

## Je vends des voitures usagées et je me sens coupable

### Question :

La culpabilité est devenue un énorme problème pour moi comme vendeur de voitures usagées. Je demande au Saint-Esprit de m'aider avant de décider de vendre un véhicule qui a des problèmes, mais il semble que mes décisions soient prises avant de Lui demander de l'aide. Il semble impossible de corriger tous les problèmes des voitures vendues sans avoir un lourd fardeau financier, donc la solution est une vente aux enchères, où il y a une plus grande possibilité de vente, ou de vendre « tel quel » et récupérer au moins un peu la perte. Il semble impossible d'avoir une sainte rencontre avec un frère qui sera votre victime. Changer de profession serait mon premier choix, mais en même temps, ces situations fluctuent sans cesse. Est-ce que ce n'est pas là une occasion de commettre un péché puis d'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 non avec mon ego ?

### Réponse :

*Un Cours en Miracles* n'appellerait jamais du nom de péché les actions que nous faisons, mais il l'appellerait erreur. Ce serait une erreur 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'une attaque sur nous ou sur quelqu'un d'autre. Ces dynamiques impliquent de décliner et de dévier la responsabilité de ce que nous faisons, et trouver une façon de le justifier : « Ce n'est pas ma faute. C'est juste du business. » Le dieu de l'ego croit au péché et qu'il faut expier pour le péché par le biais de la souffrance, du sacrifice et du châtement. Jésus nous enseigne dans le *cours* toutefois la véritable signification de l'Expiation ; défaire la croyance en la séparation. Dieu ne connaît pas le péché. Il ne pardonne pas puisqu'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 service.

Il n'y a pas de réelle 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 à vos relations avec les acheteurs. Ce système de pensée de séparation repose sur les principes *un-ou-l'autre* et *tuer-ou-être-tué*.

C'est faire que ce que nous voulons vienne au détriment d'un autre - et quelqu'un doit toujours perdre dans ce système. Jésus nous demande donc de regarder honnêtement comment nous justifions ce que nous faisons, comment nous nous sentons, mais de ne pas nous juger nous-mêmes pour cela. Nous pouvons alors lui demander de l'aide pour examiner la situation différemment, non du point de vue *un-ou-l'autre* de l'ego, mais à travers les yeux de Jésus qui nous fait voir que nous sommes tous le même. Vous êtes déjà prisonnier de votre esprit erroné si vous voyez un frère-client comme quelqu'un que vous êtes sur le point de rendre victime, quelqu'un qui doit perdre pour que vous puissiez gagner. Encore une fois, c'est une question de contenu dans votre esprit, non de comportement. Il s'agit donc de l'instant saint, quand vous êtes prêt à reconnaître que vous êtes dans votre esprit erroné et qu'à partir de là, rien de ce que vous faites n'est aimant. La volonté de voir la situation différemment contribuera à vous remettre dans votre esprit juste.

Ce que cela veut dire, c'est que vous pourriez être un concessionnaire de voitures dans son esprit juste ! Vous n'auriez pas besoin de mentir, et vous n'auriez pas besoin de retenir certaines informations à l'acheteur. Vous pourriez présenter la voiture de façon positive, ce qui signifie que vous croyez dans 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 de cette façon, vous vous sentiriez bien avec vous-même, avec votre acheteur, et avec la transaction. Le conflit disparaîtrait et vous seriez en paix. Vous pourriez même acquérir une réputation de fournisseur fiable et 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