

Christian Junod
Préface de Thomas D'Ansembourg

CE QUE l'argent DIT DE VOUS



INTERROGEZ
VOTRE RELATION
À L'ARGENT
POUR UNE VIE PLUS
SEREINE

EYROLLES

Résumé

L'argent est le thème tabou par excellence : en parler revient à dévoiler une part de notre intimité et met mal à l'aise la plupart d'entre nous.

À travers de nombreuses situations vécues, Christian Junod vous invite à interroger votre relation à l'argent et à réfléchir sur votre vie :

- Comprenez votre rapport à l'argent.
- Découvrez votre « *money attitude* ».
- Vivez (ou gérez) l'argent au sein de votre famille sans heurts.
- Trouvez la sérénité face à l'argent.
- Envisagez l'avenir sans que l'argent ne soit un frein...

Après avoir lu ce livre, vous serez plus au clair avec l'argent et vous le mettrez à la bonne place dans votre vie pour qu'il vous aide à vous réaliser, sans être une fin en soi.

Biographie auteur



Économiste de formation et ancien conseiller en placements financiers dans une grande banque suisse, **Christian Junod** est avant tout un passionné de l'être humain. Il a à coeur d'accompagner chacun sur son chemin de conscience afin d'utiliser pleinement ses talents et ses dons. Il anime des conférences et ateliers sur le thème de la relation à l'argent en France, en Suisse, en Belgique et au

Luxembourg.

Son site : www.cjunodconseil.com

www.editions-eyrolles.com

Christian Junod

Préface de Thomas D'Ansembourg

**Ce que
l'argent dit
de vous**

Interrogez votre relation à l'argent
pour une vie plus sereine

EYROLLES



Groupe Eyrolles
61, bd Saint-Germain
75240 Paris Cedex 05

www.editions-eyrolles.com

Illustrations : Lucile Gomez
Création de maquette et composition : Hung Ho Thanh

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement le présent ouvrage, sur quelque support que ce soit, sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris.

© Groupe Eyrolles, 2016
ISBN : 978-2-212-56271-2

SOMMAIRE

Dédicace à Peter Koenig

Préface

Remerciements

Introduction

1 Quelques considérations à propos de l'argent

Mais à quoi sert donc l'argent ?

Argent et rationalité

Une confusion majeure

L'argent : un sujet tabou ?

Dire ou ne pas dire ?

L'argent ne fait pas le bonheur !

2 Comment l'argent entre dans notre vie ?

Première prise de conscience

Quand on associe argent et travail

Quand on associe argent et plaisir

Un écran à projection

3 Money attitude

La tendance écureuil

La tendance sabotage

La tendance montagne russe

Encore quelques comportements qui parlent de nous

4 Argent et projections

Notre identité telle un puzzle !

Se réappropriier ses parts d'ombre
L'image de la boîte à outils

5 L'histoire familiale et nos souvenirs enfouis

À la recherche d'informations
Décryptage et autres explications
Avez-vous été un enfant désiré ?

6 L'argent en famille

L'argent dans le couple
Les enfants et l'argent
Le divorce et l'argent
Prêt et donation dans la famille
Au moment de la succession

7 Bien vivre avec ses dettes

Emprunter de l'argent
Endetté : de la honte à l'intégrité
À propos du surendettement
L'allergie aux dettes

8 Trouver la sérénité face à l'argent

Des solutions collectives
Des solutions individuelles pour une relation pacifiée à l'argent
Quelques témoignages

Conclusion
Mes réflexions
Bibliographie

DÉDICACE À PETER KOENIG

Si j'anime ateliers et conférences sur ce thème, c'est que tu as pris des années de ta vie à faire des recherches sur ce thème. Même quand tu n'avais plus d'argent pour les poursuivre, tu n'as pas lâché et tu as trouvé des solutions pour aller au bout de toi-même. Tu es un exemple que, lorsqu'on y croit, le possible est repoussé au-delà de ce que chacun imagine. Merci pour l'amour que tu dégages, ta générosité, ta confiance, ton enthousiasme de voir mes activités se développer et tes encouragements à m'approprier et développer à ma manière le fruit de tes recherches. Je sais que tu es le premier à te réjouir d'avoir ce livre entre tes mains.

PRÉFACE

Notre rapport à l'argent serait-il le reflet de notre rapport à la vie et à l'amour ? Contrôle ou confiance, peur de manquer ou sécurité intérieure, programmation systématique ou lâcher prise discernant ?

Selon que nous aurons appris à vivre dans une vision du monde teintée d'abondance affective (beaucoup d'amour, beaucoup de tendresse et d'empathie, beaucoup de vie et de confiance dans la vie...) ou de rareté (peu ou pas d'amour, de reconnaissance de qui nous sommes, de place pour exister tel que nous sommes, d'encouragement à oser vivre...), nous pourrions porter en nous un état profond de paix-gratitude ou d'angoisse-appréhension, de générosité joyeuse ou d'avidité.

Cet état intime conditionne notre rapport à l'argent.

Ce livre nous aide à identifier et à démanteler quelques idées reçues, et à nous déprogrammer de quelques logiciels inconscients qui nous empêchent d'avoir avec l'argent (et avec l'avoir en général) le rapport simple, libre, fécond et fluide que nombre d'entre nous souhaitent.

Dans notre époque où la fracture économique s'accroît tragiquement entre ceux qui ont de plus en plus et ceux qui ont de moins en moins, cette introspection personnelle et la remise en question collective qu'elle peut nourrir me paraissent d'utilité publique.

Lire ce livre, se laisser bousculer par le regard qu'il propose et accepter de revisiter notre rapport à l'*avoir*, voilà une démarche engagée d'Intériorité Citoyenne. J'y vois une des clés pour nourrir en nous une qualité d'être plus joyeuse et généreuse au service d'une société solidaire et de rapports humains collaborants et créatifs.

THOMAS D'ANSEMBOURG

REMERCIEMENTS

Les très proches

À ma compagne de vie depuis près de quarante ans, Anne-Chantal, qui a supporté mes peurs de manquer d'argent durant tant d'années. Du banquier suisse bien payé à l'indépendant à la visibilité financière limitée, tu as pris soin de ne pas me faire porter tes peurs. Je ne t'ai pas demandé ton avis pour ce choix professionnel ; tu m'as néanmoins encouragé, tu accueilles mes nombreuses absences et te réjouis de me voir prendre tant de plaisir. Merci du fond du cœur pour tout cela.

À mes enfants qui par leurs remarques pertinentes m'ont aidé à voir que ma relation à l'argent n'était pas sereine. J'espère que vous n'aurez pas repris mes peurs bien inutiles.

À mes petites-filles qui m'apprennent ce qu'est le moment présent et qui sont des rayons de soleil supplémentaires dans ma vie.

À mes parents, frères et sœur et aux générations qui les ont précédés. Je suis un peu chacun de vous et vos histoires de vie ont façonné la mienne.

À tous ces hommes de ma généalogie qui ont essayé et ont fait faillite. Vous êtes probablement pour quelque chose dans le choix de me spécialiser sur ce thème !

Ceux qui ont permis la concrétisation de ce livre

À Véronique qui a relu avec méticulosité mes écrits. Quel cadeau que tu aies été sur mon chemin de vie et que tu aies dégagé du temps pour cela. À Anne-Christine qui a ajouté sa touche par ses corrections et commentaires.

À Isabelle, Audrey et Françoise qui m'ont donné un coup de pouce pour trouver un éditeur.

Aux Éditions Eyrolles pour leur confiance. À tous ceux qui y travaillent dans l'ombre et qui ont permis que vous ayez ce livre entre vos mains. Un merci particulier à Valérie pour sa relecture minutieuse et ses commentaires pertinents et à Gwénaëlle qui a patienté avant de me voir signer ce contrat et dont l'expérience m'est si précieuse.

À Thomas d'Ansembourg pour ta belle préface. Tu as su avec tes mots relever l'importance d'aborder ce thème. Notre rencontre en 2004 a été importante et en tant qu'ancien banquier aussi, tu m'as montré une autre voie que je suis réjoui d'emprunter.

Ceux qui me permettent de me déployer dans mes activités

Un merci tout particulier à mes organisateurs actuels ou anciens qui me permettent de donner le meilleur de moi-même au-delà des frontières suisses et de rencontrer des êtres humains formidables. Evelyne et Claude à Liège, Isabelle et Audrey à Paris, Geneviève à Aix-en-Provence, Jérôme, Christophe et Jean-Noël à Lyon, Françoise à Grenoble, Stéphanie à Toulon, Catherine à Bordeaux, Emmanuel et Stéphanie à Braine L'Alleud, Lydie à Caen.

À mes amis Jean-Maurice et Yannick qui m'ont encouragé dès le départ et dont le lieu d'atelier sous leur toit est porteur d'une si belle énergie.

À ceux qui me font intervenir dans leur cursus de formation pour les coachs : Nicolas et Serge, Christine et Pierre, Philippe et Christine. Vous avez vu comme moi, le sens d'y aborder ce thème.

À Martine qui a eu l'intuition que de parler de relation à l'argent à la Haute École Sociale était important. Merci de me donner l'opportunité d'évoquer ce thème avec tant de jeunes en chemin.

À mes partenaires de travail (j'ai de la peine à utiliser ce mot, tellement il me semble que c'est plus que cela) : François, Yvan, Anat, Christian, Sylvie, Fanny, Didier, Danielle.

À Lilou Macé pour la délicieuse interview qui m'a ouvert des portes supplémentaires.

À tous mes amis coachs et tous les autres pour leurs encouragements, leur joie de me voir me déployer, prendre tant de plaisir dans mes activités.

À Anne-Françoise, modèle de bienveillance sans complaisance qui m'a permis de me remettre en lien avec mon âme. Les mots ne suffisent pas pour te dire Merci. D'ailleurs, la valeur de ton accompagnement s'exprime difficilement en argent !

À tous ceux qui parlent de mes activités si généreusement et sans contrepartie. Je suis émerveillé de me sentir entouré de la sorte.

Je vous ai gardé pour la fin (et pas la faim même si vous êtes à croquer 😊) : à

tous les participants qui me font confiance et qui s'ouvrent d'une manière qui me touche tant. De vous voir avancer, douter aussi, et avancer encore me donne beaucoup d'espoir pour un monde toujours plus joyeux où chacun offrira le meilleur de lui. Merci pour cela ! Ce que vous me donnez n'a pas de prix.

À la Vie, si généreuse, qui met les bonnes personnes sur mon chemin et me propose les meilleures expériences pour évoluer, pour me permettre de concrétiser toujours plus qui je suis, même si ce n'est pas toujours confortable !

Introduction

En décembre 1985, après des études d'économie, je suis embauché dans la plus grande banque suisse. C'est plus un choix par contrainte que par envie car toutes mes tentatives de trouver un emploi dans d'autres domaines ont échoué. Sans doute un premier signe du destin. Après de multiples stages dans divers secteurs de la banque, le choix s'impose donc à moi comme une évidence : je serai conseiller en placements financiers. En juillet 1989, je gère mon premier portefeuille clients composé pour moitié de clients suisses et pour moitié de clients étrangers, dont une majorité de français. À partir de ce moment, je vais découvrir les faces cachées de l'argent ou plutôt les comportements face à l'argent. Progressivement, tous mes fantasmes sur le fait « d'en avoir beaucoup » (ce que je souhaitais pour moi-même, bien que cela m'apparaissait hors d'atteinte) vont s'écrouler pour faire place à une autre réalité : celle de la relation de l'être humain à la vie, à sa vie, avec ses innombrables peurs telles que la peur de perdre, la peur de manquer, la peur de se faire arnaquer, de se faire attraper par le fisc, la peur de la mort, etc.

Je vais exercer cette profession durant dix-sept années, accumuler des expériences, être régulièrement surpris par l'intimité qui peut se créer avec des clients qui vous confient tout ou partie de leurs économies. J'avais déjà l'intuition qu'ils nous confiaient bien plus que de l'argent. Malgré les innombrables exemples auxquels je suis confronté qui me prouvent que le bonheur est ailleurs que sur un simple compte en banque (aussi garni soit-il), je continuerai à en vouloir toujours plus, à me sentir encore et toujours en insécurité financière malgré des revenus élevés.

En 2006, une heureuse coïncidence me fait rencontrer Peter Koenig. Il a fait des recherches pendant plus de sept ans sur le thème de la relation à l'argent et anime des ateliers dans de nombreux pays. Je vais d'abord être son organisateur en Suisse romande avant de me former avec lui pour, à mon tour, animer conférences et ateliers sur ce thème.

Aujourd'hui, j'arrive à mettre des mots sur ce qui me surprenait tant durant ces années à la banque et sur mon propre comportement face à l'argent. De l'avoir transformé, pacifié a changé ma vie. Je rencontre tant d'êtres humains qui n'ont

pas, ou plus, une activité professionnelle dans laquelle ils se réalisent, qui souffrent plus que nécessaire au travail. C'est pourquoi, à travers ce livre et mes activités sur ce thème, je souhaite soutenir ceux qui le désirent afin qu'ils puissent à leur tour utiliser pleinement leurs talents, leurs dons, sans que l'argent soit un frein, un blocage.

Vous connaissez l'histoire du vieux poisson qui croise deux jeunes poissons et leur demande, avec un air malicieux : « elle est comment l'eau aujourd'hui ? ». Les jeunes poissons se regardent étonnés et disent en chœur : « c'est quoi l'eau ? ».

Je rencontre de nombreux êtres humains, qui à l'image des jeunes poissons, me regardent très étonnés quand je leur dis que je suis un spécialiste de la relation à l'argent. Certains se demandent bien de quoi je parle, d'autres prennent conscience pour la première fois qu'ils ont peut-être une relation, un rapport à l'argent.

Nous avons une relation à l'eau, à la mort, à la nourriture, à notre voiture, notre pays, notre région, etc. qui est très personnelle et elle influence directement notre comportement avec la chose en question. Il en est de même avec l'argent. Et pourtant, l'argent est au centre de notre société occidentale, présent de manière très claire parfois (quand il s'agit d'acheter son alimentation ou de négocier une augmentation de salaire par exemple) ou de manière plus subtile (quand les parents conseillent à leurs enfants un métier plutôt qu'un autre ou quand je détourne la tête quand quelqu'un « fait la manche » devant moi).

L'argent, ce n'est pourtant que des bouts de papiers, des pièces et surtout du virtuel (des chiffres stockés dans des ordinateurs) qui ont été créés pour faciliter les échanges et donc nous faciliter la vie. Il n'est donc plus considéré pour ce qu'il est et nous, êtres humains, à travers les siècles, y avons collé des attributs qu'il n'a pas.

Avec un peu de recul, je me suis interrogé sur les éléments qui m'apportent toujours autant de joie et de motivation à animer des ateliers sur ce thème de la relation à l'argent. La réponse est la suivante : je n'ai jusqu'à présent trouvé aucun autre sujet qui me permette de rencontrer les êtres humains à un tel niveau de profondeur et de vulnérabilité. Les prises de conscience et les transformations sont parfois très fortes et impressionnantes. Ce thème tabou, généralement pas traité, permettrait-il une découverte de soi différente et inhabituelle ?

En fait, dans les ateliers, nous parlons peu d'argent mais bien plus de la manière dont nous menons notre vie, de nos rêves et de nos souffrances d'avoir

l'impression de passer à côté de ce à quoi nous aspirons. Cette puissante porte d'entrée vers nous-mêmes nous donne des indications sur nous et sur notre relation aux autres.

- ✓ Ainsi, quelqu'un qui retient son argent avec peur manquera d'expansion dans sa vie. Il « jouera petit », sera surtout préoccupé par ses peurs et fera prioritairement des choix en fonction de celles-ci. Ainsi, il nourrit sa propre sécurité et peine à avoir une vision plus large, plus en lien avec les besoins de l'ensemble.
- ✓ Celui qui n'arrive pas à avoir un regard positif sur lui aura bien des difficultés à donner une juste valeur au fruit de son travail. Car en s'estimant peu, il a tendance à dévaloriser ce qu'il fait.
- ✓ Celui qui n'aime pas l'argent sera méfiant, voire agressif vis-à-vis des personnes qui en ont et aura bien des difficultés à les voir pour ce qu'elles sont plutôt que ce qu'elles ont.

Observer ce que cache sa relation à l'argent, c'est s'assurer de mieux se connaître. C'est aussi oser regarder des parts de soi que nous n'aimons pas et qui pourtant influence notre vie bien plus que nous ne le souhaiterions. C'est aussi et surtout changer de comportements face à l'argent. La plupart du temps quand je vois ce thème traité sur internet, il se résume à gagner beaucoup d'argent pour faire ce que vous voulez de votre vie. Mon expérience me montre que les problématiques sont bien plus vastes et ma proposition est plus large. Je vous cite quelques demandes de participants aux ateliers :

- ✓ dépenser son argent avec plaisir plutôt qu'épargner avec angoisse ;
- ✓ s'endetter pour financer un projet privé ou professionnel tout en restant serein ;
- ✓ changer de métier sans que l'argent soit un frein ;
- ✓ augmenter ses tarifs en étant à l'aise ;
- ✓ demander une augmentation de salaire ;
- ✓ cesser de regarder l'état de ses comptes chaque jour ;
- ✓ dépenser de manière plus posée, plus en conscience ;
- ✓ s'autoriser à gagner plus d'argent ;
- ✓ arriver à économiser ;
- ✓ cesser d'en vouloir toujours plus ;

- ✓ parler d'argent avec son conjoint de manière paisible ;
- ✓ utiliser l'argent reçu d'une succession ;
- ✓ rester plus calme dès que son conjoint, ses enfants parlent de dépenses ;
- ✓ etc.

Je vous invite à faire ce voyage surprenant et à découvrir à travers ces réflexions, ces recherches et ces nombreuses histoires de vie, un bout de la vôtre et de celle de nos contemporains.

En prenant le temps de cette introspection, vous faites encore et toujours partie des pionniers. Je vous en félicite car cela fait peur à certains et pourtant c'est selon moi nécessaire. Je souhaite que vous ressortiez plus éclairés de cette lecture et surtout plus en paix face à l'argent.

Afin que ce livre ne soit pas une simple lecture pour en connaître plus sur ce thème, j'ai choisi d'y intégrer des questionnements, des moments de travail individuel. Je vous encourage vivement à prendre ce temps d'arrêt et à observer vos comportements face à l'argent, aux autres, etc. et à les noter en fin de livre (voir p. 167). Chaque hésitation d'acheter ou non, de donner ou non, de vendre ou non, de jeter ou non, d'exprimer un prix, sera une précieuse information supplémentaire sur votre fonctionnement.

Je débiterai ce livre avec des considérations plus générales et je vous proposerai d'entrer progressivement dans une réflexion plus personnelle. Lisez ce livre dans l'ordre des chapitres que j'ai ordonnés de la même manière que mes conférences sur ce thème, votre compréhension n'en sera que meilleure.

1

QUELQUES CONSIDÉRATIONS À PROPOS DE L'ARGENT



*« Les hommes perdent la santé pour accumuler de l'argent...
Ensuite, ils perdent cet argent pour retrouver la santé...
Et à penser anxieusement au futur, ils en oublient le présent...
De telle sorte qu'ils finissent par ne vivre ni le présent, ni le futur.
Ils vivent comme s'ils n'allaient jamais mourir...
Et meurent comme s'ils n'avaient jamais vécu ! »*

DALAI-LAMA

Avant de se pencher sur les comportements individuels qui peuvent exister face à l'argent, je vous propose d'examiner quelques croyances intégrées ou rejetées par rapport à l'argent. Dans son ouvrage décrivant l'ensemble des systèmes financiers ayant existé, Bernard Lietaer met en évidence que notre monnaie et notre système monétaire de type « yang » favorisent la cupidité et la peur du manque. Ces peurs induisent un comportement individualiste qui crée de la séparation entre les individus. C'est pourquoi, pacifier sa relation à l'argent, retrouver de la sérénité face à l'argent va permettre de poser des actions qui tiennent compte des autres, sans s'oublier.

La première question à se poser est la suivante : à quoi sert l'argent ?

» **MAIS À QUOI SERT DONC L'ARGENT ?**

L'argent sert à faciliter les transactions commerciales car il est bien plus pratique d'utiliser cet intermédiaire que de devoir troquer chaque achat. Pourriez-vous imaginer aujourd'hui à quoi ressemblerait notre vie si nous faisons encore du troc ? Acheter un journal, une viennoiserie, un café au comptoir deviendrait tout de suite plus compliqué. Et qu'en serait-il de votre assureur ? Que voudrait-il en contrepartie de votre prime ? Impensable, non ? Revenir au troc induirait certainement de revenir à l'essentiel. Il n'y aurait plus de temps pour le superflu. Serait-ce mieux ? Serait-ce envisageable ? À chacun de se faire une opinion.

Échanger un service ou un produit avec de l'argent reste plus simple et rapide que jamais. C'est même devenu tellement rapide que souvent nous ne nous offrons plus le temps de la réflexion ultime par rapport au bien-fondé de notre achat.

L'argent sert aussi à donner une valeur à un bien ou à un service. Il est en quelque sorte un repère commun qui permet à chacun d'évaluer rapidement si un prix convient ou pas. Par exemple, au moment d'acquérir ce livre, vous avez sans doute regardé son prix et, en fonction de vos moyens, de votre désir de le lire, de vos propres critères de ce qu'est un prix acceptable ou non, vous vous êtes fait une opinion sur ce prix et avez conclu cet achat ou pas. Ce repère commun est bien pratique car supposez que l'un donne un prix en euros et l'autre en heures de travail ou en têtes de bétail, il va être difficile de se faire une

idée dans la mesure où un autre repère ne vous parlera sans doute pas.

Tout le monde, ou presque, sera d'accord quant à l'utilité de l'argent dans les deux situations décrites ci-dessus. Alors quelles sont les raisons qui empêchent la très grande majorité d'entre nous de considérer l'argent comme une création bien pratique, voire (en poussant le bouchon un peu plus loin) d'envisager l'argent comme une invention d'utilité publique ? À quand une statue pour célébrer le temps gagné en payant en argent plutôt que par le troc... ?

Aujourd'hui, l'argent est vu pour ce qu'il n'est pas. C'est ce que nous allons décortiquer, étape par étape, dans cet ouvrage.

» ARGENT ET RATIONALITÉ

Bien souvent, les comportements face à l'argent n'ont rien de rationnels. J'ai rapidement pris conscience de cela durant mes années de travail à la banque. Comment est-ce possible d'avoir peur de manquer malgré des millions placés en banque ? Pourquoi se mettre dans un état d'énerverment avancé pour une erreur comptable de quelques euros, alors qu'on en possède bien plus que nécessaire ? C'est encore une preuve que l'argent est pris pour ce qu'il n'est pas.

Voici quelques exemples de comportements peu rationnels qui vous étonneront sans doute :

- ✓ En venant à un atelier, Christophe va tirer de l'argent à un appareil automatique dans sa banque. Il est en panne et se dirige au guichet. L'employé l'informe que pour un prélèvement au guichet, il y a une taxe de 50 centimes d'euros à payer. Il trouve cela injuste car il ne peut pas utiliser l'appareil en question. Il ressort sans avoir retiré le montant désiré et part chercher un autre appareil qu'il trouve difficilement. Il arrive enfin à l'atelier très agacé et plutôt malheureux de son comportement. Il s'adresse au groupe ainsi : « Mon histoire va vous faire rire ! Je ne la trouve pas drôle... Perdre trente minutes pour économiser par principe 50 centimes d'euros, cela a quelque chose d'inquiétant et de révélateur quant à ma relation à l'argent ». En effet, il se trouve que Christophe possède bien plus d'argent que la moyenne des citoyens de son pays.
- ✓ Un homme décide de souscrire à un prêt hypothécaire pour financer l'achat d'un studio à un de ses enfants qui s'y installera pendant ses études. La maison familiale, qui vaut au moins sept à dix fois plus que l'emprunt en question, est sans dette et ses revenus annuels se comptent

en centaines de milliers d'euros. Après la signature du contrat hypothécaire, nous déjeunons au restaurant avec son épouse. Alors qu'il a quitté la table, son épouse me dit : « À partir d'aujourd'hui, il va mal dormir la nuit ! » Je suis interpellé par sa remarque mais avais bien perçu qu'il était particulièrement inquiet, voire angoissé dès qu'il s'agissait d'argent.

- ✓ Régine a un travail qui l'intéresse beaucoup et a un bon revenu. Lors d'un atelier, elle s'effondre et dit : « Si je meurs, mes deux enfants vont mourir à leur tour ». Surpris par l'intensité de son émotion, je la questionne sur l'âge de ses enfants. Ils ont quinze et vingt et un ans. Régine vit dans l'angoisse de disparaître et de ne plus pouvoir subvenir aux besoins de ses enfants. Mais elle n'arrive pas à voir que ses enfants sont grands et qu'elle a par ailleurs déjà pris des dispositions pour pallier ce genre d'accident de la vie.

L'argent est perçu par bon nombre d'entre nous comme une question de vie ou de mort. Il me paraît ici important de rappeler que l'on ne meurt jamais de manque d'argent. On meurt de manque de nourriture, d'air, de soin, d'abri contre les éléments, de soutien, etc. Dans la plupart des circonstances, mais pas toutes, l'argent est un moyen de se procurer tout cela. D'ailleurs, nous savons bien aujourd'hui que le problème de la faim dans le monde, par exemple, n'est pas une question d'argent mais principalement une question de volonté politique de se donner les moyens de mettre un terme à cette injustice, ou pas.

»» UNE CONFUSION MAJEURE

Prenez un instant et posez-vous la question suivante : en quoi l'argent est-il responsable des problèmes dans le monde ?

Je suis toujours surpris de lire et d'entendre qu'un bon nombre d'entre nous rendent l'argent coupable de nombreux maux sur Terre. Je me souviens de phrases du type : « Avec ce que l'argent fait de nous » ou « Ce qui se passe dans le monde, c'est à cause de l'argent ». Il faut se souvenir que dans une époque très lointaine, on utilisait des coquillages ou des cailloux comme monnaie d'échange, à l'instar de l'argent aujourd'hui. Cela reviendrait à dire que la majorité des problèmes dans le monde sont dus « aux coquillages ou aux cailloux »... Vous voyez que ça n'a pas de sens !

Quelle que soit la manière d'échanger choisie, c'est le comportement des êtres

humains qui fera la différence. Vous pouvez faire du troc et négocier des heures pour faire une bonne affaire sans chercher une solution gagnante pour les deux parties.

Pierre Rabhi, fondateur du mouvement Colibris¹, disait lors d'une conférence : « La crise n'est pas financière, elle est humaine ». Il a raison. Peut-être que demain une grande banque va faire faillite et, par effet d'entraînement, cela aura des conséquences importantes sur tout le système financier, et sur votre portefeuille. Il n'empêche que derrière tout système financier, toute faillite, il y a des êtres humains qui se sont comportés d'une manière favorisant l'un ou l'autre résultat. Ainsi, Pierre Rabhi dit aussi : « À chacun d'entre nous de changer afin de transformer la société, le système financier ». Cette manière de voir le changement extérieur découlant d'un changement intérieur est reprise dans de nombreux livres, entre autres dans le remarquable ouvrage de Thomas d'Ansembourg *Du Je au Nous*², et également si bien illustré par Gandhi : « Soyons le changement que nous voulons voir dans le monde ».

Transformer sa relation à l'argent suppose d'affronter la peur de parler d'un sujet tabou.

Êtes-vous prêts ?

» L'ARGENT : UN SUJET TABOU ?

Que j'anime en France, en Belgique ou en Suisse, je constate que l'argent est, et reste un sujet tabou même si j'ai l'impression que les jeunes générations sont un peu plus à l'aise pour parler de leurs salaires, et c'est tant mieux. À l'opposé, aux États-Unis, c'est un sujet de valorisation. La question décomplexée que l'on entend souvent : « Tu vaux combien ? », est excessivement réductrice car cela signifierait que Mère Teresa, l'Abbé Pierre ou la mère qui choisit de rester à la maison pour s'occuper de ses enfants n'auraient aucune valeur, selon cet étalon.

Parler d'argent, c'est parler de chiffres et ces chiffres ne sont pas nous. Cela ne dit rien de qui nous sommes intimement. Ça parle peut-être de notre capacité à valoriser nos compétences, de la chance que nous avons eue de recevoir une donation ou un héritage, ou d'autres choses extérieures.

Un peu de réflexion...

Prenez un instant pour réfléchir.

Quel serait le risque de parler de votre salaire, de votre fortune, de vos dettes, à vos meilleurs amis, à vos frères et sœurs, à vos enfants, à vos collègues, etc. ?

À qui est-ce que vous pourriez imaginer en parler ? Pourquoi eux et pas les autres ?

Notez tout ce qui vous vient à l'esprit.

Alors, cela vaut la peine de se poser la question : de quoi ai-je si peur, si je dévoilais mon salaire, ma fortune ?

Je me souviens, lors de ma première recherche d'emploi, de ma difficulté à dire le salaire que je désirais. Je n'avais guère d'idée sur ce qui se pratiquait, mais j'ai bien vu de la surprise dans le regard de l'un ou l'autre de mes interlocuteurs tant mes chiffres étaient ridiculement bas. Ils reflétaient bien le peu d'estime de moi que j'avais à cette époque.

Nombreux sommes-nous, les jeunes en particulier, qui sont démunis au moment de rechercher un emploi et d'estimer le salaire souhaité. C'est une raison de plus pour partager avec d'autres sans tabou les salaires qui se pratiquent dans différents métiers ou branches. Heureusement, aujourd'hui, il existe des sites internet qui permettent de s'informer et d'être ainsi mieux préparés.

Il y a quelques années, je décidai d'informer mes trois enfants de mes revenus de sous-directeur de banque. J'en parlai d'abord à ma femme qui accepta cette idée. Les deux derniers, mes fils, faisaient encore leurs études. Je me souviens comme leurs yeux ont brillé quand je leur ai annoncé cette décision. Après leur avoir dévoilé mon salaire et le montant de mes bonus, ils m'ont dit ceci : « Pour ton salaire, ça correspond bien à nos estimations. Par contre nous ne pensions pas que tes bonus étaient si élevés ». Je découvris à cet instant, avec surprise, que ce n'est pas parce que je n'avais rien dit jusque-là que ce n'était pas un sujet de discussion entre eux. C'est sans doute le contraire, garder le secret suscite toutes sortes de fantasmes et de bavardages.

À la fin d'un atelier que j'animais, alors que les participants avaient eu le temps de bien se connaître, je proposai à chacun de dévoiler ses revenus annuels : cela allait de 8 000 à 14 000 000 euros. Je leur posai ensuite la question de savoir ce que cela changeait d'avoir ces informations. Celui qui gagnait le moins et qui débutait dans son nouveau métier de coach avoua qu'il se sentait un peu honteux. Les autres, ceux qui gagnaient le plus, ont immédiatement réagi en disant : « C'est un cadeau que tu nous fais car cela nous permet de voir une réalité importante ». Puis chacun partagea le montant de sa fortune. À la fin de cet échange, je demandai à nouveau au groupe ce que cela changeait de connaître ces réalités financières. La réponse fut unanime : « Rien », plusieurs avouant même ne plus se souvenir des chiffres annoncés par chacun. Un tabou avait été cassé pour ces participants lors de cet atelier.

» DIRE OU NE PAS DIRE ?

Je ne vous dirai pas si vous avez à dévoiler vos revenus et autre capital à vos amis, vos enfants ou à vos relations. En revanche, ne le faites avec vos enfants que si la qualité de vos relations est excellente, si vous avez l'habitude de partager avec eux toutes sortes de sujets, y compris les sujets personnels. Si c'est le cas, assurez-vous de le faire de manière aussi objective que possible. Expliquez ce que représente cet argent pour vous (est-ce beaucoup ou pas, confortable ou pas, selon vos critères), ce que vous comptez en faire et évoquez par là même votre relation à cet argent. Vous mettrez ainsi de la chair autour de l'os. Ne leur transmettez surtout pas vos peurs et ne profitez pas de cette situation pour leur faire comprendre qu'ils coûtent trop chers et que vous êtes à plaindre. J'ai reçu de nombreux témoignages d'adultes relatant qu'enfant, ils avaient eu l'impression d'avoir été une charge pour leurs parents et que de croiser le regard de l'un ou l'autre au moment de demander de l'argent pour s'acheter un vêtement avait été terrifiant pour eux.

À la fin de la discussion, demandez-leur ce que cela change ou pas de le savoir. À partir de là, vous pourrez en faire un sujet de discussion comme un autre entre vous. Enfin, ce n'est pas parce que vous avez plus d'argent qu'ils ne l'imaginent ou que la moyenne des gens que vous devez commencer à leur payer tout ce qu'ils désirent. Mettre des limites et les expliquer est une belle manière de montrer son amour.

Si vous le faites avec des amis, prenez aussi un temps pour discuter de ce qui change ou pas du fait de partager ces informations. En quoi cela améliore votre

relation ou, au contraire, en quoi cela la détériore. S'il y a de la gêne, discutez jusqu'à ce que chacun soit à l'aise avec ce qui a été échangé. Parfois, la crainte pour celui qui gagne plus sera de se sentir obligé de payer plus souvent une tournée, de se montrer plus généreux. Mais cette crainte est le reflet du film que vous vous faites, alors partagez-le avec vos interlocuteurs. Les chiffres ne sont qu'une partie de votre réalité financière (qui est en réalité bien plus vaste et qui dépend aussi de votre situation familiale, du montant de votre hypothèque, etc.).

Si vous n'y voyez aucun intérêt, ne partagez pas ces informations mais prenez néanmoins le temps pour débusquer une éventuelle peur cachée derrière ce désintérêt.

» L'ARGENT NE FAIT PAS LE BONHEUR !

S'il est un proverbe connu de tous et controversé sur l'argent, c'est bien celui-ci. D'ailleurs, il est parfois délicat de le prononcer. Effectivement, quand des gens bouclent difficilement leurs fins de mois ou ne mangent pas à leur faim, ça peut paraître arrogant de le mentionner, plus encore si vous êtes dans un vrai confort matériel. Je vous invite néanmoins à pousser plus loin la réflexion sur ce thème.

Quand je dis : « L'argent ne fait pas le bonheur » lors d'une conférence, il se trouve toujours un membre du public pour ajouter : « Mais il y contribue ». Invariablement ma réponse est : « Il manque un mot qui fait toute la différence : il *peut* y contribuer ». En effet, lorsque j'étais gestionnaire de fortune, j'ai connu beaucoup de clients qui étaient stressés d'avoir de l'argent, sans doute par peur de le perdre, de mal le gérer. J'en ai observé devenir angoissés le jour où ils ont hérité alors qu'ils ne l'étaient pas la semaine précédente. Bien sûr, il est possible d'être heureux en ayant de l'argent. J'ai remarqué que ces personnes avaient des points communs : elles appréciaient les choses simples de la vie (la nature, par exemple) et accordaient de l'importance à la qualité de leurs relations aux autres. Elles avaient en général un état d'esprit positif.

Je me souviens d'un moment magique dans ma vie. J'étais sur l'île de Kos en Grèce, sur une terrasse surplombant la mer, avec mon épouse et nous buvions un Ouzo. Nous étions seuls et une douce musique classique sortait d'un haut-parleur proche de notre table. Je regardais au loin un bateau de pêcheur rentrer au port au soleil couchant. Avec le recul, le bonheur – cette impression de plénitude présente à ce moment – était en lien avec une immense paix que je ressentais en moi, avec cette impression que le temps s'était arrêté et que je vivais pleinement l'instant présent.

Arrêt sur image

Pensez à des moments de votre vie où vous vous êtes sentis particulièrement heureux et notez-en quelques-uns ci-dessous :

Qu'est-ce qui était si beau, si bon, si important pour vous durant ces moments ?

À présent, en relisant vos notes, évaluez dans quelle mesure l'argent a été déterminant pour que ce moment existe.

Je n'ai encore jamais entendu quelqu'un me dire que c'est lorsqu'il a reçu une augmentation de salaire ou lorsqu'il a hérité de son père qu'il a ressenti un tel bien-être. Peut-être que certains vont évoquer la contemplation d'un paysage à l'autre bout du monde et que pour cela, il leur a bien fallu de l'argent pour voyager. C'est vrai, mais auraient-ils pu vivre un tel moment ailleurs ?

Cet état de bien-être intérieur, je peux le vivre sans voyager. Je suis particulièrement sensible à la beauté des paysages et au moment où j'écris ces lignes, je vois devant moi, à mon domicile, des montagnes dont les cimes sont enneigées, le ciel d'un bleu limpide et le vert de la forêt. Ça fait plus de vingt ans que ce même paysage m'est offert au quotidien avec son lot de nuances suivant la météo et la saison, et je ne m'en lasse pas. Je reste admiratif et dans la gratitude comme au premier jour, et sans doute plus encore aujourd'hui qu'auparavant, conscient du privilège que j'ai.

Un peu de relaxation...

Respirez tranquillement et pensez à un des moments de bonheur que vous avez décrit plus haut. Voyez les images, sentez les émotions vécues à ce moment, laissez un sourire émerger de votre bouche et restez un moment avec cela sans vous laisser détourner par vos pensées.

Comment vous sentez-vous à l'instant ?

Avez-vous ressenti du bien-être, de la joie, de la plénitude ou autre chose ?

Si cet exercice vous a fait du bien, n'hésitez pas à le mettre régulièrement en place dans votre vie. Il est gratuit !

Élisabeth Kübler-Ross, psychologue, psychiatre et pionnière de l'approche de soins palliatifs pour les personnes en fin de vie a laissé à travers ses écrits de nombreux témoignages éclairants. Dans son livre *Leçons de vie*³ et dans d'autres témoignages, elle confie qu'elle n'a jamais entendu des personnes en fin de vie regretter de ne pas avoir gagné plus d'argent, de ne pas avoir économisé plus, etc. Les regrets étaient en lien avec le fait de « ne pas réaliser ses rêves », « ne pas avoir su mieux montrer son amour à ses proches », « avoir été esclave de l'argent », etc. J'ai confiance dans le fait qu'au moment où il est au seuil de la mort, l'être humain se concentre sur l'essentiel quand il fait le bilan de sa vie. Si, dans l'essentiel exprimé, l'argent ne figure pas au chapitre des regrets, c'est bien que le bonheur doit se trouver ailleurs.

Le scientifique et moine bouddhiste français, Matthieu Ricard dans son dernier livre fort bien documenté sur l'altruisme, *Plaidoyer pour l'altruisme*⁴, met en évidence plusieurs composantes du bonheur, selon différentes recherches. Ainsi, il n'est pas d'accord avec le proverbe : « L'argent ne fait pas le bonheur ». Au contraire, il affirme que « l'argent fait le bonheur... si on le donne ». S'appuyant sur une vaste enquête conduite dans cent trente-six pays, il ressort que les gens qui avaient déclaré dépenser le plus d'argent pour autrui étaient aussi les plus

heureux. Une autre enquête montre que les Nigériens s'estiment tout autant heureux que les Japonais, alors que leur Produit Intérieur Brut (PIB) par habitant est vingt-cinq fois inférieur à celui du Japon.

Au fond, une majorité d'entre nous est d'accord pour dire que l'argent ne fait pas le bonheur car nous connaissons tous au moins une personne fortunée qui n'est pas pour autant heureuse. Les nombreux exemples de « people » qui se sont suicidés, qui ont des problèmes d'addiction ne vont pas contredire cela.

Mais il y a un paradoxe : si à peu près tout le monde est en accord avec ce proverbe, il est surtout valable pour les autres, pas pour soi ! Cela explique peut-être pourquoi tant de gens jouent semaine après semaine à l'Euro Millions et autre loterie du même style.

À une époque où je jouais de temps à autre, j'étais sûr qu'en cas de gros gain, je serais capable de m'en sortir mieux que les autres de par mon expérience de conseiller en placements financiers. Jusqu'au jour où j'ai pris conscience que si je gagnais un gros montant, cela se saurait inévitablement tôt ou tard et que ma vie pourrait prendre une tournure non désirée. C'est d'ailleurs ce qui arrive à bien des gagnants qui ne réussissent pas à digérer cette richesse financière inattendue, à affronter les peurs de ne pas savoir qu'en faire et à gérer les innombrables sollicitations.

Il est intéressant enfin de constater que deux tubes français montrent que l'essentiel se trouve ailleurs. Alain Souchon dans son fameux « *Foule sentimentale* » avec ses paroles tant fredonnées : « Aïe, on nous fait croire/Que le bonheur, c'est d'avoir/De l'avoir, plein nos armoires... » Et plus récemment, Zaz qui a cartonné avec sa chanson « *Je veux* » et son refrain repris en chœur par le public lors de ses concerts : « Je veux de l'amour, de la joie, de la bonne humeur/Ce n'est pas votre argent qui fera mon bonheur/Moi je veux crever la main sur le cœur... »

Je termine sur ce thème avec le résultat d'une étude⁵ qui m'a stupéfait, relatée dans une émission de la Télévision Suisse Romande intitulée « *La face cachée du bonheur* ». Dans cette étude, faite à l'université de Harvard, des chercheurs ont interrogé un groupe de gagnants à la loterie et un groupe de paraplégiques. Un an après avoir gagné le gros lot pour les uns et perdu l'usage de leurs jambes pour les autres, les deux groupes ont évalué leur bonheur à un niveau similaire !

En conclusion, j'aimerais insister sur le fait qu'il est bien sûr possible d'être heureux avec de l'argent et qu'il n'est pas question de rejeter l'argent. Ce qui est essentiel est de voir l'argent comme un élément parmi d'autres pouvant

contribuer au bonheur en soi et autour de soi. Aussi longtemps qu'une majorité de personnes croira que l'argent est à la base de leur bonheur, il s'en suivra une compétition sauvage pour en acquérir davantage et une peur croissante de le perdre. Pour changer le cours de ce mouvement individualiste, il est urgent de recréer des communautés vivantes (voir p. 139).

1 Pour en savoir plus : www.colibris-lemouvement.org

2 Thomas d'Ansembourg, *Du Je au Nous*, Les Éditions de l'Homme, 2014.

3 Elisabeth Kübler-Ross, David Kessler, *Leçons de vie : comprendre le sens de nos désirs, de nos peurs et de nos espoirs*, Pocket, 2004.

4 Matthieu Ricard, *Plaidoyer pour l'altruisme : la force de la bienveillance*, Pocket, 2014.

5 Philip Brickman, Dan Coates, Ronnie Janoff-Bulman, *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol 36(8), Aug 1978, 917-927.



COMMENT L'ARGENT ENTRE DANS NOTRE VIE ?



« Le seul intérêt de l'argent est son emploi. »

BENJAMIN FRANKLIN

Avant d'entrer dans les différentes étapes qui nous font prendre conscience de l'existence de l'argent, je vous invite à prendre un instant pour répondre le plus spontanément possible à la question suivante : « Quels mots associez-vous à l'argent ? »

Rien ne vous vient ? Laissez-moi vous aider !

Vous trouverez ci-dessous ce que j'entends le plus couramment lors de mes conférences et ateliers :

- ✓ des mots à connotation positive : sécurité, autonomie, indépendance, liberté, pouvoir, amour, bonheur, énergie, confort, etc. ;
- ✓ des mots à connotation négative : source de conflit, guerre, mal, injustice, angoisse, stress, sale, pouvoir (il n'a pas la même connotation pour les uns et les autres), etc.

Alors après avoir lu ces deux courtes listes, vous désirez peut-être ajouter l'un ou l'autre mot à votre propre réponse. Nous reviendrons sur ces mots à la fin de ce chapitre.

» PREMIÈRE PRISE DE CONSCIENCE

À la naissance, le nouveau-né n'a évidemment pas conscience de ce qu'est l'argent. Il n'a qu'à prendre. Et la première chose qu'il prend à la naissance, c'est... l'air (désolé, Mesdames, si votre premier réflexe aurait été de dire que c'est le sein... qui occupe néanmoins la deuxième place car tant que le nourrisson n'a pas pris sa première bouffée d'oxygène, il y a du stress dans son entourage !). Il ne va cesser de prendre cet air jusqu'à son dernier souffle. Puis il prendra la nourriture et ainsi de suite. Il ne lui sera rien demandé en contrepartie (pas même un sourire !) pour avoir droit tant à l'air qu'à la nourriture. Durant cette période, l'enfant ne sait pas ce qu'est l'argent. Je n'ai encore jamais entendu un parent me dire que le premier mot sorti de la bouche de son enfant était « argent »... et c'est tant mieux. Mais cette période dorée où il reçoit sans

contrepartie va bien se terminer un jour !

L'argent va finalement entrer dans la conscience de l'enfant de différentes manières. Il y en a cependant une à laquelle chacun sera confronté une fois au moins, tôt ou tard. Imaginez l'enfant dans un grand magasin : il est attiré par une friandise, un jouet ou encore autre chose. Il veut le prendre et il se peut qu'une fois ou l'autre, ça marche car l'adulte qui l'accompagne va le lui acheter. Mais, il y a bien un jour où l'adulte lui dira : « Tu ne peux pas prendre ce jouet, il faut de l'argent pour l'acheter ». L'enfant ne comprend pas forcément pourquoi cette fois, il ne peut plus prendre librement ce qu'il convoite. Il va réagir en fonction de son humeur du moment et de sa capacité à supporter la frustration. L'enfant va donc assimiler le mot et le concept « argent » comme quelque chose d'important, puisqu'il permet d'obtenir des choses intéressantes à ses yeux.

Quand j'étais enfant, la notion de donner et recevoir était bien visible à travers l'échange du bien acheté contre de l'argent en espèce. C'était le seul mode de paiement. De plus, je me souviens que cela me plaisait beaucoup de participer à la transaction en posant des pièces sur le comptoir de la caissière. Pour les jeunes d'aujourd'hui, la notion donner/recevoir est moins visible car la grande majorité des transactions dans les commerces se font soit par carte de paiement, soit par chèque. Bien que je n'aie trouvé aucune étude le prouvant, j'ai l'intuition que cette absence de visibilité sur la contrepartie à donner pour tout achat fausse la compréhension de cette loi de la vie qu'est l'équilibre entre donner et recevoir.

» QUAND ON ASSOCIE ARGENT ET TRAVAIL

Les enfants sont curieux et c'est tant mieux. Ainsi, inévitablement, ils vont bien une fois poser la question : pourquoi papa et/ou maman sont absents durant la journée alors qu'ils sont parfois présents toute la journée (week-end par exemple) ? Et ils vont recevoir la réponse : « Parce que papa et/ou maman travaille » !

À cette réponse intrigante, succédera sans doute une autre question : « Mais pourquoi tu travailles ? », entraînant un autre message : « Pour gagner de l'argent » (et non pas « pour contribuer au bien-être dans le monde » ou « pour utiliser au mieux mes dons »...). Les enfants vont donc assimiler la relation entre « travail » et « gagner de l'argent ». Je vais développer cette relation car elle est fondamentale et peut impacter durablement nos vies. De ce fait, il y a de grandes chances qu'une majorité d'enfants construisent une projection négative du mot travail. Certes, le mot « travail » vient du latin *tripalium* qui est un instrument de

contention, voire de torture !

C'est dommage que la majorité des enfants ait comme exemple un père ou une mère qui rentre le soir fatigué, stressé, voire avec peu de capacités à supporter les contraintes. Les enfants entendent généralement des phrases comme : « Ce n'est pas le moment de m'énerver, j'ai eu une journée difficile » ou « Laissez votre père (mère) tranquille, il (elle) a besoin de se reposer », etc. Ces phrases ont en effet un point commun : elles ne laissent pas à penser que travailler, c'est plaisant ou agréable, mais bien plus qu'il s'agit d'une activité pénible et guère amusante.

Imaginez des enfants qui entendent leurs parents dire : « Mon fils, ma fille, je me suis encore éclaté aujourd'hui. Quelle chance de faire un tel travail ! Je te souhaite de trouver une activité qui te plaise autant que la mienne car tu verras, c'est génial. »

Des mots pour le dire

Prenez un instant pour noter les mots du langage populaire utilisés pour nommer le travail :

Avez-vous noté des mots qui ont une connotation positive ?

Quand je pose la question durant mes conférences ou ateliers, j'entends souvent : turbin, taf, gagne-pain, boulot, labeur, bosser, aller à la mine ou au charbon, etc.

Les Napolitains, eux, disent *fatica* qui signifie littéralement « fatigue » ! Et n'oublions pas que « le travail » décrit également une phase de l'accouchement qui, pour de nombreuses femmes, se passe rarement sans douleur...

Loin de moi l'idée de culpabiliser les parents qui n'arrivent pas à trouver du plaisir dans leurs activités professionnelles. J'entends bien souvent des parents dire qu'ils ne changent pas de travail pour assurer la sécurité financière du

ménage, même si leurs aspirations professionnelles sont ailleurs. En se sacrifiant de la sorte, et avec les meilleures intentions du monde, ils montrent à leurs enfants un schéma de fonctionnement qu'ils ne souhaitent pas pour eux !

Observez également ce qui se passe à l'école. Les enfants reviennent à la maison avec des devoirs ou des tâches à accomplir pour le lendemain. Ce n'est pas très joyeux comme terminologie, non ? Par ailleurs les adultes donnent des conseils à leurs enfants en disant : « Tu dois bien travailler à l'école ». Je n'en ai encore jamais entendu dire : « Je souhaite que tu aies un immense plaisir à l'école » ! À méditer...

» QUAND ON ASSOCIE ARGENT ET PLAISIR

J'entends régulièrement dans mes interventions des personnes (thérapeutes, coachs mais d'autres professionnels aussi) qui me disent : « Je prends tellement de plaisir dans mon travail que je ne peux pas ou difficilement demander de l'argent en contrepartie ». Cela sous-entend : « Je n'ai pas assez souffert pour mériter de l'argent en retour ! »

Notre culture judéo-chrétienne serait-elle à l'origine d'une telle croyance ? C'est bien possible et ce n'est ni nécessaire ni utile de l'assimiler comme une vérité. Cette croyance peut en effet s'avérer dramatique ou à tout le moins dommageable. Elle a en effet souvent pour conséquence que les personnes qui prennent du plaisir à exercer leur activité ne réussissent pas à gagner suffisamment d'argent pour subvenir à leurs besoins car ils n'osent pas demander le prix que mérite leur service. Certains abandonnent même leur activité pour en prendre une autre, davantage par contrainte, dans laquelle ils vont (ouf !) souffrir et gagner un peu plus d'argent sans utiliser pleinement leurs talents et leurs dons. Il en résulte souvent une grande frustration et même parfois des maladies. J'observe ainsi certains individus qui ont du plaisir dans leurs activités professionnelles et qui vont se rendre la vie plus compliquée que nécessaire (en se stressant inutilement par exemple). C'est une manière pour eux de se créer un peu de souffrance vis-à-vis d'eux-mêmes ou de l'extérieur pour justifier ainsi qu'ils méritent aussi de gagner de l'argent. Quand je partage cela dans les ateliers, je vois des sourires aux lèvres de certains qui se reconnaissent parfaitement dans ce type de comportement.

Car certains raisonnent ainsi : si j'ai du plaisir à exercer une activité, alors c'est presque indécent de gagner de l'argent. Mais il faut savoir que « le plaisir ou gagner de l'argent » est une pensée binaire. Personne (à part nous-mêmes) ne

nous interdit d'entrer dans la logique du "et" : prendre du plaisir à ce que je fais *et* gagner de l'argent. Certains, pour justifier ce qu'ils gagnent, se créent ainsi une vie « infernale » en termes d'horaires, de contraintes pour souffrir aussi et se sentir plus légitimes de gagner de l'argent. Mais ce n'est pas en souffrant avec les autres que je vais diminuer la souffrance du monde. Au contraire, je peux être inspirant en montrant par l'exemple qu'il est possible de faire autrement.

Peter Koenig¹ mentionnait lors d'une conférence : « Je trouve que l'on devrait être payé en fonction du plaisir que l'on a à exercer son activité. Plus on a de plaisir, plus on est payé ». La première fois que j'ai entendu cela, je me suis dit qu'il plaisait, voire qu'il provoquait. Je me suis au contraire vite aperçu qu'il était très sérieux. Choqué dans un premier temps que la souffrance ne soit pas récompensée financièrement, petit à petit, cette idée a fait son chemin dans ma tête, et aujourd'hui je partage son avis car quelqu'un qui a du plaisir dans ce qu'il fait, quel que soit son métier, va transmettre son plaisir dans la relation aux autres ou à travers la qualité de son travail. Cela fait du bien à chacun d'être entouré de personnes joyeuses, enthousiastes, professionnelles. Je préfère largement avoir affaire à quelqu'un qui a du plaisir et le sourire aux lèvres plutôt qu'à quelqu'un qui n'attend que le moment de terminer sa journée. Loin de moi l'idée de juger ces derniers car ce que je souhaiterais voir, c'est toutes les personnes résignées et fatalistes redevenir acteur de leur vie.

Je me souviens d'une serveuse française dans une station de ski suisse qui était spécialement joyeuse. Elle créait une relation de qualité avec chacun. J'ai pu observer que dans la partie du restaurant où elle travaillait, les clients se parlaient spontanément d'une table à l'autre et qu'il régnait une atmosphère très conviviale. Le lendemain, nous sommes retournés au même restaurant, nous nous sommes renseignés pour savoir si la serveuse en question travaillait bien ce jour-là et avons réservé une table dans sa partie de salle.

Ces personnes motivées, joyeuses ne seront jamais assez payées si nous tenons compte du bien qu'elles apportent à la collectivité alors que celles qui n'ont aucune motivation, n'ont pas envie de faire leur travail et le montrent seront par contre trop payées compte tenu de leurs apports réels. L'injustice financière existe lorsque les salaires sont le fruit d'un système rigide et que les critères évoqués ci-dessus n'ont aucun impact sur le revenu.

L'idée est surtout de dire : si vous faites quelque chose qui ne vous plaît pas et que de plus vous êtes mal payé, ça devrait vous inciter à vous arrêter, à vous poser des questions sur votre travail, sur votre vie et peut-être à faire d'autres choix.

Dans le même ordre d'idées, je désire vous apporter une réflexion que je trouve particulièrement pertinente. Neale Donald Walsch fait remarquer qu'il y a une croyance collective (inconsciente pour la plupart, selon moi) selon laquelle il est normal que les activités, où les valeurs humaines sont très présentes, ne soient pas ou peu rémunérées. Nombre de bénévoles sont dans cette situation, mais aussi des thérapeutes, des métiers dans le social, des religieux, les parents restant à la maison pour garder leurs enfants, etc. Imaginez qu'un thérapeute devienne millionnaire grâce à son activité, beaucoup le critiqueraient, estimant que gagner de l'argent sur le dos de la souffrance des gens n'est pas éthique. Pourtant, il n'y est pour rien dans cette souffrance, non ? Dernièrement, une femme travaillant dans une entreprise familiale de pompes funèbres me disait à quel point c'était dur d'entendre régulièrement des commentaires négatifs sur le fait qu'elle gagnait de l'argent avec la mort.

À l'inverse, les métiers porteurs de peu de valeurs humaines sont plutôt bien payés. Un chercheur dans un laboratoire n'a a priori pas fait plus d'études qu'un psychologue et pourtant, il paraît normal aux yeux de la majorité qu'il gagne plus. Un directeur d'une entreprise d'armement qui deviendrait millionnaire ne choquerait pas grand monde. C'est comme si moins l'éthique était présente, plus l'argent pouvait couler à flots, sans déclencher de grandes réactions émotionnelles.

Ne trouvez-vous pas ce raisonnement surprenant, voire choquant ? Est-ce qu'il ne mériterait pas d'être revu, mieux encore, d'être renversé ? Ainsi, plus un être humain apporterait du bien-être aux autres, à notre environnement, mieux il serait payé.

L'expression la plus utilisée quand on parle de « gagner de l'argent » est dans 80 % des cas « gagner sa vie ». Prenez donc un instant pour noter ce que vous inspire cette expression.

La plupart du temps, il est même dit : « Il faut bien gagner sa vie ! ». Ne trouvez-vous pas que cette expression dégage une certaine lourdeur ? Car si on ne gagne pas sa vie, on la perd ? Ce n'est pas anodin d'utiliser cette expression car, selon moi, elle ne dégage pas de joie. Il est plutôt question de manière indirecte et inconsciente de vie ou de mort. Et les mamans (ou papas) qui décident de rester à la maison pour s'occuper de leurs enfants, les personnes qui travaillent bénévolement... perdent-elles leur vie pour autant ?

Mais j'ai une bonne nouvelle pour vous chers lecteurs : votre vie, vous l'avez tous gagnée à la naissance ! C'est fait une fois pour toutes, jusqu'à votre dernier

souffle... Donc, vous allez être rémunéré pour différentes activités comme un échange entre donner et recevoir. Rien de plus, rien de moins.

Je vous invite donc à être attentif aux mots que vous utilisez pour vous, et avec vos enfants. Dans la mesure du possible, utilisez des mots qui dégagent une énergie positive plutôt que des mots qui tirent l'énergie vers le bas. Plus encore que les mots, votre attitude doit être porteuse afin d'éviter que ces mots ne soient des coquilles vides de sens, et afin de rendre le trio travail/argent/plaisir pleinement compatible.

» UN ÉCRAN À PROJECTION

Nous avons vu comment l'argent entre dans notre vie à travers différents processus. Le moment est peut-être venu de se poser la question : alors l'argent, c'est quoi ?

L'argent est un écran (un écran de cinéma hors séance, une feuille blanche ou n'importe quel support de projection « neutre ») sur lequel chacun projette son propre film.

À ce stade, cette explication peut vous paraître encore nébuleuse. Mais rappelez-vous des réponses que vous avez données au début de ce chapitre pour répondre à la question : « Quels mots associez-vous à l'argent ? » Relisez-les.

Sur cet « écran neutre », certaines personnes vont projeter des films où l'on verra des images représentant la liberté, la sécurité, l'autonomie, le bonheur. D'autres vont projeter des images de conflits, d'injustice, d'angoisse, etc. D'autres encore vont projeter des images tant positives que négatives. Dans tous les cas, une histoire personnelle et unique s'inscrit qui conditionne nos vies et nous renseigne sur nous-mêmes de manière fiable et immanquable pour qui sait et veut la « lire » ou la « voir »

Et vous pouvez déjà imaginer que le style de film que vous projetez dans votre tête aura des conséquences sur votre vie. C'est ce nous allons voir de plus près dans le prochain chapitre.

¹ *Op. cit.*

3

MONEY ATTITUDE



« Quand le dernier arbre sera abattu, la dernière rivière empoisonnée, le dernier poisson capturé, alors on s'apercevra que l'argent ne se mange pas. »

PROVERBE AMÉRINDIEN

Peter Koenig, qui a effectué des travaux de recherche durant plusieurs années au sujet de l'argent, a notamment mis en évidence trois mouvements possibles qui reflètent notre relation à l'argent. Chacun de nous est dans un seul de ces trois mouvements à la fois. Je vais développer ces trois mouvements, à l'appui d'exemples et de témoignages, pour vous permettre d'identifier votre « tendance » ou mouvement personnel face à l'argent.

» LA TENDANCE ÉCUREUIL

La tendance écureuil, c'est : « J'amasse de l'argent, pièce par pièce ou à coup de millions ! »

- **Suis-je dans ce mouvement ?**

Je suis dans ce mouvement si j'ai une ou plusieurs projections uniquement positives sur l'argent. Par exemple, si j'ai associé l'argent à un ou plusieurs mots positifs comme sécurité, bonheur, etc.

- **Comment se manifeste cette tendance dans mes finances ?**

Dans ce premier mouvement, c'est la tendance qui est importante et non les montants en question. Les personnes animées par ce mouvement font en sorte d'accumuler l'argent. Elles sont constamment vigilantes afin de dépenser moins d'argent qu'elles n'en gagnent. Cela ne signifie pas que ces personnes ne se font pas plaisir, mais de manière réfléchie.

- **Mes comportements face à l'argent**

Voici quelques comportements typiques de la tendance écureuil. Un ou quelques-uns de ces comportements suffisent pour en faire partie :

- ✓ j'ai de la facilité à économiser ;
- ✓ je fais des réserves (boîtes, enveloppes, comptes, etc.) ;
- ✓ j'aime voir mes économies s'accumuler ; éventuellement les compter régulièrement ;
- ✓ je n'aime pas dépenser pour des choses inutiles ;

- ✓ j'ai une tendance à être radin, avare, à freiner toutes les dépenses que j'estime inutiles ;
- ✓ je peux vite me stresser dès que je vois des dépenses s'accumuler ;
- ✓ je deviens irritable quand un proche a la dépense facile selon mes critères (particulièrement la personne avec qui je partage ma vie et mes enfants) ;
- ✓ j'ai moins tendance à payer des tournées à tout le monde, et j'aime bien m'assurer que les autres font leur part ;
- ✓ je désire toujours plus d'argent ;
- ✓ etc.

- **En quoi ce mouvement peut-il être problématique ?**

Je vais vous raconter une partie de mon histoire pour vous montrer comment ça s'est manifesté chez moi...

Si j'ai inconsciemment projeté ma sécurité sur l'argent, c'est bien que cette sécurité intérieure n'était pas ou insuffisamment installée en moi. Si j'avais senti cette sécurité intérieure, il n'y aurait eu aucune raison de la projeter à l'extérieur (en l'occurrence sur l'argent mais ça aurait pu être sur quelque chose d'autre).

Au moment de nous mettre en ménage, je me souviens avoir voulu imposer à mon épouse une comptabilité très stricte de toutes nos dépenses consignées dans un petit carnet. Je croyais que ça me rassurerait de contrôler nos dépenses. Mon idée n'a pas dû tenir plus d'un mois car mon épouse m'a bien fait comprendre qu'elle ne pouvait et ne voulait pas entrer dans ce schéma. De plus, c'était elle qui travaillait à l'époque, alors que j'étais encore étudiant !

Rapidement, nous avons acheté notre première voiture en commun, une voiture d'occasion et pour ce faire, nous avons dépensé toutes nos économies. J'aurais pu être joyeux, enthousiaste de cet achat mais il n'en était rien. Je me souviens encore d'avoir dit : « C'est la dernière fois que je dépense toutes mes économies pour une foutue bagnole ! ». J'étais furieux. En fait, cette colère cachait l'immense insécurité que je ressentais à l'idée de ne plus avoir d'économies. En fait, ma « pseudo-sécurité » s'envolait avec la dépense en question. N'ayant pas conscience de cela, j'en voulais à la voiture, plutôt que de réaliser que le problème était chez moi.

Petit à petit, nous avons économisé à nouveau afin d'avoir les fonds minimums suffisants pour acheter une maison, mais pas à n'importe quel prix. Je devais avoir l'impression que c'était une bonne affaire pour me laisser convaincre d'une

telle folie !

Au début des années 2000, dans la banque où je travaillais, les bonus ont été introduits pour rémunérer les performances individuelles. Les montants en question ont vite été importants (dans mon cas, cela a pu atteindre quatre à cinq salaires mensuels) et voici comment, en quinze minutes, je réglais le compte de mon bonus ! Dès le montant sur le compte, je créais une provision pour le montant d'impôts à payer (ce qui est plutôt raisonnable) et pour l'une ou l'autre dépense à venir. Le reste allait être provisionné pour tous les problèmes ou autrement dit, dépenses non désirées, potentielles. Par exemple, nous avons trois enfants et je pensais qu'il y en avait bien un qui aurait besoin un jour d'un appareil dentaire (pas remboursé par la sécurité sociale en Suisse). Comme j'avais entendu des amis mentionner une dépense de 4 000 euros, je faisais une provision de ce montant dans ce but. Je créais une autre provision pour la franchise à payer si nous avons des hospitalisations suite à un accident de voiture et ainsi de suite... J'étais très créatif pour imaginer le pire. Parfois dans ma grande générosité, je laissais un fond pour les vacances à venir ! Le bonus étant réparti dans différents comptes (décision de mon propre chef !), je me sentais soulagé. Je ne ressentais pas de joie, ni de gaieté devant cette abondance, juste un « ouf » de soulagement, soit une diminution de mon anxiété.

Durant la période qui suivait, je retrouvais mes tensions abdominales, chaque mois, lors de la soirée consacrée à faire les comptes, à préparer les paiements mensuels. Mes réserves ne changeaient rien à cela. Et quand parfois, notre compte-courant était dans le rouge (quel que soit le montant), je « sonnais le tocsin » auprès de mon épouse car il y avait un grave problème, à mes yeux, nous dépensions trop. Pour être honnête, même si je ne le formulais pas ainsi, je sous-entendais : « Tu pourrais faire plus attention et dépenser moins pour les fringues ou autres choses guère indispensables à mes yeux ». J'attendais d'elle, inconsciemment, qu'elle me rassure en faisant des efforts. Comme elle ne s'intéressait pas à nos comptes, elle me demandait parfois d'amener la liste de nos avoirs et découvrait à sa grande surprise des économies sur d'autres comptes et ne voyait pas le problème. Je lui expliquais que toutes ces économies (jusqu'à plusieurs dizaines de milliers d'euros à la fin) étaient comme de l'argent qui n'existait pas car bloqué en cas de coup dur et que la réalité était le découvert de... 1 500 euros, et qu'il fallait entreprendre quelque chose tout de suite. Elle a dû me prendre pour un dingue plus d'une fois ne comprenant rien à ce fonctionnement.

Lors du bonus suivant (un bonus par définition est incertain mais quand ça

vient... c'est du bonus !), outre la tranche des impôts, je revisitais mes provisions. Par exemple, j'avais entendu qu'une famille avait payé 6 000 euros pour un appareil dentaire. Ma provision actuelle était donc insuffisante. Et je trouvais toujours d'autres risques potentiels qui nécessitaient une nouvelle provision. Pour être précis, nous avons aussi dépensé pour améliorer le confort de notre maison et mon épouse était toujours pleine d'idées sur des travaux à entreprendre, ce qui n'était pas sans me stresser, je l'aurais voulu tellement plus raisonnable...

Certains d'entre vous s'amuse sans doute en lisant ceci car mon comportement est à des années-lumière du leur, d'autres rient jaune car ils se retrouvent d'une manière ou d'une autre dans mes propos. Si j'avais continué ainsi, je serais sans doute devenu un jour millionnaire mais à quoi bon, si c'est pour rester stressé dès qu'il s'agit d'argent.

Si aujourd'hui j'ose dire que l'argent ne compensera jamais l'insécurité intérieure, c'est que j'ai pu le constater grâce à mes clients millionnaires. Je pense en particulier à une personne qui avait 6 millions d'euros de placement et qui ne dormait plus ou très mal quand sa fortune diminuait de 5 % suite à une forte baisse des cours boursiers. Je connaissais son histoire, son enfance difficile et comprenais bien qu'elle manquait pareillement de sécurité intérieure. Mais j'ai surtout compris qu'elle aurait pu avoir dix fois plus d'argent, ça n'aurait absolument rien changé. J'ai découvert plus tard que l'apaisement de cette insécurité se trouve ailleurs.

Peut-être que certains d'entre vous ont tendance à voir cela comme une maladie ? Je vous réponds par l'affirmative si vous estimez que le manque d'estime de soi est une maladie. Et je pose le constat que la majorité d'entre nous est touchée par ce fléau. Nous verrons plus loin que le manque d'estime de soi se manifeste dans d'autres comportements.

Le paradoxe de cette croyance qu'il existe un lien entre l'argent et la sécurité est que ceux qui en ont beaucoup ne se sentent pas plus en sécurité pour autant. Voici des preuves :

- ✓ ils achètent des systèmes de sécurité plus ou moins perfectionnés pour leur maison ;
- ✓ ils mettent des grillages autour de la maison et aux fenêtres (je me souviens d'une personne qui disait avoir la sensation de s'enfermer dans une prison quand elle y entrait) ;
- ✓ ils mettent des gardes à l'entrée de leur domaine (pour les plus fortunés

d'entre eux) ;

✔ etc.

Je me souviens de clients habitant en Amérique du Sud, l'un acheta une voiture blindée pour ses déplacements et l'autre privilégia l'hélicoptère pour limiter les risques d'attaque et d'enlèvement.

Si vous gagnez une grosse somme à l'Euro Millions et que vous êtes identifiés par les médias, vous sentirez-vous pleinement en sécurité ?

L'argent n'est pas plus une réponse satisfaisante au sentiment d'insécurité qu'il n'est un gage de liberté d'ailleurs.

Même s'il est très tentant de penser que notre liberté dépend de notre compte en banque, là encore, au risque de vous décevoir, je dis que non. Bien sûr que si je suis millionnaire et que je veux aller dîner au restaurant à Paris, je peux choisir le haut de gamme comme le bas de gamme, sans que l'argent ne soit un frein. Même si j'ai un choix plus vaste, ma liberté est bien plus que cela, heureusement.

Lors d'un atelier que j'animais récemment, un participant m'interpelle et me dit : « Tu sais, Christian, dans la banque privée où je travaille, nous gagnons beaucoup d'argent (il m'a donné quelques chiffres et c'est effectivement largement plus que la moyenne). Mais nous sommes comme dans une prison dorée parce que nous avons adapté notre train de vie à nos revenus (une belle maison, deux belles voitures, des vacances exotiques, etc.). Je prends conscience aujourd'hui que je m'ennuie, que je n'en peux plus de ce travail, et je vois que nous sommes nombreux à vivre cela. Mais je n'ose pas changer de métier car au fond de moi, je sais que je ne gagnerai sans doute pas autant d'argent ailleurs. Donc pour moi, changer de métier pourrait signifier vendre la maison, changer de voiture, voire n'en garder qu'une, imposer un autre train de vie à mes enfants, renoncer aux vacances lointaines, etc. Et ça me fait peur. Je me demande quelles conséquences cela aura sur mon couple et sur ma vie familiale. Je ne le sais pas. Alors j'ai choisi de faire le gros dos, d'oublier cet inconfort et de continuer mon travail comme si de rien n'était. Mais mon mal-être m'a rattrapé et j'ai fait un *burn out*. Là, j'ai compris que je n'avais plus le choix. »

Là est le paradoxe : certains qui ont beaucoup à perdre se sentent moins libres que ceux qui n'ont rien à perdre. Combien de personnes se sentent prisonnières de leur travail, de leur couple ou de leur famille, et ne veulent pas leur déplaire ? L'argent n'apporte pas la solution à ces problèmes. Ce qui est nécessaire, c'est du courage pour affronter l'inconnu quel qu'il soit ou de casser une loyauté

familiale.

Lorsque j'ai quitté ma banque (avec, je l'avoue, une prime de départ intéressante), combien de collègues et d'amis m'ont dit : « Je ferais bien comme toi si je n'avais pas d'enfants à charge ». Encore une autre prison... Un comble de faire des enfants pour en être prisonnier ! C'est possible mais au fond, je ne les croyais pas. Au moment de mon départ, deux de mes enfants étaient encore étudiants et cela n'a pas été un problème car j'étais prêt à affronter l'inconnu du statut d'indépendant. Plusieurs années auparavant, alors que je m'ennuyais déjà au travail, je n'avais pas été capable de partir, de changer de métier car je n'étais pas prêt intérieurement. Mes enfants n'y étaient pour rien.

C'est ainsi que bien souvent, les excuses que nous nous trouvons cachent une raison bien plus inavouable : notre peur. Car pour la plupart, une fois les enfants enfin autonomes, une autre raison apparaîtra pour empêcher le changement. Il n'y a pas de honte à avoir peur, ce n'est pas un problème. Ne pas se l'avouer en est un car je ne peux pas transformer une peur non dite et c'est elle qui restera le moteur de mes décisions.

Pour ceux qui ont encore des doutes, je leur conseille de regarder le film *Paris-Jérusalem, 6 000 km à pied*. Ils découvriront un couple qui, sans argent et sans carte de crédit, part pour un périple de quatre mois. Ils n'ont pas attendu d'avoir de l'argent pour se sentir libres de faire ce qu'ils désiraient.

» LA TENDANCE SABOTAGE

La tendance sabotage, c'est : « Je fais en sorte que l'argent n'arrive pas à moi et je le repousse. »

- **Suis-je dans ce mouvement ?**

Je suis dans ce mouvement si j'ai associé une ou plusieurs projections uniquement négatives sur l'argent. Par exemple, si j'ai associé l'argent à des mots tels que : source de tous les maux, conflit, injustice, saleté, angoisse, etc.

- **Comment se manifeste cette tendance dans mes finances ?**

Dans ce deuxième mouvement, les personnes concernées seront dans les dettes (même pour de petits montants). Elles font en sorte d'avoir à faire le moins possible avec l'argent, le repoussent, voire en attirent le moins possible.

- **Mes comportements face à l'argent :**

Là encore, voici une série de comportements typiques afin de vous permettre de vous situer :

- ✓ je manque de rigueur dans la facturation de mes prestations (autrement dit, je ne facture pas ou avec beaucoup de retard) ;
- ✓ je ne contrôle pas mes encaissements ;
- ✓ j'ai tendance à sous-évaluer la valeur de mon travail ;
- ✓ je propose de la gratuité ou des rabais de manière répétée, sans que le client ne me le demande ;
- ✓ j'attire des clients désargentés bien plus que la moyenne ;
- ✓ je choisis (inconsciemment) des métiers dont les rémunérations sont basses ;
- ✓ je suis régulièrement moins bien payé que mes collègues et ne fais rien pour changer cela ;
- ✓ je ne fais que des activités bénévoles (je n'ai rien contre le bénévolat, bien au contraire, mais c'est intéressant de voir de quel endroit intérieur part ce désir d'en faire) ;
- ✓ je refuse tout soutien financier, même quand on m'en offre ;
- ✓ etc.

Refuser sa part d'héritage, laisser bien plus que de raison à son ex-conjoint lors d'une séparation ou d'un divorce, prêter de l'argent à des personnes qui ne rembourseront pas, ne pas oser réclamer son dû, être un spécialiste de ces gaffes qui empêchent de décrocher un contrat rémunérateur (à l'image de Gaston Lagaffe et de Monsieur Demesmaeker qui ne signe jamais son contrat), etc. sont autant d'actes manqués qui vous placent sans nul doute dans la tendance sabotage.

La responsable d'une Haute École Sociale pour laquelle j'ai l'opportunité d'intervenir me disait qu'un certain nombre d'étudiants s'inscrivaient à l'école après un échec dans la vie professionnelle et qu'ils exprimaient souvent ne plus vouloir avoir affaire à l'argent. Il n'est donc pas surprenant que les métiers du social ne soient pas bien rémunérés et que beaucoup d'acteurs de ce secteur se retrouvent dans ce second mouvement face à l'argent. Malheureusement, beaucoup d'entre eux font cette confusion de rendre l'argent responsable de tous les maux de la terre, et des leurs en particulier.

- **Pourquoi est-ce du gâchis ?**

Bien souvent les raisons d'un échec professionnel ne sont pas dues à un manque de compétences ou à un manque d'enthousiasme mais bien à une relation à l'argent déficiente. Certains comportements inconscients ne donnent pas ou peu de chance à un projet d'être pérenne. Notre monde a besoin d'êtres humains utilisant pleinement leurs talents, leurs dons avec enthousiasme, et chaque fois que l'un d'entre eux échoue, c'est du gâchis pour lui et pour tous ceux qui ne peuvent pas profiter de ses compétences particulières.

Je me souviens d'un artisan qui avait confectionné un meuble en bois sur mesure pour la maison de mes beaux-parents. Du beau travail d'artisan reconnu. La facture ne venant pas, j'ai vu mes beaux-parents la lui réclamer à plusieurs reprises alors qu'ils le croisaient dans la rue. Il répondait évasivement que ça allait venir. Ils ne l'ont jamais reçue. Finalement, bien des années plus tard, ils se sont déplacés chez lui pour le payer. Il a demandé les deux tiers du montant ! Même si cet exemple peut vous paraître extrême, ils sont nombreux à avoir tendance à agir de la sorte.

Voici quelques témoignages que j'ai pu entendre au cours des nombreux ateliers que j'anime :

- ✓ « Quand un client vient me voir, j'attends qu'il demande combien il me doit. Souvent, c'est sur le pas de la porte que ça arrive. Mais parfois, il ne le fait pas et je n'ose pas demander le prix de la séance. Je m'en veux beaucoup pour cela et, bien souvent, je ne le réclame pas par la suite. »
- ✓ « Je suis tellement mal à l'aise de demander de l'argent que j'imagine que mes clients n'en ont pas beaucoup. Alors soit je fais un rabais qui ne m'a pas été demandé, soit j'offre la séance. »
- ✓ « Je m'étais préparé au prix que je demanderais à mes coachés. La première fois qu'on m'a questionné sur le prix d'une séance, le prix est sorti tout seul sans que je réfléchisse... mais il était bien plus bas que celui que j'avais prévu de demander. »
- ✓ « Quand je crée une œuvre, je demande seulement le prix du matériel. »

Je vous laisse juger mais il est difficile d'imaginer vivre de son activité avec de tels comportements.

» **LA TENDANCE MONTAGNE RUSSE**

La tendance montagne russe, c'est : « J'amasse et m'en débarrasse (ou le déchirement intérieur). »

- **Suis-je dans ce mouvement ?**

Je suis dans ce mouvement si j'ai une ou plusieurs projections positives et négatives sur l'argent. Quand je suis en lien avec ma projection positive (par exemple : argent = liberté), j'aurai tendance à accumuler de l'argent (premier mouvement). Mais quand je suis en lien avec ma projection négative (par exemple : argent = injustice), je vais repousser l'argent d'une manière ou d'une autre (second mouvement). Ceci est bien sûr inconscient.

- **Comment se manifeste ce mouvement dans mes finances ?**

J'ai tendance à souvent être vers le zéro au niveau de mes finances malgré des efforts pour économiser. Dans ce mouvement, les personnes se comportent parfois comme dans le premier mouvement et ont tendance à économiser de l'argent. Elles se comportent également comme dans le second mouvement et repoussent l'argent, se retrouvant ainsi plus ou moins à zéro.

J'aimerais préciser que c'est différent du salarié qui reçoit une fois par mois un certain montant et qui l'utilise pour ses dépenses courantes. De même, n'est pas dans ce mouvement celui qui économise pour un achat spécifique (un bien immobilier, une voiture, etc.) et dépense cet argent comme prévu. Celui qui est dans ce mouvement se débarrasse de son argent pour des dépenses qui ne lui apportent pas de satisfaction particulière ou durable.

- **Mes comportements face à l'argent**

Dans la partie « accumulation d'argent », vous pouvez reprendre les comportements décrits dans la tendance écureuil (voir p. 49).

Dans la partie « se débarrasser de l'argent », voici quelques exemples :

- ✓ je place mes économies auprès d'un conseiller qui va se montrer peu scrupuleux et qui va me faire perdre de l'argent ;
- ✓ je fais des dépenses inconsidérées, sans réflexion préalable ;
- ✓ je choisis systématiquement les mauvais investissements ou j'investis au moment où les cours sont au plus haut ;
- ✓ j'accepte des offres juteuses de placements faites par téléphone, qui vont s'avérer être un piège ;

- ✓ j'ai tendance à choisir le mauvais partenaire qui va dilapider l'argent de la société ;
- ✓ je donne volontiers de l'argent à gauche et à droite (en m'oubliant complètement) ;
- ✓ je prête de l'argent dont je ne réclamerai pas le remboursement ;
- ✓ etc.

Lors d'un atelier, une participante nous raconta qu'elle dépensait régulièrement son argent pour des meubles et autres objets de décoration assez coûteux, mais une fois en sa possession, elle se demandait pourquoi elle les avait achetés, n'y trouvant ni utilité, ni plaisir.

Un autre participant m'expliqua un jour qu'il faisait de gros efforts pour économiser de l'argent et qu'en l'espace d'une heure, il pouvait dépenser le fruit de ses économies pour acheter n'importe quoi. Il disait : « Je me sens vide après avoir fait ces achats, sans aucun plaisir ». En décortiquant son histoire, il comprit qu'il avait associé l'argent à la liberté comme projection positive et aussi l'argent à restriction comme projection négative. Dans sa famille, ses parents économisaient sous après sous et toute dépense était de trop. Il a beaucoup souffert de cette restriction constante à la dépense. Ainsi, quand il économise, il arrive un moment où inconsciemment, il se voit faire la même chose que ses parents et, comme il n'est pas en paix avec son vécu d'enfant, il rejette l'argent en le dilapidant. En réalité, c'est cette histoire familiale qu'il rejette. Il était malheureux de son comportement qui entamait encore un peu plus son estime de lui, déjà défaillante.

Vous avez peut-être entendu dire qu'une bonne moitié des millionnaires aux jeux de chance perdent la totalité de leurs avoirs dans les douze à vingt-quatre mois après avoir touché leur magot. Considérant ce que nous venons de décrire, nous pouvons supposer que nous avons affaire à des personnes qui sont soit dans la tendance sabotage, soit dans la tendance montagne russe.

» ENCORE QUELQUES COMPORTEMENTS QUI PARLENT DE NOUS

Au-delà des trois attitudes de base développées ci-dessus, j'ai identifié quelques comportements tirés de ma propre expérience, et qui feront peut-être écho en vous.

Plus globalement, je vous invite à prendre du recul et à décoder la manière dont vous fonctionnez avec l'argent. Vous verrez, vous en apprendrez beaucoup sur vous-même !

- **Le buffet à gogo ou le « *all inclusive* »**

En avoir pour son argent même au-delà du raisonnable...

Vous connaissez cette formule au restaurant ou à l'hôtel : vous payez un forfait et vous vous servez autant que vous le désirez. Je ne sais pas comment vous vous comportez dans ces moments, mais pour ma part, mon attitude n'est pas franchement exemplaire. Je me surprends régulièrement à manger trop, bien trop parfois. Alors je le paie... pas en argent, mais en bien-être en me sentant lourd et ballonné ! La digestion me demandant beaucoup d'énergie, j'en manque donc de façon évidente dans les heures qui suivent. Bien souvent, je saute le repas suivant tant l'inconfort est toujours présent.

Mais pourquoi me comporter de la sorte ? Est-ce que je veux absolument en avoir pour mon argent ? Est-ce que j'ai peur de me faire avoir ?

Il doit y avoir un reste de cela et je ne suis pas fier du tout d'en prendre conscience car d'une part je ne manque pas d'argent et d'autre part je ne vois pas qui voudrait me rouler. En fait, c'est plutôt moi qui me roule en me trompant sur ce qui est bon pour moi.

Si vous vous reconnaissez dans un tel comportement (j'espère qu'il y en aura quelques-uns, que je me sente moins seul !), posez-vous la question suivante : « Si la portion supplémentaire était payante, me serais-je resservi ? » Quand je prends un temps de réflexion, je suis à peu près certain que la réponse est « non ». Comme si le fait d'avoir ce temps d'arrêt (se servir à nouveau = payer) aidait à mettre de la conscience sur notre faim. Il est aussi possible que nous portions encore une peur archaïque qui est celle de manquer de nourriture. C'est pourquoi quand il y en a, il faut en profiter car personne ne sait de quoi demain sera fait.

Cette attitude m'amène à une seconde réflexion : sachant que mon bien-être intérieur pâtit de ce comportement, qu'est-ce qui est le plus important ? La bonne utilisation de mon argent ou mon bien-être intérieur ? Derrière cette question apparaît une prise de conscience des plus importantes : ai-je suffisamment d'amour pour moi pour faire passer mon bien-être avant mon argent ?

Dans le même ordre d'idée (et là je sais que je ne suis pas seul !), combien de

fois, à la table familiale, il reste de la nourriture et quelqu'un demande : « Qui se dévoue pour finir les plats ? » J'observe que je n'aime pas jeter la nourriture (ce qui en soi me semble être une qualité !) et que pour cette raison, je peux me forcer à finir alors que je n'ai plus faim du tout. Un jour, je me suis posé la question suivante : « Est-ce que ce reste de nourriture est mieux au fond du compost ou dans mon estomac ? » La réponse était claire : il ferait moins de mal dans le compost. Malgré cette prise de conscience, cela me demande de la vigilance de donner la priorité à mon bien-être. Mon truc dorénavant avant de me resservir : je me pose une des questions suivantes « Ai-je encore faim ? », « Si je m'aimais ou me respectais, est-ce que je me servais encore ? »

Mon bien-être avant tout

Si vous vous retrouvez dans une telle situation, prenez un temps pour écrire quel pourrait être votre truc pour vous aider à prendre une pause avant de vous comporter d'une manière peu respectueuse envers vous-même.

- **Faire face à la pauvreté**

Face à la pauvreté, quelle attitude adopter ? Voici un autre thème qui n'échappe à personne...

Un jour, alors que j'arrivais à un feu pour piéton au centre-ville de Lausanne, je vois un vieux monsieur, debout au feu, qui tient un gobelet en carton pour réceptionner les quelques sous qu'il espérait recevoir. De l'autre côté de la route, une bonne trentaine de personnes s'apprêtaient à traverser. Au moment où le feu passe au vert, j'observe avec stupéfaction que tous les piétons font un détour pour passer à au moins trois mètres du vieux monsieur, alors que le chemin direct passait juste à côté de lui. Je me suis demandé si le plus difficile pour lui était de ne pas recevoir d'argent ou bien de constater que les autres se comportaient avec lui comme s'il avait la peste ?

Ce jour-là, j'ai pris une décision : que je donne de l'argent ou pas, je regarderai

ces personnes de façon à leur montrer qu'elles existent à mes yeux.

Combien de fois me suis-je surpris, au moment où je m'apprêtais à donner de l'argent à un mendiant, à y renoncer car je voyais qu'il fumait, qu'il buvait de l'alcool ou qu'il avait un chien (même si je n'ai rien contre les chiens !). Je réalisais alors que j'étais d'accord pour donner à la condition que l'argent soit utilisé selon mes propres critères. Certes, nous avons tous le souhait de faire un bon usage de notre argent, notamment qu'il contribue à un mieux-être, mais de là à savoir ce qui est juste ou faux, en particulier pour les autres, il y a un pas. C'est pourquoi, je choisis parfois d'offrir de la nourriture plutôt que de l'argent. Je ne juge pas cette attitude comme bonne ou mauvaise mais je m'interroge sur son bien-fondé (nous reviendrons sur le don conditionnel dans le chapitre 6).

Un soir à Lyon, près de la place Bellecour, une vieille dame m'accoste et me demande de l'argent. Je m'apprête à ouvrir mon porte-monnaie et elle ajoute : « Si vous saviez comme c'est dur de demander de l'argent. Je n'ai qu'une maigre rente (je ne me souviens pas du montant) et je n'arrive pas à m'en sortir. » Je me montre empathique avec elle. Sortant du magasin bio, je lui propose des amandes qu'elle s'empresse d'accepter. Je lui donne ma monnaie, environ 6 euros. Elle me remercie vivement et me dit encore une fois à quel point elle se sent mal à l'aise de demander de l'argent. Je la regarde partir, marchant d'un pas lent et mangeant les amandes. Tout en la regardant, je ne me sens pas à l'aise, bien que je sois convaincu qu'elle est contente autant de mon accueil que de mon geste. Il me vient soudainement la réponse à mon malaise. En ouvrant mon porte-monnaie, j'avais vu un billet de 50 euros et il me revient le cours de mes pensées : « Un billet de 50, je vais le lui donner... surtout pas, c'est beaucoup trop ! » Cela a duré une fraction de seconde. Par chance pour moi, dans ma réalité actuelle, lui donner 50 euros n'aurait pas changé le cours de ma vie et pourtant, un saboteur en moi a fait le nécessaire pour que cela n'arrive pas. J'étais stupéfait de constater comme de vieux réflexes (peur de manquer, peur de me retrouver dans la même situation qu'elle...) sont remontés sans que je n'en sois conscient à l'instant même.

Juste un regard

Prenez un temps pour vous observer face aux personnes demandant argent, nourriture ou autre ticket de repas. Écoutez vos pensées en observateur et laissez-vous toucher par ce que

cela vous fait. Vous en apprendrez beaucoup sur vous et trouverez une meilleure réponse à ces situations que d'être dans le déni et de vous couper de vous.

Bien sûr, vous ne pourrez pas éradiquer la pauvreté à vous tout seul. Que leurs besoins soient réels ou qu'ils fassent partie d'une bande organisée, considérez-les comme des êtres humains à part entière, et agissez selon ce que vous voulez vraiment pour vous-même et pour elles, à ce moment-là.

Il y a d'innombrables autres situations où l'argent, le lien à nous-mêmes et aux autres se jouent, se mélangent. Je vous invite à être toujours plus vigilant afin d'aiguiser votre conscience de ce qui se passe en vous, dans ces moments-là. Vous serez plus à même d'adopter un comportement qui vous satisfera.

4

ARGENT ET PROJECTIONS



« Ce n'est pas en regardant la lumière qu'on devient lumineux, mais en plongeant dans son obscurité. Mais ce travail est souvent désagréable donc impopulaire. »

CARL G. JUNG

Derrière chaque projection, il y a une partie de moi !

Nous avons vu qu'inconsciemment, nous projetons une ou plusieurs « choses » sur l'argent. Mais qu'est-ce qu'une projection ? C'est un mécanisme de défense qui consiste à rejeter sur autrui ou sur quelque chose de matériel (comme l'argent par exemple) des pulsions, des désirs et des pensées qu'un être humain ne peut reconnaître pour siens. C'est donc une manière de « rejeter » une partie de soi à l'extérieur (inconsciemment la plupart du temps).

Ainsi comme nous l'avons vu au chapitre précédent, certains vont projeter sur l'argent la sécurité, la liberté, le pouvoir, les problèmes dans le monde, des angoisses, etc.

» **NOTRE IDENTITÉ TELLE UN PUZZLE !**

J'utilise régulièrement cette image du puzzle pour illustrer notre identité avec ses multiples facettes (ou pièces).

Imaginez que si nous étions « complets », c'est-à-dire en lien avec toutes les parties de notre être, le puzzle nous représentant serait complet. Cela signifierait que chaque pièce serait à sa juste place et la vision d'ensemble serait parfaite. Pour la très grande majorité d'entre nous, il n'en est pas (encore) ainsi. Une partie de nos pièces est certes en place, mais il y a des trous ; la vision globale de « qui nous sommes » n'est pas aussi claire qu'elle pourrait l'être.

Ainsi, comme je l'expliquais précédemment (voir p. 49), j'ai longtemps projeté la sécurité sur l'argent, ce qui signifiait que la pièce de « ma sécurité intérieure » n'était pas en place. Je ne doute pas qu'il y en a d'autres encore, mais comme c'est inconscient... je ne les connais pas pour l'instant. Mais j'ai confiance que la vie se chargera avec toute sa bienveillance de me les montrer. Est-ce que je voudrai les voir ? Alors, ça, c'est une autre affaire !

Pour en revenir à l'image du puzzle, chaque pièce que je remets à sa juste place, le rend plus complet. Ainsi, plus il le sera, plus j'aurai accès aux nombreuses facettes de mon être et mieux je pourrai faire face aux diverses situations que je rencontre sur mon chemin de vie.

» SE RÉAPPROPRIER SES PARTS D'OMBRE

Si Carl Gustav Jung parle de l'ombre comme étant la totalité de l'inconscient, je vais faire une distinction pour mieux expliquer ces différentes facettes. Il y a (au moins) deux styles d'ombre, autrement dit de facettes que nous avons projetées à l'extérieur de nous. La motivation pour les accueillir n'est pas identique. Vous allez mieux comprendre avec les explications et les exemples qui suivent.

- **Les facettes dont on voudrait bien mais...**

Il y a des parties de soi à se réapproprier que nous avons très envie d'accueillir, telles que la sécurité intérieure, la liberté, l'autonomie, la créativité, etc. Je n'ai pas encore rencontré de participants à un de mes ateliers qui rechignait à l'idée de mettre une telle pièce du puzzle à sa juste place.

Si elles ne sont pas en place, ce n'est pas que nous ne les aimons pas, mais soit nous n'avons pas pu les intégrer en nous durant notre enfance (comme la sécurité intérieure), soit nous n'avons pas cru qu'elles pouvaient nous concerner. Par exemple, si durant mon enfance chaque tentative de créativité (création d'un petit spectacle, bricolage, dessin, etc.) a été critiquée, j'en aurais déduit que ce n'était pas pour moi. Ainsi, la résistance à accueillir ces parts est due au fait que nous ne croyons pas qu'elles nous concernent. Ce sont des croyances limitantes.

- **Celles dont on ne veut pas !**

À l'inverse, d'autres parties de soi perçues comme moins reluisantes, amènent de la résistance : l'échec, le voleur, l'irresponsable, le violent, le tueur, etc. J'imagine qu'un certain nombre d'entre vous en lisant ceci se dit : « Mais pourquoi donc se réapproprier ces parts de soi. Ne sont-elles pas mieux loin de soi ? » Ma réponse est très simple : accueillir chaque partie de soi est nécessaire et bon pour soi. J'irai même plus loin : plus une partie me dégoûte, me révolte, plus il est indispensable, voire urgent de l'accueillir. Jean Monbourquette, dans son remarquable livre *Apprivoiser son ombre*¹, écrit ceci sur le travail d'apprivoisement de son ombre : « Il s'agit de réintégrer dans la zone du conscient les éléments occultés de son être et de se les réapproprier afin d'atteindre l'épanouissement le plus complet de sa personne. » Il écrit aussi : « Ces éléments mal aimés de soi, même une fois refoulés, survivent et cherchent à s'affirmer. Si leur propriétaire n'en reconnaît pas l'existence, ils se retourneront contre lui, lui feront peur et lui créeront de sérieux ennuis d'ordre psychologique et social. »

Voici quelques exemples parmi ceux qui reviennent le plus souvent lors de mes

ateliers.

- **À propos de l'échec**

Se réapproprié l'échec est une manière de s'autoriser à « être un échec », ou « en échec » ou de passer pour un échec aux yeux des autres. Pourquoi est-ce important ? Avez-vous remarqué l'attitude de ceux qui veulent à tout prix éviter tout échec dans leur vie ? Que font-ils en général ? Soit ils n'essaient pas, afin de ne pas échouer, soit ils jouent petit, prenant peu ou pas de risque. Le paradoxe dans tout cela est le suivant : en n'essayant pas, en restant figés dans le connu, ils sont déjà des échecs !

Au cours de mes ateliers, lorsque je le nomme, au fond d'eux, certains participants le savent déjà mais ont de la peine à se l'avouer car ça leur ferait prendre un risque qui leur fait tellement peur (entre autres de ne pas gagner assez d'argent). Ça me fait penser à cette citation de Paulo Coelho : « Si vous pensez que l'aventure est dangereuse, essayez la routine... elle est mortelle ! » Ceux qui acceptent que l'échec fait partie de l'aventure humaine vont d'une part oser beaucoup plus, et sans aucun doute avoir plus de succès dans leurs initiatives, et d'autre part ils vont réaliser que la notion d'échec n'est qu'une vision de l'esprit. Si je n'atteins pas mes objectifs et que j'apprends de cette expérience, je me sentirai plus fort, plus expérimenté pour essayer à nouveau. À partir de là, il m'est impossible de voir cela comme un échec. De toute manière, je ne pourrai jamais empêcher les autres de penser ce qu'ils veulent de moi, alors autant se détendre ! Dans la vie, il n'y a que des expériences à vivre. Chacun est libre d'y coller des étiquettes « échec », « réussite » ou d'autres encore, mais ça n'aide pas grand monde à avancer.

Si la notion d'échec amène de la résistance, que dire de celle du voleur...

- **Le voleur**

Résister à se voir ou à passer pour un voleur est monnaie courante (si j'ose dire !) dans mes ateliers. Surtout pas moi ! Certains, pour être sûrs que cela n'arrive jamais, ont trouvé les stratégies suivantes : tout faire gratuit, pratiquer des prix bien plus bas que la moyenne, etc. Mais en faisant ainsi, ce sont... des voleurs ! J'y reviendrai après ces exemples.

À l'issue d'une conférence, une participante vient me voir et me dit : « Pour être sûre que chacun aura les moyens de se payer mes services (dans les soins naturels), je fais des prix très bas ». Voici un exemple type du comportement du saboteur. Visiblement cette participante tient l'argent à distance. Je lui dis que

son intention est louable mais que ce n'est pas une bonne idée car à ce tarif, elle ne gagnera pas suffisamment pour vivre de son activité et elle aura sans doute à reprendre une autre activité, privant ainsi ses clients de ses talents pour une longue période. J'encourage toujours chacun à être ouvert à baisser un prix suivant les circonstances (et aussi à l'augmenter suivant d'autres circonstances !), mais ce n'est pas une raison pour fixer son tarif très bas pour l'ensemble de la clientèle.

Un autre participant est, lui, allé encore plus loin. Il faisait tout gratuitement, se trouvant des excuses du style : « Si j'ai un talent, ce n'est pas juste de le monnayer ». Selon sa conception, l'argent devait se mériter par un dur labeur. Quand je lui ai dit qu'il était un grand voleur (ce qui semblait évident pour tous les participants à l'atelier), il fut très choqué ! Lui si généreux, si détaché de l'argent ! « Qui voles-tu depuis un moment ? » lui demandais-je ? Tous avaient la réponse, sauf lui. « C'est toi que tu voles et indirectement ton épouse et tes enfants qui supportent les conséquences de tes actes ». Son épouse, présente, n'avait pas affirmé le contraire.

Se réapproprier le voleur en nous est important car il va d'une part nous faire diminuer, voire éliminer, nos peurs de passer pour tel, et d'autre part nous autoriser à voler en conscience, si les circonstances le nécessitent. J'imagine certains se dire : « Mais ce n'est pas moral de voler ! » Est-ce moral de mourir de faim ? Nous sommes tous des voleurs ! Par exemple, combien de fois avons-nous volé le temps de quelqu'un sans trop de respect pour lui (alors que nous aurions pu trouver la solution en y consacrant un peu de temps) ? Tous connaissent au moins un bon voleur : Robin des Bois. Il n'y a pas grand monde pour le critiquer car il ne le fait pas pour lui mais au service de la collectivité.

Quelle que soit la part de nous que nous rejetons, nous allons l'attirer et la vivre, mais d'une manière inconsciente, non désirée et inappropriée. Alors que ce n'est pas parce que je me réapproprie la part du voleur en moi, que je vais devenir un voleur ! En revanche, je peux m'autoriser en conscience, si c'est nécessaire, à utiliser cette partie dans une situation particulière.

Pour illustrer cette notion d'ombre – encore une fois car elle est au cœur de notre relation à l'argent –, j'aimerais donner un autre exemple (même s'il n'est pas directement en lien avec l'argent).

- **Le violent**

Je suis un spécialiste de la Communication Non-Violente (CNV). J'aime particulièrement la philosophie et les processus de son créateur Marshall

Rosenberg. Mais mon attirance pour la CNV vient d'ailleurs. C'est mon inconscient qui a été attiré par l'appellation Communication Non-Violente car j'ai toujours rejeté la violence, ou plus précisément, je l'ai toujours projetée à l'extérieur de moi : la violence, c'est la société, ce sont les personnes qui manquent de maîtrise, etc.

Rappelez-vous ce que j'écrivais plus haut : ce que je rejette, je l'attire de toute manière mais d'une manière plus subtile, inadéquate et non consciente. Personnellement, j'ai eu à m'avouer que ma violence refoulée me faisait peur et que j'avais beau être vu aux yeux des autres (et des miens) comme un gentil gars, j'étais violent. Et une fois encore, c'est contre moi que je l'étais surtout : très jugeant, devant toujours faire mieux, voyant surtout ce qui n'allait pas chez moi, ce qui me manquait, etc. À l'extérieur, je refusais toute violence physique (même si mes enfants ont eu droit, l'un ou l'autre, à une fessée dans leur plus jeune âge !). J'étais beaucoup plus habile avec l'humour pour dire ce que je pensais d'une personne, ou je pouvais, lors d'une discussion tendue avec mon épouse par exemple, lui tourner le dos au beau milieu d'une phrase et disparaître. Elle vivait ce comportement comme très violent et aurait préféré que j'exprime vertement ce qui ne me convenait pas, plutôt que de me cloîtrer dans ma tour et devenir inaccessible.

Pourquoi donc se réapproprier sa part de violence ? Pour devenir moins dangereux ! Oui, vous avez bien lu, c'est le paradoxe. Car au moment où une situation se présente et que j'ai à me relier, en conscience, à cette énergie de la violence, je serai capable de manier le curseur de l'intensité que je vais utiliser : entre une pichenette et un poing dans la figure, il y a toute une série d'intermédiaires que je saurai mieux gérer. Celui qui rejette sa part de violence risque, quand elle le rattrape, d'être hors contrôle (« hors de soi » comme on dit) et, pour cette raison, sera particulièrement dangereux. On a tous en tête ces faits divers où une personne commet un crime et l'entourage qui reste abasourdi, ne comprenant pas comment une personne si gentille, si calme a pu en arriver là. Ce sont souvent des personnes qui ont rejeté leur part d'ombre (part de violence, en l'occurrence) et qui, au moment où elle les rattrape, emporte tout sur son passage, sans discernement.

Outre le fait de devenir moins dangereux, se réapproprier sa part de violence permet d'augmenter sa capacité à se défendre si la situation l'exige.

Malgré l'utilité d'aller voir ses parts d'ombre, la plupart d'entre nous rechignent à le faire. Jean Monbourquette l'explique de cette manière : « Beaucoup, par ailleurs, auront peur d'aller explorer leur ombre. Car le matériau psychique qui

aura été enfoui au fil des années dans l'inconscient aura tendance à régresser et à se montrer violent. Le caractère primitif, sauvage et rebelle de l'ombre non seulement fera peur à l'individu mais lui donnera l'impression que l'ombre est un mal moral à éviter. C'est là une grave erreur. » Aussi longtemps que je vois mon ombre comme mal acceptée par les autres, par la société, soit je serai dans le déni, soit j'éviterai d'en parler et de m'ouvrir aux autres par peur de vivre du rejet, de l'humiliation ou de la honte.

- **Le dictateur**

Je me souviens de Jean-Pierre qui avait pu expérimenter les bienfaits de passer outre ses peurs à voir le « dictateur » en lui. Dans un premier temps, il a eu bien de la peine à accueillir cette partie comme une pièce de son puzzle ayant toute sa place. Étant responsable d'un projet collaboratif qu'il avait lui-même créé, imposer des décisions allait à l'encontre de ses valeurs.

Je lui dis que dans certaines circonstances particulières, il pouvait être un bon dictateur, c'est-à-dire celui qui tranche, décide ou impose une décision au service d'un projet (et non au service de son ego comme c'est le cas de tous les dictateurs qui ont fait la une de l'actualité). Deux participantes à l'atelier, parties prenantes de son projet, lui firent la remarque suivante : « Nous sommes rassurées et contentes que tu aies accueilli cette partie de toi. Nous attendons de toi que tu l'utilises dans certaines circonstances. »

Après cette réappropriation de cette partie de lui et les témoignages de ses collègues, il ressentit une grande détente dans tout son corps.

- **« La salope »**

Bien des femmes ont une difficulté particulière dès qu'il s'agit de faire de la prospection, de donner un prix à une prestation, de se mettre en avant. Là aussi, une part d'ombre rôde dans les parages. Certains l'appelleront « la salope », « la putain » ou « la prostituée ». De peur de passer pour telles, elles ne vont pas oser se mettre en avant (dans l'imaginaire collectif, ce sont les prostituées qui le font sur un trottoir ou derrière une vitrine) et vont rester discrètes, échouant ainsi à décrocher un contrat ou le décrochant à un prix qui ne les respecte pas.

J'ai remarqué qu'il y a une confusion dans les termes utilisés par certaines : « J'ai de la difficulté à me vendre ». Comme si je me vendais telle une esclave (corps et âme), alors qu'il s'agit bien d'un produit, d'une prestation, d'un service. Là aussi, accueillir cette part de soi et l'énergie qui y est associée donne des autorisations à mieux oser être qui je suis, et à accorder moins d'importance

aux regards des autres.

Au surlendemain d'un atelier, une participante qui avait accueilli la zone d'ombre de « la salope » m'écrit pour témoigner de la situation suivante : « Une personne me devait de l'argent depuis longtemps. Je me suis mis en lien avec l'énergie associée à cette part de moi et ai pris mon téléphone pour réclamer mon dû. Le soir même, j'avais mon argent et des excuses en plus. » Elle était très surprise et réjouie de l'impact que cela avait eu.

Pour sortir de l'ombre

Un des meilleurs moyens de découvrir vos parts d'ombre est de prendre un temps pour observer ce qui vous énerve, vous horripile, voire vous met en colère dans l'attitude des autres ou de vous-même.

Réfléchissez à ces situations et notez-les ci-dessous.

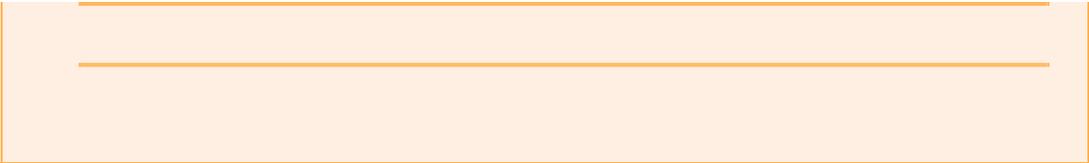
Relisez ce que vous avez écrit et, en toute franchise, posez-vous les questions suivantes :

- Est-ce que je n'agis pas de manière identique parfois et n'ai-je pas de la peine à l'accueillir ?
- Est-ce que je n'aimerais pas être capable d'être comme lui parfois ?

Notez vos réponses ci-dessous.

Une autre clé pour découvrir vos parts d'ombre est de répondre aux questions suivantes :

- Qu'est-ce que je n'aimerais surtout pas qu'on dise de moi ?
- Pour quoi n'aimerais-je surtout pas passer ?



» L'IMAGE DE LA BOÎTE À OUTILS

Outre l'image du puzzle que j'ai citée plus haut (page 69), j'utilise aussi l'image de la boîte à outils. Cela a pour objectif de montrer l'utilité de mettre en conscience et d'accueillir en soi un maximum de parts d'ombre. Faire ce travail n'est rien de moins qu'un acte d'amour vis-à-vis de « soi-m'aime ». Si vous désirez construire une maison par vos propres moyens et que, dans votre boîte à outils, il y a un tournevis, un marteau et une tenaille, c'est mieux que rien mais vous n'allez pas aller bien loin. Chaque partie de soi que vous vous réappropriiez, qu'elle s'appelle voleur, violence, sécurité intérieure, pouvoir intérieur, etc. est comme un outil supplémentaire dans votre boîte. Plus elle sera remplie, plus vos chances d'avoir le bon outil pour la situation qui se présente seront augmentées. Il se peut aussi que pour construire votre maison, vous n'utilisiez pas tous les outils de la boîte.

Pour faire l'analogie avec votre vie, le fait d'avoir un outil qui s'appelle « voleur » ou « tueur » dans votre boîte ne signifie pas que vous allez les utiliser, mais vous aurez cette possibilité si dans des circonstances de vie singulières, c'est le meilleur outil. Ainsi votre maison (ici, la concrétisation de vos projets de vie) sera d'autant plus aboutie que vous aurez un maximum d'outils dans votre boîte et que vous saurez les utiliser à bon escient.

Si le but de ce livre est de prendre conscience de sa relation à l'argent (relation qui est fortement corrélée, on l'a vu, à la relation que l'on a à la vie en général), il faut savoir que nous projetons des parts de nous sur d'autres « choses » que l'argent.

Voici quelques projections potentielles typiques afin de vous aider à voir d'autres parts de vous qui ne sont pas habitées (où le morceau du puzzle n'est pas à sa place). À vous de voir celles qui résonnent en vous :

- ✓ le métier que j'exerce : j'ai de la valeur car je suis chirurgien (ou je ne vauds rien car je suis éboueur) ;
- ✓ le poste que j'occupe : je suis quelqu'un de responsable car je suis chef d'équipe (ou sous-directeur) ;

- ✓ ma voiture : ma valeur dépend du regard que l'on porte sur ma voiture (d'où l'importance d'avoir une voiture « qui en jette ») ;
- ✓ les études ou le métier de mes enfants : j'ai de la valeur car mon fils est premier de sa classe, car il étudie à HEC, car il est chercheur... ;
- ✓ les performances et les résultats sportifs ou artistiques de mes enfants : elles me valorisent (je l'ai suffisamment pratiqué pour bien connaître ce piège !) ;
- ✓ mon compagnon de vie (ma compagne de vie) : j'ai de la valeur parce que cette belle femme (ce bel homme) m'a choisi, ou j'ai de la valeur parce que ma partenaire de vie (mon partenaire de vie) est responsable de... ou présente une émission à la TV, etc.

Pour chaque exemple, l'inverse est aussi possible. Par exemple : je ne vauds rien car mon fils est divorcé ou a fait de la prison.

Dans tous ces exemples, le lien avec l'argent est le suivant : chaque fois que je n'arrive pas à me donner de la valeur pour qui je suis réellement, j'aurai de la difficulté à donner de la valeur à ma prestation, au tableau que j'ai peint, à la qualité de mon travail, à demander une augmentation, etc.

Se donner de la valeur à travers des aspects extérieurs à soi ne crée pas de valeur intérieure, ça en donne juste l'illusion. De toute manière, tôt ou tard, le masque de l'illusion tombera et la prise de conscience n'en sera que plus douloureuse.

En revanche, quand je suis au clair avec la valeur de mon produit, de mon service, de mes qualités intrinsèques, je pourrai demander un prix avec assurance et tranquillité. Cela aura un impact différent sur mon interlocuteur.

¹ Jean Monbourquette, *Apprivoiser son ombre : le côté mal-aimé de soi*, Bayard, 2011.



L'HISTOIRE FAMILIALE ET NOS SOUVENIRS ENFOUIS



« En France, les peines d'argent durent plus longtemps que les peines de cœur et se transmettent de génération en génération. »

MARCEL AYMÉ

Si bien des gens rechignent à se tourner vers leur passé, c'est qu'il contient des périodes douloureuses et qu'ils ne sont pas encore sereins avec leur histoire. Mon expérience me montre pourtant que c'est particulièrement important de savoir y revenir pour au moins trois raisons :

- ✓ Notre capacité à fixer un prix correct à une activité ou à un objet est en lien avec la valeur que nous nous donnons. Cette valeur s'est construite, ou non, principalement durant notre enfance. Ce qui ne s'est pas construit durant l'enfance peut se faire après coup, alors ne laissons pas notre histoire prendre plus de place que nécessaire.
- ✓ L'attitude de nos parents face à l'argent a des répercussions sur la nôtre aujourd'hui. Il est donc utile de voir ce qui vous appartient et ce que vous avez pris de leurs croyances pour éventuellement vous en défaire. Peut-être, par réaction, avez-vous adopté l'attitude contraire à celle de vos parents. Si c'est le cas, je parie que cette attitude n'est pas gagnante.
- ✓ Il y a dans l'histoire de certaines familles des événements marquants qui auront un impact sur des membres de la famille, parfois plusieurs générations après. Les connaître et limiter leur impact est particulièrement bienvenu et libérateur.

» À LA RECHERCHE D'INFORMATIONS

Pour vous aider à mettre plus de conscience sur votre relation à l'argent, je vous propose de faire l'exercice suivant.

Il s'agit de prendre un temps pour revisiter votre histoire sous l'angle de l'argent. Je vous y donne des repères pour permettre à des souvenirs d'émerger, mais il se peut que pour l'un ou l'autre point, rien de marquant ne vous vienne à l'esprit. Ça n'a aucune importance. Je reprendrai par la suite ces différents points pour illustrer, à travers des exemples recueillis lors d'ateliers ou de conférences, en quoi ils peuvent impacter votre relation à l'argent.

Mon histoire avec l'argent

Premiers souvenirs

Ai-je un ou plusieurs souvenirs intéressants ou marquants en rapport avec l'argent durant mes premières années de vie ?

Enfance

Comment ça se passait durant mon enfance ? Parlait-on d'argent en famille ? Est-ce que je sentais que c'était un sujet sensible dans la famille ? Est-ce qu'on le montrait ou, au contraire, le cachait-on ?

Argent de poche

Est-ce que j'en avais ? Ai-je des souvenirs particuliers à ce sujet ? Est-ce que je l'économisais ou le dépensais ?

Qu'est-ce qui se disait dans ma famille sur l'argent ?

Y avait-il des expressions favorites de la part de mes parents ? Qu'est-ce qui se disait de ceux qui avaient de l'argent, les riches (membres de la famille ou extérieurs) ? Qu'est-ce qui se disait de ceux qui n'en avaient pas, les pauvres ? Etc.

Événements marquants en lien avec l'argent dans ma généalogie

Y a-t-il eu une ou plusieurs faillites ? Y a-t-il eu quelqu'un qui a volé de l'argent ou pour de l'argent ? Y a-t-il eu de l'argent

gagné de manière louche ou peu scrupuleuse ? Y a-t-il eu une spoliation ou une succession qui a mal tourné ? Y avait-il de la misère, voire des personnes ayant souffert de la faim ? Y a-t-il eu une personne fortunée qui a mal tourné, un membre de la généalogie qui a dilapidé la fortune familiale ? Etc.

Événements marquants en lien avec l'argent dans mon histoire

Ai-je fait faillite ? Ai-je volé de l'argent ? Me suis-je fait prendre en flagrant délit ? Ai-je dilapidé de l'argent ? Etc.

Carrière professionnelle

Étais-je ou suis-je bien payé ? Étais-je ou suis-je mieux ou moins bien payé que mes collègues ? Est-ce que j'ai déjà demandé des augmentations de salaire ? Est-ce que mon travail suffit à satisfaire mes besoins ? Ai-je choisi mon métier pour l'argent ou pour son contenu ? Ai-je choisi un métier bien payé ou au contraire un métier à bas revenus ? Etc.

Partenaires de vie

Pour ceux qui en ont eu plusieurs, observez si des situations se sont répétées. Est-ce que l'argent est un sujet sensible ou tabou ? Est-ce que chacun connaît la situation financière de l'autre dans le couple, son salaire ? Avez-vous des comptes séparés ?

Successions et héritages

Avez-vous déjà vécu des successions ? Comment est-ce que ça s'est passé ? Avez-vous été témoin de successions difficiles et conflictuelles ? En avez-vous été marqué ? Est-ce que l'idée d'hériter d'argent ou d'objets de valeur de vos parents vous effraye ? Est-ce que l'idée de discuter héritage avec vos frères et sœurs vous pose un problème ?

Toujours dans l'idée de faciliter les prises de conscience et de comprendre le lien entre certains événements et votre relation à l'argent, je vais illustrer ces points par des exemples vécus. (Si la majorité des exemples concernent des femmes, ce n'est que parce qu'elles sont majoritaires aux ateliers et aux conférences, ni qu'elles ont davantage de problèmes avec l'argent, mais plutôt qu'elles sont plus prêtes à se remettre en question !)

» DÉCRYPTAGE ET AUTRES EXPLICATIONS

• Premiers souvenirs

Élodie est petite fille lorsqu'elle se trouve en présence de son père qui tient de nombreux billets dans sa main. Ils doivent se déplacer quelque part et comme il n'a pas de poche, il lui glisse cet argent dans la sienne. Arrivés à destination, l'argent n'est plus dans sa poche sans qu'elle ait la moindre idée où et quand il a pu disparaître. Son père se fâche et ne lui adresse plus la parole pendant plusieurs jours. J'interroge cette femme et lui dis : « Je suppose que vous avez tendance à ne pas attirer l'argent à vous ? » Sa réponse est immédiate : « Effectivement, c'est bien ça mon problème ». Il y a une forte probabilité que suite à cet événement marquant, elle ait gravé dans son cerveau que c'est dangereux d'avoir de l'argent, ou que l'argent casse la relation, suivant la manière dont elle a vécu cet événement. Elle a ainsi créé une projection négative sur l'argent.

Enfant, Pierre a vécu dans un internat et il économisait de l'argent. Il le mettait dans une enveloppe qu'il cachait dans son armoire à habits. Un jour, il ne retrouve plus son enveloppe ; quelqu'un lui a volé son argent. Il a vécu cela comme un événement traumatisant. Depuis, il dépense tout de suite l'argent qu'il reçoit. Je lui pose la question si aujourd'hui en tant qu'adulte il fait toujours pareil. Il me répond par l'affirmative.

Petite, Adeline avait une très belle relation avec son grand-papa. Elle lui demandait souvent un sou et il lui en donnait régulièrement un. Un jour, il lui proposa de le planter pour en faire pousser d'autres. Elle le fit et, sur le conseil de son grand-papa, l'arrosa régulièrement. Un jour elle comprit qu'il s'était moqué d'elle : elle en conclut que l'argent n'était pas pour elle, qu'elle n'y avait pas droit. Aujourd'hui, elle a logiquement bien de la peine à attirer de l'argent à elle.

Lors d'un atelier, il revient à Jérôme un souvenir qu'il avait « zappé » depuis des dizaines d'années. Enfant, il a très envie d'un jouet et économise scrupuleusement chaque sou pour arriver à la somme nécessaire. Le jour arrive où il se rend avec sa mère au magasin. Arrivé à la caisse, il renverse le contenu de l'enveloppe sur le comptoir et la caissière compte son argent. Elle lui dit que le montant n'est pas suffisant pour acheter l'objet en question. Sa mère remet les sous dans l'enveloppe, la rend à son fils et achète le jouet qu'elle... ira offrir à un autre enfant ! Même si la réaction de la mère est incompréhensible, il est intéressant d'entendre les prises de conscience que Jérôme a faites durant l'atelier : « Je comprends aujourd'hui ce que j'ai vécu dans mes différents couples. J'ai toujours caché les informations sur mes comptes et mon argent à mes deux premières compagnes. Elles ne connaissaient rien de ma situation financière et à chaque fois, cela a généré des tensions. Ces deux relations de longue durée sont terminées. Je suis en train de répliquer cela dans le nouveau couple que je construis. Je comprends que d'avoir montré mes sous à la première femme de ma vie, ma mère, a eu un impact trop douloureux pour moi et que pour me protéger de revivre cela, je refuse qu'une femme puisse savoir quoi que ce soit de mes finances. »

Il est important de prendre conscience que ce souvenir marquant, même très ancien, peut affecter le quotidien. Il est nécessaire de prendre du recul entre l'événement passé et sa capacité, aujourd'hui en tant qu'adulte, à vivre le quotidien financier différemment. La prise de conscience, parfois, suffit à changer d'attitude. Si ce n'est pas le cas, un travail d'accompagnement spécifique est nécessaire pour transformer ses comportements face à l'argent.

- **Enfance**

J'entends de nombreux témoignages de personnes qui ont eu l'impression de coûter trop cher en tant qu'enfant. Parfois, c'était surtout une impression alors que pour d'autres, c'était explicitement dit. Soit il y avait un réel problème d'argent dans la famille, soit un ou les deux parents ont vécu comme s'ils en manquaient constamment (ce qui n'était pas la réalité) et chaque dépense était

mal venue. Comme ces personnes se sont retenues, enfant, d'exprimer des envies qui coûtaient de l'argent (soit pour se protéger des remontrances d'un des parents, soit pour prendre soin des peurs des parents), certaines vont continuer, adulte, à se comporter de la sorte et ne pas s'autoriser à se faire plaisir. D'autres, au contraire, vont prendre le contre-pied et ne se priver d'aucun désir même si ça ne leur apporte guère de satisfaction, comme s'ils avaient encore en travers de la gorge toutes ces frustrations accumulées. Inutile de vous dire qu'aucune de ces deux manières de faire n'est gagnante.

Réjane s'est vue comme une charge pour son père. Aujourd'hui, son mari ne cesse de lui reprocher qu'elle coûte trop cher. Une fois encore, ce que Réjane n'a pas réglé avec ses parents, elle le revit avec le conjoint. C'est souvent le cas.

Paul a régulièrement vu ses parents se quereller lors des repas à propos d'argent (de « blé » !). Il a retenu que l'argent était source de conflits. Inconsciemment, il s'est mis en tête qu'il valait mieux ne pas en avoir. Là aussi, ce n'est bien sûr pas une solution gagnante, puisque ne pas en avoir est une autre source de conflit potentiel.

Karine a souffert qu'il n'y ait pas eu (ou très peu) d'argent dans sa famille ; elle mentait à ses camarades d'école sur leur situation financière. Adulte, elle veut absolument réussir pour ne pas vivre la même chose. Ainsi, elle grimpe les échelons sans se donner le droit à l'erreur pour atteindre des postes importants et réussir matériellement. Mais à force de ne pas vouloir voir et accepter ses faiblesses (car c'est trop insupportable), elle a fini par perdre son emploi, sans rien y comprendre, tant elle s'était donnée pour son entreprise.

Il n'est pas rare que des participants témoignent que, dans leur famille, l'image de réussite extérieure était particulièrement importante. Tout était fait pour faire croire à cette réussite alors qu'à la maison, ils avaient juste à peine de quoi manger !

- **Argent de poche**

Là encore, il n'y a rien qui soit bien ou qui soit mal. Ce qui compte, c'est la manière dont chacun a vécu cet épisode de vie.

Si j'ai reçu plus d'argent de poche que mes camarades et que les autres essayent de m'influencer pour bénéficier de mon pécule, je vais voir l'argent soit comme un problème, soit comme quelque chose qui me permet d'attirer l'attention des autres. Dans le premier cas, j'aurai tendance à repousser l'argent puisque j'ai une projection négative sur l'argent, alors que dans le second, je vais l'attirer puisque

je projette que j'existe aux yeux des autres à travers l'argent.

Si je n'avais pas eu d'argent de poche et que je l'ai vécu comme une immense frustration, je vais tout faire pour en gagner un maximum afin d'éviter de revivre ce sentiment pénible. La plupart du temps, ceux qui se comportent ainsi n'ont pas ou peu de plaisir dans leur manière de gagner de l'argent, puisqu'éviter la frustration est plus important que tout.

En ce qui me concerne, enfant, j'étais déjà dans le mouvement d'accumulation de l'argent pour répondre à un besoin de sécurité intérieure. Mon frère était un grand dépensier et demandait régulièrement plus d'argent de poche. Moi, je n'en avais nullement besoin mais j'en profitais pour augmenter mon pécule encore plus rapidement. Mais une fois encore, cela ne faisait pas de moi un enfant plus serein, plus joyeux ni plus sûr de lui !

- **Qu'est-ce qui se disait dans ma famille sur l'argent ?**

Je me souviens que dans mes périodes d'insécurité les plus aiguës, je disais à mes enfants : « On n'a rien sans rien ». J'étais peu accueillant face à leurs demandes et c'était une manière de repousser leurs velléités de dépenses qui réveillaient mes peurs.

Au cours d'un atelier, Laurence me dit que son père est toujours suspicieux dès que quelqu'un a un poste à responsabilité et gagne de l'argent. Il fait des petites remarques, sans amener de faits objectifs. Comment elle et ses frères et sœurs peuvent-ils s'autoriser à réussir professionnellement, sans risquer de compromettre la relation à leur père ? Elle prend conscience du piège mis en place.

Si dans une famille, un oncle qui a réussi, matériellement parlant, est admiré par les membres de la famille, il peut être légitime pour un enfant de croire qu'il sera reconnu à condition de faire pareil. Si le même oncle, dans la situation identique, est rejeté par les siens, l'enfant va croire l'inverse : réussir matériellement peut être dangereux.

- **Événements marquants en lien avec l'argent dans ma généalogie**

Lorsqu'un ancêtre a fait fortune et que la manière dont il a gagné de l'argent n'est pas connue ou est moralement discutable, il arrive bien souvent qu'un membre de la généalogie se charge de dilapider cet argent. C'est une manière inconsciente de réparer quelque chose dans le système familial.

Robert témoigne que sa famille possède une fortune immobilière à l'étranger qui

date de plusieurs générations. Ce qui est surprenant dans son histoire, c'est que chaque génération essaye de transmettre cet héritage à la génération suivante d'une manière exagérément précipitée. En l'interrogeant, il se rend compte qu'il plane des doutes sur la manière dont l'argent ayant permis ces achats immobiliers a été gagné. Inconsciemment, cet héritage immobilier est comme une « patate chaude » dont chaque génération cherche à se débarrasser dès que possible auprès de la suivante, mais jusqu'à quand ?

Dans une branche de ma famille, tous les hommes qui se sont mis à leur compte ont fait faillite (je suis la première exception... pour l'instant !). Ce n'est pas anodin et le fait de le savoir est déjà un avantage car je peux tenter de casser cette dynamique plutôt que de faire la même chose par loyauté familiale inconsciente (voir chapitre 8 sur la loyauté familiale, p. 145).

Lors d'un atelier, Robert prend conscience que son grand-père a gagné beaucoup d'argent et qu'il a ensuite quitté le foyer familial pour mener une vie de débauche qui le conduira à une fin de vie misérable. Robert, qui ne s'est jamais autorisé à gagner beaucoup d'argent, comprend d'où ça vient et prend conscience qu'il n'est pas obligé de répliquer l'attitude de ce grand-père.

Vanessa a entendu dire que son grand-père avait eu des esclaves (sur un autre continent). Elle travaille aux ressources humaines d'une grande entreprise et s'est fait élire au comité d'entreprise. Elle a toutes les difficultés à quitter cette entreprise alors qu'elle en a très envie. Les conditions de travail se détériorent et la pression mise sur les collaborateurs devient insupportable (ils sont de plus en plus traités comme des esclaves). Osera-t-elle quitter le comité d'entreprise et abandonner ses collègues ? S'autorisera-t-elle à évoluer et à gagner plus d'argent dans le futur ou préférera-t-elle rester fidèle aux salariés qui gagnent peu ?

- **Événements marquants en lien avec l'argent dans mon histoire**

Roger a fait faillite il y a plusieurs années. Il reste traumatisé par cet événement et n'ose tenter la création d'une autre entreprise. Il reste dans son emploi de salarié qui ne lui amène que peu de satisfaction. Aussi longtemps qu'il n'aura pas un autre regard sur ce qu'il considère comme un échec et qu'il n'aura pas cicatrisé cette plaie ouverte en lui, il ne pourra rien essayer de nouveau car la peur restera le moteur de ses actions. La priorité pour lui est certainement de transformer son regard sur cette faillite et d'en retirer tous les enseignements qui le rendront plus fort.

Caroline a volé dans un magasin et s'est fait pincer. Le regard des autres l'a tellement marquée qu'elle fait tout pour ne pas passer pour une voleuse. De peur

qu'on la traite de voleuse, elle fixe des prix très (trop) bas à ses prestations. Elle prend conscience que c'est elle-même qu'elle vole ainsi (voir chapitre 4, p. 72).

- **Carrière professionnelle**

Geneviève nous raconte à l'issue d'une conférence que malgré des études supérieures et des postes intéressants, elle a systématiquement été sous-payée par rapport à ses collègues. Elle n'a jamais rien fait pour changer cela mais commence à prendre conscience qu'elle repousse l'argent, autrement dit qu'elle fait en sorte qu'il lui en arrive le moins possible !

Olivier travaille dans l'immobilier et nous dit à quel point il a l'art de se saboter au moment où il pourrait conclure une affaire : un acte manqué, une parole maladroite, un délai non respecté, etc. Il a bien conscience que c'est lui qui génère tout cela et que ce n'est pas gagnant. Comme il n'a pas été reconnu par son père, il peine à se sentir légitime où que ce soit, y compris à être un bon conseiller qui a de la valeur.

J'ai parfois l'occasion de travailler avec des bénévoles et je leur pose souvent la question suivante : « Pensez-vous que votre travail a plus de valeur car vous n'êtes pas payés ? ». La réponse d'une majorité des réponses est « oui ». (Cette réponse exprime un regard négatif sur l'argent puisque je pense qu'il pervertit la valeur d'une activité.) Je leur dis mon point de vue qui est différent : selon moi, ce qui fait la valeur du travail (au-delà de remplir une tâche qui est plus difficilement mesurable dans des activités sociales) est le cœur qu'on met dans cette activité et pas le fait d'être rémunéré ou non.

Durant mon expérience dans le milieu bancaire, j'ai vu nombre de collaborateurs courir après l'argent : augmentation de salaire, recherche de bonus élevés, de promotion motivée par les avantages annexes et non pas par le job en lui-même (ceci explique peut-être les nombreux managers pas ou peu intéressés par les êtres humains), etc. J'ai pu remarquer un point commun entre ces différentes personnes : un niveau de stress sensiblement plus élevé que la moyenne (et par conséquent une absence de joie dans ce qu'il faisait) en lien avec la peur omniprésente de ne pas atteindre ses objectifs, de ne pas être bien classé en interne, etc.

- **Partenaires de vie**

Odile nous avoue que son mari ne veut pas lui dire combien il gagne. On peut se demander comment créer une relation de confiance quand de telles choses sont cachées ? Pourquoi un tel jeu de pouvoir ? Quelle peur se cache derrière le fait

de montrer sa fiche de paie ?

Rachel nous dit qu'elle a eu trois partenaires de vie et qu'à chaque fois, ils ont dilapidé ses économies au point de se retrouver avec des dettes. Quand ça arrive trois fois, ce n'est pas un hasard. Dans son histoire familiale traîne un vieux secret concernant un ancêtre qui aurait ruiné la réputation de la famille. Au cours de l'atelier, elle fait le lien entre cette histoire et le fait de se faire elle-même ruiner (financièrement cette fois). Elle réussira par la suite à guérir cette blessure dont elle était inconsciemment porteuse.

Bien souvent dans les couples, l'un des partenaires est dans le mouvement d'accumulation quand l'autre est dans le mouvement de repousser l'argent. Cela peut bien évidemment être un sujet de conflit mais aussi une magnifique opportunité de transformer de part et d'autre les projections et les peurs sous-jacentes à ces comportements.

- **Successions et héritages**

Quand j'entends quelqu'un dire que l'argent est « source de conflit » (projection négative), je présume qu'il y a eu soit un conflit entre les parents à propos de l'argent, soit une succession qui s'est mal terminée. Quand des frères et sœurs (ou parents et enfants) ne communiquent plus qu'à travers des avocats, ça peut laisser des traces dans les générations qui suivent. C'est ainsi que certaines personnes repoussent l'argent pour qu'il n'y ait au moins rien à partager à leur décès.

Adeline est expert-comptable et en a vu des problèmes de succession, en plus de ceux dans sa famille ! Elle est très claire : « À mon décès, il n'y aura pas d'argent à partager. Ainsi j'éviterai les disputes entre mes enfants ». Je lui rétorque : « Détrompez-vous, s'ils ont des histoires entre eux à régler (voir chapitre 6, p. 108), ils n'auront pas besoin d'argent pour cela. Meubles, tableaux et autres objets à partager seront amplement suffisants pour déclencher un conflit ! » Je me souviens de son regard ébahi et de me dire : « Vous avez raison, je n'y avais jamais pensé ».

Agnès vient à un atelier car elle n'arrive pas à économiser de l'argent. Elle est toujours à la limite. Après quelques questions, elle fait mention d'un héritage familial dont elle a bénéficié. Nous essayons d'en savoir plus sur le montant de cet héritage, mais elle a tout délégué à sa mère et ne veut rien en savoir. Finalement, elle nous avoue que le montant en question est sans doute supérieur à un million d'euros, peut-être même proche de deux millions ! Drôle de situation pour une femme qui arrive difficilement à joindre les deux bouts et qui

a une fortune conséquente dont elle ne veut pas entendre parler. Elle nous dit qu'elle a été élevée par ses grands-parents et qu'elle a de très mauvais souvenirs de son enfance. Pour elle, l'argent dont elle a hérité représente son enfance et comme elle la rejette en bloc, avec toutes les souffrances associées, elle ne veut pas entendre parler de cet argent. Il ne dépend que d'elle de dissocier l'un de l'autre ou de se faire accompagner pour guérir de ses vieilles blessures et faire un bon usage de cet argent.

J'espère que tous ces témoignages vous auront éclairés sur la relation que vous pouvez avoir avec l'argent, en lien avec votre vécu familial. Car en effet, il se niche dans certaines histoires familiales des événements qui entraînent certains comportements inconscients vis-à-vis de l'argent et de l'usage que nous pouvons en faire.

» AVEZ-VOUS ÉTÉ UN ENFANT DÉSIRÉ ?

Cette question peut paraître incongrue ou pour le moins surprenante dans un livre qui parle de la relation à l'argent.

Si je choisis de nommer cela, c'est que lorsque j'en parle durant une conférence ou dans un atelier, cela a un gros impact sur un certain nombre de participants qui se retrouvent dans les comportements associés ci-dessous.

- **L'enfant non désiré**

J'aimerais commencer par cette précision importante : être un enfant non désiré ne signifie pas être un enfant pas aimé.

La première fois que j'ai entendu Peter Koenig exposer les conséquences d'être un enfant non désiré sur sa relation à l'argent, j'ai été très surpris. Bien que cela corresponde à des années d'observation de sa part, j'avais besoin d'en faire ma propre expérience pour en parler.

Les innombrables exemples qui se sont accumulés depuis m'ont convaincu du bien-fondé de cette hypothèse. Selon lui, toujours, si la venue d'un enfant non désiré réveille des peurs en lien avec l'argent, l'enfant va être porteur de cela.

Par enfant non désiré, il faut entendre : l'un ou les deux parents ne voulaient pas concevoir d'enfant à ce moment précis (même s'ils désiraient ardemment en avoir un ou plusieurs plus tard), l'un ou les deux parents auraient désiré un enfant de l'autre sexe (ce qui est mon cas puisque le gynécologue avait annoncé une fille à mes parents qui s'en réjouissaient !).

Mais comment le savoir ?

J'ai entendu plusieurs témoignages de personnes qui se sont entendus dire d'une manière directe qu'elles n'avaient pas été désirées. Parfois cela vient au détour d'une conversation. Mais si la naissance intervient moins de 12 à 15 mois après un aîné, il y a de fortes chances qu'il en soit ainsi. Et même si vous ne le savez pas, parfois vous le sentez. Certains parents ne voudront jamais l'avouer.

Ainsi l'enfant non désiré, vu sous cet angle, va « engrammer » que puisqu'il n'était pas désiré au moment de la conception, il ne mérite pas la vie.

Voici comment cela peut se manifester dans la vie :

- ✓ Dans le rapport à l'argent, puisque c'est de cela qu'il s'agit dans ce livre, on va retrouver les enfants non désirés principalement dans le second mouvement. Ceci est en lien avec la croyance inconsciente que je ne mérite pas la vie, donc que je ne mérite pas l'argent. Il y a néanmoins des exceptions et j'en fais partie ! Comme je l'ai décrit au chapitre 2, j'avais projeté la sécurité sur l'argent (puisque j'étais très « insécure ») et j'avais tendance à en accumuler. Mais, comme je portais aussi cette croyance que je ne méritais pas la vie et que j'avais peu de valeur, je ne demandais jamais aucune augmentation de salaire et pensais : « Ils me donneront ce que je mérite ». La conséquence était, bien sûr, que j'étais plutôt moins bien payé que mes collègues. La difficulté à recevoir était bien présente chez moi aussi.
- ✓ Vouloir prouver coûte que coûte à ses parents (ou au parent impliqué) que c'est une bonne chose que je sois venu au monde. Soit je vais en faire beaucoup (trop !) pour eux, soit je vais me réaliser dans la vie (ou les deux) en espérant entendre une fois quelque chose du style : « Quelle chance que tu sois venu au monde » ou « Quel bonheur que tu sois là » ou plus simplement « Je t'aime », etc. Je n'ai pas encore rencontré quelqu'un qui en agissant ainsi a obtenu ce qu'il attendait... Le piège, c'est une motivation extrinsèque : plus j'attends de l'autre quelque chose (reconnaissance), plus je crée de la résistance (inconsciente) et donc des déceptions de ne pas recevoir ce que j'attends malgré tous mes efforts. Le risque est que si je me décourage à ne pas recevoir, je tombe dans un « à quoi bon » et que je baisse les bras et ne sois plus actif dans rien.
- ✓ avoir un côté perfectionniste (un « sois parfait » pour reprendre un driver de l'analyse transactionnelle). Je ne supporte pas de faire des erreurs, je suis jugeant avec moi-même, j'ai tendance à davantage voir ce qui

manque que les points positifs ;

- ✓ avoir beaucoup de facilité à donner et beaucoup plus de peine à recevoir (y compris l'argent).

Ces comportements ne vont pas être nécessairement présents durant toute sa vie. Dès le moment où vous êtes en paix avec votre histoire, vous pouvez passer à autre chose.

Le fait de ne pas avoir été désiré nous demande de nous construire par nous-mêmes sans attendre les compliments ou les mots d'amour des parents. Le piège est de rechercher à l'extérieur ce que je n'arrive pas à me donner moi-même, car je vais, ainsi, créer un lien de dépendance avec les autres et leur donner le pouvoir sur ma vie : ce sont eux qui vont décider si je suis quelqu'un de bien, de valeureux. Pour reprendre l'image utilisée par Claude et Évelyne dans leurs ateliers « Être soi-m'aime »¹, il est indispensable de reprendre sa propre télécommande en main plutôt que de la laisser aux autres qui décideront pour nous ce qui est bien ou pas. Ils ne sont pas plus aptes que moi à donner de la valeur aux personnes. Il y a tout un travail à faire pour muscler mon estime de soi, en apprenant à repérer tout ce que je fais de positif et à être vigilant à ne pas accorder d'importance à mes pensées négatives : je ne suis pas mes pensées.

Le prêtre jésuite Anthoy de Mello (aujourd'hui décédé) disait : « La souffrance est la différence entre ce qui est et ce qui j'aimerais qui soit ». Au moment où je m'accueille pleinement tel que je suis, il n'y a plus de place pour la souffrance. Ce qui ne signifie pas que je ne désire plus évoluer mais pas à partir d'un sentiment de manque (comme « je ne suis pas assez... »)

Le même homme disait aussi : « Un diamant n'est qu'une pierre jusqu'à ce que l'esprit humain lui accorde une valeur. » Comment pouvez-vous vous accorder de la valeur ? Cette valeur qui s'exprimera, entre autres, dans votre relation à l'argent et dans votre capacité à demander et à recevoir avec joie.

- **L'enfant trop désiré**

À l'inverse, un enfant trop couvé par des parents excessivement craintifs peut entraîner un rapport à l'argent également biaisé avec des comportements particuliers comme :

- ✓ des difficultés à prendre des risques et une recherche de sécurité en priorité. Ce n'est pas chez ces personnes que l'on va trouver des entrepreneurs dans l'âme (au mieux ils vont reprendre l'entreprise familiale) ;

- ✔ une tendance à être dans le premier mouvement de l'accumulation, à faire des réserves (projection de la sécurité ou du confort sur l'argent).

1 Pour en savoir plus : www.confianceensoi.be



L'ARGENT EN FAMILLE



« On appelle famille un groupe d'individus unis par le sang et brouillés par des questions d'argent. »

EDOUARD REY

En introduction à ce chapitre, je tiens à préciser que je ne suis ni thérapeute de couple, ni spécialiste de l'éducation. Il n'en reste pas moins que j'étais en couple avant même d'avoir exercé mon premier métier et que j'ai trois enfants. J'ai aussi eu l'occasion d'observer le fonctionnement de nombreuses familles tant dans mon métier de banquier qu'à travers l'animation de nombreux ateliers sur le thème de la relation à l'argent. C'est donc mon point de vue, fruit de mes expériences associé à différentes lectures que je vous livre ci-après.

» L'ARGENT DANS LE COUPLE

L'argent est un sujet sensible dans le couple, car il peut s'y jouer différents jeux de pouvoir et de domination.

Voici un témoignage entendu lors d'une conférence : « Quand mon épouse me demande de l'argent pour les courses, j'ai besoin qu'elle me dise précisément ce qu'elle compte acheter et ce que chaque marchandise va coûter. Si je lui donnais directement un billet de 50 euros, j'aurais l'impression de me faire avoir. »

Je doute fort que Monsieur rende des comptes à Madame avec la même transparence et que ce couple puisse vivre heureux avec un tel niveau d'exigence et surtout de méfiance de la part du mari.

« Si l'argent n'est pas traité équitablement dans le ménage, alors la satisfaction et le bonheur du couple seront faibles », note Sonya Britt qui a interrogé 4 500 couples dans le cadre d'une étude sur le budget du foyer, pour la Kansas State University. Pour elle, il faut aussi agir sur le stress : « Les gens stressés ne voient qu'à court terme. Ils n'ont pas de projet pour l'avenir. Si vous réduisez le stress, vous pouvez planifier ». Et donc éviter des disputes...

Voici quelques points particulièrement intéressants qui ressortent de cette étude :

- ✓ Les disputes portant sur les finances du foyer sont un signe avant-coureur de rupture. Leur fréquence permet de déterminer quand interviendra la séparation.
- ✓ Parmi toutes les causes de dispute (éducation des enfants, sexe, belle-famille, etc.), les finances sont celles qui touchent le plus profondément les individus.

- ✓ Il n'y a pas de différences entre couples riches et pauvres.
- ✓ Il semblerait que si les disputes à propos de l'argent sont présentes dès le début, elles ne font que s'intensifier.
- ✓ Il faudrait plus de temps pour se remettre de différends financiers car les conflits sont plus intenses et les couples utilisent un langage plus sévère.

Si c'était encore nécessaire, cette étude montre bien l'extrême sensibilité de ce thème et l'intensité des peurs associées (peur de finir sous un pont, peur de mourir, peur de ne pas assumer l'éducation et les études des enfants, peur de devoir retourner chez ses parents, peur de devoir demander du soutien, peur du regard des autres, etc.). Ces peurs, même si bien souvent elles n'ont aucun lien avec la réalité du moment et sont irrationnelles, sont bien présentes et ont un impact dans le quotidien.

Je me souviens d'un couple qui vivait en concubinage depuis de nombreuses années et qui traversait une période particulière. Lui vivait une situation professionnelle très difficile, qui avait un gros impact sur ses revenus. Elle accepta de racheter l'appartement dans lequel ils vivaient et elle s'endetta pour cela. Elle paya les charges bancaires et tous les frais de l'appartement. Lui ne paya rien. Sur conseil de son thérapeute, elle lui demanda un loyer. Le montant était peu élevé, mais c'était symboliquement important : elle lui donnait l'occasion de contribuer aux frais du ménage et cessait de le voir comme un « petit » qui n'arrivait pas à se débrouiller seul. Il accepta et la remercia pour cela. Dans les semaines qui suivirent, il retrouva de l'énergie, comme ayant repris sa dignité d'homme contribuant aussi au bien-être du couple.

Il est important de s'assurer en dialoguant que chaque partenaire trouve équitable la manière de se répartir les tâches et les coûts du ménage. Si ce n'est pas le cas, cherchez une autre manière de faire, renseignez-vous pour savoir comment font les autres, allez chercher du soutien si nécessaire. Vous éviterez ainsi d'être assis sur une bombe à retardement.

Il n'est pas rare que dans un couple, un membre soit plutôt insouciant, désirant profiter pleinement de la vie et refusant toute idée de frustration (aspects que l'on retrouve plutôt chez l'enfant), alors que l'autre est préoccupé à assurer les vieux jours du couple, organise cela de manière très sérieuse et calcule beaucoup, en oubliant parfois de s'amuser. Ce sont deux mondes qui se rencontrent et aussi longtemps qu'ils n'arrivent pas à s'écouter, à dialoguer, à comprendre les besoins de l'un et de l'autre et à faire un pas dans la direction de l'autre, les conflits (ouverts ou larvés) sont inévitables.

De même, j'entends régulièrement des témoignages exprimant l'importance de gagner plus que le conjoint, ou la difficulté d'un membre du couple au moment où les revenus de l'autre (souvent l'épouse) dépassent les siens.

Le système économique actuel est tellement basé sur les notions de compétition et de concurrence, que parfois cela se joue aussi dans le couple, ça me paraît une mauvaise base pour en optimiser la pérennité. Là encore, seul un dialogue authentique permettra de mettre à plat les enjeux de chacun et peut-être de passer à quelque chose de plus constructif.

L'argent dans mon couple

Prenez le temps de répondre sincèrement aux questions suivantes.

Vous arrive-t-il de discuter du budget et de la manière de dépenser en couple ? Si oui, comment cela se passe ?

Partagez-vous les informations sur vos revenus et votre capital avec votre conjoint ? Si la réponse est non, qu'est-ce qui vous en empêche ?

Avez-vous accès (procuration) à l'ensemble des comptes des membres du couple ?

Si non, est-ce que cela vous convient ? Pourquoi ?

Si vous gagnez plus que votre partenaire, est-ce important pour vous ? Qu'est-ce qui se joue pour vous (le risque, la peur...) ?

À quoi ressemblerait la solution idéale pour vous ? Quel premier pas pouvez-vous mettre en place pour aller dans cette direction ?

La solution idéale est celle que chaque couple va trouver et avec laquelle chacun sera pleinement à l'aise et serein. Cette manière de faire peut changer dans le temps en fonction de l'évolution des membres du couple. Pour certains, l'idéal est d'avoir des comptes séparés, pour d'autres de mettre tout en commun ou encore un mélange de l'un et l'autre, etc.

Je me souviens d'un couple au cours d'un atelier qui témoignait ainsi : « Dans notre couple, nous avons depuis toujours accès à tous les comptes quel qu'en soit le titulaire. Aujourd'hui, je m'occupe des finances et je transmets toutes les informations souhaitées par mon épouse. Nous discutons peu d'argent, car ce n'est pas un thème porteur de tension et nous avons une grande confiance dans notre capacité à rebondir. Étant donné mon statut de libéral, nous avons eu à nous mettre d'accord pour contracter une assurance pertes de gain en cas de coup dur. Pour toutes les dépenses importantes, nous en discutons et pour le reste, chacun décide en toute liberté. Enfin, nous ne nous donnons pas d'argent de poche, sachant en toute confiance que chacun saura se faire plaisir sans dilapider l'argent du ménage. Sans doute que si notre situation financière était plus tendue, nous partagerions plus pour nous ajuster au quotidien. »

Si je démarrais une relation de couple aujourd'hui, je prendrais le temps nécessaire pour nous mettre d'accord sur une organisation financière satisfaisante pour les deux. Ce n'est pas courant car bien souvent, parler d'argent au début d'une relation, c'est pour beaucoup comme salir l'amour présent. Une manière de dire : « On s'aime tellement, l'argent ne sera pas un problème ».

J'ai eu l'occasion de voir beaucoup de situations différentes durant ma longue expérience de conseiller en placements financiers. En voici quelques exemples :

✓ J'ai vu de nombreuses veuves complètement perdues au décès de leur

mari, soit parce qu'il avait tout verrouillé, gardant les finances du couple comme un jardin secret, soit parce qu'elles n'avaient jamais rien voulu savoir, trop contentes de se décharger de cet aspect rébarbatif du quotidien.

- ✓ J'ai vu des épouses venir sous la contrainte aux rendez-vous, car leur mari voulait partager les problématiques financières, alors qu'elles n'en avaient aucune envie ou se sentaient très incompétentes dans ce domaine et ne désiraient pas changer.
- ✓ J'ai vu des couples prendre rendez-vous séparément et gérer chacun à sa manière ses avoirs financiers.
- ✓ J'ai vu des couples de passage en Suisse s'enfermer dans leur chambre d'hôtel et examiner chaque document bancaire, annotant chacun ses commentaires sur son propre cahier. Suite à quoi, je passais à l'interrogatoire. Rien ne leur échappait, pas même ce que j'avais pu dire lors de précédents entretiens. Tout était consigné dans leurs cahiers.
- ✓ J'ai vu des couples se disputer devant moi, car ils ne voulaient pas prendre le même niveau de risque. Certains se liguèrent contre moi pour me reprocher un conseil peu satisfaisant, évitant ainsi de discuter entre eux de leur part respective de responsabilité.
- ✓ J'ai pu observer que celui qui décidait n'était pas forcément celui qui parlait le plus.
- ✓ J'ai vu aussi que certains jouaient un rôle devant le banquier pour impressionner son (sa) partenaire.

» LES ENFANTS ET L'ARGENT

Vous l'aurez sans doute aussi remarqué, très jeunes, certains enfants économisent déjà alors que d'autres donnent l'impression que l'argent leur brûle les doigts et le dépense immédiatement.

Faut-il donner de l'argent de poche ? Je le recommande car il est important que tout enfant fasse ses expériences avec de l'argent, avant de se retrouver avec un premier salaire. En fonction de l'âge de l'enfant, commencez par un petit montant à la semaine, avant de passer à un rythme bimensuel ou mensuel. Ce qui me paraît plus important encore, c'est de garder un minimum de contrôle sur la façon de dépenser cet argent. Beaucoup de parents aimeraient soit qu'ils

économisent (ça les rassurerait) soit qu'ils dépensent « intelligemment », croyant savoir avec leur expérience d'adulte ce que ça signifie pour un enfant.

L'argent de poche permet aussi à certains enfants d'apprendre la frustration. S'il dépense tout avant la prochaine « livraison », il aura à vivre le fait de ne plus en avoir et apprendra à assumer la responsabilité de ses choix. Le danger est que le parent vole à son secours pour lui octroyer une petite rallonge (ou lui faire une avance) parce qu'il ne supporte pas de voir son enfant malheureux et frustré. Bien sûr, selon les situations, vous pouvez faire des exceptions si votre enfant se fait voler son argent, mais il est important qu'il en retire une expérience apprenante sans être culpabilisé.

J'ai pu entendre à plusieurs reprises des parents dire que leur enfant coûte cher avec son téléphone portable par exemple. Je suis choqué d'entendre de telle chose car cela signifie que l'enfant décide et que le parent assume. Là, les rôles sont inversés et ça ne peut être que source de problèmes encore plus importants tôt ou tard. Car c'est à vous, parents, de fixer un cadre dans lequel votre enfant pourra expérimenter la vie avec suffisamment de sécurité. Parfois, certains aspects du cadre peuvent être discutés, négociés, ajustés après un temps d'essai, mais n'acceptez rien si au plus profond de vous-mêmes, vous sentez que c'est faux. Essayez de sentir et exprimer vos besoins et d'entendre ceux de vos enfants.

Évitez aussi de donner de l'argent pour des menus services que votre enfant rend à la maison. Chacun peut contribuer au bien-être collectif dans la maison sans être rémunéré. Pour des tâches plus conséquentes, voire exceptionnelles, à chacun de sentir ce qui est juste.

De même, je n'apprécie guère l'idée de donner de l'argent en fonction des résultats scolaires, sportifs ou autre. Un enfant plus doué serait avantagé alors qu'il travaillerait peut-être moins qu'un autre. Il y a d'autres manières de célébrer l'investissement de tout enfant dans sa scolarité (entre autres), comme passer un moment particulier et privilégié en sa compagnie (cela aura une autre valeur, non chiffrable).

En tant que parent, soyez vigilant de ne pas acheter inconsciemment autre chose que ce que vous achetez en réalité ! Suis-je clair ? Je m'explique : combien de fois, certains parents font un gros cadeau pour compenser leurs absences ou leur mauvaise humeur en rentrant le soir, ou parce qu'ils regrettent leur comportement à l'une ou l'autre occasion. Préférez exprimer vos regrets, votre envie d'être plus présent, etc. et mettez en place ce qui peut l'être pour améliorer

la situation. Je n'ai jamais vu qu'un gros cadeau compense durablement un manque de présence ou un manque d'amour.

J'aime bien répéter les mots de Bert Hellinger¹ à propos du rôle des parents : « donnez la vie et amenez vos enfants à l'autonomie ».

Le second point est plus délicat car parfois les parents ne veulent pas laisser leurs enfants prendre leur autonomie (ou bien ce sont les enfants qui n'ont pas envie de grandir par peur de sortir du cocon familial).

Je me souviens du témoignage d'un participant à un atelier qui disait : « Lorsque notre fille, dans sa dix-neuvième année et toujours étudiante, a désiré partir de la maison pour vivre avec son compagnon qui avait déjà une activité professionnelle, nous l'avons encouragée à le faire si elle sentait que c'était juste pour elle. Nous avons fait le calcul de ce qu'elle nous coûtait, financièrement parlant, à la maison et lui avons versé ce même montant mensuellement. Elle a exercé en plus des petits travaux pour avoir davantage. » Il est vrai que dans la même situation, j'ai vu plusieurs parents dirent : « Puisque tu veux partir alors que nous t'hébergeons à la maison, tu te débrouilles tout seul ! » C'est un choix et pourquoi pas. Mais mon inconfort devant cette manière de faire est dû à cette intuition : est-ce que les parents, inconsciemment, ne disent pas plutôt ceci : « Puisque tu veux partir alors que nous avons envie que tu restes à la maison, nous allons te le faire payer en te rendant la vie plus dur. Débrouille-toi tout seul et tu verras la chance que tu as d'être à la maison. »

Aujourd'hui, bien des parents peinent à laisser leurs enfants prendre leur envol, ils les retiennent. C'est leurs peurs qui s'expriment ainsi et pourtant ils oublient qu'ils vont rester parents mais d'une manière différente.

» LE DIVORCE ET L'ARGENT

Lors d'un divorce, la plupart du temps, le contexte émotionnel est chargé, lourd parfois. Aussi longtemps que les deux partenaires n'ont pas trouvé une paix intérieure à l'idée de divorcer, c'est pratiquement impossible de négocier de manière constructive les aspects matériels et organisationnels. Ce qui fera toute la différence dans un divorce réussi est la qualité de la relation entre les deux partenaires. Elle est à entretenir tout au long de la procédure et après s'il y a des enfants en commun.

Ce qui va être négocié et contractualisé lors d'un divorce est particulièrement important car cela aura bien souvent des répercussions sur une longue durée.

Raison de plus de s'assurer de part et d'autre que le contrat est équilibré. Ceci est encore plus important quand des enfants sont parties prenantes du contrat afin qu'ils n'aient pas à subir la colère ou la rancœur de l'un ou l'autre des parents. En présence d'enfants à charge des parents, la meilleure raison de négocier un bon accord est que chacun va garder sa casquette de parent (il ne se libère que de sa casquette d'époux/épouse) et qu'à ce titre, il y aura encore des décisions à prendre pour le bien des enfants. Elles ne peuvent être prises dans la sérénité tant qu'il y a des situations inachevées entre eux (non-dits, rancœurs, manque de reconnaissance, etc.). C'est donc aussi un acte d'amour vis-à-vis de ses enfants que de tout faire pour que les parents restent en bons termes. Imaginez qu'un jour, un de vos enfants se marie et qu'il ait à choisir qui de l'un ou de l'autre sera présent au mariage car vous êtes incapables de vous revoir. N'est-ce pas profondément injuste pour l'enfant en question ?

Quand l'un des partenaires (ou les deux) a envie de régler ses comptes avec l'autre, j'observe deux risques particuliers :

- ✓ les enfants seront pris en otages, tout sera fait pour limiter les droits de visite ou la garde partagée et dire tout le mal que l'on pense de l'autre parent aux enfants ;
- ✓ l'argent et le « matériel » seront utilisés pour régler les différends affectifs et envenimer ainsi la situation (ce qui aura probablement des répercussions à long terme).

Dans ces situations conflictuelles de divorce tendu, l'impact de notre relation à l'argent peut être fort :

- ✓ Si un des deux partenaires se sent coupable car il est celui qui a pris l'initiative de la séparation, « pire » il est celui qui va rejoindre un autre pour former un nouveau couple, il aura tendance à vouloir « racheter sa faute » en étant particulièrement généreux dans les négociations. Parfois, il pensera que l'amour qu'il a retrouvé ailleurs est tellement plus important que ces affaires « bassement » matérielles, qu'il va se montrer négligent. Le risque est que le coût financier sera peut-être très élevé (comme une lourde pension à payer chaque mois).
- ✓ Le partenaire qui a tendance à être en mode écureuil et qui retient l'argent pourrait tout faire pour en payer le moins possible. Ses peurs sont tellement présentes qu'il va (inconsciemment) leur donner la priorité au détriment de l'intention de trouver un accord gagnant-gagnant.
- ✓ Le partenaire qui a tendance à repousser l'argent (tendance saboteur) va

là encore se manifester avec un certain détachement, pour ne pas dire de la négligence et ne recevra pas la juste part du gâteau. Là aussi, le prix à payer pourra être cher.

- ✓ Lorsque la procédure de divorce dure et qu'un des partenaires n'en peut plus de ces tractations, il pourra avoir tendance à « acheter la paix ». Il fera de nombreuses concessions pour en finir. Autant le dire tout de suite, c'est un leurre que de croire cela. D'une part, cette paix risque bien de n'être que très provisoire car viendra le moment où il vivra au quotidien ce contrat mal ficelé comme une injustice, et il s'en voudra (ou en voudra à l'autre). Là encore, s'il y a des enfants à charge, cela pourra avoir un impact négatif sur la bonne entente des parents à long terme. D'autre part, si celui qui est favorisé en veut à l'autre, il n'enterrera pas la hache de guerre pour autant !

Je me souviens d'une jeune femme qui exprimait les misères que lui faisait celui qui allait bientôt être son ex-mari. Il en voulait toujours plus alors qu'elle avait déjà fait beaucoup (trop ?) de concessions. Elle avait tendance à en accepter encore plus pour en finir avec cette relation. Ils avaient une petite fille en commun et se partageaient la garde. Elle était bien consciente que son mari lui en voulait et lui avait même dit une fois qu'il faisait cela pour « l'emmerder ». Je me souviens lui avoir dit qu'elle ne se respectait pas en acceptant n'importe quoi. En se réappropriant ses parts d'ombre, elle avait fini par trouver en elle plus de fermeté. Elle m'avoua plus tard qu'à chaque fois qu'elle s'était montrée ferme, voire intransigeante sur l'un ou l'autre point, il n'y avait eu aucun problème entre eux. Elle avait eu la preuve que si elle ne mettait pas de limites claires, l'autre allait les repousser jusqu'à ce qu'elle cède.

Lorsque l'un des partenaires a pitié de l'autre, il peut être amené à tout prendre en charge. Là aussi, cette attitude est plutôt le fait de ceux qui sont dans le mouvement de repousser l'argent. En agissant ainsi, ils se mettent en position haute et voient l'autre comme « petit ».

C'est le cas de cette femme dont le mari était artiste et qui ne voulait pas lui demander de pension pour participer à l'éducation de leur fils. Heureusement, son avocat (un homme) lui dit cette phrase qui la bouleversa : « Est-ce que vous ne voulez pas lui laisser un peu de dignité à cet homme ? ». Elle a alors pris conscience qu'en refusant de lui demander une pension, elle donnait le signe à son mari qu'elle ne pouvait pas compter sur lui et qu'il n'était pas capable d'assumer sa part.

Rappelez-vous que l'argent (comme les enfants malheureusement) peut être pris en otage pour régler des comptes affectifs. Tant que ces derniers n'auront pas été nommés, que chacun n'aura pas retrouvé la paix intérieure, même le meilleur partage possible pour celui qui en veut encore à l'autre sera insuffisant. Il ne lâchera rien pour faire payer le prix à l'autre.

Pour engager une séparation qui débouche sur un accord financier et matériel équitable, dans lequel votre rapport à l'argent ne sera pas invalidant, je vous recommande de suivre les conseils suivants :

- ✓ N'hésitez pas à prendre un médiateur pour vous aider à exprimer à votre partenaire tous les non-dits, tout ce que vous avez sur le cœur, afin d'éliminer les « arriérés », les « scories émotionnelles » qui perturberont les négociations, voir la relation parentale.
- ✓ Si votre partenaire ne veut rien entendre de cette idée, faites-vous suivre par un thérapeute pour trouver la paix intérieure : c'est un acte d'amour envers vous-même. Alors que rester dans la rancœur, la victimisation va se retourner inévitablement contre vous.
- ✓ Ne négociez pas un contrat final tant qu'il y a de la colère entre vous. Prenez juste des décisions temporaires pour vous donner le temps de créer plus de sérénité et de recréer une connexion de meilleure qualité avec votre (ex) partenaire.
- ✓ Soyez vigilant à ne pas choisir un avocat qui pousse à la guerre contre l'autre. Il y a une différence entre se montrer ferme sur ce qui est juste et entrer dans une intention de « détruire » la partie adverse (y compris l'autre avocat). Au moment où chacun est prêt à trouver une solution constructive, le même avocat pour les deux fera l'affaire.
- ✓ Si vous avez des doutes sur ce qui se discute, renseignez-vous pour être sûr que vous ne le regretterez pas plus tard.

» PRÊT ET DONATION DANS LA FAMILLE

Voici ce que j'observe couramment dans la relation entre parents et enfants alors que ces derniers sont adultes. L'argent peut être donné ou prêté, et le message derrière cette donation ou ce soutien est parfois plus subtil.

Le père d'un ami a donné un immeuble à chacun de ses enfants. L'un d'eux s'est rapidement rendu compte que si la donation était certes bien réelle au niveau

légal, son père en attendait quelque chose en retour : que chacun gère l'objet immobilier exactement comme lui l'a toujours fait. En effet il n'hésitait pas à faire savoir régulièrement à ses enfants qu'il désapprouvait leur façon de faire.

Combien de fois ai-je vu des donations que je qualifierais de conditionnelles : « Je te donne de l'argent (ou autre chose) et j'ai une attente (non exprimée) concernant la manière dont tu vas l'utiliser ». Or une donation n'est réelle qu'au moment où j'accepte que l'autre en fasse ce qu'il veut, qu'au moment où je lâche prise sur toute attente.

Ainsi avant de demander de l'aide financière à vos parents ou à un proche, réfléchissez si c'est bien la bonne personne ? Si ça ne va pas compliquer la relation ? Est-ce que quelqu'un d'externe, sans lien affectif, ne serait pas une meilleure solution ?

Les conditions de prêt seront sans doute meilleures avec un proche mais n'y aura-t-il pas un autre prix à payer ? Être redevable de plus que de l'argent ? Entendre pendant des années : « Sans moi, tu ne t'en serais pas sorti », etc.

Si vous choisissez de le faire avec un proche, mettez-vous d'accord sur une date pour faire le point de la situation ou sur un plan de remboursement et décidez qu'en dehors de ces moments, vous ne parlerez pas du prêt. Autrement, chaque fois que vous verrez le prêteur, vous vous sentirez obligé de dire quelque chose de votre situation financière et vous n'aurez plus envie de le voir à cause de ce malaise.

Durant ma carrière de conseiller en placements financiers, j'ai observé à quel point certains parents essayaient de compenser par de l'argent l'amour, la présence ou l'attention qu'ils n'avaient, selon eux, pas suffisamment donnés. Pour ces personnes s'étant fortement investies professionnellement, l'argent donné (fruit des absences) était vu comme la compensation qui adoucissait la douleur du manque. Alors qu'une donation ou un héritage ne devrait être qu'une cerise sur le gâteau, eux estimaient être porteurs du gâteau, espérant ainsi remettre les compteurs à zéro. Alors qu'il n'existe aucun compteur, c'est le film que chacun se fait qui laisse croire à la nécessité de compensation. Personne n'est empêché, à tout âge, d'exprimer son amour à ses enfants. Il n'est jamais trop tard et c'est bon pour chacun.

Je me souviens de ce riche directeur d'entreprise qui avait travaillé longtemps à l'étranger et qui avait gagné beaucoup d'argent. Je connaissais ses trois enfants, adultes et bien établis dans la vie, et les entendais dire qu'ils n'avaient manqué de rien matériellement parlant, mais beaucoup au niveau affectif. Élevés par une

nounou car leur maman préférait les tournois de golf et les cocktails, ils avaient une estime d'eux-mêmes peu élevée. L'un d'eux me dit : « Je préférerais avoir beaucoup moins sur mon compte en banque, avoir eu des parents plus présents et avoir reçu plus de marques d'amour ». Le père, un patriarche dont je devinais les bonnes intentions, continuait de tout gérer, de tout décider pour eux (qui étaient dans la quarantaine !). Il pestait chaque fois que l'un ou l'autre désirait faire différemment ou avait des velléités de s'occuper lui-même de sa fortune. En les gardant « petits », il pensait être indispensable. Le lien de dépendance pouvait ainsi difficilement être coupé. Mais le père n'obtenait pas la reconnaissance qu'il désirait et les enfants ne pouvaient pas s'épanouir dans ces conditions.

» AU MOMENT DE LA SUCCESSION

Mon expérience de banquier me fait dire que la succession est un moment qui révèle (ou pas) la réelle qualité des relations au sein d'une famille. S'il y a déjà de gros conflits ouverts dans une famille, avant même un décès, cela sera de toute manière compliqué. Mais en général, au décès du premier parent (pour autant qu'ils soient toujours ensemble), cela se passe plutôt bien car personne ne veut faire d'histoire devant le parent restant. Mais au moment du décès du second parent, c'est l'épreuve de vérité. Rapidement, il est possible de voir si l'intention de chacun est constructive (trouver une bonne solution pour tous) ou si l'un ou l'autre veut tirer la couverture à soi. La succession est pour certains et, de manière inconsciente, l'occasion de régler ses comptes affectifs en utilisant l'argent et les biens matériels.

Voici quelques exemples de règlements de compte affectifs :

- ✓ « Elle était la chouchoute de papa, je n'ai eu que les miettes. »
- ✓ « Ils suivaient toutes les compétitions sportives de X, ils ne s'intéressaient pas à ce que je faisais. »
- ✓ « Ils ont gardé les enfants de mon frère et pas les miens, soi-disant qu'ils étaient trop vieux pour cela. »
- ✓ « Ils lui ont prêté de l'argent pour l'achat de la maison et quand j'ai demandé du soutien pour payer mes impôts, ils ont refusé. »
- ✓ « Chaque fois que je les voyais, maman me rappelait comme ma sœur éduquait bien ses enfants. Je vois bien qu'elle aimait moins les miens. »
- ✓ « Ils ont payé des années d'étude à mon grand frère alors que j'ai

travaillé très vite et leur ai coûté bien moins cher. Je n'ai jamais eu de reconnaissance pour cela. Au contraire, ils dénigrent ce que je fais. »

✓ « Ils ont mis toute leur attention sur mon petit frère malade et je n'avais pas le droit de me plaindre. »

✓ Etc.

Toutes ces histoires qui sont restées en travers de la gorge, sur l'estomac ou ailleurs vont probablement ressortir à ce moment-là, rarement explicitement mais à travers les comportements. Pour certains cela signifie : « Je ne vais rien laisser passer », « Je vais vous montrer que j'existe », etc. Autant vous dire que dans ces conditions, un partage de succession peut durer des années et finir par des recours, appels à des avocats, etc. De nombreux notaires pourront en témoigner.

Quand un parent s'est remarié et qu'il y a des enfants d'un autre ou de plusieurs lits, la complexité augmente. D'une part le vécu avec le défunt sera très différent pour chacun, et d'autre part la relation entre les personnes concernées sera peut-être inexistante.

Au moment d'un décès, il y a un deuil à faire de l'être humain (qui va faire vivre différentes émotions selon les étapes du deuil) et il y a un partage de succession (qui fait appel à des dispositions légales). Comme la plupart du temps, les deux se passent en même temps et que les personnes impliquées ne font pas leur deuil du défunt au même rythme, cela peut entraîner des frictions supplémentaires entre celui qui est encore dans une grande tristesse et l'autre qui analyse « froidement » le partage et chiffre tout.

Pour pouvoir boucler la boucle du deuil et passer à autre chose, il est important que le deuil de l'être humain et la succession soient terminés et que l'on se sente à l'aise avec ce qui a été convenu.

Ce n'était pas le cas de cette femme multimillionnaire qui continuait à chercher, inlassablement depuis de nombreuses années, si son frère avait pu s'approprier quelque chose qui lui revenait de droit. Depuis la succession en effet, elle ne parlait avec son seul frère que par avocat interposé. Elle avait choisi de se pourrir la vie à faire justice plutôt qu'à profiter de la vie et de son confort matériel. Elle y laissait sa santé et sa joie de vivre. Je me souviens qu'elle décortiquait chaque document bancaire à la recherche d'une erreur potentielle, y passant des heures (ce que je trouvais bien inutile). Un jour, alors que je l'interrogeais sur sa motivation à passer tout ce temps à ce travail de fourmi et que je lui avouais que je regardais à peine mes relevés bancaires, surprise, elle

me dit : « Et s'il y a une erreur, vous ne la verrez pas ? ». Je lui répondis : « Si je ne le sais pas, ça ne me fera aucun mal ». La méfiance était sa raison d'être et elle ne pouvait pas passer à autre chose.

Lors d'une succession, il faut savoir que ma relation à l'argent va déterminer mon comportement pour partie :

- ✓ Si je suis dans le mouvement d'accumulation, j'aurai tendance à ne pas faire de concessions et à m'accrocher à ma part, voire à accepter plus, sans que ça me pose de problèmes. L'exemple ci-dessus l'illustre bien.
- ✓ Si je suis dans le second mouvement, de repousser l'argent, je pourrai soit refuser ma part de succession (j'en ai vu plusieurs qui refusaient sans doute plus que de l'argent), je serai détaché du résultat financier et accorderai plus d'importance à la valeur sentimentale que financière. C'est aussi dans cette catégorie, que l'on va trouver les personnes qui « achètent la paix » car elles ne supportent pas les conflits et les discussions inutiles à leurs yeux. C'est une manière d'en terminer avec la succession. Là encore, c'est une paix provisoire car il est rare que ces personnes la ressentent de manière durable.

Si les notaires donnent d'excellents conseils d'un point de vue légal lors d'une succession (d'ailleurs c'est bien leur métier !), voici quelques conseils si vous êtes bénéficiaire d'une succession :

- ✓ Prenez le temps de vivre le deuil sans vous précipiter à vouloir tout partager tout de suite.
- ✓ La qualité des relations entre les personnes concernées et l'envie commune que ça se passe bien seront déterminantes pour un partage équitable et paisible. Prenez le temps pour créer des conditions aussi proches que possible de celles-là.
- ✓ Essayez de ne pas venir avec votre paquet de charges contre les autres. Trouvez du soutien pour vous en occuper ou mettez-vous d'accord pour avoir une personne neutre ou un exécuteur testamentaire pour vous aider à démêler l'affectif du matériel.
- ✓ N'attendez pas le décès d'un parent pour améliorer les relations avec les autres héritiers. Soyez proactif.

Si vous voulez organiser votre succession de manière sereine, voici également quelques conseils :

- ✓ De votre vivant, faites en sorte d'avoir la meilleure relation possible avec chaque héritier. Jouez le rassembleur plutôt que celui qui sépare. Osez dire votre crainte que votre succession se passe mal et regardez avec vos héritiers ce qui peut être fait pour éviter les difficultés.
- ✓ Prenez un temps avec chaque héritier pour faire le bilan de cette relation, pour clôturer les *unfinished business* pour reprendre l'expression d'Élisabeth Kübler-Ross, spécialiste en soins palliatifs. Vous partirez ainsi plus en paix et vos héritiers le seront aussi envers vous.
- ✓ Faites un testament qui ne soit pas discutable d'un point de vue légal. Faites-vous conseiller pour cela. Cela évitera des recours inutiles. Si votre testament est précis et que vous en avez discuté avant avec vos héritiers, vous augmentez les chances d'une succession réussie. Ainsi, le jour où il sera ouvert, personne ne devrait être surpris.
- ✓ Expliquez vos choix pour éviter les malentendus, les mauvaises compréhensions et que certains se fassent des films qui ne reflètent pas la réalité.

¹ Bert Hellinger est un psychothérapeute allemand spécialisé dans les relations familiales et auteur d'ouvrages de psychothérapie. Il est le fondateur des constellations systémiques et familiales, une méthode de thérapie familiale reconnue.

7

BIEN VIVRE AVEC SES DETTES



« Si vous devez 100 dollars à la banque, c'est votre problème. Si vous devez cent millions de dollars à la banque, c'est le problème de la banque ! »

JEAN-PAUL GETTY

Pour beaucoup de personnes, la dette a une image négative. J'entends régulièrement des participants aux ateliers dire : « Je n'aurai jamais de dettes ». Ils en parlent comme de la peste.

Mais à l'image de l'argent, il faut savoir que la dette est neutre : ni bonne, ni mauvaise. Vous êtes surpris ? Alors, développons un peu...

Rares sont ceux qui ont acheté un bien immobilier sans avoir emprunté auprès d'un institut financier ou auprès d'un privé. Si nous devions attendre d'avoir la totalité du prix d'achat pour acquérir une maison, nous serions bien peu de propriétaires ! Et combien d'entreprises n'auraient jamais pu se développer de la sorte sans avoir recours à l'endettement.

Peut-être que le meilleur exemple d'une utilisation bénéfique de la dette est le microcrédit. Muhammad Yunus, entrepreneur bangladais et Prix Nobel de la paix en 2006, a compris l'importance de ces crédits d'une poignée de dollars qui permettent à des familles de s'acheter des poules ou une chèvre. C'est le premier pas pour gagner en autonomie et générer des revenus même modestes. L'idée a fait son chemin et est de plus en plus reprise dans tous les pays pour suppléer aux banques qui ne sont pas intéressées par ce créneau. Même si les montants sont faibles (à nos yeux d'Occidentaux), il n'en reste pas moins qu'il s'agit de dettes également.

» **EMPRUNTER DE L'ARGENT**

Comme mentionné au début de ce chapitre, la dette peut être un outil financier très utile qui va permettre de débiter un projet, de vous déployer dans une activité qui vous passionne.

La plupart des entreprises empruntent à une banque mais il se peut que pour des plus petits montants ou pour des périodes a priori plus courtes, l'emprunt se fasse auprès d'un proche, d'un fournisseur, voire d'un client. Quel que soit votre créancier, les informations ci-dessous sont à prendre en compte.

Quel que soit le prêteur, n'oubliez jamais que derrière tout prêt, il y a une relation de confiance. Personne n'est, en principe, assez fou pour prêter de l'argent en étant presque sûr qu'il ne reverra pas ses sous. Donc si la transaction

aboutit, cela signifie que votre interlocuteur a confiance, soit dans votre capacité à générer des revenus, soit dans votre motivation à respecter vos engagements, ou probablement les deux.

Quels sont les critères pour obtenir un crédit ? Si vous passez par un institut financier, vous devrez en principe présenter un budget prévisionnel sur tant années (ou tout autre tableau de bord). C'est incontournable, et c'est souvent un casse-tête car vous devez prévoir, imaginer à quoi ressemblera le futur qui par essence est imprévisible !

Oubliez donc la précision des chiffres, ils seront tout au plus utiles au banquier pour convaincre ses supérieurs ou le service chargé de la décision finale. Car ce à quoi le prêteur sera le plus sensible, c'est la passion qui vous anime quand vous parlerez de votre projet : à quel point vous y croyez, combien vous êtes prêt à déplacer des montagnes pour y arriver, et bien sûr aussi combien vous avez un tant soit peu les pieds sur terre ! C'est cela qui va permettre d'établir un lien de confiance ou pas. Donc en tant qu'emprunteur, vous êtes porteur et responsable pour entretenir ce lien de confiance !

Comment allez-vous faire ? C'est simple :

- ✓ en respectant ce qui a été convenu (paiement des intérêts ou d'un amortissement par exemple) ;
- ✓ en anticipant un non-respect du contrat en annonçant la difficulté au prêteur ;
- ✓ en étant ouvert et authentique ;
- ✓ en prenant votre part de responsabilité plutôt que de blâmer uniquement les autres ou la conjoncture ;
- ✓ en gardant la passion, votre flamme intacte pour ce projet.

Dès le moment où cette relation de confiance persiste, il y a toutes les chances pour que le prêteur reste compréhensif et accepte des ajustements au contrat initial. Car dans une relation prêteur-emprunteur réussie, il y a deux gagnants :

- ✓ celui qui peut investir et utiliser son argent d'une manière qui a du sens et avec un rendement satisfaisant ;
- ✓ celui qui peut bénéficier de cet apport financier pour développer un projet personnel ou professionnel.

Tant que cette relation gagnant-gagnant persiste, aucun n'a d'intérêt particulier à

ce qu'elle cesse.

Si vous avez le choix, préférez un prêteur qui est véritablement intéressé par votre projet et pas uniquement par son rendement. La relation n'en sera que plus riche et satisfaisante pour vous.

L'exemple ci-dessous en est une belle illustration.

Deux femmes dynamiques, enthousiastes et souriantes décident de développer leur projet commun d'ateliers pédagogiques, joliment intitulé « La fabrique à bonheurs ». Rapidement, elles perçoivent l'importance d'obtenir un prêt pour en accélérer l'évolution. Elles prennent donc rendez-vous auprès de leur banquier avec un business plan réalisé sur la base de leur projet et la ferme intention de demander un prêt conséquent, espérant en obtenir au moins la moitié (elles doutaient de leur capacité à convaincre tant elles avaient entendu de commentaires plutôt pessimistes, du genre : « Ne vous faites pas trop d'illusions les filles ! Les banques sont frileuses en période de crise. Elles ne prêtent qu'à des projets sûrs et solides et qui ont déjà plusieurs années de fonctionnement »).

Et contrairement à toutes attentes, le conseiller qui les reçoit, emballé par leur énergie, leur propose le montant demandé dans sa totalité ! Surprises et réjouies, elles acceptent sans toutefois continuer à douter jusqu'à la signature finale du prêt.

Leurs compétences et leurs expériences associées à la passion et à l'enthousiasme qui les animent ont permis depuis une évolution rapide et heureuse de leur projet. Et de plus, leur premier livre¹ ayant eu beaucoup de succès, elles ont obtenu un prêt complémentaire pour le faire traduire en anglais et le commercialiser dans les pays anglophones.

» ENDETTÉ : DE LA HONTE À L'INTÉGRITÉ

Donc une fois que vous avez obtenu un prêt, vous aurez à gérer la relation avec votre créancier. C'est peut-être le moment de faire un point sur votre situation grâce à l'exercice qui suit.

Moi et mes dettes

Prenez un instant et notez sur un papier la liste des dettes que

vous avez actuellement.

À côté de chaque dette, notez un chiffre de 1 à 4, représentant la qualité de la relation que vous avez avec le prêteur. Vous pouvez vous référer au descriptif ci-dessous pour choisir la note la plus représentative de la situation.

- 1 Je ne paye plus les intérêts (et/ou l'amortissement) depuis un moment et soit nous ne nous parlons plus, soit le prêteur a actionné la justice pour se faire rembourser.
- 2 Je ne paye pas régulièrement et me fais oublier. Je réagis aux appels du prêteur quand je ne peux pas faire autrement. Je fais juste ce qui est nécessaire pour être tranquille un moment.
- 3 Je paye assez régulièrement ce qui a été convenu. J'ai souvent du retard car je suis mal organisé ou parfois je paye une partie ou ne paye pas parce que je suis un peu juste sans en informer le créancier.
- 4 Je paye systématiquement ce qui a été convenu (intérêt et éventuellement remboursement partiel de la dette) dans les délais (sinon le prêteur a toutes les informations de mes difficultés du moment). Je suis transparent avec lui et nous avons convenu d'une date pour faire le point.

- **Lorsque la qualité de la relation est plus importante que la dette**

André a contracté une dette auprès d'un ami. Au moment où ses finances se sont détériorées, il a cessé de le rembourser sans prendre le soin d'en discuter avec lui (note 1 dans l'exercice précédent). Cela n'a pas manqué d'effriter la confiance du prêteur. Plusieurs mois plus tard, l'ami (qui n'en était plus vraiment un !) l'a informé qu'il voulait être payé dans les 7 jours, faute de quoi il le poursuivrait. N'ayant pas d'économies pour le rembourser, André s'est mis en quête d'un nouveau prêteur parmi ses proches. L'un d'entre eux a répondu favorablement à sa demande et cela lui a permis de rembourser sa première dette. Il a ainsi pris conscience que, depuis bien longtemps, il ne se sentait plus en confiance avec le prêteur et que son absence de proactivité était sans doute un moyen inconscient de sortir de cette relation. Il m'avoua que bien que le montant de la dette soit toujours le même, il se sentait beaucoup plus léger depuis que le prêteur était une

personne avec laquelle il entretenait une meilleure relation.

- **Comment sortir de la honte ?**

Je reçois en séance une femme. Elle me dit qu'elle a des dettes impayées depuis un certain temps auprès de divers prestataires de service principalement. Je lui demande si elle compte les rembourser. Elle me répond par l'affirmative, alors je lui propose l'expérience suivante : téléphoner à chaque personne concernée pour se rappeler à son bon souvenir, faire part de ses difficultés du moment et confirmer son intention de rembourser son dû. Elle me regarde avec des yeux horrifiés !

Deux semaines plus tard, je la revois et elle me dit avec un grand sourire : « Partout, j'ai été bien reçue et on m'a dit merci. » Elle avait ainsi retrouvé de la dignité en cessant de se faire petite et de se cacher. C'est encore rare qu'une personne fasse ce genre de démarche de façon proactive. Le créancier sera en effet moins compréhensif si je me terre dans mon coin, en attendant que l'on s'occupe de mon cas.

Si vous reprenez l'exercice précédent, l'objectif est clair : écrire tôt ou tard un 4 à côté de chaque dette que vous avez. Si ce n'est pas le cas, prenez un temps pour chaque dette et notez quelle action concrète vous pourriez mettre en place pour vous en approcher ou atteindre la note 4.

Soyez franc et ouvert avec votre créancier. Prenez pleinement votre part de responsabilité de ne pas avoir donné de nouvelles. Dites-lui votre envie de recréer de la confiance et demandez-lui ce qu'il attend de vous pour maintenir ou entretenir le lien de confiance (outre le fait bien sûr de rembourser, ce que d'ailleurs vous ne pouvez peut-être pas faire pour l'instant).

À l'image de cet ami qui a prêté de l'argent à un neveu et qui n'a plus vu ni la couleur de son argent ni le visage de son neveu, il est possible qu'un certain nombre de lecteurs soient dans la même position. Alors si vous êtes le prêteur, à l'aide de ce que vous avez lu dans ce chapitre, je vous conseille d'être vous aussi proactif et de prendre contact avec votre débiteur. Expliquez-lui l'importance du lien de confiance et décidez ensemble d'un possible plan de remboursement ou d'un prochain pas, pour garder le lien et recevoir les informations nécessaires. Peut-être aurez-vous envie de renoncer à tout ou partie du remboursement ? Peut-être que vous pourriez proposer une autre manière de rembourser la dette, par exemple des services rendus ? Soyez créatif.

Souvent les personnes qui ont prêté de l'argent à un membre de la famille ou à

un proche sont gênées de venir demander leur dû. Dites-vous bien que votre partenaire est tout autant mal à l'aise que vous, même s'il ne le montre pas.

Vous n'avez rien à perdre à être proactif, tout au plus un peu de temps. De toute manière, vous ne serez pas pleinement en paix tant que cette affaire restera en suspens de cette manière. Et aussi surprenant que cela puisse paraître, dans bien des situations, vous ferez un cadeau en interpellant l'autre. Pourquoi me direz-vous ?

Eh bien, mon expérience me prouve qu'une affaire non réglée reste dans notre esprit et nous prend de l'énergie. L'emprunteur sait qu'il doit de l'argent et cela représente un poids inutile. Mais bien souvent, ce qui est le plus lourd à porter n'est pas la dette, mais la culpabilité (vis-à-vis de soi) ou la honte (vis-à-vis de l'autre) de ne pas se sentir intègre et de ne pas respecter ses engagements.

» À PROPOS DU SURENDETTEMENT

Bien sûr, il y a un bon nombre d'êtres humains englués dans les dettes et qui n'arrivent plus à s'en sortir. Il existe par ailleurs des réunions en France intitulées « Les débiteurs anonymes » sous la même forme que « Les alcooliques anonymes » pour sortir de la dépendance aux dépenses incontrôlées. Pour certains, ce sont des circonstances de vie difficiles qui ont provoqué ces difficultés, pour d'autres c'est peut-être la recherche extérieure de biens matériels, notamment pour compenser un manque intérieur.

J'ai eu l'opportunité de travailler avec une société commerciale qui accompagnait les personnes surendettées. Voici ce que j'en ai retenu :

- ✓ Le taux de réussite pour sortir du surendettement est bas.
- ✓ La motivation de beaucoup est de retrouver une carte de crédit au plus vite.
- ✓ Certains comportements ne sont pas rationnels du tout, comme cette femme qui privilégiait de pouvoir garder sa voiture jaune (qu'elle trouvait si belle), au détriment du logement qu'elle occupait avec ses jeunes enfants.
- ✓ Beaucoup de ceux qui font appel à ces services sont à la recherche d'un nouveau crédit plutôt que d'une solution pour s'en sortir.
- ✓ C'est le comportement, plus que les revenus mensuels bas, qui sont à la base de cette situation, pour un grand nombre.

- ✓ Beaucoup se sentent honteux de se retrouver dans cette situation et ont des difficultés à demander de l'aide.

Si nous reprenons les travaux de Peter Koenig (voir p. 41), ceux qui sont endettés d'une manière non désirée sont dans le second mouvement, c'est-à-dire celui de repousser l'argent ou de le tenir à distance. Cela explique le faible taux de réussite malgré la tentative de leur faire établir et suivre des budgets rigoureux. Le problème est ailleurs et tant que la source de ce comportement avec l'argent n'est pas recherchée, pour la majorité de ces personnes, les difficultés persisteront.

Tant qu'une personne est dans la fuite, il n'y a pas de solution. Regarder en face la situation, prendre pleinement sa part de responsabilité plutôt que de se mettre en position de victime, s'accueillir avec bienveillance plutôt que de se blâmer, sont les premiers pas essentiels pour provoquer un changement.

Mon conseil si vous êtes en situation de surendettement : prenez votre courage à deux mains et parlez de votre situation soit à un ami, soit à une personne spécialisée dans ce genre de problématique. Se sentir seul face à de tels soucis est très lourd. Donner le change pour ne pas dévoiler votre situation vous prend une énergie précieuse. Je parie que dès que vous en aurez parlé une première fois à quelqu'un de confiance qui ne sera pas là pour vous blâmer, une partie de votre être se sentira mieux, même si votre situation financière n'aura pas changé.

» L'ALLERGIE AUX DETTES

Évidemment être endetté n'est pas un but en soi. Mais ce n'est pas une raison pour refuser toute idée d'en avoir un jour. Comme nous l'avons vu précédemment, une dette peut être utile et au service de quelque chose d'heureux et motivant.

Chaque fois que j'entends quelqu'un exprimer quelque chose du genre : « Je ne veux jamais avoir de dette », je m'interroge sur ce que cela cache. En questionnant, je constate que le fait d'être redevable leur est insupportable. Alors que la plupart de ceux qui paient leurs prêts bancaires pour leur maison dorment très bien, pour d'autres, l'idée d'avoir une dette est simplement inimaginable.

Ce que j'observe, c'est que soit ils ont eu une expérience dans leur vie où ils se sont sentis redevables et l'ont vécu comme pénible (voire douloureuse), soit une personne dans la généalogie a vécu un événement traumatisant en lien avec la notion de redevabilité (par exemple, quelqu'un qui était endetté et qui se serait

suicidé). En général, ces mêmes personnes ont bien de la peine à accepter de l'aide (autre que financière) pour les mêmes raisons.

Cela me rappelle un ami, dernier de sa famille (avec un écart d'âge important avec ses aînés). Lors des vacances, des repas au restaurant ou autres occasions agréables, il entendait ses parents lui dire : « Tes frères et sœurs n'ont pas eu ta chance ! ». Il me disait qu'il n'avait jamais demandé à aller au restaurant, et ne comprenait pourquoi il devrait se sentir redevable ? Depuis, il s'est rendu compte qu'il refusait tout soutien de quelque sorte que ce soit, quitte à s'épuiser.

L'intérêt de sortir de ce schéma est de pouvoir s'ouvrir à plus de possibles, en osant éventuellement s'endetter ou demander du soutien.

Redevable de quoi ?

Si vous vous retrouvez dans cette situation, prenez un temps pour réfléchir et voir si dans votre vie, vous vous êtes déjà senti redevable, et si c'était une situation très inconfortable.

Si vous ne voyez pas de situation personnelle, connaissez-vous une situation dans votre histoire familiale où quelqu'un se serait senti redevable et l'aurait « payé » cher ?

Si vous avez trouvé la raison de cette allergie à la dette, vous pouvez faire un rituel symbolique pour vous en libérer : par exemple, écrire une lettre que vous brûlerez.

Si vous avez l'impression que vous portez un poids qui vient des générations précédentes, les constellations systémiques et familiales (voir p. 108) ont des processus pour rendre avec respect ce qui ne vous appartient pas. C'est, par expérience, très libérateur.



TROUVER LA SÉRÉNITÉ FACE À L'ARGENT



« L'ironie de la vie, c'est que dès que tu ne te préoccupes pas des biens matériels et du succès matériel, la voie est ouverte pour qu'ils circulent dans ta direction. »

NEALE DONALD WALSCH

Dans ce chapitre, j'aimerais vous apporter un éclairage sur ce qui peut être mis en place pour trouver plus de sérénité face à l'argent. Je désire en effet vous transmettre maintenant quelques clés pour poursuivre le chemin intérieur que suppose cette sérénité (à défaut de pouvoir réaliser *via* ce livre l'accompagnement personnalisé que j'offre durant les ateliers sur ce thème). Je désire aborder des solutions collectives appréciables et des solutions individuelles indispensables.

» DES SOLUTIONS COLLECTIVES

• Recréer des communautés vivantes

J'ai été marqué par le message de Charles Eisenstein¹ lors d'une conférence à Genève. J'ai retenu de son intervention l'urgence de recréer des communautés vivantes, c'est-à-dire des communautés où les membres se connaissent, s'apprécient, entretiennent des relations de qualité les uns avec les autres. Ces communautés peuvent s'appeler « famille », « amis », « voisins », « village », « société locale », etc., pour autant qu'elles soient vivantes.

Mais pourquoi est-ce si important ? Parce que dans de telles communautés, on ne laisse tomber personne ! Chacun tient à ce que tout se passe bien pour l'ensemble de ses membres et y veille.

Mais quel est le lien avec l'argent me direz-vous ? Il est très clair : si je crois que je dois me débrouiller seul, que je ne peux compter ou ne veux compter sur personne, je vais stocker ou autrement dit, économiser de l'argent pour faire face aux coups durs de la vie, préparer ma retraite, etc. La peur de ce qui pourrait arriver est le moteur de mes actions et j'aurai tendance à m'occuper de ma personne en priorité. C'est la loi du « chacun pour soi ». À l'inverse, si j'appartiens à une communauté vivante, ma relation à l'argent sera plus sereine car je n'aurais plus besoin de compenser un manque de sécurité hypothétique, me sentant entouré et soutenu au sein de ma communauté.

En Suisse, par exemple, nous avons de nombreux établissements médico-sociaux : ce sont des endroits où les personnes âgées ne pouvant plus vivre de manière autonome passent leurs dernières années de vie. Ces établissements sont particulièrement coûteux et les places disponibles sont rares. Avec la génération

de baby-boomers qui vont partir à la retraite dans cinq à dix ans et une espérance de vie qui s'est rallongée depuis des décennies, nous savons déjà qu'il manquera énormément de places dans les vingt ans à venir et qu'il est impossible de construire suffisamment pour tous et absorber ainsi la demande.

Mais comment faisait-on avant ? Auparavant, nos aînés vivaient certes moins longtemps mais la communauté « famille » ou « village » les prenaient en charge respectueusement pour leur permettre de vivre le plus paisiblement possible leurs dernières années de vie. Loin de moi l'idée d'un retour en arrière et de clamer que c'était mieux avant. Aurais-je envie d'accueillir demain ma belle-mère, ma mère, mon père ou mon beau-père chez moi ? J'ai des doutes. Nous avons donc à innover pour permettre aux anciens de trouver un lieu de vie où ils ne seraient pas « parqués en attendant la mort ». Sans entrer dans les détails, il existe déjà des initiatives, entre autres celle mélangeant les générations dans des habitats groupés. C'est une manière de recréer des communautés où chacun a sa place.

Regardez ce qui se passe en général dans un quartier de villas : chacun va s'acheter son matériel pour l'entretien des extérieurs, par exemple sa tondeuse à gazon. Alors que si l'on se connaissait mieux, on prendrait le temps d'acheter du matériel en commun (de meilleure qualité ?). Cela permettrait de se rencontrer, de discuter, de se rendre des services et de faire un meilleur usage de son argent. Il existe de nombreux exemples tels que celui-ci et de plus en plus de sites mettent en commun du matériel, du savoir, etc.

Ma communauté préférée

Vous aussi réfléchissez à votre entourage le plus proche et posez-vous les bonnes questions...

Quelles sont les communautés ou les êtres humains autour de moi à qui je pourrais :

- Demander du soutien (y compris financier) en cas de besoin ?

-
- Apporter du soutien (y compris financier si mes moyens le permettent) en cas de besoin ?

- Avec qui aimerais-je accroître la qualité de mes relations aujourd'hui ?

- Quel premier pas puis-je mettre en place dès à présent dans ce but ?

Vous allez peut-être prendre conscience que vous sentir entouré et appartenir à une communauté vivante peut en effet vous rendre plus serein par rapport à vos dépendances matérielles et financières.

Durant sa conférence, Charles Eisenstein raconte cette histoire : dans le grand nord canadien, un Américain accompagne un membre d'une tribu vivant dans la nature. Ils partent chasser et la réussite est au rendez-vous : un caribou est tué. L'Américain dit au chasseur : « Je sais ce que tu vas faire : tu vas dépecer la bête, tu vas saler la viande, la faire sécher et tu en auras un stock pour toi, ta femme et tes enfants durant des semaines ». Le chasseur l'écoute, le regarde et lui dit : « Merci pour tes conseils. Je préfère stocker cette viande dans le ventre des membres de ma tribu ».

Voilà une manière de favoriser la qualité des relations entre les êtres humains, en partageant ses réussites. Un autre jour, c'est un autre membre de la tribu qui fera de même, et sentir cette solidarité toute naturelle diminue fortement les peurs du lendemain car le groupe veille au bien-être de chacun.

Rappelez-vous ce proverbe africain pour vous accompagner dans ce mouvement : « Seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ».

- **Les monnaies locales complémentaires**

Les monnaies locales complémentaires sont un exemple bien concret pour recréer de la communauté.

Le nombre de monnaies alternatives est en croissance constante. Certaines, tels les *miles* (distribuées par des compagnies d'aviation), sont en lien avec des programmes de fidélité. Elles sont le reflet de notre société de consommation :

plus je consomme, plus je reçois.

La plupart de ces monnaies ont été lancées en opposition au système financier actuel qui montre ses limites, ne créant visiblement pas ou plus de richesses pour l'ensemble de la collectivité (tout du moins d'une manière jugée impropre ou inacceptable par les gens). Ces monnaies locales complémentaires (MLC²) proposent une alternative à la mondialisation.

En voici quelques avantages importants :

- ✓ Réappropriation de la monnaie par les citoyens désormais capables de gérer un système propre, plutôt que d'être « victimes » de décisions pas toujours transparentes, prises de très loin et coupées de la réalité du quotidien des citoyens.
- ✓ Création de communauté partageant des valeurs identiques : le lien social se fait autour d'individus qui ont des valeurs communes. De plus, pour être habilité à encaisser la MLC, les prestataires doivent prouver l'adéquation de leur cahier des charges avec la charte de la monnaie.
- ✓ Création de circuits courts qui favorisent les artisans, les commerçants, les agriculteurs, les entrepreneurs qui font vivre leur région avec les MLC. Ainsi, il y a une diminution des transports, des intermédiaires, en consommant localement.
- ✓ Abandon de la thésaurisation : la plupart des MLC perdent une partie de leur valeur si elles ne sont pas utilisées dans une limite de temps définie. Il est démontré qu'en circulant plus rapidement, elles profitent mieux à leur région. C'est d'autant plus vrai que la richesse reste dans la communauté plutôt que dans un paradis fiscal ou dans les mains de grandes entreprises sur un autre continent.

Vous trouverez des informations plus complètes sur le remarquable site de l'Association Internationale pour le Soutien aux Économies Sociétales (A.I.S.E.S.)³.

Et même si ces projets ne font pas la une des médias, leur croissance dans la discrétion en fait une alternative à l'argent intéressante et importante, et va assurément encore prendre de l'ampleur (mais tout de même pas au point de remplacer complètement l'argent).

- **Le revenu de base**

Une initiative révolutionnaire qui mérite notre intérêt...

Appelé revenu de base inconditionnel, revenu universel ou allocation universelle, il suppose que tout citoyen recevrait de manière inconditionnelle, de sa naissance à sa mort, un revenu sans qu'il n'ait besoin de travailler en contrepartie. Ce revenu permettrait d'assurer sa survie et aurait un impact important dans la lutte contre la pauvreté. Il remplacerait, entre autres, tous les systèmes sociaux devenus très compliqués, dévoreurs de temps précieux et de paperasserie.

Ce n'est donc pas une redistribution par charité ou compensation, mais bel et bien un droit parfaitement légitime au nom de l'égalité des citoyens.

La mise en place d'une telle initiative pourrait avoir un impact sur la peur de manquer, autrement dit calmer les peurs de beaucoup et ainsi permettre de mieux focaliser son énergie sur ses projets de vie.

Il y aurait bien plus à dire sur ce projet qui gagnera en visibilité dans les années à venir (vous trouverez de nombreuses informations complémentaires sur le net)⁴.

Bien que je sois un partisan de ces nombreuses initiatives, j'aimerais mettre en garde ceux qui pourraient croire que cela va résoudre tous les problèmes financiers de notre société. En effet, comme vous avez pu le lire dans ce livre, nous projetons de nombreuses parts de nous sur l'argent, et bien d'autres choses encore. Ainsi, celui qui projette sa sécurité sur l'argent ne verra pas son insécurité intérieure disparaître si l'argent n'existe plus ou si un autre système se met en place. Il la projettera sur autre chose.

De la même manière, on ne supprime pas la violence en supprimant les armes à feu. Donc, les démarches alternatives citées ci-dessus, aussi intéressantes soient-elles, ne dispenseront pas chacun et chacune de faire un travail intérieur pour établir plus de paix, de sérénité en soi-même. Plus nous serons nombreux à vivre en paix, plus l'impact sera grand dans notre société, quelle que soit la monnaie utilisée.

»» DES SOLUTIONS INDIVIDUELLES POUR UNE RELATION PACIFIÉE À L'ARGENT

Vous avez sans doute remarqué qu'aucune des trois attitudes face à l'argent, décrites au chapitre 3 (voir p. 47), n'est gagnante. Que j'ai tendance à accumuler ou que je repousse l'argent, je suis d'une manière ou d'une autre esclave. Cela va rester un souci permanent car je cours après l'argent, soit pour calmer mes

peurs soit pour joindre les deux bouts.

Régulièrement dans mes ateliers et conférences, on me pose la question : « N'y aurait-il pas un quatrième mouvement qui serait gagnant ? ». Je réponds de la manière suivante : « Oui, il existe un quatrième mouvement qui en fait n'en n'est pas un. » Je m'explique : au moment où j'ai confiance en la vie (et en moi-même, bien sûr), mon niveau d'argent va fluctuer en fonction de mon vécu, sans que je cherche à en accumuler ou sans que je le repousse. Concrètement, il y aura des périodes où j'aurai du succès et j'accumulerai car je dépenserai moins que je ne gagne (ça ne sera pas un but mais une conséquence, ce qui fait une grande différence). Puis, je vais peut-être investir mon argent dans un projet personnel ou professionnel, ou dans le projet d'autres personnes, je vais peut-être même m'endetter... Mais quelle que soit ma situation financière, je sentirai le même niveau de sérénité, car au fond de moi, je sais qu'il y en aura toujours assez et que je trouverai toujours le soutien nécessaire (rappelez-vous l'appartenance aux communautés vivantes).

Pour les professionnels, cela signifie que même si mon carnet de commandes est moins rempli, je vais rester serein et réfléchir à la manière de faire évoluer cette situation plutôt que de m'agiter à trouver du business à n'importe quel prix. Je vais en quelque sorte nager avec délice dans le sens du fleuve de la vie plutôt qu'à contre-courant. Ce qu'exprime fort bien cette phrase de Wayne D. Dyer : « La vie se présente à toi et ne te demande rien. Tu peux l'accepter et nager avec délice à travers elle. Tu peux aussi choisir de passer ta vie à te battre avec elle. Cependant, si tu choisis de passer ta vie à te battre, à résister, à vouloir en permanence autre chose que ce que tu as, tu ne peux pas utiliser ton temps à jouir de tout ce qui t'est donné. »

Trouver cette tranquillité intérieure est le fruit d'un chemin plus ou moins long en fonction de votre vécu, mais il existe plusieurs clés pour y parvenir. Questionner la notion de loyauté familiale vis-à-vis du lien à l'argent est une première clé qui va permettre d'accéder à une certaine tranquillité intérieure.

- **La loyauté familiale**

Faut-il être loyal ou déloyal vis-à-vis de sa famille ?

Les deux, telle est la réponse que je vous propose, à tout le moins de vous ouvrir à l'une et l'autre possibilité.

Ce que je veux changer

Reprenez votre histoire familiale (parents, généalogie) et notez ce que vous aimeriez garder et transmettre, car cela vous porte.

En général, ce n'est pas là que se trouve le nœud du problème, puisque vous êtes dans l'adhésion et la gratitude. C'est d'ailleurs important d'en être conscient et de nourrir cette gratitude par des actes.

Maintenant, prenez un temps pour noter ce que vous aimeriez faire différemment de ceux qui vous ont précédés. Qu'il s'agisse de comportements face à l'argent (peur de manquer, économiser à tout prix, dilapider l'argent...), de croyances liées à l'argent (avoir de l'argent c'est mal, on ne peut gagner de l'argent qu'en écrasant les autres, on ne peut pas faire confiance aux autres...), de croyances vis-à-vis de vous (tu n'es pas capable, tu ne vaux rien, tu n'y arriveras jamais, tu es trop optimiste...) ou de croyances face à la vie (faire un travail sûr et ne pas prendre de risque, faire faillite, « jouer petit », travailler dur c'est normal...), etc.

Parmi ce que vous avez noté, sélectionnez une chose qui vous freine encore aujourd'hui. Nous allons travailler la déloyauté pour vous aider à vous en libérer.

Je précise tout de suite qu'être déloyal ne signifie en aucun cas faire preuve de « désamour ». Être déloyal, c'est une permission que vous vous donnez de faire

autrement, de croire autrement. En fait, c'est un acte d'amour pour vous et dont les générations suivantes pourront bénéficier. Personnellement, si je reprends les faillites familiales de mon histoire, j'ai donc eu à m'autoriser à être déloyal pour ne pas faire comme mes prédécesseurs, ce qui n'a aucune influence sur l'amour que je peux leur porter.

À partir de vos notes, donc, vous allez construire deux phrases qui correspondront à votre situation, selon la trame ci-dessous (comme les côtés pile et face d'une pièce de monnaie).

Par exemple, concernant les faillites familiales, j'ai écrit les phrases suivantes :

- ✓ « Je suis déloyal aux hommes de la famille et c'est bon. »
- ✓ « Je suis loyal aux hommes de la famille, avec et sans faire comme eux. »

Précision importante : au moment de dire ces phrases à haute voix, asseyez-vous ou restez debout dans une position d'ouverture corporelle (les pieds bien posés au sol) et mettez votre mental de côté (je sais que ce n'est pas facile !). Vous écouterez uniquement les réponses corporelles et émotionnelles. Si vous avez la possibilité de dire ces phrases en regardant une photo de la personne ou des personnes concernées, c'est encore mieux !

En fonction de votre propre situation, vous allez dire une phrase en vous inspirant des exemples ci-dessous (en veillant bien à ce que cela colle à votre vécu). Si vous avez identifié plusieurs raisons d'être déloyal, considérez-les l'une après l'autre :

- ✓ Je suis déloyal... aux croyances de ma mère me concernant, aux croyances familiales sur l'argent, à la manière de gérer l'argent de mon père, aux femmes de ma généalogie... et c'est bon.
- ✓ Je suis loyal... aux croyances de ma mère me concernant, aux croyances familiales sur l'argent, à la manière de gérer l'argent de mon père, aux femmes de ma généalogie... avec et sans faire comme eux (ou « avec et sans penser comme eux », « avec et sans croire ce qu'ils disent de moi », etc.).

Prenez le temps de ressentir comment les sensations intérieures évoluent. Redites les phrases une ou deux fois si nécessaire et restez à l'écoute de vos sensations. Si vous ne ressentez aucune différence, soit ce ne sont pas les bonnes phrases pour vous, soit vous vous êtes coupés de votre ressenti et le mental a pris le dessus. Peut-être ressentirez-vous un apaisement intérieur, une envie de rire (ne vous retenez surtout pas !) ou des tensions. Laissez le temps à ces phrases de

faire leurs effets en vous.

Quand vous dites « avec et sans faire comme eux » par exemple, cela signifie : que je fasse comme eux ou pas, je leur suis loyal. Nous différencions et séparons ainsi le fait d'être loyal et le fait de faire la même chose ou pas. Pour ceux qui ont de la peine à trouver une raison d'être loyal à l'un ou l'autre de leurs parents, rappelez-vous que sans eux, vous ne seriez pas là. Que vous les aimiez ou pas, vous êtes le fruit de cette union (même furtive).

Les phrases vont toujours par deux, comme la pièce d'argent. On la prend avec le côté pile et face, ou on ne la prend pas.

Je me souviens du grand soulagement qu'a ressenti une participante à un atelier après s'être autorisée à être déloyale vis-à-vis de son père dans sa manière de gérer l'argent.

Voici quelques exemples où il est recommandé d'être déloyal : oser gagner de l'argent quand je viens d'un milieu très modeste ; oser faire des études universitaires quand les autres n'ont pas pu ou, au contraire, ne pas faire d'études universitaires alors que c'est un must dans la famille ; oser ne pas faire médecin, oser ne pas reprendre l'entreprise familiale (alors que je représente la troisième ou quatrième génération) ; oser travailler moins dur ; oser s'octroyer des loisirs et de belles vacances, etc.

La déloyauté ne juge pas les autres, ne me rend pas meilleur que ceux qui m'ont précédé, elle est là pour m'ouvrir à la vie avec plus de possibles.

Une seconde clé en lien avec l'argent permet d'accéder à une relation pacifiée avec l'argent, c'est la notion de responsabilité.

- **Être responsable vs irresponsable**

Nombreux sont ceux qui, au moment de quitter leur emploi, et plus encore dans des secteurs où en principe on ne licencie pas, se voient traiter d'irresponsables par ceux qui leur veulent « du bien »... Mais parfois, c'est aussi un questionnement intérieur que de se demander si on n'est pas irresponsable en agissant ainsi.

Oser faire ce qui est bon pour soi demande parfois de s'autoriser à « être irresponsable » ou en tout cas jugé comme tel. Si vous êtes dans cette situation, essayez de vous dire les deux phrases suivantes (toujours en position d'ouverture et à l'écoute de votre ressenti corporel et émotionnel) :

✓ « Je suis irresponsable et c'est bon ! »

- ✓ « Je suis responsable avec et sans... ». Par exemple : quitter mon emploi, subvenir aux besoins de ma famille, gagner de l'argent, changer de métier, agir contre l'avis de... À vous de choisir ce qui vous parle le plus ou de trouver la fin de la phrase en fonction de votre situation.

Soyez à l'écoute de vos ressentis et dites-les plusieurs fois si nécessaire, pour respecter votre rythme d'intégration. J'imagine que ces deux phrases demandent quelques explications...

Accueillir et se donner la permission d'être ou de paraître irresponsable va vous permettre, en conscience, de passer pour tel de manière paisible ou d'oser faire un pas vers vous-même, malgré le lot d'inconnu. C'est tout le contraire de ceux qui sont irresponsables de manière inconsciente (les fous du volant, ceux qui jouent avec des armes à feu, qui laissent leurs enfants en bas âge sans surveillance, etc.). Beaucoup de grandes réussites dans la vie sont le fruit de personnes qui ont osé être ou passer pour irresponsables à un moment donné.

Will Schulz, auteur de la méthode de *L'Élément humain*⁵, avait un poste de travail prestigieux dans une université. Il a pris conscience qu'il passait à côté de sa vie, a tout plaqué (son travail, son épouse, ses enfants, etc.) et a traversé les États-Unis avec sa Coccinelle et tous ses bagages à l'intérieur pour rejoindre l'Institut d'Esalen en Californie. On lui avait promis un garage pour dormir et de pouvoir utiliser la cuisine, la salle de bains et la salle de cours de la maison adjacente pour organiser des ateliers de développement personnel et gagner des sous. Il l'a fait sans hésiter : quel bel exemple d'irresponsabilité ! Le fruit de ses expériences et recherches dans ce lieu est devenu ce qu'il a nommé « L'élément humain » : un travail en profondeur sur l'estime de soi en lien avec la performance dans les équipes, qui a eu un grand succès aux États-Unis et au Japon (et qui est bien représenté en France). J'ai eu la chance de me certifier à ses processus avec son fils Ethan qui a beaucoup de gratitude pour son père (aujourd'hui décédé). Il a montré une voie au reste de la famille : être pleinement soi-même et faire des choix même *a priori* irresponsables.

Si je dis : « Je suis responsable avec et sans gagner de l'argent », cette phrase sépare la qualité « être quelqu'un de responsable » avec le fait de gagner de l'argent ou pas. Si être responsable se limitait à gagner de l'argent, cela se saurait ! Cela signifierait qu'un adulte qui décide de rester à la maison pour éduquer ses enfants ne serait pas responsable, par exemple.

Je vais même aller plus loin : je constate que nombreux sont ceux qui veulent tellement être responsables qu'ils en sont devenus de grands irresponsables

(rappelez-vous que trop de responsabilité tue la responsabilité). Par exemple, comme je veux être un père (une mère) responsable et subvenir aux besoins de ma famille, je fais le gros dos et résiste à toutes les souffrances de mon travail pour me montrer responsable. Je trouve cette attitude, malgré les belles intentions qui l'animent, très irresponsable. D'une part, en faisant ainsi, vous êtes un candidat idéal à une maladie ou un *burn out* et ce n'est pas très responsable ; d'autre part, vous montrez un exemple dommageable à vos enfants : se sacrifier pour les autres, ne pas s'écouter, se respecter et ne pas se réaliser. Quand je rencontre quelqu'un dans cette situation dans un atelier, qui juge ce comportement normal et obligatoire, je pose la question suivante : « Espères-tu que tes enfants suivront ton exemple en ne se réalisant pas et se sacrifiant pour les autres ? » Il est exceptionnel que la réponse soit « oui », mais fréquent qu'elle soit « surtout pas » ! Loin de moi l'idée de juger ce comportement (qui parle un peu de moi à une époque de ma vie !) mais bien plutôt de le regretter car c'est un gâchis pour tout le monde. Si vous êtes quelqu'un qui veut absolument être ou passer pour responsable, dites aussi ces phrases pour alléger le poids que vous portez.

Le paradoxe est que quand vous vous donnez la permission d'être irresponsable en conscience et que, par exemple, vous changez de métier pour faire ce qui vous passionne, vous devenez très responsable. Responsabilité et irresponsabilité (comme l'échec et la réussite) ne sont finalement que des vues de l'esprit.

Une troisième clé pour avoir une relation pacifiée avec l'argent nécessite de s'interroger sur le lien que l'on fait entre argent et sécurité.

• Argent et sécurité

Pour ceux qui projettent sur l'argent leur sécurité, je leur propose, entre autres, les phrases suivantes :

- ✓ « Je suis “sécure” avec et sans argent. »
- ✓ « Je suis “insécure” et c'est bon. »

Ici nous séparons le fait d'être « sécure » (sûr de soi, en sécurité) et le fait d'avoir de l'argent. Nous éliminons la projection que ma sécurité intérieure dépend du fait d'avoir de l'argent. Cela est d'autant plus positif que nous l'avons vu au chapitre 3 (voir p. 50), c'est un leurre.

Bien sûr, cesser cette projection ne va pas vous donner miraculeusement cette sécurité intérieure qui vous fait défaut. Cela vous permettra de cesser de faire fausse route en cherchant la sécurité par le biais de l'argent. Et au risque de

déplaire à certains, cela va demander un travail sur soi pour la construire. De nombreux ouvrages expliquent comment renforcer l'estime de soi.

S'autoriser à être « insécure », en conscience, signifie oser sortir de sa zone de confort, lâcher le contrôle, essayer de nouvelles choses, prendre un autre chemin. Cela peut réveiller des peurs et c'est aussi porteur de nouvelles découvertes sur soi, sur les autres ou sur la vie.

De nombreux participants débutent leur atelier dans une forme d'insécurité : ils ne connaissent pas le groupe ni l'animateur, et encore moins ce qui va se passer durant ces deux journées. En accueillant cette part de soi « insécure », ils se donnent les meilleures chances de repartir heureux de leurs découvertes et du chemin parcouru à leur propre rencontre

Une quatrième clé serait de faire le rapprochement entre argent et amour. Voyons ce que cela donne...

- **Associer argent et amour**

Dans une vidéo en anglais⁶, Peter Koenig dit : « On ne peut pas avoir une relation saine à l'argent sans l'aimer ». Je me souviens que la première fois que j'ai entendu ce message, une part de moi s'est crispée. C'était la part de moi qui croyait qu'aimer l'argent est le plus sûr chemin vers l'avidité, la cupidité. Puis, après un temps de réflexion, j'ai pris conscience que beaucoup de mes amis et moi-même aimions le vin et qu'aucun de nous n'était alcoolique ! Est-ce que tous ceux qui aiment leur travail sont « *workaholics* » ?

Oui, il y a de bonnes raisons d'aimer l'argent comme je peux aimer toute chose dans la vie, qu'elle soit matérielle ou immatérielle. Je peux aimer l'argent pour ce qu'il me permet de faire, de contribuer à des projets qui ont du sens, pour faciliter les échanges commerciaux et me permettre ainsi de gagner du temps, etc. Aimer l'argent ne signifie pas apprécier le système économique actuel. Un autre système beaucoup plus équilibré pourrait être mis en place avec le même argent.

La vraie question

Je vous invite à prendre un temps de réflexion et de répondre à la question suivante : « Qu'est-ce qui m'empêche, ici et maintenant, d'aimer l'argent ? »

Je mets ma main au feu que la majorité des réponses que vous donnerez seront des croyances que vous avez sur l'argent, la société, etc. Si ces croyances vous rendent plus heureux, gardez-les. Si ce n'est pas le cas, soyez prêt à les remettre en question au risque de prendre conscience que vous vous êtes trompé durant de nombreuses années. Je vous invite maintenant à tenter l'expérience suivante : donner de l'argent soit à une connaissance, soit à un inconnu, en y projetant consciemment de l'amour.

Essayez et observez ce qui se passe.

J'ai fait cette expérience à plusieurs reprises et cela m'a toujours rapproché de cet idéal magnifiquement exprimé dans la citation de Michel de Kemmeter : « La différence entre l'amour et l'argent, c'est que si on partage son argent, il diminue, tandis que si on partage son amour, il augmente. L'idéal étant de partager son argent avec amour. »

- **Dépenser son argent différemment**

Le père de la CNV (Communication Non-Violente), Marshall Rosenberg, est un russe qui a immigré aux États-Unis alors qu'il avait 6 ans. L'ensemble de sa famille était venu s'installer à Detroit longtemps auparavant. Il raconte avoir vu son père, mois après mois, mettre le chèque destiné au service des impôts dans une enveloppe avec un sourire. Il était tellement reconnaissant de pouvoir vivre aux États-Unis avec sa famille qu'il était ravi de contribuer à la bonne marche du pays de cette manière.

Cette histoire m'a inspiré. Payer les factures mensuelles était une corvée pour moi (cela venait réveiller ma peur de manquer). Je vous invite à tester une autre manière de préparer vos paiements. Pour chacun d'eux, vous allez prendre un temps de réflexion pour voir à quoi cela contribue dans votre vie, et éventuellement au niveau collectif. Voici quelques exemples :

- ✓ Mes impôts : ils permettent de financer les écoles dont mes enfants ont longuement profité, de payer des employés communaux qui, entre autres, ramassent les ordures, embellissent mon village en s'occupant des fleurs que j'admire si souvent, amènent du soutien à des personnes en difficulté, etc.
- ✓ Mon assurance responsabilité civile : elle me permet de me protéger (financièrement parlant) si je créais un dégât par inadvertance.
- ✓ Ma facture de gaz et d'électricité : j'ai de l'eau chaude, de la lumière et un chauffage qui rendent mon intérieur confortable.
- ✓ Mon prêt bancaire : il me permet d'habiter un endroit où je me sens bien. Sans ce prêt, je n'aurais jamais pu acheter ce bien immobilier.
- ✓ L'amende pour excès de vitesse (je le fais pour vous car ça ne m'arrive qu'exceptionnellement) : j'apprécie de pouvoir rouler en me sentant en sécurité sur la route et que chacun y contribue. Sans cet effet dissuasif (amende et perte de permis potentiel), cette sécurité ne serait pas possible aussi longtemps que l'ensemble des conducteurs n'auront pas la conscience que le collectif prime sur son plaisir individuel. Cet argent finance les frais collectifs de sécurisation de nos routes (radar, salaires des gendarmes...).
- ✓ Ma contribution au Centre de la Jeunesse : elle permet de financer des activités à des jeunes de la commune dans un cadre agréable et de payer un accompagnant pour garantir un encadrement sécurisé. Même si mes enfants n'y sont jamais allés, je vois du sens que d'autres puissent se retrouver et faire des activités plus porteuses pour leur évolution.

Je pourrais continuer la liste longtemps et comme vous voyez, plutôt que de focaliser mon attention sur ce qui ne va pas, je me concentre sur le positif de chaque paiement (et j'en trouve toujours un !). Ce qui ne veut pas dire qu'il n'y a pas moyen de mieux utiliser l'argent des impôts par exemple, mais j'arrête de voir seulement cela car ça ne me fait pas du bien et cela n'en fait pas aux autres non plus. Essayez une fois pour voir si ça fait une différence. Pour moi, ça en fait une et je me sens dans un bien meilleur état intérieur en signant mes chèques.

Pour dépenser en toute conscience

Il vous arrive certainement parfois d'entrer dans un centre commercial et de sentir une furieuse envie d'acheter quelque chose alors que vous n'avez besoin de rien en particulier ; alors qu'à d'autres moments, dans ce même centre commercial, vous pouvez marcher sans aucune attirance pour un objet ou un autre.

Quand vous vous sentez comme happé par l'envie d'acheter quelque chose, arrêtez-vous, respirez un bon coup.

Puis posez-vous les questions suivantes : « Que se passe-t-il en moi pour que j'aie une telle envie d'acheter quelque chose ? Est-ce que j'aurais tendance à vouloir compenser quelque chose à travers un achat ? Une frustration, un ras-le-bol, une déception, une tristesse, de la solitude, une récompense après une journée difficile, un état d'euphorie ? »

Si une réponse émerge, posez-vous alors la question suivante : « Qu'est-ce qui me ferait du bien, de manière durable, pour retrouver un état intérieur plus paisible ? »

La réponse qui pourrait venir sera sans doute différente de « acheter quelque chose à tout prix... », mais plutôt « voir un ami, avoir du soutien, recevoir de l'empathie, me prendre un bon bain, trouver une solution à mes problèmes, célébrer ma réussite avec quelqu'un, etc. ».

Si vous arrivez à faire « ce pas de côté » avant de passer à l'acte d'achat, il y a fort à parier que vous vous éviterez certaines dépenses inutiles que vous regretteriez, ou que vous mettrez plus de conscience au moment d'acheter quelque chose.

» QUELQUES TÉMOIGNAGES

Ces témoignages n'ont pas pour but d'être exhaustifs, mais plutôt de donner quelques exemples de la façon dont une relation plus sereine à l'argent s'est manifestée pour certains, même si le chemin n'est pas terminé.

J'ai cru longtemps que comme spécialiste sur ce thème, je n'avais plus le droit d'avoir des peurs en lien avec l'argent. Puis, heureusement, j'ai changé mon

regard sur cette croyance qui exigeait de moi une forme de perfection. Aujourd'hui, il est rare que des peurs surgissent en lien avec l'argent. Si c'est le cas, je les repère rapidement et j'évite d'agir à partir de cette peur. Je l'accueille, j'essaye de comprendre son message et j'observe si des faits objectifs viennent l'étayer. C'est très rarement le cas, cela relève plutôt d'une projection pessimiste du futur. En général, je prends le temps de respirer en conscience, de me connecter à ma joie de vivre, à ce à quoi je souhaite contribuer dans le monde et à ma confiance en la vie. Cela me suffit pour ressentir une énergie plus joyeuse, plus porteuse d'actions constructives. Mais, si en ce qui me concerne, cela me prend peu de temps, c'est déjà et surtout que j'arrive à repérer rapidement ces signes. Si j'agissais au cœur de la peur panique, cela serait beaucoup plus compliqué.

- **Plus de raison de compenser son mal-être**

Estelle m'informe une semaine après la fin de l'atelier, qu'elle a donné son congé à son employeur pour se consacrer à l'accompagnement thérapeutique. Je suis dans un premier temps surpris de l'impact de l'atelier sur ses choix de vie et surtout je me réjouis qu'elle ait osé faire ce pas. Deux ans plus tard, nous partageons un repas et voici ce qu'elle me dit : « Je gagne un peu moins d'argent qu'auparavant et je vois que j'en ai toujours assez. J'achète sensiblement moins de vêtements qu'auparavant. J'ai pris conscience qu'acheter plus d'habits que nécessaire était une manière de compenser mon mal-être dans mon poste de travail. Comme j'aime ce que je fais, j'ai pu cesser les différentes formes de compensation et je vis très bien avec moins ».

J'aime particulièrement ce témoignage car il recoupe ce que j'observe chez de nombreuses personnes. Quand nous nous réalisons dans notre vie, quand nous prenons du plaisir et respectons un rythme de vie acceptable pour notre corps et notre psychisme, il y a toute une série de choses matérielles ou immatérielles qui perdent de leur importance. Par exemple, j'ai vu dans mon entourage professionnel à quel point les vacances étaient indispensables pour redonner une bouffée d'oxygène qui permette de tenir le coup. Certaines personnes planifiaient toutes leurs vacances et les longs week-end au moins une année à l'avance, comme pour se donner des buts attractifs dans leur vie. Alors que si vous êtes bien dans votre vie, les vacances seront l'occasion de vous changer les idées, de découvrir autre chose qui vous permettra d'être encore plus créatif et enthousiaste à votre retour. Les vacances ne doivent pas être une question de survie ou de compensation pour une vie qui manque de sens.

- **L'argent à sa juste place**

Didier est entrepreneur dans l'âme. Il sait que lorsqu'il place l'argent au cœur de ses décisions, il se coupe de son potentiel, de son plaisir et les problèmes arrivent. Il sait que dans de telles situations, il lui est nécessaire de prendre un temps pour se réaligner sur sa mission de vie. Il retrouve ainsi son potentiel et sa faculté à prendre de bonnes décisions en toute sérénité. Ainsi, récemment, il a pris la décision de casser un contrat avec un client important car il estimait qu'il n'y avait pas assez d'engagement de la part de ce partenaire. Il sentait bien qu'il ne trouvait plus de cohérence à maintenir le contrat dans ces conditions. Le manque à gagner serait conséquent et il savait qu'il compromettrait l'équilibre financier de son entreprise jusqu'à risquer de ne pas pouvoir payer les salaires de ses deux collaborateurs. Par peur de manquer d'argent, il aurait pu continuer ce partenariat peu satisfaisant, mais il a préféré se respecter pleinement et faire confiance à sa capacité à rebondir et à sa confiance en la vie. La suite lui a donné raison, car il a rapidement décroché de nouveaux contrats et a terminé l'année sans aucun souci financier.

Si Didier est capable de lâcher prise avec ses peurs en lien avec l'argent, c'est qu'il a vécu de nombreuses expériences qui ont prouvé qu'il y avait toujours une solution qui se présenterait à lui. Ainsi, il y a des années, lors d'un rendez-vous avec son expert-comptable, celui-ci l'informe qu'il devra fermer son entreprise. Étonné, il lui demande combien d'argent serait nécessaire pour poursuivre son projet professionnel qui lui tient tant à cœur : « 25 000 euros » est la réponse du spécialiste. N'ayant pas d'économies à ce moment-là de sa vie, il lui dit qu'il va trouver les fonds. En quittant son rendez-vous, il croise un ami. Ce dernier l'informe que ses parents, suite à une plus-value boursière, viennent de lui remettre de l'argent. Didier lui explique sa problématique et l'ami sort la liasse de billets de sa poche et lui dit : « Le montant que j'ai reçu de mes parents est de... 25 000 euros. Prends-les, nous signerons un document pour officialiser ce prêt un de ces prochains jours. »

Cette histoire peut vous paraître extraordinaire mais elle montre que quand on a la foi dans son projet, nous augmentons fortement nos chances de trouver une solution qui peut se présenter sans l'avoir préalablement envisagée...

Didier dit volontiers que l'argent, c'est comme l'air, il n'y a pas de nécessité d'en stocker, car il y en a toujours en suffisance. L'argent est le baromètre de son bonheur, pas dans le sens matériel, mais plutôt comme la résultante qu'il est bien aligné à sa mission de vie, dans la joie de ce qu'il aime faire. Et il sait que pour en arriver là, il lui est nécessaire de ralentir le rythme, de freiner régulièrement

pour revenir à sa source intérieure.

- **Oser être soi-même**

Une consultante en entreprise estime avoir fait un bout de chemin vers la pacification de sa relation à l'argent. Elle peut observer un lien entre sa relation aux hommes et sa relation à l'argent. C'est d'autant plus compréhensible que, lors d'un atelier, elle avait manifesté sa difficulté à s'exposer (sexe-poser) dans ce milieu très masculin. Elle savait qu'elle avait à animer plus de conférences et de présentations et n'y arrivait pas encore. L'ombre de la « salope » (voir p. 75) était apparue, faisant obstacle à sa pleine réalisation professionnelle. Dernièrement, plusieurs contrats sont arrivés à leur terme, sans renouvellement. L'impact financier est très significatif pour son activité, mais sans s'affoler, elle a pu expérimenter que ce qui semble manquer, en fait, permet de s'ouvrir à autres choses. Elle a pu explorer d'autres pistes de développement qui se sont avérées concluantes. Elle a pris conscience que, jusqu'à présent, son manque de confiance et sa peur de s'exposer l'avaient empêchée d'être ouverte à d'autres possibilités.

- **La confiance en la vie à la place de la peur**

Avant de venir à l'atelier, Nathalie, indépendante, était souvent stressée pour boucler ses fins de mois. Quand elle avait un peu d'argent, elle se sentait obligée de le redonner comme si elle n'avait pas le droit de le garder. Aujourd'hui, avec le recul, elle estime que sa relation à l'argent et à la vie s'est apaisée. Elle constate qu'elle n'est plus préoccupée par le niveau de son compte en banque et qu'elle a toujours assez. Elle a pris conscience que sa confiance en la vie était plus importante que l'argent et que dès qu'elle s'y relie, il n'y a plus de place pour la peur. Auparavant elle croyait qu'il lui était nécessaire d'avoir un certain montant de réserve sur son compte pour être tranquille mais elle s'est rendue compte que ce n'était qu'une illusion. La tranquillité se trouve à l'intérieur de soi. Aujourd'hui, quand elle a de l'argent, elle se pose la question suivante : « Au service de quoi est-ce que j'utilise cet argent ? » La réponse peut être un projet, un cadeau pour elle ou pour les autres, une donation ou de l'épargne en attendant une meilleure opportunité. Aujourd'hui, Nathalie voit l'argent comme un partenaire au service de ses projets et de sa vie. C'est une relation qui se construit. Elle se sent beaucoup plus légère et ose mieux affirmer le prix de ses prestations tout en étant à l'aise pour faire du bénévolat quand elle en a l'élan.

Être en paix avec l'argent ne signifie pas que vous n'aurez plus de désir d'achat, mais comme vous saurez que l'argent ne peut pas combler votre vide intérieur,

vous n'achèterez plus pour tenter de satisfaire votre ego blessé ou pour combler une quelconque souffrance intérieure encore présente.

1 Pour en savoir plus : www.charleseisenstein.net

2 Pour en savoir plus : monnaie-locale-complementaire.net

3 Pour en savoir plus : www.aises-fr.org

4 Pour en savoir plus : revenudebase.info

5 Will Schulz, L'Elément humain, InterEditions, 2006.

6 Pour en savoir plus : vimeo.com/89877123

« La richesse et la puissance matérielles ne sont pas des maux en soi ; le mal, c'est de croire qu'elles sont la condition de la vraie grandeur. »

MICHEL QUOIST

CONCLUSION

Nous arrivons au terme de ce livre qui, je le souhaite, a contribué à plus de consciences dans notre rapport à l'argent. Comme nous l'avons vu, nous, êtres humains avons collé sur l'argent toute une série d'attributs que l'argent n'est pas. Cela se retrouve tant au niveau collectif, à travers des expressions, proverbes et autres mots qui parlent d'argent, qu'au niveau individuel *via* nos projections et nos croyances. Il est temps de changer, de transformer tout cela car le prix à payer individuellement et collectivement est trop important.

Je n'ai pas la prétention de croire que la relation à l'argent de chacun s'est pacifiée au point que toute peur aura disparu. C'est un chemin continu que de s'arrêter, de s'observer, de prendre le temps de la réflexion, voire de demander un regard extérieur neutre avant de s'engager sur une dépense « discutable », pour comprendre si un achat va embellir ma vie ou fera juste office de compensation pour un malaise passager ou durable.

En guise de dessert, je désire vous livrer mon opinion à propos d'une association sensible qui mérite un changement de regard.

Il est couramment admis que spiritualité et argent s'excluent mutuellement (par spiritualité j'entends, au-delà du religieux, le fait qu'il existe quelque chose de plus grand qui nous dépasse). Alors que notre époque nous appelle à revenir au sens de la vie, au sens de la présence des êtres humains sur Terre, je déplore cette croyance qui sépare argent et spiritualité, alors que cette dernière appelle au contraire à l'unité.

Heureusement Eckhart Tolle, auteur du guide d'éveil spirituel intitulé *Le pouvoir du moment présent* ¹ (traduit dans plus de trente langues), ose affirmer que la spiritualité et le désir de plus de richesses matérielles sont compatibles, en ces termes : « Si la richesse matérielle devient le but principal, alors ils s'excluent l'un l'autre. Alors que si vous avez une activité qui vous apporte de la joie et qui d'une manière ou une autre apporte une contribution positive aux autres, au monde, alors il est possible qu'une certaine richesse matérielle vienne à vous. Il n'y a pas de raison de ne pas en jouir comme vous pouvez aussi en distribuer. Par contre, la préoccupation excessive, l'attachement à la chose vous éloigne de la vérité de qui vous êtes. Il est donc tout à fait possible d'apprécier ce qui se

présente, sans qu'il y ait obsession à vouloir plus ou identification à la chose. La vraie renonciation n'est pas de renoncer aux choses matérielles mais se fait à l'intérieur de soi, en lien avec l'attachement à elles. Tant que l'on n'a pas perdu quelque chose, on ne peut pas dire avec certitude si on était vraiment détaché de la chose. »²

Sans doute sommes-nous également appelés à aller dans la direction de la « sobriété heureuse » prônée par Pierre Rabbi³, celle où une fois les besoins vitaux nourris (alimentation, air, protection contre le froid, le chaud et les dangers importants), nous renoncerions en conscience à ce qui ne nous amène pas de plus-value particulière dans notre vie. Ces choix qui ne partent pas d'une obligation (« il faut que ») mais d'une décision sereine ne laissent pas place à la frustration. Car la bonne nouvelle est que si nous prenons le temps de voir ce qui fait la différence dans notre vie, nous allons tous noter des éléments qui ne s'achètent pas : l'amour pour soi et pour les autres, la qualité des relations avec son entourage et son environnement, la capacité d'admirer la beauté de la nature et toute autre chose qui nous touche.

Utiliser sa relation à l'argent comme une formidable opportunité de (re)créer de la paix intérieure est un chemin qui petit à petit vous permet de mettre de côté ou de laisser moins de place à tout ce qui vous empêche de toucher à la profondeur de votre être. Et là, ce qui peut sembler miraculeux va apparaître : cette paix, cette sérénité au plus profond de soi existe déjà et a toujours existé.

À cet instant, vous pouvez vous poser la question : quel est le problème qui me préoccupe à l'instant ? Si vous prenez le temps de vous arrêter, de respirer, de laisser vos pensées de côté, la réponse est limpide : il n'y a aucun problème. Laissez votre mental, vos croyances reprendre le dessus et vous vous trouverez une multitude de problèmes à résoudre de suite, une multitude de raisons d'avoir peur de l'avenir.

Que choisissez-vous ? Vous laisser gouverner par vos peurs et vos croyances limitantes, ou vous connecter à cet endroit où tout est paisible, où tout est OK ? Rappelez-vous, ce choix nous est demandé à chaque instant, encore et encore.

Je termine l'écriture de ce livre dans un appartement, à Paris. La personne qui me l'a proposé habite en Normandie, à quelques centaines de mètres d'une des plages historiques du débarquement. Des hommes courageux ont tout donné pour permettre à la guerre de se terminer. Un hasard ? Peut-être, mais je ne le crois pas. À notre tour de trouver ce courage pour pacifier nos guerres intérieures et qu'ainsi l'argent (Art-Gens) permette le rapprochement, la relation, car il sera

vu comme l'art de créer du lien entre les gens. Comment ? En ayant systématiquement et naturellement l'intention de trouver des accords, des arrangements où chacun serait pleinement à l'aise.

J'ai un rêve : c'est que dans une à deux générations, nous parlions d'argent avec simplicité et détachement. Il sera utilisé et apprécié comme un moyen pratique d'échanger. Quand nous en serons là, cela sera un signe que les êtres humains seront plus paisibles, car ils auront confiance en la vie, qu'il n'y aura plus de raison de se faire la guerre pour un bout de territoire, pour l'accès à une matière première, car il y aura suffisamment pour chacun. Ainsi nos enfants et petits-enfants, à leur tour grands-parents, pourront ressentir une immense gratitude pour tous ceux qui aujourd'hui et demain contribuent à cela. Utopie ? À nous de le décider !

1 Eckhart Tolle, *Le pouvoir du moment présent*, Ariane, 2000.

2 Pour en savoir plus : www.youtube.com/watch?v=a2SYqyYGBK8

3 Pierre Rabhi, *Vers la sobriété heureuse*, Actes Sud, 2010.

BIBLIOGRAPHIE

- Audrey Akoun, Isabelle Pailleau, *Je dis enfin stop à la pression*, Eyrolles, 2014
- Thomas d'Ansembourg, *Du JE au NOUS*, L'Homme, 2014
- Tal Ben-Shahar, *L'apprentissage du bonheur*, Pocket, 2011
- Olivier Clerc, *Le don du pardon*, Guy Trédaniel, 2010
- Michel de Kemmeter, *Les valeurs de l'argent : réussir ses défis avec ou sans*, Avant-Propos, 2011
- Peter Koenig, *30 mensonges sur l'argent : libérez votre vie, libérez votre argent*, Viamédias, 2009
- Peter Koenig, *30 lies about money: liberating your life, liberating your money*, iUniverse, 2003
- Bernard Lietaer, *Au cœur de la monnaie : systèmes monétaires, inconscient collectif, archétypes et tabous*, Yves Michel, 2011
- Jean Monbourquette, *Apprivoiser son ombre*, Bayard, 2010
- Pierre Rabhi, *Vers la sobriété heureuse*, Actes Sud, 2010
- Lynne Twist, *L'âme de l'argent : transformer sa relation avec l'argent*, Ariane, 2003
- Neale Donald Walsch, *Conversation avec Dieu : un dialogue hors du commun*, J'ai Lu, 2003

Pour suivre toutes les nouveautés numériques du Groupe Eyrolles, retrouvez-nous sur Twitter et Facebook

 @ebookEyrolles

 EbooksEyrolles

Et retrouvez toutes les nouveautés papier sur

 @Eyrolles

 Eyrolles