et il essaiera inconsciemment de les accomplir toutes à la fois mentalement. Cette habitude est particulièrement insidieuse du fait qu'elle est rarement reconnue pour ce qu'elle est. Quand nous éprouvons de l'inquiétude, de l'anxiété ou même de la peur en pensant à la montagne de tâches qui nous attend, ce n'est pas le travail lui-même qui est la cause de ce sentiment de peur, mais notre attitude mentale, qui se résume ainsi : "je devrais pouvoir faire tout cela immédiatement". La nervosité nous gagne car nous tentons l'impossible, rendant ainsi inévitable la futilité et la frustration. On ne peut faire qu'une chose à la fois, voilà l'évidence. Admettons-le, pénétrons-nous bien de cette simple vérité, cela nous permettra de renoncer à vouloir essayer de "faire" mentalement les choses qui doivent "se suivre", et de concentrer toute notre attention, toute notre capacité de réponse, sur l'unique action en cours. Si nous adoptons cette attitude pour travailler, nous devenons détendus, libérés de tout sentiment d'impatience ou d'anxiété, et capables de nous concentrer et de penser d'une façon optimale.

La leçon du sablier

En 1944 le Dr. James Gordon GILKEY fit un sermon intitulé "Comment atteindre

l'équilibre émotionnel", qui fut retranscrit dans "Reader's Digest" et devint presque immédiatement un classique. Ses nombreuses années de consultations lui avaient enseigné qu'une des principales causes de la dépression, de l'inquiétude, et de toutes sortes de problèmes personnels, consistait en cette néfaste habitude mentale d'éprouver le sentiment d'avoir à faire beaucoup de choses en même temps. En regardant le sablier posé sur son bureau, il eut soudain une inspiration. De même que les grains de sable s'écoulent un à un par le goulet du sablier, nous ne pouvons faire qu'une seule chose à la fois. Ce n'est pas le travail qui sème le trouble, mais la façon que nous avons d'y penser beaucoup trop.

Selon le Dr. Gilkey, la plupart d'entre nous se sentent pressés et harcelés parce que nous nous faisons une fausse représentation mentale de nos devoirs, de nos obligations et de nos responsabilités. A chaque moment de la journée, il semble y avoir une douzaine de choses différentes qui pèsent sur nous, une douzaine d'actions différentes à faire, une douzaine de problèmes différents à résoudre, une douzaine d'efforts différents à supporter. Mais le Dr. Gilkey affirme : même si nous sommes énormément pressés et harcelés dans la vie que nous menons, cette image mentale est totalement fausse. Même au cours de la journée la plus chargée, nous traversons les heures de pointe une par une ; quelle que soit l'abondance de problèmes, de tâches ou d'efforts auxquels nous devons faire face, ils nous arrivent toujours à la file, seule façon dont ils peuvent venir (7). Afin d'obtenir une image mentale juste, il suggère de visualiser les grains de sable passant un à un dans un sablier. Cette image mentale apportera un équilibre émotionnel, de la même manière qu'une image mentale fausse provoque une agitation émotionnelle.

Une autre technique mentale comparable qui agit avec bonheur sur mes patients, consiste à leur dire : "Votre mécanisme de succès peut vous aider à faire n'importe quel travail, à accomplir n'importe quelle tâche, à résoudre n'importe quelle difficulté. Imaginez-vous en train "d'alimenter" votre mécanisme de succès en travaux et en questions, de la même manière qu'un scientifique "fournit" un problème à un cerveau électronique. La "trémie" de votre mécanisme de succès ne peut laisser passer qu'une demande à la fois. De même qu'un cerveau électronique ne peut fournir la bonne réponse si on mélange trois problèmes différents pour les introduire au même moment, votre mécanisme de succès ne peut pas le faire non plus. Diminuez la pression. Renoncez à "bourrer" votre machine avec plus d'une tâche à la fois.

4° "Dormez sur le problème."

Si vous avez été aux prises avec un problème toute une journée sans constater aucun progrès, essayez de le chasser de votre esprit, et repousssez toute décision jusqu'à ce que vous ayez l'occasion de "dormir sur le problème". Rappelez-vous que votre mécanisme créateur devient plus efficace lorsque votre "Je" conscient fait le moins possible d'interférence avec lui. Le sommeil offre au mécanisme créateur une occasion idéale

d'œuvrer à l'abri de tout antagonisme de la conscience, à condition que vous ayez préalablement mis le système en mouvement.

Vous souvenez-vous du conte : "Le cordonnier et les lutins" ? Le cordonnier s'aperçut que s'il se retirait après avoir découpé le cuir et dessiné les modèles, des lutins venaient pendant son sommeil assembler les chaussures à sa place.

Nombre de créateurs ont employé une technique tout à fait similaire. Mme Thomas A. Edison racontait que tous les soirs son mari remuait dans son esprit les programmes qu'il espérait réaliser le lendemain. Il lui arrivait même de dresser la liste des travaux à faire et des problèmes à résoudre.

On rapporte que Walter Scott se disait, lorsque ses pensées ne voulaient pas s'assembler : "Cela ne fait rien ; demain matin à sept heures je l'aurai." V. BECHTEREV disait : "Il m'est plusieurs fois arrivé de me concentrer le soir sur un sujet que j'avais abordé sous une forme poétique, et lorsque je prenais ma plume le lendemain matin, les mots coulaient d'eux-mêmes, librement. Je n'avais plus ensuite qu'à les parfaire."

Les "petits sommes" bien connus d'Edison n'étaient pas seulement de simples remèdes à la fatigue. Joseph ROSSMAN écrit dans "Psychology of Invention" : "Quand il butait sur quelque chose, il s'étendait dans son atelier de Menio et, à moitié somnolent, son esprit rêveur lui procurait une idée pour l'aider à contourner la difficulté."

J.B. PRIESTLEY "rêva" trois nouvelles, jusque dans leurs moindres détails : "La Bête du Berkshire", "L'Etrange Confectionneur" et "Le Rêve".

L'archevêque dénommé Temple de Canterbury affirmait : "Toutes les pensées décisives se décantent dans les coulisses, je peux rarement dire à quel moment elles éclosent... la plupart sans doute pendant le sommeil." Il arriva à Henry Ward Beecher de prêcher tous les jours dix-huit mois d'affilée. Sa méthode ? Il maintenait un certain nombre d'idées à "couver" et tous les soirs avant d'aller se coucher il sélectionnait une "idée en incubation" et lui insufflait l'activité en y pensant intensément. Le lendemain matin tout s'enfilait parfaitement pour le sermon.

On connaît bien la découverte du secret de la molécule de benzine par Kekule, faite durant son sommeil; la découverte qui valut à Otto Loewi le prix Nobel ("L'implication des produits chimiques actifs dans l'action des nerfs"), et les "Lutins" de Robert Louis Stevenson, qui selon l'auteur lui-même, lui fournirent pendant son sommeil les intrigues de tous ses romans. Nombre d'hommes d'affaires, le fait est moins connu, emploient la même technique. Henry Cobbs, par exemple, qui démarra un commerce au début des années 30 par un marché de 10 dollars, et qui maintenant dirige une firme de vente de fruits en gros à North Miami en Floride, dont le chiffre d'affaires atteint plusieurs millions de dollars, garde à son chevet un carnet où il note, dès son réveil, les idées créatrices.

Vic Pocker arriva de Hongrie sans un sou en poche et incapable de parler anglais. Il trouva une place de soudeur et tout en allant aux cours du soir, il réussit à faire des économies;

mais celles-ci furent englouties par la dépression économique. En 1932 il monta son propre atelier de soudure qu'il appela Steel Fabricators. Aujourd'hui cette petite affaire est devenue une firme dont le chiffre d'affaires atteint plusieurs millions de dollars. "J'ai découvert qu'il appartient à chacun de trouver sa façon de percer, dit-il. Quelquefois mes rêves me donnent des idées pour venir à bout de mes problèmes, et je me réveille tout excité. Maintes fois je me suis levé à 2 heures du matin et j'ai foncé à l'atelier pour vérifier si l'idée était bonne."

Détendez-vous pendant le travail

Exercice pratique : Au chapitre IV, vous avez pu apprendre à utiliser votre sommeil pour une relaxation physique et mentale. Persistez à pratiquer quotidiennement la relaxation et vous deviendrez de plus en plus efficace. Pendant ce temps, vous pouvez tirer parti de ce "sentiment de décontraction" et de cette attitude détendue, tout en vaquant à vos activités quotidiennes à condition de prendre l'habitude de vous "remémorer" mentalement le sentiment agréable de relaxation que vous vous procurez. Faites une pause au cours de la journée, cela ne demande qu'un moment, et rappelez-vous les sensations de détente dans leurs moindres détails : comment vous sentiez vos bras, vos jambes, votre dos, votre cou et votre visage. Si vous vous représentez une image de vous-même alors que vous êtes étendu sur votre lit ou assis confortablement dans un bon fauteuil, cela peut vous aider à retrouver les sensations de détente. Répétez-vous mentalement plusieurs fois "Je me sens de plus en plus détendu", cela vous aidera aussi. Pratiquez fidèlement cette opération plusieurs fois par jour. Vous serez surpris de voir combien s'atténue votre fatigue, et à quel point vous êtes mieux en mesure de maîtriser les situations. En effet, en adoptant une attitude de relaxation et en la maintenant, vous éliminez cet état exagéré de souci, de tension et d'anxiété qui trouble le fonctionnement efficace de votre mécanisme créateur. A la longue, cette attitude de relaxation deviendra une seconde habitude et vous n'aurez plus besoin de l'exercer consciemment.

Points à se rappeler (à remplir) :

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)

Cas personnel ou exemple :

(1) Ce terme anglais n'a pas d'équivalent français et de nombreuses définitions en ont été données. "Le stress est la réponse non spécifique de l'organisme à toute sollicitation", telle est la meilleure définition proposée par son "inventeur" le docteur Selye. Egalelement : "le stress est l'usure que la vie inflige à la machine humaine" et "le stress désigne la somme de tous les effets non spécifiques de facteurs (activités normales, facteurs de maladies, remèdes, etc.) pouvant agir sur l'organisme" (NDT).

(2) Ce qui précède décrit le passage du niveau II, régi par les processus circulaires de répétition, au niveau III de la décision (cf. annexe) (NDT).

(3) En conduisant une voiture, on ne prend pas le virage 100 m à l'avance par sécurité, on tourne à l'endroit et au moment précis ! (NDT).

(4) T.C. UPHAM : Life of Madame Catharine Adorna (NDT).

(5) C'est aussi la recommandation du Zen (NDT).

(6) Cf. Méthode Vittoz - Ed du Levain (NDE). (NDT).

(7) Car c'est ainsi que fonctionne notre mental : d'une façon ponctuelle et linéaire, comme on voit défiler un paysage lorsqu'on est dans le train, mais le paysage est complet en lui-même (NDT).

CHAPITRE VII

Vous pouvez acquérir l'habitude du bonheur

Dans ce chapitre je voudrais vous parler du bonheur, non philosophiquement mais comme d'un sujet médical. La définition du bonheur que donne le Docteur John A. SCHINDLER est "un état d'esprit dans lequel nos pensées sont agréables de façon quasi-permanente". Je ne crois pas qu'on puisse trouver une meilleure définition que cette simple explication, tant du point de vue médical qu'éthique. Et c'est de ce sujet que nous allons nous entretenir dans ce chapitre.

Le bonheur est un bon remède

Le bonheur est inné dans l'esprit et le corps de l'homme. Lorsque nous sommes heureux, nous pensons mieux, nous sommes plus actifs, nous nous sentons mieux et nous sommes en meilleure santé. Même nos organes des sens fonctionnent mieux. Le psychologue soviétique K. KEKCHEYEV a testé des personnes au moment où elles pensaient à des choses plaisantes et désagréables. Il constata que durant leurs pensées agréables ils pouvaient mieux voir, sentir, goûter, entendre, et qu'ils avaient une plus grande sensibilité au toucher. Le Docteur William BATES a prouvé que la vue s'améliore immédiatement lorsque l'individu pense à quelque chose de plaisant ou

lors qu'il imagine des scènes agréables. Pour Margaret CORBET, lorsque le sujet a d'agréables pensées, la mémoire augmente et l'esprit est détendu.

La médecine psychosomatique a démontré que l'estomac, le foie, le cœur et tous nos organes internes fonctionnent mieux lorsque nous sommes heureux. Il y a déjà des milliers d'années, le sage roi SALOMON disait dans ses Proverbes : "Un cœur joyeux est un bon remède, mais un esprit abattu dessèche les os" (1). Cela signifie donc que le Judaïsme et le Christianisme conseillent la gaîté, la réjouissance et l'affection comme un moyen d'atteindre la vertu et la vie harmonieuse.

Les psychologues d'Harvard ont étudié la corrélation entre le bonheur et la criminalité et en ont conclu que le vieux proverbe danois : "Les gens heureux ne sont jamais méchants" était une vérité scientifique. Ils découvrirent que la majorité des criminels étaient malheureux chez eux, et qu'ils avaient des relations humaines difficiles. A l'Université de Yale, une étude sur dix ans mit en évidence que ce que nous appelons immoralité et hostilité envers les autres est dû à notre propre malheur.

Le Docteur SCHINDLER a dit que le malheur est la seule cause de toutes les maladies psychosomatiques et que le bonheur est sa seule cure. En anglais le mot "maladie" signifie un état de malheur: ne pas être bien (2). D'ailleurs, une étude récente démontre amplement que des hommes d'affaires joyeux et optimistes qui ne voient que le bon côté des choses ont plus de succès que les hommes d'affaires pessimistes.

Il apparaît donc que dans notre façon de penser populaire, nous mettons la charrue avant les bœufs. Et nous disons : "Sois sage et tu seras heureux". Nous nous disons : "Je serais heureux si j'avais du succès et si j'étais en bonne santé". "Sois aimable et agréable envers les autres et tu seras heureux." Il serait plus vrai de dire : "Sois heureux et tu seras bon, tu auras plus de succès, une meilleure santé et tu agiras de manière plus généreuse envers les autres".

Les préjugés du bonheur

Le bonheur n'est pas une chose à gagner ou à mériter. Il ne vient pas de la morale tout comme la circulation du sang ne vient pas non plus de la morale. Les deux sont nécessaires à la vie et au bien-être. Le bonheur est tout simplement "un état d'esprit dans lequel nos pensées sont agréables de façon quasi-permanente". Si vous attendez de "mériter" pour penser à des choses agréables, il est vraisemblable que vous aurez des pensées déplaisantes concernant votre propre incapacité. "Le bonheur n'est pas la récompense de la vertu, disait SPINOZA, mais la vertu elle-même ; nous ne nous plaisons pas dans le bonheur parce que nous restreignons nos désirs mais c'est parce que le bonheur nous suffit que nous sommes capables de diminuer nos désirs." (SPINOZA, Ethique) (3).

La recherche du bonheur n'est pas égoïste

La plupart des gens se sont empêché de rechercher le bonheur parce qu'ils pensent que ce serait "égoïste" ou "mal". Le désintéressement, le détachement, la générosité favorisent le bonheur, non seulement ils nous détournent de nous-mêmes et de l'introspection, de nos fautes, péchés et tourments (pensées désagréables) ou de l'orgueil de notre "bonté", mais encore ils nous permettent de nous exprimer de manière créative et de nous satisfaire en aidant les autres. L'une des pensées les plus agréables de tout être humain est celle de se sentir nécessaire, important et capable d'aider et d'accroître le bonheur d'un autre être. Cependant, si nous tirons une morale du bonheur, et si nous la prenons comme quelque chose de bien mérité, comme une sorte de récompense pour avoir été désintéressé, nous nous sentirons certainement coupable de vouloir ce bonheur. Le bonheur est le fait de se sentir actif et désintéressé, comme un complément naturel de l'être et de l'action, non comme une "récompense" ou un dû. Si nous sommes récompensés pour notre désintéressement, la logique voudrait que plus nous faisons abstraction de nous-mêmes, plus nous nous sacrifions, plus nous serons heureux. Cette prémissse mène à la conclusion absurde : le chemin vers le bonheur c'est d'être malheureux.

S'il y a une quelconque morale à retenir, c'est plutôt du côté du bonheur que du malheur. "Le comportement d'un malheureux, non seulement est pénible, mais encore médiocre et laid", dit William JAMES. "Qu'y a-t-il de plus bas et de plus méprisable que la mauvaise humeur ? Peu importe par quels maux extérieurs elle a été engendrée ! Qu'y a-t-il de plus injurieux pour les autres ? Qu'y a-t-il de moins encourageant pour éviter la difficulté ? La mauvaise humeur ne fait qu'augmenter et perpétuer le trouble qui l'a engendrée et elle accroît le mal de la situation."

Le bonheur n'est pas dans le futur mais dans le présent

"Ainsi nous ne vivons jamais, mais nous espérons vivre ; et, nous disposant toujours à être heureux, il est inévitable que nous ne le soyons jamais" écrivait PASCAL (4).

J'ai constaté que l'une des causes les plus connues de malheur chez mes patients c'est qu'ils essayent toujours de vivre leur vie selon un plan futur. Ils ne vivent ni ne profitent de leur vie présente mais attendent quelque événement ou rencontre futurs. Ils seront heureux lorsqu'ils seront mariés, lorsqu'ils auront un travail intéressant, quand ils auront payé leur maison, quand leurs enfants seront au collège, quand ils auront fini une tâche ou gagné quelque victoire. Invariablement, ils sont déçus (5). Le bonheur est une habitude mentale, une attitude mentale et si on ne l'apprend

pas et si on ne le pratique pas maintenant on n'en acquiert jamais l'expérience. Il ne peut apparaître fortuitement en résolvant quelques problèmes extérieurs. Quand un problème est résolu, un autre apparaît pour prendre sa place. La vie est une série de problèmes. Si vous devez être heureux un jour, vous devez être heureux, un point c'est tout ! et non heureux "à cause de...".

"Cela fait cinquante ans que je règne dans la victoire et la paix victorieuse" a dit le Calife ABDELRAHAM. "Aimé de mes sujets, redouté de mes ennemis et respecté de mes alliés. Richesses et honneurs, puissance et plaisir, ont répondu à mon appel ainsi que les bénédictions terrestres à mon désir de bonheur. Dans cette situation j'ai diligemment compté les jours de pur bonheur fortuit ; ils s'élèvent à quatorze."

*Le bonheur est une habitude mentale
qui peut se cultiver et se développer*

"La plupart des gens sont heureux lorsqu'ils veulent bien s'en convaincre" dit Abraham LINCOLN.

"Le bonheur est purement intérieur" dit le Dr Matthew N. CHAPPELL, "il est produit non par des objets mais par des idées, des pensées, des attitudes qui peuvent être développées et construites par les activités propres de l'individu, indépendamment de l'environnement."

Seul un saint peut être heureux à 100 % tout le temps. Et ainsi qu'ironisa Georges Bernard SHAW, nous serions probablement malheureux si nous l'étions. Mais nous pouvons, par la pensée et en prenant une simple décision, être heureux et penser à des choses agréables une grande partie du temps si on considère les nombreux petits événements et circonstances de la vie quotidienne qui nous rendent malheureux sur le moment. La plupart du temps nous réagissons aux petits ennuis, frustrations et aux manques avec grognement, insatisfaction, ressentiment et irritation, simplement par automatisme. Nous pouvons réagir de cette façon depuis si longtemps que c'est devenu une habitude. Beaucoup de ces réactions habituelles contre le malheur sont causées par quelques événements que nous avons interprétés comme une gifle à notre amour-propre. Un conducteur nous klaxonne sans raison apparente ; quelqu'un nous interrompt et ne prête pas attention pendant que nous bavardons ; quelqu'un ne vient pas à nous alors que nous pensons qu'il devrait le faire. Même les événements impersonnels peuvent être interprétés comme des affronts à notre amour-propre. Il suffit que l'autobus que nous devions prendre soit en retard ; il suffit qu'il se mette à pleuvoir quand nous projetons de jouer au golf ; il suffit qu'il y ait beaucoup de circulation alors que justement nous devions prendre l'avion. Nous réagissons avec colère, ressentiment et nous nous apitoyons sur notre sort ; en d'autres termes nous sommes malheureux.

Cessez de laisser les choses vous entraîner

La meilleure cure que j'ai trouvée pour cette sorte de maladie est d'utiliser les propres armes du malheur : l'amour-propre. "Vous est-il arrivé d'assister à une émission télévisée et de voir le présentateur manipuler l'audience ?" demandai-je à un patient. "Il fait un signe qui veut dire "applaudissez" et tout le monde applaudit. Il en fait un autre qui signifie "riez" et tout le monde rit. Les gens sont comme des moutons, comme des esclaves et réagissent comme on leur dit de réagir. Vous vous conduisez de la même façon, vous laissez les événements extérieurs et les autres vous dicter comment vous devez vous sentir et de quelle manière vous devez répondre. Vous vous laissez mener comme un esclave, vous obéissez promptement lorsqu'un événement ou une circonstance vous commande : "Sois en colère" - "Sois bouleversé" ou bien "Maintenant c'est le moment de te sentir malheureux".

En apprenant la méthode du bonheur, vous devenez un maître au lieu d'être un esclave, ou, ainsi que le disait Robert Louis STEVENSON : "L'habitude d'être heureux nous rend capable d'être libéré et largement libéré de la domination des conditions extérieures."

Votre manière de voir peut engendrer le malheur

Même en considérant des conditions tragiques et l'environnement le plus défavorable, nous pouvons généralement nous arranger pour être plus heureux, sinon complètement heureux, en n'ajoutant pas à la malchance notre sentiment d'apitoiement sur nous-mêmes, de ressentiment et nos propres idées contradictoires.

"Comment puis-je être heureuse ?", me demanda la femme d'un alcoolique. "Je ne sais pas, lui dis-je, mais vous pouvez être plus heureuse si vous décidez de ne pas avoir de ressentiment et de ne pas vous apitoyer sur votre propre sort."

"Comment puis-je avoir la possibilité d'être heureux ?" demanda un homme d'affaires, "je viens de perdre 200 000 dollars ; je suis ruiné et déshonoré".

"Vous pouvez être plus heureux, lui dis-je, en n'ajoutant pas à ce fait votre perception. Vous avez perdu 200 000 dollars ? C'est un fait ; mais c'est vous qui pensez être ruiné et déshonoré."

Je lui ai donc suggéré qu'il se souvienne d'un dicton d'Epictète qui m'a toujours plu : "Les hommes se rendent malheureux non par les choses qui arrivent mais par leur manière de voir les choses qui arrivent."

Quand j'ai annoncé que je voulais être médecin, on m'a répondu que c'était impossible parce que mes parents n'avaient pas d'argent. C'est un fait que ma mère n'avait pas d'argent. Mais c'était seulement un préjugé d'affirmer que je ne pouvais pas être médecin. Plus tard on m'a fait remarquer que je ne pourrais pas suivre des études en Allemagne en même temps que de m'occuper de mes

affaires à New York. J'ai fait tout cela et une des choses qui m'a aidé fut de me souvenir que toutes ces "impossibilités" ne sont qu'opinions et non des faits. Non seulement j'ai réussi à atteindre mon but mais de plus j'étais heureux dans ma tentative, quand bien même j'ai dû mettre en gage mon pardessus pour acheter des livres médicaux et me passer de déjeuner pour me procurer des cadavres. J'étais amoureux d'une belle fille. Elle a épousé quelqu'un d'autre. Voilà les faits. Mais je me persuadais que cette "catastrophe" n'était qu'une présomption ; au lieu de croire que ma vie ne valait plus la peine d'être vécue. Non seulement je me suis consolé, mais il est apparu que ce fut l'un des événements les plus heureux qui me soit arrivé.

Le comportement qui engendre le bonheur

Nous avons signalé précédemment que l'homme étant un "être tendu vers un but", il se conduit naturellement et normalement lorsqu'il va vers un but positif et lorsqu'il tend à atteindre un but désiré. Le bonheur est un symptôme, normal, fonctionnant naturellement ; et lorsque l'homme agit tel un être tendu vers un but, il a tendance à se sentir très heureux, indépendamment des circonstances.

Mon jeune ami, l'homme d'affaires était très malheureux parce qu'il avait perdu 200 000 dollars. Thomas A. Edison fut privé d'un laboratoire qui valait des millions, au cours d'un incendie et il n'avait pas d'assurance. "Qu'allez-vous donc faire maintenant ?" lui demanda quelqu'un. "Nous commencerons à construire demain matin" répondit-il. Il gardait une attitude combative ; il avait encore un but malgré sa malchance. Et c'est parce qu'il conserva cette attitude combative vers un but qu'il réussit à ne jamais être trop malheureux de sa perte.

Le psychologue H.L. HOLLINGWORTH a dit que le bonheur avait besoin de problèmes et d'une attitude mentale sensible au malheur, accompagnée d'une action vers une solution.

"Une grande partie de ce que nous appelons le mal vient uniquement de la façon dont nous prenons les choses. Le mal peut souvent être transformé en un tonique, c'est-à-dire en un bien, par la simple substitution d'une attitude de combat au découragement et à la crainte ; souvent l'aiguillon de la souffrance fait face à un véritable attrait, quand après avoir cherché vainement à l'écartier, nous nous décidons à le regarder en face, à le supporter de bon cœur. Il serait donc indigne d'un homme de ne pas recourir à ce moyen de salut, en présence de faits douloureux qui menacent sa paix intérieure. Admettons que ces faits subsistent si vous vous refusez à y voir un mal, si vous dédaignez leur puissance, si vous faites comme s'ils n'existaient pas, ils auront perdu, par rapport à vous, ce qu'ils avaient de nuisible. Si c'est grâce à notre pensée qu'ils deviennent bons ou mauvais,

cela prouve que vous devez avant tout songer à bien diriger votre pensée. " (William JAMES, "L'expérience religieuse : essai de psychologie descriptive", traduction de Frank Abauzit chez Alcan.)

En revoyant ma propre vie je peux constater que les années les plus heureuses furent celles où je luttais en tant qu'étudiant en médecine et où je vivais difficilement mes premières années de pratique. Souvent j'étais en colère. J'avais froid et j'étais mal habillé. Je travaillais au moins 12 heures par jour. Souvent je ne savais pas, d'un mois à l'autre, où trouver l'argent pour payer mon loyer ; mais j'avais un but et j'avais un grand désir de l'atteindre, ainsi qu'une persévérance qui m'obligeait à travailler.

Je racontai tout ceci au jeune homme d'affaires et lui suggérai que la véritable cause de son sentiment de désespoir n'était pas dû à la perte de ses 200 000 dollars, mais de son but. Il avait perdu son attitude offensive et se complaisait dans la passivité au lieu de réagir combativement.

"J'ai dû être stupide", me dit-il plus tard, "de vous laisser me convaincre que le fait de perdre de l'argent n'était pas la cause de mon désespoir, mais je suis terriblement content que vous l'ayez fait". Il s'arrêta de se plaindre de sa malchance, se ressaisit, se chercha un autre but et commença à travailler dans ce sens. Au bout de 5 années, non seulement il avait plus d'argent qu'il n'en avait jamais eu dans sa vie, mais encore pour la première fois, il s'occupait d'une affaire qui l'intéressait.

Exercice pratique :

- Prenez l'habitude de réagir positivement et d'une façon combative contre les menaces et les problèmes.
- Prenez l'habitude d'avoir toujours un objectif sans tenir compte de ce qui arrive.
- Faites-le en adoptant une attitude positive et combative en toutes circonstances de la vie quotidienne et aussi dans votre imagination.
- Imaginez-vous en train d'agir positivement et intelligemment pour résoudre un problème ou pour atteindre un but.
- Imaginez-vous en train de réagir aux menaces, non en prenant la fuite ou en les évitant, mais en leur faisant face et en luttant fermement et intelligemment. "La plupart des gens sont courageux uniquement face aux dangers auxquels ils se sont habitués soit par l'imagination, soit par la pratique" disait BULWER-LYTTON, romancier anglais.

Pratiquez systématiquement "un état d'esprit sain "

"La santé mentale se mesure par une disposition à trouver toute chose bien" disait le très grand moraliste Ralph Waldo EMERSON. L'idée que le bonheur ou le fait de garder des pensées agréables la plupart du temps, peut se cultiver délibérément et systématiquement en

pratiquant avec une certaine maîtrise, rend beaucoup de mes patients assez incrédules, pour ne pas dire ironiques, lorsque je la leur suggère pour la première fois. Cependant, l'expérience a démontré que non seulement cela peut se réaliser mais que c'est la seule façon d'entretenir "l'habitude du bonheur". Tout d'abord, le bonheur n'est pas une chose qui vous arrive par hasard. C'est une chose que vous éduquez et déclenchez par vous-même. Si vous attendez que le bonheur vous saisisse, qu'il "arrive par hasard" ou qu'il vous soit apporté par les autres, vous attendrez vraisemblablement longtemps. Personne ne peut décider pour vous de ce que seront vos réflexions. Si vous attendez que les circonstances "justifient" des pensées heureuses, vous attendrez certainement longtemps. Chaque jour est un mélange de bon et de mauvais ; nulle journée, nulle circonstance n'est bonne à 100 %. Il y a des éléments et des "faits", présents dans le monde et dans notre propre vie, qui "justifient" soit une perspective pessimiste et triste, soit une perspective optimiste et heureuse, selon notre libre-arbitre. C'est une question de choix, d'attention, de décision. Ce n'est pas non plus une question d'honnêteté intellectuelle. Le bien est aussi "réel" que le mal. Il s'agit simplement de choisir lequel aura notre première attention et quelles idées résident dans notre esprit.

Le fait de choisir délibérément de penser à des choses agréables est plus qu'un palliatif ; cela peut avoir un résultat très pratique.

Cari ERSKINE, le célèbre joueur de base-ball, a dit que les mauvaises pensées le faisaient perdre plus que les mauvais buts. "Un sermon m'a aidé à dominer la situation mieux que le conseil de n'importe quel arbitre" disait-il. "Sa manière de penser l'aménait à se comparer à un écureuil qui amasse des noisettes ; nous devrions accumuler nos moments de bonheur et de triomphe de manière qu'en cas de crise nous puissions faire apparaître ces souvenirs pour nous aider et nous inspirer. Lorsque j'étais enfant, j'avais l'habitude de pêcher sur les bords d'un petit ruisseau, juste à l'extérieur du village. Je peux clairement me souvenir de cet endroit au milieu d'une grande pâture verte entourée d'arbres hauts et frais. A l'heure actuelle, chaque fois que ma tension monte, sur le terrain ou ailleurs, je me concentre sur ce paysage relaxant et les noeuds dus à la tension se relâchent." (Norman Vincent PEALE, - La foi qui les a faits champions.)

Gène TUNNEY raconte comment, en se concentrant sur un "fait" désagréable, il a failli subir une défaite dans son premier combat contre Jack DEMPSEY. Il se réveilla une nuit après un cauchemar. "Je me voyais sanglant, malmené et désespéré, sombrant sur le tapis et éliminé. Je ne pouvais m'empêcher de trembler. D'avance, j'avais perdu le match qui représentait tout pour moi : le championnat. Que pouvais-je faire contre cette peur ? Je pouvais en deviner la cause. J'avais pensé à ce combat de la mauvaise manière. J'avais lu les journaux et tous ils relataient de quelle manière Tunney serait anéanti. Les journaux m'avaient fait perdre la bataille dans mon esprit

Une partie de la solution était évidente. Cesser de lire les journaux, cesser de penser à la menace Dempsey, au poing menaçant de Jack et à la férocité de son attaque. Je devais simplement fermer les portes de mon esprit aux idées destructrices et dévier ma pensée sur autre chose."

*Un vendeur qui avait besoin de la chirurgie
plus pour ses pensées que pour son nez*

Un jeune vendeur s'était mis en tête de changer de travail, lorsqu'il vint me consulter pour une opération du nez. Celui-ci était légèrement plus large que la normale, mais certainement pas repoussant comme il le laissait entendre. Il sentait que les clients se moquaient secrètement de son nez, ou qu'ils le rejetaient à cause de ce nez. C'était un "fait" que trois clients s'étaient plaints de son comportement grotesque et agressif. C'était un fait que son chef l'avait accepté à l'essai et qu'il n'avait pas effectué une seule vente en deux semaines. Au lieu d'une opération du nez, je lui suggérai la chirurgie de ses propres pensées. Pendant 30 jours, il devait "couper court" toutes ses pensées négatives, il devait ignorer complètement tous les "faits" négatifs et désagréables de sa situation et centrer délibérément son attention sur des pensées agréables. Au bout de 30 jours, non seulement il se sentit mieux, mais encore il trouva que les clients lui étaient devenus plus favorables, ses ventes s'accroissaient régulièrement et son chef l'avait félicité publiquement au cours d'une réunion de vendeurs.

Un scientifique teste la théorie de la pensée positive

Le Dr Elwood WORCESTER, dans son livre "Corps, pensée et esprit", relate le témoignage d'un célèbre scientifique de renommée mondiale :

"Jusqu'à 50 ans, je fus un homme malheureux et inefficace. Aucun des ouvrages sur lesquels s'est créée ma réputation n'était publiée... Je vivais dans un sentiment constant de tristesse et d'échec. Mon symptôme le plus douloureux était un mal de tête lancinant qui durait généralement deux jours par semaine durant lesquels je ne pouvais rien faire.

"J'avais lu les publications de NEW-THOUGHT qui se vendait très bien à l'époque, ainsi que quelques affirmations de William JAMES sur la manière de diriger son attention sur ce qui est bon et utile, en ignorant le reste. L'une de ses affirmations m'est restée à l'esprit : Nous serons peut-être amené à abandonner notre philosophie du mal, mais que représente-t-elle par rapport à l'acquisition d'une vie de bonheur ? (ainsi que d'autres réflexions de ce genre). Jusqu'ici ces idées m'avaient semblé de simples théories mystiques, mais en réalisant que mon âme devenait malade et languissait, que ma vie était intolérable, je me décidai de

mettre à l'épreuve ces affirmations... Je voulus limiter la période d'effort conscient à un mois, car je pensais que ce temps était suffisamment long pour en prouver l'efficacité ou non. Pendant ce mois, je pris la décision d'imposer certaines restrictions à mes pensées. Si je pensais au temps passé, je m'efforcerais de diriger mon esprit uniquement sur les événements heureux et agréables, les beaux jours de mon enfance, les encouragements de mes professeurs et la lente révélation de ma vie professionnelle. En pensant au présent, je tournerais mon attention sur les éléments désirables : mon foyer, l'occasion favorable de pouvoir travailler en solitaire, et je décidai d'utiliser à fond ces possibilités et d'ignorer le fait qu'elles semblaient ne mener à rien. En pensant au futur, je décidai de considérer toute ambition comme possible, valable et déjà à ma portée. Quoique cela pût être ridicule à cette époque, je considère maintenant que le seul défaut de mon projet était qu'il visait trop bas et qu'il ne contenait pas suffisamment de choses."

Il raconte alors comment ses maux de tête cessèrent au bout d'une semaine et comment il se sentit plus heureux que jamais auparavant dans sa vie.

Mais il ajoute :

"Les changements extérieurs de ma vie, résultant des changements de mes pensées, m'ont plus surpris que les changements intérieurs, et cependant ils découlaient de ces derniers. Il y avait certains grands hommes, par exemple, dont j'ai souhaité ardemment qu'ils me manifestent de l'intérêt. Le premier d'entre eux m'écrivit un beau jour pour m'inviter à devenir son assistant. Mes travaux ont tous été publiés et une Fondation fut créée pour publier tous mes écrits futurs. Les hommes avec qui j'ai travaillé m'ont tous aidé et ont été coopératifs devant mon changement d'attitude. Auparavant, ils ne m'auraient pas supporté... Lorsque je regarde en arrière et que je constate tous ces changements, il me semble qu'autrefois je titubais sur le sentier de la vie. Maintenant, par ma détermination, j'obligeai les forces à travailler en ma faveur alors que précédemment elles étaient contre moi."

(Elwood WORCESTER et Samuel Me COMB, Corps, Pensée et Esprit.)

Comment un savant utilisa les "pensées heureuses"

Le professeur Elmer GATES de l'Institut Smithsonian était l'un des plus brillants chercheurs de son pays et un génie reconnu de tous. Il pratiqua chaque jour "l'évocation des idées et souvenirs agréables" et il était convaincu que cela l'aidait beaucoup dans son travail. Si une personne désirait s'améliorer, il disait : "Laissez-la mobiliser ces sentiments merveilleux d'utilité et de générosité qui se manifestent seulement de temps en temps. Laissez-la en faire un exercice régulier à l'image d'un entraînement aux haltères. Laissez-la accroître progressivement le temps de cette gymnastique

psychique et au bout d'un mois, elle trouvera un changement surprenant en elle. La différence sera apparente dans ses actions et pensées. Moralement parlant cette personne aura grandement amélioré son "moi"."

Comment apprendre l'habitude du bonheur

Notre propre Image-de-Soi et nos habitudes tendent à aller de pair. Changez l'une et vous changerez automatiquement les autres. Le mot "habitude" signifiait à l'origine : habit. Ceci nous donne une idée sur la véritable origine des habitudes. Elles sont littéralement des vêtements acquis par notre personnalité. Elles ne sont pas accidentnelles ou dues au hasard. Nous les adoptons parce qu'elles nous vont bien. Elles forment un tout avec notre propre Image-de-Soi et le schéma de toute notre personnalité. Quand nous développons consciemment et délibérément de nouvelles et de meilleures habitudes, notre Image-de-Soi tend à abandonner les anciennes et à se développer suivant le nouveau modèle et le nouveau "patron" du vêtement.

Beaucoup de mes patients se dérobent lorsque je leur propose de modifier leur modèle d'action habituel ou d'agir selon de nouveaux modèles de conduite, jusqu'à ce que ces derniers deviennent automatiques. Ils confondent "habitude" et "manie". La manie est quelque chose que vous vous sentez forcé de faire et qui entraîne des symptômes d'obligation. Le traitement des manies est hors de sujet de ce livre.

Les habitudes, par contre, sont de simples réactions et réponses que nous avons appris à adopter automatiquement sans avoir à "penser" ou à "décider". Elles sont acquises grâce à notre Mécanisme Créatif.

A 95 %, notre comportement, nos sentiments et nos réponses sont des habitudes.

Le pianiste ne "décide" pas sur quelle touche appuyer. Le danseur ne "décide" pas sur quel pied danser. La réaction est automatique et non réfléchie.

De la même manière, nos attitudes, nos émotions et nos croyances tendent à devenir habituelles. Autrefois, nous avons "appris" que certaines attitudes, façons de sentir et de penser, étaient "appropriées" à certaines situations. Maintenant, nous tendons à penser, sentir et agir de la même façon lorsque nous nous trouvons en face des "mêmes situations".

Ce que nous devons comprendre, c'est que ces habitudes, contrairement aux manies, peuvent être modifiées, changées ou inversées simplement en prenant la peine de prendre une décision consciente ; et en pratiquant et en agissant selon la nouvelle réponse ou comportement nouveau. Le pianiste peut décider consciemment d'appuyer sur une touche différente s'il en fait le choix. Le danseur peu consciemment décider d'apprendre un nouveau pas et cela n'engendre aucune angoisse.

Une vigilance constante et une pratique est simplement nécessaire jusqu'à ce que le nouveau modèle de comportement soit appris parfaitement.

EXERCICE PRATIQUE

Habituellement, vous mettez d'abord votre chaussure droite, ou votre chaussure gauche, et vous la nouez en passant le lacet soit de la main droite autour et derrière le lacet de la main gauche, ou vice-versa. Demain matin, regardez quel pied vous chaussez en premier, et comment vous lacez vos chaussures. Alors, prenez la décision, pour les 21 prochains jours, de former une nouvelle habitude en mettant vos chaussures et vos lacets différemment. Puis, chaque matin, lorsque vous déciderez de mettre vos chaussures d'une certaine manière, faites que cette simple action serve de rappel pour changer certains modes de penser habituels, certaines actions et certaines manières de sentir, d'un bout à l'autre de la journée. Dites-vous, durant cette action : "je commence cette journée de façon nouvelle et meilleure". Ensuite, décidez consciemment pour toute la journée, ce qui suit :

- 1) Je serai aussi joyeux que possible.
- 2) J'essaierai de sentir et d'agir un peu plus amicalement envers les autres.
- 3) Je vais moins critiquer et je serai un peu plus tolérant envers les autres, envers leurs fautes, leurs échecs et leurs erreurs. J'interpréterai de la meilleure manière possible leurs actions.
- 4) Dans la mesure du possible, je vais agir en pensant : "le succès est inévitable et je suis déjà le genre de personne que je désire être". Je vais agir et sentir comme cette nouvelle personne.
- 5) Je ne laisserai pas ma propre opinion déteindre sur les faits de manière négative et pessimiste.
- 6) Je vais sourire au moins trois fois par jour.
- 7) Quoi qu'il arrive, je réagirai aussi calmement et intelligemment que possible.
- 8) J'ignorerai complètement et je fermerai mon esprit à tous les "faits" négatifs et pessimistes auxquels je ne peux rien changer.

Simple ? Oui. Mais chacune de ces méthodes habituelles d'action, de sentiment et de pensée, ont réellement une influence bénéfique et constructive sur votre Image-de-Soi. Appliquez-les pendant 21 jours. "Expérimitez-les", et voyez si l'inquiétude, le sentiment de culpabilité, l'hostilité n'ont pas été atténués et si la confiance ne s'est pas accrue.

Points à se rappeler : (à remplir)

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)

(1) Prov. 17.22 Ajoutons-y. Proverbe 15.13 : "Un cœur joyeux rend le visage serein ; Mais quand le cœur est triste, l'esprit est abattu" (NDT).

(2) Maladie - mal à dire.
Malaise • mal à l'aise.
Guérir - gai-rire (NDT).

(3) "La connaissance du mal n'est qu'une connaissance inadéquate, qui ne convient qu'à des esclaves, non à des hommes libres" Spinoza, Ethique IV-64 (NDT).

(4) Pensées de Pascal, section 11-172. On connaît le vers de Voltaire : "Nous ne vivons jamais, nous attendons de vivre", et La Bruyère dit : "L'on remet à l'avenir son repos et ses joies, à cet âge souvent où les meilleurs biens ont déjà disparu, la santé et la jeunesse" (NDT).

(5) Tous ces désirs avortés ne seraient-ils pas les "regrets éternels", et sur son lit de mort n'en viendrait-on pas à regretter son berceau ?... (NDT).

CHAPITRE VIII

Les éléments de la personnalité à succès : comment les acquérir

Exactement comme un médecin apprend à diagnostiquer les maladies à partir de certains symptômes, l'échec et le succès peuvent aussi être diagnostiqués. La raison en est qu'un homme ne se contente pas de "trouver" le succès ni de "retomber" dans l'échec. Il en porte les germes avec lui, dans sa personnalité et dans son caractère.

J'ai découvert que l'un des moyens les plus efficaces pour aider les gens à trouver une personnalité adéquate ou "de succès" est, avant tout, de leur donner une image précise de la personnalité à succès. Souvenez-vous ! le mécanisme interne de guidage créatif est un mécanisme à tête chercheuse, et la première chose pour s'en servir est d'avoir un but clairement défini ou une cible à atteindre. De nombreuses personnes désirent "s'améliorer", avoir une "meilleure personnalité" mais elles n'ont pas une idée bien définie de la direction vers laquelle cette amélioration se situe, ni de ce qui constitue une "bonne personnalité". Celle-ci vous permet de vous situer effectivement et adéquatement avec votre environnement et la réalité, et d'obtenir la satisfaction d'atteindre les buts qui sont importants pour vous.

J'ai vu des gens malheureux et perdus retrouver tous leurs moyens lorsqu'on leur donne un but à atteindre et un chemin droit à suivre. Il y eut, par exemple, ce publiciste de 40 ans qui se sentit étrangement insécurisé et mal dans sa peau juste après avoir reçu une importante promotion.

De nouveaux rôles réclament de nouvelles Images-de-Soi

"Cela n'a pas de sens, dit-il, j'ai travaillé pour cela et j'en ai rêvé. C'est exactement ce que je désirais. Je sais que je peux faire le travail, Et pourtant, j'ignore pour quelle raison, ma confiance en moi est ébranlée. Je me réveille tout à coup, comme si je sortais d'un songe et je me demande : "Que vient faire un petit bonhomme comme moi dans tel poste ?". Il était devenu hyper-sensible à son apparence, et il pensait que la cause de son malaise pouvait peut-être provenir de son menton en retrait. "Je n'ai pas le profil d'un manager" disait-il. Il songea que la chirurgie plastique pourrait être la réponse à son problème.

Il y eut la maîtresse de maison dont ses enfants lui "cassaient les pieds" et que le mari énervait tellement qu'elle finissait au moins une fois par semaine par lui jeter tout à la figure, sans raison. "Qu'est-ce que j'ai ? se demandait-elle, mes enfants sont charmants et je devrais être fière d'eux. Mon mari est vraiment un type épanté, et j'ai toujours honte de moi après coup." Elle songea qu'un "lifting" facial pourrait lui donner plus de confiance et permettre à sa famille de "l'apprécier" encore plus.

Le problème avec ce genre de personnes et avec tous ceux qui leur ressemblent, n'est pas dans leur apparence physique mais dans leur Image-de-Soi ou Autoportrait. Ils se trouvent placés dans un nouveau rôle, et ils ne sont pas certains de la personne qu'ils sont supposés "être" pour vivre ce nouveau rôle. Ou alors ils n'ont jamais construit une Image-de-Soi nettement définie, en aucun rôle de leur vie (1).

L'image du succès

Dans ce chapitre je vais vous donner la même "ordonnance" que je vous délivrerais si vous veniez me consulter à mon cabinet. Je me suis aperçu qu'une image mnémotechnique de la personnalité à succès est contenue dans le mot anglais "success" :

La personnalité à succès est composée de :

S-ens de sa direction
U-nité de communication
C-ourage
C-harité
E-stime-de-Soi
S-ûreté de soi
S'-accepter.

1) SENS DE SA DIRECTION

Le directeur de l'agence de publicité retrouva tous ses moyens et regagna sa confiance en peu de temps une fois qu'il se rendit compte clairement que pendant des années il avait été motivé par de puissants objectifs personnels qu'il désirait atteindre, y compris la sécurité de sa position actuelle. Ces buts, importants pour lui, le firent demeurer sur son chemin. Cependant une fois qu'il eût obtenu la promotion, il ne pensa plus en fonction de ce qu'il désirait, mais en fonction de ce que les autres attendaient de lui ; s'il vivait ou non à la hauteur il devenait semblable au barreur d'un voilier qui abandonne le gouvernail en espérant qu'il saura se diriger dans la bonne direction. Il devenait semblable à l'alpiniste qui, tant qu'il regarde vers le haut du sommet qu'il veut escalader, sent et agit avec courage et audace. Mais une fois arrivé, il se rend compte qu'il n'y a nulle part ailleurs où aller, il commence à considérer le bas et prend peur. Ce directeur était maintenant sur la défensive, pour sauvegarder sa position actuelle au lieu d'agir comme un chercheur tendu vers un but", et de continuer d'une façon offensive à atteindre son objectif. Il retrouva sa maîtrise quand il se donna de nouveaux buts et il se mit à penser en ces termes : "Qu'est-ce que je désire en dehors de mon métier ? Qu'est-ce que je souhaite accomplir ? Où ai-je*envie d'aller ?".

Je lui dis "Fonctionnellement, on est un peu comme une bicyclette. Celle-ci garde son équilibre et sa balance tant qu'elle va de l'avant vers un objet. Vous avez une bonne bicyclette. Votre problème est d'essayer de vouloir garder votre équilibre tout en restant assis sur la selle sans aller nulle part. Il n'est donc pas étonnant que vous vous sentiez chancelant.

Nous sommes construits à l'image des mécanismes à tête chercheuse. Lorsque nous n'avons pas de projet personnel qui nous plaît et qui signifie quelque chose" pour nous, nous sommes prêts à tourner en rond, à nous sentir perdu et à trouver la vie "sans but" et "sans signification". Nous sommes fait pour conquérir l'environnement, pour résoudre des problèmes, pour remplir des desseins, et nous ne découvrons aucune véritable satisfaction ni aucune joie dans l'existence sans des obstacles à vaincre et des buts à atteindre. Ceux qui disent que la vie ne vaut rien expriment en fait qu'ils n'ont pas eux-mêmes de but personnel qui vaille quelque chose.

Mon ordonnance : Trouvez vous-même un but valable. Mieux encore, établissez vous-même un projet. Décidez ce que vous désirez retirer d'une situation. Ayez toujours devant vous quelque chose à travailler, à espérer, à attendre avec plaisir; Regardez en avant et non plus en arrière. Développez ce que les constructeurs d'automobiles appellent : "le regard en avant. Développez une "nostalgie du futur" à la place de celle du passé. "Le regard en avant" et une "nostalgie du futur" peuvent vous conserver jeune. Même votre corps ne fonctionne plus convenablement lorsque vous cessez d'être un homme tendu vers un but et lorsque vous n'avez plus rien à attendre ni à désirer.

C'est la raison pour laquelle tant de personnes meurent peu de temps après leur mise à la retraite. Quand vous n'êtes plus tendu vers un but, ni vers l'avenir, vous ne "vivez" pas vraiment. En plus de vos visées strictement personnelles, ayez-en au moins une non personnelle, une "cause" à laquelle vous identifier.

Trouvez de l'intérêt en quelque projet à aider les autres, non dans l'esprit du devoir mais parce que vous le désirez.

2) UNITE DE COMMUNICATION

L'unité de communication et la compréhension reposent sur une bonne transmission. Elle est capitale dans tous les systèmes de guidage et les ordinateurs. Vous ne pouvez pas réagir correctement si l'information à laquelle vous donnez suite est défectueuse ou mal interprétée. Beaucoup de médecins croient que la "confusion" est l'élément fondamental de la névrose. Pour traiter efficacement un problème, vous devez posséder une connaissance de sa nature réelle. La plupart de nos échecs dans les relations humaines sont dues à l'"incompréhension".

Nous attendons que les autres réagissent, répondent et arrivent aux mêmes conclusions que nous, à partir de certains "faits" ou "circonstances". Nous devrions nous souvenir de ce que nous avons dit dans un chapitre précédent : personne ne réagit aux événements "tels qu'ils sont" mais réagit à ses propres images mentales. La plupart du temps la prise de position ou la réaction des autres personnes n'est pas choisie pour nous faire souffrir, ni pour nous casser la tête, ni par malice, mais parce que l'autre "comprend" et interprète la situation différemment de nous. Il répond simplement de la façon correcte- pour lui - à ce qui lui apparaît être la vérité de la situation. Demandez-vous : "Comment cela lui apparaît-il, a lui ou a elle ? Comment interprète-t-il (elle) la situation ? Comment la ressent-il (elle) ?". Essayez de comprendre pourquoi l'autre "agit de cette façon".

Les faits contre les opinions

Bien souvent, nous créons de la confusion en ajoutant notre propre opinion aux faits puis en dégageant une conclusion erronée. Le FAIT : un mari tire sur les jointures de ses doigts jusqu'au craquement. OPINION : sa femme en conclut : "il agit ainsi pour m'agacer". Un FAIT : un mari siffle entre ses dents après manger. OPINION : sa femme conclut : "s'il avait quelque sympathie pour moi, il changerait ses façons". FAIT : deux amis chuchotent alors que vous vous dirigez vers eux ; soudain ils s'arrêtent en ayant l'air embarrassé. OPINION : ils devaient être en train de raconter des histoires sur moi.

L'épouse, citée ci-dessus, étant apte à comprendre que les manières désagréables de son mari ne sont pas volontaires et qu'il ne le fait pas exprès dans le but de l'ennuyer, cessa de réagir comme si elle était personnellement visée et insultée ; elle devint capable de s'arrêter pour analyser la situation et choisir une réponse correspondante.

Acceptez de voir la vérité

Par nos propres peurs, anxiété, désirs, nous colorons souvent les données sensorielles perçues. Mais nous devons être disposés à accepter la vérité sur notre environnement pour inter-réagir efficacement avec lui. C'est seulement quand nous comprenons ce qu'elle peut être que nous y répondons adéquatement. Nous devons devenir capable de voir la vérité, d'accepter la vérité ; qu'elle soit bonne ou mauvaise. Bertrand RUSSELL dit que l'une des raisons pour laquelle Hitler perdit la Seconde Guerre Mondiale fut qu'il ne comprit pas entièrement la situation. Les porteurs de mauvaises nouvelles étaient punis. Rapidement personne n'osa plus lui dire la vérité. Ne connaissant pas la vérité il ne pouvait plus agir correctement.

Au niveau personnel, beaucoup d'entre nous font la même erreur. Nous n'aimons pas reconnaître nos méprises, nos fautes, nos "imperfections" et nous admettons rarement que nous sommes dans l'erreur. Nous détestons apprendre qu'une situation est différente de ce que nous aimerais qu'elle soit. Ainsi nous nous racontons des histoires. Et puisque nous ne voulons pas voir la vérité, nous ne pouvons pas agir correctement. Quelqu'un a dit que c'est un bon exercice que de trouver et de reconnaître chaque jour un fait désagréable qui nous a affecté. La personnalité à succès non seulement ne triche pas et ne ment pas à autrui, mais elle apprend à être honnête avec elle-même.

Ce que nous appelons la "sincérité" est fondée sur la compréhension de soi et l'honnêteté de soi. Car aucun homme ne peut être sincère s'il se ment à lui-même en rationalisant ou en se racontant des "mensonges rationnels".

Mon ordonnance : Regardez et cherchez des informations vraies concernant vous-même vos problèmes, les autres ou la situation, que ce soit de bonnes nouvelles ou de mauvaises nouvelles. Adoptez la devise : "Ce qui est important ce n'est pas de savoir qui a raison mais ce qui est vrai". Un système de guidage automatique corrige sa trajectoire à partir des données de feedback négatif 11 prend connaissance de ses erreurs pour les corriger et pour rester sur sa trajectoire. Ainsi devez-vous faire de même. Reconnaissez vos fautes et vos erreurs mais ne pleurez pas sur elles. Corrigez-les et allez de l'avant. Dans vos rapports avec autrui, essayez de voir la situation de leur propre point de vue aussi bien que du vôtre.

3) COURAGE

Il n'est pas suffisant d'avoir un but et de comprendre la situation. Vous devez avoir le courage d'agir, car seules les actions transforment les buts, les désirs et les croyances en des réalités.

La devise personnelle de l'Amiral William F. HALSEY était extraite de Nelson : "Aucun capitaine ne peut être dans l'erreur s'il place son navire le long de celui de l'ennemi". "La meilleure défensive est une forte offensive" est un principe militaire, a dit Halsey, mais ses applications s'étendent au-delà de la guerre. Tous les problèmes - personnels, nationaux ou militaires - deviennent plus petits si au lieu de chercher à les éviter nous les recherchons. Touchez doucement un chardon et il vous piquera ; empoignez-le et ses épines s'écrasent" (William Nichols, "Les mots pour vivre").

On a dit que la FOI n'est pas de croire quelque chose en dépit de l'évidence. C'est le COURAGE de faire quelque chose sans tenir compte des conséquences.

Pourquoi ne pas parier sur vous ?

Rien en ce monde n'est jamais sûr ou garanti d'une façon absolue. Souvent la différence entre une personne qui réussit et celle qui échoue n'est pas que 1 une a de meilleures capacités ni de meilleures idées mais qu'elle a le courage de jeter un pan sur ses idées, de prendre un risque calculé... puis d'agir

Nous pensons souvent au courage en termes d'exploits héroïques sur le champ de bataille, sur un bateau, ou au cours de crises identiques. Mais la vie de chaque jour réclame aussi du courage si on veut qu'elle soit efficace

Rester à attendre, échouer à entreprendre, entraîne ceux qui sont placés face à un problème à devenir nerveux, à se sentir dans une impasse, dans un trou et peut provoquer un tas de symptômes psychosomatiques

A de telles personnes je dis : "Étudiez la situation de part et d'autre avec votre imagination, survolez toutes les possibilités d'action possible pour vous avec les conséquences qui peuvent et doivent suivre chaque option. Retenez la solution qui donne le plus de promesse... et allez-y. Si vous attendez d'être absolument certain et sûr avant d'entreprendre, vous ne ferez jamais rien du tout. Chaque fois que vous agissez vous pouvez vous tromper. Chaque décision que vous prenez peut tourner à votre désavantage. Mais vous ne devez pas vous laisser détourner du but que vous désirez. Chaque jour vous devez avoir le courage de risquer de faire des bêtises, d'essuyer un échec, d'être rabaisé. Un pas dans la mauvaise direction est meilleur que de demeurer aux aguets" toute votre vie. Une fois parti, vous pourrez corriger votre trajectoire au fur et à mesure. Votre système de guidage automatique ne peut pas vous guider si vous êtes "calé" à attendre encore et toujours

La foi et le courage sont des "instincts naturels"

Ne vous êtes-vous jamais demandé pourquoi nous avons un désir irrépressible de jouer, et qui semble instinctif dans la nature humaine ? Ma théorie personnelle est que cette "poussée" universelle est un instinct qui, lorsqu'il est employé correctement, nous pousse à parier sur nous-mêmes, à provoquer un revirement dans nos potentialités de créativité. Lorsque nous avons la foi et agissons courageusement en jouant et en courant un risque avec les talents donnés par le Créateur, c'est exactement ce que nous faisons. C'est également ma théorie personnelle que ceux qui répriment cet instinct naturel en refusant de vivre créativement et d'agir avec courage sont ceux qui entretiennent la "passion du jeu" et qui deviennent intoxiqués des tables de jeu. Celui qui ne risque pas sur lui doit parier sur quelque chose. Et celui qui n'agit pas avec courage cherchera parfois le courage dans une bouteille. La foi et le courage sont des instincts naturels de l'Homme et nous sentons le besoin de les exprimer ; d'une façon ou d'une autre.

Mon ordonnance. Soyez prêt à faire quelques erreurs, à souffrir un peu pour obtenir ce que vous voulez. Ne vous bradez pas. Le Général R.E. Chambers, neuropsychiatre en chef, dit : "La plupart des gens ne savent pas combien ils sont braves en réalité. En fait, beaucoup de héros potentiels, hommes et femmes mènent leur vie en doutant d'eux-mêmes. S'ils savaient seulement qu'ils possèdent ces ressources profondes, cela les aiderait à leur donner la confiance en eux nécessaire pour affronter la plupart des problèmes, même en cas d'une grave crise". Vous possédez déjà les ressources. Mais vous ne le saurez pas tant que vous ne passerez pas à l'acte ; donnez-leurs une chance de travailler pour vous.

Une autre suggestion salutaire est de s'entraîner à agir avec audace et courage pour les simples "petits riens". N'attendez pas de devenir un grand héros au cours d'un désastre. Vivre quotidiennement requiert aussi du courage • et en s'exerçant au courage avec les petits riens, on développe la puissance et le talent pour agir courageusement dans des situations plus critiques.

4) CHARITE

Les personnalités à succès ont de l'intérêt et de l'attention pour les autres gens. Elles ont le respect des problèmes et des besoins d'autrui. Elles respectent la dignité de la personne humaine et se conduisent avec les autres en les considérant comme des êtres humains plutôt que des pions dans leur jeu personnel. Elles reconnaissent que chacun est un fils de Dieu et une individualité unique qui mérite dignité et respect.

C'est un fait psychologique que nos sentiments envers nous-mêmes ont tendance à "se superposer" aux sentiments que l'on porte envers autrui.

Quand un individu commence à se sentir plus charitable envers autrui il commence invariablement à se sentir plus charitable envers lui-même Celui qui pense que "personne n'est très important" ne peut pas avoir un profond respect de soi et attention de soi ; car lui-même est une "personne" et le Jugement porté sur les autres se porte obligatoirement sur sa propre conscience. L'une des meilleures méthodes connues pour en finir avec le complexe de culpabilité consiste à cesser de condamner les autres en pensée • à ne plus les Juger ; à arrêter de les blâmer et de les détester pour leurs erreurs Vous développerez une meilleure et plus efficace Image-de-Soi à partir du moment où vous sentirez que les autres ont plus de valeur que vous ne l'imaginiez auparavant.

Une autre raison pour laquelle la charité envers les autres est une caractéristique des personnalités à succès, c'est qu'elle signifie qu'un est en relation avec la réalité. Tout le monde est important. On ne peut pas être traité longtemps comme un animal ou comme une machine, ou comme un pion pour la sécurité de fins égoïstes. Hitler en fit l'expérience à ses dépens. Ainsi font les tyrans où qu'ils se trouvent : à la maison, dans les affaires ou dans les relations humaines.

Mon» ordonnance : L'ordonnance de charité tient en 3 points :

1) Essayez de développer une appréciation authentique envers les autres en découvrant la vérité à leur sujet ; ils sont fils de Dieu, des personnalités uniques ; des êtres créateurs.

2) Prenez le temps de vous intéresser aux opinions des autres, à leurs points de vue, à leurs désirs et besoins. Pensez plus à ce que vos amis désirent et comment ils doivent se sentir. L'un de mes camarades taquine sa femme en lui disant, chaque fois qu'elle lui demande : "M'aimes-tu chéri ?" "Oui chaque fois que Je prends le temps d'y penser". Il y a beaucoup de vérité dans cette boutade. Nous ne pouvons rien ressentir au sujet des autres à moins "de prendre le temps d'y penser".

3) Agissez comme si les autres étaient importants et traitez-les en conséquence. Dans ce traitement ayez de l'attention pour leur sensibilité car nous avons tendance à ressentir les objets selon la façon dont nous les traitons

5) ESTIME-DE-SOI

Il y a plusieurs années, j'ai collaboré à "Les Mots pour Vivre", article de This Week Magazine, sur le fameux mot de Carlyle : "Hélas ! la terrible Incroyance est incroyance en soi". A cette époque, j'écrivis :

"De tous les pièges de la vie, la non-estime de soi est le plus mortel et le plus dur à vaincre ; car c'est un traquenard construit et creusé de nos propres mains et qui se résume entièrement dans la phrase : "Ça ne sert à rien ! -Je ne peux pas le faire".

«Les conséquences funestes, lorsqu'on y succombe, sont lourdes, tant à la fois pour l'individu privé alors de gratifications matérielles et pour la société qui perd un bénéfice et un progrès inachevé.

"En qualité de médecin, je dois également faire remarquer que le défaitisme a encore un autre et curieux aspect rarement reconnu. Il est fort possible que la phrase citée plus haut soit la confession intime de Carlyle du secret qui se tenait derrière ses manières rocailleuses, son humeur orageuse et sa voix de tonnerre ainsi que la tyrannie épouvantable qu'il exerçait sur ses proches.

"Carlyle naturellement, est un cas extrême. Mais n'est-ce pas en ces Jours où l'on se sent très influencé par la "terrible incroyance", où l'on doute le plus de soi-même et où l'on se sent mal à sa place, n'est-ce pas précisément en ces moments que l'on a le plus de difficultés à suivre son chemin ?"

Nous devons simplement nous "mettre dans la tête" que d'avoir une piètre opinion de soi n'est pas une vertu mais un vice. La jalousie, par exemple, le fléau de maints mariages, est presque toujours engendrée par le doute de soi. L'individu qui a une juste estime de soi ne se sent pas hostile envers les autres, ne cherche rien à prouver, voit les événements plus clairement et n'est pas toujours en train de réclamer son dû aux autres.

La maîtresse de maison qui croit qu'un lifting facial pourrait forcer son mari et ses enfants à mieux l'apprécier, a besoin en fait de mieux s'apprécier elle-même. La quarantaine plus quelques rides et des cheveux gris lui ont fait perdre l'estime de soi. Elle est devenue très susceptible aux remarques innocentes et aux gestes de sa famille.

Mon ordonnance: Cessez de traîner autour de vous votre image mentale d'une personne défaitiste, sans valeur. Cessez de dramatiser en vous prenant pour un objet de pitié et d'injustice. Employez les exercices pratiques de ce livre pour construire une Image-de-Soi efficace.

Le mot "estime" signifie littéralement déterminer la valeur. Pourquoi l'Homme qui garde un respect admiratif pour les étoiles, la lune, l'immensité de l'océan, la beauté d'une fleur ou d'un lever de soleil, pourquoi se rabaisse-t-il au même instant ? L'Homme n'a-t-il point été fait par le même Créateur ? L'Homme n'est-il pas, entre toutes, la plus merveilleuse des créations ? Ce jugement porté sur notre propre valeur n'est pas de l'égoïsme mal placé, sauf si vous prétendez que vous vous êtes fait tout seul et que vous vous en attribuez quelque mérite. Ne rabaissez pas le produit, simplement parce que vous l'avez mal employé. N'allez pas blâmer, d'une manière infantile, le produit pour vos propres erreurs à la façon d'un écolier qui dirait : "Cette machine a écrire ne sait pas parler !"

Mais le plus grand des secrets de l'estime de soi est le suivant: commencez à apprécier davantage les autres ; montrez du respect pour n'importe quel être humain, simplement parce qu'il est un fils de Dieu et en conséquence "une chose de valeur". Prenez le temps de réfléchir dans vos rapports avec autrui. Vous avez une relation avec une création individuelle et unique du Créateur.

Exercez-vous à considérer les autres comme s'ils avaient de la valeur... et vous serez surpris de la croissance de votre propre estime. Car la vraie estime de soi ne vient pas des cadeaux que vous avez faits, des objets qui vous appartiennent, des choses remarquables que vous avez réalisées, mais de l'appréciation de ce que vous êtes :un fils de Dieu. En parvenant à cette réalisation vous devez en conclure nécessairement que tous les autres gens doivent être appréciés pour la même raison.

6) SURETE DE SOI

La sûreté de soi se bâtit sur des expériences de succès. Quand nous entreprenons quoi que ce soit pour la première fois, il est probable que nous avons peu de confiance car l'expérience ne nous a pas encore enseigné que nous pouvons réussir. C'est vrai pour apprendre à conduire une bicyclette, à parler en public ou pour une opération chirurgicale. Il est vrai, au sens littéral, que le succès nourrit le succès. Même le plus petit succès peut être la première marche vers un succès plus grand. Les entraîneurs de boxeurs sont très pointilleux pour mener leurs poulains au combat avec précaution afin qu'ils aient une progression d'expériences réussies. Nous pouvons employer la même méthode, commencer progressivement et expérimenter le succès d'abord sur une petite échelle.

Une autre technique importante est de s'habituer à se souvenir de succès passés et à oublier les échecs. C'est de cette façon qu'un ordinateur, et également le cerveau humain, sont supposés fonctionner. La pratique développe l'habileté et le succès en basket-ball, au golf, au ballon ou à la vente, et non pas parce que la "répétition" aurait quelque valeur en elle-même. Si cela était, nous "apprendrions" nos erreurs au lieu de nos coups réussis. Une personne apprenant à lancer le ballon, par exemple, manquera le but plusieurs fois avant de l'atteindre. Si la simple répétition était la réponse pour développer l'habileté, sa pratique rendrait le joueur plus apte aux coups manqués puis qu'il les a pratiqués le plus. Cependant, quoique ses coups manqués puissent largement dépasser les bons, à 10 contre 1, la pratique lui fait progressivement diminuer ses coups manqués et ses buts réussissent de plus en plus fréquemment parce que l'ordinateur dans son cerveau se souvient et renforce ses réussites mais oublie les échecs.

C'est la voie par laquelle l'ordinateur et nos mécanismes personnels de succès apprennent à réussir.

Hélas, que font la plupart d'entre nous ? Nous détruisons notre confiance en nous par le souvenir des échecs anciens et par l'oubli de tout ce qui se rapporte aux succès passés. Nous nous souvenons des échecs, mais de plus, ceux-ci laissent leur empreinte dans notre mental à travers l'émotion. Nous nous condamnons. Nous nous écorchons avec la honte et le remords (les deux étant des émotions

hautement égoïstes et centrées sur soi). Et la sûreté en soi disparaît.

Peu importe le nombre de fois que vous avez chuté dans le passé. Ce sont les tentatives de réussites qui doivent être remémorées, renforcées et fixées. Charles KETTERING a dit que tout jeune homme désirant devenir un chercheur scientifique doit être prêt à perdre 99 fois avant de réussir une fois, et ne souffrir d'aucune vexation personnelle à cause de cela.

Mon ordonnance : Servez-vous de vos erreurs et de vos fautes comme d'une voie d'apprentissage... puis effacez-les de votre pensée... Souvenez-vous et représentez-vous à bon escient vos succès passés. Tout le monde a réussi quelquefois quelque chose.

Spécialement, en commençant un nouveau travail, rappelez-vous les sentiments que vous avez expérimentés dans quelque succès passé, si petit soit-il.

Le Dr Winfred OVERHOLSER, directeur de l'Hôpital Ste-Elisabeth a dit que se souvenir de ses instants de courage est une voie parfaite pour restaurer la sûreté de soi et que beaucoup trop de gens sont enclins à laisser 1 ou 2 échecs effacer tous les autres bons souvenirs. Si nous pouvons revivre régulièrement en mémoire nos instants de courage, dit-il, nous serons surpris de voir que nous avons plus de vaillance que nous ne le pensions. Le Dr Overholser conseille de pratiquer la remémoration dans tous ses détails de nos succès passés et de nos instants de courage, ceci à titre d'aide inestimable chaque fois que la sûreté et la confiance en soi sont ébranlées.

7) S'ACCEPTER

Aucun vrai succès ni bonheur authentique n'est possible tant qu'on n'acquiert pas un certain degré d'acceptation de soi-même. Les gens les plus misérables et les plus malheureux de la terre sont ceux qui constamment se font violence et s'efforcent de se convaincre, eux-mêmes et les autres, qu'ils sont autre chose que ce qu'ils sont foncièrement. Aucun soulagement ni aucune satisfaction n'égalent ceux qui se produisent lorsqu'on abandonne la simulation et la prétention pour la volonté d'être soi-même.

La réussite, donnée par le fait de s'accepter s'éloigne souvent de ceux qui s'efforcent et se fatiguent à "être quelqu'un" ; elle vient, la plupart du temps, de son propre gré lorsqu'on commence à vouloir se relaxer en s'acceptant simplement "Soi-même".

Changer votre Image-de-Soi ne veut pas dire changer ou développer votre ego mais changer votre propre image mentale, votre propre estimation, conception et réalisation de cet ego. Les résultats extraordinaires qui suivent le développement d'une Image-de-Soi adéquate et réaliste arrivent, non comme une conséquence d'une transformation de soi mais d'une réalisation de soi et d'une révélation de soi. Votre "moi", à cet instant précis, est ce

qu'il a toujours été, et tout ce qu'il peut être. Ce n'est pas vous qui l'avez créée. Vous ne pouvez pas le changer. Vous pouvez cependant le valoriser et retirer le maximum de ce qu'il est déjà grâce à l'acquisition d'une image mentale vraie de votre moi actuel. Il n'y a aucun effort à faire pour "être quelqu'un". Vous êtes ce que vous êtes, maintenant. Vous êtes quelqu'un, non parce que vous gagnez un million par mois ou parce que vous conduisez la plus grosse voiture de votre quartier, ou que vous gagnez au bridge, mais parce que Dieu vous a créé à sa propre Image.

La plupart d'entre nous sommes meilleurs, plus capables, plus forts et plus compétents - dès maintenant - que nous ne le réalisons. En créant une Image-de-Soi meilleure, on ne crée pas de nouvelles capacités, talents, ou pouvoirs ; on les libère et on les fait fructifier.

Nous pouvons changer notre personnalité mais non notre moi de base. La personnalité' est un outil, une porte ouverte, un point de rencontre du "moi" que nous mettons en œuvre dans les relations avec le monde. C'est la somme totale de nos habitudes, attitudes, habileté acquise, que nous employons comme une méthode pour nous exprimer.

"Vous" n'êtes pas vos erreurs

L'acceptation de soi signifie nous accepter et arriver à une entente avec nous-mêmes tel que nous sommes, avec nos fautes, nos faiblesses, nos imperfections, nos erreurs, aussi bien qu'avec notre valeur et notre puissance. S'accepter est plus facile, malgré tout, si nous nous rendons compte que ces traits négatifs nous appartiennent... mais qu'ils ne sont pas nous. Beaucoup de gens ne parviennent pas à une acceptation de soi heureuse car ils se bloquent en s'identifiant à leurs erreurs. Vous pouvez avoir fait une erreur, mais cela ne signifie pas que vous êtes une erreur. Vous pouvez très bien ne pas vous exprimer correctement et pleinement, mais cela ne signifie pas que vous, vous n'êtes pas "bon".

Avant de pouvoir les rectifier, nous devons reconnaître nos erreurs et nos imperfections. Le premier pas vers la connaissance est l'identification des domaines dans lesquels vous êtes ignorant. Le premier pas pour devenir plus fort est de reconnaître que vous êtes faible. Toutes les religions enseignent que le premier pas vers le salut est la confession d'être un pécheur. Dans le voyage vers le but de l'expression de soi idéale, nous devons employer les données de feedback négatif pour corriger la trajectoire comme il en est dans toute autre situation de recherche d'un but.

Ceci réclame de s'accepter soi-même ; et d'accepter le fait que notre personnalité, notre "moi exprimé", ou ce que des psychologues appellent notre "moi vécu" est toujours imparfait et loin du but. Personne n'a encore réussi, durant une vie, à exprimer totalement ou à actualiser

toutes les potentialités du Vrai Moi. Notre Moi Vécu ne pourra jamais épuiser ou actualiser toutes les possibilités et tous les pouvoirs de notre Vrai Moi. Nous pouvons toujours apprendre plus, faire mieux, devenir meilleur. Le Moi Vécu est nécessairement imparfait. Durant la vie entière, il est toujours en marche et tend vers un but idéal sans jamais l'atteindre. Le Moi Vécu n'est pas un objet statique mais une dynamique. Il n'est jamais achevé mais toujours en état de croissance.

Il est important d'apprendre à accepter ce Moi Vécu, avec toutes ses imperfections, car il est le seul véhicule que nous ayons. Le névrosé rejette son Moi Vécu et le hait car il est imparfait. A la place, il essaie de créer un moi idéal fictif déjà parfait, déjà "arrivé". Essayer de maintenir ce simulacre et cette fiction ne représente pas seulement une tension mentale horrible, mais entraîne continuellement des déceptions et des frustrations chaque fois que le névrosé tente d'agir avec ce moi fictif dans le monde réel. Une diligence peut ne pas être le moyen de transport le plus agréable au monde mais une vraie diligence vous déplacera d'un bout à l'autre du pays avec plus de satisfaction que ne le ferait un avion à réaction fictif.

Mon ordonnance: Commencez à vous accepter tel que vous êtes. Apprenez par l'émotion à tolérer vos imperfections. Il est nécessaire de reconnaître intellectuellement nos imperfections mais il est désastreux de nous haïr à cause d'elles. Faites une différence entre votre "moi" et votre attitude. -Vous" n'êtes pas ruiné ni sans valeur parce que vous avez fait une bêtise ou que vous vous êtes écarté du chemin, pas plus qu'une dactylo ne vaut plus rien si elle fait une erreur ; ou qu'un violoniste qui fait une fausse note. Ne vous haïssez pas parce que vous n'êtes pas parfait ; vous n'êtes pas le seul ; personne ne l'est, de toute façon, ceux qui le prétendent se mentent à eux-mêmes.

Dès maintenant vous êtes "quelqu'un"

Beaucoup de personnes se détestent et se rejettent parce qu'elles sentent et expérimentent des désirs biologiques parfaitement naturels. D'autres se rejettent car elles ne ressemblent pas aux canons standards de la beauté physique. Je me souviens qu'en 1920, beaucoup de femmes se sentaient honteuses à cause de leur poitrine. Le type garçonne était en vogue et les seins étaient tabous. De nos jours, nombreuses sont les jeunes filles qui deviennent anxieuses à cause d'une poitrine trop petite. En 1920, des femmes venaient souvent me voir pour me demander "Faites-moi devenir quelqu'un en réduisant le volume de ma poitrine". Aujourd'hui, le prétexte est "Faites-moi devenir quelqu'un en augmentant le volume de ma poitrine". Cette recherche d'identité, ce désir de se sentir protégé, cette poussée à être "quelqu'un" est un phénomène universel, mais nous faisons une erreur si nous cherchons

sa réalisation dans le conformisme, dans l'approbation d'autrui, ou dans des objets matériels. C'est un don de Dieu. Vous êtes ; un point c'est tout. Beaucoup se disent en effet "Je suis maigre, gros, petit, trop grand, etc., à cause de ça je ne suis rien du tout". A la place dites-vous : "Il se peut que je ne sois pas parfait, que j'aie des défauts et des faiblesses, que j'aie pu m'éloigner de ma route et qu'il me reste un long chemin à parcourir... mais je suis quelque chose et je veux en retirer le maximum".

"Le jeune homme de peu de foi s'écrie "je ne suis rien", a dit Edward W. BOK." Le jeune homme qui a une conception saine dit "je suis tout" et ensuite le prouve. Ce n'est pas de la vanité ni de l'égoïsme, et si certains le pensent laissez-les dire. Il nous suffit de savoir que cela signifie la foi, la confiance, l'expression humaine du divin en nous qui nous exhorte ainsi "Fais mon travail". Allez et faites-le. Quel qu'il soit. Faites-le avec entrain, avec ardeur, avec un plaisir qui renverse les obstacles et balaie le découragement".

Acceptez-vous. Soyez vous-même. Vous ne pourrez pas réaliser les potentialités et les possibilités contenues dans cette chose unique et spéciale qui est "VOUS" si vous lui tournez constamment le dos, si vous en avez honte, si vous le haïssez, si vous refusez de le reconnaître.

Points à se rappeler : (à remplir)

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)

(1) Ce sont souvent des victimes du complexe de Polycrate qui échouent dans le succès par culpabilité à dépasser le Père. Une nouvelle Image-de-Soi plus ouverte sur autrui leur évitera d'annuler le succès (NDT).

(2) En bio-énergie, si on veut se "recharger" il faut d'abord se décharger. Crier comme un enfant permet d'évacuer les tensions, car comment pourrait-on remplir une bouteille si on ne commence pas par la vider. La vie commence par un cri et s'achève par un soupir, un râle ; chaque nouveau cri relance notre potentiel de vie (NDT).

(3) Au sujet de l'antagonisme entre la potentialité et l'actualisation, je recommande au lecteur les remarquables ouvrages de Stéphane Lupasco (NDT).

(4) Telle l'étoile du navigateur, que ce dernier n'atteindra jamais mais qui, néanmoins, lui sert d'indicateur de conduite durant son voyage (NDT).

CHAPITRE IX

Le mécanisme d'échec : comment le faire travailler pour vous au lieu de contre vous

Les chaudières à vapeur ont des jauge de pression qui indiquent le moment où la pression atteint le point critique. En reconnaissant le danger potentiel, une action de correction peut être prise, et la sécurité est assurée. Les voies sans issues les impasses et les routes impraticables peuvent causer des désagréments et retarder votre arrivée à destination si elles ne sont pas clairement indiquées et reconnues pour ce qu'elles sont. Cependant, si vous pouvez lire les panneaux de signalisation et faire la correction nécessaire, les panneaux de déviation, de voie sans issue et autres peuvent vous aider à atteindre votre destination plus facilement et plus efficacement.

Le corps humain a ses propres "feux rouges" et ses panneaux indicateurs de danger que la médecine appelle des symptômes ou des syndromes. Les malades sont enclins à regarder les symptômes comme quelque chose de malveillant ; une fièvre, une douleur, etc., est "mauvais". En réalité, ces signaux négatifs fonctionnent pour le malade et pour son intérêt, s'il les reconnaît pour ce qu'ils sont, et s'il fait la correction nécessaire. Il y a des jauge de pression et des feux rouges qui aident à maintenir le corps en bonne santé. La douleur de l'appendicite peut apparaître "mauvaise" au malade, mais en réalité elle agit pour la survie du patient. S'il ne ressentait aucune douleur il ne pourrait entreprendre aucune action pour ôter l'appendice.

La "personnalité à échecs" a aussi ses symptômes. Nous avons besoin d'être capable de reconnaître en nous-mêmes ces symptômes d'échecs et ainsi pourrons-nous y faire quelque chose. Quand nous avons appris à détecter certains traits de personnalité comme des panneaux indicateurs

d'échec, ces symptômes agissent alors automatiquement comme des "rétroactions négatives" et nous aident à nous diriger sur la route d'un accomplissement créatif. Cependant, il n'est pas seulement nécessaire de leur être attentif car tout le monde les "sent". Nous avons besoin de les identifier comme "indésirables", comme quelque chose dont on n'a pas envie ; et le plus important de tout, nous convaincre profondément et sincèrement que ces événements ne nous amènent pas le bonheur.

Personne n'est immunisé contre ces attitudes et ces sentiments négatifs. Même les personnes à qui tout réussit en font l'expérience de temps en temps. Il est important de les reconnaître pour ce qu'ils sont, et de faire une action positive pour corriger le chemin.

L'image de l'échec

J'ai remarqué de nouveau que les patients se souviennent de ces signaux de feedback négatifs, ou ce que j'appelle le "Mécanisme d'Echec", lorsqu'ils les associent avec les lettres qui forment le mot anglais "Failure" ou échec en français. Ce sont :

F-rustration
A-gressivité
I-nsécurité
L-oin des autres
U-utiliser l'irrésolution... comme solution
R-ancœur
E-vidé, vide

La compréhension amène la guérison

Personne ne déciderait de s'installer délibérément avec prémeditation pour développer ces traits négatifs, par pure perversité. Ces traits n'arrivent pas tous seuls. Ils ne sont pas non plus l'indication de l'imperfection de la nature humaine. Chacun de ces traits négatifs fut adopté, à l'origine, comme une "voie" pour résoudre une difficulté ou un problème. Nous les retenons parce que nous les voyons par erreur comme une "voie" pour nous sortir de difficulté. Ils ont une signification et un but, quoiqu'ils reposent sur une prémissse fausse. Ils constituent notre "façon de vivre". Souvenez-vous, l'une des plus fortes poussées de pulsion de la nature humaine est de réagir efficacement. Nous pouvons guérir ces symptômes d'échec, non par la volonté de puissance, mais par la compréhension, en nous rendant compte qu'ils n'agissent pas et qu'ils sont inefficaces. La vérité peut nous en affranchir, et quand nous pouvons voir la vérité, alors la même force instinctive qui nous poussa à les

adopter à l'origine, va travailler à notre compte pour les éliminer.

1) FRUSTRATION

La frustration est un sentiment qui se développe soit lorsqu'un but important ne peut être réalisé, ou quand un désir puissant est contrecarré. Chacun de nous souffre nécessairement de frustrations par le simple fait d'être un être humain et partant d'être imparfait, incomplet et inachevé. A mesure que nous mûrissons nous devons apprendre que tous les désirs ne peuvent être immédiatement satisfaits. Nous découvrons également que nos actions ne sont jamais aussi parfaites que nos intentions. Nous apprenons aussi à accepter le fait que la perfection n'est pas nécessaire ni exigée, et que l'approximation est assez bonne pour tous les projets pratiques. Nous apprenons à tolérer une certaine quantité de frustration sans en être trop affecté.

Ce n'est seulement que lorsqu'une expérience frustrante engendre des sentiments excessifs de profond mécontentement et de futilité qu'elle devient un symptôme d'échec.

La frustration chronique signifie habituellement que les buts que nous nous sommes fixés sont irréalisables ou que l'image de nous-même est inefficace, ou encore les deux à la fois.

Buts réalistes contre hyper-perfectionnisme

Pour ses amis, Jim S. était un homme à qui tout réussit. Il s'était élevé du stade de magasinier au siège de vice-président de sa compagnie. Son score au golf était impeccable. Il avait une femme charmante et deux enfants qui l'adoraient. Mais néanmoins il se sentait frustré d'une façon chronique parce qu'aucune de ces réalisations ne pouvait se comparer à ses projets irréalisables. Il n'était parfait en rien de particulier mais il aurait dû l'être. Il aurait dû être le président maintenant. Il aurait dû être meilleur au golf. Il aurait dû être un mari et un père parfait afin que sa femme ne puisse jamais trouver à redire, et afin que ses enfants ne puissent jamais se conduire mal. "Taper dans le mille" n'était pas encore assez bon. Il voulait taper dans le mille du mille. "Vous devriez employer dans toutes vos affaires la même technique que celle recommandée par Jackie BURK.E pour le golf" lui dis-je "c'est-à-dire ne pas vous sentir obligé de projeter la balle directement jusqu'au trou en un seul coup ; mais de viser une zone de la grandeur d'une baignoire. Cela supprime la tension, vous détend et vous permet de meilleures performances. Si cela est assez bon pour un professionnel, cela doit l'être aussi pour vous."

L'accomplissement de sa propre prophétie rendait l'échec certain

Harry N. était différent. Il n'avait acquis aucun des signes extérieurs du succès. Pourtant, il avait eu plusieurs occasions qu'il avait toutes ratées. A trois reprises, il avait été sur le point d'obtenir le métier qu'il désirait, et chaque fois "il était arrivé quelque chose" ; ce quelque chose qui l'abattait toujours juste au moment où le succès semblait le prendre par la main. Par deux fois il avait été malheureux en amour.

Son autoportrait était celui d'une personne indigne, incomptétente, inférieure qui n'avait pas le droit au succès ni de profiter des bonnes choses de la vie, et sans le savoir il essayait de suivre ce rôle. Il sentait qu'il n'était pas le genre d'individu qui réussit, et s'arrangeait toujours pour faire quelque chose qui donne raison à cette prophétie.

La frustration, comme méthode pour résoudre les problèmes, ne mène à rien

Les sentiments de frustration, de mécontentement, d'insatisfaction sont des voies pour résoudre les problèmes, que nous avons "apprises" étant petits enfants. Si un bébé est affamé, il exprime son mécontentement en criant. Une main chaude et tendre apparaît alors mystérieusement, on ne sait d'où, et lui apporte du lait. S'il est couché d'une manière inconfortable, il exprime encore son mécontentement de la même façon, et la même main chaleureuse apparaît magiquement pour résoudre son problème, en le mettant à l'aise. Beaucoup d'enfants conservent cette voie et ont leurs problèmes résolus par des parents surprotecteurs, en exprimant tout bonnement leurs sentiments de frustration. Tout ce qu'ils ont à faire, c'est de se sentir frustrés, mécontents, et le problème sera résolu. Cette manière de vivre est efficace pour le bébé et pour quelques petits enfants. Elle ne mène à rien dans la vie adulte. Pourtant beaucoup d'entre nous continuent à Ressayer, en se sentant mécontents et en exprimant des griefs contre la vie, apparemment dans l'espoir que la vie elle-même nous prendra en pitié et trouvera immédiatement la solution à nos problèmes... si seulement nous nous sentons suffisamment mal en point. Jim S., inconsciemment, avait l'habitude d'employer cette technique infantile dans l'espoir que quelque bon génie lui apporterait la perfection qu'il désirait ardemment. Harry N. avait tellement "pratiqué" le sentiment de la frustration et de la défaite que le sentiment de la défaite devint comme une seconde habitude. Il le projetait dans le futur et s'attendait à l'échec. Ses sentiments habituels de défaite "l'aidèrent" à se créer une image d'une personne défaitiste. Les pensées et les sentiments vont ensemble. Les sentiments sont le sol sur lequel poussent les pensées et les idées (1). C'est la raison pour laquelle, tout au long de ce livre, je vous ai recommandé d'imaginer comment vous vous sentiriez si vous réussissiez... et puis de sentir cet état dès maintenant.

2) AGRESSIVITE

Une agressivité excessive et mal dirigée suit la frustration comme la nuit suit le jour Ceci a été prouvé par un groupe de chercheurs de Yale, il y a quelques années, et rapporté dans leur ouvrage : "Frustration et Agressivité (John Dollard et al.).

En elle-même l'agressivité n'est pas un modèle de comportement anormal ainsi que certains psychiatres ont pu le penser. L'agressivité et la pression des émotions sont souvent nécessaires pour atteindre un but. Nous devons aller vers ce que nous désirons d'un pas agressif plutôt qu'avec une démarche défensive ou de tentative. Nous devons empoigner agressivement les problèmes Le simple fait d'avoir un but important est suffisant pour déclencher une pression émotionnelle dans notre chaudière et pour mettre en Jeu des tendances agressives. Cependant, il s'ensuit des troubles si nous sommes bloqués ou frustrés dans l'accomplissement de notre projet. La pression émotionnelle est alors barrée et va chercher une voie de sortie. Mal dirigée ou inutilisée elle se transforme en force de destruction. L'ouvrier qui veut envoyer un coup de poing dans le nez de son patron mais n'ose pas, rentre à la maison et gifle sa femme, ses enfants ou le chat. Ou il peut retourner son agressivité contre lui-même comme certains scorpions d'Amérique du Sud qui se piquent et meurent de leur propre poison lorsqu'ils sont en colère.

Ne frappez pas aveuglément - concentrez votre tir

La personnalité d'échec ne dirige pas son agressivité vers l'accomplissement d'un projet valable. A la place elle l'emploie dans des voies d'autodestruction tels que des ulcères, hypertension artérielle, ennuis ou a fumer exagérément, à être obsédé par le travail ; ou elle peut être dirigée contre d'autres personnes sous la forme d'irritabilité, dureté, de commérage, d'agacement, de critique.

Ou bien si les projets sont irréalisables et impossibles, la solution pour ce genre de personne qui rencontre la défaite, est "d'essayer plus fort que jamais". Quand elle découvre qu'elle est en train de se cogner la tête contre les murs, elle se figure inconsciemment que la solution à ses problèmes est de cogner encore plus fort.

La solution à l'agression n'est pas de la supprimer mais de la comprendre, et de* lui fournir des canaux appropriés et adéquats pour s'exprimer. Le Dr Konrad LORENTZ, médecin viennois réputé et éthologiste, a dit aux psychiatres du Centre de Psychothérapie de New York, que l'observation

durant de nombreuses années du comportement animal, a montré que le comportement agressif est fondamental et naturel, et qu'un animal ne peut sentir ou exprimer de l'affection tant que les moyens ne lui sont pas fournis pour exprimer de l'agression. Le Dr. Emmanuel K. SCHWARTZ, assistant au Doyen de ce Centre de Psychothérapie, dit que les découvertes de Lorentz ont des implications énormes pour l'Homme et pourraient nous amener à réviser complètement notre point de vue sur les relations humaines. Ces découvertes indiquent, dit-il, que donner une voie de sortie appropriée pour l'agression est aussi important, si ce n'est plus, que d'en donner une pour l'amour et la tendresse.

La connaissance procure le pouvoir

De comprendre simplement le mécanisme à l'œuvre dans l'agressivité aide l'individu à maîtriser le cycle agression-frustration. L'agression mal dirigée est une tentative pour atteindre une cible (le but originel), en tirant au hasard. Cela ne "marche" pas. On ne résout pas un problème en créant d'autres problèmes. Si vous avez envie de gifler quelqu'un, arrêtez et demandez-vous : "Est-ce ma simple frustration qui veut agir ? Qu'est-ce qui m'a frustré ?" Quand vous voyez que votre réponse est inadéquate, vous avez déjà fait un grand pas vers sa maîtrise. Vous retirez aussi la plupart des "piques" qu'on vous fait si vous réalisez que ce n'est sûrement pas un acte pleinement conscient, mais un mécanisme automatique à l'œuvre. L'autre personne est en train de laisser aller la pression qu'elle ne sait pas utiliser pour accomplir ses tâches. De nombreux accidents de la route sont causés par le mécanisme frustration-agression. La prochaine fois que quelqu'un vous provoque en voiture, essayez ceci : au lieu de devenir agressif et de vous faire du mal, dites-vous : "Ce pauvre homme n'a rien contre moi personnellement. Peut-être que sa femme a mal fait son café ce matin, ou qu'il ne peut pas payer son loyer, ou que son patron lui en veut."

Valves de sécurité pour relâcher la pression des émotions

Lorsque vous êtes bloqué pour réaliser un projet important, vous ressemblez un peu à une locomotive à vapeur sous pression qui ne va nulle part. Votre excès de pression émotionnelle a besoin d'une valve de sécurité. Tous les exercices physiques sont excellents pour drainer à l'extérieur cette agressivité. De longues promenades à vive allure, faire des "pompes" est salutaire. Sont particulièrement recommandés ces jeux où l'on tire ou frappe sur un objet : golf, tennis, bowling, punching-ball. Beaucoup de femmes frustrées reconnaissent intuitivement la valeur des exercices d'effort musculaire pour drainer

l'agressivité lorsqu'elles sentent le besoin pressant de changer tous les meubles de place après un remue-ménage intérieur. Un autre bon moyen est d'écrire pour disperser votre spleen. Rédigez une lettre à la personne qui vous a frustré ou mis en colère. Enlevez toutes les barrières. Ne laissez rien en suspens. Puis brûlez la lettre.

Le meilleur moyen de canaliser l'agression est de l'épuiser selon son destin: à travailler pour réaliser un projet. Le travail demeure l'une des meilleures thérapies - ou ergothérapies - et l'un des meilleurs tranquillisants pour un esprit tourmenté.

3) INSECURITE

Le sentiment d'insécurité est fondé sur le concept ou la croyance^{^1}! Une inefficacité intérieure. Si vous sentez que vous n'êtes pas à la "hauteur" de ce qui vous est demandé, vous vous sentez insécurisé. Une grande proportion d'insécurité n'est pas due au fait que nos ressources intérieures sont réellement insuffisantes, mais au fait que nous les mesurons avec de mauvaises références. Nous comparons nos capacités réelles à un moi imaginaire, idéal, parfait ou absolu. Se penser en termes d'absolu entraîne l'insécurité. La personne insécurisée sent qu'elle devrait être "bonne" instantanément. Elle devrait "réussir"... sans délai. Elle devrait être "heureuse", compétente, équilibrée... sans délai. Tous ces buts sont respectables. Mais ils devraient être conçus, au moins dans leur sens absolu, comme des buts à atteindre, à achever plutôt que des devoirs immédiats.

Puisque l'Homme est un mécanisme à tête chercheuse, le moi s'épanouit complètement et uniquement quand l'Homme se dirige vers quelque chose. Vous souvenez-vous de la comparaison avec la bicyclette, dans un chapitre précédent ? On garde son équilibre et son sens de la sécurité uniquement si on avance, ou si on cherche à avancer. Quand vous estimez, vous-même, que vous avez atteint l'objectif vous devenez statique, et vous perdez la sécurité et l'équilibre que vous aviez lorsque vous rouliez vers un but. L'individu convaincu d'être "parfait", au sens absolu, perd le stimulant à devenir meilleur, mais de plus il se sent insécurisé car il doit se protéger contre la simulation et la prétention. "Pour nous, celui qui pense qu'il est "arrivé" a épuisé toutes ses ressources" me disait récemment le P.D.G d'une grande compagnie. Quand un passant appela Jésus "parfait", celui-ci le reprit : "Pourquoi dis-tu que je suis parfait ? Il n'y en a qu'un qui soit parfait et c'est le Créateur." L'apôtre Paul est généralement vu comme un homme "parfait", encore que son attitude personnelle était la suivante : "Ce n'est pas que j'aie atteint la perfection (...) mais je cours vers ce but."

Gardez les pieds sur terre

Essayer de demeurer tout en haut d'un pinacle, voici ce que c'est que l'insécurité. Mentalement, descendez du haut de votre cheval et vous vous sentirez plus en sécurité. Cette image a des applications pratiques certaines. Elle explique la "psychologie des opprimés" du monde sportif. Lorsqu'une équipe de championnat commence à s'estimer comme "les champions", ses membres ne tardent pas à perdre le besoin de se battre pour la victoire, qui est remplacé par défendre un statut. Les champions se mettent à soutenir leur statut en essayant de prouver quelque chose. Par contre, les opprimés qui combattent pour le titre provoquent souvent des renversements.

J'ai bien connu un boxeur qui faisait des matches excellents jusqu'au jour où il gagna le championnat. A son combat suivant, il échoua et en fut tout honteux. Après avoir perdu son titre, il boxa de nouveau très bien et il reconquit le championnat. Un entraîneur avisé lui dit : "Tu peux te battre aussi bien qu'un champion tant que tu revendiques le titre, à condition que tu te souviennes de ceci : quand tu montes sur le ring tu ne défends pas le statut de champion... tu combats pour l'obtenir... tu le poses sur les planches au moment où tu te glisses à travers les cordes."

L'attitude mentale qui engendre l'insécurité est une "voie". C'est une voie qui substitue la simulation et la prétention à la réalité. C'est la voie pour prouver sa supériorité, aux autres et à soi-même. Mais c'est la défaite de soi. Si l'on est parfait et supérieur dès maintenant... alors il ne reste plus aucune nécessité de se battre, de s'agripper à la vie, et d'essayer quoi que ce soit. En fait si les autres s'aperçoivent qu'on lutte très durement, ils peuvent en déduire que l'on n'est pas supérieur... aussi on "n'essaie pas". On perd son combat... sa Volonté de Vaincre.

4) LOIN DES AUTRES

Chacun de nous est seul de temps en temps. D'ailleurs c'est un tribut naturel que nous payons pour être un individu humain. Mais c'est le sentiment "loin des autres" de solitude extrême - être coupé et séparé des autres qui est un symptôme de mécanisme d'échec.

Ce genre de solitude est causé par une aliénation de la vie. C'est la solitude de votre vrai moi, et la personne séparée de ce dernier s'est coupée elle-même du "contact" fondamental et naturel d'avec la vie. La personne seule s'installe souvent dans un cercle vicieux. A cause de son sentiment de rupture avec son moi, ses contacts humains ne sont pas très satisfaisants, et elle devient une recluse de la société. Et ainsi, elle se coupe de nouveau de l'un des moyens de se retrouver, qui serait de "s'absorber" dans des activités sociales avec les autres. De réaliser et de se divertir en compagnie

nous aide à nous oublier. Dans une conversation animée, au bal, au jeu ou en travaillant à plusieurs pour un projet commun, nous nous intéressons à quelque chose d'autre, au lieu de garder nos stimulations et nos prétentions absolues. A mesure que nous apprenons à connaître les amis, nous sentons moins le besoin des revendications. Nous faisons fondre la glace et nous devenons plus "coulants". Et plus nous le devenons plus nous nous rendons compte qu'on peut se dispenser des simulations et des prétentions, et ainsi se sentir plus à l'aise en étant simplement soi-même.

Être "loin des autres" est une voie stérile

La solitude est un moyen d'autoprotection. Les lignes de communication avec autrui - et en particulier tous les liens émotionnels - sont rompus. Se mettre loin des autres est une "voie" pour protéger notre moi idéalisé contre toute incursion du dehors, des coups, de l'humiliation. La personne solitaire a peur des autres. La personne solitaire se plaint souvent qu'elle n'a pas d'amis et qu'il n'y a nul être avec qui aller. Dans la plupart des cas et à cause de son attitude passive, elle s'arrange inconsciemment pour que les choses se passent ainsi ; pour que ce soit les autres qui viennent à elle ; qu'ils fassent le premier pas pour la distraire. Cette personne loin des autres n'a jamais l'idée qu'elle devrait contribuer d'une façon ou d'une autre aux situations rencontrées dans la société.

Sans tenir compte de vos sentiments, forcez-vous à vous mélanger et à vous confondre avec vos semblables. Après le premier bain froid, si vous persistez vous vous sentirez échauffé et vous y prendrez goût. Apprenez des activités sociales pour augmenter le bonheur des autres ; par exemple : la danse, le bridge, le piano, le tennis, l'art de la conversation. C'est une très vieille vérité psychologique que l'exposition régulière à un objet de peur finit par immuniser contre la peur. A mesure que la personne solitaire se force à maintenir des relations sociales avec d'autres êtres humains - non d'une façon passive mais avec sa participation active - elle découvre progressivement que la majorité des individus sont des amis qui l'acceptent. Sa réserve et sa timidité commencent à disparaître. Elle se sent plus à l'aise maintenant en présence des autres et d'elle-même. L'expérience de l'acceptation par les autres la rend capable de s'accepter elle-même.

5) UTILISER L'IRRESOLUTION... COMME SOLUTION (2)

Elbert HUBBARD a dit : "La plus grande erreur que l'on puisse faire est d'avoir peur d'en faire une."

Être irrésolu est une "solution" pour éviter les erreurs et les responsabilités. Cela repose sur la

prémisses fallacieuses que si une décision n'est pas prise, rien de mauvais ne peut arriver. Pour une personne qui prétend se considérer comme quelqu'un de parfait, être dans l'erreur cache des horreurs innommables. Elle ne fait jamais de bêtises et elle est toujours parfaite en tout ! Si son idée de perfection venait à être reconnue comme fausse, toute la puissance de son moi s'écroulerait. Toute prise de décision devient une question de vie ou de mort.

Une "solution" est d'éviter les décisions le plus possible et de les retarder le plus longtemps possible. Une autre "solution" est d'avoir un bouc émissaire sous la main pour le blâmer. Ce genre d'individu prend des décisions ; mais il les prend avec précipitation, prématurément et il se crée une réputation de faire les choses à moitié. Prendre des décisions ne lui pose aucun problème. Il est parfait. Il lui est impossible de se tromper. Donc, pourquoi tenir compte des faits ou des conséquences ? Il est capable de maintenir cette fiction lors même que ses décisions s'avèrent fausses, simplement en étant convaincu que c'est la faute de quelqu'un d'autre. Il est facile de voir pourquoi ces deux "solutions" mènent à l'échec. Avec l'une, on est sans arrêt sous pression par des actions impulsives et mal considérées ; l'autre mène à une impasse par suite de n'avoir pas agi du tout. En d'autres termes, pour avoir raison à tout prix, la "solution" de l'irrésolution ne mène à rien.

Personne n'a raison tout le temps

Rendez-vous compte qu'il n'est pas nécessaire d'avoir raison toutes les fois à 100 %. Nul joueur de base-ball ou de football n'a jamais mis tous ses buts entre les poteaux. Et s'il en met 3 sur 10, il est considéré comme un bon buteur. Le fameux Babe RUTH qui détient le record du plus grand nombre de coups réussis détient également le record des coups les plus décevants. Il est dans la nature des choses de progresser par l'action, en faisant des erreurs, et en corrigeant sa route. Une torpille téléguidée atteint littéralement son objectif en faisant une série d'erreurs et en corrigeant continuellement sa trajectoire... Vous ne pouvez pas corriger votre route si vous restez immobile. Vous ne pouvez alors rien changer ni corriger. Il vous appartient de considérer les éléments connus de la situation, d'imaginer les conséquences possibles des différents moyens d'action, de choisir celui qui vous semble offrir la meilleure solution... et de parier dessus. Tant que vous avancez, vous pouvez corriger votre marche !

Seules les petites personnalités ne font jamais d'erreurs

Un autre moyen pour aider à vaincre l'irrésolution est de réaliser le rôle important joué dans

l'indécision par l'estime de soi et la protection de cette estime de soi. Beaucoup de gens sont indécis car ils ont peur de perdre leur estime de soi s'il est prouvé qu'ils sont dans l'erreur. Usez de l'estime de soi pour vous-même, et non contre vous, en étant convaincu de la vérité suivante: les grands hommes et les hautes personnalités font des bêtises et les admettent. Il n'y a que le "petit homme" qui a peur d'admettre qu'il fait des bêtises.

"Aucun homme n'est jamais devenu grand ou bon si ce n'est à travers de nombreuses et importantes erreurs" a dit GLADSTONE. De son côté. Sir Humphry DAVY dit : "J'ai plus appris avec mes erreurs qu'à partir de mes succès." "Nous apprenons la sagesse bien plus dans l'échec que dans le succès ; nous découvrons souvent ce qu'il faut faire en trouvant ce qu'il ne faut pas faire; et probablement, celui qui n'a jamais fait une erreur n'a jamais fait une découverte" (Samuel Smiles). "Monsieur EDISON travaillait sans arrêt sur un problème, employant la méthode de l'élimination, si on lui demandait s'il n'était pas découragé à la suite de si nombreuses tentatives infructueuses, il répondait : "Non, je ne suis pas découragé car chaque tentative fausse écartée est un pas en avant" (Mrs Thomas A. Edison).

6) RANCŒUR

Quand la personnalité à échec cherche un bouc émissaire ou une excuse pour son échec, elle accuse souvent la société, "le système", la vie, les "blocages". Elle éprouve de la rancœur envers le succès et le bonheur d'autrui car c'est la preuve pour elle que la vie la laisse de côté et la traite injustement. La rancœur est une tentative pour nous délester de nos propres échecs en les expliquant en termes de malchance et d'injustice. Mais, comme la pommade sur une fracture, la rancœur est une thérapeutique pire que la maladie. C'est un poison mortel pour l'esprit, rendant le bonheur impossible, épuisant une énergie énorme qui pourrait être investie pour un accomplissement. Un cercle vicieux s'installe Souvent. La personne qui traîne toujours des griefs et qui cherche des "noises" à tout le monde n'est pas la meilleure compagne (ou compagnon) de vie ou de profession. Quand les collègues ne sympathisent pas avec elle, ou quand le patron lui fait des remarques sur son travail, cela lui fournit des raisons supplémentaires pour se sentir rancunière.

La rancœur est une "voie" vouée à l'échec

La rancœur est également une "voie" pour se sentir important. Nombreuses sont les personnes chez qui le sentiment d'être lésé entretient une satisfaction perverse. La victime de l'injustice, celle qui est défavorisée, est moralement supérieure à celles-là mêmes qui causèrent l'injustice !

La rancœur est aussi une "voie", ou une tentative, pour effacer une erreur imaginaire ou réelle, ou une injustice déjà advenue. La personne rancunière essaie de "défendre son cas" devant le Tribunal de la Vie, si on peut dire. Si elle peut se sentir suffisamment rancunière, et donc "prouver" l'injustice, quelque phénomène magique va la récompenser en "supprimant" l'événement ou les circonstances qui créèrent la rancœur. En ce sens, la rancœur est une résistance mentale à ne pas accepter ce qui a déjà vécu. Le mot rancœur vient des deux mots : rance et cœur. La rancœur est une émotion "réchauffée" ou un combat rejoué d'un événement du passé. Vous ne pouvez pas gagner, car vous tentez l'impossible : changer le passé.

La rancœur crée une Image-de-Soi d'infériorité

La rancœur, même lorsqu'elle est basée sur une vraie injustice et des erreurs réelles, n'est pas la voie pour gagner. Elle devient vite une habitude émotive. Lorsqu'on se sent perpétuellement victime d'une injustice, on commence à s'imaginer dans le rôle de la personne victime. On traîne autour de soi un sentiment intérieur qui nous fait chercher partout des motifs de grief. Il devient alors facile de voir "l'évidence" de l'injustice, ou de fantasmer qu'on s'est trompé, ceci à chaque remarque anodine ou dans les circonstances les plus neutres.

La rancœur installée conduit invariablement à la pitié de soi, qui est la pire des habitudes émotionnelles qu'on puisse cultiver. Lorsque ces habitudes se sont fermement incrustées, on ne se sent même pas bien dans sa peau lorsqu'elles viennent à disparaître. On se met alors à l'affût des "injustices". Quelqu'un a dit de tels gens qu'ils ne se sentent à l'aise que lorsqu'ils sont malheureux.

Les habitudes émotionnelles de rancœur et de pitié de soi accompagnent une Image-de-Soi inefficace et d'infériorité. On commence par s'imaginer comme une personne pitoyable, une victime destinée à être malheureuse.

La vraie cause de la rancœur

Souvenez-vous que votre rancœur n'est pas créée par les autres personnes, les événements ou les circonstances. Elle est créée par votre propre réponse émotionnelle : votre réaction personnelle. Vous seul avez pouvoir sur elle et vous pouvez la maîtriser si vous êtes fermement convaincu que la rancœur et l'apitoiement ne sont pas des voies vers le bonheur et la réussite, mais des voies vers la défaite et le malheur.

Tant que vous entretez la rancœur, il vous est littéralement impossible de vous imaginer comme une personne indépendante, autonome, déterminée, qui serait "le Capitaine de son

âme, le maître de son Destin". L'individu rancunier abandonne la bride à autrui et lui permet de lui dicter comment il doit sentir, comment il doit agir. Il devient totalement dépendant, exactement comme un mendiant. Il fait des demandes insensées aux autres. Si chacun devait se consacrer à essayer de vous rendre heureux, vous éprouveriez de la rancœur s'il ne parvenait pas à ces Fins. Si vous croyez que tout le monde vous "doit" une éternelle gratitude, des félicitations perpétuelles ou une reconnaissance continue de votre haute valeur, alors vous éprouverez de la rancœur tant que ces "dettes" ne vous seront pas payées. Si vous considérez comme un dû ce que vous apporte la vie, vous devenez rancunier quand ce dû tarde à venir.

La rancœur est naturellement incompatible avec une recherche créative. Dans cette dernière, vous êtes l'acteur et non un récipient passif. C'est vous qui faites les projets. Personne ne vous doit rien. Vous allez vers votre but. Vous êtes responsable de votre succès et de votre bonheur. La rancœur ne s'ajuste pas à cette vision des choses et pour cette raison, elle est un mécanisme d'échec.

7) EVIDE, VIDE

Peut-être qu'en lisant ce livre avez-vous songé à quelqu'un qui a "réussi" malgré la frustration, une agressivité mal dirigée, de la rancœur, etc. Mais n'en soyez pas si sûr. Beaucoup acquièrent les signes extérieurs du succès mais lorsqu'ils s'apprêtent à ouvrir le coffre aux trésors si longtemps convoité, ils le trouvent vide ou inutile. C'est comme si l'argent qu'ils ont eu tant de mal à gagner devenait de la fausse monnaie entre leurs mains. Au fil des jours, ils ont perdu leur faculté de jouir de la vie. Et quand vous n'avez plus cette faculté d'être heureux, toutes les richesses du monde ne peuvent vous donner la réussite ou le bonheur. Ces personnages ont gagné la noix du cocotier du succès mais quand ils l'ouvrent, elle a été évidée.

Un être qui a la faculté de jouir trouvera toujours le plaisir dans les choses de la vie les plus ordinaires et les plus simples. Il se sent heureux quelle que soit la réussite matérielle à laquelle il est parvenu. L'individu dont la faculté de jouir est morte ne trouve son plaisir en rien. Il n'a plus aucun projet de valable. L'existence lui est d'un ennui insupportable. Rien n'a plus d'importance. Vous pouvez en voir par centaines qui, nuit après nuit, frappent à la porte des night-clubs, essayant de se persuader qu'ils sont heureux. Ils voyagent de-ci, de-là, emportés dans un tourbillon de divertissements, espérant trouver de la joie et ne rencontrant toujours qu'une coquille vide (3). La vérité est que la joie est une fonction qui accompagne la recherche active d'un but. Il est possible de parvenir à un "succès" factice, mais on en est alors Pénalisé par une joie futile et vide.

La vie devient valable quand on se donne des buts valables

"Etre évidé ou vide" est le symptôme d'une vie manquant de création. Soit que vous n'ayez pas de but important, soit que vous n'employez pas vos talents et vos efforts à poursuivre un but important. C'est la personne qui n'a pas de but personnel qui conclut d'un air pessimiste "La vie n'a pas de sens". C'est la personne qui n'a pas de but valable à remplir qui conclut "La vie ne vaut pas la peine d'être vécue". C'est la personne sans travail intéressant qui se plaint de : "Il n'y a rien à faire". L'individu engagé activement dans un combat, ou cherchant à atteindre un but important, ne s'occupe pas des philosophies pessimistes relatives à l'insignifiance ou à la vanité de la vie.

Être vide n'est pas une "voie" pour gagner

Le mécanisme d'échec est un mouvement qui s'entretient tout seul, jusqu'à ce que nous pénétrions dans le cercle vicieux pour le briser. Etre vide ou inutile une fois qu'on y a goûté, peut devenir une "voie" pour éviter l'effort, le travail et les responsabilités. Cela devient une excuse ou une justification pour avoir une vie non créatrice. Si tout n'est que vanité, s'il n'y a rien de nouveau sous le soleil, si nul part il n'y a de bonheur à trouver... alors pourquoi se tracasser ? Pourquoi essayer ? Si la vie est une vallée de larmes, si nous travaillons 8 heures par jour afin de nous payer une maison pour y dormir 8 autres heures à récupérer pour une nouvelle journée de travail, pourquoi devrait-on trouver cela excitant ? Tous ces "raisonnements" intellectuels disparaissent quand nous expérimentons la joie et la satisfaction, une fois que nous nous éloignons de cette "vallée de larmes" ; en cessant de tourner en rond sur place et à partir du moment où nous nous donnons un projet excitant... et que nous le poursuivons.

Être vide et avoir une Image-de-Soi inappropriée vont de pair

Être vide peut également correspondre au symptôme d'une Image-de-Soi inadéquate. Il est impossible d'accepter psychiquement quelque chose que l'on sent ne pas nous appartenir ; ou qui est en désaccord avec notre moi. En conservant une Image-de-Soi sans valeur et inacceptable, on peut cependant être capable de mettre en échec ses tendances négatives juste le temps de réaliser un succès véritable ; mais ensuite on sera incapable de l'accepter psychiquement et d'en jouir. On peut même aller jusqu'à se sentir coupable d'avoir réussi, comme si on avait volé son succès. Cette Image-de-Soi négative peut stimuler à réussir, selon le principe bien connu de la surcompensation. Mais je ne souscris pas à la théorie qui veut qu'on devrait être fier de ses complexes d'infériorité, ou

en remercier le ciel, parce qu'ils peuvent parfois être la voie qui conduit aux signes extérieurs de la réussite. Lorsque enfin le "succès" arrive, une telle personne ressent très peu de satisfaction. Elle est incapable en sa conscience de tirer bénéfice de ce qu'elle a accompli. Pour tout le monde, c'est quelqu'un qui réussit. Au fond de lui-même, ce personnage continue à se sentir inférieur, sans mérite ; à la limite il se prendrait pour un imposteur qui aurait volé sa "position sociale" dont il pensait qu'elle représentait tout. "Si mes amis et mes collègues savaient que je ne suis qu'un minable !" pense-t-il tout bas.

Cette réaction est tellement répandue que les psychiatres l'appellent "le syndrome du succès" ou complexe d'échec : celui de l'individu qui ressent de la culpabilité, de l'insécurité et de l'anxiété lorsqu'il "réussit". C'est la raison pour laquelle la "réussite" est devenue un mot tabou. La vraie réussite ne fait de mal à personne. Poursuivre des buts qui sont importants pour vous, non en leur qualité de symbole social, mais parce qu'ils sont en harmonie avec vos désirs profonds est une chose saine. Poursuivre le vrai succès – pour votre succès - à travers un accomplissement créatif, procure une profonde satisfaction intérieure. Poursuivre un but fallacieux pour plaire aux autres amène une satisfaction factice.

Jetez un coup d'œil au négatif et concentrez votre regard sur le positif

Les automobiles sont équipées d'indicateurs négatifs" placés sous les yeux du conducteur pour lui signaler que la batterie se décharge, que le moteur chauffe, que la pression de l'huile est trop basse, etc. Ignorer ce négatif, c'est détruire votre voiture. Heureusement, il n'est nul besoin de s'inquiéter outre-mesure si certains signaux négatifs s'allument. Vous vous arrêtez tout simplement à une station-service ou à un garage, et vous faites le nécessaire pour corriger la faute. Un signal négatif ne signifie pas que la voiture n'est pas bonne. Il arrive à toutes les voitures de "chauffer".

Naturellement, le conducteur d'un véhicule n'est pas toujours en train de regarder le tableau de bord exclusivement et continuellement, ce serait dangereux. Il doit concentrer son regard à travers le pare-brise, regarder où il va, et conserver son attention principale vers son but : où il désire aller. Il se contente de jeter un coup d'œil aux indicateurs négatifs de temps en temps.

Lorsqu'il le fait, ses yeux ne restent pas fixés ni collés. De nouveau et sans tarder, il fixe son regard devant lui et se concentre sur le but positif où il va.

Comment employer la pensée négative

Nous devons adopter une attitude quelque peu identique au sujet de nos symptômes négatifs. Je crois fermement à la "pensée négative" lorsqu'elle est employée correctement. Nous devons être à l'écoute du négatif pour pouvoir en tirer parti. Un joueur de golf doit savoir où se trouvent les obstacles, mais il ne pense pas continuellement à ces endroits où il ne veut pas aller. Son esprit jette simplement un coup d'œil aux obstacles et il se concentre sur la pelouse. Employée correctement, ce genre de "pensée négative" peut nous aider à nous mener au succès si :

1" nous sommes sensible au négatif qui nous prévient du danger;

2" nous reconnaissions le négatif pour ce qu'il est: quelque chose d'indésirable, quelque chose que nous ne voulons pas, quelque chose qui ne peut procurer qu'un plaisir mitigé ;

3" nous faisons immédiatement une action de correction et y substituons un facteur positif inverse émanant de notre Mécanisme de Succès.

Une telle attitude créera avec le temps une sorte de réflexe automatique qui deviendra un élément de notre système interne de guidage. La rétroaction négative aura fonctionné comme un contrôle automatique pour nous aider "à y voir clair" dans les erreurs et pour nous guider vers le succès.

Points à se rappeler (à remplir) :

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)

(1) La plupart du temps, le sentiment et les désirs se nourrissent de notre vie pouvant nous mener Jusqu'à l'obsession et nous rendre aveugle à la vie. La Psycho cybernétique propose sa méthode pour que le désir redevienne le fondement de l'action (NDT).

(2) Le traducteur prend la liberté de dénier ce paragraphe à l'Administration étatisée !... (NDT).

(3) "lin homme intérieurement vain attire à lui les plaisirs du divertissement et au milieu d'eux, doit connaître la souffrance. (...) On a laissé échapper le gouvernail de sa propre vie et ce qu'il adviendra de nous dépend désormais du hasard et des influences extérieures " Yi Kine ou Livre des Transformations (NDT).

CHAPITRE X

Comment supprimer les cicatrices émotionnelles (1)

Quand vous subissez une blessure physique, telle une coupure sur le visage, votre corps produit du tissu cicatriciel qui est à la fois plus dur et plus épais que la chair d'origine. Le but de ce tissu cicatriciel est de former une couverture protectrice ou une coquille ; c'est la façon dont la nature nous protège contre toute autre blessure. Si votre chaussure défectueuse irrite une partie sensible de votre pied, le premier résultat sera de la douleur. Mais là aussi, la nature s'évite une douleur plus grande et une blessure en formant une callosité, une coquille protectrice.

Nous avons tendance à faire à peu près la même chose chaque fois que nous recevons une blessure émotionnelle, quand quelqu'un nous "blesse", ou nous irrite. Nous formons des "cicatrices" psychiques ou émotionnelles d'autodéfense. Nous sommes très enclin à nous durcir le cœur, à développer des callosités envers le monde, et à nous retirer dans une coquille de protection.

Quand la nature a besoin d'être assistée

En formant le tissu cicatriciel, l'intention de la nature est de nous venir en aide. Dans notre société moderne, cependant, le tissu cicatriciel, en particulier celui du visage, peut travailler contre nous au lieu d'être avec nous. Prenez George T. par exemple, un jeune avocat plein d'avenir. Il était affable, avait de la personnalité, sur le chemin d'une carrière réussie, quand il eut un accident d'automobile qui le laissa avec une horrible cicatrice allant du milieu de sa

joue gauche au coin gauche de sa bouche. Une autre coupure juste au-dessus de son œil droit, suréleva sa paupière quand elle fut guérie ce qui lui donnait une apparence manifestement grotesque. Chaque fois qu'il se regardait dans le miroir de sa salle de bains il n'apercevait qu'une image de répulsion. La cicatrice de sa joue lui donnait en permanence un air méchant ou ce qu'il appelait "une expression diabolique". Après avoir quitté l'hôpital il perdit sa première plaidoirie et il était certain que son apparence «diabolique et grotesque avait influencé le jury. Il sentait que son apparence remplissait ses amis de répulsion et les faisait s'éloigner. Était-ce simplement de l'imagination si même sa femme reculait imperceptiblement lorsqu'il l'embrassait ?

George T. commença à refuser des plaidoiries. Il se mit à boire toute la journée. Il devenait irritable, hostile et commençait à prendre le chemin de la réclusion psychique.

Le tissu cicatriciel de son visage le protégeait de toute autre défiguration qui serait occasionnée par un nouvel accident de la route. Mais dans la société où évoluait George les blessures physiques de son visage ne constituaient pas pour lui le risque le plus important. Il se sentait plus que jamais vulnérable aux blessures, aux coups et aux "coupures" sociales. Ses cicatrices le discréditaient davantage qu'elles ne l'imposaient.

George aurait-il été un homme primitif et aurait-il souffert d'entailles faciales à la suite d'une rencontre avec un ours ou avec un tigre royal ses cicatrices l'auraient probablement rendu plus acceptable aux yeux de ses amis il n'y a pas si longtemps, les vieux soldats exhibaient fièrement leurs "cicatrices de bataille", et dans les sociétés illégales de duel en Allemagne une balafre de sabre était une marque de distinction.

Dans le cas de George, la nature n'avait que de bonnes intentions mais elle avait besoin d'être assistée. Je redonnai à George son ancien visage à l'aide de la chirurgie plastique qui ôta le tissu cicatriciel et lui restitua ses anciens traits.

A la suite de cette opération, le changement dans sa personnalité fut remarquable. Il reprit son bon naturel et sa confiance. Il s'arrêta de boire Il abandonna son attitude de loup solitaire, retourna dans la société et retrouva son rang de membre de la race humaine. Il acquit littéralement une "nouvelle vie"

Pourtant cette nouvelle vie ne fut qu'amenée indirectement par la chirurgie plastique sur le tissu physique. Le vrai agent curatif fut la suppression des cicatrices émotionnelles, la sécurité contre les "coupures" sociales, la guérison des coups et des blessures émotionnelles, et la restitution de son Image-de-Soi comme membre honorable de la Société que, dans son cas, la chirurgie rendit possible.

Comment les cicatrices émotionnelles vous coupent de la vie

NOMBREUSES SONT LES PERSONNES QUI ONT DES CICATRICES ÉMOTIONNELLES INTERNES SANS JAMAIS AVOIR SOUFFERT DE PLAIES PHYSIQUES. LE RÉSULTAT SUR LA PERSONNALITÉ EST EXACTEMENT LE MÊME. CES PERSONNES ONT ÉTÉ BLESSÉES OU DÉCHIRÉES PAR QUELQU'UN DANS LE PASSÉ. POUR SE GARDER DES ATTEINTES FUTURES VENANT DE CETTE SOURCE, ILS FORMENT UNE CALLOSITÉ PSYCHIQUE, UNE CICATRICE ÉMOTIONNELLE POUR PROTÉGER LEUR MOI. CE TISSU CICATRICIEL, CEPENDANT, NE LES "PROTÈGE" PAS SEULEMENT DE L'INDIVIDU QUI LES A HEURTÉES EN PREMIER ; IL LES "PROTÈGE" DE TOUS LES AUTRES ÉTRES HUMAINS. UN MUR ÉMOTIONNEL EST BÂTI AU TRAVERS DUQUEL NI L'AMI NI L'ENNEMI NE PEUT PASSER (2).

UNE FEMME, QUI A ÉTÉ "BLESSÉE" PAR UN HOMME, FAIT LE VŒU DE NE PLUS JAMAIS CROIRE AUCUN HOMME. UN ENTANT DONT LE MOI A ÉTÉ "DÉCHIQUETÉ" PAR UN PARENT OU UN PROFESSEUR DESPOTE ET CRUEL, PEUT FAIRE LE VŒU DE NE JAMAIS PLUS CROIRE AUCUNE AUTORITÉ & L'AVENIR. UN HOMME DONT L'AMOUR A ÉTÉ REJETÉ PAR UNE FEMME PEUT FAIRE LE VŒU QU'À L'AVENIR, IL NE SE LAISSERA JAMAIS ENTRAÎNER ÉMOTIONNELLEMENT.

COMME DANS LE CAS DE LA CICATRICE FACIALE, UNE PROTECTION EXCESSIVE CONTRE LA SOURCE PREMIÈRE DE LA BLESSURE PEUT NOUS RENDRE PLUS VULNÉRABLE, ET MÊME NOUS FAIRE ENCORE PLUS DE DOMMAGES EN D'AUTRES DOMAINES. LE MUR ÉMOTIONNEL QUE NOUS AVONS CONSTRUIT COMME PRÉSÉRATION CONTRE UNE SEULE PERSONNE, NOUS COUPE DE TOUS LES AUTRES ÉTRES HUMAINS, ET DE NOTRE VRAI MOI. AINSI QUE NOUS L'AVONS SOULIGNÉ PRÉCÉDEMMENT, LA PERSONNE QUI SE SENT "SOLITAIRE" OU SANS CONTACT AVEC AUTRUI, SE SENT AUSSI SANS CONTACT AVEC SON VRAI MOI ET AVEC LA VIE.

Les cicatrices émotionnelles favorisent la délinquance juvénile

LE PSYCHIATRE BERNARD HOLLAND A MIS EN RELIEF QUE LES DÉLINQUANTS JUVÉNILES, BIEN QU'ILS PUISSENT DONNER L'IMPRESSION D'ÊTRE TRÈS INDÉPENDANTS ET D'AVOIR UNE RÉPUTATION DE VANTARDS, EN PARTICULIER DANS LA FAÇON DE HAÎR TOUTE AUTORITÉ, NE FONT EN FAIT QUE RÉCLAMER BEAUCOUP. SOUS CETTE COUILLE EXTÉRIEURE RUDE, LE DR HOLLAND DIT "IL Y A UN INDIVIDU VULNÉRABLE ET FLASQUE QUI DÉSIRE DÉPENDRE DES AUTRES". CEPENDANT, ILS NE PEUVENT SE RAPPROCHER DE PERSONNE CAR ILS NE FONT CONFIANCE À PERSONNE. UNE FOIS DANS LE PASSÉ, ILS FURENT BLESSÉS PAR UN ÊTRE IMPORTANT À LEURS YEUX, ET ILS JURERENT DE NE PLUS S'OUVRIR POUR NE POINT ÊTRE MEURTRI DE NOUVEAU. ILS SONT TOUJOURS SUR LA DÉFENSIVE. POUR ÉVITER D'ÊTRE ENCORE REJETÉ ET D'EN AVOIR DE LA PEINE, ILS ATTAQUENT LES PREMIERS. AINSI, ILS ÉLOIGNENT LE PEU DE GENS QUI SERAIENT PRÊTS À LES AIMER, S'ILS LEUR DONNAIENT LA MOINDRE CHANCE DE LES AIDER.

Les cicatrices émotionnelles créent une Image-de-Soi laide et déformée

Les cicatrices émotionnelles ont également un autre effet négatif sur notre moi. Elles conduisent à une Image-de-Soi déformée et balafrée ; au portrait d'une personne mal aimée et rejetée par autrui ; à la figure d'une personne qui n'arrive pas à s'accorder avec les autres dans son milieu.

Les cicatrices émotionnelles vous empêchent d'avoir une vie créatrice ou d'être ce que le Dr Arthur W. COMBS appelle "un individu accompli". Le Dr Combs, professeur de psychologie et conseiller à l'Université de Floride, dit que le but de tout être humain devrait être de devenir un "individu accompli". Il précise : "cet accomplissement n'est pas donné à la naissance mais il doit être réalisé". Les individus accomplis possèdent les caractéristiques suivantes :

- 1) Ils se représentent aimés, désires, acceptables et capables.
- 2) Ils possèdent à un haut degré l'acceptation de soi, tels qu'ils sont.
- 3) Ils ont le sentiment d'unité avec les autres.
- 4) Ils ont un capital important d'informations et de connaissance.

La personne qui a des cicatrices émotionnelles a non seulement une Image-de-Soi indésirable, détestable et d'inutilité, mais de plus l'image du monde qu'elle perçoit est celle d'un lieu hostile. Son rapport essentiel avec le monde est un rapport d'affrontement, et ses relations avec autrui ne sont pas axées sur le don, l'acceptation, la coopération, le travail et la joie en commun, mais basées sur des concepts de domination, de lutte et de protection. Cette personne ne peut être charitable ni envers autrui ni envers elle-même. Frustration, agressivité et solitude sont le tribut qu'elle paye.

Trois règles pour vous immuniser contre les blessures émotionnelles

1) DEVENEZ TROP FORT POUR VOUS SENTIR MENACE

Nombreuses sont les personnes qui sont terriblement "blessées" par de minuscules tracasseries ou par ce qu'on appelle le manque d'égards. Tout le monde connaît quelqu'un dans sa famille, à son bureau ou parmi ses amis, qui a la sensibilité tellement "à fleur de peau" qu'on doit être continuellement sur ses gardes par crainte de l'offenser avec un mot ou un geste innocent.

C'est un fait psychologique bien connu que ceux qui sont le plus facilement vexés sont ceux qui ont la plus basse appréciation d'eux-mêmes. Nous sommes froissés par les événements que nous concevons menaçants pour notre moi ou notre estime de soi. Des estocades émotionnelles et imaginaires passant inaperçues par quelqu'un qui s'estime, vont

au contraire déchirer terriblement ces personnes sensibles. Une "prise de bec" ou un "coup cinglant" qui inflige une terrible blessure à l'ego de la personne qui se sous-évalue ne fera pas une brèche à l'ego d'une personne qui possède une bonne considération d'elle-même. C'est l'individu qui se sent desservi, qui doute de ses propres capacités et qui a une piètre opinion de lui-même qui sera vexé à la moindre remarque. C'est que secrètement il doute de sa valeur, il sent une insécurité, il voit des menaces à son moi la où il n'y a rien, il exagère et surestime le dommage potentiel des agressions réelles.

Nous avons tous besoin d'une certaine quantité de dureté et de sécurité émotionnelle pour protéger notre moi des périls réels et imaginaires. Ce ne serait pas prudent pour notre corps physique d'être recouvert complètement d'une callosité épaisse ou d'une coquille à l'image d'une tortue. Nous serions privés du plaisir de tous les avantages de la sensualité. Mais notre corps doit avoir une couche de peau externe - l'épiderme - pour nous protéger des invasions des microbes, des petits coups et bosses, et des piqûres d'épingles. L'épiderme est suffisamment épais et résistant pour bien nous protéger contre les blessures légères mais pas assez épais ni dur au point d'empêcher tous les sentiments. Beaucoup de gens n'ont pas d'épiderme à leur moi. Ils ont seulement une peau interne fine et sensible. Ils ont besoin d'acquérir une enveloppe plus épaisse, une plus grande résistance émotionnelle de manière qu'ils puissent ignorer tout simplement les coupures insignifiantes et les menaces mineures faites à leur moi.

Donc ces personnes ont besoin de construire leur estime de soi, d'acquérir une Image-de-Soi meilleure et plus adéquate pour ne plus se sentir agressées par les réflexions laites au hasard ou les gestes anodins. Un homme fort ne se soucie pas d'un danger mineur, un petit homme le sent comme une menace. De la même façon, un moi solide en bonne santé, plein d'estime de soi, ne se sent pas provoqué par chaque remarque innocente.

Une Image-de-Soi en bonne santé ne se laisse pas froisser facilement

La personne dont le mérite est blessé par la moindre remarque possède un moi faible et une petite quantité d'estime de soi. Elle est "centrée" sur elle-même, toujours en cause et concernée, difficile à vivre ; bref elle est ce qu'on appelle une personne "égoïste". Mais on ne soigne pas un malade ou un moi faible en tapant dessus, en le sapant, ou en le rendant encore plus faible par l'"abnégation de soi" ou en essayant de "perdre son ego". L'estime de soi est aussi nécessaire à l'esprit que la nourriture l'est au corps. Pour une personne trop centrée sur elle-même, trop concernée, "égoïste", avec tous les troubles qui accompagnent cet état, le vrai remède c'est le développement d'un moi sain et fort par l'affermissement de l'estime de soi. Lorsqu'on a une estime de soi adéquate, les petites vexations n'offrent

aucune menace ; simplement on "passe par-dessus" et on les ignore. Il est même probable que les blessures morales profondes guériront plus vite et mieux, sans écorchure putride qui empoisonne la vie et gâte tout bonheur.

2) UNE ATTITUDE INDEPENDANTE ET RESPONSABLE VOUS RENDRA MOINS VULNERABLE

Ainsi que le Dr HOLLAND l'a observé, le délinquant juvénile, avec sa coquille externe rude, est un personnage à l'intérieur mou et vulnérable qui désire dépendre des autres, et veut être aimé d'autrui.

Un représentant me disait que le client qui apparemment commence par montrer le plus de résistances est fréquemment un client "facile" une fois que vous avez passé ses défenses ; également les gens qui ont l'habitude de signaler "les démarcheurs ne sont pas admis" agissent ainsi car ils savent qu'ils sont des natures faibles et sans protection.

La personne d'un abord sévère, rébarbatif, développe cette attitude car instinctivement elle sait qu'elle est tellement faible intérieurement qu'elle a besoin de se protéger.

La personne qui a peu ou pas d'indépendance, qui se sent émotionnellement dépendante des autres, se rend plus vulnérable aux blessures émotives. Tout être humain désire et a besoin d'amour et d'affection. Mais l'individu créatif, autonome sent aussi un besoin de donner de l'amour. Sa force est plus ou moins autant dans le donner que dans le recevoir. Il n'attend pas qu'on lui apporte l'amour sur un plat d'argent. Il n'a pas non plus ce besoin obsessionnel que "tout le monde" doit l'aimer et l'approuver. Il a suffisamment de sécurité en soi pour tolérer le fait qu'un certain nombre de gens ne l'aiment pas et le désapprouvent. Il ressent quelque responsabilité pour sa vie et se conçoit d'abord comme quelqu'un qui agit, choisit, donne et va après ce qu'il désire... au lieu d'être un récipient passif de toutes les bonnes choses de la vie.

La personne passive et dépendante remet sa destinée entière aux autres personnes, aux circonstances et à la chance. Elle considère comme un dû ce que lui apporte la vie, et les autres lui doivent de la considération, de l'appréciation, de l'amour, du bonheur. Elle a pour autrui des exigences et des réclamations déraisonnables et elle s'estime frustrée, trompée, blessée lorsque ses revendications ne sont pas satisfaites. Puisque la vie n'est justement pas faite ainsi, elle est à la poursuite de l'impossible et se livre donc "toutes portes ouvertes" aux coups et aux blessures des émotions. Quelqu'un a dit que le névrosé est toujours en train de "se cogner" contre la réalité.

Développez une attitude de plus grande indépendance. Assumez la responsabilité de votre vie et de votre affectivité. Essayez de donner autrui de l'affection, de l'amour, de l'approbation, de l'acceptation, de la compréhension, et vous découvrirez que ces bienfaits vous reviennent comme en une sorte d'action réflexe.

3) EVITEZ LES BLESSURES EMOTIONNELLES

Une de mes clientes m'a demandé un jour: "Si la formation du tissu cicatriciel est un phénomène naturel et automatique, pourquoi ce tissu ne se forme-t-il pas quand un chirurgien fait une incision?"

La réponse est la suivante : quand vous vous coupez le visage et que l'entaille "guérit toute seule et naturellement", du tissu cicatriciel se forme par suite d'une certaine tension dans et juste au-dessous de la blessure, laquelle tire la surface de la peau en retrait, créant une "brèche" qui se remplit de tissu cicatriciel. Lorsqu'un chirurgien en esthétique opère, non seulement il tend étroitement la peau par des sutures, mais de plus il sectionne quelques fragments sous la peau afin d'éviter cette tension. L'incision guérit alors doucement, d'une façon uniforme, sans déformations à la surface.

Il est intéressant de préciser que le même phénomène se produit dans le cas d'une blessure émotionnelle. S'il n'y a pas de tension, il ne reste pas de cicatrice émotionnelle défigurant.

Avez-vous remarqué combien il est facile d'avoir ses sentiments blessés, ou de se vexer, lorsqu'on souffre de tensions suscitées par la frustration, la peur, la colère ou la dépression?

A la suite de quelque expérience malheureuse nous avons tendance à développer des sentiments hors de propos ou à "broyer du noir", pu à laisser ébranler notre confiance en nous-mêmes. Un ami passe et nous fait une blague innocente. Neuf fois sur dix, nous ririons, pensant que c'est amusant, n'en déduisant rien ; et en retour nous ferions une bonne plaisanterie. Mais pas aujourd'hui car nous souffrons de tensions engendrées par le doute, l'insécurité, l'anxiété. Nous prenons les remarques dans le mauvais sens, nous devenons offensés et blessés, et une cicatrice émotionnelle commence à se former.

Cette simple expérience quotidienne illustre très bien le principe selon lequel nous sommes meurtris et souffrons émotionnellement non tant par les autres ou par ce qu'ils disent ou ne disent pas, mais par notre propre attitude et notre propre réponse.

La relaxation amortit les coups des émotions

Quand nous nous sentons "blessé" ou "offensé", le sentiment éprouvé est entièrement dépendant de notre réponse. En fait, le sentiment (avec tout ce qui gravite autour) est notre réponse.

Nous devons nous préoccuper de notre propre réponse et non pas de celle des autres. Nous

pouvons nous raidir, devenir coléreux, anxieux, rancunier et "nous sentir blesse". Ou nous pouvons ne pas répondre, rester détendu et ne sentir aucune blessure. Des expérimentations scientifiques ont démontré qu'il est absolument impossible d'éprouver de la peur, de la colère, de l'anxiété ou des émotions négatives de quelque nature tant que les muscles du corps demeurent parfaitement détendus. Nous devons "faire quelque chose" pour sentir la peur, la colère, l'anxiété. "On ne peut être blessé que par soi-même" a dit DIOGENE.

"Rien en dehors de moi-même ne peut me causer du mal" a dit saint BERNARD. "Le mal que j'entretiens moi-même me suit partout, et je ne suis pas une vraie victime sinon par ma propre faute."

Vous êtes seul responsable de vos réponses et de vos réactions. Vous n'êtes pas du tout forcé de répondre. Vous pouvez rester détendu et exempt de toute meurtrissure.

Un contrôle mental a apporté à ces gens une vie nouvelle

Au Shirley Center du Massachusetts, les résultats obtenus par la psychothérapie de groupe ont surpassé les résultats obtenus par une psychanalyse orthodoxe et ce, en un délai beaucoup plus court. Deux éléments sont importants: le groupe d'entraînement au contrôle mental et les périodes journalières de relaxation. Le but est "la rééducation intellectuelle et émotionnelle pour trouver le chemin d'une nouvelle façon de vivre qui sera fondamentalement heureuse et réussie" (Winfred Rhoades, "Group Training in Thought Control for Relieving Nervous Disorders", Mental Hygiène, 1953)

Les patients, en plus de la "rééducation intellectuelle" et des conseils sur le contrôle mental, apprirent à se relaxer en prenant une position confortable pendant que le professeur leur décrivait en des mots agréables, une scène apaisante et calme. On demande également aux patients de pratiquer la relaxation chaque jour à la maison, et de conserver en eux tout au long de la journée le sentiment harmonieux et paisible de la scène.

Une femme, qui découvrit au Centre une nouvelle façon de vivre, écrit : "Depuis 7 années j'étais malade, je ne pouvais plus dormir. Je faisais de la température. J'étais devenu quelqu'un de difficile à vivre. Depuis des années, je pensais que j'avais un idiot de mari. Quand il rentrait à la maison, ayant bu un verre tout en ayant peut-être lutté contre ce désir, j'étais toute énervée et lui disais des mots aigres, ce qui le conduisait à récidiver au lieu de l'inciter à s'en sortir. Maintenant je me tais, je garde mon calme. Cela l'aide et lui et moi allons beaucoup mieux. Ma vie était vécue d'une façon hostile. J'exagérais les petits ennuis. J'en étais arrivée au bord du suicide. Quand je vins à cette classe de rééducation je commençai à réaliser que ce n'était pas le monde qui était mauvais.

Dorénavant je suis en meilleure santé et plus heureuse que Je ne l'aie Jamais été. Autrefois je ne me détendais Jamais pas même en dormant. Dorénavant je ne m'agite plus du tout comme Je le faisais et pourtant je viens à bout de la même quantité de travail sans être fatiguée comme autrefois."

Comment supprimer les vieilles cicatrices émotionnelles

Nous pouvons prévenir et nous immuniser contre les cicatrices émotionnelles par la pratique des 3 règles précédentes. Mais qu'en est-il des vieilles cicatrices émotionnelles qui se formèrent dans le passé : chocs, rancunes, griefs contre la vie, ressentiments?

Une fois qu'une cicatrice émotionnelle s'est constituée il n'y a qu'une seule chose à faire, c'est de l'enlever par une chirurgie, comme on le fait pour une cicatrice physique.

Faites-vous un "lifting" psychique

Pour ôter ces vieilles cicatrices émotionnelles, vous pouvez opérer seul. Vous devenez votre propre chirurgien plastique, et vous vous donnez un "lifting" psychique. Le résultat en sera une nouvelle vie et une nouvelle vitalité une nouvelle paix du mental et le bonheur. Parler d'un lifting psychique et de l'emploi d'une "chirurgie mentale" est plus qu'un jeu de mots.

Les vieilles cicatrices émotionnelles ne peuvent être guéries par la médecine ou la pharmacopée. Elles doivent être arrachées, ôtées entièrement extirpées. Nombreux sont ceux qui ont recours à toutes sortes de pommades ou de baumes pour les vieilles blessures émotionnelles, mais cette méthode simpliste n'est pas efficace. Ils peuvent s'abstenir de manifester ouvertement toute vengeance physique, cependant, ils assouvissent leur châtiment par mille manières détournées et subtiles. L'exemple typique est celui de l'épouse découvrant l'infidélité de son mari. Suivant les conseils de son prêtre et/ou de son psychiatre, elle sera d'accord pour "pardonner". La conséquence est qu'elle n'abattra pas son conjoint ! Elle ne le quittera pas. Dans toute son attitude extérieure elle est une épouse "faisant son devoir". Elle garde propre sa maison. Elle continue à bien préparer ses repas et ainsi de suite. Mais elle lui rend la vie infernale de différentes façons sournoises, par la froideur de son cœur et par l'étalage de sa supériorité mentale. Quand son mari se plaint elle lui répond : "Eh bien, chéri, je t'ai pardonné... mais je n'oublie pas." Sa grande indulgence se transforme en une épée dans le dos, car elle est consciente du fait que son acquittement prouve sa supériorité morale.

Elle lui aurait rendu plus de service et aurait pu être elle-même plus heureuse si elle avait refusé ce genre de pardon et si elle l'avait quitté.

Le pardon est un scalpel qui enlève les cicatrices émotionnelles

"Je peux pardonner mais je ne peux pas oublier" est une autre façon de dire : "Je ne veux pas pardonner", dit Henry Ward BEECHER. "Pardonner doit être comme une traite annulée, déchirée en deux et brûlée, de telle façon qu'elle ne puisse plus être présentée."

Le pardon, quand il est réel, authentique, complet et oublié, est le scalpel qui permet d'enlever le pus des vieilles blessures émotionnelles, qui les guérit et qui fait disparaître le tissu cicatriciel.

Le pardon partiel, fait à contrecœur, ne vaut pas mieux qu'une opération inachevée du visage. Ce pardon prétendu tel, qu'on accomplit comme un devoir, n'est pas plus efficace qu'une chirurgie faciale simulée.

Votre pardon se doit d'être oublié, aussi bien que l'erreur qui a mérité le pardon. Le pardon qui se souvient et demeure en place, réinfecte la plaie que vous tentiez de cautériser. Si vous êtes trop fier de votre clémence, ou si elle vous revient trop souvent à l'esprit, vous devenez très enclin à ressentir que l'autre personne vous doit quelque chose pour lui avoir pardonné. Vous lui acquitez une dette, mais en agissant ainsi, il en contracte une autre exactement comme ces officines de prêt qui annulent une traite mais en établissent une nouvelle tous les 15 jours.

Le pardon n'est pas une arme

Il y a une multitude de faux raisonnements concernant le pardon, et l'une des raisons pour laquelle son effet thérapeutique n'a pas encore été reconnu est le fait que le vrai pardon est rarement tenté. Par exemple, on a beaucoup écrit que nous devrions pardonner pour devenir "bon". Nous avons été rarement conseillés de pardonner dans le but de devenir heureux. Un autre sophisme est que le pardon nous placerait dans une position supérieure, ou qu'il serait une tactique pour gagner sur son ennemi. Cette idée apparaît dans maints proverbes spécieux tels que : "N'essayez pas simplement de "passer l'éponge", pardonnez à votre ennemi et vous lui tiendrez tête." TILLOTSON, ancien archevêque de Canterbury nous dit : "On ne peut pas remporter sur un autre homme une victoire plus glorieuse que celle qui consiste à répondre par la bonté à une initiative malfaisante de sa part." Ce n'est qu'une autre manière d'exprimer que le pardon lui-même peut être employé comme une arme efficace de revanche...-, ce qui est vrai. Quoi qu'il en soit, le pardon pratiqué dans un esprit de vengeance ne peut être le pardon thérapeutique,

Le pardon thérapeutique excise, annule, et fait comme si l'erreur n'avait jamais existé. Le pardon thérapeutique est une chirurgie.

*Débarrassez-vous de la rancune comme vous le feriez
d'un bras gangrené*

Premièrement, l'erreur - et en particulier notre sentiment de condamnation - doit être vu comme une chose indésirable plutôt qu'un objet désirable. Avant qu'un homme puisse accepter d'amputer son bras, il doit cesser de voir celui-ci comme un objet désirable à conservé, mais comme une chose indésirable, créant des dommages, lui causant des troubles et qui doit être abandonnée.

En chirurgie faciale, il ne peut y avoir d'opération partielle, hésitante ou inachevée. Le tissu cicatriciel est excisé, complètement et entièrement. La blessure peut guérir proprement. Toutes précautions sont prises afin de constater que le visage sera bien restauré dans toute son intégrité, exactement dans l'état où il se trouvait avant la blessure, comme s'il n'y avait Jamais eu de blessure.

Vous pouvez pardonner... si vous le voulez

Le pardon thérapeutique est facile. La seule difficulté est de vous assurer de votre bonne volonté pour abandonner et ne plus recourir à votre esprit de condamnation... et donc votre bonne volonté à annuler la dette, sans restrictions mentales. Nous trouvons qu'il est difficile de pardonner simplement parce que nous tenons à notre esprit de condamnation. Nous avons un plaisir pervers et morbide à entretenir nos blessures. Tant que nous avons la possibilité de condamner l'autre, nous conservons un sentiment de supériorité sur lui.

Nul ne peut nier qu'il y a aussi un sentiment pervers d'autosatisfaction à se sentir malheureux.

Vos raisons de pardonner sont importantes

Dans le pardon thérapeutique, nous annulons la dette d'une personne, non parce que nous avons décidé d'être généreux, ou pour lui faire une faveur ou parce que nous sommes un être moralement supérieur. Nous effaçons la dette et la déclarons "nulle et non avenue", non parce que nous avons suffisamment fait "payer" l'autre personne pour son erreur, mais parce que nous en sommes arrivés

à reconnaître que la dette en elle-même n'est pas valable. Le vrai pardon apparaît seulement quand nous sommes capables de voir, et d'accepter émotionnellement, qu'il n'y a pas et qu'il n'y a jamais rien eu à pardonner. Nous n'avions tout simplement pas à condamner ou à haïr l'autre personne.

Dernièrement je suis allé à une réception où je rencontrais plusieurs ecclésiastiques. Le sujet du pardon fut abordé en général, et en particulier le cas de la femme adultère à qui Jésus accorda son pardon. J'entendis discuter très savamment sur le pourquoi Jésus fut capable de "pardonner" à cette femme ; sur le comment il lui pardonna, comment son pardon fut un blâme pour les prêtres de l'époque qui étaient prêts à lui jeter la pierre, etc.

Jésus ne "pardonna" pas à la femme adultère

Je résistai à la tentation de scandaliser ces personnes honorables en m'abstenant de leur faire remarquer que Jésus, en vérité, n'avait pas du tout pardonné à la femme. Nulle part dans les textes, ainsi qu'il apparaît dans le Nouveau Testament, il n'est fait mention ni même d'insinuation du mot "pardonner" ou "pardon". On ne peut pas davantage le déduire raisonnablement des faits rapportés dans l'histoire. On nous dit simplement qu'après que ses accusateurs l'eussent quitté, Jésus demanda à la femme : "Personne ne t'a-t-il condamnée ?" Après qu'elle eut répondu par la négative, il dit : "Je ne te condamne pas non plus ; va, et ne pèche plus."

Vous ne pouvez pas pardonner à quelqu'un à moins que vous ne l'ayez d'abord condamné. Jésus ne condamna jamais la femme en premier... aussi, pour lui, il n'y avait rien à pardonner. Il reconnut son péché, ou sa faute, mais il ne se sentit pas obligé de la haïr pour cela. Il était capable de voir, a priori, ce que vous et moi devons voir a posteriori dans la pratique du pardon thérapeutique : que nous sommes nous-mêmes dans l'erreur lorsque nous haïssons une personne à cause de ses erreurs, ou quand nous la condamnons, ou quand nous lui mettons une étiquette, confondant ainsi l'individu avec son comportement; ou quand, mentalement, nous établissons une traite que l'autre doit "payer" avant de recouvrer nos bonnes grâces et notre acceptation affective.

Que vous vous sentiez dans l'obligation" d'agir ainsi, ou que vous pensiez devoir le faire ou qu'il serait raisonnable de le faire, reste en dehors du champ de ce livre et de mes propres compétences. Je puis seulement vous dire, en ma qualité de médecin, que si vous le faites, vous serez bien plus heureux, en meilleure santé et vous obtiendrez la paix de l'esprit.

D'ailleurs, je voudrais préciser que c'est cela le pardon thérapeutique, et que c'est la seule manière de pardon qui "marche". Et puisque le pardon n'est rien d'autre que cela, autant en terminer maintenant.

Pardonnez à vous-même comme à autrui

Nous ne recevons pas seulement des blessures de la part des autres, mais de plus beaucoup d'entre nous s'en infligent.

Nous nous cassons la tête avec l'auto-condamnation, le remords et les regrets. Nous nous cassons les reins avec le doute. Nous nous "entaillois" avec la culpabilité excessive.

Le remords et les regrets sont une tentative pour vivre émotionnellement dans le passé. Le sentiment de culpabilité excessive est un essai pour rétablir quelque chose que nous avons mal fait ou que nous estimons avoir raté dans le passé.

Les émotions sont utilisées correctement et d'une façon appropriée lors qu'elles nous aident à répondre ou à régir adéquatement à la réalité de l'environnement du moment présent.

Puisque nous ne pouvons plus vivre dans le passé, nous sommes dans l'impossibilité de réagir émotionnellement et correctement au passé. Aussi longtemps que nos réactions émotionnelles sont en jeu, le passé peut être gommé, mis à l'écart, oublié. Nous n'avons nullement besoin de prendre "une position émotive", d'une façon ou d'une autre, au sujet des déviations qui ont pu nous induire en erreur dans le passé. Ce qui est capital, c'est notre direction et notre but actuels.

Il est bon de reconnaître nos fautes comme étant des erreurs. Sinon nous ne pourrons pas corriger notre chemin. La "conduite" ou le "guidage" deviendront impossibles. Il est vain et mortel de se haïr et de se condamner pour ses erreurs.

Vous faites des erreurs... les erreurs ne sont pas "vous"

Donc, en pensant à nos erreurs (ou à celles des autres) il est d'un grand secours et plus réaliste d'y réfléchir en termes de ce que nous avons fait ou n'avons pas fait, plutôt qu'en termes de ce que les erreurs nous ont fait.

L'une des plus grandes erreurs que l'on puisse faire est de confondre notre comportement avec notre "moi"... pour en conclure que si on a fait tel acte, celui-ci va nous cataloguer dans un certain genre de personne. La pensée s'éclairent si nous pouvons nous rendre compte que les erreurs engagent seulement ce que nous 'avons fait ; elles signent nos actions, et pour être réaliste nous devrions employer des verbes se rapportant à l'action plutôt que des mots se rapportant à un état de conscience décrivant l'action.

Par exemple, de dire : "j'ai raté" ou "j'ai fait une erreur (forme verbale), c'est reconnaître une erreur, et cela peut aider à nous conduire vers un succès futur.

Mais de dire : "je suis un raté" (forme nominale) ne décrit pas ce que vous avez/art, mais ce que vous pensez que l'erreur vous a fait. Cela ne favorise pas l'apprentissage mais tend à

"fixer" l'erreur et à la rendre permanente comme il a été prouvé maintes et maintes fois au cours d'expériences cliniques de psychologie.

Nous admettons bien que tous les petits enfants tombent en apprenant à marcher. Nous disons : "il tombe" ou "il trébuche" ou "fait un faux pas.". Nous ne disons pas : c'est un "tombeur" ou c'est "un faiseur de faux pas" ou "un trébucheur".

Cependant beaucoup de parents "trébuchent" pour reconnaître que tous les enfants en apprenant à parler font également des erreurs ou des chutes : hésitations, blocages, répétition de syllabes et de mots. Pour un parent anxieux c'est une réaction classique de conclure : "Il est bégue". Avec une telle attitude ou un tel jugement sur l'enfant lui-même et non sur l'action de l'enfant, on lui met des bâtons dans les roues, et il va commencer à penser qu'il est un bégue. Son apprentissage est fixé, le bégaiement va tendre à devenir permanent.

Selon le Dr Wendell JOHNSON - la plus grande autorité américaine sur le bégaiement - cette attitude est la cause du bégaiement. Il a remarqué que les parents des non-bégues sont plus enclins à employer des termes descriptifs ou nominatifs ("il ne parle pas") alors que les parents des bégues penchent à employer des termes de jugement de valeur ("il ne peut pas parler"). Écrivant dans le Saturday Evening Post - janvier 1957 -, le Dr Johnson dit : "Nous commençons lentement à cerner le point essentiel qui nous échappait depuis de nombreux siècles. Tous les cas de bégaiement se sont développés après un diagnostic de bégaiement établi par des personnes très anxieuses, non familiarisées avec le processus du développement normal de la parole. Les parents plus que l'enfant, les écoutants plus que les parlants, semblent être ceux qui auraient le plus besoin de recevoir des conseils et des directives."

Le Dr Knight DUNLAP, qui étudia pendant 20 ans les habitudes des bégues, leur façon de faire ou de ne pas faire, et leur manière d'apprendre, a découvert que le même principe s'applique virtuellement à toutes les "mauvaises habitudes" y compris les mauvaises habitudes émotionnelles. Il est primordial, dit-il, que le patient apprenne à cesser de se blâmer, de se condamner, de ressentir plein de remord envers ses habitudes, s'il veut les guérir. Il trouva particulièrement désastreux la conclusion: "Je suis ruiné" ou "Je ne vaux rien", parce que le patient avait fait ou était en train de faire certaines actions.

Bref, souvenez-vous que "Vous" faites des erreurs. Les erreurs ne vous font pas "Vous", en aucune manière.

Qui a envie de ressembler à une huître ?

Un dernier mot sur la prévention et l'élimination des blessures émotionnelles.

Pour vivre d'une manière créatrice nous devons être disposés à être légèrement vulnérable. Nous devons nous tenir prêt à être un peu blessé... si nécessaire dans une vie créative. Beaucoup de personnes ont besoin d'une peau émotive plus épaisse et plus résistante que la leur. Mais ils ont seulement besoin d'un cuir émotionnel résistant ou épiderme ; non d'une coquille. Croire, aimer, s'ouvrir à une communication affective avec autrui, c'est prendre le risque d'être froissé. Si nous le sommes notre réaction peut se manifester de deux façons. Nous pouvons construire une coquille épaisse de protection - ou tissu cicatriciel - pour empêcher d'être atteint de nouveau, vivre comme une huître, et ne plus être touché. Ou nous pouvons "tendre l'autre joue", demeurer vulnérable et continuer à vivre d'une manière créative.

Une huître n'est jamais "blessée". Elle possède une coquille épaisse qui la protège de tout. Elle est isolée. Une huître est en sécurité mais elle n'est pas créative. Elle ne peut pas "courir" après ce qu'elle désire ; elle doit attendre que cela vienne à elle. Une huître ignore tout des "coups" de la communication des émotions avec son environnement... mais elle ignore aussi la joie.

Un lifting émotionnel vous rendra plus jeune

Essayez de vous donner un "lifting psychique". C'est plus qu'un jeu de mots. Ce masque vous ouvrira à un supplément de vie, à un surplus de vitalité, cette "matière" qui fait la jeunesse. Vous vous sentirez plus jeune. Vous deviendrez réellement plus jeune. Combien de fois n'ai-je pas vu un homme ou une femme donner l'impression de rajeunir de 5 ou 10 ans dans son apparence après lui avoir ôté ses vieilles cicatrices émotionnelles

Aussi, pourquoi ne pas vous faire un lifting psychique ? Votre nécessaire chirurgical est constituée par la relaxation des tensions négatives pour prévenir les cicatrices et par le pardon thérapeutique pour enlever les vieilles cicatrices, vous procurant ainsi un épiderme ferme (mais non pas dur) à la place d'une coquille, une vie créative, une bonne volonté à être légèrement vulnérable, et à la place de celle du passé la nostalgie du futur.

Points à se rappeler (remplissez)

- 1)
- 2)
- 3)
- 4)
- 5)
- 6)
- 7)

(1) En parallèle à ce chapitre, je recommande les ouvrages du Dr Lowen sur la bio-énergie (NDT).

(2) R.eich parle de ces tensions comme d'un processus de cuirassement conçu pour protéger l'individu contre de nouvelles blessures éventuelles (NDT).

(3) Sous réserve qu'en quittant son mari elle oublie la "faute" sinon sa cicatrice émotionnelle demeure (NDT).

CHAPITRE XI

Comment débloquer votre vraie personnalité

"LA PERSONNALITE", cette entité mystérieuse et magnétique qu'il est facile de reconnaître mais malaisé de définir, n'est pas tant un acquis donné parle monde extérieur qu'une "libération" s'effectuant en nous-mêmes.

Ce que nous appelons la "personnalité" est le reflet extérieur du moi créateur individuel et unique, fait à l'image du Créateur - cette étincelle divine en nous - ou ce que nous pourrions appeler la libre et totale expression de notre vraie nature.

Ce vrai moi que chacun de nous possède est attirant. Il est magnétique. Il exerce un impact et une influence puissante sur autrui. Avec ce vrai moi, nous avons le sentiment de toucher à quelque chose de réel et de fondamental. et "ça nous remue". Au contraire, une personne menteuse est universellement antipathique et détestée.

Pourquoi tout le monde aime-t-il un bébé ? Sûrement pas en raison de ce qu'il peut accomplir ni de ce qu'il sait ou de ce qu'il possède, mais simplement pour ce qu'il est. Chaque enfant a "plus de personnalité", il n'est pas superficiel, antipathique ou hypocrite. Avec son langage personnel essentiellement fait de cris et de roucoulements, le bébé exprime ses vrais sentiments. Il "dit ce qu'il veut dire", sans artifice, en honnêteté complète avec ses émotions. Il nous offre l'exemple au nième degré du dicton : "Soyez vous-même". Il n'a pas de scrupules pour s'exprimer. Il n'est pas du tout inhibé.

Tout le monde a une "personnalité" renfermée ou bloquée

Chaque être humain a quelque chose de mystérieux appelé : personnalité.

Lorsque nous disons qu'une personne "a de la personnalité", ce que nous voulons dire c'est qu'elle a affranchi et libéré tout son potentiel créateur intime et qu'elle est capable d'exprimer son vrai "moi".

Une "personnalité pauvre" et une "personnalité inhibée" sont une seule et même chose. Une personnalité pauvre n'exprime pas son moi créateur intime. Elle l'a enfermé, les menottes aux mains et elle a jeté la clé au loin. Le mot "inhibition" signifie littéralement arrêter, empêcher, défendre, retenir. Une personnalité "inhibée" a obligé le libre jeu de son moi créateur à se retenir. Pour une raison ou pour une autre, elle a peur de s'exprimer, elle a peur d'elle-même, et elle a enfermé son vrai moi dans sa prison intérieure.

Les symptômes de l'inhibition sont nombreux et variés : timidité, réserve, hostilité, sentiment de culpabilité, insomnie, nervosité, irritabilité, incapacité à vivre avec autrui.

La frustration est sans doute la caractéristique la plus courante chez une personne inhibée. Sa vraie frustration de base provient de son échec "d'être soi-même" et de son échec à s'exprimer efficacement. Et cette frustration de départ finit par colorer et déborder sur tout ce qu'elle fait.

La clé de l'inhibition : un excès de rétroaction négative

La science de la Cybernétique nous donne un nouvel aperçu sur la personnalité inhibée ; elle nous montre le chemin de la liberté et comment libérer nos esprits de leur état de prisonnier consentant.

La critique est l'équivalent du feedback négatif d'un servomécanisme. La rétroaction négative énonce : "Vous êtes dans l'erreur - Vous êtes en dehors de la trajectoire - Vous devez effectuer une correction pour revenir sur votre trajectoire."

Le but de la rétroaction négative est de modifier la réponse et de modifier la trajectoire de l'action en cours, non de l'arrêter entièrement.

Lorsque la rétroaction négative est effectuée correctement, un missile ou une torpille réagissent à la "critique" juste assez pour corriger la trajectoire tout en conservant à celle-ci sa marche en avant. Comme nous l'avons explicité précédemment, c'est par une série de zigzags que la trajectoire se déroule.

Malgré tout, si le mécanisme devient trop sensible à la rétroaction négative, le servomécanisme exagère ou sur corrige la correction. Au lieu de progresser vers le but, il va entreprendre un mouvement exagéré de zigzag (1) ou bien va entièrement cesser sa marche en avant. Notre servomécanisme interne fonctionne de la même façon. Nous avons besoin

d'une contre réaction négative pour opérer vers un but, pour suivre notre voie, pour être conduit vers un but.

Un excès de feedback négatif déclenche l'inhibition

Le feedback négatif énonce toujours : "Arrêtez ce que vous êtes en train de faire ; ou arrêtez la façon dont vous vous y prenez et faites autre chose." Son intention est de changer la réponse, ou de modifier le degré de la course en avant, mais absolument pas de stopper toute action. Le feedback négatif n'énonce pas "Stop absolu !". Il dit : "Ce que vous êtes en train de faire est une erreur" ; il ne dit pas : "Tout ce que vous faites est faux."

Aussi, lorsque la rétroaction négative est en excès, ou lorsque notre mécanisme y est trop sensible, le résultat n'est plus une modification dans la réponse... mais une inhibition complète de la réponse.

L'inhibition et l'excès de rétroaction négative sont une seule et même chose. Lorsque nous réagissons excessivement au feedback négatif ou aux critiques, nous en venons à conclure que ce n'est pas seulement notre action présente qui est légèrement en-dehors de la trajectoire, c'est-à-dire fausse, mais de plus que c'est une erreur pour nous de continuer à aller de l'avant.

Un trappeur, un chasseur, pour revenir à sa voiture, se guide souvent en prenant des points de repères à proximité de son véhicule, tel un arbre très grand pouvant être aperçu à plusieurs kilomètres. Quand il veut revenir à la voiture, il regarde l'arbre (c'est-à-dire sa cible) et marche dans sa direction. Il peut perdre l'arbre de vue de temps à autre, mais dès que c'est possible, il "contrôle sa course" en comparant sa direction d'avec la position de l'arbre. S'il s'aperçoit que sa marche dérive de 15° à gauche de celui-ci, il doit reconnaître qu'il est dans "l'erreur" ou "faux". Immédiatement il corrige sa course et de nouveau, marche en direction de son arbre. Cet homme n'en conclut pas, cependant, qu'il est faux pour lui de marcher.

Et pourtant, beaucoup d'entre nous se rendent coupables à partir de telles conclusions absurdes. Lorsque nous remarquons que notre façon de faire est en-dehors de la course, que nous sommes en train de manquer le but, bref que nous sommes "dans l'erreur", nous en concluons que notre façon d'être elle-même est fausse, ou que le succès (atteindre notre arbre personnel) est une erreur pour nous.

Souvenez-vous bien qu'une rétroaction négative excessive produit l'effet d'interférer ou d'arrêter complètement la réponse efficace.

Un symptôme d'inhibition : le bégaiement

Le bégaiement illustre parfaitement comment un feedback négatif excessif entraîne une inhibition et interfère avec la réponse efficace.

Bien que la plupart d'entre nous n'y fassent guère attention, lorsque nous parlons nous recevons des données de feedback négatif par le canal de nos oreilles en écoutant notre propre voix. C'est la raison pour laquelle il est rare qu'un sourd sache bien parler. Il n'a aucun moyen de savoir si sa parole lui revient comme un cri perçant, aigu ou comme un murmure inintelligible. C'est pourquoi les gens sourds de naissance ne peuvent apprendre à parler qu'avec un professeur spécialisé. Si vous chantez, sans doute avez-vous été surpris de remarquer que vous ne pouviez le faire dans le ton, en harmonie avec les autres, lorsque vous souffrez d'une faiblesse auditive temporaire ou lorsque vous avez une baisse d'audition consécutive à un rhume.

Aussi le feedback négatif n'est pas en soi un obstacle ou un handicap dans le discours. Au contraire c'est lui qui nous permet de parler correctement. Les professeurs d'élocution, pour développer le ton, renonciation, etc. conseillent d'enregistrer la voix sur un magnétophone et de la réécouter. En faisant ainsi nous devenons attentifs aux erreurs de langage que nous n'avions pas remarquées avant. Nous devenons capable de voir clairement "ce qui sonne faux", et nous pouvons alors nous corriger (2).

Cependant, pour que le feedback nous apporte une aide efficace à mieux parler, il doit : 1" être plus ou moins automatique, ou subconscient ; 2" il doit se produire spontanément, ou pendant que nous parlons : 3" la réponse au feedback ne doit pas être trop sensible afin d'éviter toute inhibition.

Si nous critiquons consciemment et excessivement notre discours, ou si par avance nous sommes trop attentifs à essayer d'éviter les erreurs au lieu de réagir spontanément, il en résulte un bégaiement.

Si le feedback excessif du bégue peut être réduit, ou s'il peut devenir autonome au lieu d'être prémedité, l'amélioration dans la parole sera immédiate.

L'autocritique consciente n'arrange rien, bien au contraire

Ceci a été prouvé par le Dr E. Colin CHERRY de Londres : Écrivant dans le journal scientifique britannique "Nature", le Dr Cherry déclare que le bégaiement est provoqué par un "excès de contrôle". Pour vérifier sa théorie, il a pris 25 bégues chroniques qu'il a équipés d'écouteurs à travers lesquels passait un son bruyant qui recouvrait leur propre voix. Dans ces conditions destinées à éliminer l'autocritique, il leur demanda de lire un texte à haute voix et le résultat fut "remarquable". Un autre groupe de bégues fut entraîné à parler à "voix feutrée", en suivant aussi près que possible et en essayant de s'entretenir avec une personne lisant un texte ou parlant à la radio ou à la télévision. Après une brève pratique, les bégues apprirent à parler "à voix feutrée" sans difficulté ; la plupart d'entre eux devinrent capables de parler normalement et correctement sous ces conditions qui 'bloquaient "l'autocritique anticipée" et littéralement les forçait à parler spontanément et à synchroniser la

parole avec la "correction". Un entraînement supplémentaire à la voix feutrée permit aux bégues d'apprendre à s'exprimer correctement en toutes occasions.

Quand la rétroaction négative excessive, ou autocritique fut éliminée, l'inhibition disparut et les performances s'améliorèrent. Lorsqu'ils ne prenaient pas le temps de se tracasser ni, par anticipation, trop de soin à se surveiller, l'expression s'améliorait immédiatement. Ces faits nous mettent sur la voie pour désinhiber ou libérer une personnalité bloquée, et pour développer ses capacités en d'autres domaines.

L' "attention" excessive conduit à l'inhibition et à l'anxiété

Avez-vous déjà essayé d'enfiler une aiguille ?

Si oui, et si vous étiez inexpérimenté, vous avez remarqué que vous pouvez maintenir le fil ferme comme un roc jusqu'au moment d'approcher les yeux près de l'aiguille pour tenter d'introduire le fil dans le chas. Chaque fois que vous vous y étiez efforcé, votre main tremblait inexplicablement et le fil manquait son but.

La même attitude se retrouve lorsqu'on tâche de verser un liquide dans le goulot d'une petite bouteille. Votre main peut se maintenir parfaitement immobile mais au moment d'accomplir votre but, vous vous mettez à trembler pour une raison bizarre.

Dans le milieu médical, on appelle cela "un tremblement d'intention".

Il survient, comme ci-dessus, à des personnes tout à fait normales lors- qu'elles essaient trop fortement, ou lorsqu'elles sont "trop attentives" à ne pas faire d'erreur au cours de la réalisation d'une action. En certaines conditions pathologiques, telle qu'une lésion d'une aire cérébrale, le tremblement d'intention peut devenir très prononcé. Un patient, par exemple, peut être capable de maintenir sa main immobile aussi longtemps qu'il ne cherche pas à accomplir quelque chose. Mais laissez-le essayer de mettre la clé dans la serrure de sa porte et sa main se met à faire des "zigzags" de droite à gauche, jusqu'à une distance de 15 à 25 centimètres. Il peut être capable de tenir un stylo jusqu'au moment où il tente de signer son nom. Alors il perd le contrôle de sa main qui se met à trembler... S'il en a honte et devient encore plus "attentif à ne pas faire d'erreur en présence d'un étranger, il peut alors ne plus être du tout capable de signer son nom.

Ces personnes peuvent être aidées, et souvent d'une façon remarquable, par l'entraînement à la relaxation, où elles apprennent à se relâcher des efforts excessifs et de "l'intention", au lieu d'être excessivement scrupuleuses à essayer d'éviter de faire des erreurs ou des échecs.

La prudence outre-mesure ou l'anxiété excessive à ne pas faire d'erreurs, est une forme de

rétroaction négative en excès. Comme dans le cas du bégue qui essaie d'anticiper les fautes possibles en étant trop scrupuleux à les éviter- le résultat final est l'inhibition et la détérioration du rendement. Cette prudence et cette anxiété appartiennent à la même famille. Les deux sont en relation avec un excès d'inquiétude pour un éventuel échec, ou pour une "mauvaise action", doublé d'un effort conscient trop important à trop bien faire.

"Je n'aime pas ces gens froids, précis, parfaits, qui, pour ne pas parler mal, ne parlent pas du tout, et qui pour ne rien faire de mal, ne font rien du tout", a dit Henry Ward BEECHER (3).

Le conseil de William James aux professeurs et aux étudiants

"Quels sont les élèves qui "se démontent" en classe de récitation?" demanda le maître. "Ceux qui pensent aux possibilités de l'échec et qui sentent l'importance majeure de l'acte." JAMES poursuit : "Quels sont ceux qui récitent le mieux ? Ce sont généralement ceux qui sont les plus indifférents. Leurs idées défilent toutes seules de leur mémoire avec leur propre accord. Pourquoi entendons-nous si souvent cette plainte que la vie sociale dans la Nouvelle Angleterre est soit moins riche et vivante ou plus terne et épuisante qu'en aucune autre partie du monde ? Ceci est dû au fait, si ce fait existe et sauf erreur, à la conscience chargée de ses habitants, à leur crainte de dire des choses trop triviales ou trop claires ou de manquer de sincérité ou d'indisposer son interlocuteur, ou quoi que ce soit d'autre qui ne serait correct et bien élevé. Comment la conversation peut-elle se frayer une voie à travers un tel océan de responsabilités et d'inhibitions. Au contraire, lorsque les individus oublient leurs scrupules, laissent parler leur cœur et leur langue s'agiter aussi automatiquement et spontanément qu'ils le désirent, la conversation fleuri alors, le contact de la société est rafraîchissant, sans être ni ennuyeux ni épuisant.

"Dans les milieux pédagogiques on parle beaucoup aujourd'hui du devoir qui incombe au professeur de préparer chaque cours à l'avance. Jusqu'à un certain point cela est utile ; mais ce n'est pas assurément à nous, américains, qu'on doit prêcher une telle doctrine. Nous n'y sommes que trop attentifs. Le conseil que je veux proposer ici, à la plupart des professeurs, est inspiré de celui donné par un professeur remarquable. Préparez vous-même si bien le sujet que vous l'aurez toujours au bord des lèvres ; puis une fois dans la classe ne vous préoccupez plus du sujet, et faites confiance à votre spontanéité.

"Le conseil que je donne aux élèves et spécialement aux filles est très similaire. De même qu'il peut arriver qu'une chaîne de bicyclette soit trop tendue de même nous pouvons être, préoccupés et consciencieux d'une manière tellement intense que le déroulement de notre pensée s'en trouve entravé. Considérons, par exemple, une période caractérisée par l'imminence de nombreuses et successives journées d'examens. Une minute de bon tonus

nerveux, au cours d'un examen, équivaut à une heure de préparation studieuse et anxiouse. Si vous voulez véritablement donner le meilleur de vous-même lors d'un examen, la veille laissez tomber vos livres et dites-vous "je ne vais pas perdre une minute de plus à cette activité stupide, et ça m'est complètement égal de réussir ou non". Dites cela sincèrement le ressentant, et sortez vous divertir ou allez dormir ; et je suis certain que les résultats du lendemain vous inciteront à employer définitivement cette méthode en toutes occasions." (William James, A propos des réserves vitales.)

La "conscience de soi" passe par la "conscience des autres"

La relation de cause à effet entre la contre réaction négative excessive et ce que nous appelons la "conscience de soi" peut être faite rapidement.

Dans toutes les relations sociales, quelles qu'elles soient, nous recevons constamment d'autrui des informations de feedback négatif. Un sourire, un froncement de sourcil, des centaines d'indices subtils d'acquiescement ou de désaccord, d'intérêt ou de manque d'intérêt nous informent continuellement sur "la manière dont nous sommes en train d'agir" ; si nous arrivons à nous faire comprendre ; si nous sommes en train de marquer ou de manquer le coup, si on peut dire. Dans toutes les situations sociales une interaction permanente se produit entre la personne qui parle et celle qui écoute, entre l'acteur et le spectateur. Et sans cette communication constante, à double sens, les relations humaines et les activités sociales seraient virtuellement impossibles, sinon impossibles, très certainement lourdes, ennuyeuses, peu enthousiasmantes et comme mortes, sans aucune "étincelle" de vie (4).

Les bons acteurs et actrices ainsi que les orateurs arrivent à sentir cette communication avec le public ; et cela leur est d'un grand secours dans l'amélioration de leur art. Les personnes dont on dit qu'elles ont "une bonne personnalité", qui sont populaires et magnétiques en société, peuvent également sentir cette communication avec autrui et elles y réagissent et y répondent automatiquement et spontanément d'une manière créatrice. L'information émanant des autres est reçue en tant que rétroaction négative, et permet à l'individu qui parle d'améliorer sa sociabilité. On répond aux autres selon cette information sinon on est "du genre froid", une personnalité "sauvage" et "réservée" qui ne s'échauffe pas au contact d'autrui. Sans cette communication vous devenez un raté de la société, du genre "difficile à savoir ce qu'il pense et qui n'intéresse personne".

Cependant, ce type de feedback négatif, pour donner toute son efficacité, doit être créatif, c'est-à-dire être aussi plus ou moins automatique, subconscient et spontané, plutôt que manigancé consciemment et réfléchi.

"Ce que les autres doivent penser de moi !" crée l'inhibition

Quand vous devenez trop conscient au sujet de "ce que les autres doivent penser de moi !" ; quand vous devenez trop scrupuleux à essayer consciemment de plaire à autrui ; quand vous devenez trop susceptible aux remarques réelles ou imaginaires que les autres vous font ; alors vous avez de la rétroaction négative en excès, c'est-à-dire de l'inhibition et une réussite médiocre.

Chaque fois que vous contrôlez consciemment et continuellement chacun de vos actes, de vos mots, ou de vos manières, de nouveau vous devenez inhibé et scrupuleux.

Vous devenez trop attentif à vouloir donner bonne impression, et ainsi faisant, vous écartez, vous retenez, vous inhibez votre moi créateur et vous finissez par donner une impression minable.

La voie pour faire bonne impression sur les autres est la suivante : N'essayez jamais consciemment de leur donner une bonne impression. N'agissez jamais ou évitez d'agir consciemment dans le seul but de produire un effet forcé. Ne vous demandez jamais consciemment ce que l'autre personne pense de vous, et de quelle façon elle vous juge.

Comment un représentant se guérit de sa timidité

James MANGAN, le fameux représentant, auteur et conférencier, raconte que lorsqu'il quitta sa maison pour la première fois, il était affreusement timide, plus spécialement lorsqu'il mangeait dans la salle d'un hôtel de première classe. Lorsqu'il avançait vers sa table il sentait que chaque regard se portait sur lui, le jugeant, le critiquant. Il était terriblement conscient de chacun de ses mouvements et de chacun de ses actes : la manière dont il marchait, la manière dont il s'asseyait, ses manières de manger et de se tenir à table. Et toutes ces réflexions le rendaient gauche et maladroit. Pourquoi en faire une maladie ? se demandait-il. Il savait qu'il avait de bonnes manières à table et qu'il avait suffisamment d'éducation. Pourquoi ne se sentait-il jamais scrupuleux et mal à l'aise lorsqu'il prenait ses repas dans la cuisine familiale avec ses parents ?

Il se rendit compte qu'il ne réfléchissait pas ni ne s'alarmait de sa manière d'agir, uniquement parce qu'il mangeait avec ses parents. Il n'était ni attentionné ni critique. Il ne se sentait pas obligé de produire un effet. Il se sentait calme, détendu et tout ce qu'il faisait était bien.

James MANGAN réussit à guérir sa timidité en se remémorant la façon dont il se sentait et se comportait quand il se rendait à la cuisine "pour manger avec papa et maman". Puis, quand il eut à marcher dans la salle d'un 4 étoiles, il s'imagina et fit mine qu'il était "en train de dîner avec papa et maman ; et il agit de la sorte.

L'équilibre vient lorsque vous ignorez les feedbacks négatifs excessifs

Mangan trouva aussi qu'il pouvait vaincre son trac et sa timidité lorsqu'on l'appelait pour un discours important, ainsi que dans toute autre situation, en se disant : "Je vais manger avec papa et maman", évoquant ainsi en imagination comment il se sentait et comment il se comportait... puis il passait à l'acte. Dans son ouvrage, "Le truc pour vous vendre", Mangan recommande aux représentants d'employer le : "Je m'en vais manger avec papa et maman! Je l'ai déjà fait des milliers de fois ; rien de neuf ne peut me surprendre"; ceci est une approche valable dans toutes sortes de situations nouvelles et étrangères.

"Cette attitude de s'immuniser contre les inconnus et les situations inédites, cette totale indifférence pour ce qui est étranger ou imprévu, porte un nom. On l'appelle l'équilibre. L'équilibre est la manœuvre délibérée de mettre de côté toutes les peurs provenant de circonstances nouvelles et incontrôlables." (James Mangan, "Le truc pour vous vendre").

Vous avez besoin d'être plus conscient

Le docteur Albert Edward WIGGAM, éducateur réputé, psychologue et conférencier, raconte qu'étant jeune il était si douloureusement timide qu'il lui était impossible de faire une récitation en classe. Il évitait les gens et ne pouvait pas leur parler sans baisser la tête. Il luttait constamment contre sa gêne, essayant de la surmonter mais sans y parvenir. Puis un jour il eut une idée. Ses troubles n'étaient pas du tout de la "timidité". C'était en réalité une conscience exacerbée de la présence des autres. Il était trop sensible à ce que les autres pouvaient penser de chaque mot qu'il disait, de chaque mouvement qu'il faisait. Il était ligoté, il ne pouvait plus réfléchir clairement, et il ne voyait plus rien à dire. Lorsqu'il était tout seul, il ne se sentait pas ainsi il était parfaitement calme et détendu, à l'aise, équilibré, et il pouvait être attentif à un tas d'idées intéressantes et de choses à exprimer. Il était parfaitement éveillé et tout à fait en paix avec lui-même.

Il s'arrêta de lutter et d'essayer de vaincre sa "timidité"; à la place il se concentra à éveiller encore plus sa sensibilité, son activité, son comportement, sa réflexion, ainsi qu'il le faisait seul chez lui, sans se préoccuper le moins du monde de la façon dont les autres le prendraient ou le jugeraient. Cette indifférence totale à l'opinion et au jugement d'autrui ne fut pas acquise par une attitude endurcie, arrogante ou entièrement insensible aux autres. Il n'y a aucun danger à éliminer totalement la rétroaction négative, peu importe quels efforts vous devez fournir pour y parvenir. Mais cet effort dans la direction opposée réduit la sensibilité trop grande de son mécanisme de feedback. Il commença à se sentir beaucoup

mieux avec les gens, continua à pratiquer son métier de conseiller et à faire des discours publics à des groupes importants "sans le moindre degré de timidité".

"La conscience nous rend tous lâches"

Ainsi l'a écrit SHAKESPEARE. Et ainsi le disent des psychiatres modernes et des chefs spirituels éclairés.

La conscience en elle-même est un mécanisme ayant acquis un feedback négatif s'exerçant au niveau moral et éthique. Si les informations apprises et stockées sont correctes (en ce qui est "vrai" et ce qui est "faux"), et si le mécanisme de feedback n'est pas trop sensible mais réaliste, le résultat est le suivant (comme d'ailleurs dans n'importe quelle autre situation de poursuite d'un but) : nous sommes soulagés du fardeau d'avoir à "décider" constamment de ce qui est vrai et de ce qui est faux. La conscience nous conduit ou nous guide suivant une "ligne droite et étroite" vers le but, avec un comportement approprié et réaliste aussi loin que le permettent l'éthique et la morale. La conscience travaille automatiquement et subconsciemment, comme le fait n'importe quel autre système de rétroaction.

Cependant, ainsi que le précise le docteur Harry Emerson FOSDICK, "votre conscience peut vous égarer". Votre conscience elle-même peut se tromper car elle s'appuie sur vos propres croyances fondamentales relatives au vrai et au faux. Si vos croyances fondamentales sont vraies, réalistes et sensibles, la conscience devient un allié précieux dans vos relations avec le monde réel et pour naviguer sur l'océan de l'éthique. Elle agit comme un compas qui vous éloigne des ennuis, à l'image de celui du marin qui le détourne des récifs. Mais si vos croyances fondamentales sont elles-mêmes fausses, erronées, irréelles ou manquant de sensibilité, elles "déclinent" votre compas et l'écartent du nord vrai, exactement comme un morceau de métal magnétique dérange le compas du navigateur et le guide vers des ennuis au lieu de les lui éviter.

La conscience peut signifier plusieurs choses différentes pour la plupart des gens. Si vous avez été éduqué à croire, comme certains le sont, que c'est péché de porter des boutons à vos vêtements, votre conscience vous tourmentera lorsque vous le ferez. Si vous avez été élevé à croire que couper la tête d'un homme, la réduire et la pendre sur votre mur est une chose correcte, vraie et une marque de civilité, eh bien vous vous sentirez coupable, indigne et sans mérite si vous n'arrivez pas à réduire une tête. (Les Jivaros coupeurs et réducteurs de têtes appelleraient ceci sans aucun doute un "péché d'omission").

*Le travail de la conscience est de vous rendre heureux
et non pas malheureux*

Le dessein de la conscience est de nous aider à nous rendre heureux et efficace, il n'y a pas à sortir de cela. Mais à partir du moment où nous nous "laissons guider par notre conscience", celle-ci doit être fondée sur la vérité; elle doit s'orienter vers le nord vrai. Sinon obéir aveuglément à la conscience peut seulement nous conduire dans les ennuis au lieu de nous en écarter; et dans l'affaire nous rendre malheureux et inefficaces.

L'expression de soi n'est pas une finalité morale

De nombreux dommages sont entraînés par notre tendance à prendre une position "morale" sur des sujets qui n'ont rien à voir avec la morale.

Par exemple, l'expression de soi, ou son absence, n'est pas à proprement parler une question d'éthique, à part le fait qu'il est de notre "devoir" d'utiliser les dons que \e Créeur nous a donné.

Néanmoins, l'expression de soi peut devenir moralement "fausse" selon notre conscience, si autrefois nous avons été écrasé, réduit au silence, humilié, vexé ou puni comme un enfant qui parle trop fort parce que nous avons exprimé ouvertement nos idées. Ainsi donc, un tel enfant "apprend" qu'il est "faux" d'être soi-même, qu'il doit se garder d'avoir des idées valables et peut-être même de parler.

Si un enfant est puni lorsqu'il se montre coléreux ; ou si on le rend honteux de manifester sa peur ; ou si on se moque de lui lorsqu'il laisse s'épancher sa tendresse, on lui apprend qu'exprimer ses vrais sentiments est "faux". Il y a des enfants qui apprennent ainsi que le simple fait d'extérioriser des "émotions mauvaises", telles que la colère et la peur, est une conduite coupable ou fausse. Mais lorsque vous réprimez les émotions mauvaises vous réprimez également les bonnes émotions (5). Et le mètre-étalon pour juger les émotions n'est pas le "mètre de bonté" ou le "mètre de la vulgarité", mais celui du convenable ou du non-convenable du moment. Il est convenable pour un homme qui fait la rencontre d'un ours dans la forêt d'éprouver la peur. Il est convenable de se mettre en colère s'il y a une nécessité légitime à détruire un obstacle en employant toutes ses forces et son agressivité. Correctement dirigée et contrôlée, la colère est un élément important qui fait partie du courage.

Si chaque fois qu'un enfant a une opinion on lui dit "de se taire et de se faire oublier", il fait l'apprentissage qu'il est "bon" et "vrai" pour lui de n'être rien du tout, faux et mauvais de désirer être quelqu'un.

Une telle conscience déformée et irréelle fait de nous tous des lâches. Nous pouvons devenir hypersensible, trop anxieux, à nous demander si nous "avons le droit" de réussir

même si notre effort est méritoire. Nous devenons trop pointilleux à déterminer si ou non "je mérite cela". De nombreuses personnes, inhibées par ce genre de fausse conscience, "se retiennent" ou "prennent un strapontin" dans toutes les situations valables, jusqu'aux activités religieuses elles-mêmes. Elles ont le sentiment intime qu'il ne serait pas "bon, bien, vrai" pour elles de se présenter comme un "leader", ou de se montrer "prétentieux", et elles sont trop concernées par ce que les autres pourraient penser si elles se mettaient en valeur.

Le trac est un phénomène banal et universel. On le comprend mieux quand on sait qu'il correspond à une rétroaction négative excessive provenant d'une "conscience subissant une déclinaison". Le trac, c'est la peur d'être puni si nous parlons trop fort ; si nous exprimons notre opinion ; si nous avons la prétention d'être quelqu'un et de le montrer ; toutes ces manières que la plupart d'entre nous, étant enfant, avons appris comme étant "mauvaises" et méritant une punition. Le trac illustre oh combien sont universelles la répression et l'inhibition de l'expression de soi.

Se désinhiber = un grand pas dans la direction opposée

Si vous faites partie de millions d'êtres humains qui ont souffert du malheur et de l'échec à cause de l'inhibition, vous avez besoin de pratiquer volontairement la désinhibition ou la permissivité. Vous devez la pratiquer en étant moins soucieux, moins concerné, moins consciencieux. Exercez-vous à parler avant de réfléchir au lieu de réfléchir avant de parler ; à agir sans penser au lieu de penser ou de "peser soigneusement les conséquences" avant d'entreprendre.

Habituellement, lorsque je conseille à un patient de pratiquer la désinhibition (et aussi grande l'inhibition aussi grande la désinhibition), j'entends souvent ce genre de réflexion : "Mais sûrement vous ne pensez pas sincèrement que nous devons nous exercer à ne plus faire attention à rien, à ne plus nous sentir concerné, à ne plus nous inquiéter des résultats. Il me semble que le monde a besoin d'une certaine inhibition, autrement nous deviendrions comme des sauvages et la civilisation disparaîtrait. Si nous nous exprimons sans aucune retenue, en montrant franchement nos sentiments, nous irions bientôt nous battre avec ceux qui ne sont pas d'accord avec nous."

Je réponds : "Oui, vous avez raison. Le monde a besoin d'une certaine quantité d'inhibition. Mais pas vous. Les mots-clés sont "une certaine quantité." Vous avez une telle quantité excessive d'inhibition que vous finissez par ressembler à un patient qui traîne une fièvre de 41° et qui dit : "Pour sûr, la chaleur du corps est nécessaire pour une bonne santé. L'homme est un animal à sang chaud et ne pourrait plus vivre sans une certaine quantité de chaleur ; nous avons tous besoin de

chaleur, et vous venez me dire que je devrais me concentrer entièrement à baisser ma température, et à ignorer complètement le danger de ne plus avoir aucune chaleur."

Le bête, qui est déjà tellement ligoté avec ses "tensions morales", son feedback négatif excessif, son analyse d'autocritique et son inhibition générale qu'il peut à peine parler, est enclin à répondre la même chose lorsqu'on lui dit d'ignorer complètement le feedback négatif et l'autocritique. Il peut vous citer de nombreux proverbes, dictons et autre prose similaire pour vous prouver qu'on doit penser avant de parler, qu'on doit retourner sa langue 7 fois dans la bouche avant de sortir une parole, qu'on doit faire attention à tout ce que l'on dit et comment on le dit parce que "un bon discours est important" et qu'"une parole dite ne peut plus être rattrapée". Tout ce qu'il énonce signifie, en fait, que la rétroaction négative est une chose utile et bénéfique. Mais pas pour lui. A partir du moment où il ignore totalement la rétroaction négative en étant soit assourdi par un bruit fort, soit en parlant à voix feutrée, il se met à parler correctement.

Le sentier droit et étroit entre l'inhibition et la désinhibition

Quelqu'un a dit que les personnes inhibées, se faisant "du tracas pour tout et rien, centrées sur elles-mêmes, sont des "bêtes généralisés".

Ce dont nous avons besoin c'est d'équilibre et d'harmonie. Quand la température monte trop haut, le médecin essaie de l'abaisser ; quand elle chute trop bas il essaie de la faire remonter. Contre l'insomnie on donne un médicament au patient pour le faire dormir et pour celui qui dort trop, on prescrit un stimulant pour le maintenir éveillé ; etc. Ce n'est pas une question de ce qui est "le meilleur" : chaleur élevée ou basse, léthargie ou éveil. La "guérison" consiste à faire un grand pas dans la direction opposée. De nouveau, ici, les principes de la cybernétique s'appliquent à l'image vue précédemment. Notre but est de développer une personnalité efficace, créatrice, en plénitude. La voie qui mène au but est une trajectoire entre un excès et un manque d'inhibition. Lorsqu'il y en a trop, nous corrigons la course en ignorant l'inhibition et en pratiquant plus la désinhibition.

Comment savoir si vous avez besoin de désinhibition

Voici les signaux de "feedback" qui vont vous dire si vous êtes en dehors de la course, par excès ou par manque d'inhibition : Si, continuellement, vous vous créez des ennuis en faisant trop confiance ; si, habituellement, vous vous précipitez "là où le diable ne mettrait pas les pieds" ; si vous vous retrouvez dans des situations explosives à cause de vos actions impulsives et inconsidérées ; si vous recevez toujours des coups de bâtons parce que "vous

agissez d'abord et posez ensuite des questions" ; si vous ne pouvez jamais admettre que vous avez tort ; si vous parlez bruyamment en racontant n'importe quoi ; alors vous avez sans doute un manque d'inhibition. Vous devez songer davantage aux conséquences avant d'agir. Vous avez besoin de stopper votre démarche qui est celle d'un éléphant dans un magasin de porcelaine, et de prévoir vos activités avec plus de soin.

Cependant la grande majorité des gens ne tombe pas dans cette catégorie. Si vous êtes timide avec les étrangers ; si vous redoutez les situations nouvelles et inconnues ; si vous vous sentez inefficace, inquiet de tout, anxieux, toujours concerné ; si vous êtes nerveux et scrupuleux ; si vous avez quelque "symptôme nerveux" tel que des tics du visage, des clignotements d'yeux superflus, des frémissements, de la difficulté à nous endormir ; si vous vous sentez mal à l'aise en société ; si vous vous retenez et reculez continuellement ; tous ces symptômes montrent que vous avez trop d'inhibition ; vous êtes trop méticuleux pour tout ; vous "prévoyez" trop. Vous avez besoin de suivre le conseil de l'apôtre Paul aux Ephésiens : "Ne prenez garde à rien..."

EXERCICES PRATIQUES :

1) Ne vous demandez pas à l'avance ce que vous allez formuler. Contentez vous d'ouvrir votre bouche et dites ce que vous avez à dire. Improvisez au fur et à mesure. (Jésus nous recommande de ne pas penser à l'avance à ce que nous allons dire si nous sommes amenés à conseiller, mais que l'esprit nous soufflera en temps voulu les paroles adéquates.)

2) Ne prévoyez rien. Ne prenez pas la peine de penser à demain. Ne pensez pas avant d'agir. Agissez... et rectifiez votre action au fur et à mesure. Ce conseil peut vous sembler trop absolu, pourtant c'est vraiment de cette façon que tous les servomécanismes doivent travailler. Une torpille ne "prémédite" pas d'erreur et n'essaie pas de les corriger à l'avance (6). Elle doit en premier agir, décoller vers son but, puis corriger les écarts qui peuvent survenir. "Nous ne pouvons pas d'abord penser et agir ensuite", dit A.N. WH1TEHEAD. "Dès la naissance nous sommes immersés dans l'action, et nous pouvons seulement la guider par à-coups par le moyen de la pensée."

3) Cessez de vous critiquer. La personnalité inhibée "se laisse aller", sans arrêt, à son analyse d'autocritique. Après chacune de ses actions, même la plus simple, elle se dit : "Je me demande si j'ai bien fait de faire ça !" Après avoir suffisamment repris du courage pour parler, elle se dit aussitôt : "Peut-être n'aurais-je pas dû dire ça. Peut-être qu'il (ou qu'elle) va le prendre mal." Cessez de vous déchirer dans votre coin. La rétroaction utile et bénéfique travaille subconsciemment, spontanément et automatiquement. L'autocritique consciente, l'auto-analyse, l'introspection est bonne et utile... si elle se pratique une fois par an. Mais si elle est continue, seconde après seconde, Jour après jour, comme si vous vous

regardiez constamment vous-même, ou si elle devient un regard permanent sur vos actions des jours écoules... elle vous démoralise. Surveillez cette autocritique, extirpez-la et arrêtez-la.

4) Prenez l'habitude de parler plus fort que vous ne le faites. Les personnes inhibées sont réputées pour la faiblesse de leur voix. Augmentez le volume de votre voix. Pour cela pas besoin de crier et de prendre un ton de colère ; simplement pratiquez consciemment cet exercice de parler plus fort que d'habitude. Parler fort est en soi-même un puissant désinhibiteur. Des expériences récentes ont montré qu'on peut déployer plus de vigueur, jusqu'à + 15 % et éléver un poids supérieur, à condition de crier, grogner, gémir fortement pendant l'effort physique. L'explication est qu'un cri puissant désinhibe et permet de déployer toute son énergie, y compris celle qui était bloquée et ligotée par l'inhibition*.

5) Lorsque vous les aimez, faites-le savoir aux personnes intéressées. L'individu inhibé a peur d'extérioriser ses "bons" sentiments aussi bien que ses mauvais. S'il exprime de l'amour, il craint d'être jugé comme une personne sentimentale ; s'il exprime de l'amitié, il craint que cela ne soit pas pour de la flagornerie ou "la brosse à reluire". S'il fait des compliments il a peur que l'autre ne l'estime superficiel ou le suspecte d'avoir une idée derrière la tête. Ignorez complètement tous ces signaux de feedback négatif. Complimentez au moins 3 personnes par jour. Si vous aimez ce que fait quelqu'un, ou sa manière de s'habiller, ou ce qu'il dit, félicitez-le. Soyez franc. "J'aime cela, Jean." "Marie, comme votre chapeau est magnifique !" "Jacques, votre action montre que vous êtes un type épataant." Et si vous êtes marié, dites simplement à votre épouse "Je t'aime" au moins 2 fois par jour.

Points à me rappeler : (à remplir)

- 1°
- 2°
- 3°
- 4°
- 5°
- 6°
- 7°

•Rapport au Pan American Congress de Médecine Sportive par les Dr Michio Ikai de l'Université de Tokyo et Arthur H. Steinhaus du Collège George Williams de Chicago.

(1) Ce qui crée un mouvement oscillatoire, d'emballement, d'hypersensibilité par excès de bien-faire (NDT).

(2) "Les contreréactions audio-vocales ont complètement réformé toutes les conceptions antérieurement acquises, par la mise en évidence des circuits de régulation qui tiennent sous leur férule tous les contrôles cybernétiques de la mécanique laryngée" (Dr Tomatis) Cette boucle quotidienne illustre parfaitement un feedback : on parle d'après ce que l'oreille entend des trous dans l'audition entraînent des faiblesses dans la phonation des fréquences correspondantes ; ou un excès dans la fonction auditive va provoquer une baisse dans la fonction parlée (NDT)'

(3) "Je hais ces cœurs pusillanimes qui, pour trop embrasser la face des choses n'osent rien entreprendre" Molière (NDE).

(4) Lorsque l'énergie ou l'information circule à sens unique - du pouvoir centralisateur aux objets obéissants - nous sommes en présence d'une société mortifère. La caractéristique de la vie est le double sens : l'effet agit sur la cause qui l'a engendrée (NDT).

(5) Les premières nourrissent les secondes. Les techniques modernes d'éveil nous apprennent à éveiller et à retenir les émotions dites vulgaires pour obtenir le moyen de lutter et de récupérer des forces (au lieu d'entrer dans une guerre intestine) (NDT).

(6) Cf. la note du chapitre VI page 8 (NDT).

CHAPITRE XII

Fabriquez vous-même les tranquillisants qui procurent la paix de l'esprit

Les tranquillisants qui sont devenus si populaires ces dernières années, apportent le calme, la paix de l'esprit et leur action que l'on peut qualifier "d'action parapluie" réduit ou élimine les "symptômes nerveux". Car de même qu'un parapluie nous protège de la pluie, les divers tranquillisants construisent un "écran psychique" entre nous et les stimuli désagréables.

Personne ne comprend exactement comment les tranquillisants parviennent à dresser ce "parapluie", mais nous pouvons comprendre pourquoi ils procurent la tranquillité.

Les tranquillisants sont efficaces parce qu'ils réduisent de manière appréciable ou éliminent complètement notre propre réaction aux stimuli extérieurs qui viennent nous troubler.

Les tranquillisants ne modifient pas l'environnement. Les stimuli gênants subsistent. Nous sommes toujours capables de les reconnaître intellectuellement mais nous ne leur répondons plus émotivement.

Souvenez-vous du chapitre sur le "Bonheur", où nous avons dit que nos propres sentiments ne dépendent pas de l'extérieur, mais de nos propres attitudes réactions et réponses. Les tranquillisants nous en offrent une démonstration convaincante. En définitive, ils réduisent ou amoindrissent notre réaction excessive aux feedbacks négatifs.

Une réaction excessive est une mauvaise habitude dont on peut se guérir

Supposons que pendant que vous lisez ces lignes, tranquillement assis à votre bureau, le téléphone sonne tout à coup. Par habitude et expérience c'est un "signal"- ou stimulus -auquel vous avez appris à obéir. Sans réfléchir sans même prendre conscience de décider de la situation, vous réagissez. Vous bondissez hors de votre fauteuil et vous vous précipitez sur le téléphone.

Le stimulus externe a eu pour effet de vous "mouvoir". Il a dérangé votre processus mental en cours et votre "position" qui était celle d'une action autonome et déterminée consciemment. Vous vous apprêtez à passer 1 heure à lire, détendu dans un fauteuil. Intérieurement vous vous étiez organisé pour cela. Maintenant tout cela a brusquement changé suite à votre réponse au stimulus externe de l'environnement.

Le point que je voudrais souligner est le suivant : Vous n'avez pas à répondre au téléphone. Vous n'avez pas à obéir. Vous pouvez, « vous le voulez, ignorer complètement la sonnerie du téléphone. Vous pouvez, si vous le voulez, rester assis tranquillement à vous reposer et conserver votre propre état initial d'organisation en refusant de répondre au signal. Conservez dans votre esprit cette image mentale car elle peut vous être d'un grand secours pour résister à la puissance des stimuli externes qui vous dérangent. Imaginez-vous tranquillement assis laissant le téléphone sonner, ignorant ce signal et refusant de bouger sur son ordre. Bien que vous soyez parfaitement attentif à cette sonnerie vous n'en tenez pas compte et vous n'y obéissez pas. Pénétrez bien votre esprit du fait que le signal extérieur n'a par lui-même aucun pouvoir sur vous ; aucun pouvoir pour vous faire bouger. Dans le passé, vous avez obéi, vous avez répondu, par simple habitude. Vous pouvez, si vous le désirez, vous forger une nouvelle habitude de non-réponse.

Aussi, notez bien que le fait d'éviter de répondre ne signifie pas "faire quelque chose", ou faire un effort, il signifie au contraire "ne rien faire" dans une relaxation, totale. Vous vous relaxez tout simplement, vous ignorez le signal et vous le laissez sonner sans vous en soucier.

Comment vous conditionner pour trouver la sérénité

En règle générale, de même que nous obéissons ou répondons automatiquement à la sonnerie du téléphone, nous avons tous été conditionnés à répondre d'une certaine façon aux divers stimuli de notre environnement.

Le mot "conditionnement", dans le milieu de la psychologie, est né des expériences bien connues de Pavlov, où il "conditionna" un chien à saliver au son d'une cloche, en la faisant sonner juste avant de présenter de la nourriture au chien. Cette procédure fut répétée plusieurs fois. D'abord le son d'une cloche quelques secondes plus tard, la vue de la

nourriture. Le chien "apprit" à répondre au son de cloche en salivant par anticipation à la nourriture. Au début la réponse avait un sens. La cloche signifiait que la nourriture allait venir et le chien se tenait prêt en salivant. Après maintes répétitions du procédé le chien se mettait à saliver chaque fois que la cloche sonnait, qu'elle fut ou non suivie de nourriture. Le chien a, maintenant, été conditionné à saliver au simple son de la cloche. Sa réponse n'a plus de sens, n'a de but valable, mais par habitude, il continue à répondre de la même façon en dehors du champ de l'expérience.

Il y a un grand nombre de "sonnettes" ou de stimuli de dérangement dans les multiples situations qui nous environnent auxquels nous avons été conditionnés, et auxquels nous continuons de répondre en dehors même de l'expérience, que la réponse ait ou n'ait pas de sens.

Par exemple, beaucoup de personnes apprennent à avoir peur des inconnus à cause des injonctions parentales de n'avoir rien à faire avec le inconnus, de "ne pas accepter un bonbon d'un inconnu", de "ne pas monter dans une voiture avec un inconnu", etc. Dans le cas des petits enfants, la réponse : "éviter les étrangers est positive. Mais beaucoup de personnes continuent à se sentir mal à l'aise et gênées en présence de n'importe quel étranger, même lorsqu'elles savent qu'il vient en ami et non en ennemi. Les étrangers deviennent des "sonnettes" et la leçon apprise devient : peur, ne pas approcher, et désir de fuir. D'autres personnes peuvent répondre par un sentiment de peur et d'anxiété au milieu de la foule, dans les endroits fermés, les espaces ouverts, face aux personnes qui représentent l'autorité tel le "patron". Dans chaque cas, la foule, l'endroit fermé, l'espace ouvert, le patron, etc. agissent comme une "sonnette" ou une cloche qui dit "danger présent, enfuyez-vous, ayez peur. Et en dépit de l'expérience réelle, nous continuons à répondre de la façon habituelle. Nous "obéissons" à la cloche.

Comment surmonter les réponses conditionnées

Nous pouvons cependant "éliminer" les réponses conditionnées si nous les remplaçons par le développement d'une pratique de la relaxation. Nous pouvons si nous le voulons, comme dans le cas du téléphone, apprendre à ignorer la "sonnette" et continuer à rester assis, en "laissant sonner". Nous pouvons conserver en nous une clé mentale que nous emploierons contre n'importe quel stimulus perturbateur. Cette clé consiste à se dire : le téléphone est en train de sonner, mais je ne suis pas forcé d'y répondre. Je peux le laisser sonner". Cette pensée vous "branchera" sur l'image mentale de vous-même assis tranquillement, détendu, sans répondre, ne faisant rien, laissant le téléphone sonner sans décrocher ; et elle agira comme un déclencheur ou un "effet gâchette" pour vous rappeler l'attitude que vous aviez lorsque vous laissiez le téléphone sonner.

Si vous ne pouvez pas ignorer la réponse... retardez-la

La technique pour éteindre un conditionnement peut vous sembler difficile à appliquer, en particulier au début, si vous voulez réussir à ignorer complètement la "sonnette", spécialement si elle sonne à l'improviste. Dans de telles circonstances vous pourrez parvenir au même résultat final - la suppression du conditionnement - simplement en retardant votre réponse.

Une femme, que nous appellerons Marie S., était devenue angoissée et mal à l'aise en présence de la foule. En pratiquant la technique ci-dessus, elle est devenue capable de s'immuniser ou de se tranquilliser face aux stimuli de dérangement, et ce dans la plupart des occasions. Cependant, parfois, le désir de fuir, de s'envoler, devenait presque plus fort.

"Vous souvenez-vous de Scarlett O'HARA, dans "Autant en emporte le vent" ? Lui demandai-je. Sa philosophie était : "Je ne veux pas m'inquiéter de cela maintenant; je m'en inquiéterai demain". En retardant la réponse, elle était capable de maintenir son équilibre intérieur et de tenir tête efficacement à son entourage en dépit de la guerre, du feu, de la peste et de l'amour déçu."

Le retardement de la réponse détruit et entrave le travail automatique du conditionnement.

"Compter jusqu'à dix" quand on est tenté de se mettre en colère est basé sur le même principe, et constitue un bon conseil... si vous comptez lentement et en réalité cela retarde vraiment la réponse, au lieu de vouloir tout envoyer promener ou de frapper du poing sur la table. La "réponse" de la colère ne consiste pas seulement à crier ou à trépigner. La tension de vos muscles est aussi une réponse. Vous ne pouvez pas sentir l'émotion de la colère ou de la peur si vos muscles demeurent parfaitement détendus. Donc, si vous pouvez patienter dix secondes avant de laisser éclater votre colère, vous pouvez effacer le réflexe automatique.

Marie S. surmonta sa peur conditionnée de la foule en retardant sa réponse. Lorsqu'elle sentait que le plus simple eut été de s'enfuir, elle se disait "Très bien, mais pas à cette minute même. Je retarde mon départ de la salle pendant 2 minutes. Je peux bien refuser d'obéir pendant 2 minutes."

La relaxation dresse un écran psychique ou tranquillisant

Il doit être clair dans votre esprit que nos sentiments désagréables - colère, hostilité, peur, angoisse, insécurité - sont engendrés par nos propres réponses et non par l'extérieur. La réponse signifie tension. L'absence de réponse signifie relaxation. Il a été démontré au cours d'expériences faites en laboratoires scientifiques qu'on ne peut absolument pas se sentir en colère, apeuré angoissé, insécurisé, "en péril", tant que les muscles se maintiennent en

parfaite relaxation (1). Tous ces états sont par essence nos propres sentiments. La tension musculaire est une préparation à l'action ou "se tenir prêt à répondre". La relaxation des muscles amène une "relaxation mentale", ou une attitude décontractée de sérénité. Bref. la relaxation est notre tranquillisant naturel qui dresse un écran psychique-un parapluie -entre nous et les stimuli désagréables.

Pour la même raison, la relaxation physique constitue un puissant "désinhibiteur". Dans le précédent chapitre, nous avons appris que l'inhibition provient d'un excès de feedback négatif, ou plutôt de notre excès de réponse au feedback négatif. La relaxation signifie : non-réponse. Par suite, durant votre exercice quotidien de relaxation, vous apprenez la désinhibition tout en ayant recours à votre propre calmant naturel interne, auquel vous pouvez avoir recours durant vos activités quotidiennes. En maintenant une attitude décontractée vous vous protégez des stimuli désagréables.

Aménagez-vous une oasis de tranquillité dans votre esprit

"On se cherche des retraites à la campagne, sur les plages, dans les montagnes. Et toi-même, tu as coutume de désirer ardemment ces lieux d'isolement. Mais tout cela est de la plus vulgaire opinion, puisque tu peux, à l'heure que tu veux, te retirer en toi-même. Nulle part, en effet, l'homme ne trouve de plus tranquille et de plus calme retraite que dans son âme, surtout s'il possède, en son for intérieur, ces notions sur lesquelles il suffit de se pencher pour acquérir aussitôt une quiétude absolue, et par quiétude, je n'entends rien d'autre qu'un ordre parfait. Accorde-toi donc sans cesse cette retraite, et renouvelle-toi" (Marc Aurèle - Pensées) (2).

Pendant les derniers jours de la Seconde Guerre Mondiale, on fit remarquer au Président Harry Truman combien il semblait supporter les stress et les tensions de la Présidence mieux que n'importe quel autre Président, et que la charge ne semblait pas l'avoir vieilli ni amoindri sa vitalité, ce qui était plutôt remarquable eu égard aux nombreux problèmes qui le harcelaient en sa qualité de Président en temps de guerre.

Sa réponse fut la suivante : "J'ai un terrier dans ma tête". Il ajouta que, pareil à un soldat qui se retranche dans son terrier pour se protéger, se reposer et récupérer, il se retirait périodiquement dans son terrier mental où il ne permettait à rien de le déranger.

Votre chambre personnelle de décompression

Chacun de nous a besoin d'une oasis ou chambre tranquille à l'intérieur de son propre esprit : un havre de paix en soi, semblable aux profondeurs océanes qui ne sont jamais troublées, quelle que soit la violence des vagues à la surface.

Cette chambre tranquille, à l'intérieur de soi, construite en imagination opère comme une chambre de décompression des pensées et des émotions. Elle vous dépressurise vos tensions, tracasseries, pressions, stress et efforts. Elle vous redonne un air frais et vous permet de retourner au monde quotidien du travail, mieux préparé à l'accepter.

Ma conviction personnelle est que chaque individu possède déjà un havre de paix intérieur. Jamais troublé, inamovible, semblable au point géométrique du centre exact d'une roue ou d'un axe qui demeure stationnaire. Tout ce que nous devons faire c'est trouver ce centre tranquille en nous et d'y retourner périodiquement pour nous reposer, pour récupérer et pour renouveler nos forces.

Conseiller à mes patients d'apprendre à retourner dans ce centre tranquille est l'une des ordonnances les plus bénéfiques que j'aie pu leur prescrire. Et l'une des meilleures façons que j'ai trouvé pour accéder à ce centre tranquille est de construire pour soi-même par l'imagination une petite pièce mentale. Meublez cette pièce avec tout ce qui vous est le plus reposant et le plus rafraîchissant : cela peut être un paysage magnifique si vous aimez la peinture, un ouvrage de vos poètes préférés si vous aimez la poésie. Les couleurs des murs doivent être celles que vous préférez mais elles devront être choisies parmi les tons reposants du bleu, vert clair, jaune, or. La pièce sera meublée sommairement et simplement, sans éléments distrayants. C'est très propre et chaque chose y est à sa place. Simplicité, calme, beauté sont les mots-clés. On y trouve votre fauteuil favori. Par une petite fenêtre vous pouvez regarder dehors et voir une belle plage où les vagues vont et viennent mais vous ne pouvez pas les entendre car votre pièce est très, très tranquille.

Prenez autant de soin à construire cette pièce en imagination que vous en prendriez pour construire une pièce réelle. Soyez entièrement familier avec chaque détail.

Un mini-congé chaque jour

Dès que vous avez quelques instants de libres, par exemple entre vos rendez-vous, dans le bus, retirez-vous dans votre pièce tranquille. Chaque fois que vous commencez à sentir monter la tension, la précipitation ou le harcèlement retirez-vous dans votre pièce tranquille pendant un moment. De cette manière, les quelques minutes prises dans une journée très chargée vous seront rendues au centuple. Ce n'est pas du temps perdu mais du temps investi. Dites-vous : "Je m'en vais me reposer un peu dans ma pièce tranquille." Puis, en imagination voyez-vous vous-même en train de gravir les escaliers menant à votre pièce. Dites-vous : "Maintenant, je suis en train de monter les escaliers ; maintenant, je suis en train d'ouvrir la porte ; maintenant, je suis à l'intérieur."

En imagination notez tous les détails tranquilles et reposants. Regardez-vous en train de vous asseoir dans votre fauteuil préféré, totalement relaxer et en paix avec le monde. Votre pièce est sécurisante. Rien ne peut vous atteindre ici. Il n'y a rien dont vous ayez à vous inquiéter. Vous quittez vos soucis au pied de l'escalier. Ici, il n'y a aucune décision à prendre, pas de tumulte, pas de tracas.

Vous avez besoin d'un certain taux d'évasion

Tout ceci est de "l'évasion". Le sommeil est une "évasion". Tenir un parapluie sous l'averse est une évasion. Construire vous-même une maison réelle où vous pouvez vous protéger du temps et des éléments est une évasion. Et prendre des vacances est une évasion. Notre système nerveux a besoin d'un certain taux d'évasion. Il a besoin de liberté et de protection face au bombardement continual des stimuli externes. Nous avons besoin de vacances annuelles pendant lesquelles nous nous "évadons" physiquement des scènes de la vie quotidienne, des devoirs et responsabilités habituelles, et "envoyons tout promener".

Votre âme et votre système nerveux ont besoin d'une pièce pour se reposer, récupérer et se protéger ; de même que votre corps physique a besoin d'une maison physique et ce, pour les mêmes raisons. Votre pièce imaginaire de repos donne à votre système nerveux un peu de congé quotidien. A ce moment, vous êtes mentalement "en vacances" de votre journée de travail, de vos responsabilités, décisions, pressions, et vous "laissez tout tomber" en vous retirant dans votre "Chambre de Décompression".

Les images sont plus aptes que les mots à impressionner votre mécanisme automatique subconscient, spécialement lorsque l'image est chargée d'une intense signification symbolique. Une image mentale que j'ai trouvée très efficace est la suivante :

Alors que je visitais "Yellowstone National Park", j'attendais patiemment que le geyser "Old Faithful" qui jaillit environ toutes les heures, se manifeste. Soudain le geyser fit éruption avec un énorme sifflement de vapeur comme une gigantesque cocotte-minute dont la valve de sécurité aurait sauté. Un petit garçon, près de moi, demanda à son père : "Qu'est-ce qui produit ça ?"

"Eh bien, répondit son père, je crois que notre vieille Mère la Terre ressemble à chacun d'entre nous. Elle retient une certaine quantité de pression et de temps en temps, elle éjecte sa vapeur pour se maintenir en bonne santé."

Ne serait-ce pas merveilleux, pensais-je, si nous, humains, pouvions "lâcher de la vapeur" sans faire de mal quand monte en nous la pression des émotions.

Je n'avais pas de geyser, ni de soupape de vapeur en haut de ma tête, mais j'avais de l'imagination. Aussi, je commençai à me servir de cette image mentale lorsque je voulais me retirer dans ma pièce imaginaire de tranquillité.

Je pouvais me souvenir du geyser "Old Faithful" et bâtir une image mentale de vapeur et de pression émotionnelle s'échappant du sommet de ma tête et s'évaporant sans faire de mal. Essayez cette image mentale sur vous-même quand vous êtes agité ou sous tension. Les notions de "lâcher la vapeur" et "faire sauter le chapeau" ont de solides correspondances dans votre machinerie mentale.

"Nettoyé:" voire système avant d'attaquer un nouveau problème

Si vous avez l'habitude d'employer une calculatrice ou un ordinateur, vous devez "nettoyer" la machine de tous les problèmes précédents avant d'en attaquer un nouveau. Sinon, des parties de l'ancien problème ou de l'ancienne situation viendront "contaminer" la nouvelle situation, et vous donneront une réponse fausse.

Cet exercice de retrait pendant quelques instants dans votre pièce de tranquillité de l'esprit peut accomplir le même type de "nettoyage" de votre mécanisme de succès, et pour cette raison il est bon de le pratiquer entre les réunions, les situations, les circonstances qui réclament des humeurs et des dispositions mentales différentes.

Voici quelques exemples très répandus de "contaminations psychiques" ou de défaut de nettoyage de votre machinerie mentale :

Un cadre dirigeant "traîne" jusque dans sa maison ses soucis et l'humeur de la journée de travail pendant laquelle il a été harcelé, pressé, agressif et "sur les dents". Peut-être même s'est-il senti quelque peu frustré ce qui tend à le rendre irritable, maussade. Il cesse physiquement de travailler lorsqu'il rentre à la maison. Mais il traîne avec lui des résidus de son agressivité, de sa frustration, de tous ses ennuis. Il est toujours prêt à exploser et ne peut se détendre. Il se montre irritable avec sa femme et toute sa famille, il est toujours en train de penser à ses problèmes du bureau, bien qu'il n'y ait rien à faire à leur sujet.

L'insomnie, la hargne proviennent souvent de "résidus" émotionnels

Beaucoup de gens traînent avec eux leurs problèmes jusqu'au lit alors qu'ils devraient se reposer. Mentalement et émotionnellement, ils sont toujours en train d'essayer de faire quelque chose concernant une situation à un moment où "l'action" n'est plus possible.

Tout au long de la journée, vous avez besoin de plusieurs modèles différents d'organisation émotionnelle et mentale. Vous avez besoin d'une "humeur" différente et d'un système mental autre lorsque vous parlez avec votre patron, et lorsque vous parlez avec un client. Et si vous venez de

parler avec un client irrité et irritable, vous avez besoin de changer d'air avant de discuter avec un nouveau client. Sinon, les "résidus émotionnels" de la première situation viendront "contaminer" la transaction suivante.

Une importante compagnie découvrit que ses directeurs sans raison répondaient, au téléphone d'un ton rude, coléreux, hostile. Le téléphone sonnait au beau milieu d'une conférence animée, ou pendant que le directeur se sentait, pour une raison quelconque, frustré et hostile ; celui qui l'appelait se trouvait surpris et offusqué par ce ton de voix hostile et coléreux. Cette compagnie obligea tous les directeurs à faire une pause de 5 secondes - et à sourire - avant de décrocher le téléphone.

Les résidus émotionnels peuvent provoquer des accidents

Les compagnies d'assurances, et d'autres sociétés qui font des recherches sur les causes d'accidents, ont découvert que les "résidus émotionnels" provoquent de nombreux accidents de la route. Si un conducteur vient d'avoir une dispute avec sa femme ou avec son patron, s'il vient juste de subir une frustration, ou s'il vient de quitter une situation qui requérait un comportement agressif, il court un plus grand risque d'accident. Il traîne dans sa façon de conduire des attitudes et des émotions qui sont hors de propos. Il n'est pas véritablement en colère envers les autres conducteurs. On peut le comparer à un homme qui sort, le matin, d'un rêve dans lequel il a connu une colère intense. Il se rend compte que l'injustice dont il est accablé n'existe qu'en rêve. Et pourtant il est encore en colère... c'est ainsi !

De la même façon, la peur peut créer des "résidus" à effets secondaires.

Le calme a lui aussi des effets secondaires

De tout cela, la chose qui peut réellement vous aider est de savoir que l'amitié, l'amour, la paix, la tranquillité et le calme ont aussi leurs "résidus" à effets secondaires.

Il est, impossible, ainsi que nous l'avons dit, d'expérimenter ou de sentir la peur, la colère ou l'anxiété, alors que l'on est complètement détendu, tranquille et bien calme. Se retirer dans sa chambre tranquille devient alors un mécanisme idéal de nettoyage des émotions et des humeurs. Les émotions anciennes s'évaporent et disparaissent. En même temps, vous ressentez le calme, la paix et un sentiment de bien-être qui se répercute dans toutes les activités qui viendront immédiatement après. Votre moment de tranquillité passe l'éponge sur le solde, si l'on peut dire, il nettoie la machine et vous procure une nouvelle page vierge pour l'atmosphère qui va suivre.

Je m'exerce aux moments de tranquillité à la Ibis immédiatement avant et après une

opération. La chirurgie réclame un haut degré de concentration, de calme, de self-control. Il serait désastreux d'amener dans la salle d'opération des sentiments de colère, d'agressivité, ou des troubles personnels résiduels. Je nettoie mon mécanisme mental en passant quelques moments complètement détendu dans ma chambre de tranquillité. D'un autre côté, le haut degré de concentration, d'attention et de déconnexion de l'environnement qui sont indispensables dans une situation chirurgicale, seraient totalement inadéquats dans une situation sociale, que ce soit un entretien à mon bureau ou un match. Cependant, au moment de quitter la salle d'opération, je m'arrête également quelques minutes dans ma chambre de tranquillité afin de laver le pont, pour ainsi dire, en vue d'une nouvelle action.

Construisez votre parapluie psychique personnel

En pratiquant les techniques de ce chapitre, vous pouvez fabriquer votre parapluie psychique personnel pour faire écran aux stimuli désagréables, pour vous apporter plus de tranquillité d'esprit et pour vous permettre de meilleures performances.

Comprenez bien que la clé de vos troubles et angoisses éventuels, ou celle de votre tranquillité et de votre pondération n'est pas le stimulus extérieur quel qu'il puisse être mais votre réponse et votre réaction personnelles. C'est votre propre réponse qui vous rend peureux, anxieux, insécurisé. Si vous ne répondez pas du tout, mais "laissez simplement le téléphone sonner", il deviendra impossible de vous sentir dérangé, indifférent à ce qui peut se passer autour de vous. "Sois la falaise sur laquelle les vagues viennent continuellement se briser, mais qui reste debout et qui calme la furie des eaux environnantes", dit Marc Aurèle.

Le 91e Psaume est une vivante image d'un homme qui éprouve des sentiments de sécurité au beau milieu des terreurs nocturnes, des flèches diurnes, des complots, des intrigues, des pièges des ennemis, du danger (10.000 tombent à son côté) parce qu'il a trouvé "l'endroit secret" de son âme et il demeure inébranlable, c'est-à-dire, il ne réagit pas émotionnellement ou ne répond pas aux "sonnettes" piégées de son entourage. Émotionnellement il les ignore totalement, tel William JAMES qui recommandait de mépriser complètement le mal et les éléments malheureux pour se sentir heureux ; et tel James T. M ANGAN qui recommande, pour se sentir équilibré, d'oublier complètement les situations d'adversité provoquées par l'environnement.

Vous êtes foncièrement un "acteur" et non un "réacteur". Tout au long de ce livre nous avons parlé des façons de réagir et de répondre correctement aux facteurs de l'environnement. L'homme, cependant, n'est pas d'abord un "réacteur" mais un "acteur". Nous ne nous contentons pas de réagir ou de répondre, bon gré mal gré, à quelque élément

de l'environnement qui puisse se présenter comme un bateau qui erre au gré du vent. En tant qu'un être tendu vers un but d'abord nous AGISONS. Nous fixons notre propre objectif, nous déterminons notre propre trajet. Puis dans le contexte de cette détermination au but, nous répondons et réagissons correctement, c'est-à-dire d'une manière qui accélérera notre progrès et qui servira nos propres fins.

Si le fait de répondre et de réagir aux feedbacks négatifs ne nous avance pas sur la route qui mène au but fixé - ou ne sert pas nos desseins - alors il n'y a aucune nécessité d'y répondre. Et si la réponse, de quelque nature qu'elle soit, nous éloigne de notre trajet, ou travaille contre nous, alors la réponse correcte sera la non-réponse.

Votre stabilisateur émotionnel

Dans presque toutes les situations de recherche d'un but, votre stabilisateur personnel interne est, en lui-même, un but important à conserver. Nous devons être sensibles aux données de feedback négatif qui nous avertissent lorsque nous sommes en dehors de notre route, afin de pouvoir changer de direction pour continuer à aller de l'avant. Mais en même temps nous devons conserver notre bateau stable et à flot. Notre bateau ne doit pas être balancé ou secoué, ou peut-être coulé par la moindre vague rencontrée, ni même par une violente tempête. Comme Prescott LECKY l'a si bien dit : "La même attitude doit être maintenue en dépit des changements de l'environnement."

"Laisser le téléphone sonner" représente une attitude mentale qui nous permet de conserver notre stabilité. Cette représentation nous évite d'être secoué, jeté hors de la course, ou "projété" par chaque vague ou vaguelette de l'environnement.

Cessez de combattre des épouvantails

Un autre type de réponse fausse qui engendre les soucis, l'insécurité et la tension est constitué par la mauvaise habitude de vouloir répondre émotionnellement à quelque chose qui n'existe que dans notre imagination. Comme nous ne sommes pas satisfaits des réactions trop fortes aux stimuli mineurs du moment, provenant de l'environnement présent, beaucoup d'entre nous créent en imagination des épouvantails et réagissent émotionnellement à leurs propres images mentales. En plus de ces aspects négatifs qui existent réellement dans notre environnement, nous imposons notre vision négative personnelle : ceci ou cela peut arriver ; que va-t-il se passer si telle ou telle chose advient ? Lorsque nous sommes soucieux, nous formons des images mentales défavorables de tout ce qui peut exister dans notre environnement, de ce qui peut arriver. Ensuite, nous réagissons à ces images négatives

comme si elles constituaient la réalité présente. Rappelez-vous, entre deux expériences, votre système nerveux ne peut pas faire la différence entre celle qui est réelle et celle qui est imaginée intensément.

"Ne rien faire" est la réponse correcte à un problème non réel

De nouveau, vous pouvez vous tranquilliser vous-même contre cette espèce de désagrément, non pas en faisant quelque chose, mais en ne faisant rien - votre refus de répondre. Aussi longtemps que vos émotions sont concernées, la réponse correcte aux images de soucis est de les ignorer complètement. Vivez émotionnellement au moment présent. Devenez plus attentif et analysez tous les éléments qui constituent présentement votre environnement afin d'y répondre et d'y réagir spontanément. Pour parvenir à cela, vous devez porter toute votre attention sur ce qui se passe maintenant. Vous devez "garder l'œil sur la balle". Alors, votre réponse sera correcte et vous ne prendrez plus le temps de remarquer ou de réagir à un environnement fictif.

Votre trousse de premier secours

Gardez ces pensées avec vous comme une sorte de trousse de premier secours :

La confusion intérieure, à l'opposé de la tranquillité, est presque toujours provoquée par une réponse excessive, une réaction trop susceptible et trop alarmiste. Lorsque vous pratiquez la non-réponse - laissé le téléphone sonner - vous vous créez un tranquillisant ou un écran psychique entre vous et le stimulus perturbant.

En vous entraînant à retarder votre réaction habituelle automatique et irréfléchie, vous guérissez ainsi vos vieilles habitudes de réponse excessive et vous éteignez les anciens réflexes conditionnés.

La relaxation est notre tranquillisant naturel. La relaxation est une non-réponse. Cultivez la détente physique en vous y exerçant chaque jour, et lorsque vous aurez besoin de pratiquer la non-réponse dans vos activités quotidiennes, "faites simplement ce que vous faites" lorsque vous vous relaxez.

Employez votre pièce imaginaire de tranquillité, à la fois comme un tranquillisant pour atténuer votre réponse nerveuse, et pour nettoyer votre mécanisme émotionnel de ses "reports" affectifs qui ne seraient pas à leur place dans une situation nouvelle.

Arrêtez de vous effrayer jusqu'à la mort avec votre cinéma mental personnel. Arrêtez de combattre des épouvantails. Émotionnellement, ne répondez qu'à ce qui est vraiment, ici et maintenant... et oubliez le reste.

EXERCICE PRATIQUE :

Créez en imagination une image mentale intense de vous-même assis tranquillement, calme, imperturbable, laissant le téléphone sonner, ainsi que nous l'avons exposé dans ce chapitre. Puis, durant vos activités quotidiennes, "transportez" avec vous la même attitude grâce au souvenir de cette image mentale. Dites-vous : "Je laisse le téléphone sonner" chaque fois que vous êtes tenté d'obéir ou de répondre à cette sonnette de malheur ou à cette sonnette de peur. Ensuite, laitez appel à votre imagination pour pratiquer la non-réponse en toutes sortes d'occasions : imaginez-vous assis tranquillement et sans bouger pendant qu'un collègue s'agit et tempête. Représentez-vous exécutant vos tâches quotidiennes une par une, calme, flegmatique, sans hâte, malgré la pression d'une journée chargée. Imaginez-vous en train de soutenir le même train d'allure constant, stable, malgré les nombreuses "sonnettes d'alarme" et les "sonnettes de pression" de votre entourage. Voyez-vous dans des situations variées qui vous ont, dans le passé, bouleversé. Maintenant, vous demeurez simplement bien solide à votre place, bien équilibré, en ne répondant pas.

Votre thermostat psychique

Votre corps physique possède un thermostat inné, qui est à lui seul un servomécanisme et qui maintient votre température interne à 37° sans dépendre de l'extérieur. Le temps autour de vous peut être d'un froid glacial ou être de plus de 40°. Eh bien votre corps conserve son microclimat : 37°. Il est capable de fonctionner correctement dans cet environnement car il ne prend pas modèle sur le climat de l'environnement. Qu'il fasse froid ou chaud, il maintient son propre climat.

Vous possédez aussi un thermostat psychique interne qui vous rend capable de conserver un certain climat et une certaine atmosphère émotionnels quel que soit le climat émotionnel autour de vous. Beaucoup de gens n'utilisent pas leur thermostat psychique parce qu'ils ne savent pas qu'il existe ; ils ne savent même pas qu'une telle chose est possible et ils ne comprennent pas qu'ils n'ont pas à endosser le climat extérieur. Ainsi, votre thermostat psychique est tout aussi nécessaire pour votre santé émotionnelle et votre bien-être que peut l'être votre thermostat physique pour la santé physique. Commencez à vous en servir maintenant en pratiquant les techniques de ce chapitre.

(1) Cf "Biologie des émotions", PrJacobson, éd. E.S.F. (NDE).

CHAPITRE XIII

Comment transformer une crise en une possibilité créatrice

Je connais un jeune joueur de golf qui détient tous les records de sa localité et qui cependant n'a jamais été bien placé dans un tournoi vraiment important. Lorsqu'il joue seul, ou avec des amis, ou dans des petites rencontres d'amateurs dont les enjeux sont faibles, son habileté est parfaite. Mais elle faiblit chaque fois qu'il participe à un grand tournoi. Pour employer le langage sportif "la nervosité le gagne".

Nombre de joueurs de base-ball ont un excellent contrôle d'eux-mêmes jusqu'à ce qu'ils se trouvent dans une situation où "les carottes sont cuites". Alors ils paniquent, perdent toute maîtrise, et ne montrent plus aucun talent. Certains athlètes, au contraire, font de meilleures performances en étant sous pression. C'est la situation même qui semble leur donner davantage de force, de puissance et de finesse.

Ceux qui se retrouvent eux-mêmes à l'occasion d'une crise

John THOMAS, par exemple, le champion de saut en hauteur de l'Université de Boston, arrive souvent à de meilleurs résultats en compétition qu'en cours d'entraînement. En février 1960, Thomas établit un nouveau record mondial atteignant 2,16 mètres au championnat national des États-Unis. Son meilleur saut précédent à l'entraînement avait été de 2,06 mètres.

Ce n'est pas toujours le joueur de base-ball le plus performant qu'on choisit dans les moments critiques. Il arrive souvent que l'entraîneur refuse le joueur le plus expérimenté au

profit d'un joueur apte à mieux se sortir d'une attaque soudaine.

Il peut arriver à un représentant de se trouver sans voix à l'occasion d'une affaire importante à réaliser. Sa maîtrise le quitte. Un collègue confronté aux mêmes circonstances peut très bien faire une vente mirifique. Le défi lancé par la situation arrache à ce dernier des capacités qu'il n'exploite pas en temps ordinaire.

Nombre de femmes sont charmantes et gracieuses lorsqu'elles parlent à une seule personne ou à un petit groupe mais deviennent muettes, mal à l'aise, stupides lors d'un grand dîner ou d'une réception. D'un autre côté je connais une jeune femme qui ne trouve sa pleine mesure qu'à condition d'être stimulée par un événement exceptionnel. Si vous dînez avec elle en tête-à-tête, vous la trouverez très ordinaire. Ses traits ne sont pas particulièrement attractifs. Sa personnalité est assez terne. Mais tout est transformé lorsqu'elle participe à une réception importante. Cette occasion est pour elle un stimulus qui la ranime et fait naître quelque chose en elle. Ses yeux brillent d'un éclat nouveau. Sa conversation devient charmante et spirituelle. Même les traits de son visage semblent transformés et vous vous surprenez à la considérer comme une femme belle.

Certains étudiants ont d'excellents résultats pendant les cours de l'année scolaire mais perdent la mémoire lorsqu'ils sont devant la feuille blanche de l'examen. D'autres étudiants qui sont assez moyens en classe, réussissent très bien des examens importants.

Le secret (les "risque-tout")

Ce qui différencie toutes ces personnes, ce n'est pas quelque qualité inhérente à l'une dont l'autre serait dépourvue. C'est bien plus en grande partie une question d'apprentissage dans la façon de réagir aux situations critiques.

Une "crise" est une situation qui peut soit vous révéler soit vous abattre. Si vous réagissez correctement à la situation, une "crise" peut vous procurer une force, une puissance, une sagesse que vous ne possédez pas ordinairement. Si vous réagissez d'une manière inadéquate, une crise peut vous priver du talent, de la maîtrise et des capacités sur lesquelles vous pouvez compter habituellement.

Celui qu'on appelle le "risque-tout" dans le domaine du sport, des affaires, des activités sociales, qui aime faire face aux défis qui le stimulent dans ses performances, est invariablement quelqu'un qui a appris, d'une manière consciente ou non, à bien réagir aux situations critiques.

Si nous voulons apprendre à bien nous comporter dans une crise, nous devons : 1" acquérir une certaine compétence dans des conditions qui ne soient pas trop alarmantes ;

nous avons besoin de nous exercer sans aucune pression extérieure. 2' nous devons nous habituer à réagir aux crises par une attitude agressive et non pas défensive ; à répondre au défi de la situation plus qu'à la menace ; à garder notre but positif présent à l'esprit. 3" apprendre à ramener les soi-disantes situations de "crise" à leur juste proportion ; à ne pas se faire une montagne d'un rien ; et à ne pas agir comme si le moindre défi était une question de vie ou de mort.

1) S'ENTRAINER SANS PRESSION EXTÉRIEURE

Bien que nous puissions apprendre rapidement, nous ne pouvons pas le faire correctement dans des conditions de "crise". Jetez à l'eau un homme qui ne sait pas nager et la situation critique peut suffire à lui donner la force de nager pour sauver sa vie. Il apprend très vite et parvient à nager d'une manière ou d'une autre. Mais il ne pourra jamais apprendre à devenir un champion de natation. Les mouvements désordonnés qu'il a employés pour se sauver sont devenus "définitifs" et il lui sera difficile d'acquérir une meilleure façon de nager. A cause de son incapacité il pourra périr au cours d'une crise plus grave s'il doit nager sur une longue distance.

Selon le Dr Edward C. TOLMAN, psychologue et ethnologue à l'Université de Californie, l'homme aussi bien que l'animal se construisent des "cartes mentales" ou des "cartes de reconnaissance" de l'environnement, au cours de leur apprentissage. Si la motivation n'apparaît pas trop intense, s'il n'y a pas trop d'éléments de crise présents au cours de l'apprentissage, ces cartes sont générales et assez étendues. Si l'animal se trouve trop motivé, la carte de reconnaissance est petite et limitée. Il n'apprend que d'une seule manière à résoudre son problème. Plus tard, si cette solution se trouve entravée l'animal devient désemparé et incapable de trouver des voies nouvelles ou des détours.

Il entretient un modèle de réponse unique, courte, sèche, préconçue, et il tend à perdre la possibilité de réagir spontanément à une situation nouvelle. Il est impuissant à improviser. Il ne peut que suivre un plan déjà fixé.

La pression retarde l'apprentissage

Le Dr TOLMAN a découvert que des rats à qui l'on permet d'apprendre et de s'exercer dans des conditions exemptes de toute crise, se comportent par la suite très bien lors d'une crise. Par exemple, si on laisse des rats errer à volonté et explorer un labyrinthe tout en leur donnant à manger et à boire en abondance, ils ne semblent pas apprendre quoi que ce soit. Pourtant si on les place ensuite dans le labyrinthe alors qu'ils sont affamés on remarque qu'ils ont beaucoup appris et ils peuvent atteindre la sortie rapidement. La faim a placé ces

rats entraînés face à une crise à laquelle ils ont bien réagi.

D'autres rats auxquels on imposa l'apprentissage du labyrinthe dans des conditions critiques de faim et de soif, ne réussirent pas aussi bien. Ils étaient trop motivés et leurs cartes mentales se rétrécirent. Le seul itinéraire "correct" vers la sortie était devenu une véritable fixation. Si on bloquait ce chemin, les rats devenaient désesparés et éprouvaient de grandes difficultés à trouver une nouvelle route.

• Plus la situation de crise qui accompagne l'apprentissage est intense, moins on apprend. Le professeur Jérôme S. BRUNER de l'Université d'Harvard, dressa 2 groupes de rats à trouver leur sortie dans un labyrinthe pour obtenir leur nourriture. Un premier groupe qui n'avait pas mangé depuis 12 heures vint à bout du labyrinthe après 6 essais. Pour le second groupe, resté sans nourriture depuis 36 heures, plus de 20 essais furent nécessaires.

Des exercices d'incendie nous enseignent la bonne réponse à une situation critique au cours de situations non critiquées

Tout le monde réagit de la même manière. A des gens qui, pris dans un incendie, doivent apprendre comment s'échapper de l'immeuble, il faudra normalement 2 ou 3 fois plus de temps pour trouver le chemin correct de secours qu'il ne leur en aurait fallu s'il n'y avait pas eu le feu. Quelques-uns d'entre eux, se révèlent même totalement incapables d'apprendre. Le fait d'être trop motivé perturbe leur raisonnement. Un effort conscient trop important (ils essayent trop fortement) vient bloquer le mécanisme automatique de réaction. Quelque chose de similaire à un "tremblement" s'instaure et empêche toute possibilité de penser clairement. Ceux qui par un moyen ou par un autre arrivent à se sortir de l'immeuble, ont appris une solution étroite et limitée. S'ils se trouvent dans un immeuble différent ou dans des circonstances légèrement dissemblables, ils réagiront aussi mal que la première fois.

Prenez les mêmes personnes, faites-les participer à un exercice d'incendie simulé. Comme toute menace est absente, aucune réaction négative exagérée ne vient troubler la clarté de leur pensée ni le déroulement de leur action. Ils s'exercent à évacuer l'immeuble calmement, correctement et d'une manière efficace. Dès qu'ils ont pratiqué cet exercice un certain nombre de fois, on peut être sûr qu'ils agiront de la même façon si un véritable incendie venait à éclater. Leurs muscles, leurs nerfs et leur cerveau ont mémorisé une vaste "carte" d'ensemble et adaptable de la situation. Leur attitude de sang-froid et leur juste vu des choses seront conservées lorsqu'il s'agira d'un incendie réel et non d'un exercice. En outre, ils se seront instruits sur les moyens de s'échapper de n'importe quel immeuble ou de faire face à toute circonstance différente. Ils ne seront pas inhibés par une réaction.

stéréotypée mais seront capable d'improviser, de réagir spontanément à n'importe quelles conditions qui pourraient se présenter.

Que ce soit pour les rats ou pour les humains, la conclusion est évidente: entraînez-vous sans pression aucune et vous apprendrez plus efficacement et vous serez capable de mieux vous comporter face à une situation critique.

Fortifiez-vous en vous entraînant contre un adversaire fictif

Jim CORBETT a rendu populaire l'expression : "Boxer ou combattre contre un adversaire Fictif." Quand on lui demanda comment il avait réussi à contrôler et minuter parfaitement son direct du gauche qui lui servit à tailler en pièces John L. SULLIVAN le champion de Boston, Corbett expliqua qu'il s'était exercé en vue du combat, à lancer son gauche contre lui-même dans un miroir, plus de 10.000 fois.

Gène TUNNEY procéda de même. Des années avant de combattre Jack DEMPSEY sur le ring, il avait déjà combattu un Dempsey fictif plus d'une centaine de fois dans sa salle d'entraînement. Il se procura les films de tous les combats de Dempsey. Il les observa jusqu'à connaître le moindre de ses mouvements. Puis il s'entraîna à le boxer en imagination. Il se représentait Dempsey debout devant lui. Chaque fois que le Dempsey imaginaire tentait un certain mouvement, il envoyait la réplique.

Le célèbre acteur écossais Sir Harry LAUDER reconnut un jour qu'il avait répété un de ses sketches 10.000 fois en privé avant d'en donner une représentation publique. Lauder était réellement en train de "combattre" un auditoire imaginaire.

Billy GRAHAM prêcha des sermons à des souches de cyprès d'un marais de Floride avant de développer ses idées avec toute la force de sa personnalité devant des auditeurs en chair et en os. La plupart des bons orateurs ont employé peu ou prou la même méthode. La forme la plus répandue de "boxe fictive" chez les conférenciers consiste à faire un discours à leur propre image reflétée dans un miroir. Quelqu'un que je connais bien aligne 6 ou 7 chaises vides devant lui, s'imagine que des gens y ont pris place, et essaie son discours sur cet auditoire imaginaire.

Un entraînement facile conduit à un résultat meilleur

Lorsque Ben.HOGAN participait régulièrement à des tournois de golf, il conservait un club de golf dans sa chambre et s'exerçait tous les jours en privé, s'appliquant à lancer le club correctement, sans être dérangé, contre une balle de golf fictive. Lorsque Hogan se trouvait sur le terrain il exécutait en imagination les mouvements adéquats avant de jouer,

puis il se reposait sur la "mémoire musculaire" pour qu'elle exécute le coup correctement.

Certains athlètes s'exercent en privé en étant le moins possible sous pression. Eux-mêmes, ou leurs entraîneurs, refusent à la Presse l'autorisation d'assister aux séances d'entraînement, et refusent même de donner à des fins publicitaires, la moindre information sur cet entraînement afin de s'épargner toute tension inutile. Tout est arrangé de telle sorte que l'entraînement s'effectue de la manière la plus détendue et la plus calme possible. Il en résulte que les athlètes traversent des tas de crises créées par la compétition publique sans montrer aucun signe de nervosité. Ils sont devenus "des glaçons humains" immunisés contre toute pression extérieure, n'ayant aucune inquiétude sur leur technique sportive, mais faisant confiance à leur "mémoire musculaire" pour exécuter les divers mouvements qu'ils ont appris.

Cette technique de "boxe imaginaire" ou "d'entraînement sans pression extérieure" est si simple et ses résultats sont souvent si saisissants, que bien des personnes ont tendance à croire qu'il y entre une certaine magie.

Je me souviens par exemple d'une douairière qui depuis des années avait peur et se sentait mal à l'aise en société. Une Ibis qu'elle eut pratiqué la technique de "combat imaginaire ou fictif", elle m'écrivit : "... J'ai probablement répété mon "entrée solennelle" dans ma propre chambre vide une centaine de fois ou davantage. Je parcourais la pièce, serrant la main à d'innombrables hôtes imaginaires. Je souriais et j'avais un mot gentil pour chacun, je disais tous ces mots à haute voix. Puis j'évoluais parmi les "invités", bavardant ici et là. Je m'exerçais à marcher, à m'asseoir, à parler, tout cela avec confiance et avec grâce.

"Vous ne pouvez pas savoir à quel point j'étais heureuse, je pourrais dire surprise, de la bonne soirée que j'ai passée au bal de G.T. Je me sentais détendue et sûre de moi. Il se produisit plusieurs situations que je n'avais pas prévues ni préparées, je sus admirablement y faire face. Mon mari est persuadé que vous avez pratiqué sur moi une sorte de magie..."

La pratique du combat fictif "déclenche" l'expression de soi

Le mot "expression" signifie littéralement "taire sortir", déployer, mettre en avant. Le mot "inhibé" signifie écarter, restreindre. L'expression de soi est une mise en avant, une "exhibition" des pouvoirs, des talents et des capacités du moi. Elle équivaut à "déclencher" sa propre lumière et à la faire briller. L'expression de soi est une réponse "Oui !". L'inhibition est une réponse "Non!". Elle écarte l'expression de soi, elle assombrît ou éteint votre lumière

Dans le "combat fictif" vous pratiquez l'expression de soi en l'absence de tout facteur d'inhibition. Vous apprenez les mouvements corrects à effectuer. Vous dressez une "carte mentale" que la mémoire conserve. Une vaste carte d'ensemble et adaptable. Lorsque vous

vous trouvez par la suite dans une situation critique présentant une menace ou une cause d'inhibition, vous avez appris comment agir calmement et correctement. Il se produit dans vos muscles, vos nerfs et votre cerveau un "transfert" allant de l'entraînement à la situation présente. Bien davantage, puisque votre apprentissage s'est effectué d'une manière détendue et sans pression extérieure vous serez à la hauteur de la situation et vous pourrez extrapoler, improviser et agir spontanément. En même temps, ce combat fictif vous construit une image mentale qui vous permet d'agir correctement et victorieusement. En vous remémorant cette Image-de-Soi victorieuse, vous devenez également capable de meilleures performances.

Le tir à blanc est le secret du tireur d'élite

Un novice dans le maniement du pistolet constatera fréquemment qu'il est capable de tenir l'arme parfaitement immobile et sans bouger, aussi longtemps qu'il ne tente pas de tirer. Lorsqu'il vise une cible avec un fusil non chargé, sa main ne tremble pas. S'il essaie de faire un carton avec le même fusil, mais chargé cette fois-ci, il survient un "tremblement d'intention". Le canon se met à osciller de haut en bas, et d'avant en arrière, sans pouvoir le contrôler, de la façon exacte dont votre main tremble lorsque vous essayez d'enfiler une aiguille (voir chapitre 11).

Pour surmonter cette difficulté, les bons moniteurs de tir au pistolet recommandent à la plupart de leurs élèves de pratiquer un grand nombre de tirs à blanc sur une cible. Le tireur vise calmement d'une manière réfléchie, armant le pistolet et faisant feu sur la cible placée sur le mur. Calme et réfléchi il demeure attentif à la manière dont il tient l'arme, a son inclinaison, à la façon dont il serre ou tire la gâchette. Il prend tranquillement de bonnes habitudes. Aucun tremblement intempestif ne survient car il ne se tracasse pas trop, ni est trop anxieux du résultat. Après des milliers de tirs à blanc, le novice pourra constater qu'il est capable de tenir un fusil chargé et d'effectuer un tir réel tout en conservant la même attitude et les mêmes mouvements calmes et réfléchis.

Un de mes amis apprit à tirer les cailles tout à l'ait de la même manière. Alors qu'il se trouvait à portée de fusil de la caille, le cri que celle-ci pousse en s'envolant associé à son angoisse du résultat (il était trop motivé) suffisait presque toujours à lui faire rater son coup. A la nouvelle partie de chasse, comme il avait appris le "combat fictif", le premier jour il emmena un fusil non chargé. Aucune raison pour lui de s'énerver puisque de toute façon il ne pouvait pas tirer. Pas besoin de se sentir trop motivé lorsqu'on porte un fusil non chargé! Ce jour-là il "tira" quelque vingt cailles avec son fusil vide. Dès qu'il eut exécuté les 6 premiers "tirs", toute anxiété et toute peur disparurent. Ses compagnons pensèrent qu'il avait

perdu une partie de ses moyens... Mais il se rattrapa le lendemain en tuant ses 8 premiers oiseaux, et en réalisant un total de 15 cailles sur 17 coups.

Le combat fictif vous aide à frapper dans le mille

Il y a peu, j'ai rendu visite à un ami ; c'était un dimanche, dans la banlieue de New York. Son fils, âgé de 10 ans, avait l'ambition de devenir une vedette professionnelle de base-ball. Son entraînement sur le terrain était correct mais il n'arrivait pas à frapper la balle. Chaque fois que son père lançait la balle vers sa batte, le garçon paniquait et la ratait de 30 cm. Je décidai de l'aider. Je lui dis : "Tu as tellement envie d'atteindre la balle et tu as tellement peur de la rater, que tu ne peux plus la voir distinctement." Toute cette tension; et cette peur venaient troubler sa vision et ses réflexes : les muscles de son bras n'exécutaient plus les ordres de son cerveau.

"Et maintenant, pour les dix coups qui vont venir, lui dis-je, n'essaie pas du tout d'atteindre la balle. Laisse la batte sur ton épaule. Mais observe la balle très attentivement. Garde les yeux fixés sur elle depuis l'instant où elle quitte la main de ton père et celui où elle arrive sur toi. Laisse tout tomber et contente-toi seulement de bien suivre la balle des yeux."

Après 10 essais exécutés de la sorte, je lui conseillai : "A partir de maintenant, continue à observer la trajectoire de la balle et à laisser la batte sur ton épaule ; mais pense en toi-même que tu vas manœuvrer la batte de façon qu'elle atteigne réellement la balle, efficacement et de plein fouet." Ensuite je lui recommandai de se maintenir "à ressentir de cette même manière" et à continuer sa concentration sur la balle avec soin, et de "laisser" la batte effectuer le mouvement jusqu'à intercepter la balle, en ne faisant aucun effort pour frapper brutalement. Le garçon stoppa la balle. Après quelques essais faciles du même genre, il envoyait la balle se perdre au loin, et nous devîmes amis pour la vie.

Le représentant qui pratiquait la vente fictive

La même technique peut être employée pour "frapper dans le mille", que ce soit dans la vente, l'enseignement ou la conduite d'une affaire. Un jeune représentant se plaignait d'être paniqué lorsqu'il contactait des clients. Son principal problème était son incapacité à répondre efficacement aux objections du client. "Quand un client soulève une opposition ou critique mon produit, je n'arrive pas à trouver une seule parole à répliquer sur le moment" me disait-il, "ce n'est qu'après que je réussis à découvrir toutes sortes de bons arguments pour faire disparaître l'objection".

Je lui parlai de la "boxe fictive" et du gosse qui avait appris à viser en laissant la balle

arriver, tout en gardant la batte sur son épaule. Je lui fis remarquer que, soit frapper une balle, soit penser dans le feu de l'action, requiert de bons réflexes. Votre Mécanisme automatique de Succès doit répondre efficacement et automatiquement. Un excès de tension, une motivation ou une anxiété trop forte grippent le mécanisme. "Vous pensez aux réponses adéquates plus tard parce qu'alors vous êtes détendu et toute pression est relâchée. Pour le moment, votre problème est de ne pas rétorquer rapidement et spontanément aux objections que vous lance votre client ; en d'autres termes, vous ne frappez pas la balle lancée par le client."

Je lui conseillai tout d'abord de pratiquer un certain nombre d'entretiens Fictifs : en s'imaginant pénétrer chez un client, se présenter à lui et lui faire l'article, puis subissant toutes les objections possibles même les plus inattendues, et y répondant à voix forte. Ensuite, il devait s'exercer "la batte à l'épaule" sur un client réel. Il devait y aller avec un "fusil vide" en ce qui concernait ses intentions et ses buts. La finalité de l'entretien ne serait pas de vendre ; il devait se résigner à se passer d'une éventuelle commande. L'utilité de la visite serait uniquement d'être l'exercice de "la batte sur l'épaule", le "fusil vide".

Selon ses propres mots, ce combat Fictif agissait d'une "manière miraculeuse". Lorsque j'étais étudiant en médecine, j'avais moi-même coutume de pratiquer des opérations chirurgicales fictives sur des cadavres. Cet exercice effectué en dehors de toute pression extérieure m'apporta bien davantage qu'une technique ; au futur chirurgien que j'étais, il enseigna le calme, la pondération, la netteté de pensée, car j'avais pratiqué tout cela dans une situation qui n'était pas une question de vie ou de mort.

2) COMMENT FAIRE TRAVAILLER VOS "NERFS" POUR VOUS

Le mot "crise" dérive d'un mot grec signifiant littéralement "moment décisif", stade de la décision.

Une crise est comme une bifurcation sur une route, l'une des voies renferme la promesse d'une condition meilleure, et l'autre une condition encore pire. En médecine la "crise" est un point de non-retour où l'état du patient peut soit empirer et provoquer une issue fatale, soit s'améliorer et le faire revivre.

Chaque situation de crise est une fourche à 2 dents. Le joueur de base-ball qui arrive à la 9e manche avec un score serré et qui doit faire face à 3 adversaires, peut soit devenir un héros prestigieux ou soit un minable qui gâche le jeu.

Hugh CASEY fut l'un des joueurs les plus calmes et les plus efficaces de tous les temps. On lui demandait un jour à quoi il pensait lorsqu'on le jetait dans un match à un moment critique.

"Je pense toujours à ce que je vais faire et à ce que je veux qu'il arrive, répondit-il, en ignorant ce qui peut arriver à moi-même ou à la batte." Il disait qu'il se concentrat sur ce qu'il voulait voir arriver, sentait qu'il pouvait le faire arriver, et ça marchait généralement.

Cette attitude représente une autre clé essentielle pour bien réagir à toute situation de crise. Si nous sommes capables de conserver une attitude agressive, de réagir violemment et non pas négativement; aux menaces et aux crises, c'est la situation elle-même qui agira comme un stimulus pour relâcher les forces inexploitées.

Il y a quelques années les journaux rapportèrent l'histoire d'un "géant" Noir qui réussit à faire ce que deux camions de dépannage et plusieurs hommes ne pouvaient accomplir. Il souleva la cabine métallique écrasée d'un camion par-dessus son chauffeur resté bloqué à l'intérieur. Il arracha à mains nues la pédale de frein qui emprisonnait le pied du conducteur. Il chassa les flammes qui s'élevaient du plancher de la cabine avec ses seules mains. Lorsqu'on retrouva par la suite ce "géant" et qu'on l'identifia il se révéla être tout à fait normal. Charles Dennis JONES mesurait 1,80 m et pesait 98 kg. Il donna pour explication à son action d'éclat : "Je hais le/eu". Quatorze mois plus tôt, sa petite fille de 8 ans avait péri dans l'incendie qui avait détruit sa maison ("Un homme ignore tout ce qu'il peut faire", Reader's Digest, Octobre 52).

Je connais un individu grand et plutôt frêle, qui trouva le moyen, alors que sa maison était en feu, de transporter un piano droit d'une seule main hors de son habitation, de lui faire descendre 3 marches, de le faire passer par dessus un bloc de pierre haut de 10 cm et de l'emmener jusqu'au milieu de sa pelouse. Pour installer le piano dans la maison, six hommes musclés avaient été nécessaires. Et un individu assez fluet, sous le stimulus de l'excitation et de la crise, l'en sortit seul.

La crise amène la puissance

Le neurologue J.A. HADFIELD a fait une étude approfondie des extraordinaires pouvoirs physiques, mentaux, émotionnels et spirituels qui viennent assister les hommes et les femmes ordinaires au cours d'une crise.

Il écrit : "C'est merveilleux de voir comment, chez des individus tout à fait quelconques, la puissance se porte à leur secours en des moments d'urgence. Nous menons une vie effacée, diminuée par des tâches difficiles jusqu'à ce que, éventuellement, nous nous prenions en main, délibérément ou par une nécessité imprévue, pour voir immédiatement se débloquer des forces insoupçonnées. Face au danger le courage apparaît ; lorsqu'une suite ininterrompue d'efforts a fait peser sur nous un joug permanent, il se révèle que nous

possédons un grand pouvoir d'endurance ; ou lorsqu'un grand désastre amène finalement la fin tant redoutée, nous sentons sourdre en nous une force semblable à des bras d'acier. L'expérience courante nous apprend que si on nous demande beaucoup, il nous suffit d'accepter sans crainte ce défi et de mettre avec confiance notre force en action pour que tout danger ou difficulté secrète sa propre force, selon l'adage "Telle sera ta vie de tous les jours, telle sera ta force" (J.A. Hadfield, "Psychologie de la Puissance").

Le secret réside dans une attitude "d'acceptation tranquille du défi" et de "mise en œuvre confiante de notre force".

Cela veut dire : conserver une attitude agressive et dirigée sur un but au lieu d'une attitude défensive négative ou de fuite : "Peu importe ce qui peut arriver, je suis capable de faire face, ou de tenir jusqu'au bout", plutôt que: "J'espère qu'il n'arrivera rien."

Gardez votre but présent à l'esprit

Conserver un but en tête constitue l'essence même de cette attitude agressive. Gardez votre but positif personnel présent à l'esprit. Votre intention est de "traverser" l'expérience critique afin de réaliser votre but. Conservez le but positif originel et ne vous égarez pas sur des fins secondaires provoquées par la situation critique : désir de fuir, de se cacher, d'éviter. Ou pour employer l'expression de William JAMES, votre attitude est une attitude de "combat" au lieu d'être une attitude de peur ou de fuite. Si vous y arrivez, c'est la situation de crise elle-même qui agit comme un stimulus dégageant une puissance supplémentaire pour vous aider à réaliser votre but.

LECKY a dit que le but d'une émotion est de "renforcer" ou de fournir une force nouvelle plutôt que de servir de signe de faiblesse. Il pensait qu'il existe une seule émotion fondamentale - "l'excitation" - et qu'elle prend la forme de la peur, de la colère, du courage, etc., en fonction de nos buts personnels intimes du moment et que nous sommes organisés intérieurement pour résoudre un problème, ou le fuir, ou le détruire. "Le vrai problème ce n'est pas de contrôler l'émotion, mais de contrôler quel choix de tendance va recevoir le renforcement émotionnel" (Prescott Lecky, "Selfconsistency, A theory of personality").

Si votre intention ou le but de votre attitude est d'aller de l'avant, s'il est de tirer le maximum de la situation critique et de gagner malgré tout, l'excitation créée par la situation renforcera alors cette tendance, elle vous donnera davantage de courage et de puissance pour continuer. Si vous perdez de vue votre but initial, et si le but de votre attitude devient la fuite loin de la crise, et la recherche de n'importe quel moyen pour s'en libérer, cette tendance de fuite sera également renforcée et vous ferez l'expérience de la peur et de l'anxiété.

Ne confondez pas l'excitation avec la peur

Beaucoup de gens commettent habituellement l'erreur d'interpréter le sentiment d'excitation comme un signe de peur ou d'angoisse, et par voie de conséquence comme une preuve d'imperfection.

Toute personne normalement constituée et assez intelligente pour comprendre la situation, devient "excitée" ou "nerveuse" dans la période qui précède une situation de crise. Avant que vous ne canalisiez cette excitation vers un but, elle n'est ni de la peur, ni de l'angoisse, ni du courage, ni de la confiance, mais rien d'autre qu'un apport renforcé de courant émotionnel dans votre "marmite" interne. Elle n'est pas un signe de faiblesse. C'est un signe de force additionnelle à employer de toutes les façons que vous choisirez. Il arrivait à Jack DEMPSEY d'être si nerveux avant un combat, qu'il ne parvenait pas à se raser. Son excitation était telle qu'il ne pouvait rester assis ni debout. Pourtant il n'interprétrait pas cette agitation comme un signe de peur. Il ne décidait pas de fuir à cause d'elle. Il persévérait, et l'utilisait pour ajouter davantage de "dynamite" dans ses coups.

Les acteurs chevronnés savent bien que le sentiment d'excitation qui précède une représentation est un bon signe. Beaucoup font délibérément "monter la tension" émotionnelle en eux juste avant d'entrer en scène. Et le bon soldat est souvent celui qui se "sent excité" au seuil de la bataille.

Beaucoup de gens placent leurs paris aux courses en se basant sur le cheval qui montre le plus de "nervosité" en se rendant au poteau. Les entraîneurs savent bien qu'un cheval qui devient nerveux ou "ardent" avant la course ira au-delà de ses performances habituelles. Le terme "ardent" est bien choisi. L'excitation que vous ressentez précédant une situation de crise est une injection de "feu", c'est ainsi que vous devez l'interpréter.

J'ai récemment rencontré dans un avion un homme que je n'avais pas vu depuis plusieurs années. Au cours de la conversation, je lui demandai s'il continuait à faire autant de conférences qu'autrefois. Oui, répondit-il ; précisément il avait changé de travail afin d'être en mesure de faire plus de conférences et il en tenait maintenant au moins une par jour. Connaissant sa passion pour parler en public, je fis remarquer que c'était excellent pour lui d'avoir ce genre de travail. "Oui, dit-il, dans un sens c'est une bonne chose. Mais d'un autre côté cela ne l'est pas. Je ne réussis plus maintenant d'aussi bons discours dont j'étais coutumier. Je parle si souvent que c'en est devenu pour moi de l'histoire ancienne, et je ne ressens plus ce petit pincement à l'estomac qui m'indique que je vais bien parler."

11 en est qui au cours d'un examen écrit important deviennent tellement énervés qu'ils sont incapables de penser clairement ou même de tenir correctement un porte-plume. D'autres, au contraire, deviennent si éveillés dans les mêmes circonstances qu'ils réalisent des prouesses, leur esprit se met à fonctionner mieux et d'une façon plus nette que

d'habitude. La mémoire est aiguisée. Ce n'est pas l'excitation en elle-même qui crée la différence mais la manière dont elle est utilisée.

3) "QUE POURRAIT-IL ARRIVER DE PIRE?"

Beaucoup de gens 'ont tendance à exagérer hors de toute proportion la "peine" ou "l'échec" contenu en germe dans la situation de crise. Notre imagination se retourne contre nous... et "la montagne accouche d'une souris". Ou alors nous n'utilisons pas le moins du monde notre imagination pour "voir" ce que cache réellement la situation, mais nous réagissons par habitude et sans réfléchir comme si la moindre occasion ou la moindre menace constituait une question de vie ou de mort.

Face à une crise véritable vous avez besoin de beaucoup d'excitation. Dans une situation de crise, l'excitation peut être utilisée à votre avantage. Mais si vous surestimez le danger ou la difficulté, si vous réagissez à une information fausse, déformée ou irréaliste, vous ferez surgir presque à coup sûr beaucoup plus d'excitation que les circonstances n'en requièrent. Toute cette excitation ne peut être employée à de bonnes fins, car la menace réelle est bien plus mince que vous l'estimez. Cette excitation ne peut plus être "balayée" par une action créatrice. Elle ne vous quitte pas, elle est ravalée sous forme de "trouille" ou de "frousse". Un fort excès d'excitation émotionnelle peut être dommageable à l'action au lieu de l'aider, tout simplement parce qu'elle est hors de propos.

Le philosophe et mathématicien Bertrand Russell nous enseigne une technique qu'il a essayée sur lui-même avec profit pour modérer une excitation excessive : "Quand un malheur vous menace, considérez attentivement et délibérément le pire qui puisse vous arriver. Après avoir regardé ce malheur possible bien en face, donnez-vous de bonnes raisons pour penser qu'après tout cela ne serait pas si affreux. De telles raisons existent toujours puisqu'on mettant les choses au pire, rien de ce qui nous arrive n'a une importance cosmique. Lorsque vous aurez pendant quelque temps considéré avec fermeté la pire éventualité et que vous vous serez dit avec une conviction réelle : "Eh bien, après tout, cela n'importera pas beaucoup", vous constaterez que votre inquiétude aura décru dans une mesure considérable. Il peut être nécessaire de répéter le processus plusieurs fois, mais à la fin, si vous n'avez rien négligé en envisageant la pire possibilité, vous verrez que votre inquiétude disparaît entièrement pour être remplacée par une sorte d'enjouement" (ouvrage cité).

Comment Carlyle reprenait courage

Cairlyle a vérifié par l'expérience comment cette même méthode changea son attitude de

"non perpétuel" en un "oui perpétuel". Il traversait une période de profond désespoir spirituel (1) : "De quoi donc as-tu peur? Pourquoi, comme un pleutre, es-tu toujours à gémir et pleurnicher, et t'en vas-tu honteux et tremblant ? Misérable bipède ! Quel est au total le pire auquel tu puisses t'attendre? La Mort? Eh bien soit la Mort et dis aussi les tortures de l'Enfer, et tout ce que le démon et l'homme peuvent, veulent et pourront faire contre toi. Ne possèdes-tu pas un cœur, ne peux-tu souffrir quoi que cela soit, et comme un enfant de la Liberté, bien que banni du Ciel, fouler l'Enfer lui-même sous tes pieds, pendant qu'il te consume ? Que vienne donc l'assaut, je veux y faire face et lui opposer un défi ! Et tandis que je pensais cela, une vague de feu balaya toute mon âme, et je me délivrai de la vile peur à tout jamais. Je me sentais fort, d'une force inconnue, j'étais un Esprit, presqu'un Dieu ; depuis ce moment, le sentiment de ma misère changea ; ce ne fut plus la crainte ou le chagrin gémissant, mais l'Indignation et le farouche Défi aux yeux de feu" (Th. Carlyle, "Sartor Resartus").

RUSSELL et CARLYLE nous montrent comment conserver une attitude autodéterminée orientée vers un but, agressive, même face à des menaces et des dangers réels et sérieux.

Quand la montagne accouche d'une souris

Et pourtant beaucoup d'entre nous se laissent mettre "hors de course" par des menaces très minimes, voire imaginaires, que nous persistons à interpréter comme des situations de vie ou de mort.

On a dit que la plus grande cause des ulcères peut être retrouvée dans le dicton: "Quand la montagne accouche d'une souris !"

Un représentant téléphonant à un client important pourra être tenté d'agir comme si c'était pour lui une question de vie ou de mort.

Une débutante se rendant à son premier bal peut se comporter comme si elle allait mettre sa propre vie en jeu.

Beaucoup de personnes convoquées pour un entretien d'embauché "paniquent à mort", tout leur comportement s'en ressent.

Et ainsi de suite.

Ce sentiment du "tout ou rien", de "vie ou de mort" que de nombreuses personnes éprouvent à l'occasion de n'importe quelle situation de crise, est peut-être un héritage d'un obscur et lointain passé alors que pour l'homme primitif l'"échec" était la plupart du temps synonyme de "mort".

Mais peu importe l'origine de ce sentiment. L'expérience de nombreux patients démontre qu'on peut le guérir en analysant la situation calmement et rationnellement. Demandez-vous : "Quelle est la pire chose qui pourra éventuellement se produire si j'échoue?" au lieu de réagir automatiquement d'une manière aveugle et irrationnelle.

Qu'avez-vous à perdre ?

Un examen attentif montrera que la plupart de ces soi-disantes "situations de crise" quotidiennes ne sont pas le moins du monde une question de vie ou de mort, mais les occasions des opportunités pour vous, soit de progresser, soit de stagner. Par exemple, quelle est la pire chose qui peut arriver à un représentant? Soit il obtiendra la commande et en sortira avec un meilleur moral qu'auparavant, soit il ne l'obtiendra pas et il ne sera pas dans un pire état qu'avant de téléphoner/Pour ce qui concerne le candidat, le poste lui sera soit accordé soit refusé. S'il échoue à l'avoir, il sera dans la même position qu'avant de poser sa candidature. Le pire qui puisse arriver à la débutante est de rester telle qu'elle était avant le bal, relativement inconnue, et de ne pas faire grande sensation dans les réceptions.

Peu de gens se rendent compte quelle puissance peut procurer un simple changement d'attitude. Un représentant de ma connaissance vit son salaire doubler dès qu'il sut transformer son attitude suivante de peur et de panique : "tout dépend de tel élément" en cette perspective nouvelle : "je n'ai rien à perdre et tout à gagner".

Le comédien Walter PIDGEON nous explique pourquoi sa première apparition en public se solda par un échec. Il était littéralement "paniqué à mort". Mais entre chaque acte, il se raisonna de cette façon : s'il avait déjà échoué, il n'avait donc plus rien à perdre ; s'il abandonnait définitivement le théâtre, son échec en tant qu'acteur serait complet, et cependant il n'aurait vraiment aucune raison de s'inquiéter s'il se retrouvait au même point qu'avant. Il attaqua le 2e acte détendu et confiant, et fit un triomphe.

Souvenez-vous avant tout que la clé de n'importe quelle situation de crise, c'est VOUS. Etudiez et mettez en application les techniques simples contenues dans ce chapitre et, comme des centaines d'autres avant vous, vous pourrez apprendre ci faire travailler une crise pour vous en la transformant en une opportunité créatrice.

Livre II chap VII L'événement relaté se passe a Paris, rue St-Thomas-de-l'Enfer (NDT).

CHAPITRE XIV

Comment acquérir ce "sentiment de victoire"

Votre mécanisme créateur automatique est téléologique, c'est-à-dire qu'il opère en fonction de buts et du résultat final. Dès le moment où vous lui donnez un but précis à accomplir, vous pouvez vous fier à son système de guidage automatique pour vous conduire jusqu'à ce but, et ceci beaucoup mieux que "vous" ne pourriez jamais le faire consciemment. En prenant l'habitude de penser au résultat final, "vous" lui fournissez le but. Votre mécanisme automatique trouve ensuite les moyens pour y parvenir. Si vos muscles doivent exécuter tel mouvement pour arriver à un résultat final, votre mécanisme automatique les guidera d'une façon beaucoup plus adéquate et précise que vous ne pourriez le faire en y réfléchissant intensément. Et si vous avez besoin d'idées, votre mécanisme automatique vous les procurera.

Pensez en termes de possibilité

Mais pour que cela réussisse, c'est à "Vous" de fournir le but. Et pour fournir un but qui soit capable d'éveiller votre mécanisme créateur, vous devez considérer le résultat final comme s'il était une possibilité déjà présente. La possibilité de l'accomplissement du but doit être perçue si clairement qu'elle en devient "réelle" pour votre cerveau et votre système nerveux, et tellement réelle qu'apparaissent les mêmes sentiments qui seront présents lors de la réalisation du but (1).

Tout ceci n'est pas si difficile ni si mystérieux qu'il apparaît au premier abord. Vous et moi le pratiquons tous les jours. Qu'est-ce, par exemple de s'inquiéter de possibles résultats futurs défavorables accompagnés de sentiments d'anxiété d'incertitude ou même d'humiliation ? Quel que soit le but, nous faisons à l'avance l'expérience des émotions que nous éprouverions si nous avions déjà échoué. Nous nous représentons notre échec non pas vaguement ou d'une manière générale mais fortement et dans tous ses détails. Nous ressassons en nous-mêmes les images de notre défaite. Nous ramenons à la surface de notre mémoire les images de nos échecs et déceptions passés.

Rappelez-vous ce que nous avons souligné plus haut : notre cerveau et notre système nerveux végétatif ne peuvent pas faire la différence entre une expérience réelle et une expérience imaginée jusque dans ses moindres détails. Notre mécanisme créateur automatique agit et réagit toujours d'une façon appropriée à l'environnement, aux circonstances ou à l'habitude présente. La seule information dont on dispose sur l'environnement, les circonstances ou la situation est celle qu'on estime être vraie.

Votre système nerveux ne peut faire la différence entre un "échec réel" et un échec imaginaire

Ainsi si nous nous appesantissons sur l'échec et si nous nous le représentons continuellement avec tellement de détails qu'il en devient "vrai" pour notre système nerveux végétatif nous éprouverons les sentiments, sensations et la conscience de l'échec.

Au contraire, si nous gardons un but positif présent à l'esprit, si nous nous le représentons si fidèlement qu'il en devient "vrai" et si nous y pensons comme à un fait déjà accompli, nous éprouverons également des sentiments des sensations et la conscience de la victoire : confiance, courage et foi dans le résultat final.

Nous ne pouvons pas observer d'une façon consciente notre mécanisme créateur et savoir s'il est enclenché sur le succès ou l'échec. Mais d'après nos sentiments nous pouvons déterminer sa "course" présentent lorsqu'il est réglé vers le succès, nous ressentons ce "sentiment de victoire".

Réglez votre mécanisme vers le succès

S'il ne devait exister qu'un secret pour faire fonctionner votre mécanisme créateur inconscient, ce serait celui-ci :appelez, évoquez et capturez le "sentiment de victoire". Quand vous vous sentirez confiant et assure de gagner, vous agirez avec succès. Si le sentiment est assez fort, vous ne pourrez pas échouer.

Ce n'est pas le "sentiment de victoire" en lui-même qui vous entraîne à agir avec réussite,

mais ce sentiment est davantage un signe ou un repère qui indique qu'on est sur la voie du succès ; un peu à l'image du thermostat, lequel n'est pas à l'origine de la chaleur qui règne dans la pièce mais se contente de la mesurer. Et cependant ce thermostat est bien utile. Souvenez-vous : quand vous expérimentez ce sentiment de victoire, votre mécanisme interne est réglé pour le succès.

Un effort trop grand pour susciter consciemment la spontanéité équivaut à détruire l'action spontanée. Il est beaucoup plus facile et plus efficace de définir simplement votre but ou le résultat final. Représentez-vous-le clairement dans ses moindres détails. Puis, "capturez" simplement le sentiment que vous éprouveriez si le but désiré était déjà un fait accompli. Vous agissez alors spontanément et d'une manière créatrice. Ainsi vous utilisez les pouvoirs de votre subconscient. Votre mécanisme interne est, dans ces conditions, réglé pour le succès ; pour vous guider dans l'exécution des mouvements musculaires adéquats et de leur correction ; pour vous inspirer des idées créatrices et faire tout ce qui est nécessaire afin de transformer le but en un fait accompli.

Comment ce sentiment de victoire fit remporter un tournoi de golf

Le docteur Cary MIDDLECOFF écrivait dans le numéro d'avril 56 du magazine "Esquire" que le sentiment de victoire est le véritable secret pour gagner un championnat. "Quatre jours avant que je n'exécute mon premier coup, j'avais déjà le sentiment que je remporterais à coup sûr le tournoi, affirme-t-il, je me rendais parfaitement compte que chacun des mouvements précédent le lancer de la balle permettait à mes muscles d'atteindre la position idéale pour frapper la balle exactement comme je le voulais. Et en prenant place je sentais également cette merveilleuse perception. Je savais que je n'avais pas changé ma prise en aucune façon et que mes pieds étaient dans leur position habituelle. Mais il y avait quelque chose dans les sentiments que j'éprouvais qui me traça un chemin jusqu'à la coupe aussi clairement que si cela avait été imprimé dans mon cerveau. Avec ce sentiment je n'avais plus qu'à manœuvrer le club et laisser la nature faire le reste.

Middlecoff poursuit en affirmant que "le sentiment de victoire constitue pour tout le monde le secret du bon golf ; dès que vous le possédez la balle rebondit d'une façon correcte et ce secret semble même contrôler cet élément impondérable appelé "la chance".

Don LARSEN, jusqu'ici le seul à avoir réalisé un jeu parfait dans la Coupe du Monde, affirme que la veille il avait eu le "sentiment brûlant" qu'il jouerait parfaitement le lendemain.

Il y a quelques années les pages sportives de tous les journaux du pays titraient sur le jeu

sensationnel de Johny Menger, demi-arrière, au cours de la dernière saison sportive. "En m'éveillant ce matin-là j'avais déjà le sentiment que la journée serait bonne", affirma-t-il.

Cela peut paraître difficile mais on y arrivera

Ce sentiment de victoire est réellement magique, apparemment il est en mesure d'annihiler tout obstacle ou impossibilité. Il est capable d'utiliser les erreurs et les fautes pour les transformer en succès. Jim C. PENNEY nous raconte qu'il a entendu son père dire sur son lit de mort "je sais que Jim réussira". A partir de cet instant, Penney sentit qu'il triompherait d'une manière ou d'une autre, quoiqu'il n'eût aucun biens, ni argent, ni instruction. J.C. Penney implanta une chaîne de magasins en dépit de nombreuses circonstances difficiles et de fréquents moments de découragement. Cependant lorsque Penney se sentait accablé il lui suffisait de se rappeler la prédiction de son père pour "sentir" qu'il pourrait, d'une façon ou d'une autre, balayer le problème auquel il était confronté.

Après avoir fait fortune, il perdit tout à un âge auquel la plupart des hommes sont depuis longtemps en refaite. Il se retrouva sans un sou, sa jeunesse envolée et sans la moindre lueur d'espoir. Mais il se rappela à nouveau les mots de son père et réussit instantanément à "capturer" une fois de plus le sentiment de victoire qui lui était devenu familier. Il rebâtit sa fortune et il lui suffit de quelques années pour se retrouver à la tête d'un nombre encore plus important de magasins.

Henry J. KAISER a dit : "Quand un travail difficile à mener à bien se présente, je cherche une personne qui est enthousiaste et optimiste dans la vie, qui affronte ses problèmes quotidiens avec une totale confiance, qui possède du courage et de l'imagination, qui allie un esprit vif à l'esprit d'organisation et à une grande capacité de travail, et qui répond : "Cela peut paraître difficile mais on y arrivera."

Comment ce sentiment de victoire conduit Les Giblin au succès

Les Giblin, le célèbre fondateur des "Les Giblin llumans Relations Clinics" et auteur du livre "Comment acquérir puissance et confiance dans les relations avec autrui", ayant lu la première ébauche de ce chapitre, me dit ensuite combien l'imagination associée à ce sentiment de victoire avait agi d'une manière presque miraculeuse sur le déroulement de sa propre carrière.

Depuis des années, L. Giblin avait été un excellent vendeur puis un chef de vente. Il avait travaillé dans le domaine des relations publiques et avait acquis une réputation d'expert en relations humaines. Il aimait son travail mais il voulait élargir son champ d'activité, s'intéressant avec passion aux individus. Après des années d'études, aussi bien pratiques que

théoriques, il pensait être en mesure de fournir des réponses aux problèmes auxquels sont confrontés les gens les uns avec les autres. Il désira alors enseigner les relations humaines, mais l'obstacle majeur était pour lui son manque d'expérience à parler en public.

"Une nuit, me raconta-t-il, j'étais étendu sur mon lit, tout en pensant à mon grand souhait. La seule expérience d'orateur que j'avais eue avait consisté à m'adresser à mes petits groupes de représentants au cours de réunions de travail et à servir d'instructeur à temps partiel lorsque j'étais dans l'Armée. La seule pensée d'avoir à me tenir debout devant un vaste auditoire me jetait dans une panique totale. Je ne pouvais simplement pas m'imaginer réussir à le faire avec succès. Et pourtant j'étais capable de m'adresser avec la plus grande facilité à mes propres représentants. J'avais été apte à parler sans le moindre problème à des troupes de soldats. Et là, sur mon lit, je capturais à nouveau par le souvenir le sentiment de succès et de confiance que je vivais en parlant à ces petits groupes. Je me rappelai tous les détails insignifiants qui avaient accompagné mon sentiment d'équilibre. Ensuite en imagination je me représentai debout, face à une vaste assistance, en train de faire un exposé sur les relations humaines et éprouvant simultanément le même sentiment d'équilibre et de confiance que j'avais expérimenté avec des groupes plus petits. Je me représentai très exactement de quelle manière je me tiendrais face au public. Je pouvais même sentir le contact de mes pieds sur le sol ; je pouvais même voir l'expression du visage des gens et j'allai jusqu'à entendre leurs applaudissements. Je me voyais réussissant mon exposé, faisant un véritable "tabac".

"Puis quelque chose se déclencha dans mon esprit. Je me sentis exalté. Dès cet instant précis j'eus la sensation que j'y arriverais. J'avais associé le sentiment de confiance et de succès à l'image que je me faisais de ma future carrière. Mon sentiment de succès était tellement réel que je sus alors parfaitement que je pouvais réussir. J'avais acquis ce que vousappelez "ce sentiment de victoire" et depuis il ne m'a jamais quitté. Bien qu'à l'époque aucune voie ne paraissait ouverte pour moi et que mon rêve semblait impossible à réaliser, je le vis devenir réalité en moins de 3 ans ; presque tel que je l'avais imaginé et ressenti. Etant relativement peu connu et en raison de mon manque d'expérience, aucune agence importante ne voulait m'engager. Cela ne me découragea pas. Je devins moi-même mon propre agent et à présent je le suis toujours. J'ai eu davantage de propositions pour des conférences que je ne peux en faire."

Aujourd'hui Les Giblin fait autorité dans le domaine des relations humaines. Pour lui, ce n'est pas une chose extraordinaire de gagner plusieurs milliers de dollars en une seule soirée. Plus de deux cents grandes sociétés américaines lui ont offert des milliers de dollars pour diriger des séminaires de relations humaines destinés à leurs employés.

Son -livre : "Comment acquérir puissance et confiance" est devenu un classique du genre. Et tout a commencé avec cette représentation imaginaire et "ce sentiment de victoire.

Comment la science explique ce sentiment de victoire

La cybernétique jette une nouvelle lumière sur le processus d'action du sentiment de victoire. Nous avons montré précédemment comment les servomécanismes électroniques utilisent les informations stockées de la même manière que la mémoire humaine, afin de "se rappeler" les actions qui ont réussi et les renouveler.

L'apprentissage d'une compétence est en grande partie dû à la pratique d'essais accompagnés d'erreurs jusqu'à ce qu'un certain nombre de "coups heureux ou d'actions victorieuses aient été enregistrés dans la mémoire.

Les cybernéticiens ont construit ce qu'ils appellent une "tortue électronique" qui est capable d'apprendre son chemin dans un labyrinthe. Lors du premier parcours la tortue fait de nombreuses erreurs. Elle se heurte constamment aux murs et aux obstacles. Mais à chaque fois qu'elle rencontre un obstacle elle opère un mouvement de 90 degrés et elle fait un nouvel essai. Si sa course la conduit à nouveau contre un mur, elle effectue un autre virage et continue sa progression. En fin de compte, après de multiples erreurs de nombreux arrêts et changements de direction, la tortue arrive à la sortie du labyrinthe. Cependant l'animal électronique "se rappelle" les changements de direction qui ont été efficaces, et lors du prochain parcours elle reproduit ou "rejoue" ces mouvements qui ont été couronnés de succès, et elle parvient rapidement à la sortie.

Le but de l'exercice est de faire des essais répétés, de corriger constamment les erreurs, jusqu'à ce qu'on enregistre un "coup heureux". Quand une forme d'action a été réalisée avec succès, tout le schéma de cette action - c'est-à-dire un "pattern" - du début à la fin est emmagasiné par notre mémoire dite consciente, mais aussi par les nerfs eux-mêmes et les tissus. Le langage populaire est souvent très intuitif et imagé. Lorsque nous disons: "Je sens jusqu'à la moelle des os que je peux le faire", nous ne sommes pas loin de la vérité. Lorsque le Dr Cary Middiecoff affirme : "Il y avait quelque chose dans les sentiments que j'éprouvais qui me traça un chemin jusque la Coupe aussi clairement que si cela avait été imprimé dans mon cerveau , il décrit très exactement, peut-être sans le savoir, la dernière conception scientifique concernant ce qui se produit dans le cerveau lorsque nous apprenons, mémorisons ou imaginons.

Comment le cerveau enregistre les succès et les échecs

Des experts en physiologie du cerveau tels le Dr John C. ECCLES et Sir Charles SHERRINGTON enseignent que le cortex de l'homme se compose de quelques dix milliards de neurones, chacun comportant de nombreux axones (antennes ou "fils d'extension") qui forment des synapses (connexions électriques) entre les neurones. Lorsque nous pensons, mémorisons ou imaginons, les neurones dégagent un courant électrique que l'on peut mesurer. Lorsque nous apprenons ou expérimentons quelque chose, une structure de neurones formant une "chaîne" (ou empreinte d'un pattern ou d'un modèle) se forme dans le tissu cérébral. Ce pattern est moins une "empreinte" ou une "trace" physique qu'une "piste électrique" d'une bande magnétique ; les associations des connexions électriques entre les divers neurones étant en quelque sorte similaire à un pattern ou modèle magnétique enregistré sur une bande. Ainsi le même neurone peut faire partie de n'importe quel nombre de structures séparées et distinctes, fournissant ainsi au cerveau humain une capacité d'apprentissage et de mémoire presque illimitée.

Ces patterns dénommés "engrammes", sont emmagasinés dans le tissu cérébral pour un emploi futur et sont réactivés ou "rejoués" chaque fois que nous nous rappelons une expérience passée.

Le Dr Eccles précise : "La prolifération des interconnexions entre les cellules de la matière grise défie l'imagination ; elle est si abondante que le cortex dans son ensemble peut être considéré comme une seule unité importante d'activités intégrées. Si nous persistons à considérer le cerveau comme une machine, nous devons alors admettre qu'il est de loin la machine la plus sophistiquée de la création. Il est tentant d'affirmer que le cerveau est infiniment plus complexe que la plus sophistiquée des machines créées par l'Homme : l'ordinateur électrique" (La Physiologie de l'Imagination, Scientific American, Septembre 1958).

En résumé, la science a vérifié qu'il existe un "tatouage", une "empreinte" ou engramme dans notre cerveau qui correspond à chaque action réussie du passé. Et si vous êtes capable de quelque façon que ce soit de faire jaillir l'étincelle qui donnera vie à cet engramme ou modèle d'action, et de le "rejouer", il se réalisera tout seul et vous n'aurez plus qu'à "manœuvrer le club et laisser la nature faire le reste".

Lorsque vous redonnez vie aux modèles d'actions qui ont réussi dans le passé, vous réactivez en même temps le mode correspondant de sentiment, ou "sentiment de victoire" qui les accompagnèrent. Si vous arrivez à capturer à nouveau ce "sentiment de victoire", vous évoquez du même coup toutes les "actions victorieuses" conjointes qui s'y rapportaient.

Imprégnez votre matière grise de modèles de réussite

Le Président Elliot de Harvard fit un jour un exposé sur ce qu'il appelle "l'habitude du succès". Selon lui beaucoup d'échecs à l'école primaire sont dus au fait qu'on ne donne pas aux élèves, dès le départ, une quantité suffisante de travaux dans lesquels ils peuvent réussir, et ainsi ils n'ont jamais l'opportunité de développer une "atmosphère de succès", ou ce que nous appelons le "sentiment de victoire". Toujours selon le Président Elliot, l'élève qui n'a pas fait l'expérience du succès dès le début de sa vie scolaire, n'a aucune chance que ce développement en lui "l'habitude du succès" : ce sentiment de foi et de confiance nécessaire pour aborder un nouveau travail. Il insistait pour que les professeurs des petites classes distribuent les devoirs de façon à ce que les écoliers expérimentent le succès. Le travail devait rester dans les possibilités de l'élève tout en étant assez intéressant pour le motiver et exciter son attention. Ces petites réussites, poursuit le Dr Elliot, donnent à l'élève le "sentiment de réussite" qui sera pour lui un allié précieux dans ses entreprises futures.

Nous pouvons acquérir "l'habitude du succès" ; nous pouvons imprégner notre matière grise de modèles de réussite et de sentiment de succès, à n'importe quel moment et à n'importe quel âge, en suivant les conseils donnés aux professeurs par le Dr Elliot. Si nous nous sentons constamment frustrés par nos échecs nous sommes destinés à éprouver un "sentiment permanent d'échec" qui va déteindre sur tous nos projets. Mais en nous arrangeant pour réussir des petites choses nous créons une atmosphère de succès qui persistera pour des actions plus importantes. Petit à petit il devient possible d'entreprendre des tâches de plus en plus difficiles et après les avoir réussies nous serons en mesure d'affronter quelque chose d'encore plus ardu. Le succès se bâtit littéralement sur le succès et il y a beaucoup de vérité dans la phrase : "Rien ne réussit aussi bien que le succès".

Le secret est dans la progression graduelle

Les haltérophiles commencent leur entraînement avec des poids qu'ils peuvent soulever et il leur faut une période de temps assez longue pour augmenter petit à petit la masse. Un bon manager fait d'abord rencontrer à un boxeur débutant des adversaires faciles puis il le fait combattre peu à peu contre des boxeurs plus expérimentés. Les mêmes principes généraux sont applicables dans presque tous les domaines de l'effort. Le principe est simple : commencez avec un "adversaire" sur lequel vous pouvez gagner, ensuite attaquez-vous peu à peu à des tâches de plus en plus difficiles.

On demanda à Pavlov sur son lit de mort de donner un dernier conseil à ses étudiants sur

la manière de réussir. Sa réponse fut : "Avec passion et graduellement."

Même dans les domaines où nous avons déjà acquis un grand talent, cela peut aider de "revenir en arrière", de rabaisser un peu nos ambitions et de travailler avec un sentiment de facilité. Ceci est particulièrement vrai lorsqu'on atteint un "plafond" dans sa progression où tout effort en vue d'une évolution nouvelle reste vain. Tendre continuellement à vouloir dépasser ce plafond équivaut à faire naître des sentiments désagréables de tension, de difficulté et d'effort qui deviendront une habitude. Face à de telles conditions les haltérophiles réduisent la charge de la barre et se contentent pendant un certain temps de poids faciles. A un boxeur qui montre des signes de fatigue on opposera un certain nombre d'adversaires plus faibles. Albert Tangora, qui reste depuis de nombreuses années le champion du monde de vitesse en dactylographie, avait coutume de s'exercer à "taper lentement" - à la moitié de la vitesse normale - chaque fois qu'il atteignait un plafond au-delà duquel tout accroissement de la vitesse paraissait impossible. Je connais un excellent vendeur qui utilise le même principe pour remonter la pente après un effondrement des ventes. Il renonce à vouloir faire de gros marchés, à vouloir vendre à des "clients difficiles", et se limite à de petites ventes aux clients qu'il sait être "dans la poche".

Comment "rejouer" le programme de vos modèles personnels de succès

Tout le monde, un jour ou l'autre, a expérimenté le succès, même si cela n'a pas été nécessairement une grande victoire. Il a pu s'agir de quelque chose d'aussi futile que d'avoir fait front au caïd de la classe et de l'avoir battu ; d'avoir gagné un prix à l'école secondaire ; d'avoir gagné la course de sac lors d'un pique-nique entre collègues de bureau ; d'avoir ravi l'affection d'une adolescente à un rival. Ou il peut s'agir simplement du souvenir d'une vente réussie ; de votre affaire la plus exceptionnelle ; ou d'avoir remporté le prix du meilleur gâteau à la fête du canton. Ce que l'on réussit n'est pas tant important que le sentiment de victoire qui l'accompagne. La condition nécessaire c'est d'avoir fait l'expérience de réussir ce que l'on désirait, de parvenir au but que l'on s'était fixé et d'une manière qui procure un certain sentiment de satisfaction.

Plongez dans votre mémoire et revivez ces expériences réussies. Faites revivre en imagination la scène entière telle qu'elle s'est passée dans tous ses détails. "Voyez" avec les yeux de l'esprit non seulement l'événement principal, mais également toutes les circonstances fortuites qui ont accompagné votre succès. Quels sons entendiez-vous ? Quel était votre environnement ? Qu'est-il arrivé d'autre autour de vous à ce moment-là ? Quels objets vous entouraient ? A quelle époque cela

avait-il lieu? Aviez-vous chaud ou froid? Et ainsi de suite.

Plus vous pourrez vous rappeler de détails, meilleur cela sera. Si vous pouvez vous souvenir avec une précision suffisante de ce qui s'est déroulé lors d'un succès- passé, vous retrouvez le même sentiment que vous éprouviez à ce moment-là. Essayez tout particulièrement de vous remémorer vos sentiments du moment. Si vous pouvez vous remémorer ces sentiments, ils seront "réinjectés" dans le présent. Vous éprouverez alors un sentiment de confiance en vous, lequel est fondé sur le souvenir des succès passés.

Et maintenant, après avoir fait remonter à la surface ce "sentiment généralisé de succès", consacrez toute votre attention aux entreprises où vous voulez réussir maintenant, que ce soit une vente, une conférence, un discours, une transaction d'affaire ou un tournoi de golf. Employez toute votre imagination créatrice à vous représenter comment vous agiriez et quels sentiments vous éprouveriez si vous aviez déjà réussi.

"Ressassez" positivement et constructivement

Commencez à "jouer" mentalement avec l'idée d'un succès complet et inévitable. Sans aucune contrainte. N'essayez pas de torturer votre esprit. Ne tentez pas de réaliser cette conviction voulue en ayant recours à l'effort ou à la volonté. Contentez-vous de faire ce que vous faites habituellement lorsque vous vous souciez ; mais "inquiétez-vous" en vue d'un but positif et d'un résultat désirable, davantage que pour un but négatif et pour un résultat peu souhaitable.

Ne jamais commencer par vouloir à toute force se créer une foi absolue dans le succès ; pour un début ce serait un trop gros effort mental à "digérer". Agir "graduellement". En premier lieu songer au résultat final désiré de la même manière qu'on s'inquiète pour le futur. Lorsqu'on s'inquiète on n'essaie pas de se convaincre que le résultat sera mauvais. D'ordinaire, on part d'une "supposition". On se dit mentalement : "supposons que telle et telle chose se produise". On se répète mentalement encore et encore cette idée en soi-même. On "joue avec elle". Ensuite seulement vient l'idée de la "réalisation" possible. On se dit : "Eh bien après tout, c'est possible que ça arrive." Cela peut se produire. Vient alors l'imagerie mentale. D'abord on se dépeint toutes les diverses possibilités négatives. Puis on joue et on rejoue sans cesse ce "cinéma" intérieur, tout en ajoutant à chaque fois tel détail et tel raffinement. A mesure que l'image prend forme et devient pour nous de plus en plus "réelle", des sentiments correspondants apparaissent comme si le résultat imaginé s'était déjà produit. C'est ainsi que se développent la peur et l'anxiété.

Comment faire progresser la foi et le courage

La foi et le courage se développent exactement de la même manière. Seuls les buts diffèrent. Si vous devez passer du temps à vous inquiéter, pourquoi ne pas vous inquiéter d'une manière constructive ? Commencez donc à esquisser et à définir le résultat le plus désirable pour vous. Commencez par une "supposition". "Supposons que le meilleur résultat possible vient de se produire". Puis, rappelez-vous, qu'après tout, cela pourrait arriver. Non pas qu'a ce stade cela arrivera, mais pourrait seulement arriver. Rappelez-vous qu'après tout, un résultat si bon et si souhaitable est possible. Vous pouvez accepter mentalement et digérer ces doses graduelles d'optimisme et de confiance. Après avoir pensé au résultat final en tant que "possibilité" bien précise, commencez à imaginer comment serait le résultat souhaitable. Parcourez ces images mentales et fignolez-en les détails et les raffinements. Rejouez-les encore et encore. Au fur et à mesure que vos images mentales deviennent plus précises, au fur et à mesure qu'elles sont répétées sans cesse, vous constaterez une fois de plus que des sentiments correspondants apparaissent, exactement comme si un résultat favorable s'était déjà produit. Cette fois ces sentiments correspondants seront la foi, la confiance en soi, le courage qui, lorsqu'ils coexistent au même instant constituent ce "Sentiment de Victoire".

La peur est mauvaise conseillère

On demandait un jour au Général de la Seconde Guerre mondiale, George PATTON, surnommé "tout dans le sang et les tripes", s'il avait déjà ressenti la peur avant une bataille. Oui, répondit-il, il avait souvent affronté la peur juste avant un engagement important, et quelquefois, au cours d'une bataille, mais, ajoutait-il, "je n'ai jamais suivi ses mauvais conseils".

Si vous éprouvez des sentiments négatifs d'échec - peur et anxiété - avant une entreprise importante, comme cela arrive à tout le monde de temps en temps, ne prenez pas cela pour un "signe certain" de défaite. Tout dépend de votre réaction et de votre attitude face à ces sentiments. Si vous les écoutez, si vous leur obéissez et "suivez leurs conseils", vous agirez probablement mal. Point n'est besoin de le démontrer.

Il est important, tout d'abord, de comprendre que les sentiments négatifs - la peur, l'angoisse, le manque d'assurance - ne découlent pas de quelque oracle céleste. Ils ne sont pas écrits dans les étoiles. Ils ne sont pas "parole d'évangile". Pas plus que les desseins pré-déterminés d'un "fatum" qui aurait décidé et décrété l'échec. Leur source est dans votre propre décidé et décrété l'échec. Leur source est dans votre propre esprit. Ils sont simplement le reflet de vos attitudes mentales intimes, et non pas de forces extérieures

dressées contre vous. Ils signifient simplement que vous sous-estimez vos propres capacités et surestimez et exagérez la nature des difficultés qui vous assaillent ; que vous êtes en train de ressusciter le souvenir des faillites passées plutôt que celui de vos réussites. Ils ne signifient rien d'autre. Ils n'ont aucun rapport avec la vérité des événements futurs, ils sont uniquement le fruit de votre attitude mentale concernant ces événements futurs.

Sachant tout cela, vous êtes libre d'accepter ou de rejeter ces sentiments négatifs d'échec ; de leur obéir et de suivre leurs conseils ou de les ignorer et passer outre. Il est plus avantageux de les utiliser pour votre propre profit (2).

Réagissez aux sentiments négatifs comme à un défi

En réagissant positivement et avec vigueur aux sentiments négatifs, ceux-ci deviennent des défis qui feront automatiquement jaillir en nous davantage de puissance et de capacité. L'idée de difficulté, de danger, de menace, si nous y répondons d'une manière agressive et non passive, fait se lever en nous une force supplémentaire. Au chapitre précédent, nous avons montré qu'une certaine dose d'"excitation", si nous l'interprétons et l'employons correctement, n'entrave pas notre action mais au contraire se révèle d'un grand secours.

Tout dépend de l'individu et de ses attitudes, et de l'utilisation des sentiments négatifs soit comme tremplin ou comme entrave. Un exemple frappant nous en est fourni par l'expérience du Dr J.B. RUINE, Chef du laboratoire de parapsychologie de la Duke University. Habituellement, dit le Dr Rhine, les suggestions négatives, les perturbations, les manifestations d'incrédulité venant des spectateurs auront incontestablement un effet contraire sur le résultat donné par un sujet essayant de deviner l'ordre des cartes, ou sur un sujet soumis à un test en vue de déterminer ses capacités télépathiques. Les félicitations, les encouragements, amènent presque toujours le sujet à un meilleur résultat. Les suggestions négatives et décourageantes peuvent généralement être tenues pour responsables de la chute immédiate et importante du score. Cependant il peut arriver que de telles suggestions négatives deviennent pour le sujet un "défi" et lui donnent l'occasion d'une performance encore meilleure. Par exemple un sujet, qui s'appelait Pearce, réalisait couramment un bon score par pur hasard (5 bonnes réponses sur un jeu de 25 cartes). Le Dr Rhine décida de tenter de mettre Pearce au défi de faire mieux, en pariant avant chaque nouvel essai qu'il ne trouverait pas la prochaine bonne carte. "Il devint évident au cours du test que Pearce atteignait un grand degré d'excitation. Le pari n'était qu'un moyen commode de le forcer à se jeter dans le test avec enthousiasme." Pearce réussit à nommer correctement les 25 cartes !

Liliane, une petite fille de 9 ans, fit un score assez bon alors qu'il n'y avait pas d'enjeu ;

elle n'avait donc pas à s'inquiéter d'un éventuel échec. On la plaça ensuite dans une situation légèrement "contraignante" en lui offrant 50 cents si elle réussissait à deviner toutes les cartes. Au cours du test ses lèvres s'agitaient continuellement comme si elle se parlait à elle-même. Elle nomma correctement les 25 cartes. Alors qu'on lui demandait ce qu'elle avait bien pu se dire, elle dévoila sa réaction positive et vigoureuse face au risque encouru, en disant : "Je souhaitais tout le temps réussir à deviner les 25 cartes."

Réagissez violemment contre vos propres "conseils" négatifs

Tout le monde a connu des gens facilement découragés et vaincus si d'autres leur affirment : "vous n'y arriverez pas !". Mais au contraire, il en est qui sautent sur l'occasion et deviennent plus résolus que jamais si on leur donne le même avis. Un collaborateur de Henry J. KAISER affirme "si vous voulez empêcher Henry de faire quelque chose, ne lui dites pas que c'est irréalisable ou qu'il ne pourra pas y arriver, car il préférera risquer la faillite que de ne pas le faire".

Il est non seulement possible mais recommandé de réagir de la même manière positive et agressive à tout "conseil négatif" émanant de nos propres sentiments aussi bien que nous pouvons et devons réagir aux conseils négatifs formulés par autrui.

Vaincre le mal par le bien

Les sentiments ne peuvent être contrôlés directement par la volonté. Ils ne peuvent être commandés volontairement, ni ouverts puis fermés comme un robinet. Si on ne peut les commander, on peut les solliciter. Si on ne peut les contrôler directement par un acte de volonté, on peut y parvenir indirectement.

On ne chasse pas un "mauvais" sentiment par un effort conscient ni par la volonté. Cependant il peut être dissipé par un autre sentiment. Si l'on ne peut balayer un sentiment négatif en l'attaquant de front nous pouvons parvenir à ce résultat en lui substituant un sentiment positif. Rappelons-nous que le sentiment suit l'imagerie. Le sentiment coïncide avec ce que notre système nerveux considère comme "réel" ou "monde vrai", et il lui correspond. Lorsque nous nous trouvons sous l'effet de sentiments désagréables, nous ne devons pas nous concentrer sur eux, même dans l'intention de les faire disparaître. Nous devons au contraire nous concentrer immédiatement sur une imagerie positive, nourrir notre esprit d'images et de souvenirs exclusivement positifs et désirables. En agissant ainsi, les

sentiments négatifs ne dépassent pas la mesure. Simplement ils s'évaporent. Nous développons de nouveaux modes de sentir correspondant à la nouvelle imagerie.

Si au contraire nous nous consacrons exclusivement à vouloir chasser ou attaquer les pensées d'inquiétude, nous devons nécessairement nous concentrer sur les points négatifs. Et même si nous arrivons à éliminer une réflexion inquiète, une nouvelle ou même plusieurs ne manqueront pas de surgir, car l'atmosphère générale qui règne dans le mental reste négative. Jésus nous a dissuadé de vouloir expulser un démon de notre esprit, de peur qu'il n'en surgisse 7 autres si nous laissons la maison vide. 11 nous a aussi adjuré de ne pas résister au mal mais de vaincre le mal par le bien.

La méthode de substitution pour soigner l'inquiétude

Un psychologue moderne, le Dr Matthew CHAPPELL, ne recommande pas autre chose dans son livre "Comment surmonter l'inquiétude". Nous sommes inquiets, selon lui, parce que nous entretenons l'inquiétude jusqu'à en devenir ses adeptes. Nous avons coutume de nous laisser aller dans une imagerie négative du passé, et d'anticiper sur celle à venir du futur. Ce pessimisme est générateur de tension. L'homme tourmenté fait alors un "effort" pour stopper l'anxiété et il devient ainsi prisonnier d'un cercle vicieux. L'effort accroît la tension. La tension entretient une "atmosphère d'inquiétude". La seule façon de guérir celle-ci, dit-il, consiste à prendre l'habitude de substituer instantanément aux images déplaisantes des images mentales tout à fait agréables. Chaque fois que le sujet constatera qu'il est inquiet, il devra prendre cela pour le "signal" qu'il est temps de nourrir sans tarder son esprit d'images mentales délectables du passé ou d'imaginer des expériences futures agréables. Il arrivera un moment où l'inquiétude se vaincra elle-même car elle sera devenue un stimulus pour la pratique de l'anti-inquiétude. La démarche de l'homme soucieux, dit le Dr Chappell, ne doit pas consister à supprimer telle source particulière de soucis mais à transformer ses habitudes mentales. Aussi longtemps que l'esprit est fixé dans une attitude passive, défaitiste, du genre "Je n'espère plus rien", il y aura toujours un sujet d'inquiétude.

Le psychologue David SEABURY dit que le meilleur conseil jamais donné par son père était la pratique d'une imagerie mentale positive, d'une façon immédiate et "sur le vif, dès l'instant où il se rendait compte de sentiments négatifs. Les sentiments négatifs se détruisaient littéralement eux-mêmes, devenant une sorte de "cloche" qui déclenchait un réflexe conditionné pour faire surgir un état d'esprit positif.

Lorsque j'étais étudiant en médecine, le professeur me demanda de répondre oralement à des questions de pathologie. Pour quelque raison, je me sentis rempli de crainte et d'anxiété quand je dus faire face aux autres étudiants, et je n'arrivais pas à m'exprimer correctement.

Malgré tout, en d'autres occasions, lorsque j'observais une lamelle au microscope et répondais aux questions dactylographiées, je n'étais pas le même. J'étais détendu, confiant, sûr de moi, parce que je connaissais bien mon sujet. Je vivais ce "sentiment de victoire" et je m'en tirais très bien. A mesure que le semestre avançait je fis attention à moi et lorsque j'avais à me lever pour répondre aux questions, je me persuadais que je ne voyais pas un auditoire mais que je regardais à travers un microscope. J'étais détendu et au moment de l'interrogation orale, je substituais le "sentiment de victoire" au sentiment négatif. A la fin du semestre, je réussissais très bien à la Ibis aux examens oraux et aux écrits.

Le sentiment négatif était devenu finalement une sorte de "cloche" qui créait un réflexe conditionné pour faire surgir ce "sentiment de victoire".

Aujourd'hui, je fais des conférences et je m'exprime avec aisance à n'importe quelle réunion en quel qu'endroit du monde que ce soit car je suis relaxé et je connais bien le sujet dont je vais parler. Plus encore, j'amène les autres à débattre et à se sentir eux-mêmes détendus.

En 25 ans de pratique de chirurgie esthétique, j'ai opéré des soldats mutilés sur le champ de bataille, des enfants défigurés de naissance, des hommes, des femmes et des enfants victimes d'accidents domestiques, d'accidents de la route et du travail. Ces pauvres gens croyaient qu'ils ne posséderait jamais ce "sentiment de victoire". Et pourtant, en les remodelant et en leur donnant une apparence normale, ils substituaient à leurs sentiments négatifs un sentiment d'espérance dans l'avenir.

En leur donnant la chance supplémentaire de capturer ce "sentiment de victoire" je suis moi-même passé maître dans l'art d'acquérir ce sentiment. En les aidants à améliorer leur Image-de-Soi, j'améliorais la mienne. Chacun de nous, s'il veut profiter davantage de la vie, doit faire la même chose pour ses propres cicatrices internes et ses sentiments négatifs.

Le choix vous appartient

Vous possédez un vaste réservoir interne d'expériences et de sentiments passés, à la fois d'échecs et de succès. A l'image d'une bande magnétique inemployée, ces expériences et ces sentiments sont enregistrés sur les engrammes des neurones de votre matière grise. Il y a des enregistrements d'histoires qui finissent bien et d'histoires qui finissent mal. Les unes sont aussi vraies que les autres, et aussi réelles les unes que les autres. Le choix vous appartient pour sélectionner la bande à rejouer.

Une autre découverte scientifique intéressante concernant ces engrammes est qu'ils peuvent être changés ou modifiés, un peu comme on remanie un enregistrement magnétique

en y ajoutant après coup des éléments sonores additionnels, ou en remplaçant un ancien enregistrement par un nouveau qui vient l'effacer.

Les docteurs ECCLES et SHERRINGTON nous enseignent que les engrammes du cerveau humain ont tendance à varier légèrement chaque fois qu'on les "rejoue". Ils se colorent de notre humeur, de notre pensée et de nos attitudes du moment. D'autre part, chaque neurone pris séparément peut devenir un élément d'environ une centaine de modèles - ou de patterns - distincts et séparés, exactement comme un arbre particulier d'un verger peut faire partie d'un carré, d'un rectangle, d'un triangle ou de n'importe quelle quantité de carrés plus grands, etc. Le neurone de l'engramme originel, dont il constituait un élément, prend certaines des caractéristiques des engrammes nouveaux dans lesquels il s'intègre, et par cela-même, il modifie quelque chose de l'engramme originel. Non seulement ceci est très intéressant mais aussi très encourageant. Cela nous fournit une raison de croire que les expériences malheureuses de la prime enfance, les "traumatismes", etc., ne sont pas aussi permanents et inéluctables que certains psychologues d'antan pouvaient nous laisser croire. Nous savons maintenant que non seulement le passé influence le présent mais que le présent influe manifestement sur le passé. En d'autres termes, nous ne sommes ni condamnés ni damnés par notre passé. Ce n'est pas parce que nous avons eu une enfance malheureuse et traumatisante qui a laissé des engrammes que nous sommes à la merci de ces engrammes, ou que nos modèles de comportement sont préétablis, prédéterminés et inamovibles. Notre pensée actuelle, nos habitudes mentales actuelles, nos attitudes envers les expériences passées et envers le futur, tout a une influence sur les anciens engrammes enregistrés. Ce qui est vieux peut être changé, modifié, remplacé par notre pensée actuelle (3).

Les vieux enregistrements peuvent être changés

Une autre découverte intéressante est : plus on stimule ou plus on "rejoue" un engramme donné, et plus il devient efficace. Eccles et Sherrington nous apprennent que la permanence des engrammes découle de l'efficacité des synapses (l'efficacité et la facilité des connexions entre les divers neurones qui constituent la chaîne) et qu'en outre l'efficacité des synapses s'accroît à l'usage et diminue avec l'inactivité. Ici encore, nous possédons une bonne base scientifique pour oublier et ignorer ces expériences malheureuses du passé et pour nous concentrer sur les expériences heureuses et agréables. En agissant de la sorte nous fortifions ces engrammes qui commandent le succès et le bonheur et nous taisons déprimer ceux qui sont liés à l'échec et au malheur.

Ces concepts n'ont pas été élaborés par une réflexion gratuite à l'image des constructions intellectuelles factices telles que l'"Id", le "super Ego", et autres, mais par une solide

recherche scientifique et relative à la physiologie du cerveau. Ils sont basés non sur des théories fantaisistes mais sur l'observation de faits et de phénomènes. Ils contribuent beaucoup à restaurer la dignité-dé l'homme dans sa qualité d'enfant de Dieu responsable et capable de maîtriser son passé et de préparer son avenir, tout à fait à l'opposé d'une image de l'homme victime désemparée de ses expériences passées.

Ce nouveau concept implique toutefois une certaine responsabilité. Dès lors vous ne pouvez plus vous consoler en blâmant et en attribuant vos difficultés actuelles à vos parents, à la société, à vos expériences passées ou à l'injustice d'autrui. Ces éléments extérieurs peuvent et doivent vous aider à comprendre comment vous en êtes arrivés là. Les critiquer ou les accuser, ou vous condamner vous-même pour les erreurs d'autrefois ne résoudra en rien le problème ni n'améliorera votre présent pas plus que votre avenir. Il n'y a aucun mérite à se blâmer soi-même. Le passé explique votre situation actuelle; maintenant c'est à vous de savoir où vous voulez aller en toute responsabilité. Le choix vous appartient. Tel un électrophone délabré, vous pouvez continuer à jouer le même vieux "disque usagé" de votre passé, à revivre les injustices révolues, à vous apitoyer sur vous-même et sur vos erreurs anciennes ; tout ceci ne fait que réveiller davantage les modèles ou les sentiments d'échec qui assombrissent votre présent et votre avenir.

Au contraire, si vous choisissez, vous pouvez passer un nouveau disque et redonner vie aux modèles du succès et à ce "sentiment de victoire" qui vous aide à améliorer le présent et vous promet un futur plus souriant.

Lorsque votre électrophone diffuse une musique que vous n'aimez pas, vous n'employez pas l'effort ni la volonté pour l'obliger à mieux faire. Vous ne cognez pas sur l'électrophone. Vous n'essayez pas de transformer la musique. Vous changez simplement de disque et la musique fait le reste. Appliquez donc cette technique pour la "musique" qui sort de votre mécanique personnelle interne. Ne bloquez pas votre volonté directement contre la "musique". Aussi longtemps que la même imagerie mentale (la cause) occupe votre attention, aucun effort si grand soit-il ne pourra modifier la musique (le résultat). Au contraire essayez de placer un nouveau disque. Changez votre imagerie mentale et les sentiments s'ordonneront d'eux-mêmes.

(1) Il me semble capital de rappeler les mots de William James: "Quant au sentiment, qui Joue le premier rôle, comment le caractériser ? C'est sans contredit une excitation joyeuse, une expansion "dynamogénique" qui tonifie et ranime la puissance vitale" (NDT).

(2) Dans nos séminaires de psycho cybernétique, nous apprenons à devenir attentif à détecter les injonctions anciennes qui nous crient "silencieusement" : "ne parle pas !" "reste tranquille" "tu ne feras jamais rien dans la vie", etc., afin de stopper cette bande magnétique sans fin et la remplacer par une autre bande plus positive (NDT).

(3) "Le passé détermine le présent, mais le présent agit sur notre interprétation du passé, de sorte que le passé est toujours interprété à la lumière de la situation présente ; il y a donc interaction entre le présent et le passé", Piaget. Mes Idées (MOT).

CHAPITRE XV

Comment ajouter des années à votre vie et de la vie à vos années (1)

Chaque être humain aurait-il une fontaine de jouvence intérieure ? Le Mécanisme de Succès peut-il nous conserver jeune ? Le Mécanisme d'Échec accélérerait-il le "processus de vieillissement" ?

Franchement, la science médicale n'a pas de réponse correcte à ces questions. Mais il est possible et d'un intérêt pratique de tirer certaines conclusions et conséquences de ce qui est déjà connu. Dans ce chapitre, je voudrais vous faire partager ce que je crois ainsi que les valeurs efficaces qui sont les miennes.

William JAMES a dit que tout le monde, y compris les savants, forme ses propres "croyances supérieures" afin de justifier les événements connus. Dans la vie quotidienne ces "croyances supérieures" sont non seulement permises mais elles sont nécessaires. En se donnant un but, qui parfois peut ne pas nous apparaître très clairement, on détermine nos actions présentes et notre "conduite pratique". Avant de la découvrir, Christophe Colomb avait besoin d'être persuadé qu'il existait une terre vers l'ouest ; sinon il n'aurait pas entrepris son expédition, ou s'il l'avait fait, il n'aurait pas su où la diriger, vers le sud, l'est, le nord ou l'ouest.

La recherche scientifique est possible grâce à la foi dans sa réalisation. Les expériences scientifiques ne sont pas faites au hasard ou à l'aveuglette mais elles sont dirigées et orientées vers un but. Le savant doit d'abord poser une croyance hypothétique, une hypothèse qui n'est pas basée sur le connu mais sur des suppositions, ceci avant d'entreprendre ses expériences ou de chercher ce qui confirme ou infirme sa croyance hypothétique.

Dans ce dernier chapitre je voudrais vous faire partager quelques-unes de mes croyances

supérieures, de mes hypothèses et un peu de ma philosophie ; non en tant que médecin mais en tant qu'être humain. Comme le déclarait le Dr Hans §ELYE, la médecine ne peut pas employer certaines "vérités" mais les patients peuvent le faire.

La force vitale : le secret de la santé et de la jeunesse

Je crois que le corps physique, y compris le cerveau et le système nerveux, est une machine composée d'un nombre incalculable de petits mécanismes, tous orientés ou dirigés vers un but. Évidemment, je ne dis pas que l'HOMME est une machine. Je crois que l'"esprit" qui est l'essence de l'HOMME anime cette machine ; cet "esprit" habite la machine, la dirige, la contrôle et s'en sert comme d'un véhicule. L'homme en lui-même n'est pas la machine pas plus que l'électricité n'est le ni électrique conducteur, ou que le moteur n'est pas ce qu'il fait tourner. Je crois que l'esprit de l'HOMME est semblable à ce que le Dr J.B. RHINE appelle "extra-physique" : sa vie, sa conscience, son intelligence, son sens de l'identité, ce que Rhine appelle encore le "Moi".

Depuis maintes années, des chercheurs individuels - des psychologues, physiologues, biologistes - ont soupçonné l'existence d'une "énergie vitale" universelle qui "fait marcher" la machine humaine ; la quantité d'énergie disponible et la façon dont elle est investie expliquant pourquoi certains individus sont plus résistants que d'autres à la maladie ; pourquoi certains individus âgés demeurent plus vigoureux que d'autres ; pourquoi certains individus restent "verts" et vivent plus longtemps que d'autres. Naturellement, il est clair que la source de cette énergie de base - quelle qu'elle puisse être - est autre chose que l'"énergie superficielle" que nous retirons de la nourriture. La théorie des calories n'explique pas pourquoi une personne peut se remettre rapidement sur pied après une grave opération ou demeurer longtemps en convalescence tandis qu'une autre va en mourir. De telles personnes, nous disons qu'elles ont une "forte constitution", une "résistance à toute épreuve".

Le Dr J.A. Hadfield a écrit il y a quelques années : "il est vrai que nous stockons une certaine quantité d'énergie provenant du métabolisme des aliments et de l'air... mais les plus grands psychologues, et en particulier les psychologues cliniciens qui ont affaire avec les maladies réelles des hommes, ont tendance à admettre que la source de la résistance doit être comme un élan qui travaille en nous sans que nous y soyons pour quelque chose. Ce que JANET appelle "l'énergie mentale" est une force qui décline chez le neurasthénique et abonde chez l'homme en bonne santé. JUNG parle de la libido comme d'une force qui se répand à travers notre vie soit comme une impulsion à manger, soit comme un instinct sexuel ; et BERGSON parle de l'élan vital. Ces auteurs nous inclinent à penser que nous ne

sommes pas seulement des réceptacles mais des canaux d'énergie. La vie et la puissance ne sont pas contenues en nous mais elles circulent à travers nous. La volonté de l'homme ne se mesure pas comme l'eau stagnante d'un puits, mais à l'image du réservoir sans limites des nuages du ciel... Que cette impulsion soit vue comme énergie cosmique, force de vie, ou tout ce qui peut être en rapport avec l'immanence divine de la Nature, c'est à d'autres chercheurs de le dire." (J.A. Hadfield, "Psychologie de la Puissance.)

La science découvre la force vitale

De nos jours, cette "force vitale" a été reconnue comme un fait scientifique par le Dr Hans SELYE de l'Université de Montréal qui, depuis 1936, a étudié les problèmes de stress (2). A la suite de nombreuses études et expérimentations de laboratoires, il a prouvé cliniquement l'existence d'une force vitale de base, qu'il dénomme "énergie d'adaptation". Tout au long de la vie, du berceau à la tombe, nous sommes quotidiennement forcés de nous "adapter" à des situations de contraintes. Même le fait de vivre est un stress, c'est-à-dire adaptation permanente. Le Dr Selye a découvert que le corps humain contient des mécanismes de défense variés - le syndrome local d'adaptation ou S.L.A. - qui nous protègent des stress particuliers, et un mécanisme de défense général - le syndrome général d'adaptation ou S.G.A. - qui nous protège des stress non-spécifiques. Le "stress" comprend toute situation qui requiert une adaptation, par exemple une forte chaleur ou un froid intense, une infection microbienne, une tension émotionnelle, les soucis du 3e âge, l'"usure" de la vie.

"Le terme "énergie d'adaptation" a été forgé pour désigner le potentiel utilisé pendant que se produit le travail d'adaptation, en indiquant qu'il ne s'agit pas de la même énergie que celle que nous procure la nourriture (énergie calorique); mais ce n'est là qu'une dénomination car nous n'avons encore aucune idée précise de ce qu'elle peut représenter. Une recherche dans cette direction devrait être prometteuse puisqu'il semble que l'on touche là au problème fondamental du vieillissement." (Hans Selye, "Le stress de la vie" traduction de Pauline Verdun - Gallimard.)

Le Dr Selye a écrit une douzaine d'ouvrages et des centaines d'articles pour décrire ses études cliniques et son "concept du stress" dans la santé et dans la maladie. Prouver maintenant qu'il a raison serait desservir sa réputation. Il suffit de dire que ses découvertes sont reconnues par les sommités médicales du monde entier. Si vous voulez en savoir plus sur les travaux qui conduisirent Selye à ses 'découvertes, je vous suggère de lire son ouvrage : "Le stress de la vie" (Gallimard).

Pour moi, la découverte la plus importante du Dr Selye est d'avoir démontré que le corps

humain est construit pour se maintenir lui-même en bonne santé, pour se guérir lui-même de la maladie, et pour rester jeune dans la plénitude de ses moyens grâce aux éléments qui accompagnent le 3e âge. Le Dr Selye n'a pas seulement prouvé que le corps est capable de se guérir lui-même, mais qu'en définitive c'est sa seule façon de "se guérir". Les médicaments, la chirurgie et les médecines agissent principalement soit en exaltant les mécanismes personnels de défense lorsqu'ils sont devenus déficients, soit en les réduisant lorsqu'ils sont en excès. C'est l'énergie d'adaptation qui, finalement, vainc la maladie, cicatrice la blessure ou la brûlure, et remporte la victoire sur tous les autres "stress".

L'énergie d'adaptation serait-elle le secret de la jeunesse ?

Cette énergie d'adaptation, cet élan vital, cette force vitale - appelez-la comme vous voulez - se manifeste de différentes façons. L'énergie qui cicatrice une blessure est la même énergie qui permet le fonctionnement de tous nos organes. Lorsque cette énergie est à son optimum, tous nos organes sont au mieux, nous nous sentons bien dans notre peau, la vitesse de cicatrisation est plus rapide, nous sommes plus "résistant" aux maladies, nous nous rétablissons plus vite de n'importe quel stress, nous agissons et nous nous sentons "plus jeune", et en vérité, biologiquement, nous sommes plus jeune. Il est donc possible de relier les différentes manifestations de cette force vitale et de se souvenir de ceci : peu importe ce qui nous permet d'avoir toujours cette force vitale à notre disposition ; peu importe ce qui nous ouvre à ce "supplément de vie" ; peu importe ce qui nous aide à mieux utiliser : tout cela aide la totalité de notre être.

Nous pouvons conclure que peu importe la thérapeutique non-spécifique qui accélère la cicatrisation si elle nous permet également de nous sentir plus jeune. Peu importe la thérapeutique non-spécifique qui soulage la douleur et la souffrance si elle permet, par exemple, de retrouver la vue. Et c'est précisément cette orientation non-spécifique que la recherche médicale est en train de prendre et qui apparaît chargée de promesses.

La recherche scientifique de l'élixir de jeunesse

Le domaine le plus intéressant et le plus prometteur de la recherche médicale actuelle est, de loin, la recherche d'une thérapeutique "non-spécifique" qui pourrait aider l'Homme "à passer à travers tout", à l'immuniser ou à l'aider à vaincre toute maladie, en opposition aux thérapeutiques "spécifiques" ou symptomatiques qui combattent telle ou telle maladie. Dans cette idée, des progrès importants ont déjà été réalisés grâce à l'A.C.T.H. et à la cortisone qui sont des exemples de thérapeutiques non-spécifiques. Elles agissent, non sur un ou deux

symptômes pathologiques, mais sur une foule de maladies en influant sur le mécanisme généralisé de défense de l'organisme.

Bogomoletz, dans les années 40, acquit un renom international avec son "Sérum de Jeunesse", fabriqué à partir de rate et de moelle d'os, et qui fut largement présenté par la presse (mais non par Bogomoletz lui-même) comme un "médicament universel" pour toutes les maladies. Le médecin suisse Paul NIEHANS fut réputé pour sa "thérapie à base de cellules fraîches" s'adressant à toutes les maladies y compris les maladies de dégénérescence qui accompagnent fréquemment le 4e âge. Niehans appliqua sa thérapie à base de cellules fraîches sur le Pape Pie XII, le Chancelier Conrad Adenauer et sur bon nombre de célébrités. De nos jours quelques 500 médecins, en Europe, appliquent la thérapie à base de cellules fraîches pour soigner toutes sortes de troubles. Le traitement en lui-même est très simple. On extrait à l'abattoir des embryons frais. Ces cellules "fraîches" et "jeunes" sont ensuite concentrées et injectées chez le patient. Si son foie est déficient, ce sont les cellules du foie de l'embryon animal qui agissent ; si les reins sont malades, ce sont les cellules rénales qui agissent. Bien que personne ne sache exactement pourquoi, il n'y a plus de doute que des cures saisissantes ont été obtenues. L'explication serait que ces cellules "jeunes" transfèrent une nouvelle vie aux organes malades.

Le R.E.S. est-il la clé de la gérontologie et de la résistance à la maladie ?

Si la médecine par cellules fraîches procure une amélioration et une nouvelle vitalité, je crois profondément que c'est par suite d'une toute autre raison que celle énoncée ci-dessus. Les études du Professeur Henry R. Simms du Collège des Médecins et Chirurgiens de l'Université de Colombie ; le Docteur John H. Heller de l'Institut de la Nouvelle Angleterre pour la Recherche Médicale ; le Docteur Sandord O. Byers de l'Hôpital Mount Zion de San Francisco et celles d'autres chercheurs travaillant indépendamment, laissent à penser fortement que la vraie clé, à la fois pour la longévité et la résistance aux maladies, doit être trouvée dans le fonctionnement cellulaire qui compose le "tissu conjonctif" du corps, appelé système réticuloendothélial ou R.E.S. Ce R.E.S. est présent dans chaque partie du corps, dans la peau, les organes, les os. Le docteur Selye le décrit comme "le ciment qui étaie et assemble tous les autres tissus". Le R.E.S. s'acquitte également de nombreuses autres fonctions importantes. Son action s'exerce comme une ligne protectrice ou une coquille. Il enveloppe, immobilise et détruit les corps étrangers.

Dans le "New York Times", William L. Laurence écrit : "Cette connaissance

du rôle protecteur du R.E.S. a ouvert de nouveaux horizons de recherche qui pourraient mener aux développements les plus révolutionnaires en médecine. Le but est de provoquer une stimulation artificielle de l'activité du R.E.S. par le moyen de techniques immunologiques et chimiques. Au lieu de combattre les maladies ponctuellement, la stimulation chimique des défenses naturelles du corps exalterait les défenses biologiques contre les maladies en général, aussi bien celles du genre infectieux que les autres, sans oublier les maladies de dégénérescence qui frappent la plupart des gens âgés... Une telle approche pourrait vraiment retarder le processus de vieillissement lui-même, conservant à l'individu son jeune âge en freinant l'affaiblissement de sa résistance générale (3)."

Le R.E.S. contrôle le facteur de croissance et de décroissance

Le Docteur Kurt Stern de l'Université de Médecine de Chicago a trouvé que les cellules du R.E.S. ont également un effet sur les mécanismes de la croissance et de la décroissance à l'œuvre dans le corps humain.

Pour le moment on peut parler que le R.E.S. doit ressembler à une fontaine de jouvence interne. Lorsque le R.E.S. fonctionne correctement il semble qu'une "étoffe de vie" ou énergie d'adaptation, est disponible. Disons aussi que le R.E.S. est accéléré par les blessures, en cas de danger, etc. On a découvert qu'il est plus actif, par exemple, durant une infection alors que le corps a besoin de défenses supplémentaires. Ainsi que le Docteur Selye l'a fait remarquer, le mécanisme de défense général du corps est quelquefois "secoué" par une activité accrue, par des stress divers, (infection, électro- choc, au cours de dures épreuves, etc.).

Ma conviction personnelle en ce qui concerne le mécanisme d'action à l'œuvre au cours de la "thérapie cellulaire" du Dr Niehans est la suivante : c'est l'introduction de protéines étrangères qui "secoue" et qui active le R.E.S. ; et non les "nouvelles" cellules hépatiques qui rajeuniraient le foie 11 est connu depuis fort longtemps que le corps humain réagit violemment, et parfois mortellement, à la suite d'injection de protéines étrangères. Les "Jeunes cellules" de Niehans ne semblent pas avoir cet effet, peut-être parce qu'elles sont jeunes et peut-être parce que l'extrait injecté est atténué Je crois cependant que n'importe quelle protéine étrangère légèrement inoffensive peut forcer le R.E.S. à s'activer, comme l'injection du germe inoffensif de la variole stimule le corps à produire des anticorps contre le germe.

Il est possible que la conviction du Dr ASLAN de Bucarest - lequel injecte une forme de novocaïne : le 113, amenant les vieilles personnes à se sentir plus jeunes - repose sur quelque processus chimique de son H3 qui activerait alors le R.E.S.

La thérapie "non-spécifique" de guérison des blessures amène les patients à se sentir plus jeunes

Les antibiotiques, les pommades, les onguents, etc., sont employés comme une thérapie spécifique pour les blessures. En 1948, je commençai à expérimenter une thérapeutique non-spécifique sous la forme d'un sérum qui, je l'espérais, accélérerait la guérison des plaies chirurgicales. Le résultat de ces expérimentations fut publié dans "The Journal of Immunology", Vol. 60, n° 3, de novembre (Etudes sur la croissance tissulaire. Les effets d'un sérum d'anti granulation sur la guérison des plaies chez la souris). L'hypothèse qui conduisit à ces expériences était la suivante :

Si on se coupe le doigt, deux mécanismes différents entrent en action pour guérir la plaie. Le premier mécanisme, agissant à travers le R.E.S. et appelé "facteur de granulation", stimule la croissance de nouvelles cellules qui vont former un nouveau tissu dénommé tissu cicatriciel. Ces cellules nouvellement créées sont biologiquement "jeunes". Un second mécanisme, opérant aussi à travers le R.E.S., agit comme facteur de contrôle ou "facteur d'anti granulation". C'est un mécanisme d'anti croissance qui inhibe la production de nouvelles cellules. Sinon le tissu cicatriciel continuerait à croître jusqu'à ce que, par exemple, le doigt devienne aussi long que la jambe.

Ces deux mécanismes travaillent ensemble, simultanément, pour permettre le juste taux de nouvelle croissance. L'un agit comme une sorte de contre-réaction négative ou de contrôleur. Si à un certain moment il y a excès du "facteur de croissance" cet excédent stimule le facteur "d'anti- croissance". D'autre part, un léger excès du facteur d'anti croissance agira comme une contre-réaction négative pour activer le facteur de croissance, tout comme le thermostat de votre chaudière maintient la température désirée. Un excès de froid déclenche l'allumage pour augmenter la température, et un excès de chaleur le coupe afin d'abaisser la température. Ce va-et-vient est actif pendant les soins et la convalescence mais s'interrompt quand le travail de guérison a été rempli. Alors une autre sorte de contrôle donne la prédominance au processus d'anti-croissance et en même temps s'arrête la formation de tissu cicatriciel. Aussi, on peut supposer qu'il doit y avoir plus de "substance" anti-granulaire au cours des phases finales de guérison, c'est- à-dire dans la "croûte" qui a terminé sa croissance.

Le sérum d'anti-croissance permet de guérir plus rapidement

Mes sérum d'anti-granulation étaient formés en raclant le tissu granulaire brunâtre nouvellement formé sur-Une plaie guérie et qui, après suspension dans une solution, était injecté à des lapins pour les stimuler à réagir contre ce tissu granulaire. Théoriquement, ce sérum contenant une abondance de facteur d'anti-granulation, devait stimuler le facteur de

granulation d'une blessure fraîche et amener une croissance plus rapide du tissu cicatriciel (selon le même principe énoncé plus haut d'après lequel vous pouvez augmenter la mise en route de la chaudière en abaissant la température autour du thermostat). C'est exactement ce qui se passa.

En général, ces expériences montrèrent que les plaies faites sur un groupe de souris de laboratoire ont besoin d'environ 8 jours pour guérir entièrement lorsque le sérum n'est pas utilisé ; dans un autre groupe de souris, celles-ci ont besoin d'environ 5 jours lorsqu'elles reçoivent une injection de sérum de tissu d'anti-granulation. Le sérum injecté à la souris au point le plus éloigné de la blessure, accélère le processus de guérison de 40 % environ. Mais ainsi qu'on pouvait s'y attendre, une dose excessive ou "overdose" de sérum à l'effet opposé et retarde en conséquence le temps de guérison.

Ces résultats très encourageants conduisirent à un usage sur l'homme avec un sérum plus élaboré. Au moment où j'en débutais l'emploi sur des patients je n'avais pas d'autre espoir que celui d'accélérer la guérison des plaies chirurgicales.

Il y a des millions de femmes d'âge moyen qui occupent un emploi depuis 20 ans ou plus et qui, tout à coup, malgré leur compétence et leur expérience, se trouvent en compétition avec des collègues plus jeunes. Plusieurs d'entre elles demandent à la chirurgie esthétique d'effacer aux paupières et au visage les marques de l'âge pour les rajeunir et les maintenir à leur métier pour 10 autres années. Cela signifie une survie économique, psychologique et sociale. Naturellement, à cet âge on ne recouvre pas la santé aussi rapidement que lorsqu'on est plus jeune, aussi ces patientes, reçurent-elles mon sérum d'anti granulation.

Cependant et ce que je n'avais pas prévu, c'est le nombre de patientes qui ayant reçu le sérum, revinrent plusieurs mois plus tard pour dire combien elles se sentaient plus jeunes, qu'elles avaient plus d'entrain et d'énergie, et que même certaines douleurs avaient disparu. Le changement dans l'apparence physique était tout à fait impressionnant chez certaines patientes. Dans leurs yeux brillait une étincelle, absente quelques mois plus tôt, la texture de leur peau était devenue douce, elles se tenaient droites et marchaient d'un pas plus assuré.

En tant que médecin, je n'en tirai pas de conclusions. Les "faits" médicaux doivent être étayés par autre chose que par le sentiment subjectif du patient ou par une observation fortuite de son médecin. De nombreuses expériences doivent être faites sous contrôle scientifique si l'on veut prouver quoi que ce soit. En tant que profane je crois que ces expériences tendent à confirmer ma croyance selon laquelle n'importe quel facteur (émotionnel, mental, spirituel, médicamenteux) qui stimule la Force de Vie en nous possède un effet bénéfique, non seulement localement, mais dans toute l'économie du corps.

Et en tant que profane, je crois aussi que je me suis peut-être approché de la percée

possible dans la quête pour une vie plus longue, grâce à l'usage de mon sérum de tissu d'anti-granulation. Le tissu de granulation est biologiquement un tissu conjonctif "nouveau-né" - un nouveau R.E.S. - une renaissance sur une surface localisée. Le sérum d'anti-granulation produit à partir d'une souche biologique doit stimuler le R.E.S. d'une façon plus naturelle que n'importe quelle substance chimique.

Comment vos pensées, vos attitudes et vos émotions agissent comme une thérapeutique non-spécifique

Je cherchai d'autres facteurs ou des dénominateurs communs qui pourraient expliquer pourquoi les plaies chirurgicales de certains patients cicatrisent plus rapidement que celles d'autres blessés. En bref, le sérum "travaillait mieux" pour certains que pour d'autres. Ce fut un objet de réflexion car les résultats obtenus sur les souris étaient pratiquement uniformes. Habituellement les souris ne se tourmentent pas et ne sont pas frustrées. Un stress émotionnel et de frustration peut être provoqué chez les souris en les immobilisant pour qu'elles n'aient plus de liberté de mouvement. L'immobilisation frustre n'importe quel animal. Les expériences de laboratoires ont bien montré que sous un stress émotionnel de frustration, les blessures mineures peuvent guérir plus vite ; par contre toute lésion sérieuse s'aggrave et la guérison parfois devient impossible. Il a été aussi reconnu que les glandes surrénales réagissent à peu près de la même façon au stress émotionnel et au stress des agressions faites au tissu physique.

Comment le mécanisme d'échec vous blesse

On peut donc dire que le stress d'émotion, de frustration (ces facteurs que nous avons précédemment décrits comme étant le mécanisme d'échec) "double ses torts d'un affront" chaque fois que le corps physique subit un dommage. Si le dégât physique est minime, un stress émotionnel peut stimuler le mécanisme de défense et l'activer ; mais s'il y a une lésion physique réelle, le stress émotionnel "en rajoute" et fait du tort. Que cette vérité nous fasse réfléchir. Si le "vieillissement" est amené par l'"épuisement" de notre énergie d'adaptation ainsi que semble le penser la plupart des experts en ce domaine, alors notre propre indulgence envers les éléments négatifs du "mécanisme d'échec" peut littéralement nous vieillir avant l'heure. Depuis bien longtemps, les philosophes nous ont enseigné, et de nos jours la recherche médicale le confirme, que le ressentiment, la vengeance et la haine font plus mal à nous-mêmes qu'à la personne vers laquelle nous les destinons.

Ceux qui se guérissent rapidement : quel est leur secret ?

Parmi mes patients qui ne reçurent pas le sérum, il y en eut qui réagirent à l'opération aussi favorablement que la moyenne des patients l'ayant reçu. La différence en âge, la diète, la tension artérielle, etc., ne donnèrent aucune explication valable. Il y avait cependant un point commun, présent chez tous ceux qui guérissaient rapidement, et qui fut découvert aisément. Ces sujets étaient optimistes, du genre "penseur positif" et de bonne humeur, espérant bien "aller mieux" en peu de temps. Mais invariablement, ils avaient une raison ou un besoin impérieux de se rétablir rapidement. Ils avaient "quelque chose à entreprendre" ; et non seulement "quelque chose," "vivre" mais "une obligation pour aller mieux"

"Il faut que je retourne à mon travail", "je dois sortir d'ici car je dois faire ce que j'ai à faire", étaient des réflexions habituelles.

En bref, ils résumaient les caractéristiques et les attitudes que j'ai précédemment décrites sous le nom de "Mécanisme de Succès".

Je ne suis pas le seul à l'avoir observé. Le Dr Clarence William Lieb écrit : "L'expérience m'a appris à regarder le pessimisme comme un symptôme majeur pour une "fossilisation" prématurée. Il arrive habituellement avec les premiers symptômes mineurs du déclin physique." (Outwitting your Years.) Le Dr Lieb ajoute : "Des tests ont été effectués sur les effets des troubles de la personnalité durant la convalescence : un hôpital a montré que la durée moyenne d'hospitalisation est allongée de 40%."

Il est intéressant de noter que le pourcentage de 40% est à peu près identique à celui de mes propres expériences avec le sérum anti-granulaire. Serait-il possible que l'optimisme, la confiance, la foi, la gaieté, une dynamique émotionnelle puisse être aussi efficace que le sérum anti-granulaire, en accélérant la guérison et en nous conservant plus jeunes ? Notre Mécanisme de Succès serait-il une espèce de sérum interne de jeunesse, présent en nous, et que nous pourrions utiliser pour plus de vie, pour plus d'énergie ?

Les pensées agissent sur nos organes autant qu'une modification fonctionnelle

Nous savons très bien ceci : les attitudes mentales peuvent influencer les mécanismes de guérison du corps. Les placebos ou "pastilles de sucre" (capsules contenant des ingrédients neutres) ont été longtemps un mystère pour la médecine. Ils ne contiennent aucune substance qui puisse amener la guérison. Cependant, lorsque les placebos sont donnés à un groupe de contrôle afin de tester l'efficacité d'un nouveau médicament, le groupe recevant les fausses pilules montre presque toujours de l'amélioration, et parfois autant que le groupe recevant le médicament. Bien plus, des étudiants qui recevaient des placebos montrèrent

véritablement plus d'immunité contre les rhumes que le groupe recevant un nouvel antibiotique.

En 1946, le "New York Journal of Médecine" conduisit une commission pour l'étude des placebos, laquelle réunissait des membres du Département de Pharmacologie et de Médecine de l'Université de Médecine de Cornell. Les améliorations rapportées par les patients comprenaient la guérison de l'insomnie, un meilleur appétit : "Je me sens plus fort. Mes intestins vont mieux. Je suis capable de marcher plus longtemps sans douleur dans ma poitrine." Ces témoignages furent présentés pour montrer que les placebos, en certains cas, agissent "exactement aussi efficacement que le vaccin contre le rhumatisme articulaire aigu".

Durant la Seconde Guerre Mondiale, la Marine Royale Canadienne testât une nouvelle drogue destinée à combattre le mal de mer. Le groupe I reçut la nouvelle drogue et le groupe II reçut des pastilles de sucre. Il n'y en eut que 13 % qui souffrissent de mal de mer, pendant que 30 % d'un groupe III, lesquels n'avaient rien reçu, étaient malades.

De nos jours, nombreux sont les médecins qui pensent qu'une forme similaire de "traitement suggestif" constitue la meilleure médecine contre les verrues. Celles-ci sont peintes en bleu de méthylène, à l'encre rouge ou de n'importe quelle couleur, puis un rayon lumineux est envoyé pour les "traiter". Le "Journal of the American Medical Association" déclare : "Les facteurs d'une thérapie suggestive contre les verrues semble être le cas-type en faveur de la réalité d'un tel processus suggestif."

La "suggestion" n'explique rien

Aux patients qui reçoivent le placebo, ou au cours de la thérapie suggestive contre les verrues, on ne doit pas dire que le traitement est faux si l'on veut qu'il soit efficace. Les patients croient qu'ils reçoivent une thérapeutique légitime qui "va leur apporter la santé". En retirer la conclusion hâtive que les placebos agissent "tout bonnement à cause de la suggestion" n'explique rien. Une conclusion plus raisonnable est celle qui dit : en prenant ce "médicament", l'espoir d'une amélioration se fait jour, l'image-de-but de la santé est programmée, et le mécanisme créateur général va travailler à travers le mécanisme de santé du corps pour réaliser le but.

Nous voyons-nous quelquefois vieux avant l'âge ?

A l'inverse de ce qui précède, nous établissons quelque chose de très similaire lorsque inconsciemment nous "prévoyons être vieux" à un certain âge. Au Congrès International de Gérontologie, tenu en 1951 à St-Louis, le Dr Raphaël Ginzberg, de Cherokee (Iowa) déclara

que l'idée traditionnelle selon laquelle une personne est supposée vieillir et être inutile aux alentours de 70 ans, est responsable dans une large mesure du processus de vieillissement et que dans un futur plus éclairé nous pourrions admettre 70 ans comme étant un âge moyen.

Il est certain qu'il existe des gens qui commencent entre 40 et 50 ans à la fois à se trouver et à agir "vieillissement" pendant que d'autres continuent à agir et à se trouver "jeunes". Une étude récente découvrit que les "anciens" de 45 ans s'estimaient "l'âge moyen" qui a vécu son printemps et le haut de sa course, pendant que les "nouveaux" de 45 ans se concevaient toujours être de l'autre côté de l'âge moyen.

Il existe au moins deux voies pour se suggestionner à entrer dans le vieil âge. Premièrement, en prévoyant devenir "vieux" à un certain âge nous pouvons inconsciemment mettre une image-de-but négative à notre mécanisme créateur, qui va tendre à la réaliser. Ou deuxièmement, ayant prévu le "vieil âge" et craignant son choc, nous pouvons, sans nous en rendre compte, faire ce qu'il faut pour l'accélérer. Ainsi nous commençons à restreindre l'activité physique et mentale. Supprimant radicalement tout sport violent, nous en venons à perdre la souplesse de nos articulations. Le manque d'exercice oblige nos vaisseaux capillaires à se rétrécir et bientôt à ne plus exister pour ainsi dire, ce qui entraîne un manque crucial de sang artériel à travers nos tissus. Les exercices de force sont nécessaires pour dilater les capillaires qui nourrissent tous les tissus du corps et qui éliminent les déchets. Le Dr Selye a fait une culture de cellules animales dans le corps d'une bête vivante en implantant un tube creux. Pour une raison inconnue, biologiquement des cellules nouvelles et "jeunes" se formèrent à l'intérieur de ce tube. Mais non entretenues elles moururent en un mois. Cependant, si le liquide du tube est nettoyé tous les jours et si les produits de déchets sont éliminés, les cellules vivent indéfiniment. Elles demeurent éternellement "jeunes", ne "vieillissent" pas et ne "meurent" pas. Le Dr Selye suggère que dans le mécanisme du vieillissement qui est à l'œuvre, le "vieil âge" peut être reculé en abaissant : d'une part le taux de production des toxines ; et d'autre part en aidant le système d'élimination des déchets. Dans le corps humain ce sont les capillaires qui sont les canaux à travers lesquels les déchets sont éliminés. Et il est définitivement reconnu que le manque d'exercice et l'inactivité "assèchent" littéralement les capillaires.

Activité = Vie

Lorsque nous nous décidons de limiter notre activité mentale et nos activités sociales, nous nous faisons un mensonge. Nous nous "installons" dans notre système, nous nous enfonçons et nous perdons nos "grands projets".

Prenez un individu en parfaite santé, d'une trentaine d'années, faites lui croire qu'il est "vieux", que les dépenses physiques sont dangereuses, que l'activité mentale est futile, et en 5 ans, j'en suis absolument convaincu, vous en aurez fait une "vieille personne". Si vous pouviez la suggestionner à demeurer assise toute la journée, à abandonner tous ses rêves concernant le futur, à n'avoir plus aucun intérêt pour les nouvelles idées, et à se regarder comme une personne "foutue", "sans valeur", sans importance et non productive, eh bien, je suis sûr que vous feriez l'expérience de la création d'un vieil individu.

Le Dr John SCHINDLER dans son fameux livre "Comment vivre 365 jours par an", a défini les six besoins nécessaires à chaque être humain :

- 1) Le besoin d'Amour
- 2) Le besoin de Sécurité
- 3) Le besoin de Créativité
- 4) Le besoin d'Être Reconnu
- 5) Le besoin de Nouvelles Expériences
- 6) Le besoin de sa Propre Estime

A ces six besoins, je voudrais en ajouter un autre... le besoin d'un supplément de vie : le besoin de regarder demain et le futur avec une joie anticipée.

Regardez en avant et vivez

Cela m'amène à une autre de mes convictions profondes.

Je crois que la vie elle-même est : adaptation ; que la vie n'est pas seulement une fin en soi mais qu'elle est un moyen pour une fin. La vie est l'un des "moyens" dont nous avons le privilège d'user pour parvenir à nos buts importants suivant des voies multiples. Nous pouvons voir ce principe à l'œuvre dans toutes les formes de la vie, depuis l'amebe jusqu'à l'homme. Par exemple, pour l'ours polaire, c'est le besoin d'une fourrure épaisse afin de survivre dans un environnement glacial. Il a besoin d'une couleur protectrice pour traquer et atteindre ses ennemis. La force de vie s'exprime comme un "moyen" pour ces fins et fournir à l'ours sa fourrure blanche. Cette adaptation de la vie pour résoudre les problèmes de l'environnement est presque infinie ; et il n'est pas nécessaire de les énumérer tous. Je tiens simplement à vous le faire remarquer pour en tirer une conclusion.

Si la vie elle-même s'adapte selon une variété infinie de formes pour être le moyen de parvenir à une fin, il n'est pas déraisonnable de dire que si nous nous plaçons dans la situation de but d'un supplément de vie. alors nous recevrons plus de vie.

Si nous pensons l'Homme comme "un être tendu vers un but", l'énergie d'adaptation ou Force de Vie devient le carburant ou l'énergie de propulsion qui conduit l'Homme vers son but. Il n'y a pas de raison de mettre de l'essence dans le réservoir d'une automobile dont le

réservoir est déjà plein. Et un être tendu vers un but n'a pas besoin d'un supplément de Force de Vie.

Je crois que nous créons ces besoins quand nous regardons en avant vers le futur avec une joie anticipée, quand nous projetons de jouir du lendemain, et par dessus tout, quand nous avons quelque chose d'important (pour nous) à réaliser et quelque part où aller.

Crée: le besoin d'un supplément de vie

La créativité est sans doute l'une des caractéristiques de la Force de Vie. La quintessence de la créativité est un regard en avant vers un but. Les gens créatifs réclament plus de Force de Vie. Les tables de mortalité semblent confirmer ce l'ait. Le groupe des travailleurs de type créatif : chercheurs scientifiques, inventeurs, peintres, écrivains, philosophes... non seulement vivent plus longtemps mais demeurent productifs plus longtemps que le groupe des travailleurs non-créatifs (Michel-Ange produisit quelques-unes de ses meilleures œuvres passé l'âge de 80 ans ; Goethe écrivit Faust passé l'âge de 80 ans ; Edison inventait encore à 90 ans ; Picasso dominait toujours le monde de l'art après 75 ans ; Wright, à 90 ans, était encore considéré comme le plus créatif de tous les architectes; Bernard Shaw écrivait toujours à 90 ans; Grandma Moses commença à peindre à 79 ans, etc.).

C'est pourquoi je recommande à mes patients de "développer une nostalgie du futur" à la place de celle du passé s'ils veulent demeurer productifs et en bonne santé. Développe/ un enthousiasme pour la vie ; créez le besoin d'un supplément de vie et il vous sera donné plus de vitalité.

Ne vous êtes-vous jamais demandé pourquoi tant d'acteurs et d'actrices font tout leur possible pour rester plus jeune que leur âge et pour présenter un aspect de jeunesse à 50 ans et même au-delà ? Serait-ce parce que ces personnes ont un besoin de rester jeune, qu'elles ont intérêt à conserver une bonne apparence, et simplement parce qu'elles n'abandonnent pas leur but de rester jeune alors que la plupart d'entre nous le délaisse en atteignant la quarantaine ?

"Nous avons l'âge, non pas des ans, mais des événements; et de nos réactions émotionnelles à ces événements" dit le Dr Arnold A. Hutschnecker, "le physiologiste Rubnera observé que les femmes paysannes qui travaillent dur aux champs ont le teint flétri mais qu'elles ne souffrent pas d'une perte de résistance physique. C'est un exemple de la spécificité dans le vieillissement. On ne peut pas dire que ces femmes aient renoncé à leur rôle de compétition en tant que femme. Elles se sont résignées à leur rôle d'abeille ouvrière qui n'exige aucune beauté du visage mais seulement une résistance physique."

Hutschnecker explique comment le veuvage vieillit certaines femmes et d'autres non. Si une veuve a le sentiment que sa vie est parvenue à son terme et qu'elle n'a plus de raison de

vivre, son attitude va en donner la "preuve extérieure" par son flétrissement progressif, par sa chevelure grisonnante... Une autre femme, réellement plus âgée, commencera à s'épanouir. Elle peut entrer en compétition pour rechercher un nouveau mari ; elle peut se recycler dans les affaires ou elle peut aussi ne rien faire d'autre que de s'occuper avec intérêt de ce dont elle n'avait peut-être jamais eu le loisir auparavant".

La foi, le courage, l'intérêt, l'optimisme, le regard en avant nous procurent une nouvelle vie et un supplément de vie. La l'utilité, le pessimisme, la frustration, le souvenir du passé ne sont pas seulement des caractéristiques du "vieil âge" mais ils contribuent à son avènement.

Prenez votre retraite mais ne prenez jamais la retraite de la vie

A partir de la retraite beaucoup d'hommes commencent à décliner rapidement. Ils ont le sentiment que leur vie active et productive est terminée et que leur métier est forclos. Ils n'ont plus rien à projeter; ils commencent à devenir ennuyeux ; souvent ils souffrent d'un sentiment d'infériorité car ils sont "retirés" de la marche de la société. Ils développent alors une Image-de-Soi d'inutilité, de sans mérite, d'un être usé par le travail. Et un grand nombre d'entre eux meurent dans l'année qui suit leur mise à la retraite.

Ce n'est pas le fait de se retirer du travail qui tue ces hommes, mais le fait de se retirer de la vie. C'est l'impression d'être "sans emploi", ou d'être "hors de la course" ; c'est l'affaiblissement de l'estime de soi, du courage et de la confiance qui sont malheureusement encouragés par l'opinion de la société actuelle. Nous devons sa voir que cette opinion est un concept antiscientifique et démodé. Il y a quelques cinquante ans, les psychologues pensaient que la puissance mentale de l'homme atteignait son maximum vers 25 ans et ensuite commençait à décliner graduellement. Les dernières découvertes démontrent qu'on atteint son pic intellectuel aux alentours de 35 ans, et qu'on maintient le même niveau jusqu'au-delà de 70 ans. Des absurdités telles que : "On ne peut pas apprendre à un vieux chien à faire des nouveaux tours" persistent encore de nos jours en dépit des nombreuses recherches qui ont démontré que la capacité d'apprendre est à peu près aussi bonne à 70 ans qu'à 17 ans (4).

Des concepts médicaux démodés et faux

Autrefois les physiologistes croyaient que toute activité physique était nocive pour l'homme au-delà de 40 ans. Nous, les médecins, sommes aussi responsables que tout le monde de recommander aux personnes au-delà de 40 ans de "ne pas se l'aire de soucis" et d'abandonner le golf et toute autre forme d'activité physique. Il y a 20 ans un fameux

écrivain allait jusqu'à suggérer que toute personne de plus de 40 ans devrait s'asseoir lorsqu'elle peut s'asseoir et ne jamais s'asseoir lorsqu'elle peut se coucher, ceci pour "conserver" sa force et son énergie. Les physiologistes, les médecins, y compris les spécialistes cardiologues les plus éminents, nous disent maintenant que l'activité et même l'activité la plus vigoureuse est non seulement possible mais nécessaire pour se garder en bonne santé à n'importe quel âge. Vous n'êtes jamais trop vieux pour vous dépenser. Vous pouvez être seulement trop malade, ou si vous avez été inactif pendant trop longtemps, la rapidité de l'effort violent peut avoir un effet de stress puissant, être grave de conséquences et même être fatal.

Aussi, si vous n'avez pas l'habitude des efforts violents, je vous conseille "d'y aller doucement et tranquillement". Le Dr T.K. Cureton, lequel fut un novateur en matière de conditionnement sportif pour les âges de 45 à 80 ans, conseille une durée minimum de 2 années pour obtenir progressivement la capacité de s'adonner une activité physique importante.

Si vous avez passé 40 ans, oubliez le poids que vous leviez ou lanciez lorsque vous étiez collégien, oubliez la vitesse à laquelle vous courriez. Commencez par faire une marche dans votre quartier. Progressivement augmentez-la jusqu'à un kilomètre puis deux, et après 6 mois allez jusqu'à 5 kilomètres. Puis alternez le petit trot et la marche. D'abord courez 500 mètres par jour, puis 1 kilomètre. Plus tard ajoutez-y des "pompes", des flexions et si vous le pouvez entraînez-vous modérément aux haltères. Avec un tel programme appliqué à des hommes décrépits, "faibles", de 50,60 et même 70 ans, le Dr Cureton a pu leur faire courir 5 km par jour au bout de 2 ans à 2 1/2 ans. Ils se sentaient beaucoup mieux, mais de plus les examens médicaux démontrent une amélioration de leur fonction cardiaque ainsi que celle d'autres organes vitaux.

Pourquoi je crois aux miracles

Puisque je suis en train de confesser mes croyances profondes, je vais faire des aveux complets et avouer que je crois aux miracles. La science médicale ne prétend pas connaître pourquoi les mécanismes multiples du corps humain font ce qu'ils font. Nous comprenons un petit peu le comment et à peu près ce qui se passe. Nous pouvons décrire ce qui se passe et comment les mécanismes fonctionnent lorsque l'organisme guérit une coupure. Mais la description n'a jamais été l'explication, quels que soient les termes techniques employés. Encore maintenant je ne sais pas pourquoi ni même comment, en définitive, un doigt guérit seul.

Je ne comprends pas la puissance de la Force de Vie qui opère dans le mécanisme de guérison et je ne comprends pas non plus comment cette force agit ou simplement "qu'est-ce qui se passe". Je ne comprends pas l'intelligence qui créé les mécanismes, ni simplement

comment une intelligence dirigeante les gouverne.

Le Dr Alexis Carrel, d'après ses observations personnelles de guérisons instantanées à Lourdes, déclare que la seule explication plausible, pour lui en tant que médecin, c'est que le processus naturel de guérison du corps qui normalement ramène la santé après une période déterminée, "s'accélère" sous l'influence d'une foi intense.

Si les "miracles" comme dit le Dr Carrel, arrivent par une accélération, une intensification du processus naturel interne de guérison, alors, j'assiste à un "petit miracle" chaque fois que je vois une plaie chirurgicale se guérir elle-même en faisant pousser de nouveaux tissus. Que cela réclame deux minutes, deux semaines ou deux mois, à mon avis, cela ne fait aucune différence. Chaque fois j'assiste au travail d'une puissance que je ne comprends pas.

*La science médicale, la foi, la vie
proviennent tous de la même source*

Dubois, le fameux chirurgien français, avait écrit sur un grand tableau dans sa salle d'opération : "Le médecin panse la plaie et Dieu la guérit" (5).

Cette formule s'applique à n'importe quel type de médicament, depuis les antibiotiques jusqu'aux dragées contre le rhume. Néanmoins, je ne peux pas comprendre comment un esprit rationnel peut refuser les soins de la médecine sous prétexte qu'ils sont en désaccord avec sa religion. Je suis convaincu que le talent médical et les découvertes médicales sont rendus possibles grâce à la même Intelligence, à la même Force de Vie qui agit à travers le canal de la foi qui guérit. Pour cette raison, je ne vois pas de conflit réel entre la science médicale et la religion. La médecine qui guérit et la foi qui sauve proviennent toutes les deux de la même source et doivent coopérer.

Aucun père, voyant un chien enragé attaquer son entant, ne resterait assis, sans bouger, en se disant : "je ne dois rien faire car je dois prouver ma foi". Il ne refuserait pas l'assistance d'un voisin armé d'un bâton ou d'un fusil. Et pourtant, si vous réduisez des milliards de fois la taille du chien enragé et si vous lappelez bactérie, virus, le même père peut refuser le secours du médecin qui vient avec une arme sous la forme d'un comprimé, d'un scalpel ou d'une seringue.

Ne plaçons pas de frontières à la vie

Dans la Bible, il est écrit que le Prophète était affamé dans le désert et que Dieu lui envoya du Ciel une feuille contenant de la nourriture. Pour le prophète cela ne ressemblait guère à de la bonne nourriture. C'était "sale" et "impur" et ça contenait toutes sortes de "choses rampantes". Alors Dieule blâma, l'exhortant à ne pas appeler "sale, impur" ce qu'il lui offrait.

De nos jours, il existe des médecins et des scientifiques qui font les dégoûts pour tout ce qui se rapporte à la foi ou à la religion. D'un autre côté il y a des spirituels qui ont la même attitude de suspicion et de répulsion pour tout ce qui est "scientifique".

Le vrai but de chacun, ainsi que je l'ai dit au début, est d'avoir un supplément de vie. Quelle que puisse être votre définition du bonheur, vous l'expérimenterez à la condition expresse d'expérimenter un supplément de vie. Un supplément de vie veut dire, entre autres, plus de réalisation, l'aboutissement de ses buts vitaux, plus d'amour sexuel reçu et donné, plus de santé et de réjouissance, plus de bonheur pour vous-même et les autres.

Je crois qu'il n'y a qu'UNE VIE, une source unique mais que cette VIE UNE a de nombreux canaux d'expression et qu'elle se manifeste à travers de nombreuses formes. Si nous sommes prêts à : "OBTENIR un SUPPLEMENT de VIE de la VIE" nous ne devrions pas limiter les canaux par lesquels la vie vient à nous. Nous devons la recevoir, d'où qu'elle vienne... de la forme de la science, de la religion, de la psychologie, ou tout autre moyen.

Un canal important nous vient par autrui. Ne refusons pas l'aide, le bonheur et la joie que les autres peuvent nous apporter ou que nous pouvons leur donner. Ne soyons pas trop fier pour refuser d'accepter l'aide venant des autres ni trop endurci pour en donner. Ne disons pas que c'est "impur" parce que la forme du cadeau ne coïncide pas avec nos préjugés ou nos idées de supériorité.

La meilleure Image-de-Soi

Finalement, ne limitons pas notre acceptation de la Vie par notre propre sentiment d'indignité. Dieu nous a offert le pardon, la paix de l'esprit et le bonheur qui viennent par la propre acceptation de soi-même. C'est une insulte au Créateur de tourner le dos à ces dons ou de dire que sa création = l'Homme, est tellement "impure" ou "sale" qu'il n'est pas un être digne, important ou valable. L'Image-de-Soi la plus efficace et la plus réaliste est celle qui nous fait nous concevoir "fait à l'image de Dieu". "Vous ne pouvez pas croire à l'image de Dieu, profondément et sincèrement avec pleine conviction, sans en recevoir une nouvelle source de force et de puissance" a dit le Dr Franck G.SLAUGHTER.

Les idées et les exercices contenus dans ce livre ont aidé un grand nombre de mes patients à : "Obtenir un Supplément de Vie de la Vie". Mon espoir et ma croyance : qu'ils fassent la même chose pour vous et vous procurent les mêmes bienfaits.