

"Le business"

(Traduction [Robert Geoffroy](http://blogbug.filialise.com), vidéo visible sur <http://blogbug.filialise.com>)

Comment pouvons-nous éviter d'être exploités dans les échanges commerciaux?

Q. – Il a déjà été répondu à ma question probablement trois fois. Honnêtement, je ne me souviens pas exactement ce que j'ai écrit et je vais donc en quelque sorte improviser. Pour parler à propos du non honnête, du fait d'exprimer et de recevoir un non honnête en termes d'échanges, je viens d'une école de commerce et Dieu merci, c'est une expérience d'apprentissage totalement différente de ce que l'on apprend dans une classe. Il s'agit peut-être de parler de l'échange et de la façon dont exprimer et recevoir un non honnête dans les affaires, les transactions et peut-être également les relations amoureuses.

E. – OK, et quelle est la question concrète ?

Q. – Y a-t-il quelque chose en ce monde que je dois associer avec un échange, dans la façon de faire des bénéfices dans le business par exemple? N'importe quels sortes d'échanges dans le business.

E. – S'il y a un problème avec ça ?

Q. – Oui, Que faire avec un échange en affaires sans se faire avoir ou exploité ? Comment pouvons-nous éviter d'être exploités dans les échanges commerciaux?

E. OK. Qu'il s'agisse d'affaires ou d'autre chose, la question est toujours de savoir si ce que j'appelle parfois la dimension transcendante œuvre encore en vous dans votre vie, à l'arrière-plan de votre vie, tandis qu'au premier plan, vous êtes en pleine transaction avec une autre personne ou dans n'importe quelle autre situation. Si la dimension transcendante n'est pas là, les choses deviennent très problématiques et toutes forme d'égoïsme entre en jeu et interfère avec ce qui pourrait être une façon beaucoup plus efficace même de faire des affaires. C'est à travers l'égoïsme et la recherche d'un avantage à retirer de l'autre qu'apparaissent beaucoup de dysfonctionnements dans les affaires.

Il y a toujours deux niveaux. C'est peut-être plus facile si nous prenons un exemple réel. Disons que vous voulez vendre quelque chose à quelqu'un, quoi que ce soit, une chose très importante ou moins importante. Que vendez-vous?

Q. – Je travaille dans le business en rapport avec les services hospitaliers.

E. – Oui, oui. Il y aura là un autre être humain. Sur le plan pratique, vous parlez du produit qui doit être discuté. Vous expliquez ce que vous avez à offrir. L'autre personne écoute, pose des questions et vous expliquez davantage. Se pose alors cette question : pouvez-vous sentir une sorte d'empathie qui accompagne votre démarche envers l'autre être humain pour percevoir la conscience qui l'anime ? La conscience derrière les mots, non pas ce que la personne dit, mais la conscience qui permet à ces mots d'être formulés ? Il s'agit autrement dit de l'essence de cette autre personne.

Pouvez-vous sentir l'essence de cette personne ? Vous ne pourrez la sentir que si vous la sentez en vous. Donc, tandis que vous donnez les informations pratiques, vous conservez à l'arrière-plan une perception de cet autre être humain en tant que conscience et vous percevez la conscience partagée de vous-même et de l'autre. Ça semble peut-être un peu abstrait, mais c'est en fait très facile.

Par exemple, vous restez très silencieux quand vous écoutez la personne, parce qu'elle va parler de temps en temps. Vous êtes alors vigilant et silencieux, tranquille. Vous commencez à sentir et à reconnaître l'état pleinement vivant de cet être humain au-delà de sa fonction. Sur le plan extérieur, vous avez une fonction particulière, un rôle que vous jouez, et cette personne a une fonction particulière, un rôle qu'elle joue.

Il y a là deux rôles. Les gens se glissent en quelque sorte dans leur rôle, agissent à partir de leur rôle et c'est très bien. Ça n'est pas un problème s'il n'y a pas que ça. L'autre personne est le client. Nous avons déjà là un rôle. En disant « mon client », vous placez déjà la personne dans son rôle et elle se perçoit elle-même en tant que client. Elle accepte donc le rôle.

Pour vous-même, vous avez un autre titre, ceci, cela, un autre rôle. S'il n'y a rien d'autre, la personne est pour vous le moyen d'arriver à vos fins. Si ça ne marche pas au niveau de vos rôles respectifs, ce qui n'est pas rare, il y a des sentiments négatifs. On le voit avec beaucoup de gens. Quand l'affaire ne va pas être conclue, ils se mettent en colère, deviennent négatifs. D'abord, ils vous donnent toutes sortes de choses et subitement, ils sont en colère contre vous, juste parce que l'affaire n'est pas conclue à leur convenance. Ils n'avaient aucun intérêt pour vous en tant qu'être ; ils n'étaient intéressés que par votre rôle à travers lequel ils cherchaient à renforcer le leur.

Ceux qui sont très bons, qui réussissent même en affaires, sont généralement ceux qui ne sont pas principalement intéressés par les résultats du rôle qu'ils jouent et qui sont véritablement intéressés par l'être humain. Ils aiment être avec l'autre. Peut-être est-ce ainsi qu'ils le perçoivent, mais ce que cela implique, c'est que vous ne pouvez apprécier d'être avec l'autre que si vous transcendez la limitation de votre personne, de votre individualité personnelle.

Autrement dit, c'est la dimension transcendante. Qu'il s'agisse d'une relation intime, d'affaires ou tout autre, est-ce que la dimension transcendante la sous-tend ? C'est la question. Il m'est arrivé de temps en temps de rencontrer des gens dans les affaires qui veulent vous vendre quelque chose, à qui vous dites simplement que vous n'êtes finalement pas intéressé et pour qui ce n'est en rien un problème, parce que ce qu'ils aiment avant tout, c'est interagir avec d'autres humains. Les gens peuvent même leur dire qu'ils vont aller voir la concurrence et ils répondent : « C'est très bien, trouvez ce qui est le mieux pour vous ! » Ils apprécient l'interaction dans le moment présent sans faire de vous un moyen pour parvenir à leurs fins.

Amenez donc la dimension transcendante dans la relation et la peur de vous faire avoir disparaîtra elle aussi. Comme nous en avons parlé tout à l'heure, c'est là encore le mental qui se projette à partir de sa méfiance. C'est une partie importante du sentiment de soi égoïques : « C'est quoi ses motivations ? Qu'est-ce qu'il veut vraiment ? » Si vous vivez dans la présence, vous ne questionnez pas ce qui motive les gens. Simplement, vous regardez et vous vous exprimez. Vous ne vous souciez pas de ce que sont les motivations des uns et des autres. Je suis toujours surpris quand j'entends parler des motivations des gens. Je n'ai jamais vu ça. Ils ont peut-être raison, mais je ne le vois pas. Je n'ai pas envie de le voir !

Dans toute interaction humaine, les deux dimensions doivent être présentes. En tant que personne, vous jouez votre rôle, mais votre conscience n'est pas limitée à ce seul rôle. Il reste pour ainsi dire de la conscience disponible, le non conditionné à l'arrière-plan, et vous sentez

cela. Et c'est vous, vous au-delà du rôle, vous en tant que la présence plutôt que la personne.

De même pour l'autre, il y a l'autre en tant que personne avec son rôle et il y a l'autre en tant que conscience. Quand vous regardez un être humain, vous regardez d'abord le physique et, habituellement, quand vous êtes dans la tête, le mental va déjà juger le physique. Ce que vous voyez ensuite est le soi psychologique de cette personne, la façon dont elle parle, ce qu'elle dit. Vous voyez la forme physique de la personne et ensuite sa forme psychologique. Habituellement, vous vous arrêtez là, vous êtes bloqué là, au physique et au psychologique.

C'est la même chose en soi-même, on est identifié à son corps physique et, comme je l'appelle, à son identité en tant que forme psychologique. On est alors en relation qu'avec la forme, avec des rôles, des corps, des égos, avec l'identité en tant que forme. L'identité en tant qu'essence est le transcendant. Donc, en toute circonstance, pouvez-vous sentir votre propre essence au-delà de la personne, votre présence ? C'est la question. Et quand vous êtes en interaction et menez vos affaires, si vous pouvez continuer de sentir votre essence en parlant du produit ou de quoi que ce soit, votre attention n'y est pas absorbée complètement.

C'est alors qu'il se passe une chose étrange : les gens vous aiment, parce qu'ils se sentent si bien en votre présence ! Peut-être n'est-ce pas vrai pour tout le monde, certains pouvant ne rien sentir du tout. Ils sont tellement identifiés à leur mental qu'ils ne peuvent rien recevoir, mais la plupart des gens ont une ouverture suffisante pour sentir que vous êtes présent. Ils ne le relèvent pas ainsi, mais ce qu'ils enregistrent, c'est qu'ils aiment être en votre compagnie.

Je vis cela. Je vois de temps en temps une comptable. Je ne comprends jamais rien de ce qu'elle raconte. Dès qu'elle ouvre la bouche . . . elle parle pendant dix minutes, je n'ai pas compris un traître mot, mais l'interaction est des plus agréables. Je vais la voir, je la regarde et nous parlons du temps, du week-end passé, mais il y a plus que les mots. Il y a une rencontre à un niveau plus profond. Pendant qu'elle parle et que je ne comprends pas, je suis simplement présent. Je n'essaie même pas de comprendre, parce que je sais que je ne le pourrai pas. Je suis juste présent et nous avons une interaction magnifique. Elle aime aussi m'entendre.

C'est juste un exemple du fait d'amener la transcendance dans une situation ordinaire. Si je devenais vendeur de voitures d'occasion, je crois que je me débrouillerais très bien, parce que ça me serait égal qu'ils achètent ou non la voiture. Je suis juste . . .

Q. – Merci.

E. – Il y a quelque chose de bien plus agréable et c'est notre interaction dans l'instant : « Vous voulez acheter, ne pas acheter, peu importe ! J'apprécie l'interaction de cet instant. Elle est bien plus plaisante que tout moment ultérieur où vous pourriez confirmer l'achat ». C'est magnifique si vous ne vous préoccupez aucunement à cet égard.

Ce que j'entends par « ne pas se préoccuper » est exprimé dans la Baghavad Gita, l'ancienne Écriture sacrée indienne avec le karma yoga, ce qui veut dire ne pas être attaché au fruit de son action. Autrement dit, c'est ne pas être attaché aux résultats, aux résultats mentalement projetés et être simplement présent à l'action. Le fruit s'occupera de lui-même. C'est ce qui est dit.

Jésus l'a dit d'une façon légèrement différente, il disait : « Ne vous faites pas de souci pour

demain : demain aura souci de lui-même ». C'est la même chose, parce que le fruit est l'avenir, le résultat. Le bel enseignement du karma yoga consiste à amener la présence en tout ce que vous faites de sorte que le faire ne soit pas un moyen pour une fin, au moins pas de façon prioritaire. Le moyen pour la fin a bien sûr sa place, parce que si vous faites appel à un vendeur de voitures, par exemple, c'est bien pour acheter une voiture. Cette raison a donc sa place, mais la vraie raison dans l'instant est l'interaction humaine. Si cela devient la chose essentielle, toute relation sera appréciable en elle-même.

Ce qui est étonnant, c'est que le fruit de l'action est bien plus généreux quand Il ne vous préoccupe pas. La générosité se produit d'elle-même, parce que vous accordez toute votre attention au moment présent. Vous n'avez pas un gros pourcentage de votre attention là où vous voulez en venir, sur le fruit de votre action. Sinon, vous perdez le pouvoir, non pas le pouvoir égoïques, mais le véritable pouvoir spirituel. Si vous mettez votre attention sur ce que vous voulez, sur le résultat, beaucoup de votre attention est bloquée là et ce que vous faites devient le moyen pour vous y mener, mais ça ne marche pas.

Tout ce que vous faites peut donc devenir karma yoga. Cela peut devenir une pratique spirituelle. C'est la beauté des choses. La pratique consiste simplement à lâcher son attachement aux résultats. Énormément de conflits disparaissent de votre vie, des conflits complètement inutiles mais très normaux, quand vous relâchez l'attachement au fruit de vos actions, aux résultats. Vous pouvez alors n'être qu'avec le moment présent.

Oui, énormément de conflits sont engendrés par les gens qui sont attachés aux résultats. Et si cet attachement était abandonné, les conflits sur la planète seraient énormément réduits. Mais n'attendons pas que les autres le fassent, nous devons le faire pour nous-même. Faites l'expérience de libération qui en résulte quand vous lâchez l'attachement aux résultats de ce que vous faites. Vous pouvez alors accorder toute votre attention au faire et il y a de la joie en cela, du dynamisme vivant.

Toute votre vie est alors une pratique spirituelle. Votre vie entière devient la pratique spirituelle. Elle est de plus en plus centrée sur le moment présent, à savoir là où se trouve le pouvoir. Et il est en vous, mais il n'est pas de vous, pas de vous en tant que forme.

C'est magnifique. Alors, bonne pratique ! Et quand des pensées reviennent, de la contrariété, de la négativité, vous pourriez vous demander : « Suis-je attaché aux résultats ici ? Qu'est-ce que je veux de cette situation ? » ou « Est-ce que j'accorde toute mon attention à ce qui est maintenant ? » Dès que vous vous attachez aux résultats, ultimement, vous souffrez. Vous souffrez.

Et certaines personnes ont encore besoin de souffrir. Elles ne sont pas prêtes à entendre « lâche l'attachement aux résultats ». Elles ne sont pas prêtes à l'entendre et elles ont besoin de souffrir un peu plus. Aussi longtemps que vous aurez besoin de souffrance, vous l'obtiendrez. Pour beaucoup de gens, la souffrance est leur enseignant spirituel. Elle finit par les éveiller. Quand vous avez souffert assez : « Oh ! »

à ce moment-là, quand vous êtes prêt pour ne plus souffrir, quand vous en avez vraiment assez, quelque chose arrive dans votre vie qui vous montre un autre chemin. Cela peut être un livre, quelqu'un que vous entendez par hasard à la radio, vous rencontrez quelqu'un qui dit

quelque chose. Vous marchez dans une librairie et « Le pouvoir du moment présent » tombe à vos pieds d'une étagère. C'est en fait ce qui est arrivé à quelqu'un qui me l'a raconté. Elle était entrée et « Le pouvoir du moment présent » est tombé de l'étagère. Elle l'a pris et il a changé sa vie. Et cela rappelle le dicton, « Quand l'élève est prêt, le maître se présente ». C'est toujours le cas.

Ne vous inquiétez pas si vous connaissez des gens que vous aimeriez être prêts à entendre ce que vous pourriez leur dire et qui ne le sont pas. C'est OK. Cela se fera avec le temps. S'ils ne sont pas prêts, ils ont juste encore besoin de cet enseignant qui s'appelle la souffrance, l'enseignant spirituel le plus populaire de la planète, le plus grand gourou. Il n'y a aucun doute là-dessus.

Un moment de silence bien que le silence ait été là tout le temps à l'arrière-plan.