



Module n°3 • Les pieds sur Terre

COURS N°15 • PRENDRE SA PLACE

Vous êtes fermement décidé à réaliser votre mission de vie et à apporter votre contribution au monde. Tout est sur le papier. Vous avez votre destination finale. Bon, et maintenant ? Comment allez-vous combler l'espace entre aujourd'hui et ce demain en devenir ? Tout est dans l'attitude : si vous voulez que tout ce dont vous rêvez vienne à vous, assurez-vous d'agir aussi pour le plus grand bien de tous. Cela veut dire le vôtre et celui des autres.

AGIR ICI ET MAINTENANT

La première manière de prendre sa place consiste à agir depuis là où vous êtes en ce moment. Agir depuis l'intérieur en quelque sorte : faire exactement ce que vous faites tous les jours mais l'esprit empli de cette vision claire et précise que vous avez définie dans les deux cours précédents. Peu importe votre métier, si vous pouvez insuffler plus d'énergie aux autres et les rendre réceptifs à ce cadeau, vous attirerez les bonnes personnes et les bonnes circonstances et de manière générale tout ce qui est nécessaire à la mise en oeuvre de votre mission de vie. Ainsi, le médecin qui se voit comme un célèbre guérisseur et qui met tout en oeuvre pour réaliser cette vision attirera à lui un grand nombre de patients : s'il se voit toujours mentalement en train de guérir, il va guérir chaque cas guérissable et connaîtra le succès. Cet exemple est transposable à un grand nombre de professions, toutes celles qui apportent une valeur ajoutée à l'autre. Je cite ici Marianne Williamson, dans son ouvrage *Un Retour à l'amour* : « Vous êtes en affaires pour répandre l'amour. Votre film devrait répandre l'amour. Votre salon de coiffure devrait répandre l'amour. Votre vie devrait répandre l'amour. La clé de la réussite professionnelle, c'est de se rendre compte qu'elle n'est pas distincte de la vie, mais une extension de votre moi le plus fondamental. Et votre moi le plus fondamental est amour. »

Si vous êtes salarié, veillez à agir aussi de cette manière-là. Vous devez vous sentir à l'étroit dans votre poste, avoir l'intention d'en obtenir un meilleur et tout faire pour cela ! Gardez à l'esprit ce que vous souhaitez devenir, agissez avec la conscience d'apporter plus d'énergie et d'amour à tous ceux qui vous entourent, agissez avec l'intention d'aller vers votre mission de vie. Le reste suivra. Bien sûr, on pourra m'objecter que le système capitaliste fonctionne sur la domination

Cesse de chercher ta place dans la vie, ta place te cherche.

KALIFE ALI



exploiteurs-exploités et c'est vrai ! Mais pourquoi y a-t-il des exploiters et des exploités ? Je pense sincèrement qu'il n'y a pas que la lutte pour sortir de ce système. Je suis même persuadée que la lutte maintient les inégalités car elle ne fait que renforcer les clivages victime-bourreau. A l'inverse, si des milliers de salariés agissaient en toute confiance, les entreprises seraient rapidement débordées car il leur faudrait donner de nouvelles opportunités à leurs employés ou bien disparaître. Les entreprises exploiteront leurs employés tant qu'il resteront dans une position d'employés exploités et de victimes. Si vous ne voulez plus être un misérable employé, vous ne devez plus vous comporter comme tel. Victime et bourreau sont les deux facettes d'une même situation. Si l'une change de point de vue, l'autre change aussi automatiquement.

AGIR UN JOUR À LA FOIS

Agir une marche à la fois, comme on le verra dans le cours n°17 « agir efficacement ». Faites une toute petite étape chaque jour en nourrissant votre foi. Avoir la foi, c'est monter la première marche, même quand on ne voit pas tout l'escalier, nous dit Martin Luther King.

AGIR POUR LE PLUS GRAND BIEN DE TOUS

Si vous souhaitez vivre votre mission de vie et apporter votre contribution au monde, vivre une vie plus riche dans tous les sens du terme, vivre votre vraie vie, vous devez vous inscrire dans ce flux et vous-même créer plus de vie, plus de richesses, plus de bonheur pour tous.

Alors comment faire pour créer plus de vie ? C'est tout simple, laissez-moi vous expliquer. Si ce que vous vendez n'apporte rien à la personne à qui vous le vendez, alors vous ne créez rien, vous profitez simplement de la personne qui est en face de vous pour vous enrichir. A l'inverse, si ce que vous vendez permet à chacun de vos clients d'améliorer sa vie, d'être plus heureux, alors vous créez de la vie et de la richesse. Chaque fois que vous vendez quelque chose, cela doit apporter plus de vie et plus de richesse à la personne à laquelle vous la vendez. La valeur d'usage de ce que vous vendez doit être plus importante que la valeur monétaire que la personne vous donne en contrepartie pour l'obtenir. Pour illustrer cette idée, prenons l'exemple du livre : vous avez bien entendu payé plus cher ce livre que ce qu'il a coûté à produire (papier, encre, graphiste, imprimeur, transport, stockage...). La différence s'appelle le profit, ce qui peut être suffisant pour générer de l'argent, mais pas l'abondance. Si c'est l'abondance que vous visez, vous devez aller plus loin et donner à votre acheteur davantage que ce qu'il a réellement payé. Dans l'exemple de ce livre, cette valeur ajoutée réside dans le contenu. Ce que ce livre offre, les idées et exercices, vaut bien plus que la somme que vous avez déboursée pour l'acheter, parce qu'il va vous permettre de changer votre vie et que ça, c'est inestimable.

Vous connaissez tous la petite histoire que l'on entend souvent dans les métiers de l'humanitaire : « si tu veux nourrir une personne, ne lui donne pas un poisson, apprend-lui à pêcher ». Ici, c'est un peu la même chose. Vendez l'équivalent des cours de pêche : quelque chose qui va apporter davantage à la personne que ce qu'elle a déjà, lui permettre de grandir,



de devenir autonome, de trouver en elle des ressources insoupçonnées... En résumé, créez des choses qui correspondent à un réel besoin chez l'autre, pas quelque chose qui n'apporte rien à la vie. Allons même plus loin : créez des produits ou des services qui vont dans le sens d'aider les autres à satisfaire leurs sept besoins fondamentaux.

UN EXEMPLE : LA CARRIÈRE DE JEAN-JACQUES GOLDMANN

A la faveur d'une soirée télé chez mes parents, j'ai découvert une personne intéressante, Jean-Jacques Goldman... Effectivement, c'est incroyable le nombre de tubes que ce chanteur enchaîne. 20 ans après, ses paroles nous restent gravées en mémoire. A travers les morceaux de ses rares interviews, ainsi que les récits de ses amis (forcément un peu trop hagiographiques), on découvre, non seulement un homme plein d'humilité, mais surtout un formidable lien aux autres. En effet, la critique souligne l'extra-ordinaire synchronicité de ses chansons, très liées à l'actualité, non pas l'actualité de la grande histoire, mais l'actualité sociale. Les thèmes de société qu'il chante sont des situations auxquelles on peut facilement s'identifier. *Un matin*, qui parle de la désespérance des jeunes, en plein mouvement étudiant. *Là-bas*, lorsque la société française perd la tête face à l'immigration galopante comme on l'entend trop souvent. *La vie par procuration*, alors que le chômage devient structurel avec pour conséquence un isolement grandissant...

Et ça marche ! Parce c'est ce lien aux autres, avec ses chansons qui parlent des gens, qui parlent aux gens, qui les fait se sentir « reliés » les uns aux autres, à une époque on on parle sans cesse de déliquescence du lien social, qui fait son succès et sa fortune. Et là où je lui tire mon chapeau, c'est que cet homme prend sa place, toute sa place, mais rien que sa place. Quand ça a commencé à vraiment marcher pour lui et qu'il a été sollicité par les télés, radios, magazines, il a failli tout arrêter, tellement ce côté « visible » du métier ne l'intéressait pas, ne lui plaisait pas. Et puis il s'est dit, toujours humble : « mais qui je suis moi, pour refuser ce que la plupart des gens aimeraient avoir ? ». Alors il a continué son travail, mais a scindé les choses : ce qu'il fait, ce sont des chansons et le show-business, se montrer, ce n'est pas lui. Il décide de ne pas accorder d'interviews. Il fait ce pourquoi il est fait, des chansons, ni plus ni moins. Ses chansons apportent quelque chose à ses contemporains, le fait de se sentir humain et plus largement, faire partie de l'humanité. Ce faisant, il incarne la cohérence d'une part, et apporte à ses auditeurs du sens d'autre part : deux de nos sept besoins fondamentaux. C'est ce qui fait non seulement sa profonde humanité mais aussi sa fortune sonnante et trébuchante. Pour enfoncer le clou, il faut savoir qu'il ne fait jamais aucune publicité - pas d'affiches, pas de spots et pourtant les concerts sont pleins et les CD se vendent - ce qui veut dire que la vibration de ses chansons suffit !

SORTIR DU MODÈLE DE LA COMPÉTITION

Prendre sa place, c'est quitter le monde de la compétition pour celui de la création, autrement dit, éliminer de votre esprit la notion de concurrence. Il y en a assez pour tout le monde. L'état d'esprit de la compétition nous fait croire qu'il n'y en a pas assez pour tout le monde et que si je veux quelque chose, je dois le prendre à quelqu'un. Mais c'est faux. Votre tâche n'est pas de vous approprier la plus grosse part de gâteau, votre tâche est de faire en sorte d'agrandir



le gâteau pour que tout le monde en prenne sa part. En effet, si vous vous placez d'un point de vie créatif, vous n'aurez pas à craindre la concurrence ni à écraser qui que ce soit pour prendre sa place ! Il n'y a rien ni personne qui peut vous empêcher de vivre la vie dont vous rêvez. Il y a de la place pour tout le monde, et vous pouvez avoir tout ce que vous voulez, du moment que cela sert à améliorer votre vie et celle des autres. Lorsque l'on se place sur le plan créatif et non pas compétitif, rien n'est limité, on peut créer à l'infini ! Pour cela, mettez-vous à l'écoute de ce que votre nature spirituelle profonde vous dicte. Imaginez-vous dans le flux allant vers plus de vie ; inspirez-vous de ce qui existe déjà dans votre vie pour aller encore plus loin et proposer quelque chose qui emmène le monde vers demain. Je vous laisse à vos intuitions...

Vous n'avez pas besoin d'exploiter qui que ce soit pour vous enrichir ; vous n'avez pas besoin de prendre quoi que ce soit à qui que ce soit ; vous n'avez pas à aller plus vite que les autres, vous n'avez pas à craindre d'être en retard. N'ayez pas non plus peur de faire des affaires, créez et vendez des biens, imaginez et diffusez vos services : ils rendront service à l'humanité. Vous devez simplement veiller à ne jamais utiliser jamais des moyens disharmonieux pour cela : ne faites pas aux autres ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fasse.

Pour conclure, je citerai Wallace D. Wattles : « Quand vous entrez dans le plan créatif de la pensée, vous vous élèverez au-dessus de toute chose et deviendrez un citoyen d'un monde nouveau. »

