

## Peut-on vendre des voitures usagées sans culpabilité ?

### Question :

La culpabilité est devenue un énorme problème pour moi qui vends des autos usagées. Je demande au Saint-Esprit de m'aider avant de décider de vendre un véhicule qui a des problèmes, mais il semble que j'aie pris mes décisions avant de demander de l'aide. Il est impossible de corriger tous les problèmes des voitures que je vends sans accumuler un lourd fardeau financier. La solution est donc de les vendre aux enchères, où il y a une plus grande possibilité de vente. Là, on peut vendre « tel quel » et récupérer au moins un peu la perte d'argent. Il semble impossible d'avoir une relation sainte avec un frère que vous allez bientôt rendre victime. Changer de profession serait mon premier choix, mais ce marché fluctue sans cesse. Est-ce que je me mets en situation de commettre un péché puis de l'expier ? Je veux que mes actions reflètent l'amour plutôt que des symboles d'attaque, mais c'est le contraire qui se produit à chaque fois. Est-ce que vous pourriez m'aider à trouver une formule pour regarder cela avec l'aide de Dieu et sans l'ego ?

### Réponse :

*Un Cours en Miracles* n'appelle jamais un péché ce que nous faisons. Il s'agit d'erreur, et l'erreur vient de choisir dans notre esprit d'écouter l'ego et de rendre le péché et la culpabilité réels, ce qui mène à la projection de notre culpabilité sous la forme d'attaque sur nous et les autres. Ces dynamiques impliquent de décliner ou de dévier la responsabilité de nos actions en trouvant une façon de se justifier : « Ce n'est pas ma faute, ce sont les affaires, c'est juste du business. » Le dieu de l'ego croit au péché et à l'expiation du péché par la souffrance, le sacrifice et le châtement. Jésus nous enseigne que par l'Expiation, on défait la croyance en la séparation. Dieu ne connaît pas le péché. Il ne pardonne pas parce qu'Il n'a jamais condamné. **(Leçon PI.46.1 :1)** Il y a une bonne discussion sur l'Expiation à la question 856 sur ce forum.

Il n'y a pas de formule à vous donner, mais cela pourrait vous aider de vous pencher calmement sur le système de pensée qui sous-tend votre point de vue quant à votre travail et vos relations avec les acheteurs. Ce système de pensée de séparation repose sur les principes *l'un-ou-l'autre* et *tuer-ou-être-tué*. C'est faire en sorte d'obtenir ce que nous voulons au détriment d'un autre, et il est certain que dans ce système quelqu'un doit toujours perdre.

Jésus nous demande donc de regarder honnêtement comment nous justifions ce que nous faisons et ce que nous ressentons, et de le faire sans nous juger. Nous pouvons lui demander de l'aide pour regarder la situation autrement, et non selon le point de vue *l'un-ou-l'autre* de l'ego, mais par ses yeux à lui qui nous fait voir que nous sommes tous pareils. Vous êtes déjà dans votre esprit erroné si vous voyez un frère sur le point d'être victime, quelqu'un qui doit perdre pour que vous puissiez gagner. Encore une fois, c'est une question de *contenu* dans votre esprit, et non de comportement. L'instant saint, c'est l'instant où vous reconnaissez que vous êtes dans votre esprit erroné, et que lorsque vous êtes dans cet esprit d'ego, rien de ce que vous faites n'est aimant. Le désir de voir la situation autrement contribuera à vous ramener dans votre esprit juste.

Cela veut dire que vous pourriez être un concessionnaire de voitures usagées dans l'esprit juste. Vous n'auriez pas besoin de mentir, et vous n'auriez pas besoin de cacher certaines informations à l'acheteur. Vous présenteriez la voiture de façon positive, ce qui signifie que vous croyez en la voiture que vous vendez. Il y a un passage pertinent dans le texte qui correspond parfaitement à votre situation : « *Un bon enseignant doit croire aux idées qu'il enseigne, mais il doit répondre à une autre condition : il doit croire aux étudiants à qui il offre ses idées.* » (T.4.I.1 :4) Si vous pouviez vous orienter dans cette direction, vous auriez une situation où tout le monde est gagnant, vous seriez en paix avec vous-même, en paix avec l'acheteur ainsi que dans la transaction. Le conflit disparaîtrait. Vous pourriez même acquérir une réputation de fournisseur fiable, attirer encore plus de clients et faire de meilleures affaires ! Apprendre à penser de cette façon affectera également d'autres aspects de votre vie, et après un certain temps vous trouverez une manière très naturelle de fonctionner.

Source : [www.facimoutreach.org/qa/indextoquestions.htm](http://www.facimoutreach.org/qa/indextoquestions.htm)

Question 1352