

JACK CANFIELD ET LA LOI DE L'ATTRACTION

LES ENSEIGNEMENTS NON REVELES DU FILM « LE SECRET »

INTERVIEW EXCLUSIVE PAR GREGORY GRAND



LICENCE

Cette retranscription écrite de l'interview filmé est protégé par le droit d'auteur.



Droits d'auteur

**RETRANSCRIPTION DE L'INTERVIEW DE JACK CANFIELD PAR GRÉGORY GRAND,
AYANT EU LIEU LE 12 OCTOBRE 2013 A PHOENIX, ARIZONA**

INTRODUCTION DE GREGORY FACE A LA CAMERA ;

Bonjour, je suis Grégory Grand, je suis ravi de vous accueillir sur le blog virtuelle2lavie.com, et je suis d'autant plus ravi qu'aujourd'hui, j'ai l'immense honneur de recevoir Monsieur Jack Canfield.

Greg : Bonjour Jack, merci d'être avec nous aujourd'hui.

Jack : Tout le plaisir est pour moi Grégory.

Grégory reprend face à la caméra : Jack est l'auteur de Chicken Soup for the Soul, qui ont été vendus à plus de 500 000 000 (500 millions) d'exemplaires, il est aussi connu pour son apparition dans le film « Le Secret » et pour son livre « Le Succès selon Jack » (Les Principes du Succès) et donc je suis vraiment très heureux qu'il soit avec nous aujourd'hui.

Greg : Ma première question Jack, porte sur quand tu étais un petit garçon, disons entre 7 et 10 ans : avais-tu des héros, des héros imaginaires ? Ou peut être de vrais héros ? Par cette question, j'aimerais savoir qui étaient tes premiers mentors ?

Jack : Je crois que le 1^{er} héros que j'ai vraiment eu était un joueur de foot. J'étais vraiment branché sur le sport et j'aimais vraiment les gens qui étaient des stars car ils étaient excellents dans le sport qu'ils pratiquaient ; or, j'ai toujours admiré l'excellence dans la vie, dans quelque domaine que ce soit. Je pense que tout a commencé là, avec les gens qui souhaitaient se donner et devenir très bons dans ce qu'ils faisaient. C'était un défenseur de l'équipe de Football Américain de Baltimore. J'avais des posters de lui dans ma chambre. Je voulais grandir et lui ressembler.

G : Aujourd'hui tu es un mentor pour des milliers, même des millions de gens, as-tu encore des mentors aujourd'hui ? Qui sont ils ?

J : Oui, il y a un certain nombre de personnes vers qui je me tourne pour avoir des conseils dans différents domaines. Bob PROCTOR qui joue dans le film « Le secret » est quelqu'un qui me conseille souvent. Il y a également un certain Stewart EMERY qui était directeur exécutif de ASKD et qui est devenu ensuite un repère. La plupart des gens qui font ce genre de travail se trouvent être dans la mouvance du développement du plein potentiel humain. J'ai toujours admiré Mère Theresa, Gandhi et Mandela en Afrique, qui se sont sacrifiés pour une vision supérieure pour le bien des gens. J'ai souvent pensé mon travail comme devant être celui d'insuffler et de permettre aux gens du monde entier de réaliser leurs aspirations les plus hautes. Les gens qui ont fait cela sont des gens qui m'inspirent. John F. Kennedy, président des États Unis qui avait cette vision d'envoyer un homme sur la lune avant la fin de la décennie. Martin LUTHER KING qui a contribué à mettre fin au racisme et a permis de grandes avancées ; nous n'aurions pas B.OBAMA comme président s'il n'avait pas fait cela. Donc ce sont des gens qui ont accompli des choses énormes. Ceci me pousse à vouloir faire davantage et à avoir plus d'impact sur le monde.

G : Une drôle de chose à propos de ton histoire personnelle, c'est que tu as commencé par enseigner l'histoire, puis tu es devenu célèbre avec des histoires, donc je pense qu'il y a quelque chose qui se passe entre toi, l'histoire et les histoires. Deux questions ici : pourquoi, comme jeune prof, as-tu choisi l'histoire plutôt que les maths ou la biologie, et crois-tu que c'est le fait d'être prof d'histoire qui t'a amené à écrire « bouillon de poulet pour l'âme » et les autres histoires ? Si oui, comment ?

J : Bon... Je crois que devenir prof était une chose - je voulais vraiment être psychologue mais je n'avais jamais suivi de cours de psycho à la fac et j'ai seulement découvert cela lors de ma dernière année de fac. Je pensais que je pourrais aborder la psychologie par le biais de l'éducation. En fait ma matière principale c'était l'histoire de la Chine ; je pensais alors que je voulais entrer au Ministère des Affaires étrangères, devenir diplomate, aider le monde à devenir meilleur et y apporter davantage de paix ; puis j'ai réalisé que la langue chinoise était vraiment difficile ! C'est l'une des choses qui a modifié mon parcours.

Chose plus importante pour revenir à ta question : j'enseignais dans un quartier déshérité de Chicago, à des élèves noirs, et j'enseignais l'histoire car je ressentais le fait que ces gamins ne connaissaient pas leur propre histoire. Dans l'Amérique blanche, l'histoire des Noirs était rabaissée. Il n'y avait aucun sentiment de fierté, aucun sentiment d'appartenance de ce qui les avait précédés (de leur histoire), de l'héritage afro-américain. Ce que j'ai découvert, c'est que ces gamins n'étaient pas très motivés pour apprendre. Ils n'avaient pas la même motivation pour réussir que moi. Je devins plus intéressé par cela que je ne l'étais à enseigner l'histoire. Je m'intéressais non seulement à motiver mes élèves, mais je découvris, Grégory, que lorsque je leur racontais une histoire au sujet de quelqu'un qui leur ressemblait et qui avait réussi, ils étaient tout ouïe. Lorsque je parlais de l'histoire, de tout ce fatras de traités, de guerres et de choses semblables, ils s'ennuyaient tous.

Lorsque je commençais à leur raconter une histoire au sujet d'une personne en particulier, d'un esclave qui s'était échappé pendant la période de l'esclavage ou d'une personne sortie du ghetto pour devenir entrepreneur et réussir dans la vie, alors les élèves étaient vraiment intéressés. Je commençai alors à rassembler tout ce qui pouvait les inspirer et les motiver, et c'est pourquoi je me suis intéressé au pouvoir des histoires.

En passant de l'enseignement dans une classe à l'enseignement aux enseignants, ce que j'ai fait par la suite car j'y excellais, je me rendis compte que j'avais besoin de différents genres d'histoires pour motiver les enseignants. Dès lors, j'avais rassemblé énormément de dossiers pleins d'histoires, c'est ainsi que commença le concept du « bouillon de poulet pour l'âme ». Voilà comment le livre a été conçu. Je dirigeais une série d'ateliers dans tout le pays et, pendant environ un mois, chaque jour quelqu'un disait : « cette histoire au sujet du chiot, est-elle quelque part dans un livre ? Et je répondais « Non ». Cette histoire de ce jeune unijambiste qui a escaladé l'Everest, se trouve-t-elle quelque part dans un livre ? « Non ». C'était comme si Dieu me donnait un coup sur la tête et me disait dit : « Mets ces histoires dans un livre ! ». Je me souviens d'un vol de Boston à Los Angeles, un jour, pendant lequel je fis une liste de toutes les histoires que je connaissais, celle du scout, du chiot, de l'enfant uni jambiste, et j'avais environ 70 histoires. « Ca suffit pour faire un livre », pensais-je. C'est comme cela que tout a commencé.

G : L'une des principales leçons des Principes du Succès, c'est que nous avons besoin d'un objectif pour parvenir à une vie plus épanouie et il semble qu'une fois qu'on a atteint un objectif, on s'en fixe un autre encore plus important, et encore un autre... D'autre part, tu es réellement dans le bouddhisme et la méditation et ce genre de philosophie qui parle de l'ego, et ma question est : comment, dans ta propre vie, trouves-tu un équilibre entre rechercher toujours plus de succès, de réussites, et ne pas chercher non plus à trouver ton bonheur dans avoir plus, et plus, et encore plus, et simplement être heureux avec ce que tu as ? Aurais-tu quelques conseils à nous donner à ce sujet ? Comment y arrives-tu dans ta propre vie ?

J. : Pour moi, je crois que c'est l'association de la philosophie orientale et de la philosophie occidentale. L'Occident, Europe, Amérique, Canada, a vraiment maîtrisé la façon de faire exister les choses. Avoir une idée et la réaliser : envoyer un homme sur la lune, construire des avions, fabriquer des ordinateurs, avoir l'idée de construire le plus haut bâtiment du monde et le faire. Voilà ce qui a été avant tout le domaine du monde occidental. Le monde oriental a plutôt été concerné par la conscience, la paix intérieure et la joie. Ce que je trouve, c'est que les deux ne représentent que la moitié du tableau. En Inde, on voit énormément de gens qui sont bouddhistes mais ils tirent le diable par la queue et il y a beaucoup de maladies et de pauvreté. Cela change grâce à l'arrivée de la modernisation et, en Occident, il y a beaucoup de gens qui sont très riches mais pas heureux. C'est de s'arranger à être heureux avec ce que l'on a.

Vouloir davantage, d'où cela vient-il ? De votre ego ? Il vous dit : « j'ai besoin de plus, ainsi je serai plus important ; j'ai besoin de plus, ainsi j'aurai de l'autorité sur vous, j'ai besoin de plus alors vous me respecterez et m'aimerez, j'ai besoin de plus alors j'aurai du pouvoir. » Ça ressemble à la force américaine très puissante. Ou bien voulez-vous avoir davantage afin de pouvoir rendre de plus grands services ? Voulez-vous avoir davantage afin de pouvoir aider davantage de gens, en nourrir davantage et en éduquer davantage ? Comment parvenez-vous à avoir assez de ressources pour avoir les capacités et les outils nécessaires pour servir davantage de gens ? Même avec « Bouillon de poulet pour l'âme », il ne s'agissait pas pour moi de gagner beaucoup d'argent ; il s'agissait de transformer le monde, histoire après histoire, une personne à la fois. C'est à peu près ce qui s'est passé ; nous avons vendu 500 millions d'exemplaires et beaucoup de vies ont été transformées.

G : Plus tu te places dans une volonté de servir, plus tu contribues à l'abondance, c'est ce que tu veux dire ?

J : Oui. Tout d'abord, si tu veux, je crois que les gens ont le devoir de s'occuper d'eux-mêmes, d'avoir assez d'argent pour s'éduquer eux et leurs enfants, de se soigner et de se nourrir correctement afin d'être en bonne santé. Les êtres humains ont une tendance naturelle au progrès. Nous voulons faire davantage, être plus, avoir plus, etc. En même temps, nous avons ce besoin de participer, de nous distinguer des autres, d'établir des relations, de nous réaliser. Je crois que chacun a un but différent. Tout le monde n'a pas besoin d'être Jack Canfield. Nous avons besoin de personnes qui réparent les avions sinon tu ne pourrais pas venir en avion depuis la France pour m'interviewer. On a besoin de toutes sortes de gens mais je suis un enseignant né et je pense que tu l'es aussi. Tout le monde doit avoir assez d'argent pour vivre et subvenir à ses propres besoins et si vous avez une conscience et vous vous souciez des autres - une des choses que m'a dites Bob Proctor est la suivante : « si tu n'as pas beaucoup d'argent, le bien que tu peux faire est limité à

là où tu te trouves ». Si vous avez beaucoup d'argent, par exemple, j'ai contribué à construire des écoles en Afrique, j'ai contribué à la création d'orphelinats en Malaisie, j'ai contribué à protéger la forêt tropicale et j'ai donné des centaines de milliers de dollars pour réaliser cela. Je n'aurais pas été capable de faire cela si je n'avais pas eu d'argent. Il est évident qu'un bon nombre de problèmes dans le monde sont dûs et à l'avidité, mais, en même temps, la solution de ces problèmes peut provenir de gens éveillés et conscients qu'il faut avoir assez d'argent pour être influents et changer les mentalités, et construire des écoles, et construire des hôpitaux etc.

G : Ce que tu viens d'affirmer, Jack, est vraiment intéressant car j'ai un ami qui a fait beaucoup de méditation en Inde et à qui j'ai parlé de ton travail et de ce que nous faisons ici, et il me disait : « oui, Jack a vraiment l'air d'être quelqu'un de bien, et je suis sûr que c'est le cas. » Et il m'a posé cette question : « mais, s'il se situe dans l'idée de servir une cause, pourquoi fait-il payer les gens ? Par exemple en Inde, énormément de maîtres font les choses gratuitement. » Je n'ai pas su que répondre, je suis curieux d'avoir ton point de vue là-dessus.

J : Tout d'abord, beaucoup de ces maîtres qui travaillent gratuitement reçoivent de grosses sommes d'argent de la part de gens importants. Ils ne se font pas payer mais ma sœur a donné une fois 50.000 dollars à un Maître en Inde ; je sais donc que la plupart de ces gens ont de l'argent sinon ils ne pourraient pas se permettre de faire ce qu'ils font. Voilà la réponse à la question. Maintenant, ici nous avons toute une équipe avec projecteurs et caméras ; ce n'est pas gratuit. Quand je vais au magasin acheter ce matériel ou le faire acheter, il n'est pas gratuit. J'ai une équipe de 12 personnes qui forment les stagiaires, qui s'occupent des enregistrements, qui aident ceux qui en ont besoin dans un coin de la salle; ils répondent aux questions, ils s'occupent de la sono et il faut les payer pour qu'ils achètent de quoi manger. Tout l'équipement sono coûte de l'argent. La location de l'hôtel coûte de l'argent.

A la fin de l'année nous réussissons à rentrer dans nos frais. Ce n'est pas cela qui m'a permis de devenir très riche. J'ai gagné beaucoup d'argent grâce à mes livres, mais au final, c'est juste assez pour payer les études de mes enfants et m'assurer que j'ai de l'argent pour ma retraite, et nous offrons des bourses d'étude aux personnes qui n'ont pas les moyens, comme des personnes faisant partie de l'Église ou des religieuses, des gens qui travaillent des les écoles de banlieue, et à ceux qui travaillent avec les Natifs Américains, etc... Nous offrons également des réductions sur certains produits. Nous offrons aussi notre guide pédagogique aux professeurs, il est disponible en ligne gratuitement car ils enseignent aux enfants, nous faisons des tas d'autres choses du même genre. Mais voici selon moi la chose la plus importante : quand les gens obtiennent quelque chose gratuitement, ils lui accordent en général assez peu de valeur. Ils ne s'en servent pas vraiment. Mais lorsqu'ils s'achètent quelque chose avec leur argent, leur investissement afin d'en retirer de la valeur devient plus important. Je donne aussi des centaines de milliers de dollars tous les ans à des œuvres de charité, donc tous les profits que nous faisons servent à soutenir les projets dont je t'ai parlé précédemment. Si quelqu'un me donnait 100 000 000 de dollars, je serais heureux de proposer des séminaires gratuits ! J'aurais assez d'argent pour payer mon équipe, les chambres d'hôtels et acheter de la nourriture pour les participants, etc... L'important pour moi ce n'est pas de m'enrichir, ce

qui compte c'est d'avoir assez pour assurer mon travail et pouvoir partir en Inde continuer d'éveiller mon esprit grâce à la méditation.

G: Parlons un peu de la loi de l'attraction. Grâce au film *The Secret*, de nombreuses personnes connaissent ton histoire du billet de 100 000 dollars. Après cela, tu t'es fixé l'objectif d'un million de dollars net. J'aimerais savoir combien de temps tu as mis pour atteindre cet objectif, car je trouve qu'on se méprend souvent au sujet de la loi de l'attraction, et si pendant cette période, as-tu parfois douté de l'efficacité des principes de cette loi ?

Jack: Je pense qu'un des plus gros problèmes avec la loi de l'attraction, du moins la façon dont les gens la comprennent, c'est la patience. La plupart des gens sont impatients. Ils pensent que s'ils regardent le film *The Secret* cinq fois et visualisent avoir 1 million de dollars, le million va arriver la semaine qui suit. Si ça n'est pas le cas, ils disent : « ça ne fonctionne pas ». La réalité c'est que de grands objectifs prennent un certain temps. Même avec Bouillon de Poulet de l'âme, le livre a été publié en 1993, et il nous a fallu attendre 16 ou 17 mois après la sortie pour qu'il devienne un best-seller. Je suis quelqu'un qui utilise la loi de l'attraction, et lorsque le livre est devenu un best-seller, nous sommes restés classés numéro un dans le New York Times pendant trois ans, il me semble. Nous avons vendu 10,000,000 exemplaires.

Je crois que j'ai décidé de gagner 1 000 000 de dollars après en avoir gagné 100 000. C'était en 1978 ou en 1979, à peu près à cette époque. Je n'ai pas gagné 1 000 000 de dollars avant 1994, il m'a donc fallu 14 ou 15 ans. Tous les ans je gagnais un peu plus d'argent. Je suis passé de 100 000 dollars à 140 000 dollars, puis à 200 000 dollars et environ 400 000 dollars. Mes gains ont commencé à augmenter de 150 000 dollars à 200 000 400 000 dollars par an, et quand les livres Bouillon de Poulet pour l'Âme ont été publiés, la 2^{ème} année, aux gens qui assistaient à mes séminaires, je leur ai montré un chèque à mon nom, je crois que tu l'as vu, de 1 135 328,95 dollars. Je me souviens du chiffre exact. C'était le paiement de trois mois de mes royalties. Cette année-là, j'ai gagné 6 000 000 dollars. Et depuis, chaque année je n'ai jamais gagné moins qu'1 000 000 ou 2 000 000 de dollars.

G : Est-ce qu'à l'époque tu continuais de garder en tête l'objectif d'un million de dollars et tu te fixais de plus petits objectifs chaque année pendant cette période ?

Jack: Cela a toujours été mon objectif à long terme, et chaque année, je me fixais des objectifs. Comme pour le guide pédagogique que nous offrons gratuitement aujourd'hui, il y a eu une période où nous souhaitions qu'il nous rapporte 1 000 000 de dollars. Je disais toujours : "Combien de guides faudra-t-il que je vende? Combien y-a-t-il d'écoles en Amérique? Et si les gens en achetaient tous un exemplaire pour leur bibliothèque scolaire, ou pour chacun de leurs professeurs ? " Voilà le genre d'objectifs que nous nous fixions. Quand j'avais quarante-sept ans, j'ai fait une liste de 117 objectifs que je voulais réaliser. J'en ai atteint je crois quatre-vingt à ce jour : voyager partout à travers le monde, écrire un best seller, jouer dans un film. En tout, j'ai participé à onze films, dont deux en tant qu'acteur ! Ce n'était pas le même genre de film que *The Secret*, et c'était vraiment sympa, cela m'a beaucoup plu. Je me suis vraiment beaucoup amusé.

Je crois que par rapport aux objectifs et au Bouddhisme, pour revenir là-dessus un instant, je pense que le Bouddhisme nous enseigne qu'il ne faut pas s'attacher à un ordre établi des choses et qu'il faut ne faire qu'un avec c'est qui est. En Occident, nous parlons d'avoir

des objectifs, d'aller d'ici à là, et pour moi, la façon dont j'ai combiné cela a été de me fixer des objectifs mais de ne pas m'attacher au résultat. J'aimerais avoir ceci, mais si je ne l'ai pas, je ne vais pas être en colère, je ne vais pas paniquer, je ne vais pas être triste, je ne vais pas être fâché. C'est avoir de grandes intentions mais un faible attachement. J'ai la haute intention d'arriver quelque part, de faire quelque chose, d'accomplir quelque chose, mais je n'y suis pas attaché parce que je sais que mon bonheur ne dépend pas de la survenance de cette chose extérieure, ma joie dépend de mon intérieur, en choisissant d'être heureux, en choisissant d'apprécier ce que j'ai, en ayant de la gratitude pour ce que j'ai.

G : Tu réponds à une question que j'allais poser.

Jack: C'est parce que je suis médium.

G : Tu es vraiment doué, tu peux lire les pensées! Cela concernait la loi de l'attraction. Nous disons toujours qu'il faut garder son objectif à l'esprit et le visualiser, mais d'autres méthodes de développement personnel disent que si nous voulons que les choses arrivent, nous devons lâcher prise et la laisser à l'Univers. Ma question était, est-ce que tu as un conseil pour nous aider à savoir à quel moment nous pouvons sentir que « OK, j'ai assez visualisé cet objectif maintenant je peux lâcher prise », comme tu dis, « ne plus y être attaché » ?

J : Ce que dit la loi de l'attraction, et les personnes qui l'ont enseignée au début c'est : « Laissez-vous avoir un désir, une préférence, un objectif, puis relâchez-le ». C'est vrai. Pour moi, le fait de s'en libérer à avoir avec le fait de ne pas être attaché à comment il va se réaliser. Je pensais que j'allais devenir millionnaire grâce des tarifs très élevés de conférencier, que beaucoup de gens paieraient, mais c'est venu du livre, ça s'est passé d'une façon complètement différente. Je pensais que l'on vendrait beaucoup de livres car je passerais dans l'émission d'Oprah Winfrey, ce que je n'ai pu faire avant des années et des années et des années.

Ce qui s'est réellement passé, c'est qu'une entreprise a acheté notre livre et a commencé à le vendre pendant tous leurs séminaires, et ils avaient 50 personnes animant des séminaires d'une journée tous les jours partout en Amérique.

Petit à petit, le livre s'est retrouvé partout, les gens le lisaient et en parlaient à trois de leurs amis qui l'achetaient à leur tour. Et tout à coup, boum, boum, boum, comme une pyramide, ça s'est répandu. Ne sois donc pas attaché au « comment » ça va se manifester. Avoir un plan, parce qu'un plan en action donne de l'élan pour avancer, et sans mouvement, il n'y a pas de retours.

Si tu regardes la loi de l'attraction telle qu'elle est décrite dans le film *The Secret*, il est dit de Demander, Croire, Recevoir. Demander c'est demander ce que tu veux - « Je veux gagner 1 000 000 de dollars ou je veux écrire un Best-Seller ou, je veux avoir ma propre émission télé ou je veux aller en Afrique faire un Safari ». C'est la partie Demande. Croire veut dire « Je crois que c'est possible », mais la partie - et c'est dans *Le Secret* mais la plupart des gens ne l'ont pas vu - la partie de Croire est *passer à l'action*.

Si je te disais que je peux t'apprendre à léviter au dessus de ta chaise, que ça prendra 3 heures ce soir et qu'on se donne rendez-vous à 21H, si tu ne crois pas qu'il est possible de léviter, si tu ne m'as jamais vu le faire, si tu n'as jamais vu personne le faire, tu ne perdras pas ton temps parce que tu ne penses pas que c'est possible. Si tu penses que c'est possible, tu viendras à 21H.

Agir et faire des démarches permettant la réalisation de votre souhait, c'est dire à l'univers : "Je crois que cela va arriver parce que, regarde : Je fais en sorte que cela se produise". La foi et l'action vont de pair.

La troisième étape est "recevoir", il faut pour cela ressentir les émotions correspondant au résultat que vous souhaitez obtenir, comme la joie, la reconnaissance, le bonheur, cela dépend de vous. Mais il est nécessaire d'agir. La loi de l'attraction... quelles sont les six dernières lettres de ce mot? A-c-t-i-o-n. Le mot "satisfaction" ... les Romains le savaient car en Latin le mot "satis" signifie "assez", et "faction", vient du verbe "facere" et signifie "fabriquer". Ce mot est la racine du mot "factory" (usine), mais aussi du mot "manufacture", nous fabriquons les choses à la main, et nous écrivons à la main. Le mot "satisfaction" signifie "faire assez", "agir suffisamment" pour aboutir à la satisfaction.

L'autre point que les gens oublient c'est qu'on ne visualise pas pour activer la loi de l'attraction, on visualise pour reprogrammer notre cerveau. A l'arrière de ton cerveau il y a quelque chose qui s'appelle "le système réticulé activateur". Quand vous visualisez un objectif pendant trente jours d'affilée sans rater un seul jour, quelque chose change dans votre cerveau et reprogramme le système réticulé activateur. Pense que ce système est comme le standard téléphonique d'un hôtel. Je veux te contacter dans ta chambre, donc j'utilise mon téléphone. La standardiste me répond. Je lui dit : "Je voudrais parler à Grégory". C'est à elle de décider si elle va transmettre ou non ma communication: "Grégory a demandé qu'on ne puisse pas le joindre par téléphone aujourd'hui, il souhaite se reposer.", donc « ça ne passe pas ». Ton système réticulé activateur décide quelles sont les informations qui atteignent ta conscience. A cet instant précis tu n'est pas conscient de ce que tu sens dans ton pied droit, mais ce qu'il se passe, c'est que dès que je dis "pied droit", tu en prends conscience parce que ce système réticulé activateur permet à ce signal remontant ta colonne vertébrale de pénétrer dans ta conscience.

Lorsque nous visualisons notre objectif en permanence, encore et encore, cela nous permet de reprogrammer notre système réticulé activateur afin qu'il nous laisse prendre conscience de toutes les ressources extérieures qui pourraient nous aider à obtenir le résultat que nous souhaitons. Cela permet également à nos idées créatives de surgir de notre inconscient. Ce qu'il fait aussi est de me fournir la motivation nécessaire pour pouvoir agir ce qui, nous l'avons vu, est important.

Reprenons comme exemple l'histoire des 100 000 dollars dont nous avons déjà parlé précédemment avec le film *The Secret*. Lorsque je souhaitais atteindre mon objectif de 100 000 dollars, j'ai commencé à prendre conscience de toutes les différentes ressources présentes autour de moi que je n'avais jamais vues et qui pourraient m'aider à atteindre mon but. Je ne les avais jamais vues avant cela, pourtant elles avaient toujours été là. Par exemple mon livre 100 Ways to Enhance Self-Concept in the Classroom, publié des années auparavant. Je gagnais 200 000 dollars par an de royalties grâce à cet ouvrage, non pas 200 000 dollars mais 2 000 dollars par an. Seulement 2 000 dollars, c'est tout. Un jour je m'en suis rendu compte, je me suis réveillé et je me suis dit : "Wouah, je gagne 25 cents à chaque fois que quelqu'un achète un exemplaire de mon livre. Si je vends 400 000 copies, je gagnerais 100 000 dollars." Je n'avais jamais pensé à cela auparavant. J'avais trouvé une façon concrète de réaliser mon objectif. Plus tard, ma femme a eu une idée, alors qu'elle y travaillait avec moi : elle m'a dit que si nous vendions nous-même nos livres au détail, nous gagnerions 3 dollars par livre et qu'ainsi, pour atteindre notre but, il nous

suffirait de vendre 33 000 livres, ce qui est beaucoup plus facile à faire que de vendre 400 000 exemplaires. Voilà le genre d'idées qui arrivaient et nous avons ensuite réalisé que si nous faisons publier une publicité pour notre livre dans The Reader's Digest plus de 8 000 000 personnes la liraient. Et si nous le faisons dans le journal The National Inquirer, 12 000 000 personnes pourraient la lire. Voilà l'une des raisons car la loi de l'attraction se base sur tous ces éléments. De nombreuses lois régissent notre univers, comme celle de la gravité, qui est une loi différente. Il y a des lois qui définissent le fonctionnement de votre esprit, et lorsque vous pratiquez la visualisation, vous activez la puissance créatrice de votre esprit et vous commencez à prendre conscience des choses qui ont toujours été présentes autour de vous et qui vous permettent d'atteindre votre but.

G : Jack, maintenant que tu vis cette vie extraordinaire et pleine de succès depuis environ vingt ans, j'aimerais te demander : quelles sont les trois choses dans ta vie qui t'apportent le plus de joie et qui te rendent heureux ?

J : Je crois que ce qui m'apporte la plus grande joie c'est d'enseigner, et de voir les yeux de mes élèves s'illuminer lorsqu'ils comprennent, lorsqu'ils ont des prises de conscience. Cette semaine, nous avons une femme qui était angoissée devant un groupe, et elle nous a avoué qu'elle avait été persécutée lorsqu'elle était enfant. Nous avons rejoué cette scène de son enfance en lui demandant de ne pas se laisser faire. Cela a complètement changé sa vie. Je trouve ici un grand bonheur pendant plusieurs jours, cela m'apporte beaucoup de joie. La deuxième chose qui m'apporte la plus grande joie c'est quand j'apprends comme un élève, que ce soit en méditation, lorsque j'ai des « eureka » ou dans un cours en train d'apprendre comment faire quelque chose de nouveau, devenir meilleur dans ce que je fais, je trouve ça très excitant.

La troisième chose qui me rend heureux, il y a beaucoup, beaucoup de choses ! mais celle qui me vient à l'esprit en premier est voyager. J'adore voyager et découvrir de nouveaux endroits. J'ai visité quarante-sept pays du monde à ce jour, et chaque voyage est unique, différent et extraordinaire. La première fois que j'ai visité Paris cela a été incroyable. L'année dernière je suis allé à Moscou, Dubaï, Kuala Lumpur et en Malaisie. J'adore voyager. C'est aussi une façon d'apprendre, n'est-ce pas ?

G : C'est intéressant de constater que deux de tes réponses sur trois sont des activités qui ne nécessitent pas d'argent : la méditation et l'enseignement. C'est vraiment intéressant.

J : La plupart des choses qui rendent les gens heureux ne nécessitent pas d'argent ; les relations sociales, passer du temps avec ses amis, faire l'amour, faire du sport, méditer, lire. Ce n'est vraiment pas compliqué.

G : Une autre question que j'aimerais te poser est ta vision de la mort. Est-ce OK pour toi d'en parler ?

J : Bien sûr.

G : Selon toi, que se passe-t-il après la mort ? Y-a-t-il une vie après la mort ? Quelle est ton opinion sur « où nous allons » ? Quelles sont tes croyances ?

J : Mon avis, et c'est plus qu'une simple opinion, c'est que nous nous réincarnerons, car j'ai des souvenirs de mes vies passées. J'ai réussi à retrouver ces souvenirs grâce à mes

ateliers mais aussi par l'hypnose et la méditation. Dans l'une de mes anciennes vies, j'étais prêtre, j'ai également été un moine Bouddhiste au Tibet, un Amérindien, j'ai joué de la flûte au Maroc, j'ai été docteur en Allemagne. Je sais toutes ces choses. Ces souvenirs sont aussi clairs que quand je regarde ton visage en face de moi. Je peux revoir ces images et ressentir ces émotions. La façon dont je le décris - ce n'est pas moi qui ai trouvé ça mais cela correspond à ce que je pense : mourir c'est comme se déplacer d'une pièce à une autre dans une maison. Tu ne disparais pas. Ton esprit quitte son enveloppe corporelle et redevient un pur esprit. C'est comme si à un moment donné nous avions la possibilité de revenir pour apprendre davantage de choses ou accomplir de bonnes actions afin d'équilibrer notre karma (si par exemple nous avons mal agi et lésé d'autres personnes dans le passé). Je pense que ce qui compte dans la vie c'est l'évolution de notre conscience. Nous devons prendre conscience des choses, devenir meilleurs, plus aimants, plus heureux avec le temps. Je crois que lorsqu'on parvient à faire tout cela, nous n'avons plus besoin de revenir sur cette terre. Notre apprentissage se poursuivra dans les autres plans de notre conscience. Je n'ai pas peur de mourir.

G: Tu n'as aucune peur ?

J: Non. J'aime la vie. Aussi longtemps qu'il y aura du vin français et de la bonne nourriture, je resterai ici-bas aussi longtemps que possible.

G: Maintenant que cela fait un an que je suis coaché et formé par toi, il est évident que je vais apporter et partager ton travail en France. Pourquoi penses-tu que les Français devraient assister à mes séminaires « Sur la Route du Succès » ?

J: À l'école personne ne nous enseigne ce que nous devrions vraiment savoir. Oui nous avons besoin de la biologie et des mathématiques et de tout le reste. Mais je ne connais personne qui a divorcé parce qu'il ne connaissait pas les sept causes de la Seconde Guerre Mondiale. S'ils ont divorcé, c'est parce qu'ils n'ont jamais appris qui ils étaient vraiment, comment communiquer, ils n'ont jamais appris à clarifier leurs valeurs ou comment apaiser des conflits, donc toutes ces compétences que j'enseigne, et que tu enseignes à présent aussi, à propos de la Mission de Vie, d'assumer à 100% la responsabilité de son existence, de définir notre vision et de vivre pleinement notre vie. Comme nous l'avons dit, de grandes ambitions et peu d'attachement pour ne pas être déçu. Apprendre comment définir des objectifs pour qu'ils se réalisent, comment développer des ressources concrètes autour de soi, comment tirer profit des groupes Mastermind. Voilà tout ce que tu enseignes, la visualisation, le travail en équipe et toutes ces stratégies qui permettent de continuer d'agir et d'avancer. Ce sont ces choses là que nous n'apprenons pas à l'école. La plupart des gens se contentent de vivre une vie que d'autres ont choisie pour eux. Ils trouvent un emploi, se contentent de leur salaire, mais la question que j'aimerais poser à tous ceux qui regardent cette vidéo, quand tu vas rentrer en France c'est simplement : avez-vous la vie que vous pensiez avoir ? La plupart des gens, quand tu le leur demandes, répondent :

“Non. Je pensais que j'aurai plus d'argent, de meilleures relations, plus d'amis, que je voyagerais davantage, que j'aurais de meilleures compétences, plus d'influence, plus d'impact, une meilleure santé.” Les choses que toi et moi enseignons sont des outils qu'on ne peut pas apprendre à l'université ou ailleurs que dans un séminaire ou une salle de formation. La promesse que nous faisons et que vous pouvez doubler votre salaire, doubler

vosre temps libre, augmenter vosre bonheur, augmenter vosre équilibre et vosre joie dans vosre vie. Si vous regardez cette vidéo et que vous souhaitez avoir plus de bonheur, plus de joie, de paix, d'argent, d'impact ou quoi que ce soit, nous pouvons vous aider à obtenir tout cela.

Il ne s'agit pas forcément d'avoir plus de connaissances en comptabilité ou en immobilier. Nous avons tous ces blocages à l'intérieur de nous, des croyances limitantes et autres, qui nous empêchent de faire ces choses que nous savons déjà faire parce qu'on a peur - peur du rejet, peur de l'échec, peur d'être ridicule. Tu as maintenant tous les outils pour apprendre aux gens à dépasser cela. Alors allons suivre tes séminaires « Sur la Route du Succès » et aider les autres à aller là où ils veulent aller !

Grégory demande à Jack s'il peut avoir un Hug.

Grégory et Jack se font un Hug.

REPRISE APRES LE HUG

J: Comment dit-on "hug" en Français?

G: Nous n'avons pas vraiment de mot équivalent. Nous disons [*étreinte/ câlin*].

J: C'est un verbe?

G: Non, c'est un nom, mais c'est assez peu courant. Nous utilisons plutôt le mot "câlin".

J : Ah, d'accord. Très bien.