

AMÉLIORER LES CONDITIONS DANS LA VIE

Une conférence donnée par le Capt Bill Robertson le 1^{er} et 2 décembre 1990

Gruezi !!

Bienvenue à cette conférence.

Au départ, je voulais l'appeler « Les conditions dans la vie », mais je vais la nommer : « **Améliorer** les conditions dans la vie. » Parce que juste en disant : « Les conditions dans la vie », vous pourriez tous devenir bas de ton et être désillusionnés. Mais si je vous dis comment les **améliorer** et faire à ce que les choses aillent mieux, alors vous pourrez **appliquer** ces données.

La chose intéressante ici, c'est que beaucoup d'entre vous pourraient montrer une certaine résistance ou un sentiment que ce dont je vais vous parler n'est pas nécessairement vrai. Ou que vous auriez eu de mauvaises expériences avec certains de ces aspects. Car il est vrai que jusqu'à ce jour, cela n'avait jamais été présenté de manière aussi vaste que celle que vous allez entendre maintenant. Et toute personne dans le jeu va découvrir que ce pour quoi il se fait du souci a une condition, et qu'il existe une voie pour l'améliorer.

Avant d'en dire plus à ce sujet, définissons tout d'abord le mot (*il écrit sur le tableau*), bien, voilà le titre : « Améliorer les conditions dans la vie », et maintenant nous allons définir le mot « condition », OK.

(*Il écrit sur le tableau*).

CONDITION :

1. Une situation actuelle, ou un ensemble de circonstances actuelles.
2. **Quelque chose de nécessaire pour la réalisation ou l'utilisation de quelque chose d'autre.**

Je vais vous donner quelques exemples de cela, afin que vous puissiez vraiment comprendre ce que c'est. « Une situation actuelle, ou un ensemble de circonstances actuelles. » Disons que vous regardez la condition de cette salle, et vous remarquez que les parois sont peintes, et qu'il y a quelques fissures sur les carreaux du plafond, et quelques zones où quelques-uns sont tombés. Vous voyez, il y a quelques trous ici, et à quelques endroits du tapis, il y a des fils qui sortent, il n'est donc pas en **parfaite** condition, vous voyez ? Vous pourriez donc dire : « C'est dans l'état, dans une condition, d'**avoir besoin de petites réparations.** » Vous comprenez ? Vous pouvez voir la condition de la salle. Et si les couleurs des parois ne vous plaisaient pas, vous pourriez dire : « Ce n'est pas une bonne condition... » Et si vous vouliez acheter l'hôtel, vous pourriez dire : « Eh bien, je n'aime pas cette couleur et cela donne une mauvaise impression, je préférerais les avoir en jaune. » Vous comprenez ? Ce que vous regardez, c'est l'observation de ce qui **est**, ce qui existe.

Bon, ça c'était un exemple dans le monde **physique**. Supposons maintenant que nous parlions de quelque chose de plus, pas nécessairement spirituel, mais pas aussi évident. Vous

rencontrez quelqu'un et vous lui dites : « Comment allez-vous ? » Et il répond : « Euh... OK. » Ou bien : « Aujourd'hui, pas trop bien. » Vous lui demandez par là, en fait, dans quelle condition il se sent. Cela peut être une combinaison comprenant une partie concernant la santé de son corps, et d'autre part, sa santé mentale ou spirituelle, où il est sur le Pont, ou quelque chose de ce genre. Ou bien, cela a affaire à ses problèmes économiques actuels. Ou encore, comment ça va avec sa femme ou son mari en ce jour spécifique.

Nous parlons ici de choses simples que vous dites aux gens tous les jours. Et en partant de cette réponse, on peut démêler toute leur vie, ou la résoudre, pour autant que vous connaissiez la technologie pour le faire. Vous voyez donc que quand vous demandez à quelqu'un : « Comment allez-vous ? » ou « Comment ça va ? », vous lui demandez quelle est sa situation actuelle, ou un ensemble de circonstances actuelles. Donc, en d'autres termes, vous lui demandez : « Quelle est votre condition ? » « Ça va mal » ou « Ça va bien. » OK ? Vous comprenez cela ? Nous regardons ce qui est droit devant vous, ce que vous ressentez, ce qui est visible. OK ?

La deuxième définition est semblable au mot « conditionnel » - une condition pour que quelque chose se passe. Nous utilisons souvent en anglais le mot « si » pour obtenir cela. On l'utilise en négation. Nous disons : « Si vous ne mettez pas la clef dans le contact, vous ne serez pas en mesure de démarrer votre voiture. » Ce que nous disons donc ici c'est que pour que la voiture fonctionne, la condition est que vous mettiez le contact, et vous ne pouvez pas le faire sans une clef, de sorte que la clef est nécessaire pour l'utilisation de la voiture.

Vous ne pourrez pas boire l'eau sans ouvrir d'abord la bouteille. Vous connaissez la vieille blague : ces types qui meurent de faim au sommet de la montagne, pourtant ils avaient des boîtes de conserve, mais personne n'avait d'ouvre-boîte. Ils n'ont donc pas la chose requise afin de pouvoir manger. Ils ne peuvent pas manger la nourriture, parce qu'ils ne peuvent pas ouvrir les boîtes. Donc, la condition d'avoir cet outil pour ouvrir la boîte de conserves est très importante. On pourrait donc dire que l'ouvre-boîte est conditionnel, ou est une condition requise afin de pouvoir ouvrir les boîtes pour qu'ils puissent manger.

Jusque là, vous comprenez ? C'est donc un enchaînement de choses, nous avons là le mot « condition » qui a deux sens : (où est le stylo-feutre, j'en ai besoin pour inscrire la suite...), donc nous avons 1. ici, et ce qui est requis est :

(Il écrit sur le tableau)

1. Confronter ce qui est.

C'est un ensemble de circonstances actuelles ou une situation actuelle. Vous devez le regarder, obtenir des données, **qu'est-ce que c'est ?** La première fois que j'ai regardé la salle, je n'ai pas vu les fissures dans le plafond, ni les fils du tapis, jusqu'à ce que je regarde cette salle en me demandant **quelle est sa condition ?** Et à ce moment-là, *haha !*, ici, *haha !*, là... vous voyez ? Si vous ne jetez qu'un coup d'œil, vous ne le remarquez pas. Donc, la première chose que vous savez, c'est que, dans le futur, si vous voulez améliorer les conditions dans votre vie, vous devrez être capable de confronter.

Et pour cela, on pourrait dire que vous aurez besoin de : savoir. Vous devez savoir qu'il faut une clef pour avoir le contact afin que la voiture démarre. Mais pour le définir plus exactement encore, nous allons ajouter quelque chose à cela :

(Il écrit sur le tableau)

2. La connaissance des séquences correctes.

La connaissance des séquences correctes. Ce sont ces aptitudes que vous devez avoir avant même que vous puissiez pénétrer le sujet. La confrontation et la connaissance de la séquence correcte sont deux choses que chaque joueur dans le jeu, ou chaque personne vivante, essaie de faire tout le temps...elle **essaie** de le faire. Vous savez, vous essayez toujours de mettre vos chaussettes avant de mettre vos souliers. Vous ne voyez pas souvent des gens marcher avec leurs chaussettes par-dessus leurs souliers.

Une fois que votre voiture a démarré, vous êtes censé regarder dans le rétroviseur et voir s'il y a quelqu'un qui s'approche avant de déboîter. Vous devez confronter ce qui est là : y a-t-il une voiture qui arrive ou pas ? Et cela provient aussi du fait de connaître la séquence correcte. Vous ne déboîter pas sans avoir regardé auparavant. Bon, j'ai vu des gens faire cela. Mais souvenez-vous d'une chose : en faisant cela, ils ne vont pas gagner le jeu de la vie, ou du moins pas très longtemps. Jusqu'ici, nous avons parlé de choses très simples que l'on fait tous les jours, mais vous ne savez pas, vous ne... je pars du principe que vous **savez** cela, mais vous ne voyez pas à quel point c'est un facteur important dans le jeu des conditions et dans leur application.

Donc, c'est déjà quelque chose que chacun essaie de faire dans le jeu. Imaginons maintenant qu'ils aient aussi la technologie pour le faire correctement à 100%, tout le temps, ou tout près de cela, 99 ou 98%, je pense que c'est déjà bien assez. Vous voyez comment ils iraient bien ? Imaginez combien de gains et quel plaisir ils auraient, et l'acceptation qu'ils obtiendraient dans le jeu !

Regardons cela, disons du point de vue du cas, de l'audition ou du C/Sing. Qu'est-ce que vous êtes, qu'est-ce que vous êtes **vraiment** en train de manier quand vous commencez votre audition et que vous commencez à avoir des cognitions et certaines de ces choses maniées ? Qu'est-ce que vous faites ? Vous êtes en train de manier des conditions dans lesquelles vous étiez bloqués – et que vous aviez encore parce que vous ne les aviez jamais confrontées et vous ne connaissiez pas la séquence correcte de ce qui s'était passé ou ce qui avait été fait à ce moment-là, vous pourriez donc dire : « OK, maintenant je comprends que je n'ai plus besoin de le maintenir là. »

C'est pourquoi, quand j'entraîne des C/Ses, je leur dis qu'ils peuvent voir un cas simplement comme un cumul de tous les cycles incomplets qu'une personne a rencontrés dans le jeu, et s'assurer qu'elle les termine. Vous voyez ? Bien, regardons cela un peu plus en détail encore, parce que chacun fait cela. Nous avons :

(Il écrit sur le tableau)

Le cycle d'action dans le jeu

Commencer, manier, terminer

Vous avez déjà entendu parler du cycle d'action : commencer, changer, arrêter. Mais il y a encore d'autres cycles d'actions. Par exemple, il y en a un très vaste, comme : Créer, Survivre, Détruire, que les gens qui font la guerre au Moyen-Orient sont en train de pratiquer. Mais nous parlons ici du cycle normal **gagnant** dans le jeu. Le cycle **gagnant**. Donc, vous venez dans le jeu et devenez intéressé à cela, et vous désirez commencer quelque chose avec cela, et vous désirez le gérer et vous désirez le terminer.

Et vous pouvez faire cela aussi souvent que vous le désirez. Je crois que dans une de mes précédentes conférences, je vous avais parlé du comment est-il possible que des gens puissent apprécier la nourriture chaque fois qu'ils mangent, sans avoir d'overrun. C'est parce qu'ils font : commencer, manier et terminer avec la nourriture, et le lendemain, ils peuvent refaire la même chose. On pourrait dire la même chose au sujet du sexe. Dans toutes les relations de Deuxième Dynamique, les gens aiment commencer, manier et terminer chaque action sexuelle. Vous pouvez faire cela autant de fois que vous le désirez.

Maintenant, regardons l'autre côté de la pièce, et d'où proviennent le cas ou les problèmes. Donc, nous avons :

(Il écrit sur le tableau)

Ne peut pas, ou ne veut pas

Commencer, Manier, Terminer

Regardons cela de plus près. Chacune des choses mentionnées peut vous donner un problème qui restera bloqué jusqu'à ce que vous le résolviez, ou que quelqu'un vous aide à le résoudre. Quelqu'un tombe amoureux d'une autre personne et ils vont avoir du sexe ensemble, et ils ne peuvent pas commencer. Ils ont une considération à ce sujet et ils disent : non, nous n'**allons pas** commencer. Oui, comme mentionné un « ne peut pas manier », ou « ne veut pas manier », ou « ne peut pas terminer » ou « ne veut pas terminer ». Vous savez, les médecins et les psychiatres se font beaucoup d'argent avec les gens qui ne peuvent pas faire ces choses sur la Deuxième Dynamique, ou dans leur vie, etc. Les relations interpersonnelles.

Ce qui arrive le plus couramment : seule une combinaison est nécessaire pour gâcher un cycle entier. Ils commencent leur relation, OK. Ils manient des choses et d'autres et ont une bonne relation de 2D. Mais à un moment, un des deux désire terminer le cycle, le cycle complet de leur relation, pas seulement une des choses commencées, et il le veut plus rapidement que l'autre le désire.

Donc, nous disons que la première personne aimerait le terminer là (il dessine une Piste du Temps sur le tableau) et l'autre désire continuer et le terminer quelque part plus tard dans le futur, quand ils mourront ou quelque chose d'autre. Vous avez maintenant le problème des cas de divorce, des Ruptures d'ARC dans le mariage, les maris qui disparaissent, qui abandonnent leurs enfants, tous ces genres de problème. *Ouahh !!!*

Vous pourriez dire la même chose au sujet de l'alimentation. Le cycle entier du manger est que l'énergie de la nourriture arrive dans le corps et que les déchets sortent du corps. Maintenant, imaginez que ce cycle ne puisse pas être terminé. Vous aurez une horde de médecins faisant un paquet d'oseille, en essayant de faire en sorte que les gens finissent leurs cycles, vous savez, qu'ils mangent la nourriture correcte afin que l'énergie parvienne au corps et qu'ils essaient de trouver un moyen afin que les déchets puissent en sortir, vous savez, surtout quand ils mangent beaucoup de pâtes !!

Je connaissais une fille qui m'a dit, une fois que nous étions proches l'un de l'autre : « Je dois t'avouer que je n'ai pas été à la selle depuis trois mois. » Et elle mangeait énormément de pâtes ! Et j'ai essayé de tirer cela au clair et j'ai dit une blague : « Eh ben ! Mon Dieu ! Je ferais mieux de sortir de la pièce au plus vite avant que tu n'explores !! » On a bien ri. Vous pouvez imaginer avec la m..... sur tous les murs et le reste... ! Je lui ai fait faire

une diète préconisée par Ron, prendre beaucoup de céréales, du son, et des choses dans ce genre, ce qui finalement eu de l'effet. Pas besoin de laxatifs puissants, mais simplement un bon nettoyage. Quelque temps plus tard, notre relation était terminée dans un commun accord – nous étions d'accord de terminer complètement le cycle de notre relation – et elle continua le Pont dans une autre Ron's Org. Quelque temps plus tard, le C/S de cette Org m'a appelé pour me dire : « Tu sais, cette condition d'alors, elle est à nouveau dedans, elle ne mange plus de céréales et le reste, mais à nouveau des pâtes en grande quantité. »

Ce que nous voyons là, c'est qu'avec mon aide, j'avais réussi à lui faire terminer le cycle du manger. Mais elle ne pouvait pas, par elle-même, confronter ce qui était là et faire la séquence correcte. En d'autres termes, elle n'était pas consciente de la condition, ou si elle en **était** consciente, elle n'était pas consciente que le maniement était le maniement. Donc, elle ne pouvait pas s'améliorer. OK ? Ainsi, son état de santé, la santé de son corps, et le petit ventre qui se gonflait, ses intestins se dilatant avec cette nourriture, lui donnait une perte dans la vie.

Donc, ces deux choses sont très importantes : connaître, ou confronter la condition et connaître la séquence correcte pour la manier. Par « séquence », je veux dire quelque chose que vous commencez, que vous maniez et que vous terminez. Et il est peut-être nécessaire de faire plusieurs séquences jusqu'à ce que tout soit correct.

Prenons à nouveau la voiture. Vous pouvez prendre la clef, vous pouvez l'introduire dans le contact et la faire se trémousser, pour la manier, mais la voiture ne va pas démarrer. Vous pouvez la tourner d'un cran, mais elle ne démarrera toujours pas. Vous avez donc commencé le cycle, vous avez manié quelque chose, mais vous n'avez pas tourné la clef jusqu'au troisième cran où le moteur fait *rhrhrhrhrhrhrhrh* afin de pouvoir terminer le cycle et faire à ce que le moteur soit mis en route. (*CBR a un problème avec le stylo-feutre.*) C'est quoi son problème ? Il ne termine pas son boulot... *aaah* voilà, ça vient... la condition était qu'il commençait à sécher, alors j'ai remis le capuchon, c'est le maniement pour qu'il ne sèche pas. Quand je le tiens dans la main et fait de grands mouvements, je l'assèche, il faudrait donc que je le fasse, mais avec le capuchon... donc vous voyez, j'ai appris quelque chose ici. Sinon, pas de survie, ou une mauvaise condition du stylo-feutre : il ne fonctionne plus. Et il vous vient à l'idée : « On devrait le jeter, il ne fonctionne plus ! », vous voyez ?

Ce que je vous dis donc ici c'est : vous commencez, vous essayez de manier, vous commencez, vous essayez de manier, et vous n'y arrivez pas... bon, maintenant il a fonctionné, mais un moment non, alors vous ramassez le tout et vous le jetez. C'est comme cela que vous terminez le cycle. Et ça, c'est un des problèmes principal dans le jeu. La non-utilisation, ou le « jeté », se débarrasser de choses qui semblent ne plus fonctionner ou qui ne sont plus utiles. Regardez tous les documentaires que l'on voit actuellement à la TV et dans la presse au sujet de l'environnement. La pollution et toutes ces choses. Tout cela, ce ne sont que des choses qui ont été jetées sans y prendre soin, sans les manier vraiment, sans terminer le cycle avec. Ils commencent maintenant à faire quelques maniements avec. Vous pouvez acheter du papier recyclé. Vous pouvez utiliser du gaz, qui est produit à partir de déchets, pour faire avancer votre voiture. Depuis des centaines d'années, les paysans savent que si vous prenez toutes les déjections des animaux et que vous les mettez sur les champs, cela va aider à leur fertilisation. Vous ne vous en débarrassez pas, simplement. Supposez... je pense même que vous pourriez vous faire à l'idée, que l'Univers MEST entier a peut-être passé à travers un de ces cycles et qu'il est simplement la décharge de tous les déchets d'autres jeux.

C'est pourquoi, en tant qu'êtres spirituels ou OTs, nous ne pouvons pas vraiment entrer en bonne communication avec lui, car c'est très très compliqué de le manier vu que vous l'avez jeté et que vous ne l'utilisez plus. Parce que c'est un désordre complètement confus. Vous voyez ?

Vous pouvez voir cela dans une des plus vieilles démonstrations de Ron, souvenez-vous : le « faites un mock-up d'un chat. » Il posait la question au type : « Vous voyez le chat ? » Le type disait : « Oui. » Et ensuite, Ron disait : « Bien, qui est en train de le regarder ? » Et le type disait : « C'est moi. » C'était ce que LRH utilisait pour faire faire une différence entre une personne et son corps. C'était son petit truc, vous voyez, il faisait qu'un type fasse un mock-up d'un chat. Mais en fait, il aurait pu aussi lui dire : « OK, vous avez fait cela, maintenant regardez-le encore une fois et réalisez que c'est vous qui l'avez créé. » Et cela disparaît. Il avait donc fait un cycle complet avec. Et ce qui est très intéressant est : qu'est-ce que nous trouvons, sur les Niveaux Inférieurs, dans des engrammes ? Nous trouvons des images mentales qui sont toujours là. Des images de moments de douleur, d'inconscience, de tons bas, de secondaires – souvenez-vous, elles étaient enregistrées dans des moments de contrainte, de douleur, d'inconscience – ainsi, le joueur, la personne dans le jeu, n'avait pas confronté ce que c'était parce qu'elle avait trop de douleur et trop d'inconscience, elle n'avait pas confronté ce que c'était, et elle ne connaissait pas la séquence correcte, ainsi elle ne pouvait pas faire le cycle complet avec – elle ne pouvait pas commencer, elle ne pouvait pas manier et ne pouvait pas terminer ce mock-up de cet incident.

Vous avez donc dû la prendre en audition, pour la faire y retourner et faire les choses correctement : « Va au début de cet incident. Traverse cet incident et dis-moi ce que tu vois. » Plusieurs fois de suite, jusqu'à ce qu'elle obtienne tout le savoir à son sujet, ce qui était vraiment là à ce moment-là, et quelle était la véritable séquence, et puis *pffff* ! Elle l'a terminé. Alors, qu'est-ce qu'elle a fait là ? Elle a confronté une situation non maniée ! Vous voyez maintenant pourquoi je peux dire que les cas de la plupart des gens comme ne sont que des cycles incomplets de maniement de conditions dans la vie, ou dans leur passé. Vous voyez ? Tout s'emboîte, non ?

Mais c'est une application de cela avec l'audition. Nous aimerions maintenant voir ensemble comment manier cela dans la vie ? Comment reconnaître des conditions dans la vie et terminer le maniement ? Et obtenir une amélioration ?

Et maintenant, j'arrive à la partie non confrontable de cette conférence. Maintenant que vous avez tous été introduits aux mots et aux définitions, vous n'allez pas être trop fortement choqués vu que vous avez la connaissance. Mais tout ce sujet à un nom, c'est : l'**éthique**. (*Il parle au stylo-feutre...*) Allez mon vieux, écris cela, écris cela, écris cela, allez, allez... il n'a pas son éthique en place. C'est l'**éthique** ! L'**éthique personnelle**. L'éthique a toujours été **conçue** comme une chose personnelle. L'éthique en relation avec vous jouant le jeu.

Qu'est-ce qui est éthique dans le jeu ? C'est :

La terminaison des cycles d'action, la confrontation de ce qui est, et connaître la séquence correcte en fonction des règles et des accords du jeu.

Si vous avez un jeu où chacun a ses propres possessions sur la Première Dynamique, et il y a un accord commun que ce sont vos choses et que celles-là c'est les miennes, et chaque personne a ses propres choses, alors, si je viens ici et je prends cette sacoche, ce n'est

pas éthique, non ? Ce n'est pas la mienne. Vous imaginez comment vous vous sentez quand quelqu'un cambriole votre voiture, pendant que vous êtes parqué en Italie, et votre radio disparaît ? Vous voyez ce que je veux dire ? Ce n'est pas éthique.

Vous le savez. J'entends, vous **le savez**. « Hé ! Ce ne sont pas les règles du jeu. Je n'aime pas ça ! *Ach !* » Oh, juste en passant, quelle **est** la voie correcte pour se débarrasser de quelque chose que vous ne désirez plus ? Vous pouvez le **vendre**. Ou vous pouvez le **donner** à quelqu'un, peut-être à votre enfant, qui a une nouvelle voiture, mais il n'a pas de radio dedans, et vous lui donnez celle-là, puis vous en achetez une autre pour vous. Mais ça c'est un changement **officiel**, ou un commencement, maniement et terminaison du cycle, au sujet de la possession. C'est à moi, maintenant c'est à toi. Et voilà ! On a là un échange, ou bien un cadeau. Ces choses sont déjà dans le jeu.

Ces conditions, ces règles, elles existent. Chaque pays a ses lois au sujet du vol, au sujet de prendre la vie de quelqu'un qui ne veut pas la perdre ! Je sais qu'en Suisse, les gens obéissent très bien et ils s'arrangent afin que les choses soient faites de bonne manière, de manière civilisée. Mais vous avez certains pays – ou certaines villes – en Europe, ou dans le monde, où immédiatement toute votre attention et tout votre jeu est de protéger ce que vous avez. Vous n'avez aucun plaisir, et vous n'avez pas d'expansion sur d'autres Dynamiques, et vous ne faites pas d'outflow, parce que vous êtes toujours en train d'avoir l'œil sur votre voiture. Ou bien d'être sûr de toujours savoir où est votre porte-monnaie, afin que personne ne puisse le voler.

Vous savez comme les Italiens adorent leurs pâtes, leurs repas de spaghettis. Une fois, à Rome, je suis entré dans un restaurant avec un ami. Une fois la porte passée, j'ai remarqué qu'il y avait un portemanteau placé de telle façon que tout le monde puisse contrôler que personne n'était en train de partir avec le sien, mais à côté, il y avait une énorme étagère en métal et je me suis demandé à quoi elle pouvait bien servir. Et je me le demandais toujours après m'être assis et avoir commencé à causer avec mon ami. Comme on était arrivé un peu tôt, le restaurant commençait seulement à se remplir. Et je me suis rendu compte, que quelques clients, en entrant, portaient quelque chose de très lourd. Le plus lourd était habituellement dans la main droite, c'était la batterie de leur voiture. Et ils la mettaient sur l'étagère. Et tout le monde dans le restaurant pouvait la voir.

L'autre chose était qu'habituellement, ils emmenaient aussi la radio de leur voiture. Mais ils ne faisaient pas confiance à l'étagère, non, ils la prenaient avec eux à leur table. Et c'était la seule façon pour eux de pouvoir apprécier leurs spaghettis ! Et ainsi ne pas avoir le souci si quelqu'un n'était pas en train de leur voler leur radio ou même leur voiture. C'est vraiment vrai, cela s'est passé cinq, non il y a environ dix ans. C'est dingue ! Vous voyez là ce que des gens doivent faire afin de protéger leurs possessions sur la Première Dynamique. A certains endroits, juste pour pouvoir apprécier un bon repas et avoir un peu de temps pour parler avec leur terminal de Seconde Dynamique, ou autre, sans avoir à se faire de soucis, sans être obligé de retomber sur leur Première Dynamique.

Vous commencez donc à voir, quand les gens enfreignent les règles dans le jeu et quand ils n'appliquent pas les bonnes conditions, ou s'ils se trouvent sur une qui est basse et ne la manient pas, et ensuite, ils deviennent criminels et le reste du jeu commence à être aberré. Vous voyez, l'aberration est contagieuse. Et cela provient de ce que nous parlions dans la conférence sur les Dynamiques : l'interférence dans le jeu existant. Des gens viennent dans le jeu, ou bien ils recrutent des gens dans le jeu dans le seul but de transgresser les règles. Et

pour mettre en désordre les accords, et les changer à tour de bras, afin que tout le monde devienne confus, etc. Ou pour que les gens deviennent effet des interférences. Par conséquent, ils sont contrôlé par le biais des interférences.

Je vais maintenant vous donner un petit exemple de... comment cela est fait même par les meilleures personnes dans le domaine administratif, et en changeant vos accords, en changeant votre niveau de conscience de ce qui est, votre confrontation, de ce qu'est le jeu, dans la direction de ce qu'ils désirent. De là, beaucoup, beaucoup, beaucoup de violations et de transgressions des règles se produisent. Je vais vous donner quelques exemples, parce que j'aimerais que vous voyiez cela d'un point de vue de Troisième et Quatrième Dynamiques.

(Il écrit sur le tableau)

a) **900 – 1200 après J.C. : Les Croisades.**

Ce qu'on a appelé les Croisades...

b) **Suivies de l'Inquisition.**

Bon, on ne va pas blâmer quelqu'un pour cela, vraiment, mais c'était l'Eglise Catholique Romaine qui a fait tout ça. Ou quelqu'un là-bas était une véritable personne interférant dans le jeu. Bien, et qu'est-ce qu'ils ont fait ? Ils ont transmis au public le concept de cela :

(Il écrit sur le tableau)

Ceci est la vérité. La volonté de Dieu.

Tous les autres...

Tout autre croyance = hérésie.

Donc, maintenant, si (la condition)...

Si vous êtes un hérétique, nous pouvons vous tuer et prendre vos possessions.

Ils ont collé cela dans le jeu, et, à la même époque, il existait une autre religion importante appelée l'Islam. Eux aussi avaient les **mêmes données** ! Les mêmes ! Sauf qu'ils avaient encore en plus :

(Il écrit sur le tableau)

Et nous qui le faisons...

... j'entends (*en montrant le tableau*) : « ...vous tuer et prendre vos possessions » - « et nous qui le faisons... »

...irons au Ciel, ou au Paradis.

Et, bien entendu, avant cela un autre postulat avait été mis ici, ou une croyance qu'il n'y a que deux voies où vous pouvez aller : quand vous mourrez, vous pouvez aller soit au ciel, soit en enfer, et c'était cela l'**amélioration**.

Les deux côtés avaient cette croyance. Ils la propageaient partout où ils le pouvaient. Il existait beaucoup d'interférences dans le jeu. Qu'est-ce qui s'est passé ? Des milliers, des centaines de milliers, même des millions de personnes furent tuées. Et toutes leurs possessions furent confisquées. Mais cela ne s'est pas arrêté là, car petit à petit les Croisades sont

devenues impopulaires ou trop chères. Il ne restait plus rien à voler, vous voyez. Alors, ils ont commencé à faire une Inquisition en Europe, afin de s'assurer que **personne** ne dise quoi que ce soit contre la « vérité » entre guillemets ! Et quelques autres milliers de personnes furent tuées et leurs possessions saisies. Vous vous imaginez vivre durant cette période ? Vous n'aviez pas vraiment beaucoup de chances d'agrandir vos Dynamiques. Rappelez-vous comment les familles se protégeaient, les familles nobles ou bourgeoises ? Elles promettaient de donner un fils ou une fille de chaque génération à **l'Eglise**, d'en faire partie, afin d'être protégées. C'était donc une forme de chantage ou de protectionnisme. Tout cela étant bien entendu fort éloigné d'un jeu correct d'échange, de production, d'accorder l'être et leurs Dynamiques aux autres.

Et après cela, l'Age des Ténèbres – 1100-1400 ou 1500. Et encore d'autres paquets de mensonges très intéressants sont arrivés dans le jeu.

(Il écrit sur le tableau)

Je mets donc (en se référant au sommaire mentionné auparavant sur le tableau) :

L'Eglise de Rome, et

l'islam

Ils ont fait celui-là, et maintenant nous avons :

l'Espagne

Regardons maintenant l'Espagne. C'était en :

(Il écrit sur le tableau)

... 1500-1600.

Après la découverte de l'Amérique en 1492, un grand nombre de nobles espagnols, ainsi que d'autres gens, même des gens d'Eglise, partirent vers le Nouveau Monde. Peut-être que vous n'avez pas étudié l'histoire de l'Amérique (je n'entends pas l'histoire des USA, mais de l'Amérique entière, du nord et du sud), mais il y a eu beaucoup, disons, d'accords hors-jeu, qui ont été faits et appliqués par les Espagnols. Les Portugais aussi, jusqu'à un certain degré, mais particulièrement les Espagnols.

Et les gens d'Eglise ont amené là-bas la même chose. Les nobles travaillaient sans cesse avec eux. Quiconque ne se convertirait pas à la religion chrétienne serait remis entre les mains des Conquistadores. Vous savez, les Pizarro, Cortez, Ponce de León, tous ces types. Ils avaient ensuite tous les droits accordés par l'Eglise d'aller là-bas et de tous les tuer, prendre tout leur or et les faire disparaître. En retour, ils devaient donner un certain pourcentage, 10% ou même jusqu'à 40%, à l'Eglise, en plus de prendre leurs terres, évidemment.

Regardons les Espagnols, car nous savons maintenant, qu'ils recherchaient deux choses précises. Les Indiens le découvrirent d'ailleurs très rapidement et ils poussèrent les Espagnols à aller toujours plus loin dans le pays en leur parlant seulement de cela. Ces deux boutons que les Espagnols avaient et que les Indiens découvrirent rapidement étaient :

(Il écrit sur le tableau)

L'or, et

la Fontaine de Jouvence

Savez-vous que la plus grande partie de l'Amérique, les USA et tout le Mexique et le plus gros de l'Amérique du Sud, a été exploré par les Conquistadores espagnols uniquement pour trouver ces deux choses ? C'est vrai. Ils n'y ont pas été, comme les explorateurs d'aujourd'hui, par exemple, dans l'Antarctique juste pour voir ce qu'y s'y trouve, ou bien monter sur l'Everest uniquement parce que personne ne l'a fait auparavant. Non, toutes les explorations des Espagnols avaient affaire avec trouver de l'or ou la Fontaine de Jouvence. Ils ont voyagé et sont passés à travers des épreuves incroyables, des milliers de kilomètres à travers tout le continent d'Amérique, juste pour ces deux choses, et aussi parce que les Indiens leur disaient : « Oui, oui, c'est par là-bas ! » Ils ne voulaient plus être volés, alors ils leur disaient qu'il y avait encore plus de choses « par là-bas au loin ». El-Dorado, qu'ils l'appelaient : la Cité d'Or. Ce sont les deux voies que l'Espagne a utilisées comme règles de leur jeu leur permettant de détruire toutes les Dynamiques des autres.

Maintenant, nous avons : *(il écrit sur le tableau)*

L'Angleterre, 1700-1850.

Nous parlons là des plus grandes puissances dans le monde d'alors. Il existait aussi d'autres scénarios, mais ceux-là étaient les plus grands. Et voici les données sur lesquelles ils travaillaient, c'était les « règles » qu'ils suivaient. Et l'Angleterre a travaillé sur cette base assez longtemps, elles étaient un petit peu plus près du véritable jeu, ils n'ont pas eu trop de problèmes.

(Il écrit sur le tableau)

Esclavage total ou partiel, plus commerce.

Le commerce mondial, je devrais dire. Vous vous souvenez de ces clipper (ancien voilier de fort tonnage, aux formes minces et de vitesse élevée, NDT), ils contrôlaient les mers avec, ils avaient tous les bateaux rapides, etc., les voiliers très rapides. Ils allaient donc dans les pays pauvres, les pays du Tiers Monde : l'Inde, l'Extrême-Orient, etc. Et ils y installaient leur administration sur une base d'esclavage partiel : « Aussi longtemps que vous faites ce que les Anglais vous disent de faire, il n'y aura pas de problème, mais si vous faites quoi que ce soit contre nous, on vous tue ! » Et en d'autres lieux, il y avait un esclavage administratif et économique, et ils prenaient les denrées produites, comme le thé de Chine, par exemple, et les herbes et les épices de l'Inde, l'opium, n'oubliez pas cela non plus. Ils embarquaient tout cela sur leurs bateaux et ils vogaient vers l'Europe pour les vendre, vendre à l'Espagne et à tous les pays du Nouveau Monde. Et ils avaient encore un autre commerce rapportant gros, avec les esclaves, depuis l'Afrique.

Et cela a produit la chose appelée... je me rappelle plus du nom exact qu'ils lui avaient donnée, mais c'était une sorte de triangle maritime très profitable. Si nous prenons l'Angleterre ici *(Il écrit sur le tableau, dessinant un triangle)*, on a donc l'**Angleterre**, l'**Afrique**, les **Indes Occidentales**. Les Indes Occidentales, les Caraïbes... c'était fantastique, regardez voir ces marges de bénéfiques ! Le bateau partait d'Angleterre avec juste quelques piles de chaînes dans la cale. Et puis un petit peu d'argent. Ils descendaient jusqu'en Afrique, où les Arabes avaient déjà rassemblés un grand nombre de Noirs depuis le milieu de l'Afrique afin de les vendre comme esclaves. Les Anglais dépensaient un peu d'argent pour les acheter aux Arabes et, en utilisant les chaînes prises dans les cales, ils les emmenaient ensuite jusque dans les Indes Occidentales, pour les vendre ensuite aux fermiers et aux propriétaires de plantations sur place ou répartis sur les côtes sud de l'Amérique, qui obtenaient par là de la

main-d'œuvre bon marché. Vous voyez ? Et ils utilisaient ensuite l'argent ou une partie de l'argent reçu pour les esclaves, afin d'acheter de la canne à sucre, du riz ou d'autres choses produites dans ces plantations. Ils faisaient donc à chaque fois un profit en vendant les esclaves, car le café, la canne à sucre, qu'ils ramenaient ensuite, leur coûtaient bien moins que ce qu'ils encaissaient pour les esclaves. Vous voyez ?

Et puis, ils retournaient en Angleterre... Oh! J'oubliais le coton, ils utilisaient aussi beaucoup d'esclaves pour récolter le coton... donc en rentrant en Angleterre, ils vendaient leur cargaison de sucre de canne afin de faire du rhum. Ils vendaient le coton aux filatures qui confectionnaient des habits, et comme les marchands venant des Indes Orientales leur amenaient du thé, ils vendaient leur café au reste de l'Europe. Et n'oublions pas le chocolat aussi ! Les bénéfices qu'ils faisaient étaient **astronomiques**. Ils avaient donc de l'esclavage partiel ou total, partiel à l'Est, total en Afrique, et le commerce avec les Indes Occidentales où ils faisaient beaucoup de bénéfice sur la vente des esclaves aussi. L'Angleterre devint la nation la plus puissante durant ces années, parce qu'ils rassemblaient tout ce commerce international, tout l'argent et les bénéfices. Mais beaucoup de gens ou une partie des gens, à cette époque, n'appréciaient pas cela, parce que, **à nouveau**, ce n'était pas le véritable jeu.

Vous voyez la progression là : croyance dans le pillage, et on peut vous tuer, et puis c'est or et Fontaine de Jouvence, et ils n'en tuent plus autant, puis nous avons : Ne les tuez pas du tout, faites-en des esclaves, faites de l'argent sur leur dos et faites du bénéfice sur le commerce, faites-les travailler là et faites-leur faire de l'argent pour vous.

Et nous arrivons à la Civilisation Moderne. Chouette progression que nous avons là ! Nous avons donc :

(Il écrit sur le tableau)

Contrainte administrative et économique, mais un peu de liberté pour les gens.

Vous avez remarqué que la plupart des pays ont aboli l'esclavage aujourd'hui. La plupart des pays ne vont plus en envahir d'autres et tuer leurs habitants, même si vous faites partie de leur Eglise. Ils autorisent les gens à avoir leurs propres possessions. Ils vous autorisent à faire cela... mais, il y a un mais ! Ils vous font subir une contrainte administrative et économique à la place des choses susmentionnées. Il y a bien sûr quelques-unes de ces choses qui sont utiles. Je veux dire par là qu'il est bien que des lois soient écrites contre certaines de ces mauvaises choses. Toutes les choses bonnes de cette civilisation moderne le sont parce qu'elles sont en harmonie avec le jeu véritable. Mais toutes les choses contre lesquelles les gens protestent et qu'ils n'apprécient pas vraiment, ne sont pas en harmonie avec les accords du jeu original.

Nous voyons donc ici : une contrainte économique sur laquelle il n'y a pas d'accord, comme des impôts excessifs, par exemple. Et puis qu'il vous faille avoir autant de papiers divers avant de pouvoir être un... quoi que ce soit ou pour pouvoir faire quoi que ce soit... ou pour avoir quoi que ce soit... Et quand ça devient trop, les gens protestent. Vous remarquez donc que cette évolution du maniement de comment on contrôle le monde est faite, pour ainsi dire, sur un gradient beaucoup plus doux aujourd'hui, afin que ne vous en rendiez pas compte.

Cela veut dire que l'inflation va graduellement vous faire baisser la valeur de votre argent, mais ce n'est qu'un ou quelques pourcent par année. Les impôts vont augmenter, bien sûr, tout le monde le sait, mais ils n'augmentent qu'un tout petit peu chaque année. Oui, il y

aura plus de papiers à remplir, une fois que le Marché Commun sera opérationnel, mais ils vont en rajouter un peu par-ci et un peu par-là, et puis à la fin tout le monde devra le faire.

Quelques pays ont déjà cela dans leur tradition, comme l'Espagne, par exemple, après la période susmentionnée, ils sont passés à un contrôle administratif de leurs sujets. Si vous désirez obtenir un permis de conduire là-bas, il faut tourner dans la ville, passer par quatre immeubles différents avant de pouvoir vraiment le recevoir. Ce n'est qu'un exemple d'une expérience incroyablement longue et ennuyeuse. Même, pour avoir ensuite des nouvelles plaques pour votre véhicule, cela prend encore au moins deux jours. Les gens engagent d'autres personnes pour faire ces démarches à leur place, et le gars leur téléphone quand il ne manque plus que leur signature à mettre à la fin du formulaire. Tout ce qui les intéresse, c'est le papier, le tampon et la signature, c'est tout ! Ils ne regardent pas vraiment ou ils ne le mettent pas vraiment à l'épreuve pour voir s'il est honnête ou s'il peut conduire une voiture ou non. Ça, cela ne les intéresse pas. Les gens protestent donc contre cela, car ce n'est pas vraiment le bon jeu. Il n'y a pas d'échange. Bien sûr qu'il faut payer le gouvernement pour qu'il le fasse, mais si vous le faites vous-mêmes, vous allez perdre deux jours de paie pour cela ! Vous voyez ? Donc vous avez le sentiment d'être, d'une certaine manière, hors échange. Ou bien, vous payez quelqu'un d'autre pour le faire à votre place. C'est un système stupéfiant ! En Allemagne, par contre, ils sont beaucoup plus rapides pour faire ce genre de choses.

Mais c'était juste un exemple comme les contraintes administratives ou économiques peuvent augmenter petit à petit et devenir détestables et pas appréciées du tout. Regardez maintenant les règlements de notre Marché Commun. Comment est-ce que des gens peuvent être intéressés à y participer ? Parce qu'ils leur promettent d'**enlever** quelques contraintes administratives ou économiques. Ils parlent de frontières ouvertes, de marché libre, et pas de longues files pour la paperasse quand vous voyagez et que vous devez présenter vos papiers, où les chauffeurs de camions doivent attendre parfois deux heures, ou même deux jours, jusqu'à ce que tout soit contrôlé. Cependant, cela n'est pas le cas. À part deux-trois endroits pour des raisons de Relation Publique. Par exemple, vous pouvez aller jusqu'à Strasbourg et passer la frontière entre la France et l'Allemagne librement. Mais c'est là qu'est le Parlement Européen pour le Marché Commun...ce n'est donc qu'une gentille action de Relations Publiques.

Mais à d'autres endroits, juste une centaine de kilomètres plus loin, entre l'Allemagne et la France, vous voyez les camions qui sont alignés les uns derrière les autres sur des kilomètres, les chauffeurs devant dormir dans leurs véhicules en attendant que tous les papiers soient remplis. Et souvenez-vous que les chauffeurs sont aussi payés pendant ce temps-là. Et quelle incidence cela aura sur les bénéficiaires de leurs entreprises ? Vous pouvez aussi être sûr qu'en 1992, vous entendrez parler d'une longue liste de nouvelles choses que vous devrez faire pour être dans le Marché Commun ! Plus de paperasseries, plus d'impôts, quelqu'un doit payer pour avoir tous ces politiciens et la bureaucratie qui l'accompagne. Il faudra donc de nouveaux impôts quelque part. L'idée était donc de faire que les gens travaillent, vous voyez, pas être des esclaves, non, non, il faut les faire travailler, leur faire faire de l'**argent**, mais ramassez-leur le reste. En d'autres termes, l'idée est : ne leur donnez pas le pouvoir de choix de : « Je paie les factures que je veux. » Vous devez donc payer les impôts – sur une base générale. Ils vous disent qu'ils vont construire de meilleures routes. Mais imaginez une

personne qui travaille, mais qui est handicapée, peut-être qu'elle a des difficultés visuelles, et qu'elle ne peut pas conduire de voitures. Eh bien, elle devra quand même payer ces impôts-là.

Vous avez donc ces différentes choses contre lesquelles les gens protestent : les règles, et les accords sur comment elles sont contrôlées. S'ils venaient maintenant avec une liste de : « C'est pour cela que nous allons payer des impôts, cliquez sur les cases où vous êtes d'accord de payer un pourcentage : pour vos écoles, pour ceci, pour cela, pour ceci », et puis ils arrivent avec « pour les **armes de guerre** » et là vous dites : « Non ! Je ne veux pas payer pour ça. » Vous voyez, là, ils ne veulent pas vous autoriser d'avoir le choix. Vous devez payer vos impôts et ils dépensent l'argent pour ce qu'ils désirent, eux. Aux USA, pendant des années durant la Guerre Froide, la moitié de l'argent des impôts de plus des deux cent millions d'Américains, la **moitié** de l'argent des impôts, était utilisée pour l'armée. Il n'y avait là aucun échange du tout pour le contribuable.

Nous en arrivons donc à cette idée ici : les conditions dans lesquelles vous vivez, sur les différentes Dynamiques.

Je suis en train d'essayer de vous amener à les confronter et à comprendre la séquence existante à travers l'histoire, cette méthode de contrôle qui, de certaines manières, va avec le jeu, et, dans certains cas, qui va à son encontre. Et pourquoi les gens ressentent qu'ils ne peuvent rien faire contre. Parce que c'est, souvenez-vous, Commencer, Manier, Terminer. Il n'existe aucune possibilité pour un individu, de lui-même, de faire quoi que ce soit pour manier et terminer ce cycle-là, même s'il commence.

Je veux dire par là, vous vous souvenez de la conférence que j'avais faite au sujet des OVNI's, car il y avait un ou deux types aux USA qui avaient commencé à rendre publiques les connexions du gouvernement américain avec des races d'extra-terrestres. Ils protestaient premièrement contre le fait que tout était tenu secret et deuxièmement parce que d'énormes sommes d'argent provenant des impôts avaient été utilisées pour construire des bases souterraines pour ces extra-terrestres. On supposait vivre dans une démocratie, un pays libre, où on savait ce qui était fait avec notre argent... et ils gardaient tout cela secret. Et si vous vous rappelez, le type qui était l'une des personnes principales de cette action, William Cooper, qui disait qu'ils avaient déjà essayé de l'assassiner deux ou trois fois, et qu'ils avaient aussi propagé l'idée qu'il devait être fou, et tout ce genre de choses. Ils avaient essayé de le faire taire, et en fait, ils ont utilisé la méthode d'un ancien scénario qui était simplement : tuez-le ! En d'autres termes, il était un hérétique moderne !

Mais probablement, l'un des plus grands hérétiques des temps modernes a été L. Ron Hubbard ! Parce qu'il a commencé à mettre à jour tous les mensonges qui étaient utilisés afin de contrôler les gens, comme par exemple la croyance qu'ils étaient des corps, qu'ils ne pouvaient pas s'améliorer, que leur intelligence ne pouvait pas s'améliorer, qui sont tous des **faits** scientifiquement reconnus ! Et aussi, que vous ne vivez qu'une fois, qui fait que quelqu'un va essayer d'obtenir tout ce qu'il peut pendant cette vie tout en sachant qu'il ne faut pas qu'il crée d'ennuis au gouvernement ou ils vont le tuer, vous voyez... toutes ces choses allaient exactement à l'encontre de ces scénarios de contrôle qui sont **toujours en train d'être utilisés aujourd'hui** ! Ils fonctionnent à un niveau très très caché et quelques fois à l'**opposé** de ce qui vous est enseigné comme vérité par la science ou à l'école, afin que vous le croyiez depuis le plus jeune âge toute votre vie durant.

Ce sont donc des conditions. Ce sont des situations existantes dans le jeu maintenant. Vous avez de la chance de vivre en Suisse, car elle a un des meilleurs rapports entre la vérité et les mensonges dans le jeu. Mais, comme je vais vous l'exposer après le repas, je désire vous dire ceci : cela n'a pas besoin d'être une affaire de chance. Ce n'est pas juste de la chance si les choses vont bien ou si elles vont mal. Cela a affaire principalement, sciemment ou non, avec le fait d'appliquer le **maniement correct** pour la condition qui **est présente**.

Le but du reste de la conférence après dîner sera de vous faire comprendre ce que sont les conditions, comment les reconnaître et comment faire la chose correcte pour les manier et les améliorer. La chose correcte est de savoir quelle condition est existante, et ensuite de faire **sciemment** la chose correcte afin de manier et d'améliorer et terminer la condition, pour améliorer le jeu.

OK ? Êtes-vous prêts à faire un peu de maniement sur votre dîner ? Oui ? Très bien ! J'ai terminé la première partie de cette conférence. Merci.

(Applaudissements)

Bienvenue à la deuxième partie de la conférence : « Améliorer les conditions dans la vie. »

Je vais vous donner une information qui va certainement surprendre la majorité d'entre vous. Vous avez certainement déjà entendu parler de la HCOPL de LRH sur les Conditions d'Éthique. Et beaucoup d'entre vous ayant été à l'Église ont dû vivre la mauvaise application de ces conditions à leurs dépens. En d'autres termes, elles n'avaient pas fonctionné pour vous. Ou bien vous avez senti des Charges Dépassées à leur sujet. Vous ne pouviez pas terminer le cycle. Cela ne vous avait pas aidé à confronter et à trouver la bonne séquence afin de manier la chose avec laquelle vous aviez des ennuis. Eh bien, une des raisons de cela est que l'utilisation des conditions est une aptitude individuelle, et c'est un engagement individuel dans le jeu. Donc personne ne devrait vous assigner une condition. C'est comme si on évaluait pour le joueur. Tout ce qu'ils devraient faire c'est vous aider à **trouver** la condition correcte. Celle, qui une fois appliquée, va manier et terminer le cycle de la condition dans laquelle vous vous trouvez. En d'autres termes qui va vous aider à améliorer votre vie.

C'est donc une chose très personnelle pour chaque individu dans le jeu. Toute cette affaire d'assigner et de dire : « Vous êtes ci ou ça » est en fait, dans la plupart des cas, sinon une évaluation, un faux item. C'est comme si on vous dit comment vous devriez jouer, alors que vous n'avez pas vraiment approuvé cette règle. Cependant, il y a encore un autre sujet dans ce domaine, qui **est** applicable quand une personne ne peut pas suivre les règles et ne désire pas s'améliorer, et cette chose est appelée : la **Justice**. C'est quand un groupe de gens, censés être dans le jeu, décident alors pour la personne de ce qui devrait être fait. C'est normalement **supposé** être basé sur les règles du jeu, dans le but d'une meilleure survie ou d'une amélioration de toutes les Dynamiques. Et comme je vous le mentionnais plus haut, on le retrouve dans les lois des différents pays sur cette planète. Comme je le disais, vous ne devriez pas voler un autre joueur dans le jeu, vous ne devriez pas prendre son corps ni sa vie, etc.

Dans la Zone Libre, les seules vraies affaires de Justice qui sont portées à votre attention sont les choses qui empêchent une personne ou d'autres gens de monter sur le Pont. C'est vraiment la chose pour laquelle on doit se faire du souci, car tout le reste peut être manié si les gens ont la possibilité de monter sur le Pont correctement. Mais c'est de la Justice, on pourrait dire aussi de la Justice éthique, fondée sur ce qu'est **notre** jeu. Nous essayons d'améliorer les joueurs dans le jeu et ils viennent chez nous pour recevoir des procédés d'audition afin de se rendre compte de quelques cycles qu'ils ont et de pouvoir les terminer, etc. Et c'est appelé audition et c'est ce que nous faisons. Juste en passant, c'est aussi la preuve que les gens désirent s'améliorer... ce qui est un des buts majeurs du jeu. Parce que si les gens ne désiraient pas s'améliorer, alors ils seraient toujours plus heureux, vous voyez ? S'ils désiraient ne pas s'améliorer, alors ils seraient heureux avec tous ces cycles non terminés les concernant et ils auraient donc beaucoup de gains de ne pas s'améliorer.

Mais nous ne parlons pas de cela, ce n'est pas le sujet de cette conférence. Le sujet de cette conférence est comment vous pouvez appliquer les conditions sur votre propre chemin, par votre propre observation et comment vous pouvez le faire dans la vie.

La première chose que j'ai à vous dire est que cela peut être un peu déroutant si vous ne connaissez pas ces...oh non ! Pas de nouveau ce stylo-feutre hors-éthique ! (*Il écrit avec difficulté sur le tableau*)...bien...

1. Les conditions peuvent être appliquées où vous avez un but ou un objectif dans la direction d'une scène idéale ou meilleure.

OK ? Nous savons que ce jeu comprend différentes Dynamiques, et j'ai déjà donné une conférence à leur sujet, il y en a au moins douze. On peut donc appliquer cette règle n°1 sur :

2. Les Dynamiques.

Mais vous pouvez avoir aussi plus d'un but ou objectif sur une Dynamique. Par exemple, sur votre Première Dynamique, vous désirez économiser assez d'argent pour pouvoir vous acheter une nouvelle voiture. Et vous désirez économiser assez d'argent pour pouvoir vous acheter une nouvelle maison. Vous pourriez appliquer les conditions à chacun de ces objectifs. Vous pourriez, oui. Ou vous pourriez les mettre ensemble dans un unique objectif : « finances. » Vous pourriez travailler à cet unique objectif : d'avoir assez d'argent pour pouvoir vous offrir ceci et cela. Vous voyez ? A nouveau, c'est **votre** décision sur quel objectif vous voulez les appliquer, ou observer et voir la séquence, et ensuite appliquer ces conditions. Je pense qu'à la fin de cette conférence, vous allez réaliser que vous feriez mieux de le faire, sinon, vous pourriez ne pas **arriver** à l'objectif ou au but ou à la scène idéale que vous désirez atteindre sur vos différentes Dynamiques.

Et la raison de cela est simplement celle-ci et c'est la donnée surprenante. Je ne pense pas que cela ait été déclaré aussi énergiquement avant, mais je vais le faire car j'ai découvert que c'est là et chacun ayant passé OT 16 sait que c'est là, dans ces jeux. Nous regardons l'univers tout entier faisant partie d'un jeu. Il y a peut-être eu d'autres jeux avant celui-là, où il y avait d'autres objectifs et d'autres buts. Il y a peut-être aussi eu des jeux **qui avaient été planifiés** de se passer, qui avaient d'autres objectifs et qui permettaient de comprendre d'autres choses. Souvenez-vous, je pense que c'était dans la conférence sur les Dynamiques, où je vous disais que ce qui vous fait **participer** à un jeu c'est : l'intérêt, l'intelligence et l'amélioration. Ce sont ces choses qui font qu'un jeu est une réussite, et aussi longtemps que

personne n'y vient dans le but de dissimuler les fondements du jeu, vous pourrez gagner. C'est ce qui s'est passé dans ce jeu-ci.

Aujourd'hui, nous avons mis à jour quelques-uns des vrais fondements. Car en faisant le Pont et en raison du travail de LRH, nous avons découvert quelques-uns des vrais fondements nous expliquant ce que ces jeux étaient supposés atteindre, et quelles améliorations vous étiez supposés ressentir.

Regardons cela de cette façon : si vous avez une entreprise, si vous faites des affaires, vous avez peut-être un objectif général à atteindre. Disons que vous êtes un laitier et vous désirez produire du lait de qualité pour les enfants de Suisse ou de votre canton. OK ? Vous auriez aussi des buts secondaires, comme par exemple d'avoir d'excellentes conditions d'hygiène pour le transport du lait, ou la propreté des bouteilles ou des briques en carton qui n'explorent pas si quelqu'un les laisse tomber par terre. Vous auriez, bien entendu, des contrôles de qualité afin d'assurer que rien de dangereux ne vienne dans votre lait, qu'il soit vraiment pur. Et puis vous auriez du personnel compétent dans votre laiterie et dans votre système de livraison, qui ne cassent pas les bouteilles ou laissent entrer une quelconque pollution dans le lait. Et tous ces buts secondaires contribuent au but général de la laiterie.

Vous voyez donc que vous pouvez avoir un objectif général et des buts secondaires. C'est très semblable à cela, vous pouvez avoir différents buts sur les Dynamiques. Mais ce que nous avons remarqué est que dans tout cela, l'intérêt du joueur est l'amélioration de n'importe quoi que cela puisse être :

(Il écrit sur le tableau)

1. Amélioration de la qualité du jeu, de thêta, de la vie, etc.

OK ? Dans chacun de ces jeux il se trouve une chose sous-jacente que vous êtes censés trouver, et utiliser. Vous êtes censés la trouver en observant ce qui se passe dans le jeu, vous êtes censés comprendre quelle en est la séquence, et, en d'autres termes, reconnaître la condition. Vous êtes censés ensuite réaliser, ou faire la cognition, que c'est ça sa condition, que c'est ça le maniement et que c'est ça la façon de finir avec succès ou de terminer en gagnant dans le jeu.

C'est presque comme ces histoires de pollution sur la planète. Si vous retournez environ cent ans en arrière, il y avait beaucoup moins de gens et ils n'avaient pas toutes les possibilités de mesures scientifiques que nous avons aujourd'hui. Donc, ils ne se préoccupaient pas trop quand ils jetaient des déchets dans le fleuve. Tout ça partait avec le courant et ils ne se préoccupaient pas non plus des autres cités qui venaient après sur le fleuve. Et s'ils avaient les premiers moteurs et autres, ils ne se faisaient pas de soucis au sujet de ce qu'elles rejetaient dans l'air non plus. Vous voyez, ils n'étaient pas connectés les uns aux autres.

Mais de nos jours, avec toutes les lignes de communications et les mesures scientifiques faites sur le plan mondial, il devient tout à coup très important de s'occuper de la préservation. En d'autres termes, ne pas laisser tous ces polluants arriver dans l'air en si grandes quantités, et essayer de recycler ces déchets, au lieu de les jeter. Vous voyez ce que je veux dire ? Simplement par la progression du jeu sur cette planète, la préservation des ressources et le maniement de la pollution deviennent tout à coup des choses importantes, autrement cela va faire du tort à la survie de chacun.

Ce dont je vais vous parler maintenant est même plus important, parce que c'était un des fondements du jeu sur lequel on avait été d'accord et qui est sous-jacent à ce jeu particulier. Je vous parle là d'un accord qui avait été fait dont cette chose serait une des parties de ce jeu-ci, qu'elle aurait cette importance et que nous devrions découvrir tout à son sujet. Et cet accord fut donné **avant** que le jeu commence. OK ?

C'est donc très très fondamental et très très important. C'est sous-jacent à tout ce qui concerne la vie. Et ça été rendu confus par toutes ces interférences et ainsi de suite. Alors, quelle était la chose fondamentale que chacun de nous était supposé apprendre ici dans cet univers de jeu particulier ? Et juste en passant, vous ne pouviez pas sortir du jeu, vous ne pouviez pas arriver à la fin de cette partie du jeu avant de l'avoir découvert. Vous voyez ? C'est comme dans un jeu où c'est à votre tour de faire quelque chose. Dans ces jeux de famille, si vous ne le faites pas, si vous ne bougez pas, si vous ne faites pas rouler les dés pour savoir de combien vous pouvez bouger, si vous ne prenez pas la prochaine carte, si vous n'achetez pas la petite maison là, que ce soit dans le jeu de Monopoly ou un autre jeu quelconque : vous ne pouvez pas bouger d'où vous êtes à moins que vous ne fassiez le prochain cycle.

Ce que vous êtes censés découvrir dans ce jeu, dans la vie, pas dans l'audition en particulier, mais dans la **vie** : vous étiez supposé découvrir la condition. La condition sur laquelle ce jeu est fondé. Et la formule de comment l'améliorer jusqu'à la prochaine condition au-dessus. Et si vous ne le faisiez pas, ou si vous étiez empêché par des interférences, vous retourneriez à la condition antérieure, en dessous. Vous comprendrez plus de choses à ce sujet durant la suite de cette conférence.

Je vais vous donner maintenant quelle condition vous étiez supposé découvrir dans ce jeu-ci. Elle est appelée – pour garder l'orientation, donnons-lui le numéro « zéro » - elle est appelée la Condition d'« Urgence ».

(Il écrit sur le tableau)

0. URGENCE

Elle vous donne le sentiment que... qu'il y a beaucoup d'excitation, beaucoup d'urgence, des gens bougent beaucoup et gèrent des choses, et quelle est cette condition, en fait ?

Elle signifie : **Les choses vont aller plus mal à moins que vous ne fassiez quelque chose à leur sujet.** Si on fait une statistique ou un graphique, cela ressemblerait à cela (*il dessine, sur le tableau, une statistique avec une ligne qui descend graduellement*). Ce serait une ligne qui descend lentement. Même si elle restait à niveau, elle commencerait à descendre, car rien ne serait fait pour la maintenir. Jetons un coup d'œil au graphique, ainsi vous pouvez le comprendre dans votre vie. (*pointe sur la ligne qui descend*) Ceci est le temps qui s'écoule là, et ceci est l'amélioration. Vous voyez donc que, alors que le temps passe, il y a soit pas d'amélioration, soit cela empire. La pente descendante.

Regardons d'abord cela par rapport à l'audition. Cela voudrait dire que vous n'obtenez pas de gains ou que vous commencez à sentir que vous les perdez. Ou vous ne recevez aucune audition, cela voudrait dire que vous commencez à être submergé par la vie, toujours plus chaque année passant. Ou si je reprends ces types dont je parlais tout à l'heure, ceux de ces

groupes de contrôle de vos lignes administratives et économiques, ils s'arrangent pour que vous ayez chaque année un peu moins d'argent pour vous. Ou si nous prenons le contexte de la santé, votre corps n'est plus en très bon état, ou vous êtes moins actifs, ou vous ne pouvez plus faire de ski du tout, chaque année vous perdez un peu de vos capacités. Vous voyez ? Vous étiez censés découvrir la raison de tout cela et comment le manier.

Nous savons aujourd'hui que la science, la médecine, le gouvernement ne l'ont certainement pas encore découvert, ou ils en gardent le secret. Les gens deviennent vieux et meurent. Vous achetez une nouvelle voiture et, petit à petit, elle se dégrade et vous devez la donner à la casse. Vous continuez à avoir moins de puissance d'achat chaque année, car votre argent perd de sa valeur. Dans toujours plus de domaines, nous avons de plus en plus de confusion dans le monde chaque année. Vous étiez habitué à voir comme tout était stable, particulièrement en Suisse, mais maintenant il existe différentes choses, comme le Marché Commun, les problèmes économiques et même des activités terroristes qui influencent notre civilisation. Il n'y a pas si longtemps, il était plutôt sûr de vivre dans les villes, on pouvait laisser les portes ouvertes et les voitures parkées dans la rue, mais **aujourd'hui**... vous retrouverez peut-être votre voiture sans radio, ou quelqu'un cambriolera votre maison ou vous serez peut-être agressé dans la rue par un drogué. Ou bien en tant qu'instituteur, vous remarquerez que les enfants d'aujourd'hui regardent de plus en plus de violences à la TV, qu'ils commencent tôt leurs expériences avec la drogue, et que leurs capacités mentales se dégradent.

Ce sont tous des exemples et ils existent aujourd'hui. Alors pourquoi est-ce que personne n'a vu cela et a trouvé la formule pour le changer ? Il y a des gens qui ont tendance à faire mieux dans certaines régions que dans d'autres et vous en voyez qui arrivent à surmonter cela dans certaines régions du monde, mais **pas partout**. Il y a des gens qui se sont rapprochés de la médecine naturelle et ils se sentent mieux, pour quelque temps, et puis ils ne vivent quand même pas beaucoup plus vieux. Ils n'ont donc pas découvert toute l'histoire. Peut-être que des fois, ils ont fait la chose juste accidentellement. Il y a des gens qui ont travaillé dur, ils ont eu deux jobs en même temps, peut-être qu'ils ont encore fait des investissements bien placés et émergent au-dessus du scénario économique – pendant un certain temps. Certaines personnes ont gardé les bonnes vieilles traditions, ils se sont assurés que leurs enfants ne vont pas être en contact avec des criminels ou avec les drogues, qu'ils travaillent bien à l'école et même mieux. Mais si vous leur demandez : « Quelle condition avez-vous vue, quelle est la formule que vous avez appliquée ? » Ils diront : « *Euh*... je savais que je devais le faire comme ça... » Mais en fait, ils ne savent pas vraiment.

Pour savoir ce que c'est vraiment, vous devez savoir quel est le jeu véritable. Le jeu véritable des Dynamiques. Et le véritable jeu que les joueurs voulaient créer sur ces Dynamiques, quels buts ils avaient. S'ils ne savent pas vraiment ça, alors ils vont peut-être essayer de suivre les gens créant les interférences, et ils penseront qu'ils sont en train de gagner car ils **doivent** avoir la bonne formule, et donc ils les **copient**, vous voyez ? Ils se disent : « Eh bien, les types qui vendent de la drogue se font un paquet d'argent, alors je vais aller aussi vendre des drogues. » Mais ils portent atteinte à la santé spirituelle et physique d'autres gens à qui ils vendent ces drogues, ce qui provoque un désaccord ou une Rupture d'ARC sur ces Dynamiques, là, qui sont censées être améliorées par chacun. Ils font donc ainsi de l'argent pendant un certain temps, et ils arrivent à vaincre le scénario économique. La prochaine étape, peut être qu'ils vont se faire arrêter par la police, perdre leur liberté, ou pire

encore, ils se joignent à d'autres vendeurs de drogues, à plus grande échelle, et ils se font tuer, car ils sont devenus des concurrents. Ou bien ils découvrent un jour, que du fait qu'ils ont eu toujours différentes drogues à disposition tout le temps, leurs enfants ont commencé à en prendre, et ils pensent que c'est OK, ce qui les fait encore plus descendre. Et puis finalement, ils se retrouvent eux-mêmes à prendre des drogues et expérimentent toute l'aliénation et les difficultés mentales qui y sont associées, pour finir complètement psychotiques. Il est donc clair que cela n'est vraiment pas la bonne formule.

Et maintenant, les types qui font marcher ces scénarios, est-ce qu'ils ont, eux, la bonne formule ?

Ils ont encore le problème du corps qui vieillit. Ils n'ont pas encore trouvé la solution pour cela, alors ils prennent simplement un autre corps. Ils gardent bien secret, envers quiconque, le comment et le fait qu'ils vont d'un corps à un autre à la fin de leur vie, et c'est le seul secret qu'ils ont, et ils continuent de cette manière. C'est vraiment le secret mystérieux de l'histoire de cette planète, mais ça a toujours été un secret en dehors de cette planète, comment garder le contrôle sur les gens : vous maintenez vos lignes de contrôle sur plusieurs vies. Ils ont de petits groupes de sociétés secrètes qui s'en occupent. Et ils s'assurent que personne dans le système d'éducation terrien n'entende jamais rien à ce sujet. En fait, ils n'ont pas vraiment la formule, car ils gardent cela secret, et il est clair que dans chaque jeu, vous désirez que les autres puissent aussi gagner, ou alors vous n'allez pas gagner sur vos Dynamiques.

Donc, avec ces quelques exemples, qu'avons-nous relevé comme faisant partie de cette condition qui descend gentiment ? Nous avons ce type qui pouvait vaincre le scénario économique en améliorant sa condition financière en travaillant plus durement, ou en prenant un job supplémentaire, tant qu'il ne se mettait pas à vendre des drogues. Donc, on peut faire quelque chose avec cela :

(Il écrit sur le tableau)

Production

Ce n'est pas encore la formule, ce sont juste les composants de cette condition. Prenons maintenant l'autre type, celui qui s'est mis à vendre des drogues, etc., ou qui imitait le criminel, il est devenu hors-éthique, il ne supportait plus les Dynamiques et il est donc hors-éthique, OK ? L'éthique a donc quelque chose à voir avec cela :

(Il écrit sur le tableau)

Éthique

Et nous savons aussi qu'un instituteur ou des parents peuvent promouvoir de bons conseils aux enfants afin qu'ils aient du succès à l'école. On pourrait donc prendre cela comme une idée de promotion ou une idée de communication :

(Il écrit sur le tableau)

Promouvoir / Communiquer

Et nous remarquons que tous ces gens étaient dans un état qui avait l'air de cela (et il montre sur le tableau la ligne descendante) ; ils devaient donc **trouver du temps** pour faire quelque chose d'autre afin de manier cela. Vous remarquez cela aussi ? Ils devaient **changer**.

Ils devaient trouver du temps pour faire plus de choses afin de vaincre cette tendance à la baisse. Ils devaient donc :

(Il écrit sur le tableau)

Économiser

Du temps et sur les dépenses. Car rappelez-vous, l'argent n'a plus le même pouvoir d'achat et ils devaient avoir du temps afin d'enseigner aux enfants les bonnes façons de faire les choses. Donc, nous avons là, économiser...

...du temps et de l'argent

Et il fallait aussi qu'ils changent quelque chose. Ils devaient faire quelque chose de nouveau qu'ils ne faisaient pas auparavant :

(Il écrit sur le tableau)

Changer la base d'opération.

Faire quelque chose de nouveau qui ait du succès et qui manie cette situation. Eh bien, en fait, Ron nous a déjà donné la formule fondée sur cette analyse, qui est exactement ce que je viens de vous donner. La formule est, si vous l'analysez un peu :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Promouvoir ou Produire.

Et cela signifie, dans la bonne zone. J'entends, qui s'aligne avec les Dynamiques, etc. : un bon produit, meilleure qualité, une bonne communication au sujet du service ou du produit que vous pouvez fournir, ou une communication, par exemple avec vos enfants afin d'assurer qu'ils suivent la bonne voie. Vous voyez, Ron nous a donné cela en séquence de telle manière que si vous le faites selon la séquence correcte, vous aurez alors facilement du succès.

Prenons une entreprise, par exemple. Vous pouvez trouver de nouveaux clients pour augmenter le volume de vos ventes. Vous pouvez produire un produit de meilleure qualité qui plaît à plus de gens, et par exemple, si c'était de l'argent (*il montre le tableau*), alors vous pouvez stopper sa descente et l'amener à nouveau vers le haut. Vous voyez ? Dans plusieurs communautés, ils forment des groupes d'instructeurs afin de montrer aux enfants à quel point les drogues sont mauvaises et ils essaient aussi, grâce à des classes spéciales, de leur faire mieux comprendre pourquoi c'est important pour eux d'avoir une bonne éducation.

Et la seconde chose est : il vous faut trouver du temps afin de pouvoir accomplir cela. Si vous commencez tout de suite, vous allez constater qu'il vous faut laisser tomber des choses que vous faisiez avant. Mais alors faites bien attention de ne pas laisser tomber des choses qui faisaient que la ligne ne descendait pas encore plus à pic ! Vous désirez économiser du temps et de l'argent afin de pouvoir faire cela et pouvoir vendre un meilleur produit, ou pour le promouvoir, ou faire les choses afin de sortir de la situation. Alors il vous faut ensuite économiser :

(Il écrit sur le tableau)

2. Économiser.

Et, du moment que vous avez mis plus d'attention là-dessus, et que vous avez supprimé quelque emploi du temps qui n'était pas productif, et que vous êtes maintenant au n°1 (*montre « Promouvoir ou Produire » sur le tableau*), vous découvrirez que vous avez changé votre base d'opération. Vous devez donc ensuite organiser ce changement :

(Il écrit sur le tableau)

3. Changer en organisant.

Et vous devez être préparé (du fait que vous aurez besoin de plus de temps afin de pouvoir fournir plus de produits). Vous avez besoin de plus de temps pour donner cette éducation aux enfants qui la nécessitent, vous avez besoin de plus de temps pour délivrer votre produit si vous êtes en train de l'améliorer, et vous avez besoin de plus de temps pour faire à ce que plus de nouvelles personnes l'achète. Donc :

(Il écrit sur le tableau)

4. Vous préparer à délivrer plus.

Et la dernière chose, bien entendu, c'est que dans tous ces domaines vous devez renforcer l'Éthique, afin que vous ne tombiez pas dans ce piège (*il montre le graphique descendant sur le tableau*), ou dans le piège de donner votre support aux infiltrateurs, ou aux gens qui interfèrent dans le jeu :

(Il écrit sur le tableau)

5. Renforcer l'éthique.

Ces points (*il montre les Étapes 1 à 5 sur le tableau*) seraient donc la séquence de la formule qui mène au succès. Vous les faites rapidement, l'un après l'autre, sur n'importe quel domaine où vous désirez l'appliquer, et vous continuez à le faire, comme en jonglant avec des balles, vous voyez ? Vous pouvez remarquer maintenant que si vous ne faites pas ceci (*il montre le « Promouvoir ou Produire » sur le tableau*), si vous ne faites pas plus de promotion ou si vous ne produisez pas plus, ou si vous n'essayez pas d'être en meilleure communication, avec quoi que ce soit que vous désirez manier, vous allez économiser jusqu'à la mort ! Vous allez commencer à économiser, en n'achetant pas ceci, en ne faisant pas ceci ou cela, et vous n'aurez plus rien à faire ! Vous devez donc tout d'abord mettre ce premier point (*il montre le « Promouvoir ou Produire » sur le tableau*) en place et cela va ensuite automatiquement vous faire économiser votre temps, en ne continuant pas à faire les choses que vous faisiez avant et qui ne vous aidaient pas.

Et vous remarquez qu'en faisant ces deux choses (*il montre les points « Promouvoir ou Produire » et « Économiser » sur le tableau*), vous aurez déjà changé votre base d'opération, et maintenant vous devez régulariser cela et le fixer dans votre planning (*il montre « Changer en Organisant » sur le tableau*). Et vous constaterez que depuis que vous avez appliqué cela (*il montre les points « Promouvoir ou Produire », « Économiser » et « Changer en Organisant » sur le tableau*), vous devrez délivrer plus, parce qu'en faisant cela (*il montre Promouvoir sur le tableau*) vous allez augmenter le volume et la qualité, et si c'est un produit, vous devrez augmenter les ventes de ce produit. Et vous devrez aussi faire cela (*il montre « Renforcer l'Éthique » sur le tableau*), parce que vous allez devoir engager plus de personnel, et ils vont peut-être commencer à vendre des drogues ou quelque chose du genre, ou mettre des drogues dans le lait, donc vous devez renforcer l'Éthique aussi.

Peut-être que quelques-uns d'entre vous vont dire : « Et le problème de la pollution ? Est-ce que cette production supplémentaire ne va pas encore plus polluer l'atmosphère ? Vous devez aussi appliquer cela à l'environnement ! » Eh bien, si vous appliquez cela avec les fondements des Dynamiques qui sont que chacun veut gagner dans le jeu, votre production (*il montre le point « Promouvoir ou Produire » sur le tableau*) va être de meilleure qualité et avec une plus grande longévité. Vous voyez, le « **Économiser** » (*il montre le point « Économiser » sur le tableau*) sera aussi (ce qui comprend aussi le point « Changer en Organisant » qui le sera aussi) une économie sur le gaspillage de produits. En d'autres termes, vous devez adopter un nouveau point de vue ici : renforcer votre Ethique sur l'environnement, aussi bien que « délivrer plus », afin d'aider en fait plus de Dynamiques.

Bien. Si nous regardons l'environnement, si des gens sont dans le Parti des Verts, c'est exactement ce qu'ils sont en train de faire. Ils font de la promotion (*il montre le point « Promouvoir ou Produire » sur le tableau*) en parlant des dommages qui sont commis dans l'environnement et ce qui devrait être fait pour y remédier. Ils produisent pour cela les produits dont ils ont besoin (*il montre le point « Promouvoir ou Produire » sur le tableau*). Ils encouragent les produits qui peuvent être recyclés et ceux qui peuvent être conservés plus longtemps ou ceux créés à partir des déchets. Ils essayent de dire aux gens : « Ne jetez pas autant de déchets dans l'atmosphère (*il pointe « Économiser »*), économisez toute cette pollution. » Ils utilisent des méthodes très simples, comme d'aller avec des petits bateaux pour empêcher de grands vaisseaux de guerre de balancer leurs déchets radioactifs dans l'océan, vous savez ? Ils y vont, filment le tout, et ensuite, vous voyez tout cela à la TV, pas vrai ? Ils doivent bien sûr faire quelques efforts, avoir un peu d'argent par-ci, par-là et il y a les petits bateaux là-bas, et ces immenses bateaux qui coûtent des milliards de dollars, et tout cela leur donne une très mauvaise presse !

Et je sais, parce qu'ils ont du succès, qu'ils ont dû changer leur base d'opération (*il montre « Changer en Organisant » sur le tableau*) de juste **parler** de ces choses et d'écrire des lettres à leur représentant au Congrès ou dans leur gouvernement à vraiment **faire** quelque chose qui soit une action, quelque chose qu'il vaut la peine de filmer, vous voyez ? C'est le changement. Et, en demandant constamment des donations, à délivrer **encore plus** (*il montre « Délivrer Plus » sur le tableau*), à faire savoir aux gens et à démontrer pourquoi ces choses sont mauvaises, etc. Faire en sorte que les gens perçoivent les choses d'une manière plus écologique et qu'ils achètent des produits recyclés, et toutes ces choses. Et tous les gens là-bas, on a dû les mettre en garde de « rester droits sur ces points, de ne pas se laisser acheter par des grandes entreprises pour raconter des mensonges », ou quelque chose dans ce style ; ils ont donc dû se serrer les coudes et renforcer leur propre éthique (*il montre le point « Renforcer l'Éthique » sur le tableau*) et l'éthique des autres gens dans leur environnement. Et maintenant, ils essaient aussi de vous faire mettre votre éthique en place là-dessus.

Ils ont donc fait quelque chose comme l'application de cette formule (*il montre les points 1 à 5 sur le tableau*), peut-être qu'ils y ont réfléchi, ou peut-être y ont-ils été forcés. Ils ne connaissaient certainement pas cette formule, mais ils ont fait les choses correctes quand même. Et vous découvrirez que durant les cinq dernières années, la conscience des gens au sujet des choses que les Verts, ou que les organisations qui s'occupent de l'environnement, disent qu'elle n'a pas **diminué** elle, non ? (*Il montre le graphique sur le tableau et comment la ligne descendante a été corrigée et remonte à nouveau*) J'entends par là : n'entendez-vous pas beaucoup plus parler des Verts et des mouvements de protection aujourd'hui qu'il y a cinq

ans ? Et il se trouve que nous avons appris une information de quelqu'un qui connaît les choses de l'intérieur, **une** information complètement folle : un des groupements qui les soutient est la Fondation Rockefeller. C'était ceux qui étaient derrière la catastrophe du Valdez en Alaska, où une énorme quantité de pétrole avait pollué la mer et les côtes. Vous pourriez dire maintenant : « Hé ! Qu'est-ce qu'ils font là maintenant ? Pourquoi est-ce que ces types, qui ne sont juste qu'intéressés à faire de l'argent avec le pétrole, pourquoi est-ce qu'ils soutiennent les Verts ? »

Vous voyez ici le travail d'interférence. C'est pourquoi il est important de renforcer l'Éthique (*il montre « Renforcer l'Éthique » sur le tableau*) et savoir quel est le jeu (*il montre le tableau*). Car la raison pour laquelle personne, avant LRH, n'avait découvert cette formule était que chaque groupe qui avait essayé a été très rapidement repris en main. Et nous avons juste à voir, une fois qu'ils ont été repris entièrement, qu'est-ce qu'ils vont faire avec ? Parce que, voyez-vous, lorsque l'on prend le contrôle d'un groupe comme cela, on peut l'utiliser du côté de l'interférence pour différentes choses. Dans le passé, comme nous l'avons vu plus haut, ils le reprenaient juste pour le détruire ou pour le ruiner.

Mais aujourd'hui, ils sont beaucoup plus intelligents à ce sujet. Ils peuvent l'utiliser pour éliminer la compétition. En d'autres termes, toutes les entreprises avec lesquelles ils pensent être, qui ne sont donc pas au côté des gens qui interfèrent. Par exemple, ils peuvent utiliser leur influence sur les Verts afin de faire passer des lois très restrictives et si coûteuses que ces entreprises ne peuvent pas financièrement se permettre d'appliquer. Mais celles qui appartiennent à Rockefeller, elles, le peuvent. Ces entreprises donc s'effondrent en bourse et Rockefeller peut les acheter.

Une autre raison pour laquelle ils peuvent le faire est très importante. Dans la politique du gouvernement allemand ces dernières années, et aussi dans quelques autres pays, les deux partis principaux se retrouvaient chacun avec un suffrage à quelques pourcent l'un de l'autre, 52 à 48% ou 48 à 49%, personne n'avait la majorité absolue. Non...je me trompe... ils étaient les deux au-dessous de 50%. Aucun n'avait la majorité. Mais les Verts avaient 2-3% des votes. Donc, si les électeurs Verts prenaient l'un ou l'autre parti, ils pouvaient faire la différence si une loi pouvait être passée ou non.

Une façon **superbe** de contrôler le futur entier des lois dans un pays, sans avoir à dépenser un paquet d'argent afin de prendre le contrôle de tout le système politique, est juste d'avoir le contrôle sur les gens qui peuvent faire basculer un vote d'un côté ou de l'autre ! Vous pourriez décider, en contrôlant ce petit pourcentage, qui ferait pencher la majorité d'un côté ou de l'autre. Vous pourriez dire : « Ne votez pas, ni pour l'un ni pour l'autre » et aucune loi ne passerait. Et puis, il va aussi arriver que l'un ou l'autre d'un des grands partis vienne vous voir et vous demande : « Combien vous voulez pour le vote des Verts ? Nous en avons besoin pour notre vote ! » Vous voyez aussi par là que ce sont quelques-uns des scénarios de contrôle les plus intelligents qui sont joués.

Mais pourquoi est-ce comme ça ? Il faut revenir au moment où, d'une façon ou d'une autre, les Verts ont appliqué correctement la formule de la condition (*il montre les points 1 à 5 sur le tableau*). Une condition véritable dans le jeu et les gens interférant l'ont vite remarquée aussi et il fallait donc immédiatement qu'ils mettent la main sur eux. Je vous ai donné cet exemple, parce que quand **vous** allez appliquer cette condition, vous allez aussi avoir du succès. Mais on ne peut pas encore vraiment savoir ce qui va se passer avec les Verts, car on en n'est qu'au début du scénario avec eux. Qu'en sera-t-il durant les prochains

cinq ans ? Il peut leur arriver des choses terribles sur les plus basses conditions. On y reviendra plus tard.

Donc, ces points (*il montre le point « Urgence » et la formule des Étapes 1 à 5 sur le tableau*) sont ceux que vous étiez supposés apprendre dans cet univers. Ou au moins celui-là. Car si vous y étiez parvenu, vous réaliseriez maintenant que la vie est dans tout l'univers, même la planète elle-même, la matière, l'énergie, l'espace et le temps, même la Cinquième Dynamique : les animaux, les plantes, les choses comme cela, tout est en relation avec le jeu entier. Ce n'était pas uniquement un jeu pour l'être humain. Le jeu contient toutes les Dynamiques et si vous êtes bon dans ce jeu, vous pouvez arriver au point où vous pouvez être en bonne communication avec votre voiture et elle durera très très longtemps. Et vous avez certainement déjà entendu parler de ces histoires, pas uniquement celles de Scientologues d'ailleurs, de ces gens qui parlent aux plantes et qui les gardent en bien meilleure santé, tout simplement parce qu'ils parlent avec elles.

Si tout cela est fait correctement (*il montre la formule avec les Étapes 1 à 5 sur le tableau*), et ceci est bien la condition correcte repérée (*il montre « Urgence » sur le tableau*) (parce que, je veux vous dire, toutes les conditions ne sont plus les mêmes, le jeu a continué et a été bien trop bousillé), alors vous parviendriez à la condition suivante au-dessus, qui est appelée « **Normal** », qui demande beaucoup moins d'effort, et où les choses vont simplement bien.

Et avant de partir en voyage dans les abysses, je veux vous montrer la condition « Normal », juste afin que vous ayez un point stable ici :

(Il écrit sur le tableau)

+ 1. OPÉRATION NORMALE.

Donc, si vous avez utilisé cette formule correctement dans n'importe quelle zone où vous aviez vu qu'elle était nécessaire, après quelque temps (cela peut prendre quelques semaines ou peut-être une année), en appliquant la formule exactement comme elle est donnée, vous arriverez à la condition d'Opération « Normale ». (*Il dessine un graphique sur le tableau avec un trait montant*)

Et (*il montre le graphique sur le tableau*) amélioration, temps, cela va de mieux en mieux, de mieux en mieux, sur un gradient agréable. Dans une entreprise, vous feriez de plus en plus d'argent chaque année, vous créeriez de meilleurs produits, vous auriez toujours plus de clients ; du point de vue environnemental, l'air deviendrait de plus en plus propre, il y aurait moins de pollution et plus de produits recyclés sur le marché. Et on pourrait dire : vous désirez que cela continue comme cela, parce que c'est facile ! Une fois que vous êtes arrivé à faire marcher les choses comme cela et que vous avez votre nouvelle base d'opération et toutes les urgences sont maniées, les choses vont bien, vous ne voulez pas changer cela, non ? Votre 2D va mieux, vos enfants travaillent mieux à l'école... *Waouh !* Vous ne voulez pas quand même changer cela, ou bien ?

Eh bien, ce qui est drôle, c'est que la formule que LRH a donné pour cette condition est :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :**1. Ne rien changer du tout !**

Hahahahaha ! Ça c'est l'Étape n°1. Vous savez, vous avez maintenant vos enfants qui vont bien à l'école, et quelqu'un vient vous trouver pour vous présenter une nouvelle idée : « J'ai reçu ce nouveau truc sensationnel des USA, ils appellent cela les cassettes pour 'apprendre en dormant'. Cela vous fait apprendre deux fois plus vite, vous mettez simplement les écouteurs sur les oreilles des petits enfants et ça leur donne toutes sortes de données pendant toute la nuit et... » Si vous venez de faire la formule d'« Urgence » et que les enfants arrivent maintenant à être meilleurs à l'école, alors vous feriez mieux de ne pas accepter cela du tout. Dites-lui simplement : « Fous le camp avec ce truc, je n'en ai pas besoin ! » Mais LRH s'était rendu compte que beaucoup de gens ne savaient pas pourquoi ce n'était pas une bonne idée d'utiliser ces cassettes pour « apprendre en dormant ». Alors il a aussi donné un petit maniement supplémentaire pour ce genre de choses. Quelqu'un qui malgré toutes ses bonnes intentions va quand même changer quelque chose :

(Il écrit sur le tableau)

2. Inspecter.**3. S'il y a un abaissement dans la zone, trouver le pourquoi en regardant ce qui a changé et quand, et le manier.****4. S'il y a une amélioration dans la zone, trouver le pourquoi en regardant ce qui a changé et quand, et le manier.****5. L'éthique est légère.**

OK. Donc : ne changez rien ! Mais la vie va vous balancer des changements sans que vous les vouliez. Alors vous **inspectez**. Ils peuvent aussi toucher une personne qui travaille dans votre organisation ou dans votre école, etc. Alors vous inspectez. Vous continuez à garder l'œil ouvert et à faire que les choses continuent à bien aller, vous voyez ? Comme une poule qui a toujours un œil sur ses poussins. Ou bien le fermier qui a un œil sur le temps qu'il va faire, qui regarde ses réserves et leur état, et qui regarde ses champs. Si quelque chose commence à baisser, cela veut dire que quelque chose commence à aller dans la direction d'« Urgence ». Trouvez le Pourquoi, et cela dit : « en regardant ce qui a changé et quand. » Ce qui veut dire, regarder juste là au moment où cela a commencé à descendre et vous trouvez le changement qui a été fait juste là et maniez-le ! Enlevez-le de là ! Vous voyez ce que je veux dire ?

Vous avez vos étudiants qui étudient mieux durant les cours. Le beau-frère du maire a un commerce de lampes. Il arrive à convaincre le maire qu'il serait judicieux de faire passer une loi pour installer des nouvelles lampes dans l'école. Un week-end, ils viennent et changent toutes les petites lampes, que les enfants avaient chacun sur leur pupitre, par des néons au plafond. Et le maire dit : « Vous voyez, c'est superbe, nous modernisons notre école ! » Sauf que vous êtes le parent, vous allez là-bas, vous vous demandez pourquoi votre enfant n'apprend plus vraiment. Vous trouvez quand ce changement a eu lieu (*il montre sur le tableau*) avec lui, quand il y a eu une détérioration à l'école – ils ont installé ces nouvelles lampes, et maintenant vous allez faire une inspection et vous découvrez que la brillance des néons se reflète sur les pages et que les enfants ne peuvent plus vraiment lire, ils manquent

des mots, et ils étudient plus tellement. Mais avant ils avaient l'habitude d'ajuster leurs petites lampes de telle manière que la lumière réfléchisse ailleurs, de telle sorte qu'elle ne les éblouisse pas. Vous devez donc former un comité de parents demandant : « d'enlever ces néons et de remettre les autres lampes ! » Mais entre-temps la moitié des enfants a déjà de nouvelles lunettes de l'opticien, qui se trouve être le cousin du maire, ce qui vous oblige en définitive à faire élire un nouveau maire pour pouvoir manier cette situation !

Je dois vous dire que quelques fois, le maniement, juste pour pouvoir rester en Opération « Normale » devient assez compliqué. N'oubliez pas cela : chaque fois que vous améliorez (*il montre le graphique sur le tableau avec la ligne qui monte graduellement*), par exemple sur le plan financier, pendant le temps où vous faites cela, les gens du gouvernement vont faire en sorte que l'argent perde de sa valeur, donc vous en retirerez moins.

Vous devez maintenir cette courbe vis-à-vis de la courbe de l'inflation ! (*Il dessine sur le tableau une ligne pointillée, qu'il intitule « inflation », qui monte un tout petit peu plus que celle montant graduellement qu'il intitule « revenus »*) C'est vraiment une « Urgence » juste ici (*il montre les deux lignes en relation sur le graphique du tableau*), parce que si c'est de cette manière que votre argent perd de sa valeur (*il montre la ligne « inflation » sur le graphique du tableau*), vous êtes en train de faire moins d'argent. Si vous descendiez celle-ci (*la ligne pointillée*), celle-là serait en bas (*pointe la ligne qui monte graduellement*).

Ainsi, ceci est le revenu (*pointe la ligne qui monte graduellement*) et ceci est l'inflation (*pointe la ligne qui monte le plus*). Donc, en fait, ceci est un signe d'« Urgence ». Ainsi, vous devez faire de celle-là (*pointe la ligne qui monte graduellement*) l'inflation, ce qui est le pouvoir d'achat de votre argent et faire de celle-là – votre activité Normale – au-dessus de celle-ci (*pointe la ligne qui monte le plus*). Cela signifie que, quand vous voyez cela, vous devez appliquer à nouveau la formule d'« Urgence », peut-être en trouvant un nouveau produit, une nouvelle publicité, une nouvelle voie pour faire des revenus, et une augmentation suffisante de votre production afin de rester au-dessus de l'inflation.

Je vais vous dire quelque chose maintenant : beaucoup de personnes qui ont du succès actuellement travaillent en opposition au jeu, et elles ne vont pas avoir du succès longtemps et dans pas beaucoup de domaines, parce qu'elles vont à l'encontre des Dynamiques. La plupart d'entre elles ont des terribles problèmes de santé, mais nous reviendrons là-dessus plus tard quand ce chapitre apparaîtra sur les autres conditions. Mais toute autre personne, ayant du succès, a réalisé d'une manière ou d'une autre qu'elle doit faire les choses de cette manière. Elles ne savent peut-être pas pourquoi, et elles ne connaissent pas la formule exacte – bien que cela soit simplement une question de mathématiques (*il montre le graphique sur le tableau*) – et je vais vous prouver que cela est en train de se passer dans ce grand canton que vous avez dans le nord, car la plupart des Allemands, que vous le sachiez ou non, font du travail au noir à côté de leur travail normal. Cela peut être la femme qui le fait ou le mari quand il rentre à la maison du travail, ou ils ont un petit commerce à côté, personnel, qui fonctionne en dehors de la maison.

Vous savez comment cela a été prouvé il y a quelques années ? Le gouvernement avait annoncé, via la presse et la TV, qu'ils allaient faire une nouvelle loi, afin que les Allemands n'aient pas à payer d'impôts pour ceux qui travaillent au noir et qu'ils allaient donc demander à tous les Allemands de dénoncer toute personne qu'ils connaissaient qui travaillerait au noir. Mais cela s'est retourné contre eux. C'était le parti de Kohl et ils ont presque perdu leur

gouvernement juste sur un week-end. Bon, le lundi matin, ils ont rapidement annulé cette initiative en l'annonçant officiellement à la TV et dans la presse.

Je sais ce qui s'est passé. Ils avaient réuni différentes statistiques et découvert que... *Waouh* ! L'économie allemande était bâtie sur 45% ou 40% de travail **au noir**. Ils en ont donc déduits que 55% des gens étaient honnêtes, payaient leurs impôts, et de l'autre côté se trouvaient 45% de travailleurs au noir. Qu'ils pouvaient donc convaincre ces gars de dénoncer ces derniers. Mais ils avaient mal regardé, car en fait, le 90% des gens faisant partie des 55% des gens qui faisaient le travail « honnêtement » étaient les **mêmes personnes** qui faisaient le travail au noir. En fait, il n'y avait que 10% des gens qui ne faisaient que du travail au noir. Donc, durant ce week-end, des tonnes de lettres ont été envoyées à Bonn, au Bundestag, qui disaient : « C'est exactement comme la Gestapo, nous devons dénoncer nos amis, etc. Et si vous faites cela, on ne va plus jamais voter pour vous ! »... *Ha ha ha* ! Ils ont stoppé cela de suite. La pire chose que vous pouvez dire du gouvernement de Bonn est de l'accuser d'être juste comme les Nazis, vous savez ? Oh, ils sont très chatouilleux à ce sujet ! *Ha ha ha* ! C'est donc un scénario qui n'a pas pu être mis en place.

Il y a donc aussi des personnes là dehors qui font de bonnes choses. Quand on en vient à toucher à leurs propres finances, elles ont su exactement quel bouton il fallait peser. Elles avaient déjà trouvé le Pourquoi (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*). Elles leur ont dit qu'ils agissaient comme la Gestapo, et elles ont manié la situation en un coup de cuillère à pot, et ainsi elles ont pu maintenir l'Opération « Normale ». Peut-être que ce n'était même pas le véritable Pourquoi, mais cela a fonctionné ! *Ha ha ha* ! Donc c'était le bon Pourquoi pour cette situation, vous voyez ce que je veux dire ? Ils auraient pu faire que cette chose dure encore plus longtemps en disant : « Pourquoi est-ce que vous nous taxez autant ? C'est pourquoi on est obligé de travailler au noir, c'est parce que les impôts sont trop hauts ! » Mais ils n'ont pas dit cela. En d'autres termes, ils n'avaient pas conscience de l'ensemble du scénario de l'augmentation progressive des impôts chaque année et toutes ces choses, mais ils ont vu la chose là devant leur nez et ils ont dit : « Ach, c'est juste comme la Gestapo ! » et *Pang* ! Ça leur a fait peur ! Vous comprenez cela ? Comment rester à « Normal » ! *Ha ha ha* !

Bien. Maintenant il y a l'autre côté, car il peut aussi arriver que la zone **s'améliore** ! En d'autres mots, cela peut monter comme cela pendant que vous appliquez la formule d'« Urgence ». Vous avez tout regardé de près, et voilà que la ligne commence à monter bien plus haut que le taux d'inflation, et même beaucoup plus encore (*il montre le graphique sur le tableau*). Il vous faut donc trouver le Pourquoi, en regardant ce qui a changé et quand et le renforcer ! (*Il montre l'Étape 3 sur le tableau*) Vous voyez ? Peut-être que le lait que vous vendez devient tout à coup très populaire à Zurich, et ils veulent que tout le lait que vous produisez dans votre canton aille à Zurich, parce que votre lait est bien meilleur que celui qu'ils produisent là-bas. Il y a même des gens qui font tout le chemin depuis là-bas pour venir chercher le lait chez vous, et ils le disent à leurs amis, le bouche à oreille, et ils vous aident à promouvoir votre produit ! Et vous ne saviez rien de tout cela. Ils vous avaient aidé à faire votre formule d'« Urgence », vous étiez aidé et vous n'en saviez rien.

Tout d'un coup, votre revenu monte en fusée (*il montre le graphique sur le tableau*). Vous devez trouver le Pourquoi et le renforcer. Vous avez un de vos vendeurs qui va un peu partout pour demander : « Est-ce que vous avez encore assez de lait en stock, car tous les Zurichois veulent l'acheter ! » « Quoi ? Je ne le savais pas ! » Et ils en commandent aussi. Vous voyez ?

Si on reprend le cas de l'école, peut-être que d'autres parents ont entendu parler de cela : « Hé ! Il y a une bonne école là, j'ai envie que mes enfants y aillent aussi, parce que là, ils apprendront vraiment quelque chose ! » Ils ont découvert cela, car leur petite fille était aidée chaque jour par une amie qui est dans cette école-là, et c'est pour cette raison qu'elle arrivait à suivre dans la sienne, parce qu'elle recevait de l'aide de l'autre fille. Et la prochaine chose qui se passe est que cela commence à devenir connu, vous voyez ? **L'amélioration** continue (*il montre le graphique sur le tableau*), de plus en plus vite.

Dans cette condition, toutefois, comme c'est assez stable et que cela monte de toute façon, vous avez une **éthique légère** (*il montre l'Étape 5 sur le tableau*). Les choses sont faites correctement par presque tout le monde dans votre club, votre groupe, votre... peu importe, ou vous-même. Donc ne soyez pas toujours suspicieux... prenez les choses à la **légère**. OK ? A la place de mettre à la porte un employé qui a cassé des bouteilles de lait dans votre entrepôt, vous lui dites simplement : « Regarde, viens par là une minute ; plus tu casses de bouteilles et plus cela diminue notre bénéfice. Et à cause de cela nous devons donc diminuer ton salaire, tu comprends ? » Gardez des gants de velours avec des peccadilles de ce genre, simplement faites qu'il arrête de laisser tomber des bouteilles. Je veux dire par là, maniez les choses simplement. Tout simplement comme cela. Vous le chapeutez, avec un peu de présence d'éthique, pour qu'il ne le fasse plus. OK ? Voilà ce que c'est « Normal ».

Je veux vous dire qu'un grand nombre d'entreprises dans le monde n'appliquent pas la formule d'« Urgence » correctement. Vous vous rappelez, nous avons le « Promouvoir ou Produire », et ensuite le « Economiser » (*il montre la formule d'« Urgence » sur le tableau*). Faites-en plus. Il est dit : « Promouvoir ou produire », et « Se préparer à délivrer plus » (*il le montre sur le tableau*). Et ils font juste l'opposé. Pas tout à fait l'opposé. Ils font le point deux, et ils en font moins.

Tous les experts en management dont j'ai entendu parler viennent et disent : « Oh, l'entreprise ne va pas bien, alors faisons des économies. Fermez cinq fabriques, congédiez vingt-cinq employés, ou deux cents cinquante mille employés, diminuez la production et amenuisez les stocks, on les remplira plus tard à nouveau. » Et ça ne marche jamais ! A la fin, ces entreprises font faillite ou quelque chose dans ce style... c'est une formule complètement ridicule ! Mais excellente pour les grands *insiders*, car à la fin ils achètent l'entreprise à un prix infime de sa valeur en bourse.

Maintenant que vous savez ce qu'est la condition d'Opération « Normale », on va aller encore plus haut, tout droit vers le sommet, mais avant cela je veux vous montrer le bas afin de voir jusqu'où ces types sont arrivés dans le jeu.

(Il écrit sur le tableau)

-1. DANGER

« Danger »... C'est plus que juste une « Urgence », c'est vraiment un... danger (*il dessine un graphique avec une ligne qui descend abruptement*). L'amélioration, le temps... et une **baisse abrupte**. Vous savez, c'est ce genre de situation qui choque les gens et leur font dire : « Oh, Mon Dieu, j'ai perdu mon travail aujourd'hui ! » Ou : « J'ai fait un mauvais investissement boursier et je viens de perdre cent mille francs suisses ! » Ou à un niveau encore supérieur d'affaires, par exemple un Donald Trump : « Je ne pouvais plus payer un

million de dollars d'intérêts par jour, et maintenant ils vont me mettre en faillite ! » *Ha ha ha !* Ça c'est du sérieux ! Et cela se passe souvent dans ce jeu, je vous le dis ! Combien d'entreprises font faillite par année ? Enormément ! Et pourquoi est-ce que ces organisations font de si graves erreurs en investissant dans la mauvaise chose, en prenant la mauvaise technologie ou le mauvais produit, etc. ? Et disparaissent... *pffuit*... loin !

Regardons cela de plus près, où sommes-nous ? On retourne en arrière là (*il tourne des pages sur le tableau*). Ah, voilà, ici ! Bien ! Dans ce cas, il y a quelque chose de sérieusement mauvais. Et Ron nous a dit que la première chose à faire dans ce cas-là est :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Court-circuiter et manier la situation...

Court-circuiter et manier la situation directement. Réalisez, à ce point, que vous alliez bien, que les choses allaient bien. Ainsi vous faisiez partie de ce qui faisait fonctionner les choses. Vous étiez là tout le temps à faire que les choses aillent comme il faut, et peut-être que vous êtes arrivé à « Normal » et vous avez laissé d'autres gens faire des choses supplémentaires, ou peut-être « Urgence » vous avez eu besoin de plus de monde pour vous aider.

(Il écrit sur le tableau)

Nous appelons cela la Phase Une et la Phase Deux. La Phase Une c'est quand vous faites le boulot vous-même et la plupart des managements, et c'est vous qui dirigez ce qui se passe là sur la scène. Comme quand vous vous occupez d'un bébé, Phase Un, vous êtes toujours là et vous ne faites confiance à personne d'autre pour le faire, ou presque.

Au-dessus de « Danger », vous êtes en Phase Deux, ce qui veut dire que vous donnez à d'autres quelque chose à faire et ils le font. Et la plupart du temps ils vont le faire. Vous voyez ce que je veux dire ? Donc, exactement à ce point, sur « Danger », vous passez de la Phase Deux à la Phase Un. Comme si vous vous trouviez sur un bateau en train de couler ou quelque chose comme cela. Sur tous les bons bateaux, le capitaine va arriver et il va commencer à donner des ordres directs à tout le monde. En d'autres termes, tous les marins, les employés sur le bateau, vont immédiatement savoir qu'il y a un danger là et ils vont dire : « Le capitaine, nous avons besoin du capitaine, car il va tous nous court-circuiter et manier la situation, car nous, nous ne savons pas que faire dans cette situation ! » Mais dans une entreprise, habituellement, ils ne voient habituellement pas cela comme ça. Et vous lisez les informations sur une entreprise qui va vraiment mal, à la bourse ou ailleurs, et les directeurs sont allés dans une banque pour aller y discuter d'un prêt, ils ne **sont même pas sur place** !

Mais la deuxième partie est aussi très importante : vous devez manier **la** situation – pas n'importe quoi d'autre (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). Vous vous rappelez que nous parlions de séquence ? Vous avez une condition et vous avez des séquences. Eh bien, il a dû se passer la même chose là (*il montre la baisse abrupte sur le graphique*), il y a eu une séquence là qui a gâché toute votre production, ou votre revenu, ou le travail de votre enfant à l'école, ou l'environnement, etc. **Ça** c'est la situation (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). C'est peut-être la machine qui casse toutes les bouteilles de lait avant qu'elles n'arrivent au bout de la chaîne, ou bien c'est un employé mécontent ou déçu, en Rupture d'ARC, qui va partout raconter que vous mettez des additifs chimiques dans votre lait. C'est peut-être aussi

un concurrent ! L'entreprise laitière zurichoise qui va chez vos revendeurs pour leur dire : « Nous avons appris que le producteur de ce lait y met dedans de l'excrément de vache. » Et tout d'un coup, les magasins ne commandent plus rien, vous voyez.

Il vous faut donc appliquer un peu de logique ici afin de trouver quelle **est** la véritable situation. Vous devez voir le cycle intégral de ce que vous faites là, toute la ligne de production, la séquence complète de ce que vous avez fait afin de trouver ce qui est allé de travers ! Ça serait la même chose ici, si nous découvrions après la conférence qu'il n'y a rien sur la vidéo. Il faudrait inspecter la caméra, voir avec la personne qui opérait, contrôler les câbles électriques, découvrir quand cela s'est arrêté ? Qu'est-ce qui n'a pas marché ? On pourrait par exemple regarder l'enregistrement que l'on a et découvrir quand cela s'est arrêté. N'est-ce pas ? On pourrait faire ça.

Voilà. C'est ce qu'on entend par **court-circuiter** (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). En d'autres termes, n'acceptez aucune explication d'autrui. Regardez par vous-même et découvrez ce qui a bien pu aller de travers. Mais si vous n'êtes pas le boss, le responsable, si vous êtes un simple employé et que vous voyez que quelque chose est en train d'aller très mal, vous devez **immédiatement** le rapporter au boss ou au responsable, en disant : « Hé, il y a là quelque chose qui va vraiment mal, c'est en "Danger". »

Bien, nous avons donc **court-circuiter et manier la situation**, et nous pourrions encore écrire ici :

(Il écrit sur le tableau)

... et tout danger qui s'y trouve.

Ça arrive dans des entreprises normales dans un grand nombre de pays, à cause des grèves. Tout à coup, tous les employés arrêtent simplement de travailler, et bien entendu le revenu et la production s'écroulent d'un coup, *paf* ! Mon vieux, vous feriez mieux de trouver la vraie raison là-dedans et la manier. Vous allez peut-être découvrir que le syndicat a été repris par la Mafia ou quelque chose comme cela. Ils disent : « Prenons le contrôle de ce type, ne travaillez plus pour lui. » Eh bien, vous avez intérêt à manier cela avec l'Éthique correcte, car si vous n'allez pas directement à la police, vous allez être sous la direction de ces types pour le reste de votre vie. C'est pourquoi le prochain point est :

2. Appliquer la justice.

Il existe de nombreuses entreprises qui sont tombées sous le contrôle de la Mafia, ou sous celui d'importants insiders, parce qu'elles n'ont jamais appliqué la Justice au bon moment, la première fois où ils sont apparus sur leurs lignes. OK. Vous devez donc faire quelque chose. C'est plus que simplement l'éthique, c'est la **justice**.

(Il écrit sur le tableau)

3. Réorganiser la zone en danger.

Vous organisez la zone en « Danger ». En d'autres termes, si c'était une machine qui cassait toutes vos bouteilles, vous avez intérêt à la faire réparer de suite ou en obtenir une nouvelle très très rapidement. Et vous appliquez la Justice sur le type qui était supposé la garder en état de marche et ne l'a pas fait ; ou sur l'entreprise qui vous l'a fournie et qui n'a pas assuré sa garantie comme elle l'aurait dû, etc.

Et la dernière étape est :

(Il écrit sur le tableau)

4. Mettre en place un règlement ferme afin d'empêcher que le danger se reproduise.

Vous voyez, si vous ne faites pas **cela**, elle peut se reproduire. Une fois que vous avez remis cela en place, cela peut se passer à **nouveau**. Vous devrez peut-être engager une personne qui a la charge d'Inspecteur de Qual. Il passera partout tous les jours et s'assurera que les machines sont en état de marche, il en contrôlera tous les composants, etc. Il ne fera que ça. Et vous comprenez que le salaire que vous lui versez est bien à ce que vous avez perdu en ayant eu ce « Danger » *(il montre le graphique avec la baisse abrupte)*.

C'est une façon dont les règlements peuvent s'installer dans une organisation *(il montre l'Étape 4 sur le tableau)*. Vous avez là une organisation et vous installez là quelques règlements au début avec le but de délivrer du lait de bonne qualité dans le canton. Un autre règlement stipule que vous devez avoir des employés et des équipements hygiéniques. En fait, ça c'est un objectif, mais sous forme de règlement, cela donne : « Tous les employés doivent se laver les mains tous les jours, ils doivent prendre une douche, avoir des habits propres, et les bouteilles doivent être très bien nettoyées. » Ce sont les règlements que vous avez pour atteindre cet objectif. « Tous les camions sont nettoyés chaque jour avant d'être utilisés. »

Vous voyez, ce sont des règlements. Vous y mettez ce que vous allez faire, mais vous avez ces règlements qui sont apparus car des choses se sont passées et vous ne désirez pas qu'elles se reproduisent *(il montre l'Étape 4 sur le tableau)*. Dans la Zone Libre, nous avons des règlements des deux genres. Ils sont donnés dans les Tech Briefings 1, 2 et 3, et dans le livre Teegeeack, si vous désirez connaître plus de règlements sur ce que nous faisons dans la Zone Libre. Et ils ont été minutieusement évalués et fondés sur des situations qui sont arrivées dans l'ancienne Eglise *(il montre l'Étape 1 : « Court-circuiter et manier la situation et tout danger qui s'y trouve. »)* Nous ne voulions pas qu'elles puissent se reproduire.

Voilà ce qu'est une condition de « Danger » et comment vous devez la manier. Mais j'ai encore un autre exemple que j'aimerais vous donner. C'est le cas où vous n'êtes pas celui qui dirige l'organisation. Vous arrivez à la condition de « Danger » dans une autre organisation. En d'autres termes, vous essayez d'atteindre un but dans une de vos Dynamiques, et vous le menez au succès ou vous vous améliorez. Vous avez eu certainement déjà tous fait cette expérience, j'en suis sûr, en voulant obtenir des papiers ou une quelconque autorisation de la part d'un bureau de l'administration de votre gouvernement, et le type avec qui vous avez affaire vous stoppe continuellement. Il ne fait que ça, il ne vous tamponne pas le formulaire, ou le permis, ou ne vous renseigne pas correctement sur la façon de faire, etc. Et il vous dit généralement : « Non, ce n'est pas possible de faire cela. » Mais vous avez absolument besoin de ce papier, afin que vous puissiez utiliser votre camion, votre voiture, ou faire vos affaires, et ainsi ils se mettent en travers de votre but ou de vos règlements.

Eh bien, vous appliquez la même formule. La première étape est exactement la même *(il montre l'Étape 1 sur le tableau : « Court-circuiter et manier la situation et tout danger qui s'y trouve. »)* **Ne perdez pas de temps avec ce type. Court-circuitez-le !** Vous allez vers un autre fonctionnaire, ou chez son supérieur dans l'organisation, son chef, et même encore plus haut, vous continuez simplement à monter dans la hiérarchie jusqu'à ce que vous ayez manié la situation *(il montre l'Étape 1 sur le tableau)*. Notez que là, le flux est inversé. Le type qui vous stoppe est **en bas** dans l'organisation, et avant vous étiez le chef et vous aviez à

descendre sur votre organigramme pour manier la situation. OK ? Mais maintenant vous êtes le **client**. Vous êtes juste un public, tout en bas de l'organisation. Vous êtes tout en bas. Vous devez donc commencer à court-circuiter en **montant**.

Et vous ne verrez pas beaucoup de gens faire cela. La plupart du temps, ils disent : « OK, tant pis, je reviendrai plus tard. » Il existe donc aussi une façon de court-circuiter en remontant dans l'organisation jusqu'au chef, et le chef du chef, le chef du chef du chef, etc., jusqu'à ce qu'à la fin vous deviez écrire une lettre au directeur de cette organisation ou même au dirigeant de votre pays ! C'est donc une action de Phase Une où vous vous trouvez tout en bas de l'organisation en « Danger », et vous essayez d'arriver à ce que cette organisation fasse quelque chose dont vous avez besoin. Mais il existe aussi une possibilité de Phase Deux : vous pouvez aussi avoir votre **propre** petite organisation qui peut faire un court-circuitage beaucoup plus efficace, si vous êtes stoppé en essayant de court-circuiter l'organisation tout seul ! Cela peut être fait en utilisant le jeu d'engager un avocat pour vous aider à le faire. Ensuite, il peut, lui, y aller et manier cela. Ou peut être aussi un juge ou un juriste qui peut forcer la bureaucratie à faire ce qu'ils sont censés faire.

Il existe de telles choses. Je les ai utilisées aux USA sous la direction de LRH, et ça a fonctionné de manière fantastique. Toutefois, les lois qui le permettent sont habituellement cachées du public et les gens ne savent même pas qu'elles existent ! Il est possible que cette loi existe même dans tous les pays, je ne sais pas. Aux USA, c'est appelé le « Writ of Mandamus » (Mandamus qui est un mot latin qui signifie « imposé » ou « contrainte obligatoire »), une loi qui permet d'obtenir d'un fonctionnaire du gouvernement, d'une bureaucratie, de faire son travail. Et croyez-moi, il a fallu que j'aie d'abord dans une librairie spécialisée dans les livres de droit afin de la découvrir. LRH m'avait dit : « Il doit exister une loi qui permet cela, va et trouve-la ! » C'est vraiment une loi géniale aux USA, car vous n'avez qu'à amener votre grief à un juge.

Vous avez, par exemple, un ennui avec le Bureau du Cadastre, ou quelque chose de ce genre. Ce sont ceux qui gardent un enregistrement de toutes les propriétés et titres, et toutes ces choses, et ils ne veulent pas vous donner les données que vous avez le droit d'obtenir au sujet de cette propriété que vous voulez acheter, etc. Eh bien, la seule chose que vous avez à faire c'est d'obtenir un « Writ of Mandamus » de votre avocat et de le donner au juge. Votre juge local. Et ce juge, selon la loi, s'il reçoit une telle demande (et, juste en passant, il ne va pas en voir beaucoup, car ce n'est pas connu du public), il va donner un ordre officiel en votre nom au Bureau du Cadastre de faire son travail dans les 48 heures, sinon les personnes responsables vont perdre leur statut.

Vous savez, les fonctionnaires dans les bureaucraties travaillent de nombreuses années, et ils reçoivent une augmentation de salaire et de statut régulièrement, année après année, et ils montent dans la hiérarchie, tout au long de leur vie dans la bureaucratie, un système très markabien. Et je vous le dis, quand ils reçoivent un de ces « Writ of Mandamus », ils font leur travail **très rapidement** ! Ces deux choses : statut et argent... Mon Dieu !...ils ne veulent pas perdre cela ! Et ils sont les gens les plus sympathiques que vous connaissez quand vous revenez le jour suivant. Mais rappelez-vous que ce genre de loi a été créé une fois par un joueur ayant de bonnes intentions dans le jeu de votre pays, mais elle est certainement très bien cachée. C'est donc une façon de faire, mais vous pourriez aussi utiliser des gens d'influence qui connaissent un politicien qui puisse influencer sur la bureaucratie, par exemple.

Bien sûr, dans certains pays, si vous vivez dans une dictature, vous allez avoir moins de succès avec cette méthode, ça devient difficile à faire. Dans ce cas, vous devriez connaître le frère du roi ou quelque chose du genre pour pouvoir obtenir votre permis d'utiliser votre camion. Mais dans cette situation politique, vous ne seriez probablement pas dans une condition plus haute de toute façon et si vous l'étiez, vous seriez certainement en train de violer la loi là-bas. Vous auriez certainement évalué votre situation et vous seriez parti dans un autre pays si vous en aviez eu l'occasion. Et bien évidemment, les gens derrière le Rideau de Fer en ont fait l'expérience durant de très nombreuses années. Mais maintenant cela a changé. Tout dernièrement en Russie, ils ont autorisé les gens à voyager. Vous allez donc voir un grand nombre de Russes venir ici et installer leurs entreprises en Suisse. *Ha ha ha !* Ils appliquent une condition de « Danger » en Russie... enfin on verra.

Vous comprenez donc que vous pouvez faire cela de deux façons. Vous pouvez court-circuiter une autre organisation ou court-circuiter dans la vôtre. Dans les deux cas, vous devez manier le « Danger » et la situation (*il montre l'Étape 1 : « Court-circuiter et manier la situation et tout "Danger" qui s'y trouve » sur le tableau*). Et afin de le faire correctement, pour que personne d'autre dans le jeu ne reste bloqué comme cela, vous devrez aussi faire le reste des étapes ! Avec le juriste que vous avez engagé dans la Phase Deux, ou le juge, vous devrez insister qu'ils manient de façon à obtenir que la Justice soit appliquée (*il montre l'Étape 2 : « Appliquer la Justice » sur le tableau*). Et réorganiser la zone afin que cela marche mieux (*il montre l'étape 3 : « Réorganiser la zone en "Danger" » sur le tableau*). Et de mettre des règlements en place afin que cela ne se reproduise plus (*il montre l'étape 4 : « Mettre en place un règlement afin d'empêcher que cette condition de "Danger" ne se reproduise. »*)

Et si vous désirez connaître une façon rapide d'être connu des initiés comme étant un faiseur de troubles, ça s'en est une ! *Ha ha ha !* Vous commencez à conseiller au gouvernement la manière de faire les choses correctement... La prochaine chose qu'ils vont dire : « C'est qui ce type ? » Ce que je vous raconte là, d'une certaine façon, ce sont des manières afin d'être OT dans la vie, et de faire des choses qui sont impossibles, parce que vous connaissez les conditions qui sont derrière le jeu. Elles **fonctionnent** !

Une autre chose encore dont vous devriez être conscient (on en fera seulement une de plus ce soir), mais une autre chose au sujet de la condition de « Danger » : quelques fois, vous devez reconnaître la condition où c'est **vous** qui êtes court-circuité. Vous voyez ? Des fois, c'est vous, en tant qu'entreprise, ou en tant que personne, dans votre vie sur une quelconque Dynamique, qui êtes court-circuité ! Vous voulez un exemple très simple de cela ?

Votre femme, votre mari, couche avec quelqu'un d'autre. Non, je ne vais pas vous dire que c'est facile à manier... mais chacun connaît cette situation. Alors, qu'est-ce que vous faites ? Retournons à ce point-là (*il montre la formule de « Danger » sur le tableau*). Beaucoup de gens se trompent en faisant cela. Vous devez court-circuiter et manier la situation et tout « Danger » qui s'y trouve (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). Cela ne veut pas dire que vous entrez dans la chambre à coucher, vous les attrapez et *pang !* Vous leur tirez dessus. Car ça, cela se termine avec vous en prison pour le reste de votre vie !

Non, je dirais que la meilleure façon de faire cela c'est de tirer les Retenues des deux, s'asseoir et commencer à manier : « OK, voilà la situation, il y a du "Danger" là-dedans, comment allons-nous manier cela, comment allons-nous appliquer la Justice par rapport à cela, comment allons-nous réorganiser cela, et comment allons-nous créer un règlement solide

afin d'empêcher que cette situation se reproduise ? » (*Il montre les Étapes 1, 2, 3 et 4 sur le tableau*) Vous devez réaliser ici que c'est peut-être le moment de terminer ce cycle définitivement, afin de ne plus être court-circuité et de les laisser rester ensemble, ou bien votre partenaire peut peut-être réaliser : « Hé, ce type en sait plus sur le jeu que cet autre, je crois que je vais rester avec lui ! »

Mais vous devez aussi réaliser que votre partenaire (maintenant cela devient un petit peu plus compliqué, car c'est sur une autre Dynamique) a aussi été court-circuité. Il avait **autorisé** le court-circuitage, celui qui avait été infidèle. Donc, s'il désire maintenant rester avec vous, il doit trouver la **raison** de cette situation. Il doit trouver le **Pourquoi** il a autorisé cette condition de « Danger » d'arriver dans sa relation (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). Et il faudra un peu de Justice, et de la réorganisation, et il faudra un **règlement** afin de prévenir que cela se reproduise chez lui (*il montre les Étapes 1, 2, 3 et 4 sur le tableau*).

Vous pouvez voir cela comme vous le voulez, mais si vous ne faites pas toutes les étapes, cela va arriver à nouveau. Vous savez ? C'est le côté horrible de cela. Vous pensez que vous avez manié la situation en disant : « OK, confrontons cela, comme des adultes, et je sais qu'il a couché avec toi, et c'est un court-circuitage de notre mariage, et *blablabla*, et arrangeons cela ! », et « OK, OK, oui, c'est "Danger", OK, et nous ne le ferons plus. » Et vous vous retrouvez la semaine suivante avec la même situation ! Vous n'avez pas fait ceci, pas fait cela et cela (*il montre les points 2, 3 et 4 sur le tableau*). Ne soyez pas surpris que cela se passe à nouveau. Vous n'avez pas appliqué la formule entière afin de vous en sortir.

Lorsque vous l'aurez appliqué dans son intégralité, vous saurez si c'est une 2D stable ou pas. Et ensuite, vous pouvez appliquer ce cycle d'action : Manier, Terminer, ce que vous désirez faire avec cela (*il montre le cycle d'action du jeu sur le tableau* : « Commencer, manier et terminer. ») Souvenez-vous, on avait ça ici, quand vous avez deux personnes ou plus qui sont d'accord sur des choses comme cela, vous commencez à manier et à terminer, et puis une personne désire terminer là, et une autre veut terminer ici, eh bien vous pouvez amener cela jusqu'à sa conclusion si vous le désirez. Ce dont nous parlons ici c'est de **gagner dans le jeu**. Nous ne parlons pas de continuer avec les désaccords de longue durée, la jalousie, la haine, et les récriminations, mais de gagner dans le jeu. Nous parlons de continuer de vous améliorer dans le jeu. OK. Oui ?

(Il écoute une question du public)

Quelqu'un demande : « Quelle est l'application de la Justice dans la Seconde Dynamique ? »

Tout est possible, cela peut aller du Tribunal des Divorces jusqu'à des restrictions concernant votre partenaire, vous savez ? Vous dites : « Tu devras nettoyer mes chaussettes chaque jour » ou « Tu devras faire cette sorte de scénario chaque soir », « Je veux avoir ce genre de nourriture », ou « Le lit doit être fait de cette façon », etc., faites qu'un règlement existe là... Oh ! Juste pour l'anecdote : dans le Sud, ils disaient : « Gardez-les enceintes et sans souliers ! » Elles ne pouvaient donc pas partir en courant, vous voyez ? Dans le Sud, c'était la façon qu'ils avaient pour garder leurs femmes, le règlement qu'ils appliquaient toujours... gardez-les enceintes et sans souliers. Parce que quand elles sont enceintes, alors elles ne séduisent pas d'autres hommes, et ensuite elles auront toute leur attention sur les enfants, donc pas de temps pour d'autres hommes. Et troisièmement, elles n'ont pas de souliers, alors elles ne vont pas partir en courant. *Ha ha ha !*

(Le public rigole)

Ça, c'est du maniement **traditionnel** ! Peut-être qu'ils n'ont pas manié par là toute la condition de « Danger », mais ce genre de petites solutions existe dans le folklore ! (*Quelqu'un du public dit : « C'est leur règlement. »*) Oui, c'est leur règlement. C'est leur Ethique, c'est leur Justice. Vous devez regarder au moment où cela se passe, quelle serait la bonne réparation, ou la bonne action à prendre pour que vous soyez rassuré que rien de cela ne se reproduira plus. Et si le partenaire ne veut pas faire cela, cela signifie que vous êtes marié à quelqu'un qui n'a pas son éthique en place, allez alors dans la partie du cycle « maniement », et terminez cette histoire. Nous parlons de la vie ici. Il y a aussi toujours la solution de l'amener jusqu'au haut du Pont afin qu'il soit plus stable, mais là je vous parle de la vie. Comment pouvez-vous faire cela ? OK ?

Encore une autre chose très rapidement encore avant que nous n'arrêtions :

-2. NON-EXISTENCE.

La condition de « Non-Existence » se trouve en dessous de « Danger ». C'est la condition où vous n'avez pas encore commencé à produire. Vous venez juste d'être un enfant, vous avez grandi et maintenant, vous sortez de l'école, vous ne savez pas ce que vous voulez faire, ou bien vous n'avez aucune relation dans le jeu avec qui que ce soit, parce que vous n'avez encore rien commencé. Ou bien vous avez fait faillite avec une entreprise et vous désirez en commencer une autre. Ou vous venez d'avoir une idée géniale et vous désirez commencer quelque chose. Donc, c'est à partir de ces points de départ que vous voulez faire quelque chose. Ou bien encore, vous êtes un nouvel employé dans une entreprise. C'est très simple :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Trouver ce qui est demandé et désiré (dans cette zone).

J'ai dû rajouter cela (*il montre « Dans cette Zone » sur le tableau*), parce que j'ai vu des gens appliquer cela d'une manière vraiment stupide.

Et ensuite :

(Il écrit sur le tableau)

2. Le faire ou le produire.

Cela semble très simple, mais c'est vraiment correct. Vous voyez, par exemple vous n'êtes absolument pas connu comme musicien. Vous avez étudié la musique durant cinq années, mais personne ne vous connaît. Alors, si vous ne découvrez pas ce qui est demandé ou désiré, de la part des autres musiciens de votre genre, mais que vous vous mettez à **faire votre truc**, eh bien, vous allez peut-être faire votre truc, et ne jamais recevoir aucun échange pour cela, et personne ne vous écoutera. Vous voyez là, ce serait faire l'Étape 2 avant d'avoir fait l'Étape 1 (*il montre les deux Étapes au tableau*). C'est pour cela que vous trouvez des gens qui créent des peintures, pour eux-mêmes, toute leur vie, et personne ne va jamais voir leurs œuvres.

Je ne veux pas non plus dire par là qu'il faut qu'ils pervertissent leur art ! Mais il faut qu'ils **trouvent** une place où ce style d'art est **demandé et désiré** ! Autrement, ils ne vont pas être en communication avec d'autres joueurs dans ce jeu, et ils ne vont obtenir aucun échange. OK ? Et cela est fait simplement **en demandant** (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*) : « Trouvez ce qui est demandé et désiré. » Une des choses nécessaires pour cela serait le Cours de Communication, afin que vous puissiez **parler** à d'autres gens. Vous voyez ?

Si vous êtes un chauffeur de camion au chômage, vous devez aller partout et trouver où des chauffeurs de camion sont demandés (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). Et où ils **désirent** des chauffeurs de camion. Dans les pays de l'Est, ils en ont besoin de beaucoup en ce moment. Je peux vous le dire ! Et ensuite, vous le faites ou vous le produisez (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*). Et vous allez rencontrer toutes ces choses de la condition de « Danger » : obtenir les bons papiers, vous savez, ceux de leur gouvernement et du vôtre, et toutes ces choses, et vous devez court-circuiter leur organisation et monter jusqu'à « Urgence ». Vous devrez peut-être faire tout cela et vous finirez par avoir beaucoup de succès.

Souvenez-vous ce que je vous disais au sujet de la pollution, revenons un peu là-dessus. Il y a cent ans, personne n'avait de données comparatives pour quoi que ce soit sur la planète, et ils n'appréciaient peut-être pas l'odeur des gaz d'échappement des vieilles voitures, mais ils ne dirent rien à ce sujet. Peut-être quelques plaintes localement. Ils n'ont pas **réalisé** que cela avait un effet sur la planète entière. Donc, la chose importante ici, et c'est probablement ce qu'ont fait les Verts, ils ont fait des enquêtes :

(Il écrit sur le tableau)

Faire des enquêtes.

Trouver combien de gens sont tombés malades en raison de la pollution, par exemple. Et immédiatement, ils vont obtenir le soutien entier des gens qui souffrent de cela, en publiant les chiffres. Ce n'est donc pas uniquement applicable à votre **travail**, vous pouvez le faire sur chaque Dynamique.

Je vais vous dire quelque chose qui est très approprié (nous en avons certainement tous fait l'expérience un jour ou l'autre), notre bonne vieille amie la Deuxième Dynamique. Combien de vous ont commencé une relation sans avoir découvert ce que votre partenaire demandait et désirait ? (*Il montre l'Étape 1 sur le tableau*) Et de l'autre côté, combien parmi vous ont commencé une relation sans avoir défini ce que **vous** demandiez ou désiriez ? Votre relation de Seconde Dynamique... et combien de vous sont arrivés au point où les deux côtés sont en train de le faire et de le produire et que tout marche comme sur des roulettes ? (*Il montre l'Étape 2 sur le tableau*) Silence de mort. Pas de rire ! *Ha ha ha* ! Allez ! Si vous ne l'avez pas fait, vous feriez mieux de le faire !

Il y a une superbe série sur la TV anglaise, son nom est : « Alien Nation. » Vous l'avez vue ? Un quart de million d'extra-terrestres, des esclaves sur un vaisseau, qui ont atterri dans le désert des Mojaves, et ils deviennent des habitants de Los Angeles. Leur vaisseau avait eu un problème ou quelque chose de ce genre. Ils emmenaient ces esclaves pour les vendre sur une autre planète, à une autre place et ils ont dû atterrir sur la Terre ; leurs maîtres, qui étaient aussi du voyage, se sont déguisés en esclaves, et en sortant du vaisseau, ils ont dit : « Nous sommes des esclaves et nous désirons... » Comme les vrais esclaves étaient sous l'influence de drogues très puissantes, ils n'ont jamais su qui étaient leurs maîtres durant leur

voyage sur le vaisseau. Et maintenant, il y a cette série qui vient semaine après semaine, et qui montre cette culture d'esclaves. Ils l'ont vraiment bien faite : ils montrent les différences sur les plans sexuels, coutumes religieuses, etc. Et tout est différent.

Ils n'ont pas de cheveux sur la tête, mais des structures bizarres, et leurs têtes sont très très grandes. Ils ont deux cœurs, et leur sang est rose. Ils adorent les entrailles fraîches des animaux et ce genre de choses, de la nourriture très bizarre que les Terriens ne mangeraient pas. Et ils deviennent saouls en buvant du lait tourné. C'est vraiment très drôle ! Et puis il y a les humains qui travaillent avec eux, ils ont essayé de les intégrer dans la société de Los Angeles. Ils travaillent ensemble, mais ils vont rarement manger ensemble, à cause du lait tourné d'un gars et le type devient *woww*, vous savez, et de l'autre côté ils disent, *woow*, ton corps sent bizarre, vous savez... ils deviennent excités sur la Deuxième Dynamique en « fredonnant » *Mmmmmmmmmh.....mmmmh...* ils font ça dans le dos, le long de la colonne vertébrale. Ils appellent ça « fredonner ». Et ça les excite complètement... *mmmmh.... ha ha ha !* C'est vraiment une très bonne histoire sur deux différentes cultures qui doivent vivre ensemble, montrant comme chaque côté n'arrive pas vraiment à comprendre l'autre culture, vous voyez ?

Eh bien, c'est un exemple de ce que j'essayais de vous dire au sujet de la 2D, vous voyez ? Vous savez ce que vous appréciez, mais comment savez-vous ce que l'autre personne apprécie ? C'est tout un autre joueur, un individu différent dans le jeu, pas la même Piste, une organisation du corps différente. Cette formule est donc vraiment nécessaire, avant le mariage, bien sûr. Et si non, vous feriez mieux de la faire ! (*Il montre la formule de « Non-Existence » sur le tableau*) Car ensuite, toutes les autres conditions peuvent s'aligner très facilement.

D'autres questions à ce point ici ? Ce sont les conditions les plus habituelles, les premières que LRH a publiées. Demain, nous irons sur celles au-dessous, il y en a quelques-unes, et encore celles qui se trouvent au-dessus de « Normal ». Je pense que vous allez être étonnés de tout cela. OK ?

Merci beaucoup. Fin de la deuxième partie.

(*Applaudissements du public*)

Bienvenue ! Ceci est la troisième partie de la Conférence « Améliorer les conditions dans la vie. » OK ? Bien.

Je vais d'abord commencer par vous dire que j'ai fait un album qui est appelé *Aesthetica Ethica*. C'est de la musique qui est basée sur les ondes et les flux de la Neuvième et de la Dixième Dynamique. Ce sont donc des ondes d'Esthétique et d'Ethique, et les morceaux sont alternés, et le but de ceux-ci est que les gens commencent à prendre conscience de ces longueurs d'ondes, spécialement à la lumière de cette conférence. Voyons voir... je vais vous mettre juste un tout petit bout de cela...

(*Il met en route le morceau choisi*)

OK ? (*Applaudissements du public*)

Si vous pouvez attendre un peu, il sera en vente pour CHF 50.00 pendant la pause. Cela fait partie de la formule d'« Urgence », la publicité, pour tous les autres albums que j'ai faits et que l'on peut commander. Vous pouvez les commander aussi.

Nous commençons donc aujourd'hui, et hier nous avons parlé des conditions d'« Urgence », de « Normal », de « Danger » et de « Non-Existence », et j'aimerais dire encore une petite chose au sujet de « Non-Existence ». Vous vous souvenez ? J'avais écrit là : Trouvez ce qui est demandé et désiré dans la zone qu'il vous intéresse de manier, votre propre production pour laquelle vous allez appliquer cette formule. Je l'avais vue mal appliquée, du temps de l'Organisation Maritime, où une nouvelle personne sur un poste écrivait à son supérieur : « Qu'est-ce qui est demandé et désiré, monsieur ? », peut-être que ce nouveau était un employé du Fichier Central, ou un nouvel auditeur, et le supérieur lui écrivait en retour : « Ma voiture doit être nettoyée ! » *Ha ha ha !* Et ce pauvre type allait lui nettoyer sa voiture ! *Ha ha ha !* Cela n'a absolument rien à voir avec son travail, vous voyez ?

On peut donc mal l'appliquer, mais même son supérieur ne savait pas la différence... ! Et c'est certainement une des raisons pour laquelle les conditions sont devenues si impopulaires, parce qu'elles étaient simplement totalement mal appliquées ! Si ce type était auditeur et son supérieur lui avait dit : « Eh bien, j'aimerais bien que les autres membres du personnel soient audités », quelque chose, alors, aurait peut-être pu avoir lieu et le gars aurait pris de l'expansion rapidement, et il aurait eu une très bonne réputation en tant qu'auditeur : il aurait aidé ces gens dans toute cette Division ; cette section, sous la direction du supérieur travaille maintenant très bien, parce qu'ils ont tous eu leur cas manié. Vous voyez ? Mais cela n'apporte rien au type d'aller nettoyer la voiture. Vous voyez donc que ces conditions ont été très mal appliquées dans le passé, et comme de bien entendu, si vous les appliquez mal, alors vous allez penser : « Bon, ça n'a aucune utilité, ça ne marche pas, *blablabla !* » Il est donc temps de faire qu'elles fonctionnent comme il faut, parce que vous avez une planète et une civilisation qui est dans une, disons, dans une certaine incertitude, une certaine confusion, et mieux vous pourrez faire cela, plus vous pourrez avoir d'expansion, de succès et devenir prospère.

Bon, allons-y maintenant, je vous ai promis que nous allions descendre, faire un voyage dans les bas-fonds et voir quelles sont les conditions là en bas. Commençons donc ici avec moins 3 :

(Il écrit sur le tableau)

-3. RISQUE.

C'est appelé « Risque ». En dessous de « Non-Existence », vous trouvez « Risque ». Je vous montrais hier la ligne sur le graphique de l'amélioration en relation avec le temps, et on essayait de la faire monter. Maintenant nous arrivons à quelques conditions qui s'appliquent à des individus et à des groupes qui sont en fait les vraies raisons pour lesquelles une statistique va descendre. Cela peut provenir du fait qu'ils n'ont pas été entraînés, de la stupidité, de la maladresse, mais si nous allons encore plus bas, alors on arrive à de véritables mauvaises intentions, des intentions de **détruire** ce que vous êtes en train de faire. Mais vous voyez ce qu'est un risque dans ce cas, c'est quelque chose qui vous tire vers le bas, c'est quelque chose dont vous devez vous occuper, mais... comme des chiffres rouges sur votre compte en banque, vous voyez ? C'est quelque chose que vous devez payer. C'est comme une

énorme pierre qui vous pend au cou et que vous devez porter tous les jours avec vous. Donc c'est quelque chose qui semble porter préjudice à la viabilité, la survie de la zone dans laquelle vous avez affaire.

Et pour vous donner de la réalité, prenons un exemple...prenons la Seconde Dynamique : votre belle-mère vient vivre chez vous et vous n'avez pas de chambre d'amis. Vous avez donc maintenant un grand « Risque » dans votre 2D, et vous essayez d'appliquer les formules de conditions correctes par rapport à cette situation, celles dont nous avons parlé précédemment, depuis « Non-Existence » vers le haut. Vous essayez d'être gentil avec votre belle-mère et vous dites : « OK, tu peux utiliser la chambre à coucher, nous dormirons sur le divan dans le salon. » Mais ensuite, chaque fois que la situation devient un peu « romantique », c'est juste à ce moment-là que la belle-mère sort de sa chambre et va à la cuisine. Il est vrai qu'elle a des petits problèmes la nuit et il faut qu'elle boive un verre de lait chaud pour qu'elle puisse s'endormir...

C'est une situation de « Risque » claire pour un couple marié ou pour une Seconde Dynamique. Et dans ce cas, rappelez-vous que c'est vous ou votre femme qui lui avez proposé de venir habiter chez vous. Et comme je vous le disais, cela peut être ressenti comme une dette ou des chiffres rouges sur un compte bancaire. Une de vos solutions, à cette condition de « Risque » qui apparaît là soudainement, serait de lui louer une jolie chambre d'hôtel dans les environs, afin que vous puissiez vivre votre vie de couple, mais à ce moment-là, il faudra payer la chambre d'hôtel.

Cependant, ce que nous regardons dans cette situation là, c'est que la belle-mère n'a pas du tout réalisé ce qui pourrait se passer et elle demandait juste votre hospitalité. Et c'est cela le vrai « Risque » ici. Ce thétan, cette personne, n'est pas du tout consciente qu'elle change des conditions ou qu'elle influence de quelque façon une condition dans votre vie. La différence serait si votre belle-mère était sur le Pont et qu'elle était vraiment consciente de ces choses, elle viendrait et dirait : « Oh, je vois que vous n'avez pas assez de place pour être à l'aise, parce que vous voulez continuer votre 2D, donc je vais aller habiter chez l'oncle Joe. » Et elle ne serait pas un « Risque » pour vous. Peut-être que l'oncle Joe ne la veut pas chez lui, mais...ou peut-être est-il encore célibataire et qu'il la désire chez lui, il n'est pas encore marié. Mais bon, vous voyez ce que je veux dire : un « Risque » peut apparaître sur toutes les Dynamiques.

Alors quelle est la formule pour manier ce « Risque » ?

(Il écrit sur le tableau)

1. Réparer le préjudice causé.

Vous obtenez de la personne, qui l'a causé, de **réparer le préjudice**. Vous comprenez : **cela la fait devenir consciente de ce qu'elle a fait !** En d'autres termes, nous disons : n'envoyez pas votre belle-mère simplement dans un hôtel ou chez l'oncle Joe, mais amenez-la à comprendre : « Ecoute, tu interfères avec notre Seconde Dynamique, tu devrais nous donner un échange pour cela en payant une chambre d'hôtel et le repas pour ma femme et moi pour ce soir. Nous serons dehors et tu pourras rester dans l'appartement, et tu peux payer pour cela. » Assez rapidement, elle va avoir l'idée : « Dis donc, je suis en train d'interférer dans leur vie et il faut que je paie afin qu'ils puissent continuer leur Seconde Dynamique ! »

Vous voyez cela : réparez le préjudice ? Si on ne fait pas en sorte qu'ils se rendent compte de cela, alors ils ne vont jamais sortir de cette condition. Et il n'y a même pas besoin d'audition pour cela. Vous n'avez qu'à vous asseoir et lui expliquer quel est le préjudice causé et comment elle pourrait le réparer et ainsi donner le bon échange. Pas besoin de l'auditer, vous le faites dans la vie. Et la prochaine fois qu'elle viendra, elle va réaliser d'elle-même : « Oh, j'interfère toujours dans votre Seconde Dynamique, vous voulez aller dans un hôtel ce soir, je ne resterai qu'une nuit chez vous, et je vous paie à nouveau l'hôtel ? » Elle fera donc exactement ce qu'il faut faire dans cette situation, comme si elle avait été audité, et elle en serait consciente parce que vous avez appliqué la formule avec elle.

Maintenant, nous arrivons au deuxième point qui est :

(Il écrit sur le tableau)

2. Porter un coup aux ennemis.

Bon, quel serait l'ennemi dans cet exemple ? Cela pourrait être ses propres considérations, que c'est OK de simplement arriver et exiger l'hospitalité de ce couple. Cela pourrait aussi provenir du fait qu'elle ne peut pas gérer ses propres finances et qu'elle a dépensé toute sa pension et qu'ainsi, elle n'a plus de place où vivre, car elle n'a pas payé le loyer de son appartement. Cela peut être donc son ignorance au sujet des finances et de comment les manier. Toutefois, elle pourrait régler cela en apprenant comment contrôler ses finances.

En d'autres termes, nous regardons quelle est la contre-intention qui a fait que cette situation puisse arriver. On regarde la situation comme si c'est un état mental, ou une incapacité de manier les affaires de la vie, il vous faut tout de suite la chapeauter (la mère, ndt.) ou l'amener où cela pourra se faire.

(Il écrit sur le tableau)

3. Solliciter votre réadmission dans le groupe.

Et quand elle a fait cela, elle va ressentir qu'elle a désormais fait la bonne chose et vous obtenez maintenant un terminal qui peut solliciter sa réadmission dans le groupe. Si elle a réparé le préjudice (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*) et si elle a manié son ignorance des finances et qu'elle ne sera donc plus jetée hors de son appartement (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*), alors vous pourrez dire : « Bien ! Tu peux à nouveau faire partie de la famille ! » Bon, je sais que cela peut sonner un peu rude, mais regardez ce que vous êtes en train de faire : vous redonnez plus d'auto-déterminisme à cette dame âgée qui végétait à gauche et à droite et qui était une sorte de victime. Elle va commencer à redevenir plus cause. Elle va même peut-être arriver à « Non-Existence » et vous demander : « Eh bien, qu'est-ce qui est demandé ou désiré de moi ? » Vous aidez à chapeauter un autre joueur dans le jeu.

Et la plupart du temps, ce genre de choses n'est jamais manié (*il montre la formule de « Risque » sur le tableau*), parce que les gens le cachent derrière des valences sociales : « Oui, ma mère est venue chez nous, j'ai dû prendre soin d'elle, et c'était terrible...deux semaines...brrrrrrr... mais bon, maintenant elle est loin ! » Vous voyez, cela laisse de la charge dépassée, des Ruptures d'ARC et toute cette sorte d'animosités, etc. Et en fait, le chapeau de mère n'est qu'un accident génétique. Elle est un autre joueur dans le jeu, et si vous êtes intéressé à vraiment manier sa vie, elle va peut-être même émettre le désir de monter sur le Pont et se préparer pour la prochaine vie, ou autre, et continuer le jeu. Et vous pouvez aussi

contribuer à cela sans même l'auditer, vous voyez, vous appliquez simplement l'Ethique correcte dans la vie.

Mais il y a aussi la possibilité qu'elle ne réponde pas à cela. Nous avons donc une condition à -4, on descend encore :

(Il écrit sur le tableau)

-4. DOUTE.

C'est dans le cas où, quoi que vous essayiez de faire là, elle ne va pas le reconnaître : « Oh non, tu dois faire cela pour moi, je suis ta mère. Je trouve affreux comment tu me traites ! » Vous comprenez que dans ce cas, vous allez avoir un doute sur la question d'où vient cette personne qui n'a pas de respect pour les sentiments des autres ou les Dynamiques des autres. Vous allez vous poser cette question : « Est-ce que cette personne est vraiment une personne, ou bien est-ce que c'est quelqu'un qui opère totalement déterminée par autrui ? » Vous voyez ? « Est-ce qu'elle est surveillée par quelqu'un ? Est-ce qu'elle est sur automatique ? » Vous essayez de découvrir cela en utilisant la formule de « Doute ». Vous découvrirez l'envers de ceci, toutes les déclarations qu'elle fait sur pourquoi vous devriez faire ceci ou cela, et pourquoi ce qu'elle fait est juste, etc. Et vous regardez cela avec elle, vous faites une sorte d'analyse de ce qu'est l'autre côté de la chose. Et si elle a cette volonté, elle va aider à examiner les deux côtés pour des résultats, des produits et des améliorations.

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Examiner les résultats, les produits et les améliorations des deux côtés.

Dans une organisation, on regarderait les statistiques. Mais vous devez encore ajouter cette petite chose-là :

(Il montre sur le tableau)

Trouver l'autre côté.

Parce que quelqu'un, vous ou la personne qui fait la formule, doit trouver l'autre côté. Quel est l'autre côté ? Qu'est-ce qu'elle utilise pour apparaître comme un ennemi pour vous ou vous donner l'impression de restreindre ce que vous êtes en train de faire ? Peut-être qu'elle a vu cela à la TV, pendant un débat, avec un docteur ou un psychiatre. C'est une idée fixe qui est apparue durant sa vie : « Quand je serais vieille ce seront mes enfants qui devront s'occuper de moi » ou « Quand je serais âgée je serai faible et pauvre, et il faudra que je vive de la charité d'autres gens. » Il y a différentes façons de manier cela, et les enfants devraient être responsables, jusqu'à un certain degré, des autres membres de leur famille. Je veux dire, au niveau de votre Deuxième Dynamique, vous devriez faire attention aux besoins des autres personnes dans la famille. Parce que souvenez-vous que la Deuxième Dynamique, c'est le sexe et la famille. Vous avez une grande famille et vous pourriez regarder cela du point de vue de votre Seconde Dynamique en vous demandant : « Que devrions-nous faire pour le reste de la famille ? », si nous sommes en meilleure condition qu'ils ne le sont ?

Nous couvrirons ceci dans les conditions plus hautes, ce que vous pourriez faire si vous étiez en meilleure condition qu'eux. Mais dans ce cas-là, nous ne nous occupons que d'un individu sur lequel vous avez un « Doute » : vous ne savez pas s'il est contre vous ou ce qu'il en est exactement. Parfois, il semble avec vous et parfois il est contre vous. Vous connaissez cela : il vous prépare des repas sensationnels, mais ensuite il ne fait rien d'autre et occupe votre chambre à coucher, utilisant toutes vos affaires dans la maison et occasionnellement en cassant des choses vous appartenant, etc., et tout cela en même temps.

Il y a donc deux étapes ici : Examinez les résultats, les produits et les améliorations des deux côtés, et ensuite :

(Il écrit sur le tableau)

2. Décider qui sont vos amis.

S'il examine maintenant votre famille (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*) en comparant ce que le docteur avait dit à ce sujet à la TV, il va peut-être arriver à l'idée qu'il faudrait qu'il examine quels sont les résultats que le docteur a atteints ? Combien de gens a-t-il pu ramener ensemble dans une famille ? Il découvrira peut-être que nombreux ont été ceux qui se sont suicidés, ou qu'ils se trouvent maintenant dans un asile, etc., et que sa statistique n'est pas si bonne que ça. Le bon côté de cela est que si vous pouvez arriver à lui faire utiliser un peu de logique du jeu, de la logique autodéterminée inhérente existante dans l'examen et la décision, alors il en vient à décider que vous êtes son ami (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*), et il aura aussi réhabilité sa logique à jouer le jeu, et vous pourrez l'amener plus haut sur les conditions. Parce que maintenant vous pouvez lui faire faire cela (*il montre la formule de « Risque » sur le tableau*), et vous lui dites : « Et maintenant, vas-tu réparer le préjudice, manier cette croyance et tous ces autres points de vue que tu avais pris de la TV, et te réintégrer au groupe ? »

Et s'il ne le **fait pas**, s'il décide que ses amis sont vraiment les autorités à la TV, alors vous pourrez lui dire : « Bien, et qu'est-ce qu'ils te conseillent ? Ils conseillent que tu ailles maintenant dans cette maison de retraite, alors vas-y ! » Peut-être qu'ensuite, il va reprendre la formule là (*il montre les Étapes 1 et 2 sur le tableau*), et voir à quel point il se sent mal là-bas, et peut-être qu'il désirera changer d'avis et faire cette formule-là (*il montre la formule de « Risque » sur le tableau*). Mais cela n'est vrai que si vous, vous êtes dans une bonne condition. Si vous êtes, vous, dans une très mauvaise condition, alors peut-être que la maison de retraite est préférable que de rester chez vous. Ou mieux que de rester dans votre famille.

Mais ce dont nous parlons ici, c'est d'essayer d'atteindre le thétan, ou la personne elle-même, afin qu'elle redevienne logique par rapport à ce qu'elle entreprend. Et rappelez-vous, à l'opposé de ce qui était dramatisé dans différentes organisations, ou dans l'Org Maritime, il n'y a pas tant de force rattachée à cela – la plus grande partie est une analyse très logique de ce que vous essayez de lui faire faire (*il montre les Étapes 1 et 2 sur le tableau*).

Mais, souvenez-vous : dans une organisation, il y a des justifications pour le travail supplémentaire et la routine qu'ils utilisent pour leur faire réparer le dommage (*il montre la formule de « Risque », Étape 1, sur le tableau*), car dans une org, ce n'est souvent pas qu'une affaire de chambre à coucher, c'est peut-être une affaire qui leur a fait perdre un demi-million de francs suisses ou quelque chose de ce genre. Donc, ces points (*il montre les formules de « Risque » et de « Doute » sur le tableau*) peuvent devenir très lourds. Dans ces conditions les conséquences peuvent être plus lourdes, quand elles ont affaire avec un poste plus important

d'une grande organisation. Que faire d'un diplomate qui fait un faux-pas : une erreur de communication avec un pays arabe, et fait démarrer une guerre contre eux, vous voyez ? Mais cela est aussi couvert, car nous avons encore des conditions qui se trouvent plus en dessous de cela aussi :

(Il écrit sur le tableau)

-5. ENNEMI.

Un ennemi. Quelqu'un qui agit vraiment contre ce que vous essayez de faire. Cela signifie qu'il a pris la valence du beingness de l'interférence dans le jeu, et il va à l'encontre de vos Dynamiques. Et cela arrive dans plus qu'une zone. Je veux dire par là qu'il est totalement déterminé par autrui contre ce que vous êtes en train de faire. Et la formule est assez simple :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Trouver qui vous êtes (dans le véritable jeu).

Vous voyez, ce que nous disons ici, le jeu a été interféré afin que des gens puissent passer de l'autre côté, juste en... comme je vous le disais plus haut, le type veut se faire plus d'argent, alors il se met à vendre des drogues. En fait, il « n'est plus là » et il a pris une valence, ou un « quelqu'un », un beingness, du côté de l'interférence du jeu. Il vend maintenant des drogues pour aider l'interférence dans le jeu, en pensant que grâce à cela, il va manier ses Dynamiques et ses finances.

Avec une personne comme cela, vous devez aller vers lui et lui dire : « Dis-moi, que désires-tu vraiment dans la vie, qu'essayes-tu d'accomplir, qui es-tu par rapport au reste de ces choses comme toi-même, ta famille, ton groupe, ta nation, l'humanité, le monde végétal et animal, l'univers entier, les choses spirituelles, etc. ? » Vous lui dites juste : « Qui es-tu dans cette partie du jeu ? Quelles sont tes intentions dans ce jeu ? » Et tout à coup, le type va peut-être réaliser que ce n'est absolument pas cohérent avec ce qu'il désire. Vous voyez, il voulait cet argent afin d'avoir une plus grande maison pour pouvoir avoir une plus grande famille, pour pouvoir jouer un rôle plus important dans sa communauté, et peut-être faire des choses pour les Verts ou quoi que ce soit, et en regardant tout cela, il comprend maintenant que : vendre des drogues n'est pas la chose correcte pour arriver à cela et qu'il est une bonne personne et qu'il désire aider tout le monde.

Vous voyez ce que je veux dire ? Vous **pouvez** l'amener à ne pas prendre la direction de l'ennemi qui commence à tout détruire et à tout contrôler, et à donner des drogues, à trahir tout le monde, etc., bien que la trahison soit encore un niveau plus bas... mais en d'autres termes, qu'il ne soit pas simplement **contre** tout. Il peut réaliser qu'il est aussi une partie du jeu, et que la chose qu'il fait là pour gagner de l'argent, c'est illogique, et c'est dément. Il ne devrait pas faire cela. Beaucoup de gens qui se sont retrouvés dans cette situation, ou que vous rencontrerez dans cette condition, ont besoin de beaucoup de chapeutage au sujet de ce qu'est le véritable jeu, comme la conférence sur les Dynamiques ou quelque chose de ce genre.

Mais s'ils ne peuvent pas faire cette étape-là, alors il y en a une juste au-dessous qu'ils pourront peut-être faire :

(Il écrit sur le tableau)

-6. TRAHISON.

En d'autres mots, s'ils viennent et vous disent quelque chose du genre : « Non, c'est la façon de faire les choses, je dois vendre des drogues, je dois le faire, c'est comme cela qu'il faut faire : faire de l'argent par n'importe quel moyen, arnaquer tout le monde, car c'est un monde bestial, il faut survivre et par conséquent tuer tous les autres et ne penser qu'à soi-même ! » Ce sont bien sûr beaucoup de fausses données, car même les animaux ne se conduisent pas comme cela. Vous vous imaginez ce petit chien qui s'en va tuer tous les autres chiens qu'il rencontre ? Il est probablement même très amical avec les chats ! Les animaux ne se comportent pas comme cela ! Ils viennent donc avec un grand nombre d'idées venant d'interférence, qui les amènent à jouer contre le jeu. Donc, en fait, le type n'est pas vraiment dans le jeu, ou bien ? Il travaille dans la zone d'interférence.

Alors la formule est de nouveau très simple :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Trouver que vous êtes (dans le véritable jeu).

Trouvez **que vous êtes** dans le véritable jeu ! Et à nouveau vous devez définir ce qu'est véritablement le jeu, et avant que LRH nous parle des Dynamiques, personne ne savait beaucoup de choses au sujet du véritable jeu ! Vous voyez, si la personne est **en dehors** du jeu, elle n'a pas de beingness dans le jeu, elle n'a pas de **rôle**, pas de **Chapeau** dans le jeu. Mais elle vient dans le jeu, alors elle peut avoir un but, et un chapeau, et un beingness, et se relier à d'autres Dynamiques.

On peut aussi appliquer cela à un pays. Je vous ai parlé de ce politicien, si vous vous souvenez, celui qui avait fait une erreur avec un pays arabe et qui avait déclenché une guerre. Et bien, la condition était que le type travaillait en fait pour les Arabes et il avait été payé très cher afin de déclencher cette guerre. Pour découvrir cela, le gouvernement avait réuni plus de données à son sujet ; ils pensaient au début qu'il était juste un « Risque » en tant que politicien ou diplomate, mais ils ont commencé à avoir des doutes à son sujet, et ils se sont dit : « Peut-être qu'il est même notre "Ennemi" ! », et pour finir ils ont eu la cognition que : « Hé, il est peut-être en train de nous **trahir**, il travaille **pour les autres types** ! Ils voulaient cette guerre afin de pouvoir monter les prix du pétrole ! » Et puis, à la fin, ils découvrent ses comptes en banque secrets en Suisse, et ils peuvent prouver toute l'histoire.

Ils ne vont pas le garder dans le Corps Diplomatique. Ça c'est sûr qu'ils ne vont pas le faire. Et dans le passé, bien sûr, il aurait été exécuté sur le champ : *pan* ! Ou on lui aurait coupé la tête, ça y est, fini ! De nos jours, ils arrêtent le type, et puis ils disent : « OK, on vous a attrapé, et maintenant on aimerait que vous travaillez aussi pour nous, et vous allez là-bas et faites cela, sinon on va tuer votre femme et vos enfants ! » ou quelque chose de ce genre. En d'autres termes, dans le monde des Renseignements, ils traitent ces basses conditions assez différemment : ils utilisent de la pression sur lui afin d'obtenir qu'il travaille pour eux, et qu'il

trahisse maintenant les autres types ! *Ha ha ha* ! Et il est vraiment dans une mauvaise condition, parce qu'il se trouve maintenant dans une **double** « Trahison », vous voyez ?

Bien, nous parlons du véritable jeu ici, pas le jeu de l'interférence ou des groupes d'implantation qui essaient de corrompre les gouvernements, et les gens, etc. C'est à ce niveau-là que ce genre de choses se passe : le monde gris et noir des intrigues internationales. Si vous désirez lire quelque chose sur l'effet que ce genre de choses a sur la logique d'une personne jouant le jeu (parce que vous n'avez peut-être pas beaucoup d'expérience à ce sujet ici en Suisse), alors lisez ce que des anciens combattants du Vietnam ont écrit sur ce qu'on leur a dit de faire.

Quand ils ont rejoint l'armée, on leur a dit : « Nous luttons pour les droits que ces gens ont d'avoir un gouvernement démocratique ; nous désirons qu'ils puissent vivre la vie qu'un Américain peut vivre ; la guerre est d'intérêt national afin que les gens de ce pays puissent être libres. » Et les jeunes soldats qui avaient juste dix-huit ans se disaient : « Oh oui ! C'est une bonne idée ! » et ensuite ils étaient envoyés là-bas. Et un des premiers ordres qu'ils recevaient en arrivant dans la jungle était : « OK, nous devons avoir un meilleur rapport sur le nombre de victimes chez l'ennemi à envoyer à Washington, descendez ces femmes et ces enfants là-bas avec ces AK-47s ! » Ou bien ils disaient à ces pilotes : « On va tester ces nouvelles super bombes au napalm, alors on veut éradiquer tous les gens de cette communauté et brûler tous les arbres pour que plus rien ne pousse jamais ici ! »

Et les soldats devenaient complètement cinglés. Dans leurs bouquins, vous pouvez lire : « Et je pensais qu'on était là-bas pour aider à libérer ces gens, et on était en train de les détruire, d'éliminer ces femmes, ces enfants, leurs fermes, tous leurs arbres, en s'assurant encore que rien ne puisse repousser plus tard... je veux dire qu'on faisait une guerre d'anéantissement, en d'autres mots, d'élimination totale ! » Et ils avaient le sentiment qu'ils étaient en « Trahison » de leur propre pays, parce qu'on leur avait dit pourquoi ils allaient là-bas et ils étaient en « Trahison » par rapport à ça. Et ils étaient en « Trahison » vis-à-vis des gens qu'ils tuaient et bombardaient là-bas, parce qu'ils se trouvaient sur la Quatrième Dynamique, bien sûr, et ils n'étaient pas en train de les libérer, ils étaient en train de les tuer ! Mais quand ils écrivirent leurs livres, ils ne regardaient pas cela comme s'ils se trouvaient en « Trahison », parce qu'il existe une condition encore plus basse dans laquelle ils étaient tombés à cause de leur endoctrinement :

(Il écrit sur le tableau)

-7. CONFUSION

Ils tombaient dans une totale « Confusion ». Et c'est le résultat qui est caché derrière ce type d'interférence, ces guerres cachées, c'est ce qui en résulte. Cette condition est très basse : « Confusion ». Cela signifie que la logique de ce type est complètement faussée, et il est très confus. Il confond une situation avec une autre. Vous avez entendu ces histoires : ils rentrent à la maison et quand ils entendent le pot d'échappement d'une auto tousser, ils pensent que c'est les Viêt-Cong qui attaquent et sautent derrière le premier buisson qu'ils voient... et ils se trouvent aux USA. Il y en a qui sont si confus, qu'afin de résoudre cela, ils **retournent** au Vietnam, même si tout s'est calmé là-bas depuis, et ils essaient d'y rester et de marier une Vietnamiennne et repeupler la zone qu'ils avaient détruite.

En d'autres termes, vous lisez les livres sur l'après Vietnam et vous trouvez des soldats qui ont fait tout ce genre de choses. Quelques-uns retournent là-bas et essaient d'aider les Vietnamiens. Donc, ils essaient de faire n'importe quoi pour sortir de cette « Confusion ». Et puis d'autres, après être rentrés, vont se mettre à la politique et se défendre en disant : « Oh, c'est juste ce que l'on a fait, on devait le faire ! », etc. Ils sautent de l'autre côté, vous voyez ? Ils bloquent les autres pensées qu'ils avaient sur le fait d'être à « Trahison ». Et beaucoup d'entre eux ont fini dans des hôpitaux psychiatriques. Vous pouvez voir par là comme les influences d'autres Dynamiques sur un soldat peuvent l'inciter non seulement à risquer sa vie pour son pays, et ça il est d'accord de le faire et ça ne le dérange pas, mais ils le trahissent à un tel point que vient le moment où il se pose la question : « Qui suis-je en train de trahir ? », il descend directement à « Confusion ».

Et là nous avons une formule à nouveau très simple :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Trouver où vous, vous êtes (dans le véritable jeu).

Et vous avez noté que quelques-uns, dans les exemples que je vous ai donnés, **ont fait** cela. Quelques-uns ont décidé que là où ils étaient c'était le Vietnam et d'autres ont décidé que là où ils étaient c'était aux USA et ils **défendaient** leurs actions. *Ha ha ha !* Vous voyez, ils ont vraiment not-isé, ou refoulé, toutes les autres pensées qu'ils avaient eues à ce sujet. Quand ils ont pris leur décision, ils ne sont pas vraiment montés et n'ont pas vraiment **confronté** l'autre moitié, l'autre partie de la formule de « Trahison ». Ils ont manqué principalement ce point (*il montre « dans le véritable jeu » sur le tableau*) : **dans le véritable jeu**. Mais quelques-uns, très peu, ont accidentellement réalisé que c'était le gouvernement lui-même qui les trahissait.

Un autre exemple était celui de la vidéo sur les OVNI, cet homme, William Cooper, qui était un Officier des Renseignements dans la Marine, qui pensait que le gouvernement était en train de trahir le pays au sujet des données sur les OVNI, et qui s'est montré et en a parlé.

Il existe donc différents chemins pour amener quelqu'un dans la « Confusion » et comment s'en sortir. Mais une des choses que les gens oublient généralement dans leur application, c'est qu'ils ne trouvaient jamais ce qu'est le véritable jeu.

Et je l'ai moi-même expérimenté. J'ai fait cela (*il montre la formule de « Confusion » sur le tableau*) en relation avec la Quatrième Dynamique, durant bien des années, pas à l'occasion d'une guerre, et vous pouvez en trouver le résultat dans le livre Secteur 9. Et c'est ce que j'avais découvert : il **existe** de nombreux gouvernements qui sont en « Trahison » avec leurs propres citoyens. J'avais fondé cela sur l'observation que ces gouvernements essayaient de supprimer la vérité au sujet du jeu. Cela avait démarré avec la petite chose remarquable que je ne pouvais trouver aucun livre de L. Ron Hubbard dans les bibliothèques ou dans les universités. Je savais qu'ils contiennent des choses qui fonctionnent vraiment, et je ne pouvais pas les trouver. Je savais que cet homme avait développé ces technologies très fonctionnelles sur comment vous pouvez vraiment vous améliorer dans la vie. Pourquoi est-ce qu'un gouvernement voudrait supprimer cela ?

Cela m'a pris longtemps pour finalement obtenir toutes les données que vous trouvez maintenant dans le livre Secteur 9. Mais j'avais regardé cela avec comme bagage d'avoir déjà expérimenté des améliorations (*il montre « dans le véritable jeu » sur le tableau*) **dans le véritable jeu** ! Et j'ai réalisé que nous sommes empêchés de voir ce qu'est le véritable jeu par notre système d'éducation, par la presse et par le gouvernement. Dans tous les cas, je sais que beaucoup d'entre vous ont fait une expérience semblable quand ils ont fait une analyse de la condition de la Quatrième Dynamique ici. Il y a beaucoup trop de destruction et beaucoup trop de mensonges et de trahisons dans ce jeu.

Mais il existe encore une condition qui est plus basse que cela. Il y a une autre voie pour sortir de la « Confusion ». Il y a une autre voie : vous pouvez descendre plus bas. Vous vous souvenez du soldat qui pensait : « Qui est-ce que j'ai vraiment trahi ? Mon pays ou bien le Vietnam ? » Il peut prendre une autre voie, juste en disant : « Rien n'est vraiment important, la trahison, cela n'existe pas. » Et il arrive dans une nouvelle condition, très très basse :

(Il écrit sur le tableau)

-8. PAS DE CONDITION (pas de réalité sur aucune condition).

Et cela signifie vraiment, pas de réalité sur aucune...sur **aucune** condition. A ce niveau-là, vous avez le parfait automate, le type parfait qui va aller faire n'importe quoi, que ce soit du bien, du mal, ça ne joue aucun rôle ; il peut faire exploser un avion de la Pan Am ou quoi que ce soit de ce genre, il n'y a là aucune condition. Et pas seulement ça, il va faire ça pour n'importe qui ! Il n'a **aucune** loyauté de quelque genre que ce soit. Vous avez tous lu des histoires au sujet de ce genre de types. On les appelle les assassins professionnels, ou les terroristes professionnels, ou les **mercenaires**. Et dans la mafia, on les appelle les tueurs à gages. Ils sont complètement indépendants. Certains n'ont même rien à faire avec les familles mafieuses qui les emploient. On leur donne de l'argent et ils tuent celui que l'on leur a dit de tuer. Que cela soit une personne d'une autre famille ou pas, cela ne joue aucun rôle.

En d'autres mots, ils pensent que la façon... ils ont découvert la façon de survivre.

Il vous faut réaliser cependant que leurs Dynamiques ne sont pas toutes disparues. Ils ont d'habitude encore un petit peu de Première Dynamique, ils aiment garder leur arme toujours propre, etc. *Ha ha ha* ! Ils veulent améliorer leurs armes, ils travaillent toujours à l'amélioration de leurs armes, mais ils ne prennent **aucune** autre responsabilité sur aucune des Dynamiques !

Ce qui est marrant, c'est que LRH avait découvert que cette condition de Non-Condition, (pas de conscience, de réalité d'une quelconque condition) était **parfois** la condition qui prévaut chez un enfant. N'avez-vous jamais entendu quelqu'un parlant de l'enfant de quelqu'un d'autre et disant qu'il est simplement totalement irresponsable, qu'il casse des choses, qu'il fait de fugues, ou qu'il pleurniche tout le temps, qu'il fait ci ou ça et qu'il n'y a aucune donnée stable qui puisse amener une quelconque amélioration ? C'est très troublant pour les parents, parce qu'ils ne savent pas comment gérer cet enfant ! Il n'a aucune conscience qu'il pourrait améliorer quoi que ce soit et c'est vraiment très destructif. Comme pour le cas d'un assassin professionnel, vous devez trouver quelque chose que l'enfant a envie d'améliorer, ou qu'il désire pour pouvoir mieux survivre. Peut-être qu'il a un jouet favori, ou

des endroits qu'il préfère plus que d'autres... il aime bien rester assis dans le placard et bouder, ou quelque chose du style, c'est donc l'endroit qu'il préfère.

Comment manier cette condition chez quelqu'un ? Là, nous parlons de conditions basses qu'une personne ne peut pas manier toute seule, elle a besoin d'aide pour cela. La formule pour cela est :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Vous reconnecter à vos Dynamiques dans le véritable jeu.

Ou reconnectez-les à leurs Dynamiques dans le véritable jeu. Vous devez donc trouver les domaines où ils **sont** connectés et travailler cela avec eux et compléter cela toujours plus. Vous verrez peut-être que ces enfants sont peut-être la réincarnation de quelques-uns de ces vétérans du Vietnam qui étaient en « Confusion ». Ils sont passés de « Confusion » (*il montre « Confusion » sur le tableau*) et sont descendus en dessous, et maintenant ils ont un nouveau corps de bébé et ils se trouvent sur Pas de Condition. Ils n'ont pas envie d'avoir conscience de **quoi que ce soit** à ce sujet, et ils sont donc maintenant complètement imprévisibles, irresponsables et destructifs. Ils ont besoin d'être reconnectés. Ils ne sont pas connectés... ils ne sont totalement pas connectés avec le jeu.

Vous voyez ces types qui sont à ce niveau-là (*il se réfère aux conditions juste au-dessus*), ils ne s'en sont **pas encore** sortis, ils doivent trouver **où** ils sont, **ce qu'**ils sont, **qu'**ils sont et **qui** ils sont dans le jeu. Sur ces conditions-là, ils peuvent encore s'orienter dans le jeu. Mais ici non (*il montre « Pas de Condition » sur le tableau*). Mais vous **pouvez** trouver une infime connexion. Ils sont revenus et ont pris un autre corps dans le jeu, n'est-ce pas ? Vous devrez donc travailler sur un tout petit bout de Première Dynamique tout fin, vous savez ? Trouver quelque chose qu'ils apprécient concernant cela, et quelque chose qu'ils pourront accepter, peut-être un autre jouet qu'ils aiment bien, peut-être des petites AK-47, vous voyez ? *Ha ha ha !* Tout à coup, ils réalisent que vous êtes OK, et ils commencent à avoir une Seconde Dynamique, vous voyez ? Même s'ils vont maintenant utiliser leur petite AK-47 et aller aux alentours et tirer sur tous les chats, les chiens et les autres enfants des environs ! Vous savez : « Tombe ! T'es censé être mort, maintenant ! *Bang!* »

Mais vous pouvez commencer comme ça, dans tous les cas. Maintenant, vous êtes un terminal pour lui et vous pouvez ensuite commencer à faire quelques petits exercices ou bien un genre de 8-C basique, des assists, etc. Sortez-le de cette très basse condition de « Pas de Condition » : aucune conscience du tout de celles-ci. Vous savez, la plupart des gens peuvent **sentir** des conditions, même s'ils ne les reconnaissent pas. Et même, la plupart des gens peuvent être conscients de leur existence et dire : « Hé ! Cette personne est en train de me trahir ! » Mais ils ne connaissent pas la formule, et donc ils ne l'appliquent pas. La situation ne se résout pas, et ils sont hors communication avec cette personne jusqu'à la fin des temps.

Nous avons donc ceci : il ne faut pas seulement reconnaître la condition, mais savoir comment la manier. Cela ne veut pas dire qu'on doit tout de suite y aller et la manier, mais vous savez que si des gens viennent vers vous et qu'ils ont besoin de votre aide, vous pouvez les manier. Par contre, si vous avez quelqu'un comme cela dans votre famille, comme un petit enfant par exemple, il serait mieux de faire quelque chose tout de suite. Vous pouvez

appliquer quelques managements comme mentionnés, et l'amener à travers les conditions afin de rendre votre **famille** plus viable, et améliorer la vie de votre famille.

On peut donc faire cela (*il montre la formule de « Pas de Condition » sur le tableau*) : reconnecter avec vos Dynamiques dans le véritable jeu ; on peut le faire en trouvant où se trouve le tout petit bout très fin de connexion qui existe et remonter à partir de cela à travers les Dynamiques. Si vous avez besoin d'aide pour quelque chose de ce genre, vous pouvez toujours demander conseil à votre C/S, quelque chose comme ça. Ceci est donc le destin (tout ce que nous avons vu ici dans les conditions les plus basses) qui peut arriver à une personne qui était **dans le jeu originel**.

Vous voyez, ils peuvent être trahis, ou ils peuvent rester coincés sur le côté de l'interférence et ne plus reconnaître leurs Dynamiques du tout. Mais cela aurait pu aussi se passer sur un très long via, comme le type qui avait été informé de ce que les Américains devaient faire au Vietnam. Peut-être que c'était à la TV, ou par quelqu'un dans l'armée, son sergent, son lieutenant, lui disant pour quoi il allait devoir se battre. Le type lui-même ne faisait pas partie de l'interférence, il répétait simplement ce qu'on lui avait dit. On pourrait dire qu'une utilisation intelligente du contrôle du mental, manipulation des médias et du système d'éducation, etc. pourrait produire que quelqu'un arrive dans ces conditions dont nous venons de parler. Mais en fait, nous arrivons seulement maintenant à celles qui sont directement connectées avec l'interférence. Et la première au-dessous est :

-9. PTS - SOURCE POTENTIELLE D'ENNUIS

C'est ce que vous pouvez reconnaître quand vous avez une petite idée de la Tech : le cas qui fait des montagnes russes (*il dessine sur le tableau des lignes qui font des montagnes russes*). Ce type fait des vagues allant du jeu des Dynamiques au jeu de l'interférence au sein des Dynamiques qui essaie de mettre en échec le jeu des Dynamiques ; il est dedans, il est dehors, il est dedans, il est dehors, mais en fait pas vraiment **en dehors**, il est du côté des implanteurs, ou du côté de l'interférence ; il est donc d'un côté, ensuite de l'autre, de nouveau de ce côté et de nouveau de l'autre. Et la raison pour laquelle il se trouve au-dessous de Pas de Condition est parce qu'il est :

(Il écrit sur le tableau)

Totalement déterminé par autrui.

Si vous êtes associé à lui, ou s'il l'est à d'autres bonnes personnes, il va commencer à monter de ton. Mais il **ne le fait pas de manière autodéterminée** ! C'est comme quelqu'un qui est à côté d'une bougie ou d'une flamme, il va avoir chaud à cause d'elle. Et ensuite, vous le placez à côté d'un bloc de glace et il va avoir froid. Mais il ne va jamais **décider** de rester à côté de la bougie ou à côté du bloc de glace. Il va donc se retrouver près d'une source d'interférence dans le jeu, ou ce que nous appelons de la suppression, et il va descendre.

Il y a aussi une explication technique pour laquelle il se retrouve à une condition au-dessous de Pas de Condition. Car, rappelez-vous : dans Pas de Condition, vous pouvez faire un tout petit peu d'audition avec la personne, comme un procédé pour trouver les Dynamiques et s'y reconnecter, et puis aussi du 8-C et différentes choses, comme lui faire prendre conscience des autres personnes ; vous pourriez donc leur donner de l'**audition** et cela **fontionnerait** ! Donc, l'application des formules de ces conditions, avec ou **sans** audition,

juste en les faisant dans la vie, **produira** une amélioration et la personne montera les conditions.

Mais dans cette condition PTS, cela ne marche pas comme cela. Vous pouvez les auditer, ils vont **monter**, et puis après ils retournent dans la vie, ils se connectent à la source suppressive et ils vont **descendre** (*il monte le dessin sur le tableau : les lignes faisant des montagnes russes*). En d'autres termes, ils sont déterminés par autrui, tout d'abord par **vous** qui essayez de faire du bien, **et** ensuite par le suppressif essayant de faire du mal. Donc le déterminisme par autrui, qu'il soit bon ou mauvais, met toujours la personne concernée en position d'effet (*il montre « Totalelement déterminé par autrui » sur le tableau*). Ils ne peuvent pas prendre la décision de rester sur ce flux ou sur celui-là. Par conséquent, nous le savons dans le domaine technique, n'auditez jamais une telle personne, car plus vous l'amenez haut, plus elle sera capable de causer des dégâts et des ennuis.

Vous voyez, c'est ici qu'elle cause des ennuis, quand elles descendent jusque là (*il montre sur le tableau la partie dans le creux de la vague du dessin des montagnes russes*). Donc, plus haut vous les amenez, plus elles peuvent causer d'ennuis quand elles redescendent à ce niveau. Vous les rendez plus **capables** de causer des ennuis ! Mais heureusement, là aussi, Ron a trouvé une réponse à cela. Vous ne pouvez les auditer que sur une chose : c'est localiser la source de ce creux. OK ? C'est la seule chose. Ces choses que nous nommons le « Rundown pour PTS », ou le « Recherche et Découverte », et il y a certains procédés qui vous aident à localiser quelle est la source de cette descente destructive dans la vie de cette personne. Ce que beaucoup d'auditeurs ne réalisent pas, et cela endommage leur **espoir** au sujet de ces gens, c'est qu'ils ne voient pas que leur audition, et leurs essais d'améliorer la personne, est prise par la personne comme autre-déterminisme (*il montre « Totalelement déterminé par autrui » sur le tableau*).

Vous pourriez les décrire comme étant des caméléons. Vous les mettez à côté de qui vous voulez et ils vont prendre sa valence. Si vous la mettez à côté d'une personne à « Trahison », elle va commencer à trahir. Si vous la mettez à côté de quelqu'un à « Normal » et qui va bien, elle va monter à « Normal » et se sentir bien, jusqu'à qu'elle s'éloigne et se connecte avec quelqu'un d'autre ! Et c'est pour cela que vous pouvez aussi la repérer. Elles vont bien là, mais ici, elles bazardent tous leurs gains et elles vont même peut-être détruire ce qu'elles avaient créé. La chose intéressante ici (et une autre raison pour laquelle c'est si bas ici), c'est que très souvent ce ne peut pas être manié sans de l'audition, car elles peuvent être PTS de quelque chose ou de quelqu'être sur la Piste du Temps, donc invisible dans cette vie-ci. Mais c'est un maniement simple. Comme je vous le dis, si ce n'est pas dans cette vie-ci, on doit faire cela en audition et manier tout ce qui peut apparaître sur la Piste du Temps :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Localiser la personne suppressive connectée.

Et ensuite, vous avez deux possibilités après cela, qui sont :

2. Manier ou vous déconnecter.

La plupart du temps, nous essayons de faire cela (*il montre « Manier » sur le tableau*), à moins que la personne ne soit pas au niveau cause pour le faire, auquel cas elle peut déconnecter jusqu'à ce qu'elle **soit** capable de manier. Mais c'est une option qui dépend du

C/S : s'il faut d'abord l'amener plus haut sur le Pont et plus haut sur les conditions, avant qu'elle ne puisse manier la personne et réaliser qu'elle est maintenant stable dans le jeu et ne fait plus de montagnes russes. On pourrait dire que le gradient est vraiment : « Déconnectez pour un certain temps jusqu'à ce que vous soyez assez fort pour le manier. » Bien qu'il soit préférable de faire cela (*et il montre « Manier » sur le tableau*). Mais il est peut-être nécessaire tout d'abord de déconnecter (*il montre « Vous déconnecter » sur le tableau*) de telle manière que la personne puisse avoir plus de gains et devenir plus stable, et faire le maniement ensuite.

Comme je le disais, vous avez besoin du conseil d'un expert pour quelques-uns, parce que vous arrivez dans le domaine du maniement technique, ou un maniement d'éthique. Vous réalisez donc que ce type ne peut pas avoir de cognition stable. Il est plus bas que « Confusion », il est plus bas que Pas de Condition, et même s'il dit : « Oh ! C'est sensationnel ! », il ne va pas vraiment **garder** cette donnée stable dans sa logique. Aussitôt qu'il se retrouve près de quelqu'un d'autre qui est sur l'autre vecteur, dans le creux (*il montre sur le tableau le creux sur le dessin des montagnes russes*), il va alors gober les computations de celle-ci.

Mais ne pensez pas que vous êtes dans cette basse condition simplement quand vous vous trouvez en présence de quelque influence suppressive et que vous ne vous sentez pas très bien. Ce que je veux dire par là, c'est par exemple : vous voyez un de ces films sur la guerre du Vietnam et vous commencez à sentir : « *Argh ! C'était complètement malade, ce qu'ils ont fait là !* » Souvenez-vous que ce que vous faites dans ce cas-là, c'est que vous regardez de manière logique l'**effet** de ce film ou de cette histoire ou de ce que la personne a vécu là-bas, et vous voyez, vous ressentez, la **réalité** de ce qui est de descendre sur l'échelle des tons avec cette conscience. Donc vous en êtes conscient, et vous pouvez l'**évaluer** parce que vous vous dites : « *Ouaouhh ! Je suis content d'être sorti de là, c'était un mauvais film* » ou « *Je n'ai pas aimé me trouver près de ces gens !* »

Vous maniez cela tout de suite. Parce que, en fait, vous avez fait ça : vous avez localisé le SP (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). Vous l'avez tout de suite remarqué. Et vous étiez content de vous sortir de ça (*il montre « Vous déconnecter », la partie de l'Étape 2, sur le tableau*). Vous voyez ce que je veux dire ? Parce que vous étiez **conscient** de ce qui se passait, vous avez peut-être même ressenti : « *Waouh ! Je me suis même senti un peu faire des montagnes russes !* » Donc, cela ne signifie pas que vous êtes **coincés** dans cette condition basse. Nous parlons ici du numéro -9. Un type qui est coincé là, il n'est pas **conscient**, il n'est pas conscient de quoi que ce soit, il est le battant de la cloche : *ding, dong, ding, dong*, il va d'un côté à l'autre et il ne fait que prendre **entièrement** la valence des gens qui vont bien et des gens qui vont mal ! Il n'est conscient ni de l'un ni de l'autre ! Il n'en est pas conscient. Il est coincé dedans. Comme je le disais : entièrement déterminé par autrui. Il ne peut pas décider d'entrer et de sortir de cette zone.

Vous remarquez cela en séance quand le type a eu apparemment une superbe séance et il arrive le jour suivant et vous dit : « Je suis malade. » L'auditeur, quand cela se passe ensuite encore quelques fois comme ça, se dit : « *Ouaah ! Ce type est vraiment un cas difficile !* » Non, il est simplement ici (*il montre le dessin des montagnes russes sur le tableau*)... il est complètement coincé là-dedans. C'est pourquoi, LRH nous a donné aussi des **gradients** de PTSness : Type Un, Type Deux, Type Trois. Et ce type là (*il remontre le dessin sur le tableau*), il est à environ deux et demi à trois. Les autres peuvent facilement le remarquer eux-

mêmes, ils viennent et disent : « Hé ! Je me sentais super hier, mais aujourd'hui, je me sens pas très bien. »

Celui qui est Type Un, il va juste dire : « *Waouh* ! Je me sentais bien après la séance hier, mais le soir j'ai vu un film horrible sur la guerre du Vietnam et maintenant, je me sens plus très bien, mais je sais qu'elle en est la raison. » Il peut le repérer. Le Type Deux, il peut repérer ses **sentiments**, mais il ne peut pas tout à fait repérer **pourquoi**. Et le Type Trois, il va vous dire simplement qu'il est dans le PT : « Je me sens bien. Je me sens mal. Je me sens bien. Je me sens mal. » C'est tout. Il ne sait pas pourquoi, en fait, il ne sait rien du tout. Il ne se souvient même pas qu'il s'est senti bien avant ! **Vous**, vous pouvez l'observer. C'est pourquoi, vous avez besoin de conseils techniques pour le maniement de ces PTS de Type Trois.

(Il écrit sur le tableau)

-10. PERSONNE SUPPRESSIVE.

Là, on commence à se rapprocher du fond. Là on obtient les types qui sont **vraiment** en train d'interférer dans le jeu, ou qui sont dans leur **valence**. Les suppressifs, les SPs, les personnes suppressives. Et c'est ce qui peut provoquer les montagnes russes chez l'autre type. Et c'est à ce niveau-là que c'est localisé, vous voyez ? Et s'il ne peut même pas se rendre compte de cela, alors il va encore descendre plus bas et prendre la valence d'un de ces types. Et dans ce cas-là, le maniement d'un SP est juste cela :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Manier ou déconnecter.

Et c'est cela qu'il doit faire. C'est la seconde partie. En d'autres termes, **cette personne** qui est un SP doit se manier **elle-même**. Vous devez l'amener à se rendre compte qu'elle supprime, et vous devrez à nouveau dire : « Voici le jeu. C'est le jeu dans lequel vous vous trouvez, vous maniez cela ou vous déconnectez de la valence dans laquelle vous vous trouvez en tant qu'SP. » Et pendant que cette personne est en train de faire la partie déconnexion de cette valence dans laquelle elle se trouvait (*il montre la partie « Déconnecter » de la formule sur le tableau*), il est possible qu'elle se mette à faire des montagnes russes ! Vous l'avez repéré en audition, ou bien dans la vie, comme étant une **valence** : « Hé ! Vous êtes juste comme Adolf Hitler, ou Genghis Khan, ou quelqu'un comme ça. »

Et il dit : « Oh oui... oui...*waouh*...c'est vrai, c'est mal ça ! », et elle commence à se sortir de là. Mais elle va faire des montagnes russes, elle va sortir, rentrer, sortir. Elle remonte sur la condition, et en fait vous pourrez la manier comme PTS à ce moment-là, et vous devrez l'auditer afin de trouver **exactement** où étaient les actes néfastes et les retenues et les diverses connexions qu'elle avait avec Genghis Khan ou Hitler. Donc la personne est, ou elle est dans la valence de l'interférence dans le jeu, ou des implantateurs qui sont les principaux terminaux d'interférence dans le jeu.

(Il écrit sur le tableau)

est, ou est dans la valence de l'interférence ou des implantateurs.

On a quelques managements techniques pour ces types, et si vous désirez faire beaucoup d'audition avec eux, vous pouvez certainement le faire, si vous apprenez à la faire. Mais habituellement, s'ils **sont** de ce genre de gars, ils résisteront généralement à l'audition et il vous faudra utiliser des trucs très puissants pour les manier. Nous avons les procédés et nous pouvons le faire. Ce n'est qu'une question de : est-ce que vous désirez dépenser du temps pour le faire, ou bien préférez-vous amener d'abord des gens plus capables jusqu'au haut du Pont et ainsi faire en sorte qu'ils ne soient plus effet de ces types. Vous voyez, parce que la seule **puissance**, que ces gens possèdent, est là parce que d'autres gens sont PTS d'eux.

OK, est-ce que quelqu'un avait une question ? J'y ai déjà répondu ? Bien !

Donc on peut les manier. Et sur les Niveaux Supérieurs, on en manie un paquet. En fait, depuis Excalibur et au-dessus, on en manie une certaine quantité ! C'est donc possible. Mais souvenez-vous, je vous le répète à nouveau, le maniement entier de ces... vous n'allez pas essayer cela en étant dans la valence du Monsieur Gentillet : « Je suis Monsieur Gentillet, alors je vais aller manier ce SP. » Vous avez plutôt intérêt à connaître votre **Tech** pour le faire !

Il y avait un type en Australie qui avait vaguement entendu parler d'Excalibur, alors il a décidé qu'il allait essayer de l'appliquer pour voir si ces choses étaient vraiment là. Il n'y croyait pas vraiment, alors il s'est dit qu'il pourrait faire une séance de Communication Réciproque pour voir s'il pouvait localiser un implantateur. Et juste en passant, ce **n'est pas** du tout la façon de les manier !

Mais, vous voyez, il avait quelques **doutes** sur ces matériaux et il n'était pas du tout entraîné. Il m'a écrit ensuite une lettre m'expliquant qu'il ne pouvait plus dormir seul, qu'il devait avoir deux gardes devant la porte de sa chambre, et que s'il touchait la poignée de la porte il recevait une décharge électrique. Il était sûr qu'ils allaient venir pour le tuer une de ces nuits. C'est tout ce que j'ai à dire sur la « Tech » pour manier les implantateurs avec ARC ! *Ha ha ha !* Non, vous voyez, ce qu'ils avaient ce sont des intentions suppressives (*il dessine sur le tableau une grande flèche pointant vers le bas pour illustrer la direction de l'intention*). Ce sont des suppressifs ! Et vous essayez d'utiliser l'ARC... (*il dessine sur le tableau une flèche toute fine se dirigeant vers le haut pour s'opposer à l'autre flèche, pour montrer la direction de l'ARC*). Non...

(Le public rit)

Vous devez utiliser une intention qui est égale ou plus grande **que** la leur... pour arriver à quelque chose (*il dessine sur le tableau une autre grande flèche, qui montre vers le haut, pour illustrer la grandeur de l'intention dont on a besoin pour s'opposer à la direction suppressive*). Rappelez-vous que leur intention est de détruire le jeu, ou de le prendre en mains, et de vous contrôler (*il montre la grande flèche pointant vers le bas*). Si vous essayez d'utiliser un petit triangle d'ARC avec cela (*il montre la pointe triangulaire de la flèche toute fine se dirigeant vers le haut*), ils vont tout faire pour vous la faire tourner dans l'autre sens afin que vous soyez avec **eux** ! (*Il dessine un petit triangle qui est maintenant retourné et dirigé dans la même direction que la grande flèche pointant vers le bas*) Ou bien que vous ayez peur d'eux ! Ils vont vous donner **leur** réalité ! Et **leur** communication et **leur** affinité !

Et si vous ne faites pas attention en jouant avec une petite ARC comme celle-là avec un implanteur, à la fin, vous terminerez en ARC avec les implanteurs ! *Ha ha ha !*

Vous allez donc découvrir quelle intention est nécessaire quand vous allez dans la direction des plus hautes conditions (*il montre sur le tableau la grande flèche qui se dirige vers le haut en opposition à celle suppressive*), parce que vous devez avoir une haute condition en tant qu'auditeur avant que vous ne puissiez manier ces types. Je peux vous dire que cela implique **une très grande certitude et une très grande intention**. OK ! Nous sommes presque arrivés tout en bas. Mais il y en a encore une : *Aha !*

(Il écrit sur le tableau)

-11. LE TROISIÈME PARTI (avec intention suppressive).

C'est une condition que LRH avait repérée dans les années 70. Et ce type est déjà plus bas qu'un suppressif. C'est un suppressif, mais encore **Troisième Parti avec une intention suppressive**. C'est, si l'on peut dire, un suppressif plus **capable**... Il est **plus** destructif qu'un suppressif. Je ferais mieux de mettre ça : **avec intention suppressive**. Pourquoi est-ce en dessous d'une personne suppressive ? Parce qu'une personne suppressive travaille activement à faire que d'autres soient PTS, il leurs fait faire des montagnes russes et pour que finalement ils ne puissent qu'uniquement tomber sur la spirale descendante (*il dessine comment un suppressif cause un effet sur de nombreux autres thétans, leur faisant faire des montagnes russes et les amenant finalement à décliner*).

Mais rappelez-vous que les gens qui sont influencés de cette façon sont déjà eux-mêmes dans une assez basse condition. Ils sont peut-être passés par « Doute », « Ennemi », « Trahison », « Confusion » et « Pas de Condition » pour finalement se dire : « Oh ! C'est ça la façon de faire, devenir simplement un suppressif. »

Mais, un Troisième Parti fait **cela** en nombre ! Il va essayer de prendre deux personnes très capables et de faire à ce qu'elles se combattent. Il fait cela en indiquant à la première que la deuxième est une personne suppressive, et vice et versa (*il dessine un Troisième Parti qui cause un effet sur les deux thétans en même temps, ce qui résulte en un ridge entre les deux qui sont maintenant sur effet. Les trois forment un triangle avec le Troisième parti au-dessus des deux autres*).

Par conséquent, c'est bien plus que de doubler l'effet d'une simple suppression individuelle. Parce qu'il obtient que des gens très **capables** considèrent une **autre** personne très capable comme étant suppressive. Et lui, il reste caché, et ainsi ils ne peuvent pas le localiser. Donc, cette personne-là est capable, celle-ci aussi (*il montre sur le tableau les deux thétans à effet avec le ridge entre eux*), elles sont les deux sur de hautes conditions, alors que va-t-il se passer quand elles se mettent à se combattre ? Cela va être terrible ! Cela va engendrer beaucoup plus de force, beaucoup plus de destruction que ce qu'un SP peut produire en influençant des gens faisant des montagnes russes. Cela provoque un ridge **géant** et une **énorme** quantité de destructions des deux côtés.

Ron a écrit toute une Lettre de Règlement à ce sujet, où il parlait des civilisations, des pays, pourquoi ont-ils des tendances à se combattre, ou comment ont-ils détruit une autre civilisation. Vous pourriez dire que c'est un suppressif qui a travaillé sur plus d'une Dynamique suppressive. Les Dynamiques de destruction. Il obtient que des thétans très

capables décident de se combattre. OK, donc pour vous, les gens qui essaient d'aider, cela va vous demander un maniement scientologique. Car ils ne peuvent habituellement jamais repérer cela par eux-mêmes. Le maniement que LRH avait donné était que vous deviez faire à ce que les deux parties de gens capables puissent avoir une réunion afin de repérer qui leur a dit quoi, etc., jusqu'à ce qu'ils puissent repérer et **identifier** le Troisième Parti.

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Les aider à repérer et à identifier le Troisième Parti.

Pour cela, vous **devez** utiliser l'ARC et le KRC, parce qu'ici vous n'avez pas affaire à des suppressifs. Ils agissent simplement l'un contre l'autre de manière suppressive. Vous devez utiliser l'ARC et le KRC afin qu'ils s'asseyent ensemble, et pour les aider à identifier **cela** (*il montre sur le tableau le thétan de Troisième Parti en haut du triangle*). Et ensuite vous devez leur dire : « Ne restez pas connecté à cette source de Troisième Parti, et **ne vous reconnectez plus à elle !** »

(Il écrit sur le tableau)

2. Ne pas rester connecté à cela.

3. Ne plus vous y reconnecter.

C'est donc vraiment : **Les aider à repérer et à identifier le Troisième Parti**. Parce qu'ils ne peuvent pas le faire d'eux-mêmes, c'est clair, vu qu'ils sont en train de se combattre les uns aux autres. Aider les deux partis qui se combattent. Stoppez-les. Et ensuite, dites-leur : « Ne restez pas connectés à cela, la situation s'est maintenant assagie ; et ne vous y reconnectez plus ! »

Et ce ne sont pas nécessairement que deux personnes, cela peut être aussi deux pays, et quand ils rentrent dans leur bureau, les deux chefs de gouvernement, ils vont trouver une lettre de quelqu'un qui critique son ancien ennemi ; alors, il faudrait qu'il ne se reconnecte plus avec cela, mais qu'il déchire simplement la lettre et la mette à la corbeille. Et l'autre devrait faire la même chose avec ce qu'il pourrait recevoir qui viendrait **apparemment** de l'autre côté ou de quelqu'un qui est PTS de ce côté ; en fait, qu'ils jettent tout l'enthêta qu'ils reçoivent, et tout ira pour le mieux.

Vous voyez aussi que celui qui est là pour le maniement du Troisième Parti (*il dessine un quatrième thétan sur le tableau, qui a des lignes d'ARC et de KRC dans la direction des deux thétans capables qui sont effets du Troisième Parti*), cette personne doit être entraînée pour faire cela, entraînée sur les conditions etc. Et il **doit** avoir des lignes de communication **ouvertes**, non pas cachées. Il faut qu'il obtienne de cette personne (*il montre sur le tableau un des deux thétans capables étant effet du Troisième Parti*) qu'elle dise quelles données elle a reçues, et que l'autre donne toutes les données qu'elle a reçues qui lui ont fait penser que l'autre était mauvais ou qui lui ont fait penser que l'autre était mauvais, etc. Et qu'elle commence à chercher : « Qui a originé ces données ? D'où sont-elles venues ? Quelle est leur **source** ? » OK ?

Il est possible qu'il se trouve tout un réseau de petits SPs qui sont postés dans ces deux organisations ou dans ces deux gouvernements (*il montre sur le tableau les deux thétans capables étant effets du Troisième Parti, en les positionnant maintenant comme organisations*

ou comme gouvernements de pays), qui sont utilisés comme via par le Troisième Parti (*il montre sur le tableau le thétan de Troisième Parti caché dans le triangle*). Et tout cela est très commun sur cette planète ! Vous rendez-vous compte, je veux dire : il pourrait y avoir un agent en Israël qui dit : « Les Arabes vont attaquer demain matin ! », et un autre agent en Egypte qui leur dit : « Les Israéliens vont faire une attaque surprise ce soir ! » Et chacun des deux a été engagé et envoyé là-bas par une grande compagnie pétrolière, vous voyez ? *Ha ha ha !*

Si vous comptez devenir Superman, et essayer de manier cela, vous devez aller chez eux et leur dire à chacun : « D'où sont venues ces données ? Suivez-les et trouvez d'où est-ce qu'elles proviennent. » Et ils vont découvrir : « Hé, attendez-voir ! Cela ne venait pas vraiment de cette source, cela venait de cet agent qui était là la semaine dernière, pour qui travaille-t-il ? Ooh...oui celui de la compagnie pétrolière ! »

Généralement, cette méthode résulte en une **guerre**, et si elle est utilisée avec des pays, sur une grande échelle, et vous savez ce que la guerre fait sur les autres Dynamiques du jeu ! On va y utiliser tout et n'importe quoi : des gaz neurotoxiques, des armes biologiques, des armes chimiques, des armes atomiques, et on avait utilisé l'Agent Orange au Vietnam pour défeuiller et détruire tous les arbres.

Je vous avais averti que j'allais vous emmener en voyage dans les basses conditions. Et j'espère que vous avez réalisé que celles au-dessous de « Non-Existence » ont besoin qu'on les épaulé. Ils ont besoin que quelqu'un les aide, parce que, la plupart du temps, ils arrivent dans la bande du « déterminé par autrui », et sont simplement « en dehors du jeu ». Et vous pouvez constater que ces formules sont très très rarement appliquées, et les gens restent simplement coincés dedans et y restent, **ou** ils continuent à descendre. Vous voyez aussi qu'il existe toujours une voie pour sortir d'une condition...c'est celle de passer à celle d'**en dessous**...

Si vous ne connaissez pas la formule et que vous ne l'appliquez pas, vous allez tomber dans celle d'en dessous.

Et c'est une des raisons majeures pourquoi l'éthique est une chose très personnelle et logique à appliquer. Car les choses ci-dessus peuvent arriver si quelqu'un vous assigne une condition ou que vous assignez une condition à quelqu'un et que ce n'est pas juste. Pourtant, l'autre personne le croit et elle assume cette condition. C'est comme donner un faux item à un pc. Il va tomber sur les conditions, toujours plus bas, toujours plus bas. Et souvenez-vous qu'il y a toujours les SPs et le Troisième Parti tout en bas pour le ramasser et le recruter. Il est donc important que vous **connaissiez** très bien les conditions, et aussi les **maniements**, et ainsi 1) vous pourrez continuer à aller bien vous-mêmes **et** 2) vous pourrez manier les autres personnes sur vos Dynamiques.

Dans la prochaine partie de la conférence, après le dîner, nous allons aller dans les conditions supérieures, mêmes quelques-unes qui n'ont encore jamais été vues, mais qui sont dans le jeu. Parce qu'encore personne n'a vraiment...bon, peut-être que quelques-unes ont réussi à les atteindre, mais même elles n'en connaissent peut-être pas les formules. Nous allons découvrir tout cela après la pause et vous verrez quelques très hautes conditions dont les gens ont besoin afin d'être vraiment capable de manier les plus basses.

OK. Des questions ? Non ? Bien, nous attendrons de toute façon de les découvrir après la pause, ayez un bon dîner et soyez prêt pour monter ensuite sur les conditions.

(Applaudissements du public)

Bienvenue à la quatrième partie de la Conférence « Améliorer les conditions dans la vie. » J'espère que vous avez eu un bon repas !

Nous allons maintenant faire un voyage à travers les conditions supérieures, quelques-unes qui n'ont encore jamais été atteintes...dans ce jeu, et certainement pas sur cette planète par les gens normaux sur cette planète. Et vous allez voir pourquoi.

Vous vous rappelez, hier, à la fin de la deuxième partie, nous avons bougé jusqu'à « Normal », ici, où vous pouviez au moins trouver un endroit de stabilité, et la ligne du graphique montait comme cela, vous vous rappelez ? *(Il dessine une ligne sur le tableau montant graduellement)* Amélioration, temps, et nous disions : **ne changez rien du tout**, regardez uniquement s'il y a des choses qui vont plus mal, et maniez, et si elles vont mieux, alors améliorez-les encore plus ou renforcez-les. Et faites encore attention aux scénarios économiques, afin que vous restiez au-dessus de l'inflation. OK.

Mais maintenant que se passe-t-il si soudainement, comme on le disait hier au sujet de cette entreprise laitière qui a toute cette zone qui s'ouvre à elle et qui a une augmentation très importante sur ses statistiques *(il dessine sur le tableau une ligne qui monte graduellement et qui soudain fait une courbe abrupte vers le haut)*. Nous avons cette entreprise qui était à « Urgence », et ensuite elle est arrivée à « Normal », et puis tout à coup, il y a cette grande zone à Zurich qui s'ouvre à elle et **bang** ! Tout soudainement, son revenu et ses livraisons de lait augmentent largement. Nous appelons cela une **Affluence**. Cela veut dire que tout à coup, tout marche bien pour vous. Nous avons alors ceci :

(Il écrit sur le tableau)

+2. AFFLUENCE.

Beaucoup d'entreprises et beaucoup d'individus sur cette planète ont déjà atteints cet état, à un moment ou à un autre. Peut-être pas beaucoup de familles en Ethiopie ou au Biafra, mais beaucoup de familles, ou bien des entreprises, dans le monde occidental, ont vécu une soudaine augmentation de leurs revenus, ou de leurs productions, de leurs échanges, et elles sont arrivées à Affluence. Il est même possible que des individus puissent être considérés comme étant à Affluence, bien qu'ils n'aient rien eu à faire pour cela, ils l'ont peut être héritée d'un membre de la famille soudainement décédé. Ou bien, ils ont gagné au Loto ou en pariant sur les matchs de football.

Le problème avec ces gens-là, et aussi avec tous ceux qui sont arrivés à Affluence, c'est qu'ils ne connaissent pas la formule. Et il n'y a rien de plus décevant de voir une Affluence régresser et tomber à « Normal » ou même à l'« Urgence » la précédant. Ce que nous pouvons espérer, c'est de faire monter la statistique générale à un plus haut niveau, en faisant la formule correctement *(il dessine une continuation de la ligne montant abruptement pour ensuite rester à ce niveau en continuant à monter graduellement)*. Nous appellerions cela : **Le Normal en Affluence**.

Vous pouvez augmenter la portée, donc en d'autres termes : l'expansion. Soit graduellement, en continuant l'augmentation sur « Normal », ou bien en profitant d'une soudaine Affluence et en appliquant la formule immédiatement. OK ?

Vous allez voir pourquoi, dans la prochaine condition que je vais vous donner, il est très difficile de garder une Affluence éternellement (*il montre sur le tableau la ligne montant abruptement*). Le degré d'expansion demandé pour le faire submerge, en quelque sorte, l'aptitude à maintenir l'argent de la production au même rythme. Souvenez-vous, nous avons déjà cela en faisant une bonne formule d'« Urgence » et de « Normal » : on faisait confiance aux gens qui travaillaient pour nous, ils étaient tous chapeautés, l'éthique était souple, et les choses allaient très bien. Peut-être qu'il a fallu six mois ou une année pour que cela soit bien fait. Rappelez-vous, les camions de lait étaient nettoyés tous les jours, etc.

Mais tout à coup, vous avez toute la zone de Zurich qui commence à acheter votre lait (*il montre sur le tableau la ligne montant abruptement*). Et vous vous demandez si vous ne devriez pas mettre en place ou acheter une autre laiterie dans cette zone, et ensuite pouvoir l'approvisionner depuis là. Mais si vous faites cela, vous aurez une toute nouvelle installation, et les gens ne sauront pas comment vous lavez vos camions, et peut-être que les employés que vous aurez là ne seront pas tous en bonne condition, et vous ne pourrez pas leur donner la même confiance. Vous avez besoin de nouveaux managers qui devraient juste être aussi bons que ceux que vous avez déjà, et vous ne pouvez pas utiliser ceux d'ici là-bas, vu qu'ils font **marcher** celle que vous avez déjà. Donc à ce point-là, le mieux que vous pouvez espérer faire, c'est de faire une **étape** plus en avant (*il montre sur le tableau la ligne montant abruptement*) et gardez-la à ce niveau (*il montre sur le tableau la ligne qui continue ensuite à monter graduellement*). Et en faisant des séries d'étapes comme cela, vous pouvez atteindre une expansion sur une longue période de temps.

Donc, voyons tout d'abord pourquoi les gens ne peuvent même pas faire cette étape-là. Ils arrivent juste ici et ensuite ils retombent à pic. La première étape que vous faites à Affluence, c'est celle que la plupart des gens faisaient sur « Urgence ». Les conseillers d'entreprise de cette planète font une formule d'« Urgence » qui est la **mauvaise**, mais elle serait la correcte ici pour celle-ci, c'est **économiser**. Et cela signifie :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Économiser sur toutes nouvelles dépenses.

Cela ne veut pas dire que vous réduisez les choses que vous faisiez déjà. Cela veut dire ne sortez pas dépenser tout votre argent. Et c'est ce qui s'est passé avec pas mal de gens qui ont gagné leurs paris sur les matchs de football ou qui ont hérité, ils ont simplement pris l'argent et l'ont dépensé juste après. Et pourquoi ne doit-on pas faire cela ? Parce que le numéro 2 est :

(Il écrit sur le tableau)

2. Payer toutes vos dettes.

C'est pourquoi, la première des choses est d'attendre ; ne dépensez pas l'argent tout de suite. Additionnez tout ce que vous devez payer, tout ce que vous devez, et payez-le. Ce qui signifie que vous pouvez maintenant vous sortir d'obligations ou de contrôle, au niveau des banques ou de particuliers qui vous auraient prêté de l'argent.

(Il écrit sur le tableau)

...et toute obligation financière.

Si vous devez de l'argent à quelqu'un et il ne vous met pas vraiment de pression, alors c'est le moment de lui rembourser le tout. Parce que vous devenez de plus en plus grand, ils vont venir avec des huissiers pour obtenir de l'argent de votre part. Mais vous êtes en pleine expansion maintenant, et eux n'en sont pas encore conscients. Alors, il est préférable de les payer de suite et qu'il vous signe un papier comme quoi vous êtes maintenant libéré de toute obligation financière envers eux (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*).

Et rappelez-vous des scénarios dont je vous parlais. Quand ces gens appliquaient les formules correctement, et qu'ils arrivaient au moins à « Normal », ils devenaient intéressants à être repris par l'interférence dans le jeu. Et l'une des façons les plus simples qu'ils utilisent pour cela, c'est d'avoir des gens qui leurs doivent de l'argent.

Vous savez que ce qu'ils appellent « papiers », ou « reconnaissances de dettes », dans les cercles bancaires, sont vendables ? Votre suppressif favori, votre « Ennemi », quand il voit que vous êtes en Affluence, il a envie de prendre le contrôle de votre entreprise, ou de vous stopper, et pour faire cela, il peut aller dans la banque à qui vous devez de l'argent et il peut acheter votre dette. Les hypothèques, les prêts, tout cela peut être acheté. En d'autres termes, ils remboursent vos dettes à votre banque, en payant quelques petits intérêts supplémentaires, et maintenant ils sont propriétaires de vos dettes, et c'est à eux que vous devez de l'argent. Et ainsi, ils peuvent maintenant vous causer des problèmes. Beaucoup de gens ne sont pas au courant de cela. Des reconnaissances de dettes sont à vendre chez la plupart des banques. C'est un moyen apprécié des gens des scénarios pour prendre le contrôle du monde des affaires.

L'étape la plus importante arrive maintenant. Et juste en passant : une fois que vous faites cela, vous voyez aussi combien il vous en reste. Donc le « Économisez » n'est appliqué que jusqu'à ce que vous ayez terminé les deux prochaines étapes. La première étant de rembourser toutes vos dettes, afin que vous puissiez voir ce que vous avez **vraiment** gagné grâce à cette Affluence.

Et la prochaine étape est :

(Il écrit sur le tableau)

3. Découvrir la véritable cause de l'Affluence et renforcez-la.

Premièrement, il vous faut être assez malin pour découvrir la véritable cause de l'Affluence et, pour reprendre le cas de l'entreprise laitière, vous vous souvenez d'elle, c'était parce que le bouche à oreille avait commencé à faire son effet à Zurich, et ils avaient commencé à vouloir votre bon lait. Il vous faut donc peut-être renforcer cela en faisant une campagne publicitaire à Zurich, ou envoyer vos vendeurs dans toutes les laiteries de Zurich pour y vendre encore plus de lait. Vous devrez peut-être utiliser de l'argent pour renforcer cette campagne, en achetant quelques camions-citernes, s'assurer qu'ils soient nettoyés, etc., et plus de bouteilles aussi. Si vous faites bien cela, alors la statistique du revenu de l'entreprise va se maintenir au nouveau niveau (*il montre sur le tableau le dessin avec la ligne qui après la montée abrupte continue à monter mais graduellement*). Si vous faites également la dernière étape aussi, qui est :

(Il écrit sur le tableau)

4. Protéger la zone de l'Affluence avec l'éthique.

En d'autres termes, vous avez découvert que cette Affluence, a été causée par l'ouverture du marché dans la zone de Zurich. Il y a des gens qui ont contribué à cela : peut-être quelques personnes du département de la livraison, quelques chauffeurs et aussi des gens du public, n'écoutez aucune des mauvaises choses dites à leur sujet. Il vous faut les protéger par l'éthique, et vous pourrez même leur donner un bonus, vous voyez ? Montrez-leur que vous êtes **reconnaisant** pour cette expansion. Si quelqu'un d'autre apparaît et vous dit : « *Nya nya nya nya*, ces gens ne sont pas OK, ils n'auraient pas dû recevoir de bonus, c'est moi qui aurais dû en recevoir un », alors vous faites une investigation sur lui, pas sur ceux dont il parle. Si vous ne faites pas cela, alors souvenez-vous des histoires au sujet du Troisième Parti, du hors-valence et de celui qui fait des montagnes russes, et aussi toutes les choses sur comment opèrent les SPs. Ils vont venir et tout faire pour que les choses redescendent immédiatement (*il montre sur le tableau la ligne montant abruptement*). OK ?

Donc, si vous désirez maintenir cette position, vous devez immédiatement économiser sur toutes nouvelles dépenses (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*), payer toutes les dettes (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*), découvrir ce qui a provoqué l'Affluence et **le** renforcer ! (*Il montre l'Étape 3 sur le tableau*). Et ensuite vous **la** protégez, cette zone, avec l'éthique (*il montre l'Étape 4 sur le tableau*). Et bien des gens et des entreprises (et des pays) qui sont arrivées à Affluence n'ont pas fait cette formule. Et par conséquent, très rapidement, ces dettes vont devenir pesantes (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*), car ils ont dépensé tout leur argent pour d'autres choses : un yacht ou trois nouvelles voitures pour les directeurs, etc. (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). Cela n'a donc rien affaire avec maintenir la zone en renforçant l'Affluence (*il montre l'Étape 3 sur le tableau*), et aussi rien affaire avec la protéger (*il montre l'Étape 4 sur le tableau*).

Vous pourriez maintenant poser la question : « Et qu'en est-il de ces gens qui ont gagné au Loto, je veux dire, comment est-ce qu'ils peuvent renforcer cette Affluence-là ? Est-ce qu'il faut qu'ils dépensent leur argent pour acheter de nouveaux billets de Loto ? » Non, ces gens auraient mieux fait d'économiser, et de payer toutes leurs dettes. **Mais**, qu'est-ce qui était la vraie cause de leur Affluence ? Ce n'était pas d'avoir acheté un billet de Loto. Ils voulaient cet argent pour quelque chose. Ils voulaient gagner de l'argent dans un but. La cause de cette Affluence est ce qu'ils désiraient. Peut-être que quelques-uns d'entre eux voulaient lancer leur propre entreprise. D'autres voulaient devenir indépendants et ne plus avoir à travailler pour quelqu'un d'autre. Ou bien ils voulaient une nouvelle maison. Eh bien, nom d'une pipe, ils peuvent le faire, s'ils leur reste assez pour cela ! Ils peuvent **commencer** et ensuite appliquer les autres conditions afin de continuer.

Et si pour quelques-uns, cela s'est passé de manière totalement inattendue, comme quand un membre de la famille décède soudainement, cela ne veut pas dire que vous devez maintenant aller tuer tous les autres membres de votre famille ! Cela serait très suppressif. Non, il faut qu'il regarde ce qu'il a fait dans la vie qui a incité le parent à lui laisser quelque chose dans le testament. Peut-être qu'il était un bon terminal pour cette personne, qu'il était en bonne communication avec lui, ou bien il l'a aidée pour certaines choses dans sa maison, son jardin, etc. Ou bien, il lui avait donné des livres très intéressants à lire.

Il faut donc qu'il découvre la cause de pourquoi cela s'est passé, pourquoi l'autre personne a choisi cet échange avec elle. Et c'est cela qu'il peut ensuite renforcer. Il peut même en faire un commerce, par exemple en louant des livres aux gens qui ont besoin de

réponses, ou bien un service de jardinage, ou un service de communication au sujet des problèmes que les personnes âgées ont, ou quoi que ce soit dans ce genre. Il peut devenir un conseiller ! Peut-être qu'il considérerait cela comme étant tout à fait normal de faire. Maintenant, il réalise : « *Waouh !* Je peux obtenir un échange pour cela ! » Il va peut-être même par là créer une entreprise délivrant un service et qui n'existait pas avant. OK ? Donc, découvrir la cause de l'Affluence devrait aussi amener une amélioration de la survie, de la viabilité, sur le reste de ses Dynamiques. Et comme cela, il aura du succès.

Bien. Donc si des gens ont été capables, comme quelques-unes des grandes entreprises ont été capables de commencer à avoir de l'expansion et continuer à en avoir durant une longue période, regardons dans quelle condition elles pourraient maintenant arriver au-dessus de celle-là. Mais si elles n'appliquent pas d'abord celle-ci, alors elles vont supprimer l'Affluence et retomber. Nous parlons maintenant des types qui ont du succès en restant à ce niveau-là (*il montre sur le tableau le dessin avec la ligne qui après la montée abrupte continue à monter mais graduellement*), ou même qui continuent à avoir cette Affluence (*il montre sur le tableau la ligne qui monte abruptement*). Cela les mène à une condition qu'il doit absolument appliquer immédiatement :

(Il écrit sur le tableau)

+3. SÉCURITÉ.

Ceci est fondé sur la Lettre de Règlement dans laquelle LRH dit que quand vous avez une expansion, **plus vite** vous vous développez et plus vous allez trouver de failles dans votre organisation. Pour une personne, ce serait : moins elle a de temps pour faire autre chose. Vous savez, la laiterie qui n'a pas assez de camions-citernes, ou pas assez de chauffeurs, pas assez de managers, même pas assez de **lait** ! Ou vous avez une grande Affluence dans votre propre vie, et vous achetez une nouvelle maison. Et maintenant, vous vous retrouvez à devoir faire énormément de choses pour cette nouvelle maison, ce qui vous empêche de faire le travail normal que vous faisiez avant !

Je peux vous garantir que ceci s'est présenté dans votre vie, que vous l'ayez réalisé ou pas. Peut-être que quand vous étiez enfant, ou adolescent, vous aviez beaucoup de temps à votre disposition et vous avez pu vous acheter une vieille voiture d'occasion, passer du temps à la remettre en état de marche afin de pouvoir la conduire. Mais après cela, vous revenez à votre vie habituelle, et vous vous mettez à gagner de l'argent, vous obtenez une soudaine Affluence et vous vous achetez une **nouvelle** auto. Seulement maintenant, vous avez un job, une famille et une maison dont vous devez vous occuper, et puis pour le travail, vous devez assister à des meetings, etc. Donc aujourd'hui, vous amenez votre voiture au garage et vous leur laissez faire les services nécessaires. Vous voyez, SI vous vouliez faire toutes les choses que vous aviez faites en étant adolescent avec la voiture, vous n'auriez plus assez de temps pour faire votre job et vous amèneriez certainement par là une baisse de revenu.

Donc, le premier point est :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Mettre l'Éthique, la Tech et l'Admin en place afin que l'expansion ne rencontre aucun défaut.

Cela s'applique à **votre** zone d'Affluence. Nous ne parlons pas uniquement de la tech d'audition, mais de celle qui a affaire avec votre commerce, ou n'importe quelle zone, comme la tech de Deuxième Dynamique, ou quoi que ce soit que vous êtes en train de faire dans n'importe quelle zone où vous avez de l'Affluence. C'est l'Éthique, la Tech et l'Admin de cette zone, afin que l'expansion ne rencontre aucun défaut. Et le numéro 2, pour renforcer la partie Admin :

(Il écrit sur le tableau)

2. Manier toute zone d'arriérés.

Et vous aurez peut-être besoin de :

(Il écrit sur le tableau)

3. (Expansion de votre organisation)

Peut-être que vous aurez besoin de cela. Quelques fois, vous pouvez être très intelligent et diminuer l'admin et faire à ce que tous les arriérés soient maniés, et mettre en place un meilleur système de classement ou une meilleure façon de l'enregistrer, avec un ordinateur par exemple, etc. Mais le point le plus important de tous est ceci (*il montre sur le tableau l'Étape 1 : Mettre l'Éthique, la Tech et l'Admin en place afin que l'expansion ne subisse aucune défaillance*). Disons que vous aviez appliqué la formule d'Affluence et pensiez que tout était manié. Vous arrivez alors à la condition de Sécurité, OK ? Vous continuez à avoir de l'Affluence, et vous vous dites : « *Waouh ! Je ferais mieux de faire la prochaine formule.* »

Et c'en est une que personne ne connaît. Personne ne l'utilise. Vous commencez à regarder tous vos anciens papiers, vos anciens dossiers, en vous assurant que tout est classé correctement, etc. Et là, vous trouvez d'anciennes factures impayées d'un montant total de cinquante mille francs. Ouille ! Et vous trouvez d'anciennes lettres à ce sujet dans ces dossiers. La secrétaire qui vous a quitté la semaine dernière ne vous avait pas parlé de celles-ci, qui vous menaçaient de poursuites pénales. Ce n'était pas qu'elle avait de mauvaises intentions, elle était simplement gentille. Elle se disait : « Il est tellement heureux de voir que toute la région de Zurich désire son lait, je ne voulais pas lui donner ces mauvaises nouvelles ! » Vous voyez, ce sont des personnes très gentilles. Mais elles pensent qu'elle font les choses correctes.

Mais maintenant, vous avez découvert tout cela, et vous savez que si vous n'appliquez pas cette formule (*il montre sur le tableau l'Étape 1 : Mettre l'Éthique, la Tech et l'Admin en place afin que l'expansion ne subisse aucune défaillance*), cette Admin non en place, et ces arriérés de factures impayées, cela peut vous enrayer toute votre expansion et votre Affluence. Pourquoi ? Parce que si ça devait aller jusqu'au procès, ils pourraient dire : « Regardez, ils ont de l'expansion, nous exigeons un paquet d'intérêts de retard sur les montants de ces factures ! », et cela pourrait être mentionné dans les journaux et l'étape d'après, les gens n'achètent plus votre lait parce qu'ils pensent que vous faites faillite. Et ils ne veulent pas faire des affaires avec une entreprise qui ne paie pas ses factures.

Parce qu'ils pensent aussi que si vous êtes radins à ce sujet, alors vous pourriez aussi l'être par rapport à votre lait, et par rapport à vos bouteilles, vos camions, et toutes les choses que vous avez si durement essayé d'améliorer. C'est ce que vous trouvez très souvent lorsque vous contrôlez vos arriérés (*il montre sur le tableau l'Étape 2 : Manier toute zone d'arriérés*).

Vous vous souvenez, quand je vous parlais de l'arriéré par rapport à la maintenance de la machine ? Vous savez la machine qui cassait et puis fendait toutes les bouteilles. Et l'arriéré de votre secrétaire dans les papiers, où vous avez trouvé les dettes et les menaces d'actions de justice.

Mais il ne faut pas uniquement trouver, il faut aussi le **manier** (*il montre sur le tableau l'Étape 2 : Manier toute zone d'arriérés*). Vous faites mieux de prendre ce qui vous reste d'argent de votre Affluence, de payer toutes ces dettes et d'obtenir le papier signé disant : « Vous ne me devez plus rien du tout. »

Et en ce qui concerne l'Éthique (*il montre sur le tableau l'Étape 1 : Mettre l'Éthique, la Tech et l'Admin en place afin que l'expansion ne subisse aucune défaillance*), vous avez peut-être reçu une lettre de la femme d'un employé qui avait eu un accident dans votre fabrique, il a été blessé, et elle vous écrit : « C'est terrible ce qui est arrivé à mon mari et j'ai regardé cela avec un avocat et un médecin, et ils pourraient vous faire un procès pour un demi-million de francs suisses d'indemnités. »

Vous n'avez peut-être jamais entendu parler de cela avant, parce que tout avait été manié dans la fabrique et le type avait dit à l'époque, qu'il allait prendre en mains toute l'histoire, la facture du docteur et tout le reste, qu'il aurait aussi besoin d'un peu d'argent pour le temps qu'il ne pourrait pas travailler, mais que cela ne dépasserait pas les dix mille francs, et personne ne vous avait parlé de cela. Et comme ensuite, il n'y a pas été donné suite et qu'il n'a pas reçu d'argent, il en a parlé à sa femme, et puis il est devenu toujours plus énervé que rien ne se passe, alors il a été voir un avocat et un docteur, et ils lui ont dit : « Hé, on peut obtenir un demi-million avec cela, regarde un peu cette entreprise, ils livrent le lait pour tout le canton de Zurich ! »

En raison de l'Affluence, vous rencontrez toujours ce phénomène que beaucoup de gens désirent suivre le sillage des gens qui sont en train de monter. Et ils veulent en retirer quelque chose sans y contribuer en rien ou en retirer plus que ce à quoi ils auraient droit. Si vous n'appliquez pas cette formule, une fois que vous avez atteint Affluence, vous allez rencontrer des gens qui vont tout faire pour essayer de vous prendre le plus d'argent possible.

Et cela arrive aussi avec les meilleures personnes. Quand je travaillais dans l'Organisation Maritime et que j'étais chargé de l'expansion de l'Europe, personne ne s'y intéressait, car ils ne faisaient que quelques milliers de dollars US par mois. En l'espace de six mois, je les ai amenés jusqu'à vingt mille dollars par semaine ! Et soudain, tous ces gens, qui n'avaient auparavant aucun intérêt pour l'Europe, arrivaient ici pour prendre le contrôle de l'argent. Je veux dire que je devais consacrer environ un quart de mon temps à manier tout cela. Mais ça c'est une autre histoire ! Pourtant, ils faisaient partie de la même organisation et ils n'étaient pas des ennemis qui essayaient de s'introduire, c'était des gens de ma propre organisation qui essayaient de m'arnaquer. J'essayais d'appliquer la formule d'Affluence et de renforcer les organisations, d'entraîner plus d'auditeurs, d'avoir plus de matériaux à disposition, et ces gens voulaient juste être là et prendre l'argent, prendre l'argent... ils ne voulaient pas renforcer quoi que ce soit !

Donc si vous arrivez à Affluence, avec une entreprise ou dans une zone dans votre vie et vous la maintenez, alors appliquez la formule de Sécurité, et vous la **maintiendrez** ! Cela signifie aussi (*il montre sur le tableau l'Étape 1 : Mettre l'Éthique, la Tech et l'Admin en place afin que l'expansion ne subisse aucune défaillance*) qu'en maintenant une Affluence,

vous aurez à commencer à constituer des réserves. Et (*il montre à nouveau l'Étape 1 sur le tableau*) cela veut dire que vous aurez besoin de sécurité pour vos réserves. Choisissez une bonne banque ou faites un investissement qui vous amène des bénéfices, ou bien achetez de l'or et ayez des gens responsables pour le protéger (*il montre le point 1 sur le tableau*). Car les criminels ne s'intéressent pas aux gens pauvres, mais plutôt aux gens sur Affluence.

Il y a aussi une formule alternative intéressante que des gens, par hasard ou par nécessité, ont appliquée dans le monde actuel. Ils ne connaissent pas cette formule, mais ils savent qu'ils doivent sécuriser leur Affluence. Alors, leur superbe solution, vous l'avez peut-être déjà remarqué vous-mêmes, est d'essayer de **cacher** leur Affluence. Il y a une vingtaine d'années, les gens qui portaient des jeans, des sweat-shirts ou des drôles d'habits, ne pouvaient pas entrer dans certains restaurants ou établissements, dans les coins touristiques ou dans les hôtels de première classe. Mais aujourd'hui, ils ne savent plus à qui ils ont affaire : le type qui arrive avec des jeans troués aux genoux et qui porte ce t-shirt crasseux, il est peut-être millionnaire !

Même les employés de banques ou dans certains bureaux huppés de la ville, ne portent plus de cravates. Donc, leur idée de sécurité est de **cacher** qu'ils sont en fait à Affluence, vous voyez ? Ils ont peut-être deux Mercedes et une Ferrari dans leur garage, mais pour aller travailler, ils y vont en Fiat. *Ha ha ha !* C'est vrai, vous voyez ça tout le temps ! Donc, la Sécurité... c'est vraiment la véritable formule (*il montre sur le tableau les Étapes 1, 2 et 3*). Il semble que la devise dans le monde d'aujourd'hui est : « Si tu arrives à ça, mon vieux, alors tu ferais mieux de le cacher ! » Bon, bien sûr, vous pouvez aussi faire cela ! Mais ce que je veux dire c'est qu'à côté de tous ces additifs, dont vous pouvez avoir envie, rappelez-vous de faire la **véritable** formule. OK ?

(Question du public)

Elle n'a pas compris le troisième point. **Expansion de votre organisation également.** Cela veut dire que vous devrez peut-être avoir des gardes pour la sécurité, de nouveaux chauffeurs, de nouveaux camions... ou bien des gens pour manier ces arriérés, ou un avocat pour aller manier les plaintes... vous voyez. Vous aurez peut-être besoin de plus d'organisation. Ce n'est pas nécessaire si c'est une petite organisation... qui arrive dans une zone d'Affluence, disons la 2D par exemple, vous n'allez pas engager une autre femme ! Ou si c'est une petite organisation, vous n'aurez besoin que de mettre de meilleures serrures aux portes. Ou un meilleur système de classement dans votre ordinateur. Ces choses suffiront à manier la situation sans amener un développement de l'organisation. C'est donc une option, mais pour une grande entreprise, vous devrez avoir une plus grande organisation.

Et maintenant, la prochaine condition... disons que ce type a atteint une Affluence et il a vraiment une grande expansion, et la prochaine chose qui va arriver c'est que d'autres entreprises du lait vont exprimer le désir de venir s'allier à son système de laiterie, de mettre les mêmes contrôles de qualité en place, et de délivrer le lait dans toutes les autres villes d'ici jusqu'à Genève.

(Il écrit sur le tableau)

+4. VALEUR OU UTILITÉ.

Nous avons donc **Valeur ou Utilité** qui est la prochaine condition dans laquelle vous allez vous trouver. Vous devenez **important** pour toujours plus de gens. De plus en plus de gens désirent boire votre lait. Plus de gens donnent de la **valeur** à votre lait. Il existe une formule très simple pour cela. Si vous voyez que l'expansion devient telle que cela devient un véritable produit de valeur, et que vous avez fait les autres formules (souvenez-vous que ceci est la réalisation existante **après** avoir fait les formules d'Affluence et de Sécurité) :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Obtenir ou délivrer plus que ce qui est vraiment nécessaire et désiré.

Cela a aussi affaire avec la formule de « Non-Existence », mais sur un niveau de cause plus élevé. Vous avez maintenant obtenu une expansion et vous désirez vraiment vous assurer qu'elle ne va pas retomber. Vous aimeriez donc obtenir ou délivrer plus que ce qui est vraiment nécessaire et désiré. Vous devenez important pour beaucoup de gens. Comme ils disent dans le monde du commerce, vous vous êtes fait un nom. **Mais**, si vous ne faites pas cette formule, vous pouvez à nouveau vous planter. Cela veut dire, oui, vous voulez faire cela, mais **faites tout d'abord une enquête** :

2. Faire tout d'abord une enquête.

Car je peux vous donner de nombreux exemples de grandes entreprises qui n'ont pas fait cela et qui ont **presque** tout perdu. Un des exemples le plus évident est la société Coca-Cola. Par deux fois, ils ont presque tout chamboulé. Il y a environ une vingtaine, trentaine d'années, vous n'en avez peut-être jamais entendu parler, mais la première chose pour laquelle ils n'avaient **pas** fait d'enquête (*il montre sur le tableau l'Étape 2 : Faire tout d'abord une enquête*) et qu'ils n'avaient pas découvert, juste au moment où ils commençaient à vendre toujours plus aux USA et sur les autres continents, ils n'ont pas fait d'enquête ni découvert que la plupart des gens pour commander ne disaient pas : « Je désire un Coca-Cola », mais ils disaient : « Je veux un Coke ! »

Un de leurs directeurs a alors découvert par hasard qu'une petite entreprise de boissons aux USA allait mettre sur le marché un produit au cola nommé « Coke » ! Et ils ont vite compris ce qui pourrait se passer : ils pourraient perdre tous les clients qui commandaient simplement : « Un Coke ! », ils ont donc immédiatement envoyé une douzaine d'avocats à Washington et on mis un copyright sur le nom « Coke. » *Pfff!* Il était moins une. Et depuis ce jour-là, vous voyez le nom « Coca-Cola » d'un côté de la bouteille et sur l'autre le nom « Coke », les **deux** noms étant sous copyright. Ils ont presque perdu beaucoup, et ils n'avaient pas fait d'enquête pour découvrir (*il montre sur le tableau l'Étape 2 : Faire tout d'abord une enquête*) pourquoi les gens aimaient le Coca-Cola, et comment ils l'appelaient, et ce qu'ils appréciaient dans ce produit, etc.

Ils avaient donc une grande Affluence, et ils ont essayé de faire la formule de Sécurité, ou... je veux dire, ils n'ont même pas changé l'emplacement du siège de leur entreprise. Ce n'était pas si bête, le garder à Atlanta en Géorgie, au lieu de le transférer à New York, ou ils auraient pu être concurrencé par d'autres grandes sociétés ou avoir des dépenses supplémentaires, car New York est une ville très onéreuse. Ils ont donc bien fait la plupart des

choses, et puis ils ont réalisé que leur produit devenait de telle valeur que les gens lui avaient donné un mot de jargon, une abréviation (*il montre sur le tableau l'Étape 1 : Obtenir ou délivrer plus que ce qui est vraiment nécessaire et désiré*). Et ils ont presque tout perdu, parce qu'ils ne connaissaient pas les formules. Et ils n'ont toujours pas fait d'enquête. Ils ont juste pensé : « Oh, ce gars était malin, heureusement qu'il nous en a parlé ! » Mais ils n'ont pas fait d'enquête pour savoir ce que les gens apprécient par rapport à leur produit, le Coca-Cola ou maintenant le Coke...

Et puis le deuxième exemple qu'ils ont fait il y a quelques années, c'est qu'ils ont changé le design des bouteilles. Vous savez, la bouteille de Coke, qui a cette forme-là (*il dessine une bouteille de Coke sur le tableau*). Euh...excusez...oui comme cela, avec la courbe là, OK ? Le type qui avait développé cela, il est mort depuis, mais au début des années 1900, au début de ce siècle, il l'avait **délibérément** basée sur la forme des habits des femmes de cette époque, en 1920, et que quand quelqu'un prenait la bouteille de Coke en main, c'était comme de tenir une femme. On y trouvait ces petites formes comme des plis de robes, et ici on avait le postérieur, vous voyez ? Ces larges chemisiers blancs et la jupe qui tombe comme cela... oui le type était assez malin.

Les exécutifs contemporains des années 1960/70 avaient oublié cela et ils **ont** changé la forme des bouteilles, et ils ont commencé à faire des boîtes et des choses comme cela. Ils ont éliminé le design de base de la bouteille. Simplement comme ça ! Et leurs ventes sont descendues *vrouuumm* ! Comme ça ! Ils étaient abasourdis. Ils ne comprenaient pas ce qui se passait. Ils devenaient modernes, l'aluminium, les canettes recyclables, et tout ce genre de choses. Disons donc là qu'ils avaient une chute (*il dessine sur le tableau une ligne de statistique qui descend abruptement*). Tout à coup, *hop*, c'est descendu à ce niveau. Ils n'avaient pas fait d'enquête. Ils n'ont découvert le pot aux roses qu'après.

Je ne suis pas sûr de cela, mais je crois qu'ils ont engagé une grande agence de publicité de New York pour découvrir pourquoi leurs ventes descendaient à ce point-là. Et ils **ont fait** une enquête. Et ils ont découvert qu'ils avaient perdu toutes les anciennes personnes qui aimaient tenir cette bouteille avec l'ancien design. Et ils perdaient chaque jour une grande partie des millions qu'ils faisaient (*il montre le dessin sur le tableau*). C'était plutôt un gros montant, c'était peut-être vingt, trente ou cent millions de dollars qu'ils perdaient chaque jour. Alors ils ont dit : « C'est ça la raison ! » Et ils ont immédiatement reproduits les anciennes bouteilles et cela a fait remonter leurs ventes (*il dessine sur le tableau une ligne de statistique qui remonte abruptement jusqu'au niveau précédent la chute*). Ouf ! Ils n'avaient pas été assez intelligents en appliquant les formules (*il montre sur le tableau les Étapes 1 et 2*), et ils ont dû d'abord perdre des millions de dollars par jour et faire quelque chose par rapport à cela, pour découvrir la véritable raison.

Retournons vers le dessin de « Normal ». C'est descendu au-dessous de « Normal », vous voyez ? (*Il montre le dessin sur le tableau*) Ne changez rien, sur « Normal », vous vous souvenez ? Ne changez rien et ils ont changé. Ils auraient pu ajouter les canettes, et cela n'aurait peut-être pas dérangé les jeunes. Cela aurait été OK. Mais les personnes plus âgées, elles aimaient voir à travers la bouteille, elles aimaient tenir la bouteille, et vous voyez, cela leur rappelait des choses... *Ha ha ha* ! L'entreprise était tombée en dessous de « Normal » et avait perdu des millions de dollars pendant un moment, un mois environ (*il montre le dessin sur le tableau*). Et pour finir, ils ont manié la situation. Et c'est pourquoi aujourd'hui, vous trouvez toujours des bouteilles de Coke sur le marché, alors que la plupart des autres

entreprises de boissons sont passées aux boîtes ou aux bouteilles en plastique, des trucs de ce genre.

Cela vous donne-t-il une idée de ce qui se passe si vous n'appliquez pas vos formules des hautes conditions ? Donc, cela est très simple, mais ils n'ont jamais fait d'enquêtes (*il montre sur le tableau l'Étape 2*). Ils faisaient cela (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*)... ils voulaient délivrer encore plus, mais soudain, les gens voulaient **moins** ! En fait, ils ne savaient pas vraiment ce dont les gens avaient besoin et ce qu'ils désiraient vraiment ! Et qu'est-ce qui était de valeur et utile à leurs yeux. Ils n'ont pas fait d'enquêtes, et ils ne l'ont pas découvert (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*).

Nous avons donc là une très grande entreprise que nous pouvons observer, de notre point de vue, et qui ne connaît pas vraiment sa technologie de l'éthique. Et ils ont presque tout fait foirer avec cette histoire de « Coke » et la forme de la bouteille. Et n'oubliez pas que l'agence de PR qu'ils ont engagée à New York leur a aussi coûté des millions. La perte totale qu'ils ont dû faire durant cette période (*il montre le dessin de la statistique sur le tableau*) était probablement bien assez pour nous mettre tous à Affluence durant plusieurs vies ! Donc, quand vous avez de l'expansion et appliquez les formules correctement, ne faites pas ces erreurs !

Et quand vous avez tout fait correctement, vous n'êtes pas seulement importants et utiles, vous devenez un **Actif**, un **Capital** :

(Il écrit sur le tableau)

+5. ACTIF/CAPITAL (En anglais : ASSET).

En anglais, un capital, un actif, correspond à une condition plus **stable**. Un actif est quelque chose qui ne perd jamais de sa valeur. Il est toujours là, il est toujours stable, comme une **antiquité** en or des pyramides d'Égypte ou quelque chose de ce genre. Un capital, un actif très **stable**. Une peinture de Gauguin, un Renoir, quelque chose de très très très stable et de valeur qui ne fait qu'en prendre avec le temps. Un **entrepôt de valeurs**. Oui, c'est cela, un capital, un actif est quelque chose qui garde la valeur. Vous devenez quelque chose qui a une valeur stable.

Et c'est exactement là que les gens des scénarios deviennent réellement intéressés, à ce genre d'entreprises ou à ce genre de personnes. Ils ne vont même pas les laisser tomber en faillite ! S'ils sont déjà sous leur contrôle. Il y a trois ans, la General Motors Company aux USA, une des plus grandes entreprises... **La** plus grande entreprise en Amérique, je pense... vous savez qu'ils possèdent l'entreprise automobile Opel en Allemagne ? Et ils fabriquent tous les tanks, des avions, et un tas de tanks, d'avions, de flingues, de trucs pour l'Amérique, des armes et des pièces pour les avions et toutes sortes de moteurs... eh bien, ils ont fait faillite.

Mais le gouvernement est intervenu et n'a pas permis à qui que ce soit de s'en approcher ou de les traduire en justice. C'était un peu anticapitaliste en fait. Parce que normalement, quand quelqu'un amasse trop de dettes, il est censé faire faillite, et les autres peuvent ainsi le bouffer. Mais le gouvernement les avait déjà dans leur scénario de contrôle et ils ne voulaient pas qu'ils arrêtent leurs activités. Ils ont même été jusqu'à presque faire fermer les banques qui menaçaient la General Motors ! Oui ! Ils ont envoyé des agents du FBI

et des impôts pour les menacer de les fermer s'ils ne se **taisaient** pas au sujet de la GM. Vous voyez ? C'était une des entreprises qui était un capital, un actif dans le scénario américain et ils ne pouvaient pas la laisser disparaître. Tout le monde la connaît et s'il advenait qu'elle disparaisse, cela créerait un crash boursier et les politiciens risqueraient de perdre leur job et tout ce genre de choses.

Bon, maintenant voilà comment vous pouvez rester un **Capital**, un **Actif**. Et pas en laissant le gouvernement prendre le contrôle sur vous. Non, non, ce n'est pas la façon de faire ! Car voyez-vous, cela n'a pas aidé la GM, ils sont toujours sous leur contrôle. Bien, c'est donc très simple :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

- 1. Améliorer la qualité de tous les produits, des services et de toute l'organisation, de son Ethique, de sa Tech et de son Admin.**

Et ce n'est pas la même chose que la formule de Sécurité, car elle disait **mettez en place** l'Ethique, la Tech et l'Admin, et maniez les arriérés. Ici, nous avons : **améliorez la qualité**. Parce que si vous étiez déjà une cible avant, maintenant, en arrivant à cette condition, vous en êtes **vraiment** une.

Vous vous souvenez de cette histoire il y a une année ou deux ? Un type n'aimait pas une grande entreprise. Il leur a écrit une lettre anonyme leur disant qu'il avait été dans de nombreux magasins et avait injecté du poison dans certaines de leurs bouteilles. Afin de protéger leurs consommateurs, leur nom, et leur valeur d'actif, de capital, ils ont dû retirer des bouteilles des étalages pour quelques millions de dollars de valeur. Juste pour vous démontrer comment une personne, par une infime action, peut amener une grande entreprise à avoir une sérieuse perte.

Il y avait aussi des rumeurs à ce moment-là que des terroristes avaient injecté du mercure dans des oranges d'Israël, donc n'achetez pas d'oranges d'Israël ! C'était une grande rumeur à ce sujet. Et puis il y a aussi les situations où des entreprises pharmaceutiques mettent en circulation un nouveau produit, comme le Thalodrome, dont ils n'ont pas encore augmenté la qualité, et qui provoque des malformations chez les bébés, ce qui leur coûte des **milliards** en procès par la suite.

Il y a quelques années aussi, l'entreprise automobile Ford, aux USA, avait positionné le réservoir d'essence un peu trop à l'arrière de la voiture. Après quelques accidents qui avaient provoqué l'explosion des voitures, ils durent rappeler tous ces nouveaux modèles à la fabrique pour changer les réservoirs, leur mettre des protections supplémentaires ou quelque chose de ce genre. Cela leur a coûté des millions ! Ils n'avaient pas augmenté la qualité (*il montre sur le tableau l'Étape 1 : Améliorer la qualité de tous les produits, des services, de l'organisation, de son Ethique, sa Tech et son Admin*). Et nous disons : « ... de tous les produits, services et de l'organisation. »

Imaginez maintenant que vous ayez eu une lettre de menace dans votre arriéré, quand vous étiez sur Sécurité, que se passerait-il si c'était un arriéré d'une grande entreprise au niveau Capital/Actif. *Waouh* ! Ils ne demanderaient pas de dédommagement de cent mille francs suisse, ils les poursuivraient pour **dix milliards** de francs suisse. Et de la presse

partout. De la mauvaise presse à ce sujet. Donc : améliorez la qualité de tous les produits, des services, de l'organisation, de son Ethique, sa Tech et son Admin (*il montre sur le tableau l'Étape 1*). Faites que votre entreprise soit **imprenable**.

Prenons l'exemple d'une société pharmaceutique qui décide : « Nous vendons des millions de pilules, mettons-les dans des bouteilles en plastique moins chères. » Mais les meilleurs marchés sont plus fines et le capuchon peut être enlevé plus facilement. Cela n'améliore pas la qualité de la bouteille. Et, quelque part, un enfant ouvre cette nouvelle bouteille et mange les pilules. Elle va maintenant avoir un procès qui va lui coûter des millions parce que l'enfant est décédé. Vous voyez, ils auraient dû améliorer la qualité de leurs bouteilles. Les faire plus résistantes, bien plus difficiles à ouvrir pour un enfant, avec un système de sécurité. Ce n'était donc pas la bonne chose à faire.

Nous parlons ici de beaucoup d'entreprises qui sont déjà contrôlées par les gens des scénarios, et elles seront là pendant un bon moment, mais elles continuent à faire des erreurs, elles n'appliquent pas les formules correctement, même si elles sont protégées par l'argent des gens grâce à leurs impôts. Donc, si vous deviez arriver à ce niveau-là, dans n'importe quel domaine où vous opérez, alors améliorez la qualité de vos produits, de vos services et de l'organisation, de son Ethique, de sa Tech et de son Admin (*il montre sur le tableau l'Étape 1*). Vous vous en sortirez mieux qu'eux, car ces grandes entreprises, elles ne sont pas vraiment à ce niveau des conditions. Elles ne le sont que parce qu'elles sont aidées par le scénario qui leur enlève toute concurrence. En fait, elles sont probablement à une bien plus basse condition, par là en bas. C'est une autre raison pour laquelle elles font beaucoup d'erreurs. N'oubliez pas que vous ne pouvez arriver si haut, à moins de vraiment faire les autres.

Pourquoi est-ce que vous pensez que les produits japonais sont vendus dans le monde entier et qu'en Occident, nous ne pouvons pas vraiment les concurrencer et qu'on trouve toujours plus de produits japonais ? Après la dernière guerre mondiale, les Japonais ont commencé à vendre leurs produits de plutôt mauvaise qualité, un **grand nombre**, parce qu'ils étaient très bon marché. Mais depuis ce moment-là, ils ont constamment amélioré leur qualité. Et je l'ai vu moi-même, ils ont fait des enquêtes (*il montre la formule de Sécurité, l'Étape 2 : Faire tout d'abord une enquête*). Il est bien possible qu'ils n'aient pas fait **toutes** les formules, mais ils en ont fait assez pour submerger toute autre entreprise ou pour les dépasser.

Je les ai vus faire aux USA, où des motards se réunissaient pour boire des bières le week-end. Des petits Japonais y sont venus avec un clip-board et ont posé des questions : « Qu'est-ce que vous trouvez de bien à cette moto ? » Et ce n'était pas un modèle japonais, c'était une Harley-Davidson, une production américaine. « Pourquoi achetez-vous ce modèle là et pas celui-ci ? » Et les motards répondaient : « Parce que ceci et cela... » Et ils notaient tout, pour le ramener ensuite au Japon. Et en moins de deux ans, ils ont sorti une copie exacte de la Harley-Davidson. Une moto américaine, Yamaha, vous savez « Easy Rider ». Mais **meilleure** ! Une qualité **améliorée** ! (*Il montre de la formule « Capital/Actif », l'Étape 1 sur le tableau : Améliorer la qualité de tous les produits, des services, de l'organisation, de son Ethique, sa Tech et son Admin*) Par rapport à la Harley-Davidson.

Bon, c'est sûr qu'il existe toujours des gens qui ont acheté une Harley, parce qu'ils disaient : « Quel est son **nom** ? » Ils étaient bloqués sur le nom. Mais beaucoup, beaucoup d'autres ont acheté les modèles japonais. Voilà, ils ont pris une part de marché. En faisant

juste deux étapes de ces formules, ils ont pu éliminer le reste des compétiteurs. Ils en ont certainement fait d'autres, mais sans le savoir. C'est juste leur philosophie des affaires.

Mais ils font aussi des erreurs. Il existe des produits que les japonais ont fabriqués et qu'ils n'ont pas le droit de vendre en Occident. Vous ne le croyez pas ? Je peux en citer au moins deux : l'un d'eux est un enregistreur sur disque laser. Il est déjà sur le marché à Singapour, mais vous ne le trouvez pas en Europe ou aux USA. L'autre, c'est une TV en trois dimensions. Vous ne pouvez pas l'acheter ailleurs, mais ils l'ont déjà depuis cinq ans. Il y en a encore un autre, mais... ça me reviendra. Une **véritable** TV en trois dimensions. Magnifique.

Bien, voilà la condition **Capital/Actif**.

Voyons ce qui vient ensuite.

(Quelqu'un du public pose une question. Sylvie : « J'ai une question. Est-ce que c'est une raison d'éthique, parce qu'ils n'ont pas soigné leurs lignes de comm ou pourquoi est-ce qu'ils ne peuvent pas vendre leurs produits en Occident ? »)

Non, non, c'est uniquement du protectionnisme. Les gens qui produisent des disques vidéo et des TV en Occident ne veulent pas les voir ici maintenant. Tout leur marché pourrait disparaître d'un coup. Alors ils influencent leurs gouvernements afin qu'ils les interdisent. Cela ne vient pas des entreprises, mais de l'éthique non en place des gouvernements occidentaux qui proclament haut et fort que le marché est libre, mais qui ne le désirent pas vraiment.

En d'autres termes, les Japonais devraient faire un maniement complet du scénario sur une autre Dynamique, le scénario de Troisième ou de Quatrième Dynamique, avant de pouvoir introduire leurs produits ici. Je vous disais que les conditions peuvent être appliquées sur n'importe quelle autre Dynamique, et dans leur domaine... il semblerait que cela soit « Risque ». Ils devraient analyser leur condition en relation avec les gouvernements de cet autre pays, et ils sont vus comme un « Risque », ou peut-être même plus bas. Peut-être « Ennemi » ou en « Trahison » par rapport à leurs entreprises locales. Ils n'ont pas manié cela sur cette Dynamique-là.

Bon, la prochaine, vers le haut, c'est **Certitude**.

(Il écrit sur le tableau)

+6. CERTITUDE.

Vous avez maintenant la valeur et l'utilité de votre produit, de vos services, ou de votre zone dans la vie, vous devenez un **Capital**, un **Actif**, comme une marque de fabrique, ou une zone très connue, ou si vous prenez la 2D : « Tu es la meilleure femme ou le meilleur mari que j'ai jamais eu sur toute la Piste ! », vous voyez... cette sorte de chose... très près de la Scène Idéale. Souvenez-vous que notre but est d'améliorer toutes ces choses, du coup, cela devient une très bonne condition. Vous arrivez, alors, à Certitude.

Cela veut dire que vous êtes certain, et que le public, le domaine, ou quoi que ce soit à qui vous avez affaire... la Seconde Dynamique, la Troisième, votre commerce, etc., sont également certains à votre sujet. Vous avez donc maintenant une responsabilité de continuer à travers le temps. Vous pouvez installer ici une persistance, une permanence. Vous pouvez

devenir une donnée stable à travers le temps. Pour atteindre cela, il vous faudra passer par-dessus les bons et les mauvais moments et rester là, rester là et encore rester là. Vous devez donc former des réserves, des ressources, de l'argent, du matériel, du personnel capable chapeauté :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Constituer des réserves (ressources, argent, matériel, du personnel capable chapeauté).

Cela vous permet de persister. Cela signifie vraiment constituer des réserves, mais pas seulement continuer avec les 10% de réserves normales que vous aviez pour votre entreprise. Cela pourrait acheter de l'immobilier, si l'on parle du monde des affaires. Ou bien acheter des domaines dans les pays où se trouvent les matières premières pour votre produit. Cela peut aussi signifier avoir différentes devises à la banque, comme de l'argent, de l'or et ce genre de choses. Et puis des réserves de matériaux afin que vous puissiez traverser toute baisse de production ou même si il y a une grève des transports ou autre.

Et nous trouvons à **nouveau** les Japonais ici : ils ont du personnel capable chapeauté, des réserves même. Vous savez que si vous travaillez pour une entreprise japonaise, votre famille entière va y travailler ? Ils vont vous fournir une maison, ils vont éduquer vos enfants, ils vous feront adhérer à l'esprit d'équipe de l'entreprise et ils vont encourager vos enfants à venir y travailler plus tard, ils commencent à les former très tôt pour faire cela.

Cela peut faire partie de leur philosophie des affaires, mais c'est aussi une des étapes de ces hautes conditions (*il montre sur le tableau l'Étape 1*). Aux USA, vous savez que si vous offrez quelques milliers de dollars de plus à cet employé, à cette famille, à ce travailleur ou à ce cadre, il va immédiatement quitter sa place et vous rejoindre. Ils disent même : « On peut acheter qui on veut, c'est juste une question de prix. » Au Japon, cela ne fonctionne pas comme cela, ils ont de la loyauté vis-à-vis de leur entreprise. Ils font la première étape de la formule (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). Imaginez quelle puissance ils pourraient avoir s'ils connaissaient **toutes** ces formules ! Et s'ils savaient aussi comment évaluer.

Donc, vous édifiez des réserves (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*), et qu'est-ce que vous faites là ensuite ?

(Il écrit sur le tableau)

2. Planifier d'autres nouvelles zones d'expansion.

Planifiez-les. Vous comprenez que si vous constituez des réserves et vous désirez persister, vous ne pouvez pas dépendre de l'opération dans un seul pays, dans une zone, vous devez en avoir d'autres afin de pouvoir y avoir de l'expansion. Actuellement, bien des entreprises markabiennes européennes planifient une expansion dans le bloc de l'Est, en Russie particulièrement. Ils sont au niveau Certain dans leur propre pays, ils reçoivent un support de leur gouvernement et ils ont des contrats fixes d'année en année, mais ils veulent en avoir plus et ils désirent être aussi présents là-bas.

Mais si vous avez fait toutes les étapes de manière correcte (*il montre sur le tableau l'Étape 1*), vous n'aurez pas besoin qu'un gouvernement vous soutienne. Vous voyez ? En d'autres termes, la plupart des entreprises dont nous parlons là, comme Mercedes Benz par

exemple et les autres, elles ont certainement des réserves, mais pas les énormes qu'elles auraient besoin d'avoir. Elles ont donc des arrangements avec leur gouvernement pour les financer, en utilisant les impôts, si quoi que ce soit devait se passer. Et nous pouvons aussi appliquer la même chose (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*) sur la Deuxième Dynamique ou la Première ou une autre. Vous constituez des réserves et, par exemple, les membres du personnel capables chapeautés seraient vos enfants !

Ou bien des employés de maison que vous pourriez avoir, vous savez, pour cuisiner et faire les autres choses afin que vous puissiez avoir plus de temps pour votre 2D, et vous pouvez alors faire des plans pour d'autres zones d'expansion, vous savez ? « As-tu déjà fait l'amour sur la plage de Waikiki ? Non ? Alors, allons-y et faisons cela ! » Nous parlons maintenant de bien plus hautes conditions que celles où on se pose la question si on va divorcer ou pas, hein ? On parle plutôt de : « On va se payer du bon temps, alors allons-y et faisons-le là-bas tout de suite ! »

Maintenant que vous avez atteint cet état de Certitude, on trouve au-dessus de cela un niveau qui est difficile à nommer, mais ce serait quelque chose comme cela :

(Il écrit sur le tableau)

+7. AMIS/ALLIÉS.

Difficile de lui donner un nom, car cela implique les gens qui vous soutiennent, ou les gens qui vous aident. Il n'y a pas de vrai nom pour cela. Pour arriver à cet état-là, vous n'avez pas fait cela tout seul, vous y êtes arrivé avec beaucoup d'aide de personnes. Beaucoup de loyauté a été générée en montant sur ces conditions. Après avoir atteint la Certitude que vous allez être ici et que vous allez continuer à y être, vous devez faire cela :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Accuser réception et récompenser vos amis et alliés.

Rendez-les plus forts !

(Il écrit sur le tableau)

2. Les rendre plus forts en leur donnant plus de savoir, de responsabilites et de zones de contrôle.

En d'autres termes, vous appliquez là le triangle de KRC. Vous aviez utilisé l'ARC pour découvrir ce qui était vraiment nécessaire et désiré. Et ici, tout en bas dans la zone des implanteurs, vous deviez utiliser une intention sans faille sur certains, mais ici en-haut, vous utilisez maintenant le KRC. C'est donc une condition où vous accusez réception et vous récompensez vos alliés. Vos alliés **loyaux**.

Vous pouvez faire cela en leur offrant une promotion, un bonus, un meilleur salaire, en les aidant à atteindre une meilleure condition. Et chaque fois que vous le pouvez, vous dites aussi : « Ces gens me soutiennent, ils font partie de l'équipe. » Et donnez-leur plus de responsabilités et de contrôle dans la zone où vous travaillez. Et tout cela met en place une organisation ou un groupe qui devient très puissant, ou tout domaine où vous appliquez ces conditions. OK ? Et nous voilà à la prochaine étape, la prochaine condition :

(Il écrit sur le tableau)

+8. CONFIANCE.

Maintenant que vous avez fait cela, vous pouvez **autoriser** d'autres à utiliser leur propre responsabilité, savoir et contrôle :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

- 1. Autoriser d'autres à utiliser leur propre savoir, responsabilité et contrôle.**

Vous connaissez tous ces histoires d'hommes d'affaires qui sont devenus énormément riches et ils ne laissent à personne d'autre une quelconque responsabilité. Ils sont morts riches, mais sans avoir une expansion extraordinaire, et juste en maintenant ce qui existait. Ils meurent habituellement dans leur bureau, aigris, parce qu'ils ne pouvaient pas faire confiance à qui que ce soit.

(Il écrit sur le tableau)

- 2. Les soutenir quand ils ont du succès.**
- 3. Les chapeauter ou les corriger quand ils n'ont pas de succès.**

C'est presque une formule de super-« Normal » parce que vous commencez à déléguer certaines responsabilités, mais vous les soutenez également en tant que personnes, en tant qu'individus appliquant les conditions sur d'autres : soutenez-les quand ils ont du succès, et chapeutez-les ou corrigez-les quand ils n'en ont pas. Et assurez-vous que c'est **efficace**, que c'est vraiment applicable. Si vous ne le faites pas correctement, cela pourrait faire s'écrouler tout ce que vous avez bâti dans cette zone dont ils sont maintenant responsables.

En passant, si vous commencez à passer à travers Affluence et faites ces étapes rapidement, vous pouvez très vite arriver à devenir une très puissante organisation. Maintenant vous arrivez au point +9, et vous atteignez :

(Il écrit sur le tableau)

+9. STABILITÉ.

Et la formule de **Stabilité** est très ferme :

(Il écrit sur le tableau)

- 1. Ne pas démolir ou ne laisser personne démolir ou interférer avec les actions qui fonctionnent avec succès.**

Et il y a une chose intéressante qu'on peut voir ici. Vous vous souvenez du Parti des Verts dont je vous parlais ? Supposez que vous soyez un industriel fortuné important, mais vous n'avez pas appliqué la formule du numéro cinq, **Capital/Actif**. Vous n'avez pas fait cette formule, donc vous n'avez pas amélioré la qualité de votre usine, et vous émettez toujours des déchets polluants. Eh bien, à ce niveau, si vous ne faites pas cela correctement (*il*

montre l'Étape 1 sur le tableau), ou une de vos organisation ne l'a pas bien fait, alors vous aurez des manifestants devant vos usines qui diront : « Cette usine émet des gaz dangereux pour la santé ! » ou ce genre de choses, et vous aurez tous ces ennuis que les centrales nucléaires ont dans le monde entier. Vous aurez un grand nombre de conflits. Et le monde des affaires pense qu'ils essaient de protéger leur stabilité, et les manifestants pensent que vous êtes à « Trahison » vis-à-vis de la population.

Et tout cela vient du fait qu'ils n'ont pas fait les formules antérieures. OK ? C'est très simple, je vous le disais déjà, je vous parle ici de choses qui ne sont **pas** connues sur cette planète, en ce moment. Une fois que vous avez **fait** toutes les formules correctement et vous arrivez à ce point-là (*il montre « Stabilité » sur le tableau*), le seul ennui que vous pourriez avoir c'est avec les types de l'interférence, les implanteurs et ceux des scénarios, et vous pourriez les manier et personne ne s'en soucierait beaucoup, parce que personne ne les apprécie de toutes façons. **Assurer un taux d'expansion adéquat en – notez bien cela – coordonnant, en planifiant et en prédisant.**

(Il écrit sur le tableau)

2. Assurer un taux d'expansion adéquat en coordonnant, en planifiant et en prédisant.

Car **maintenant** vous obtenez ce que vous désiriez ici quand vous aviez les conditions de Capital/Actif et de Stabilité. Celles-là. Vous voulez vous assurer que tout cela continue dans le futur, mais **maintenant** vous vous assurez que vous ne faites **pas** d'erreurs dans votre expansion. Vous n'avez pas une trop grande ou une trop faible expansion, vous le faites **correctement**.

Vous avez normalement une grande organisation et vous avez à la coordonner (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*) avec toutes les données, les plans des autres personnes qui sont vos amis et alliés. Vous devriez aussi avoir un groupe de gens qui sont là pour rassembler les données, comme une sorte de service de renseignements, pour que vous puissiez faire des prédictions, sur l'évolution de l'économie et de la situation mondiale, etc. La coordination (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*) sera donc faite avec les amis et alliés, et la prédiction sera faite par une partie très capable de votre organisation qui récoltera les données.

Vous voyez ce qui va se passer là ? Vous commencerez à prendre le contrôle sur la Piste du Temps dans le futur. Vous êtes en train de devenir une donnée stable. Vous, ou votre entreprise, votre zone, vous devenez une donnée stable tout le long dans le futur. Et non seulement cela, mais vous le prédisiez (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*) et vous le contrôlez. Vous comprenez ? Si on vous coupe vos lignes de comm, ou qu'il y a une grève des camionneurs en Zambie qui empêche la livraison de votre Coca-Cola, alors vous avez suffisamment de réserves et vous leur envoyez toute une flotte d'avions qui vont lancer des caisses de Coca-Cola comme des bombes avec des parachutes juste devant les magasins... *Ha, ha, ha !* Ainsi, vos clients peuvent toujours avoir leur boisson favorite...

En d'autres termes, quand vous avez ces lignes de comm brisées, vous appliquez la formule de « Danger », vous le faites depuis un **haut** niveau de Stabilité. Nous arrivons à un véritable niveau d'opération OT ici. Et on peut faire encore plus.

Avec celui-là, nous commençons vraiment à avoir notre attention sur d'autres zones :

(Il écrit sur le tableau)

+ 10. BIENFAISANCE.

C'est le meilleur mot pour cela. La bienfaisance. C'est un point intéressant, car la formule est qu'après avoir fait celle de Stabilité, après être devenu stable à travers le temps, vous pouvez maintenant :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. **Améliorer les conditions, à l'intérieur et à l'extérieur de vos zones de contrôle, selon vos désirs.**

Cela veut donc dire, si vous êtes par exemple la Société Coca-Cola (je ne sais pas si c'est une bonne chose ou non), mais ils ont décidé à un moment de soutenir la musique rock. Ils font de la promotion pour les festivals de musique rock, ils donnent de l'argent pour la musique rock et ce genre de choses. Je suppose qu'ils ont décidé cela suite à une enquête et qu'ils ont remarqué que la jeunesse, les jeunes étaient une partie importante de leurs clients. C'est donc le choix qu'ils ont désiré faire. Et cela ne semble pas avoir une influence négative sur leurs bénéfices.

Comme je vous le disais, c'est votre décision à ce niveau. Vous êtes vraiment stable, vous pouvez prédire et manier le futur, où vous vous trouvez sur l'expansion. Vous pouvez maintenant améliorer les conditions, aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de vos zones de contrôle selon vos désirs (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). Vous pourriez aussi construire une nouvelle école pour les enfants de vos employés. Mais ceci est l'étape qui va vous aider à faire plus facilement un choix :

2. **Pour le plus grand bien du plus grand nombre de Dynamiques dans le véritable jeu.**

Nous arrivons à nouveau aux décisions sur ce qu'est le véritable jeu et ce qu'il n'est pas.

Je ne suis pas sûr que Coca-Cola connaisse cela, parce que la musique rock a pas mal à voir avec les histoires d'implants. Ils auraient peut-être mieux fait de soutenir la protection de l'environnement. On verra ce qui se passera. Mais si vous connaissez la formule... vous voyez, comme je vous le disais auparavant, ces gens font ces choses accidentellement, ils n'ont pas découvert la formule, c'est plus par hasard qu'ils le font, parce que quelqu'un a dit : « C'est une bonne idée, faisons cela ! », mais ils ne **connaissent** pas la formule. Et c'est pourquoi ils sont toujours aussi hésitants, ils sont toujours à douter.

Bien sûr qu'une grande entreprise pourrait dire : « OK, nous allons donner de l'argent à ce musée d'art. » Peut-être que c'est bien. Mais un autre pourrait dire : « OK, investissons cet argent pour soutenir la légalisation des drogues. » Et tout-à-coup, plus personne ne voudra de leurs produits, parce que les gens en ont marre des drogues. Donc, si vous ne savez pas quel est le véritable jeu (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*), et n'avez aucune idée de ce que sont les Dynamiques, vous pourriez faire une erreur à cette étape. Ils ne font pas ces choses parce qu'ils savent qu'ils sont à ce niveau là : Bienfaisance. Ils les font parce que quelqu'un leur dit : « On peut économiser sur les impôts si on dépense de l'argent pour cela, et puis c'est du bon PR, des bonnes relations publiques. »

Vous voyez donc ce que j'entends, ils sont très hésitants. Ils n'ont pas fait toutes les autres conditions complètement. Mais ils font des parties de celles du haut, et ils peuvent prendre une mauvaise décision, car ils ne connaissent pas la formule entière. Mais si vous pouvez faire cela correctement, vous arrivez au prochain niveau qui est très près du haut :

(Il écrit sur le tableau)

+11. SOURCE

La condition de **Source**.

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Faire que la véritable source de votre succès soit bien connue.

Si on prend à nouveau l'exemple de Coca-Cola, ils devraient revenir à ce type qui avait fait le design de la bouteille, et dire : « C'était un type super ! » Dans une Ron's Org, on devrait bien dire que Ron était le fondateur de la technologie originelle et tout ce qui concerne le jeu. Bon, on le fait généralement tout le temps, mais c'est nécessaire comme partie de la formule de ce niveau dans les affaires, dans une org, sur la Première Dynamique, la Seconde, etc. « Comment en suis-je arrivé là ? » Parce que toutes ces choses ne sont pas connues dans le jeu actuellement.

Je n'aurais rien su à ce sujet si je n'avais pas fait tout l'entraînement et l'étude avec LRH. Cela remonte même jusqu'aux Axiomes. Donc, à un point dans n'importe laquelle de ces conditions supérieures, vous devez bien faire connaître la **véritable** source de votre succès (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). OK ? Vous avez sûrement aussi entendu ces gens, comme les acteurs de cinéma, dire : « Je n'aurais jamais atteint tout cela sans le soutien de ma femme », ou « ... sans avoir étudié avec ce type. » C'est donc faire cela :

(Il écrit sur le tableau)

Et dans la Zone Libre, dans la Ron's Org, c'est :

Formule :

1. L'Éthique, la Tech, l'Admin de LRH – Elron Elray, Maître des Jeux.

Nous avons du succès, nous en avons, c'est donc ce à quoi nous accusons réception. C'est d'où tout cela provient. Et quand vous pouvez faire tout cela, vous allez finalement arriver à la condition de **Puissance**. C'est la raison pour laquelle il n'y a que très peu de gens qui ont atteint une véritable condition de « Puissance », parce qu'ils n'ont jamais vraiment fait toutes ces étapes de conditions intermédiaires.

+12 est en fait celle que vous avez tous attendue :

(Il écrit sur le tableau)

+12. PUISSANCE.

Si vous analysez cela, vous découvrirez qu'une « Puissance » est toujours assez branlante, aussi longtemps que vous n'avez pas fait correctement toutes les étapes. Et voilà à nouveau une formule que LRH nous a donnée :

(Il écrit sur le tableau)

Formule :**1. Ne pas rompre vos liens.**

En d'autres termes, une fois que vous avez atteint « Puissance », ne vous enfuyez simplement pas, car il y a ensuite une autre condition qui est appelée Transmission de « Puissance », dont on va parler, et qui vous permettra de tirer votre révérence.

2. Mettre par écrit toutes vos lignes et chapeaux.**3. Encourager d'autres à les étudier, les appliquer et à atteindre aussi la Puissance.**

Vous voyez ce qui se passe ici, vous ne pouvez pas simplement rompre vos liens (*il montre l'Étape 1 sur le tableau*). Vous devez d'abord mettre par écrit toutes vos lignes et chapeaux (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*), et les faire connaître au moins à vos amis et alliés. Encouragez-les et d'autres (*il montre l'Étape 3 sur le tableau*) à étudier toutes ces conditions, comment est-ce que vous avez fait tout cela et comment ils peuvent aussi l'appliquer pour atteindre eux aussi la « Puissance ». Ainsi, vous avez quelqu'un qui reprend cela.

Souvenez-vous cependant que quand vous êtes à ce niveau, vous devez continuer à manier toutes les autres conditions qui devraient être maniées et que vous ne restez pas uniquement assis là et à irradier de la « Puissance » ou quelque chose de ce style ! Vous ne voulez plus être celui qui fait aller toute la machine, donc il vous faut en trouver d'autres pour le faire et les encourager à reprendre le job (*il montre l'Étape 3 sur le tableau*). L'action de « mettre par écrit » peut évidemment être comprise par : l'enregistrer sur bande, faire une vidéo, un film ou quoi que ce soit d'autre, mais cela doit montrer toutes vos lignes et vos chapeaux (*il montre l'Étape 2 sur le tableau*). Vous pouvez maintenant voir pourquoi il n'existe pas vraiment beaucoup de gens qui atteignent la « Puissance », la véritable « Puissance », parce qu'ils n'ont pas fait toutes les formules complètement au-dessous.

Donc, le numéro 13 est appelé **Transmission de Puissance**, et c'est comme si ce jeu-là est terminé.

(Il écrit sur le tableau)

+13. TRANSMISSION DE PUISSANCE.

Par rapport à tout ce que vous faisiez sur ces Dynamiques, ou dans ce jeu, ou quoi que ce soit d'autres que vous faisiez dans cette zone, vous pouvez maintenant dire : « OK, maintenant je peux partir et faire autre chose. » Il y a la **Transmission de Puissance**.

Et la chose intéressante à constater ici, c'est que Ron a fait exactement tout cela durant la période depuis les années 50. Il a toujours grimpé jusqu'à la position de « Puissance » dans

une organisation et ensuite il a fait que ce poste puisse être occupé par quelqu'un d'autre, pour ensuite quitter cette situation afin d'aller ailleurs et commencer une autre organisation à un niveau supérieur (*il dessine une Piste du Temps sur le tableau*). 1950, La Dianétique, 1952, La Scientologie, 1957, Saint Hill, ou un tout petit peu plus tard. Et 1966, l'Org Maritime. Tout d'abord, il a audité la Dianétique, et ensuite, il a entraîné des auditeurs en Dianétique, et après, il a dirigé la Fondation de Dianétique, et puis il a eu une « Transmission de Puissance » en Scientologie, il a audité la Scientologie, puis il a formé des auditeurs de Scientologie, puis il a donné le Cours d'Instruction Spéciale de Saint Hill, les Procédés de Puissance, et puis il a passé à l'Org Maritime, puis WW, puis des projets de Quatrième Dynamique, et ensuite il est allé sur les océans.

(Il écrit sur le tableau)

Formule :

1. Vous assurer que le poste que vous quittez est occupable...

Toutes les lignes et tous les chapeaux sont mis par écrit.

...et que quelqu'un de compétent puisse le reprendre.

En d'autres termes, quelqu'un est là pour le faire, qui est compétent et très capable.

2. Transmettre entièrement les lignes de Puissance et faites en sorte que cela soit connu.

Vous le faites de cette façon afin que chacun le sache et qu'il n'en résulte aucune confusion. Par exemple, dans l'histoire de l'Eglise (*il montre sur le tableau le dessin de la Piste du Temps de l'Eglise*), vous pourrez vous rendre compte que cette partie a été faite, mais qu'il y en a une autre à laquelle on n'a pas fait allusion et qui a été faite ici. Parce que la partie « Eglise » a été prise en mains par ces types-là, ils continuent de vous dire qu'ils vont venir, vous savez, et ils adorent laisser les choses aller jusqu'à « Puissance » parce qu'ils peuvent alors s'en emparer, et c'est comme cela qu'ils se sont emparés de l'Eglise. Ron a dit : « Les lignes sont là. » Tout cela était fait pour mener en bateau les preneurs de pouvoir.

Ils ont pensé (*points de l'Étape 2*) : « Et bien, ces gars ont maintenant la tech, ces gars ont les bâtiments et ils ont l'argent. Donc ce sont ces gars qu'il faut viser. » Il y a une autre combine dans ce jeu, qu'on appelle « la Mort du Philosophe ». C'est un vieux jeu de prétendre que vous avez abandonné la scène alors qu'en réalité c'est vous qui continuez à la contrôler. Les planteurs et Markabiens ont utilisé ce truc depuis très longtemps et ils ont leurs propres médecins qui enterraient le corps d'un certain « John Doe » et le type prenait ensuite une autre identité puis se retirait dans un lieu où tout continuait secrètement. Mais comme ils n'ont toujours pas découvert le secret de l'immortalité, cela avait bientôt aussi une fin, et le corps finissait par mourir. Ils devaient alors prendre un autre corps ou faire autre chose.

Bon, il existe encore une meilleure combine que celle-là, une meilleure combine OT que celle-là. C'est de reconnaître qu'en réalité le thétan n'est pas un corps et que la méthode normale de communication est la télépathie directe entre les thétans. Vous pouvez donc faire un renouvellement sur ce niveau et seuls les gens qui s'y connaissent en affaires spirituelles peuvent le remarquer. Nous pouvons l'appeler un renouvellement ou une « Transmission de Puissance OT » :

(Il écrit sur le tableau)

3) **Ou fait un renouvellement ou une Transmission de Puissance OT si une interférence s'est emparée, ou va s'emparer de ce que vous avez construit.**

Donc, dans ce jeu, avec la connaissance de ce dont nous parlons là maintenant, nous pouvons faire une transmission OT ou une « Transmission de Puissance OT », si le côté de l'interférence (n'oubliez pas que les types tout en bas, les SPs et toute cette sorte de gens, ont encore toujours pas mal d'influence sur cette planète) est en train de s'emparer ou s'est emparé de ce que vous avez construit (*il montre l'Étape 3 sur le tableau*), vous pouvez le faire en-dehors, c.-à-d. transmettre la « Puissance » sur une ligne de comm télépathique, une ligne totalement thêta, et personne ne le verra.

Et comment reconnaîtrez-vous les types qui s'en sont vraiment emparé ? Parce que les autres ont toutes les formules, toute l'Éthique, toute la Tech et toute l'Admin, et ce sont ceux pour qui la « Transmission de Puissance » était vraiment prévue. Les autres n'auront que ce qui reste, soit : les bâtiments, les finances et ce qui existe sous forme écrite. Toutes les choses physiques. Mais ce n'est **pas** ce qui était responsable d'avoir amené la Condition +11. C'est égal jusqu'où ils iront, eux ne dépasseront jamais celle-là (*il montre « Source » sur le tableau*).

Les choses physiques ne sont pas les mêmes que celles spirituelles. La source de votre succès n'était pas l'argent (*il montre la formule de Source, Étape 1 : Faire que la véritable source de votre succès soit bien connue*). C'était plutôt vos produits, où les gens qui travaillaient pour vous, où qui que ce soit qui vous a guidé pour gagner cet argent. Ce n'étaient pas les bâtiments. C'était peut-être celui qui vous a donné ce bâtiment ou qui vous l'a vendu à un bon prix. Mais vous pouvez voir que cela remonte toujours à un thétan. Donc, si vous ne savez pas qui est la source, vous ne serez pas capable d'atteindre « Puissance ». La source n'est pas l'univers physique. L'univers physique a été créé par les sources dans le jeu. Et c'est aussi le cas de tous les autres objets matériels.

Ce que vous pouvez voir ici c'est que vous avez le plan de route de toute l'éthique depuis le pire interférent dans le jeu, tout le long jusqu'à la Vérité. Et si vous appliquez ces choses à n'importe quelle zone de votre vie que vous voulez améliorer, tout en vous rappelant ce qui a été dit sur les possibilités d'interférence, etc. Et si vous faites les formules correctement, vous **allez** atteindre l'état de « Puissance ». Et vous serez dans la position de faire une « Transmission de Puissance » comme vous la désirez. OK ?

Nous avons maintenant encore quelques minutes, si vous avez des questions.

(Une question du public)

Oui, ce sont vraiment un grand nombre de données à ce sujet ! J'espère que cela deviendra un tout nouveau sujet pour les gens qui n'ont pas beaucoup eu d'attention sur l'éthique dans le passé. L'éthique est nécessaire pour manier les conditions dans cette vie, dans ce jeu. Et c'est **très** important dans celui-ci particulièrement, car il existe beaucoup d'interférence dedans. Comprendre les Dynamiques, et ce qu'est le véritable jeu, afin que vous puissiez appliquer l'éthique au jeu véritable, sont deux sujets très importants. Et la raison pour laquelle nous connaissons cela, c'est parce que nous avons reçu l'Éthique, la Tech et l'Admin de LRH (*il montre la formule de Source de la Ron's Org, l'Étape 1, sur le tableau*).

Et la raison pour laquelle la Société Coca-Cola, le Japon, et les autres grandes entreprises ou société qui s'emparent d'autres ont quelques soucis, c'est uniquement parce qu'ils n'ont pas cela. Et ils sont aussi toujours un peu confus sur la question dans quel jeu ils

se trouvent vraiment. Mais vous, les gens dans cette salle qui connaissez aussi la Conférence sur les Dynamiques, vous ne devriez pas avoir de quelconque confusion, et si vous le voulez, même sans avoir reçu aucune audition du tout, vous pourriez probablement sortir d'ici et bientôt avoir le contrôle de la gestion de cette planète entière. Rappelez-vous, si c'est votre but, et si vous désirez aller dans la direction de cette amélioration et de cette scène idéale, si vous appliquez les conditions correctement et que vous savez quel est le véritable jeu, vous pourriez atteindre cela.

OK ? J'espère que cette conférence vous a intéressés, et j'espère aussi que vous allez utiliser et appliquer ces données. Merci beaucoup !

(Applaudissements du public)