

LES ESSENTIELS

TOME III

S'AUTORISER



Un essai
pour comprendre,
transformer et apaiser
notre relation à l'argent.



ARGENT & PSYCHÉ®

L E S E S S E N T I E L S

ARGENT & PSYCHÉ®

L E S E S S E N T I E L S

ARGENT & PSYCHÉ®



S'AUTORISER

TOME III

LES ESSENTIELS

ARGENT & PSYCHÉ®



S'AUTORISER

Tome III

MENTIONS LÉGALES

es Essentiels — Argent & Psyché®, Tome III
S'autoriser

© 2026 Karima Gomes — Argent & Psyché®.
Tous droits réservés.

Argent & Psyché® été une marque déposée. Ce livre numérique est un contenu premium réservé à un usage strictement personnel. Toute reproduction, revente, diffusion ou partage, total ou partiel, sans autorisation écrite préalable de l'autrice, est interdit.

Avertissement

Cet ouvrage propose un regard psychologique, comportemental et spirituel sur la relation à l'argent, nourri par des lectures en psychologie, en neurosciences et en psychologie islamique. Il ne remplace ni un accompagnement médical, ni un suivi psychologique, ni un conseil financier, ni un enseignement religieux. Pour toute question relevant de ces domaines, il est recommandé de se rapprocher d'un professionnel qualifié.

SOMMAIRE

01 — Ce que recevoir provoque

02 — La dette invisible

03 — Demander

04 — Mériter

05 — S'autoriser à vouloir davantage

06 — Changer de place

07 — Ce que nous cherchons vraiment

Sources & repères

CHAPITRE 1

Ce que recevoir provoque



Recevoir devrait être simple.

Quelqu'un vous offre quelque chose. Vous l'acceptez. Vous remerciez.

Pourtant, entre le moment où le geste nous parvient et celui où nous parvenons réellement à l'accueillir, il se passe parfois beaucoup de choses.

Un cadeau plus généreux que prévu, et déjà l'idée de rendre la pareille apparaît. Une amie règle l'addition et l'on sait que la prochaine fois sera pour nous. Une aide nous soulagerait réellement, mais notre première réaction consiste à la refuser.

Même un compliment peut connaître un sort assez expéditif : c'est gentil, mais je n'ai pas fait grand-chose, j'ai surtout eu de la chance, sans untel, je n'y serais jamais arrivée. Le compliment n'a pas encore fini d'atterrir qu'on l'a déjà raccompagné à la porte.

Ces réactions sont ordinaires. Elles participent aussi à quelque chose de précieux : la réciprocité qui entretient les relations humaines. Donner, recevoir, rendre à son tour, se montrer reconnaissante ne constituent évidemment pas un problème dont il faudrait se débarrasser. La psychologie sociale décrit depuis longtemps cette norme de réciprocité : lorsqu'une personne agit en notre faveur, nous sommes généralement disposées à répondre à son geste.

Mais gratitude et dette ne sont pas exactement la même expérience.

Les travaux consacrés à ces deux émotions montrent que recevoir une faveur peut susciter les deux simultanément. La gratitude semble davantage liée à la qualité du lien et au désir de se rapprocher de la personne qui a donné. Le sentiment de dette, lui, s'accompagne davantage d'une obligation de rendre et de rétablir l'équilibre.

La distinction paraît subtile. Dans la vie quotidienne, elle l'est beaucoup moins.

On peut être profondément touchée par un cadeau et ne commencer à en profiter vraiment qu'après avoir trouvé ce que l'on offrira en retour. Accepter une aide tout en gardant mentalement la liste de ce que l'on devra rendre. Recevoir un compliment et éprouver immédiatement le besoin d'en diminuer la portée. Ce n'est pas que le geste n'a pas fait plaisir. C'est qu'il a laissé derrière lui un léger déséquilibre.

Certaines d'entre nous semblent particulièrement habiles à le corriger.

Elles rendent rapidement. Ajoutent quelque chose. Donnent davantage la fois suivante. Refusent d'être invitées deux fois de suite. Elles savent être généreuses sans difficulté particulière, mais se sentent moins confortables lorsqu'il faut rester, un moment, du côté de celle qui reçoit.

Cette préférence peut passer longtemps inaperçue. La générosité est valorisée, l'autonomie également. Une femme qui donne beaucoup, demande peu et s'arrange pour ne dépendre de personne possède toutes les chances d'être décrite comme forte, fiable et indépendante.

Elle peut l'être.

La question n'est pas de transformer ces qualités en symptômes. Elle apparaît lorsque donner reste confortable alors que recevoir devient coûteux.

Ce qui se passe avant de dire merci

L'argent offre un observatoire particulièrement révélateur de ce phénomène, parce qu'il rend visible ce que les échanges ordinaires laissent parfois dans le flou.

Une prime inattendue peut réjouir et embarrasser à la fois. Une somme reçue en héritage peut être juridiquement nôtre tout en restant difficile à considérer comme de l'argent que l'on s'autorise à utiliser. Une aide financière proposée par un proche peut être bienvenue et pourtant susciter davantage de tension que la difficulté qu'elle permettrait de résoudre.

La même ambivalence apparaît parfois avec l'argent gagné.

Une femme peut savoir ce que vaut son travail, annoncer son tarif et obtenir l'accord de sa cliente. Puis quelque chose change. Elle prolonge le rendez-vous, ajoute un document, répond à quelques messages qui ne faisaient pas partie de la prestation. Chacun de ces gestes peut relever d'un véritable souci professionnel. Mais lorsque le même mouvement se répète systématiquement, une autre hypothèse mérite d'être examinée : donner davantage permet peut-être aussi de rendre la somme reçue plus confortable.

Ce n'est alors pas le prix qui pose problème. Il a été réfléchi, annoncé et accepté.

C'est la position de celle à qui l'on verse cet argent.

Le phénomène devient encore plus visible lorsqu'on compare la facilité avec laquelle une même personne dépense pour les autres et pour elle-même. Cent euros pour célébrer quelqu'un qu'elle aime peuvent lui sembler parfaitement raisonnables. Soixante euros pour quelque chose qu'elle désire depuis plusieurs semaines donnent lieu à une délibération beaucoup plus sérieuse. Elle ferme la page, y revient, attend quelques jours, vérifie qu'elle en a vraiment besoin.

Il ne s'agit évidemment pas d'en conclure qu'une femme qui réfléchit avant de dépenser pour elle-même souffrirait d'une difficulté à recevoir.

En revanche, lorsque le contraste devient une constante — spontanéité lorsqu'il s'agit de donner, justification lorsqu'il s'agit de bénéficier — il devient intéressant de se demander ce qui doit être réuni pour qu'une dépense en sa faveur paraisse légitime.

C'est souvent là que certaines règles silencieuses commencent à apparaître.

Il faut avoir suffisamment donné. Avoir suffisamment travaillé. Pouvoir rendre. Ne pas dépendre. Ne pas prendre davantage que sa part.

Ces règles ne sont pas nécessairement conscientes. Les recherches sur les croyances financières montrent que certaines représentations de l'argent peuvent s'organiser très tôt et continuer à influencer les comportements adultes, sans pour autant les déterminer mécaniquement.

Ce qu'on apprend sur la réception

La manière dont nous recevons ne s'invente pas. Elle s'apprend — rarement de façon explicite, mais avec une régularité suffisante pour finir par dessiner quelque chose qui ressemble à une règle intérieure.

Pense aux autres avant de penser à toi. Une belle valeur, dans bien des contextes. Mais elle peut avoir un effet secondaire que personne n'avait prévu : si penser à soi en dernier est ce qui fait de toi une bonne personne, alors recevoir — laisser quelqu'un penser à toi — devient quelque chose qui doit se justifier. Ou se compenser rapidement.

On ne doit rien à personne. L'indépendance comme vertu cardinale. Ne rien devoir, ne rien demander, se suffire. Mais si être redevable est une faiblesse, alors tout ce qui ressemble à de l'aide ou de la générosité devient une menace à l'intégrité de soi.

L'argent, ça ne tombe pas du ciel. Juste en surface. Mais si cette phrase a été répétée dans un contexte où recevoir sans avoir suffisamment travaillé paraissait suspect, elle peut laisser une trace durable : l'idée que les ressources qui arrivent sans effort proportionnel ne sont pas tout à fait légitimes.

our certaines femmes dont la spiritualité est musulmane, une couche supplémentaire peut s'ajouter.

Non pas parce que les sources islamiques feraient de la réception une faute, mais parce que certaines interprétations culturelles, parfois confondues avec la religion elle-même, ont pu valoriser le sacrifice au point de rendre la réception suspecte.

Comme si accepter quelque chose de beau pour soi trahissait nécessairement la préférence que l'on devrait avoir pour les autres.

Ce n'est pas ce que disent les textes. C'est ce que les familles ont parfois transmis à la place.

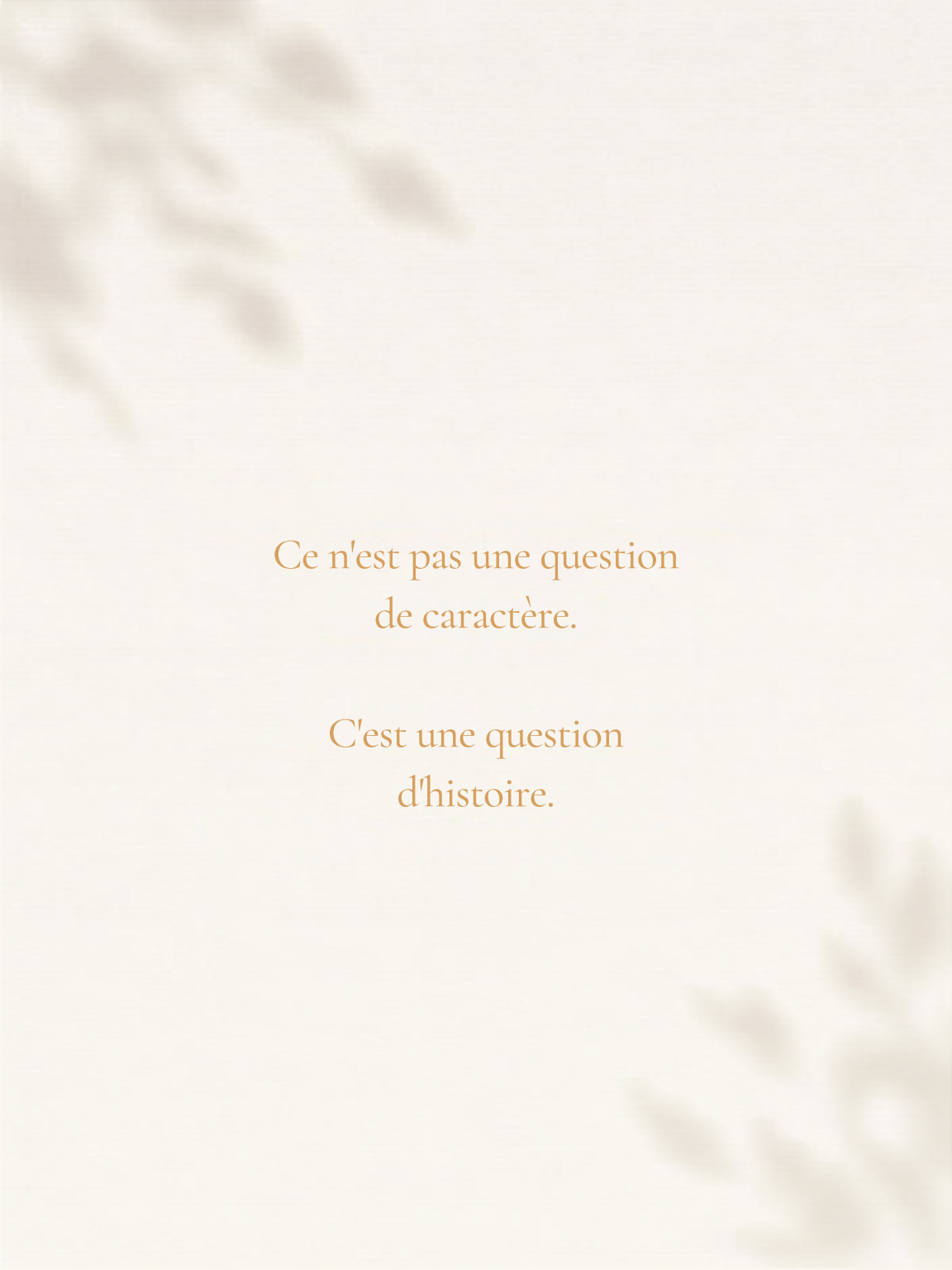
La réception comme révélateur

Notre manière de recevoir laisse des traces dans les répétitions, dans les justifications dont personne ne nous avait demandé de nous acquitter, dans ce que nous acceptons volontiers pour les autres mais négocions davantage lorsqu'il s'agit de nous — ou encore dans le soulagement éprouvé après avoir suffisamment rendu.

C'est à cet endroit que recevoir commence à nous renseigner. Non pas sur ce que nous méritons, mais sur les conditions que nous avons peut-être appris à poser avant de nous permettre d'accepter.

Deux personnes peuvent recevoir exactement la même somme dans des circonstances identiques et vivre des expériences intérieures radicalement différentes. L'une range l'argent avec une satisfaction tranquille. L'autre commence immédiatement à chercher comment le justifier, le dépenser vite, ou le redistribuer — comme si le garder trop longtemps risquait de révéler quelque chose d'inconvenant.

Ce n'est pas une question de caractère. C'est une question d'histoire.



Ce n'est pas une question
de caractère.

C'est une question
d'histoire.

Avant de tourner la page...

Repensez simplement à la dernière fois où quelqu'un vous a offert quelque chose qui vous a réellement fait plaisir : un cadeau, une aide, du temps, un compliment, une somme d'argent.

Que s'est-il passé juste après ?

Peut-être rien de particulier. Mais peut-être avez-vous remercié, puis minimisé. Calculé ce qu'il faudrait rendre. Cherché une justification. Refusé une première fois avant d'accepter. Ressenti le besoin de rappeler ce que vous aviez vous-même donné auparavant.

Ce bref moment mérite parfois davantage d'attention que le cadeau lui-même.

Parce qu'avant de savoir ce que nous voulons recevoir davantage, il peut être utile de comprendre ce que recevoir nous oblige encore à faire pour nous sentir quitte.

CHAPITRE 2

La dette invisible



Il existe des dettes que l'on rembourse par virement, et d'autres dont personne n'a jamais fixé le montant.

Celles-là sont plus difficiles à solder.

Un déjeuner entre amies peut suffire à les faire apparaître. L'une propose de régler l'addition. Elle le fait volontiers, sans insister et sans annoncer qu'un échéancier sera transmis avec le café. Pourtant, avant même d'être rentrée chez elle, celle qui a été invitée effectue un virement correspondant à sa part.

Ce geste peut relever d'une habitude, d'un souci d'équité ou d'une organisation très simple entre elles. Il n'a rien à interpréter en soi. Mais lorsque cette nécessité de remettre rapidement les comptes à zéro se retrouve partout — dans les repas, les cadeaux, les services, l'aide financière — elle finit parfois par raconter autre chose.

Ce qui dérange n'est pas toujours de recevoir. C'est de rester redevable.

La psychologie sociale permet ici une distinction intéressante. Recevoir peut susciter à la fois de la gratitude et un sentiment d'endettement, deux expériences qui peuvent coexister sans produire exactement le même mouvement.

La gratitude est davantage tournée vers le geste reçu et la relation avec celui qui l'a offert. Le sentiment d'endettement comporte plus directement l'idée d'une obligation à rendre. Des travaux expérimentaux montrent que, lorsque les deux sont étudiés simultanément, le sentiment d'endettement prédit davantage la motivation à rétablir la réciprocité.

On peut donc être sincèrement reconnaissante et éprouver malgré tout cette légère tension tant que quelque chose n'a pas été rendu. Le plaisir n'est pas absent. Il cohabite simplement avec un compte qui, intérieurement, reste ouvert.

Le mot redevable prend alors tout son sens. Il dépasse largement l'argent. Être redevable, c'est devoir quelque chose à quelqu'un. Mais c'est aussi, dans certaines relations, sentir qu'une partie de la liberté que l'on avait avant le geste n'est plus tout à fait intacte.

Nous savons d'ailleurs intuitivement que toutes les aides ne se valent pas.

Il y a celles dont on ne reparlera jamais. Et celles qui réapparaîtront six mois plus tard, généralement au milieu d'une conversation qui n'avait pourtant rien demandé.

« Après tout ce que j'ai fait pour toi... »

La phrase suffit à transformer rétroactivement un geste généreux en créance. Ce que nous avons reçu comme une aide devient la preuve que nous devons quelque chose : de la disponibilité, de la reconnaissance, de la loyauté, parfois même le renoncement au droit de déplaire.

Quand rendre devient urgent

La réciprocité n'exige pas normalement une égalité parfaite et immédiate. Les relations proches fonctionnent rarement comme des comptes courants. Nous pouvons aider aujourd'hui, recevoir dans six mois, donner beaucoup dans un domaine et être davantage soutenues dans un autre. Une relation peut rester équilibrée sans que chaque échange le soit.

Pourtant, certaines formes de dette intérieure supportent mal cette souplesse.

Elles réclament un remboursement rapide.

Une amie vous avance une somme et vous préférez réduire drastiquement vos dépenses pour la rembourser au plus vite, alors qu'elle vous a explicitement proposé de prendre votre temps.

Quelqu'un vous rend un service important et vous cherchez presque immédiatement une occasion de rendre quelque chose d'équivalent. Vous recevez un cadeau généreux et son prix commence à compter davantage que le plaisir qu'il devait procurer.

La rapidité du remboursement peut apporter un soulagement réel. Une fois les comptes rétablis, quelque chose se détend.

Ce soulagement mérite parfois d'être observé. Non parce qu'il faudrait apprendre à vivre endettée avec enthousiasme, mais parce qu'il renseigne sur ce que l'équilibre protège.

Pour certaines personnes, il protège l'égalité. Pour d'autres, l'image qu'elles ont d'elles-mêmes : celle d'une femme qui se débrouille, qui ne demande pas, qui n'est à la charge de personne. Pour d'autres encore, il protège la possibilité de dire non.

Car refuser quelqu'un devient parfois plus difficile après avoir beaucoup reçu de lui.

C'est ici que la dette financière et la dette psychologique commencent à se séparer.

La première peut être précise : 500 euros empruntés, 500 euros remboursés. La seconde l'est beaucoup moins. Combien vaut une présence pendant une période difficile ? Une recommandation professionnelle ? Plusieurs mois d'hébergement ? Des années d'aide familiale ?

Il n'existe aucun tarif. C'est précisément ce qui rend certaines dettes si persistantes.

L'indépendance comme coût invisible

Les recherches consacrées à la réception de l'aide montrent que la manière dont celle-ci est proposée et interprétée compte : une aide qui soutient l'autonomie n'a pas les mêmes implications psychologiques qu'une aide vécue comme une mise en dépendance ou une réduction de sa marge de contrôle.

Ce risque n'est pas nécessairement imaginaire.

Certaines femmes savent très bien ce qu'une aide peut coûter parce qu'elles l'ont déjà appris. Elles ont connu le cadeau rappelé lors d'un conflit, le service utilisé comme argument, l'argent donné avec un droit de regard sur la manière dont il serait dépensé.

Dans ces expériences, l'argent n'est pas seulement une ressource. Il organise aussi la relation.

Accepter peut alors signifier beaucoup plus que recevoir. Cela peut vouloir dire devoir expliquer, consulter, céder, rester disponible ou supporter qu'un jour quelqu'un présente l'addition sous une forme qui n'a plus rien de financier.

On comprend mieux, dans ce contexte, la fierté contenue dans certaines phrases :

« Au moins, je ne dois rien à personne. »

Il ne s'agit pas nécessairement d'une déclaration sur l'argent. C'est parfois une déclaration sur la liberté.

La difficulté apparaît lorsque cette protection, parfaitement compréhensible dans certaines relations, devient une règle générale. Lorsqu'il devient préférable de supporter seule une charge considérable plutôt que de courir le risque d'être redevable, y compris auprès de personnes qui n'ont jamais utilisé leur générosité comme instrument de pouvoir.

L'indépendance peut alors coûter cher. Pas seulement financièrement. Elle coûte du temps, de l'énergie, des occasions de souffler. Elle peut même créer un paradoxe assez discret : être entourée de personnes fiables tout en vivant comme si aucune aide ne pouvait être reçue sans danger.

Ce que l'on doit après avoir réussi

La dette invisible possède encore une autre forme, particulièrement présente lorsque la situation financière évolue.

Une femme gagne désormais davantage que ses parents, ses frères et sœurs ou certains de ses proches. Elle n'a rien emprunté. Personne ne lui a donné directement l'argent qu'elle gagne aujourd'hui.

Et pourtant, elle peut se sentir redevable.

Parce qu'on l'a soutenue. Parce que d'autres ont eu moins de chances. Parce qu'elle sait d'où elle vient. Parce qu'elle a désormais « les moyens ».

Cette dette-là n'est pas entièrement imaginaire. La solidarité familiale peut constituer une valeur profondément choisie. Aider ses proches peut être une source de joie, de cohérence et de sens.

Mais solidarité et obligation ne produisent pas la même expérience intérieure. La première laisse encore une place au choix. La seconde peut progressivement transformer la réussite en dette à rembourser.

Certaines femmes découvrent ainsi qu'augmenter leurs revenus n'augmente pas nécessairement leur sentiment de liberté.

Chaque progression élargit simultanément la liste de ce qu'elles pensent devoir prendre en charge. Le revenu peut ainsi augmenter sans que le sentiment d'avoir pleinement le droit d'en disposer progresse au même rythme.

Recevoir une aide peut créer une dette. Réussir peut parfois en créer une aussi.



Recevoir une aide peut créer
une dette.

Réussir peut parfois en créer
une aussi.



Avant de tourner la page...

Une question plus précise peut suffire.

Pensez à une aide importante que vous avez reçue : de l'argent, du temps, une recommandation, une présence, une opportunité.

Si cette personne vous demandait aujourd'hui quelque chose que vous ne souhaitez pas lui donner, vous sentiriez-vous entièrement libre de dire non ?

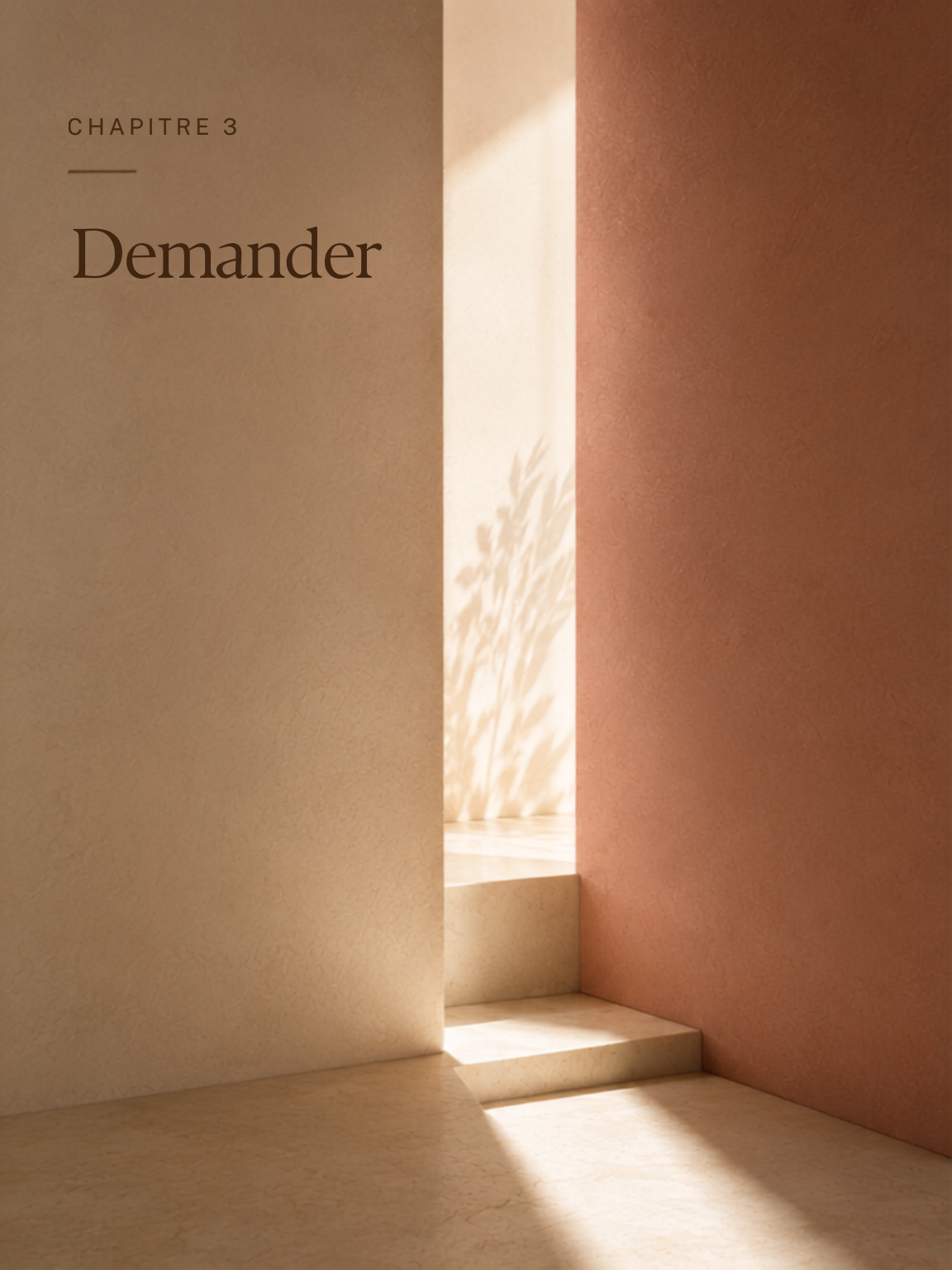
La réponse n'a pas besoin d'être confortable. Elle permet simplement de distinguer deux expériences que nous confondons souvent : être reconnaissante de ce que quelqu'un nous a donné et considérer que ce geste lui a acquis une part de notre liberté.

C'est dans cet écart que la dette invisible devient particulièrement intéressante.

Car rembourser une somme est une chose. Savoir à quel moment nous avons suffisamment rendu pour nous sentir à nouveau libres en est une autre.

CHAPITRE 3

Demander



Il y a une conversation que beaucoup de femmes repoussent depuis des mois, parfois des années.

Elles savent ce que leurs compétences valent sur le marché. Elles savent ce que leurs pairs gagnent — ou du moins, elles s'en doutent. Elles savent que le moment est venu, que les arguments sont solides, que la demande est légitime. Et pourtant, chaque lundi matin où elles se disent cette semaine, c'est la bonne, quelque chose intervient. Une réunion qui tombe mal. Un contexte qui ne semble pas idéal. Une formulation qui ne sonne pas encore tout à fait juste.

Et la semaine passe.

Demander de l'argent — une augmentation, un tarif juste, une rémunération à la hauteur de ce que l'on fait — est l'un des actes les plus simples en théorie et les plus compliqués en pratique. Non parce que les mots sont particulièrement difficiles à trouver, mais parce que la demande expose quelque chose que la plupart des autres actes professionnels laissent relativement tranquille : la place que l'on s'autorise à occuper dans l'échange.

La conversation dans la tête

Voici comment se passe souvent cette conversation — celle qu'on a avec soi-même, bien avant d'entrer dans le bureau.

Je mérite cette augmentation. Oui, clairement. Mais est-ce que c'est le bon moment ? Probablement pas parfait, non. Et si elle dit non ? Ce serait gênant. Et si elle pense que je suis ingrate ? Ou ambitieuse dans le mauvais sens. Peut-être que je devrais attendre encore quelques mois, faire mes preuves davantage, et demander à partir d'une position encore plus solide.

C'est une position qui, curieusement, ne semble jamais tout à fait atteinte.

La conversation intérieure avant une demande d'argent ressemble rarement à un simple calcul. Elle ressemble plutôt à un tribunal. On prépare sa défense avant même qu'une accusation ait été formulée. On anticipe les objections, on minimise ses propres arguments, on cherche des preuves supplémentaires pour justifier ce qui, vu de l'extérieur, paraît parfois déjà suffisamment étayé.

Ce n'est pas nécessairement un manque de confiance au sens général du terme. Des femmes parfaitement assurées dans leur domaine, reconnues par leurs pairs, capables de défendre des idées complexes devant une salle entière, peuvent éprouver une hésitation très différente lorsqu'il faut mettre un chiffre sur leur travail.

Quelque chose change quand l'argent entre dans l'équation.

Pourquoi nommer un prix est différent de tout le reste

Fixer son tarif ou demander une augmentation n'est pas une transaction tout à fait comme les autres.

C'est aussi une affirmation.

Quand vous dites « je demande tant », vous ne décrivez pas seulement un chiffre. Vous rendez visible la valeur économique que vous attribuez à votre travail, à votre temps, à vos compétences, et ce que vous jugez juste de recevoir en échange de ce que vous apportez.

La nuance est importante. Nous parlons facilement de « connaître sa valeur » ou de « se faire payer à sa juste valeur », au risque de confondre deux choses. Une personne n'a pas de prix. Son travail, lui, peut en avoir un. Une expertise peut être rare, une compétence recherchée, une prestation positionnée à un certain niveau de marché. Le montant proposé ne mesure jamais la valeur humaine de celle qui l'annonce.

Et pourtant, au moment de prononcer le chiffre, cette séparation intellectuellement évidente peut devenir beaucoup moins nette.

On ajoute alors des précisions : ce qui est compris dans la prestation, le temps de préparation, le suivi, les années d'expérience. Ces informations peuvent être parfaitement pertinentes.

Mais lorsque le prix doit systématiquement arriver accompagné de sa propre défense, avant même que l'interlocuteur ait émis la moindre objection, quelque chose mérite d'être observé.

Nommer son prix sans aussitôt chercher à l'amortir suppose de pouvoir laisser ce chiffre exister quelques instants entre soi et l'autre, avec la possibilité qu'il soit accepté, discuté ou refusé.

Ce que demander réveille

Une scène revient souvent. La demande d'augmentation a été préparée. Les chiffres sont là, les arguments aussi. La conversation commence et, au moment d'annoncer le montant, surgit l'envie de le réduire légèrement ou d'ajouter aussitôt : mais bien sûr, je comprends si ce n'est pas possible en ce moment.

D'où vient cette résistance ?

Les recherches sur la négociation salariale invitent justement à ne pas l'interpréter trop rapidement comme un défaut d'assurance individuel. Les travaux de Hannah Riley Bowles, Linda Babcock et Lei Lai ont montré que les femmes pouvaient rencontrer davantage de résistance sociale que les hommes lorsqu'elles prenaient l'initiative de négocier leur rémunération. Les effets dépendaient du contexte ; les autrices précisent elles-mêmes que leurs résultats ne doivent pas être généralisés à toutes les situations de négociation.

Cette nuance change beaucoup de choses. L'anticipation du jugement n'est pas nécessairement irrationnelle. Certaines femmes ont pu apprendre qu'une demande formulée pour elles-mêmes risquait davantage d'être associée à une attitude jugée exigeante. Dans les expériences de Bowles et ses collègues, ces perceptions participaient précisément à la résistance rencontrée par certaines candidates qui négociaient.

Cela aide aussi à comprendre pourquoi demander pour les autres peut être plus facile. Défendre une ressource pour un projet, une équipe, un client ou ses enfants ne nous place pas exactement dans la même position que lorsque nous sommes les bénéficiaires directes de la demande.

Le prix qu'on ne demande pas

Il y a une forme de demande encore plus difficile que l'augmentation de salaire.

C'est le premier tarif.

Quand on lance une activité indépendante, quand on propose ses services pour la première fois, quand on répond à la question et vous pratiquez quel tarif ?, il n'y a pas toujours de précédent à invoquer, pas de grille interne à consulter, pas de salaire existant à majorer d'un pourcentage raisonnable.

Il faut convertir en prix une expérience, des compétences, du temps, une offre et une réalité de marché.

C'est souvent à cet endroit qu'apparaît une phrase très efficace : Je débute encore. Elle peut être parfaitement exacte. Mais le changement de statut possède parfois un étrange pouvoir d'effacement : dix années d'expérience dans un domaine semblent soudain compter beaucoup moins parce qu'elles n'ont pas encore été exercées sous cette forme précise.

Je n'ai pas encore prouvé ma valeur dans ce contexte. La preuve, ici, peut devenir une ligne d'horizon qui recule à mesure qu'on avance. Quelques clientes supplémentaires, davantage de résultats, une formation de plus, puis peut-être encore un peu d'expérience avant d'augmenter.

Commencer avec un tarif bas peut relever d'une stratégie commerciale réfléchie. Mais lorsque le prix reste inférieur à ce que l'expérience, le marché et la prestation permettraient raisonnablement d'envisager, il devient intéressant de se demander ce que cette prudence protège. Le tarif trop bas n'est pas une stratégie commerciale prudente. C'est souvent une stratégie psychologique — une façon d'éviter l'exposition que crée le fait de se nommer à sa juste valeur.

Ce qui se joue sous la demande

Derrière la difficulté à demander de l'argent, il n'y a donc pas toujours une question strictement financière.

Il peut y avoir une question de place.

Demander, c'est s'affirmer suffisamment pour rendre son intérêt visible. C'est accepter qu'un besoin, une attente ou une ambition qui nous appartient entre dans la conversation.

Pour certaines femmes, cette affirmation est naturelle. Pour d'autres, elle rencontre une histoire plus ancienne : une famille où parler d'argent était vulgaire, un environnement où les femmes négociaient peu, une éducation dans laquelle se contenter était fortement valorisé, ou simplement l'apprentissage très précoce qu'il valait mieux ne pas créer de conflit.

Tant qu'on ne comprend pas ce qui rend la demande difficile, on peut continuer à chercher la solution exclusivement du côté de la technique : une meilleure formulation, un meilleur moment, de meilleurs arguments. Parfois, c'est exactement ce qui manque. Et parfois, les arguments sont déjà là depuis longtemps.

Une forme de demande qu'on pratique sans hésiter

Il existe une demande que beaucoup de femmes de foi font tous les jours, parfois plusieurs fois par jour, sans que la question de la légitimité se pose de la même manière.

La du'â.

Demander à Allah une issue favorable, une subsistance suffisante, une porte qui s'ouvre. Cette demande-là ne s'accompagne pas nécessairement de preuves rassemblées pour démontrer que l'on possède suffisamment de mérite pour la formuler. On demande parce qu'on en a besoin, parce qu'on espère, parce que la demande elle-même appartient à la relation à Allah.

Le Coran lui accorde une place explicite : « Appelez-Moi, Je vous répondrai » (40:60), avant d'évoquer ceux qui, par orgueil, se détournent de Son adoration. Les commentaires classiques de ce verset rapprochent précisément la du'â de l'adoration et de la reconnaissance de la dépendance du serviteur envers Allah.

Ce qui est intéressant, c'est que la même femme qui fait sa du'â avec une aisance naturelle peut passer des mois à repousser la conversation avec son employeur.

Deux formes de demande, qui n'appartiennent évidemment pas au même registre, mais qui ne mobilisent pas non plus le même niveau de permission intérieure.

Cette asymétrie mérite d'être regardée. Non pour transposer la relation à Allah dans une négociation humaine. Mais pour interroger ce qui apparaît lorsque l'interlocuteur devient humain : le jugement, le refus, le rapport de pouvoir, la crainte d'être perçue comme exigeante ou ingrate.

Peut-être la difficulté n'est-elle donc pas toujours dans le fait de demander. Elle peut se situer dans la permission que l'on s'accorde de considérer sa demande comme suffisamment légitime pour être formulée, même lorsqu'aucune garantie n'existe qu'elle sera satisfaite.



Le tarif trop bas n'est pas une stratégie commerciale prudente.

C'est souvent une stratégie psychologique.

Avant de tourner la page...

Pensez à une demande que vous n'avez pas encore faite. Une augmentation, un tarif, une rémunération que vous savez raisonnable mais que vous n'avez pas encore réclamée.

Pas seulement à la demande elle-même, mais à ce qui vous empêche de la faire.

Si vous aviez la certitude absolue que l'autre allait dire oui, demanderiez-vous sans hésiter ?

Si quelque chose résiste encore dans l'hypothèse d'un oui garanti, alors le montant et la négociation n'expliquent probablement pas tout.

Il reste peut-être une autre question, plus discrète : qu'est-ce qui vous permettrait de considérer que vous avez suffisamment fait, suffisamment prouvé, suffisamment donné pour recevoir cette somme sans avoir à la justifier davantage ?

C'est précisément la question qui ouvre le chapitre suivant.

CHAPITRE 4

Mériter



Rien ne s'obtient sans effort.

Difficile de contester cette phrase. Elle encourage la persévérance, donne du sens au travail, rappelle qu'on ne récolte pas ce qu'on n'a pas semé. Le problème ne vient pas de la phrase elle-même. Il vient de ce qu'elle devient quand elle s'installe trop profondément, trop tôt, sans nuance : l'impossibilité de recevoir quelque chose qu'on n'a pas suffisamment travaillé — parfois suffisamment souffert — pour obtenir.

La comptabilité intérieure

Quelqu'un vous offre une opportunité sans que vous l'ayez cherchée. Un client vous recommande sans que vous ayez rien fait de particulier cette semaine-là. Un projet se concrétise plus vite que prévu, avec moins de résistance que d'habitude. Une somme arrive à un moment où vous n'aviez pas l'impression d'avoir particulièrement mérité.

Au lieu de recevoir avec la tranquillité que la situation autorise, vous cherchez à vérifier les comptes.

Est-ce que j'ai vraiment travaillé assez pour ça ? Peut-être pas autant que d'habitude. Est-ce que je mérite vraiment ce que ça représente ? Difficile à dire. Et si c'était une erreur, et que quelqu'un finissait par s'en apercevoir ?

Cette dernière pensée a été décrite dès 1978 par les psychologues Pauline Clance et Suzanne Imes, à partir de leur travail auprès de femmes reconnues pour leurs réussites académiques et professionnelles. Certaines attribuaient leurs succès à la chance, à un travail excessif ou à une erreur de jugement des autres plutôt qu'à leurs propres capacités. Malgré les preuves accumulées, le sentiment de ne pas être aussi compétentes qu'on le pensait pouvait persister. C'est ce que l'on désigne aujourd'hui comme le phénomène de l'imposteur — le terme de syndrome, largement passé dans le langage courant, pouvant laisser entendre à tort qu'il s'agit d'un diagnostic clinique.

On peut collectionner les succès et continuer à se sentir en fraude.

Mais le phénomène de l'imposteur n'explique pas tout. Certaines femmes ne doutent pas particulièrement de leurs compétences et n'arrivent pas davantage à jouir pleinement de ce qu'elles reçoivent. Elles savent qu'elles sont compétentes. Elles ne sont simplement pas certaines d'en avoir assez fait.

Comme si être capable de recevoir et considérer que l'on avait suffisamment payé son droit à recevoir étaient deux questions différentes.

Ce que la souffrance est censée prouver

Rares sont celles qui formulent cela explicitement. Mais beaucoup le pratiquent : la conviction silencieuse que ce qui vient facilement ne compte pas vraiment.

Une opportunité arrivée sans effort ? Suspecte. Une réussite sans sacrifice ? Fragile. Un revenu qui n'a pas coûté de nuits blanches ? Difficile à revendiquer pleinement. À l'inverse, ce qui a exigé de la douleur semble acquis pour de bon. Comme si l'effort fourni était la seule monnaie d'échange valable pour avoir le droit de posséder quelque chose — et d'en être fière.

Dans beaucoup de familles, la valeur d'une chose se mesurait au prix qu'elle avait coûté. Je me suis battu pour ça. Ça ne m'a pas été offert. J'ai tout construit seul. Ces phrases portaient une fierté réelle. Elles transmettaient aussi, en creux, une équation : ce qui est difficile est légitime, ce qui est facile est suspect.

Le problème, c'est qu'une équation apprise dans un contexte fini souvent par s'appliquer à d'autres. Elle peut pousser certaines femmes à travailler davantage qu'il n'est nécessaire — non pour obtenir un meilleur résultat, mais pour avoir l'impression d'avoir suffisamment payé pour ce qu'elles vont recevoir.

Il existe pourtant une autre possibilité, plus déroutante encore : ce qui nous paraît facile peut justement être l'un des endroits où nous sommes devenues particulièrement compétentes.

Recevoir ce qu'on n'a pas demandé

Un héritage. Une aide non sollicitée. Une opportunité qui arrive sans qu'on ait rien fait pour l'attirer.

Ces situations sont particulièrement déstabilisantes parce qu'elles court-circuitent complètement la logique du mérite — on n'a pas travaillé pour ça, on n'a pas souffert pour ça, on n'a même pas demandé. Alors comment le tenir ?

Certaines femmes redistribuent rapidement ce qu'elles ont reçu — non par générosité choisie, mais parce que garder quelque chose d'aussi « gratuit » leur semble inconvenant. D'autres sous-estiment la valeur de ce qui leur a été donné, comme si en réduire la taille permettait d'en réduire aussi le poids moral.

D'autres encore passent des semaines à chercher rétrospectivement ce qu'elles avaient fait pour « mériter » ce qui est arrivé. Cette dernière démarche a quelque chose de touchant : elle cherche à rendre le cadeau acceptable en fabriquant après coup le travail qui aurait dû le précéder.

La tradition islamique introduit ici une distinction qui déplace profondément la question.

Le rizq ne désigne pas seulement ce que l'on gagne au terme d'un effort. Il renvoie plus largement à ce qu'Allah accorde comme subsistance et comme bienfait : l'argent, mais aussi la santé, le savoir, les relations, les possibilités qui se présentent. Cela ne fait pas de l'effort un détail — l'islam ne nous invite pas à attendre que notre subsistance nous trouve pendant que nous regardons tranquillement le plafond.

Il faut agir, chercher, travailler, prendre les moyens disponibles. Le tawakkul n'est pas la passivité.

Mais l'effort n'est pas pour autant l'unique auteur du résultat.

Nous en faisons toutes l'expérience. Il existe des périodes où nous travaillons énormément pour des résultats modestes. Et d'autres où une rencontre, une proposition, une ouverture inattendue modifie beaucoup de choses avec une facilité presque embarrassante.

La conception islamique du rizq vient troubler notre comptabilité intérieure. Elle maintient ensemble deux réalités que nous opposons facilement : nous avons la responsabilité d'agir, sans pouvoir prétendre être seules à l'origine de ce qui nous parvient.

Recevoir sans avoir l'impression d'avoir entièrement provoqué ce que l'on reçoit n'est donc pas nécessairement une anomalie à corriger. Une porte qui s'ouvre facilement n'est pas moins une porte. Un bienfait n'a pas besoin d'arriver épuisé pour être légitime.

Dans mon étude menée auprès de 107 musulmans francophones, cette tension entre effort humain, rizq et tawakkul occupait une place importante. Les résultats invitaient notamment à distinguer une confiance qui soutient l'action d'une compréhension plus fataliste susceptible, au contraire, de conduire à l'inaction.

Le plaisir comme zone à justifier

Se reposer quand les résultats sont là. Dépenser pour quelque chose qui fait du bien sans que cette dépense soit utile ou justifiable par une nécessité objective. Accepter que certaines journées soient légères. Prendre du plaisir à ce qu'on reçoit sans chercher immédiatement à en faire quelque chose.

Ces gestes simples, beaucoup de femmes les repoussent sans trop savoir pourquoi. L'envie est bien là — le repos, le plaisir, la légèreté. Mais une voix intérieure, discrète et constante, exige une justification avant d'autoriser quoi que ce soit d'agréable. Ai-je suffisamment travaillé pour ça ? Est-ce que j'ai fini ce que j'avais à faire ?

C'est souvent l'héritage d'une histoire où le plaisir était une récompense, jamais un droit. Où l'on se détendait après, jamais avant. Où la légèreté devait se justifier par le travail accompli qui la précédait.

Le plaisir non mérité — autrement dit, le plaisir tout court — reste une zone suspecte pour qui a grandi avec cette comptabilité-là.



Une porte qui s'ouvre facilement n'est pas
moins une porte.

Un bienfait n'a pas besoin d'arriver épuisé
pour être légitime.





Avant de tourner la page...

Pensez à quelque chose que vous avez reçu sans vraiment pouvoir vous l'approprier — une opportunité, une réussite, une aide qui est arrivée sans que vous l'ayez suffisamment « gagnée ».

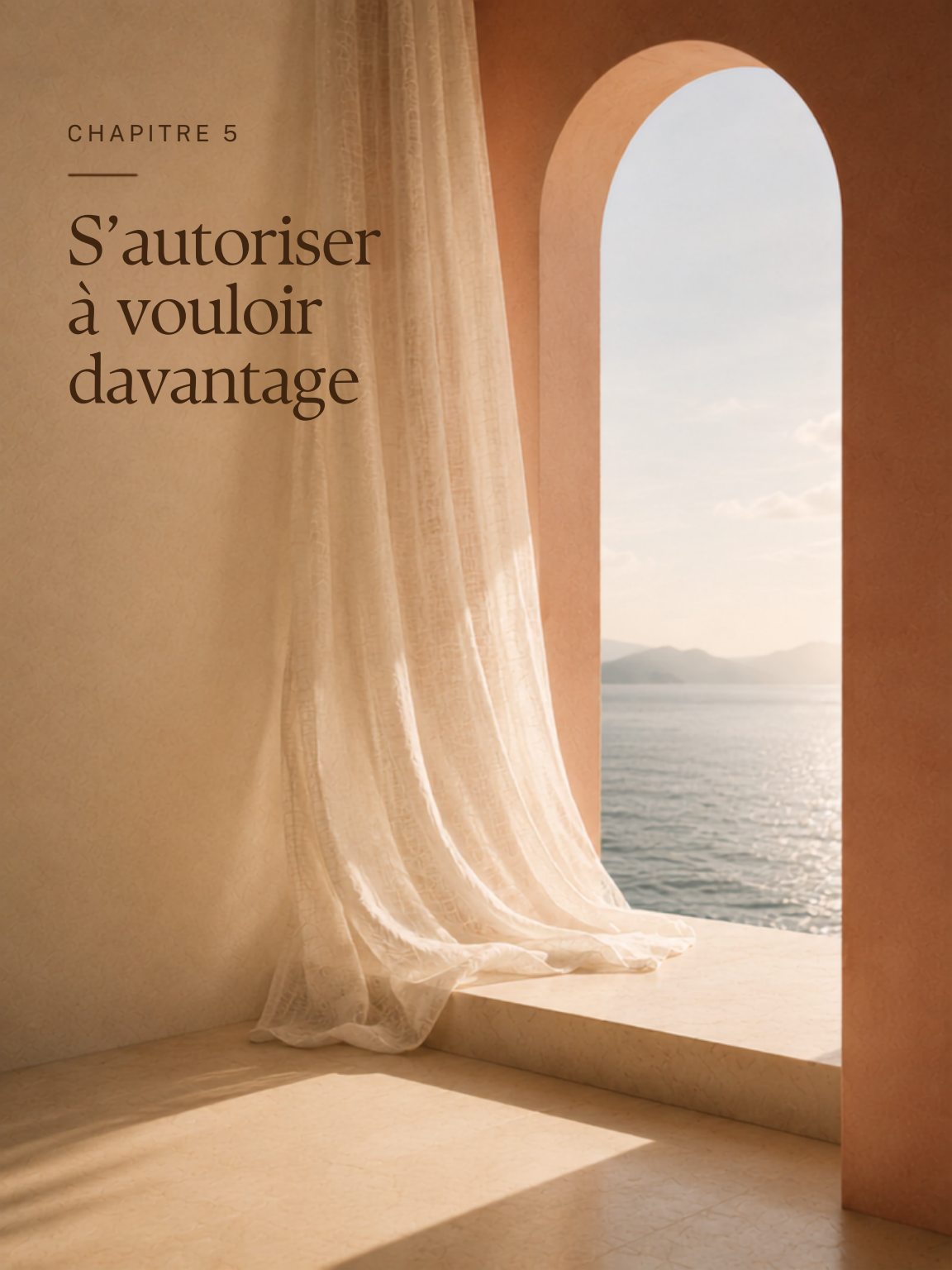
Quelle preuve auriez-vous dû fournir pour le tenir sans inconfort ?

Et pensez aussi à ce qui vous vient facilement. Cette compétence que vous minimisez peut-être parce qu'elle ne vous demande plus l'effort qu'elle demanderait à quelqu'un d'autre. Le fait qu'elle soit naturelle pour vous la rend-elle réellement moins précieuse ?

Si la preuve nécessaire pour vous sentir légitime reste très exigeante — voire impossible à satisfaire — la question n'est peut-être pas de savoir si vous méritez davantage. C'est de comprendre qui a fixé ce seuil. Et si vous avez encore envie de lui obéir.

CHAPITRE 5

S'autoriser à vouloir davantage



Voici une question qu'on ne pose presque jamais à voix haute : est-ce que j'ai le droit de vouloir plus ?

Plus d'argent, plus de réussite, plus de place, plus de visibilité. Plus que ce que nos parents avaient, plus que ce que notre entourage imagine pour nous, parfois même plus que ce que nous osons formuler lorsque personne ne peut nous entendre.

La question reste souvent silencieuse, non parce que nous ne savons pas ce que nous voulons, mais parce que le simple fait de le vouloir peut déjà sembler problématique. Comme si certains désirs devaient présenter leurs justificatifs avant d'être admis.

Le désir qu'on n'avoue pas

Beaucoup de femmes entretiennent une relation discrète avec leur ambition.

Lorsqu'elles parlent de leurs projets, elles savent en tempérer les contours : je verrai comment ça se passe, je ne veux pas trop m'emballer, on fait ce qu'on peut. Cette prudence peut être sincère. Elle n'empêche pas que, dans l'intimité, l'ambition soit parfois beaucoup plus précise.

Elles savent ce qu'elles aimeraient construire. Elles y pensent le matin en se levant, le soir avant de s'endormir, dans les interstices de journées qui ne laissent pas toujours assez de place à ce qu'elles portent. Pourtant, entre ce qu'elles désirent et ce qu'elles s'autorisent à désirer, une distance peut s'installer.

Certains projets paraissent immédiatement recevables. D'autres déclenchent presque aussitôt une série de corrections : c'est peut-être trop grand, ce n'est pas raisonnable, qui suis-je pour vouloir cela ?

Cette retenue prend rarement l'apparence d'une interdiction. Elle se présente plutôt sous des traits parfaitement respectables : réalisme, sagesse, prudence, modestie. Des qualités précieuses, jusqu'au moment où elles commencent à décider à notre place de la taille acceptable de nos aspirations.

Ce que vouloir davantage risque de dire sur vous

Vouloir davantage pour soi — pas pour ses enfants, sa famille ou une cause qui nous dépasse, mais véritablement pour soi — suppose d'accepter que ses propres aspirations comptent suffisamment pour être prises au sérieux.

Pour certaines femmes, cette place est inconfortable parce qu'elles ont appris, de façons très différentes et rarement explicites, qu'une ambition personnelle appelait davantage de justification.

La psychologie sociale permet ici de ne pas réduire cette retenue à une affaire de personnalité.

Les travaux consacrés aux stéréotypes de genre et au backlash montrent que les femmes peuvent, dans certains contextes, être évaluées plus négativement lorsqu'elles adoptent des comportements qui contredisent les attentes traditionnellement associées au féminin, notamment lorsqu'elles défendent fortement leurs propres intérêts ou affichent une ambition importante. Ces effets ne sont ni systématiques ni identiques dans toutes les situations.

À force d'observer ce qu'une ambition trop visible risque de provoquer dans le regard des autres, on peut finir par en modérer soi-même l'expression.

Ce n'est pas raisonnable. Je ne veux pas paraître arrogante. Ce n'est pas le bon moment. Chacune de ces phrases peut décrire une réalité. Mais lorsqu'une justification nouvelle apparaît chaque fois qu'un désir prend un peu d'ampleur, il devient intéressant de regarder ce que cette prudence cherche à préserver.

La culpabilité d'avoir davantage

Vouloir plus n'est pas la seule difficulté. L'obtenir peut en être une autre.

Certaines femmes finissent par gagner davantage que leurs parents, accèdent à des espaces auxquels personne dans leur famille n'avait accès ou construisent une vie assez différente de celle qu'elles avaient connue.

Elles peuvent en être heureuses et éprouver simultanément une gêne difficile à expliquer.

La réussite modifie parfois davantage qu'un niveau de revenus. Elle crée une distance avec une histoire familiale, un groupe d'appartenance ou une certaine image de soi. Changer de place peut alors ressembler à une forme de trahison, même lorsque personne autour de soi ne demande explicitement que rien ne change.

La psychologie familiale a proposé différentes manières de penser ces fidélités qui continuent à nous relier à notre groupe d'origine. La notion de loyautés invisibles, notamment développée par Ivan Boszormenyi-Nagy dans le cadre de la thérapie familiale contextuelle, décrit ces obligations et fidélités relationnelles susceptibles de peser sur les choix individuels sans avoir besoin d'être formulées ouvertement.

On peut donc progresser, gagner en autonomie et constater malgré tout qu'une partie de soi hésite à aller trop loin, trop vite ou trop haut, comme si la distance économique risquait de devenir une distance affective.

Ce que Khadija avait compris

Dans la tradition islamique, la figure de Khadija bint Khuwaylid occupe ici une place particulièrement intéressante.

Khadija était une femme aisée de La Mecque, engagée dans le commerce et disposant de ses propres biens. La tradition rapporte qu'elle confia à Muhammad ﷺ une mission commerciale avant leur mariage et qu'elle joua ensuite un rôle décisif dans les premiers temps de la Révélation, en croyant en lui et en le soutenant alors que sa mission commençait à peine.

Sa prospérité n'est pas présentée comme incompatible avec sa foi, sa dignité ou la place exceptionnelle qu'elle occupe dans l'histoire islamique. Ses ressources faisaient partie de sa vie et furent ensuite mobilisées au service de quelque chose qui les dépassait largement.

La trajectoire de Khadija suffit déjà à rappeler qu'aisance matérielle, activité économique et profondeur spirituelle ne s'excluent pas mécaniquement.

Cette figure apporte une nuance précieuse lorsqu'on parle d'ambition féminine dans un cadre musulman. Certains discours culturels ont pu associer la vertu féminine à une forme d'effacement économique : ne pas trop vouloir, ne pas trop montrer, ne pas prendre trop de place, regarder l'ambition elle-même avec suspicion. L'histoire de Khadija invite au minimum à ne pas confondre trop rapidement ces prescriptions culturelles avec une exigence religieuse.

Le zuhd n'est pas la résignation

Le zuhd, souvent traduit par détachement ou ascèse, permet de préciser cette distinction.

Dans la littérature spirituelle musulmane classique, le détachement ne se réduit pas au fait de ne rien posséder. Al-Ghazali, lorsqu'il traite de l'amour des richesses et du renoncement, s'intéresse à la place que les biens prennent dans le cœur et à la manière dont l'attachement peut finir par gouverner les choix.

Le zuhd ne demande donc pas nécessairement de réduire ses possibilités pour prouver son détachement, pas plus que la résignation ne constitue en elle-même une preuve de spiritualité. Une personne peut chercher à développer son activité, augmenter ses revenus ou accéder à davantage de possibilités tout en restant attentive à ce que cette recherche produit en elle.

Le détachement actif est une posture de liberté. La résignation passive est souvent une posture de peur — peur de vouloir, peur d'échouer, peur de ce que la réussite changerait. Elles se ressemblent de loin. De près, elles n'ont rien en commun.

La question derrière la permission

Avant de chercher à s'autoriser à vouloir davantage, une question mérite d'être posée : davantage de quoi, exactement ?

D'avantage d'argent, certes, mais pour quelle vie ? D'avantage de réussite, selon quel critère et défini par qui ? D'avantage de visibilité, pour porter quoi, construire quoi, transmettre quoi ?

Car il est possible de poursuivre avec beaucoup de détermination une vie que l'on n'a jamais véritablement choisie : une profession qui rassurait ses parents, une définition de la réussite héritée de son milieu, un niveau de revenus devenu désirable parce qu'il constitue désormais la référence autour de soi.

La tradition islamique apporte ici un autre repère en nous mettant en garde contre une existence construite dans le regard porté sur ce que les autres ont reçu. Le Coran invite à ne pas convoiter ce par quoi Allah a favorisé certains par rapport à d'autres et à demander plutôt de Sa grâce (4:32). Le rappel est précieux : lorsque notre attention reste fixée sur la part de l'autre, il devient plus difficile de discerner ce que nous voulons réellement poursuivre et ce que nous avons nous-mêmes à mettre en œuvre.

La notion de fitra mérite ici de la prudence. Dans les sources islamiques, elle renvoie à la disposition originelle de l'être humain ; elle ne désigne pas, à elle seule, une profession prédestinée, une mission personnelle précise ou un talent unique. On peut néanmoins poser séparément une question très concrète : quelles aptitudes, quelles valeurs et quelles manières de contribuer se sont réellement affirmées dans ma trajectoire ?

Lorsqu'une excellence s'est réellement construite — une façon de faire, de penser, de créer, de résoudre ou de relier — être rémunérée pour cette compétence n'est pas de l'arrogance. C'est reconnaître ce que l'on apporte dans un échange, sans transformer cette valeur économique en classement de la valeur humaine.

La question du « davantage » devient alors plus personnelle. Il ne s'agit plus uniquement de se demander si l'on mérite plus que ce que l'on possède, mais de vérifier si ce que l'on poursuit ressemble réellement à la vie que l'on souhaite construire.

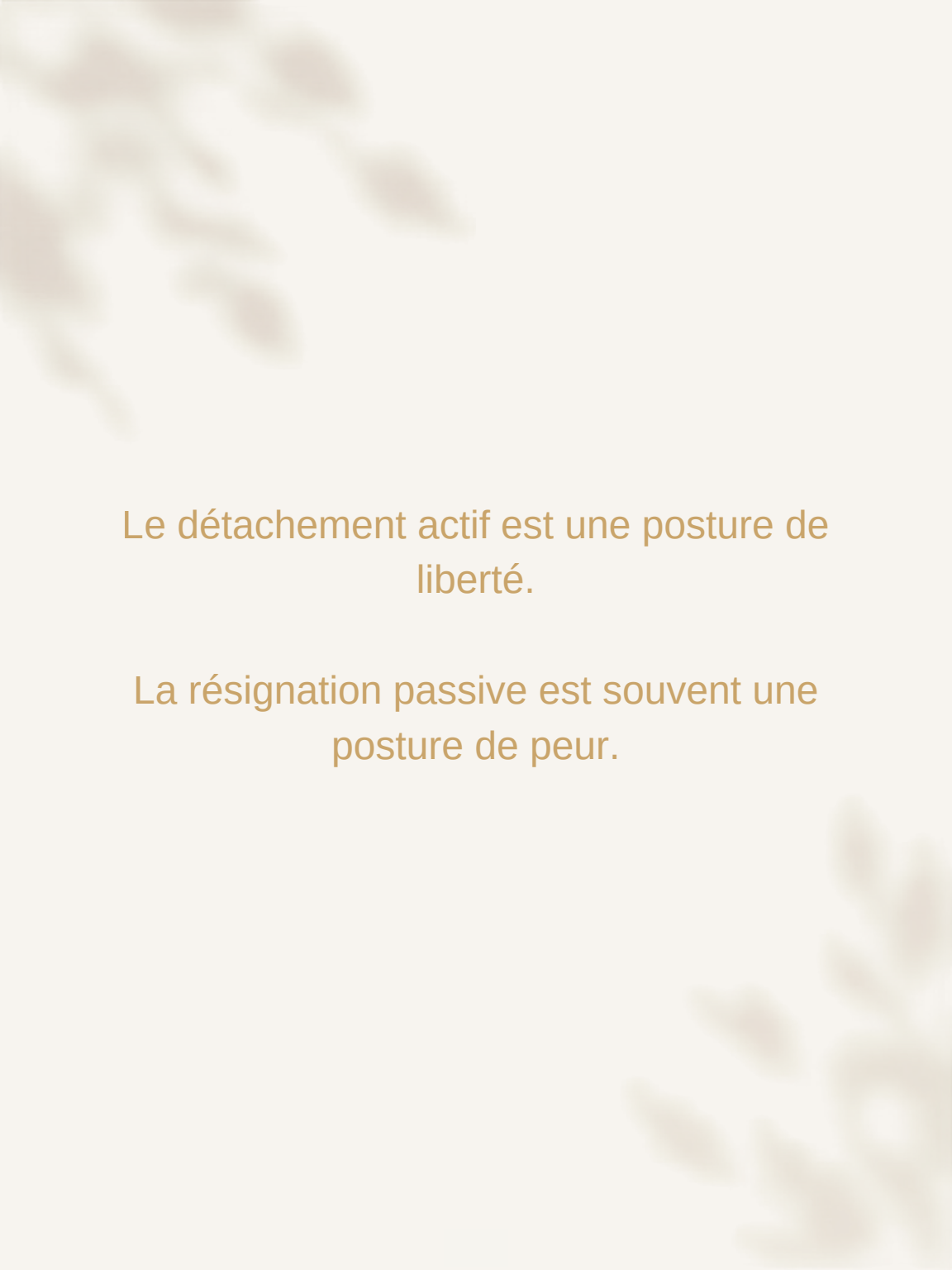
Ce que vouloir davantage demande vraiment

S'autoriser à vouloir davantage suppose d'abord de pouvoir regarder ses désirs avant de les corriger.

Les messages qui nous ont appris à nous méfier de certains désirs avaient parfois une fonction. Ils pouvaient protéger de la déception, du regard des autres, du risque de paraître prétentieuse. Ils n'ont pas nécessairement à décider de toutes les ambitions qui viendront ensuite.

Il devient alors possible de vouloir davantage sans transformer ce désir en rejet de ce que l'on a déjà. La gratitude n'interdit pas l'évolution. L'attachement à sa famille n'oblige pas à reproduire sa trajectoire. Et désirer une vie plus ample n'implique pas de croire qu'elle nous rendra, nous, plus précieuses.

C'est peu et c'est énorme.



Le détachement actif est une posture de liberté.

La résignation passive est souvent une posture de peur.

Avant de tourner la page...

Pensez à quelque chose que vous voulez vraiment — pour vous, pas pour quelqu'un d'autre.

Observez ce qui se passe lorsque vous le formulez, même intérieurement. Le réduisez-vous immédiatement à une version plus raisonnable ? Cherchez-vous à le justifier avant même d'avoir décidé si vous allez le poursuivre ? Attendez-vous encore la permission de quelqu'un ?

Puis essayez de retirer, quelques instants, la comparaison de l'équation. Si personne ne pouvait comparer votre vie à la sienne, voudriez-vous toujours la même chose ?

La réponse ne dira peut-être pas immédiatement quelle direction prendre. Elle peut en revanche aider à distinguer ce que vous désirez de ce que vous avez appris à désirer.

CHAPITRE 6

Changer de place



Il existe une forme de réussite dont on parle moins que les autres : celle qui vous éloigne de l'endroit d'où vous venez.

Pas nécessairement géographiquement. On peut habiter toujours la même ville, fréquenter les mêmes personnes, revenir déjeuner dans la même famille le dimanche. Mais quelque chose a changé : les revenus, le métier, les habitudes, les lieux fréquentés, les possibilités offertes aux enfants, parfois simplement la façon de parler de l'avenir.

On a avancé, et l'on découvre que progresser ne produit pas toujours le sentiment de liberté que l'on imaginait. Une réussite ne modifie pas seulement ce que l'on peut acheter. Elle peut aussi déplacer la place que l'on occupe parmi les siens.

Ce que le déplacement coûte

Le changement se révèle parfois dans des détails presque insignifiants.

Un restaurant choisi sans regarder les prix alors que nos parents le font encore. Des vacances devenues possibles. Une école différente pour nos enfants. Un appartement dans un autre quartier. Une conversation professionnelle devenue difficile à raconter à la maison parce qu'il faudrait d'abord expliquer tout le contexte.

Rien de spectaculaire. Seulement une accumulation de petites différences.

On aime toujours les siens, on ne renie rien de son histoire, et pourtant une sensation nouvelle peut apparaître : celle d'être encore d'ici sans y appartenir exactement de la même manière.

La sociologie connaît bien ces trajectoires. On parle notamment de mobilité sociale ascendante pour désigner les personnes dont le parcours les conduit à quitter, au moins en partie, le milieu social dans lequel elles ont grandi. Cette mobilité est souvent racontée à partir de ce qu'elle permet. Elle peut pourtant avoir un coût plus intime. Changer de place, c'est parfois commencer à vivre des choses que ceux que l'on aime ne vivent pas, parler une langue sociale qu'ils ne parlent pas, fréquenter des espaces qu'ils ne connaissent pas.

Une réussite désirée peut alors devenir étonnamment inconfortable.

La loyauté qui retient

Une question que l'on ne formule presque jamais aussi directement peut alors apparaître : jusqu'où puis-je aller sans risquer de ne plus être des leurs ?

Ivan Boszormenyi-Nagy parlait notamment de loyautés invisibles pour désigner ces fidélités susceptibles de continuer à orienter nos choix sans qu'aucun membre de la famille ait besoin de nous demander explicitement quoi que ce soit.

Personne ne dit : « Surtout, ne réussis pas davantage que nous. »

Bien souvent, c'est même exactement l'inverse. Des parents peuvent avoir travaillé toute leur vie précisément pour que leurs enfants disposent de davantage de possibilités. Ils peuvent être sincèrement fiers de leur réussite et l'encourager.

Pourtant, celle qui avance peut ressentir une tension que personne ne lui a consciemment imposée. Aller plus loin signifie parfois devenir différente : gagner davantage, habiter ailleurs, fréquenter d'autres milieux, acquérir des codes que ses proches ne possèdent pas, offrir à ses enfants ce que l'on n'a pas reçu soi-même.

La réussite contient alors un paradoxe assez cruel : ce que les siens nous ont souhaité peut devenir précisément ce qui nous éloigne d'eux.

Lorsque l'appartenance a longtemps été associée au partage des mêmes conditions, s'en éloigner peut susciter une culpabilité particulière. On peut alors chercher à réduire la distance. Redistribuer beaucoup autour de soi. Minimiser ce que l'on gagne ou ce que l'on réussit. Maintenir longtemps des tarifs inférieurs à ce que son activité permettrait.

Parfois, c'est juste au moment où les choses commencent à très bien fonctionner que quelque chose se dérègle : un projet reste inachevé, une proposition n'est finalement pas envoyée, une occasion est refusée pour une raison qui paraissait excellente sur le moment.

Il serait trop simple de baptiser automatiquement tout cela « auto-sabotage ». Mais lorsque le même mouvement revient au moment précis où l'on commence à dépasser une limite jusque-là familière, une autre question mérite d'être posée : qu'est-ce que réussir davantage risque de modifier dans mes liens ?

Rester légèrement en dessous de ses possibilités peut parfois présenter un avantage invisible. On ne devient pas trop différente, on évite d'avoir à vérifier une question autrement plus sensible : est-ce que je serai toujours aimée si je change vraiment ?

La visibilité comme zone de danger

Changer de place, c'est souvent devenir plus visible.

Un revenu plus élevé, une position plus exposée, une réussite qui commence à se savoir. Et la visibilité, pour beaucoup de femmes, est une zone qui appelle une vigilance particulière.

Être visible, c'est s'exposer au regard des autres — à leur admiration, parfois, mais aussi à leur jugement, à leur envie, à leur déception éventuelle. C'est sortir du confort relatif de l'invisibilité, qui au moins garantit de ne pas être une cible.

Certaines femmes sabotent leur propre visibilité sans s'en apercevoir. Elles ne postulent pas pour les postes qui les rendraient plus exposées. Elles n'augmentent pas leurs tarifs au niveau qui attirerait une clientèle différente. Elles restent dans des formats de travail discrets alors qu'elles pourraient occuper une scène plus large. Et quand on leur demande pourquoi, les raisons données sont toujours raisonnables — le timing, les priorités, pas encore prêtes.

Ces raisons sont parfois vraies. Mais parfois, elles habillent quelque chose de plus ancien : la conviction que prendre trop de place finit toujours par coûter quelque chose.

La peur de la visibilité n'est pas la peur du succès. C'est souvent la peur de ce que le succès change — dans les relations, dans l'image qu'on a de soi-même, dans l'appartenance au groupe dont on vient.

Ne plus savoir exactement où est « chez soi »

Lorsque le changement a réellement eu lieu, une autre difficulté peut apparaître.

Dans le nouveau milieu, certaines choses rappellent que l'on n'y a pas toujours appartenu : une référence culturelle que tout le monde semble connaître, une façon de parler, une aisance sociale que d'autres ont acquise bien avant d'entrer dans la pièce.

Dans le milieu d'origine, le décalage peut prendre une autre forme. Certains sujets deviennent difficiles à raconter, certaines préoccupations ne sont plus les mêmes. On peut alors connaître cette expérience étrange : se sentir légèrement déplacée dans les deux espaces.

Bourdieu a notamment utilisé la notion d'habitus clivé pour penser ce type de tension. Il ne s'agit pas d'avoir deux personnalités ni de changer d'identité entre le café du bureau et le déjeuner du dimanche. Il s'agit de porter en soi des manières de penser, de parler ou de se comporter acquises dans des milieux différents, qui ne s'accordent pas toujours spontanément.

On peut connaître parfaitement les codes d'un nouvel univers tout en conservant ceux du milieu dont on vient. La difficulté n'est pas de posséder plusieurs registres — c'est même souvent une richesse — mais de devoir parfois surveiller lequel de ces registres a le droit d'apparaître selon l'endroit où l'on se trouve. Cette gymnastique peut devenir fatigante.

Ce qu'on emporte en changeant de place

Il reste alors une question plus personnelle : qui suis-je lorsque je ne suis plus à la place d'avant ?

La réponse rassurante serait de penser que nous sommes exactement la même personne, simplement dotée de davantage de moyens. L'expérience est souvent plus subtile. Une partie de notre identité était liée à une place, à un rôle dans la famille, à une manière d'être reconnue. Lorsque cette place change, l'image de soi doit elle aussi trouver un nouvel équilibre.

Ce que l'on porte de singulier ne commence pas avec un nouveau salaire ou un changement de milieu. Une manière de comprendre, de créer, de résoudre, d'écouter ou de relier peut nous accompagner à travers plusieurs espaces. Changer de place ne signifie donc pas nécessairement devenir quelqu'un d'autre. Cela peut aussi permettre de donner davantage d'espace à certaines capacités qui étaient déjà là, mais qui ne pouvaient pas encore se déployer de la même manière.

Et déployer ce qu'on est ne trahit personne.

Ce que la foi permet ici

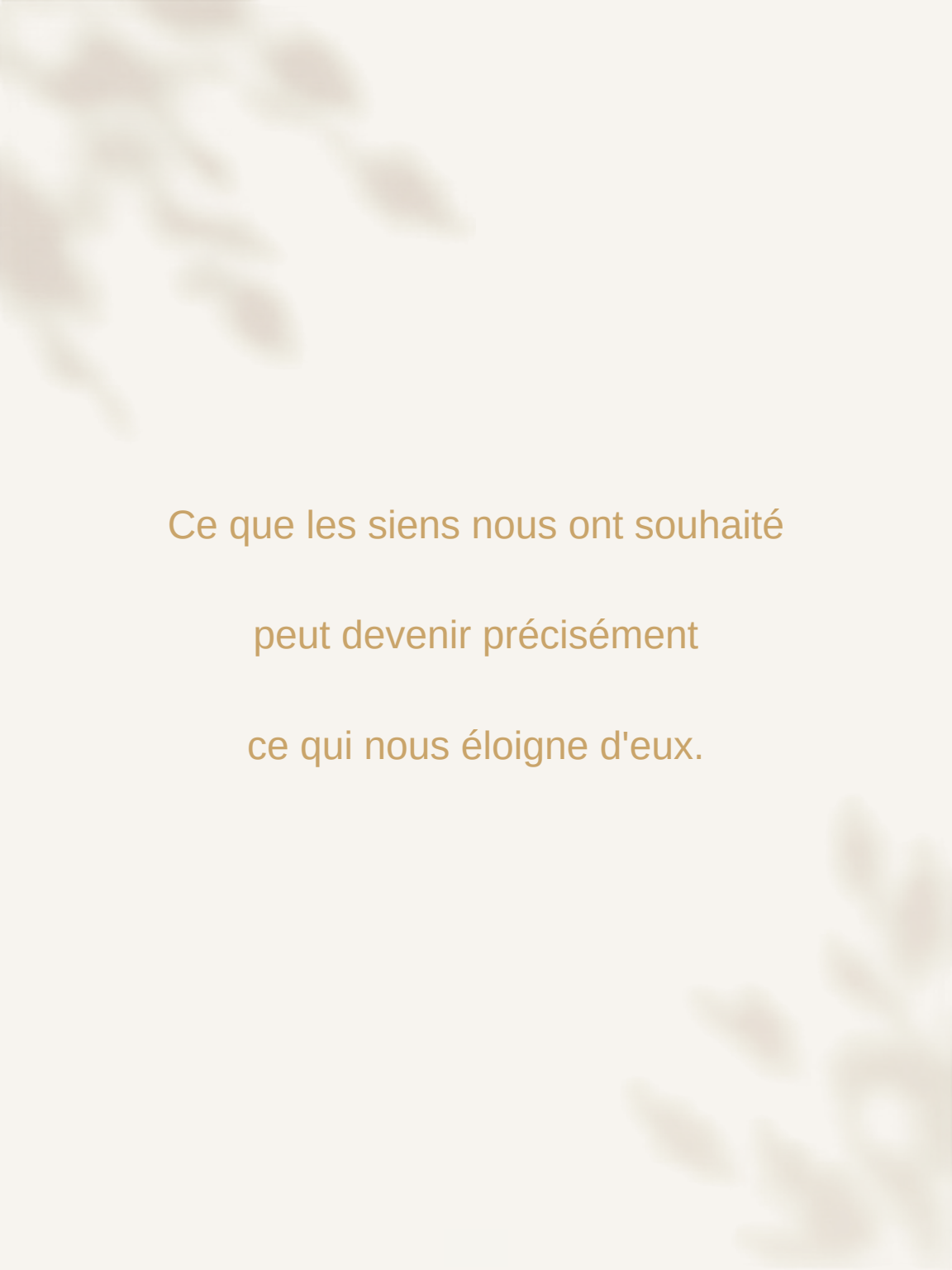
La tradition islamique apporte à cette question une profondeur particulière.

L'être humain appartient à une famille, une histoire, une communauté. Mais notre identité ne se réduit pas à ces appartenances.

La responsabilité devant Allah demeure individuelle. Le Coran revient à plusieurs reprises sur cette idée : nul ne portera le fardeau d'un autre. Nos liens créent des devoirs, parfois importants, mais ils ne nous dispensent pas de répondre personnellement de nos choix.

Cette verticalité offre un repère précieux lorsque l'évolution donne l'impression qu'il faudrait choisir entre fidélité à soi et fidélité aux siens. Elle n'invite ni à se détacher de sa famille ni à considérer son milieu d'origine comme une entrave. Elle rappelle simplement que l'appartenance, aussi précieuse soit-elle, ne peut pas être la seule autorité chargée de décider jusqu'où une vie a le droit de se déployer.

Faire évoluer sa trajectoire en restant fidèle à sa foi, à ses valeurs et à ses responsabilités n'est pas, en soi, une trahison des siens.



Ce que les siens nous ont souhaité
peut devenir précisément
ce qui nous éloigne d'eux.



Avant de tourner la page...

Pensez à une évolution que vous désirez mais que vous n'avez pas encore complètement faite : une progression professionnelle, un niveau de revenus, une place plus visible, une possibilité que vous pourriez saisir mais devant laquelle quelque chose résiste encore.

Ne vous demandez pas seulement ce que vous pourriez gagner en allant plus loin. Demandez-vous aussi ce que vous avez peur d'y perdre : une proximité avec certaines personnes, une appartenance, votre place dans la famille, la possibilité d'être comprise par ceux qui vous connaissent depuis toujours.

Et si vous vous êtes déjà surprise à ralentir au moment où les choses commençaient justement à fonctionner, une autre question peut être utile : qu'est-ce que ce ralentissement me permet de préserver ?

Changer de place n'oblige pas à tout emporter avec soi, pas plus qu'il n'oblige à tout laisser derrière. Il faut parfois apprendre à faire la différence.

CHAPITRE 7

Ce que nous cherchons vraiment



Tout au long de ces pages, nous avons exploré ce qui rend si difficile de recevoir, de demander, de mériter, de vouloir et de changer de place.

Mais il reste une question que nous n'avons pas encore posée directement.

Pourquoi voulez-vous davantage d'argent ?

Pas la réponse raisonnable — assurer l'avenir de mes enfants, rembourser mes dettes, me constituer une épargne. Ces réponses sont vraies. Elles ne sont pas complètes. Derrière chaque objectif financier raisonnable, il y a quelque chose de plus ancien et de plus personnel qui le nourrit. Quelque chose qu'on ne formule presque jamais parce qu'on n'en a pas toujours conscience, ou parce que le formuler semblerait soit trop grand, soit trop honteux.

Ce chapitre s'arrête là. Non pour juger ce qui se trouve derrière. Mais parce que le connaître change tout.

Ce que l'argent est censé résoudre

Voici quelques réponses que les femmes donnent rarement à voix haute mais qui circulent dans leur tête quand elles pensent à l'argent.

Si j'en avais davantage, je n'aurais plus peur. La peur ici n'est pas forcément la peur du manque concret.

C'est parfois la peur d'être vulnérable, dépendante, sans recours — celle d'une petite fille qui a regardé des adultes s'inquiéter et qui a décidé, très tôt, de ne jamais se retrouver dans cette position.

Si j'en avais davantage, je serais enfin libre. La liberté n'est pas abstraite. Elle a une forme précise pour chaque personne — ne plus dépendre du salaire de quelqu'un d'autre, pouvoir quitter un travail qui épuise, ne plus avoir à négocier chaque dépense, choisir sans demander la permission.

Si j'en avais davantage, on me prendrait au sérieux. La reconnaissance, ici, est le vrai sujet. L'argent comme preuve. Comme validation que le travail fourni avait de la valeur, que la place occupée est légitime, que les sacrifices consentis n'étaient pas vains.

Si j'en avais davantage, je pourrais réparer quelque chose. La réparation prend des formes très différentes. Offrir à ses enfants ce qu'on n'a pas eu. Sortir sa famille d'une situation difficile. Faire quelque chose de significatif avec les ressources qu'on n'avait pas eu la chance de posséder plus tôt.

Aucune de ces motivations n'est mauvaise. Toutes sont humaines. Mais elles ont toutes un point commun : l'argent y est chargé d'une mission qui dépasse sa fonction.

Quand l'argent porte trop

Un chiffre sur un compte ne peut pas supprimer une peur qui vient de l'enfance. Une augmentation de salaire ne peut pas prouver, une fois pour toutes, que vous avez de la valeur. Un patrimoine constitué ne peut pas réparer une histoire familiale douloureuse.

Ce n'est pas un jugement. C'est une limite objective.

L'argent peut contribuer à la sécurité matérielle. Il ne garantit pas le sentiment de sécurité intérieure. Et c'est précisément pour cette raison que certaines personnes atteignent des objectifs financiers significatifs et continuent de ressentir exactement la même inquiétude qu'avant. La cible s'est déplacée — maintenant il faudrait un peu plus, ou quelque chose de différent — mais l'inconfort, lui, est resté.

Le travail de Christian Junod sur la relation à l'argent invite justement à distinguer les problèmes que davantage de ressources peut réellement résoudre de ceux que nous chargeons l'argent de régler à notre place. Lorsque l'attente porte sur la valeur personnelle, la reconnaissance ou une sécurité intérieure absolue, le montant risque de ne jamais suffire à lui seul.

Identifier ce qu'on cherche vraiment — sécurité, liberté, reconnaissance, réparation, sens — ne signifie pas renoncer à l'argent. Cela signifie cesser de lui demander ce qu'il ne peut pas donner, et commencer à chercher les réponses là où elles se trouvent réellement.

La question que pose Al-Ghazali

Dans le corpus islamique, peu d'auteurs ont exploré le rapport au désir d'argent avec autant de précision qu'Al-Ghazali.

Sa réflexion ne réduit ni à condamner la richesse ni à idéaliser mécaniquement la pauvreté. Elle déplace plutôt l'attention vers une question plus inconfortable : qu'est-ce que ce désir fait à ton cœur ?

Le qalb — le cœur — est chez Al-Ghazali le centre de la vie intérieure. C'est là que se jouent les orientations profondes, les attachements, les motivations qui guident l'action bien en deçà de la raison consciente. Et ce qu'il observe, c'est que l'argent n'est pas dangereux en lui-même. Ce qui peut l'être, c'est l'attachement — la façon dont le désir d'argent peut progressivement occuper le cœur au point de tout organiser autour de lui.

Aimer excessivement la richesse, écrit-il, c'est une maladie du cœur. Non pas parce que posséder est mal. Mais parce que quand le cœur est tourné vers l'accumulation, il ne peut plus être pleinement tourné vers autre chose.

Cette formulation n'est pas une injonction à se dépouiller. Elle est une invitation à regarder honnêtement ce qui se passe à l'intérieur quand on pense à l'argent. Non pas ce qu'on pense devoir ressentir. Ce qu'on ressent réellement.

La niyya comme connaissance de soi

La tradition islamique accorde une place centrale à la notion de niyya — l'intention. Le hadith célèbre selon lequel les actes valent par les intentions rappelle que ce qui anime un acte participe profondément à son sens.

Appliqué à notre rapport à l'argent, ce principe invite à examiner ce que nous poursuivons réellement, sans exiger pour autant une intention parfaitement pure ou parfaitement claire avant d'agir.

Appliquée à l'argent, cette exigence est radicale.

Elle ne demande pas : est-ce que mon désir d'avoir davantage est conforme à une règle ? Elle demande : d'où vient ce désir ? Qu'est-ce qu'il cherche ? Qu'est-ce qu'il espère obtenir que l'argent peut légitimement donner — et qu'est-ce qu'il espère obtenir que l'argent ne pourra jamais donner ?

Cette clarification n'est pas un préalable à l'action. On n'attend pas d'avoir résolu toutes ses contradictions intérieures pour avancer. Mais avancer avec une intention clarifiée est différent d'avancer dans le flou. Elle évite de poursuivre une liberté financière qui n'était en réalité que de la peur habillée en ambition. Elle évite de chercher une reconnaissance dans des revenus qui ne peuvent pas la donner. Elle permet de distinguer ce qu'on veut vraiment de ce qu'on a appris à vouloir.

Dans la perspective proposée par Ismail Kamdar, l'argent retrouve ainsi sa fonction de moyen au service d'une vie éthique, plutôt que de devenir une finalité capable de définir à elle seule la réussite ou la valeur d'une personne.

Poser la question de l'intention ne ralentit pas. Elle affine.

Une femme qui veut davantage d'argent pour ne plus jamais avoir peur aura besoin d'un travail sur le sentiment de sécurité intérieure autant que sur ses revenus — parce que sans cela, la somme ne sera jamais assez grande. Une femme qui veut davantage pour être reconnue aura besoin de nommer ce besoin de reconnaissance et de chercher des façons de le satisfaire qui ne dépendent pas uniquement d'un solde bancaire.

Et une femme qui veut davantage parce qu'elle a quelque chose à construire, à offrir, à transmettre — parce que son travail a de la valeur et que cette valeur mérite d'être rémunérée justement, parce qu'elle veut avoir les moyens de ses projets et de ses valeurs — celle-là peut avancer avec une clarté que la confusion entre motivation et peur ne permettait pas.

La niyya n'est pas un test à réussir. C'est un miroir.

Et se regarder dedans, même brièvement, même sans avoir toutes les réponses, est peut-être le geste le plus honnête qu'on puisse faire avant d'avancer.

Tout ce tome a exploré la question de la permission — recevoir, demander, mériter, vouloir, changer de place. Ces sept chapitres ne résolvent pas la question. Ils la posent autrement.

Et parfois, une question posée autrement suffit à changer ce qu'on voit quand on regarde devant soi.



La niyya

n'est pas un test à réussir.

C'est un miroir.

POURSUIVRE L'EXPLORATION

Ce troisième tome interrogeait ce que nous nous autorisons à recevoir, à demander, à mériter, à vouloir et à occuper comme place.

Les autres Essentiels Argent & Psyché® ouvrent d'autres portes sur cette même relation : ce qui, dans notre histoire, a précédé notre rapport à l'argent, et la peur de manquer qui continue parfois d'orienter nos choix bien après qu'elle a cessé d'être nécessaire.

Vous pouvez les découvrir dans votre ordre, selon la question qui vous concerne aujourd'hui.

Envie d'observer votre relation à l'argent autrement ?

Le Diagnostic Argent & Psyché® propose une première lecture de votre relation à l'argent à travers quatre dynamiques possibles.

[Faire le Diagnostic Argent & Psyché®](#)



*Ce questionnaire est un outil de réflexion et d'orientation.
Il ne constitue pas un diagnostic psychologique.*

SOURCES & REPÈRES

Cet ouvrage s'appuie sur des travaux issus de la psychologie sociale, de la psychologie familiale et systémique, de la sociologie, ainsi que sur des ressources issues de la tradition et de la psychologie islamiques.

Les références réunies ici constituent les principaux repères ayant nourri les réflexions développées au fil de ces pages. Elles sont présentées par chapitre afin de permettre à la lectrice qui le souhaite d'aller plus loin, sans alourdir la lecture de l'essai.

Chapitre 1 — Ce que recevoir provoque

Cialdini, Robert B. Influence et manipulation.

Sur la réciprocité et les mécanismes qui peuvent nous conduire à nous sentir redevables lorsque nous recevons.

Gouldner, Alvin W. « The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement. » *American Sociological Review*, 1960.

Un texte fondateur sur la réciprocité comme norme sociale et les obligations qu'elle peut créer dans les relations humaines.

Peng, Cong, Nelissen, Rob M. A. & Zeelenberg, Marcel. « Reconsidering the Roles of Gratitude and Indebtedness in Social Exchange. » *Cognition and Emotion*, 2018.

Sur la différence entre gratitude et sentiment d'endettement après avoir reçu une faveur.

Chapitre 2 — La dette invisible

Cialdini, Robert B. Influence et manipulation.

Sur les mécanismes de réciprocité et le besoin de rendre ce que nous avons reçu.

Junod, Christian. *Ce que l'argent dit de vous*. Eyrolles, 2021.

Sur la dimension psychologique de notre rapport à l'argent, à la générosité et à la capacité de recevoir.

Chapitre 3 — Demander

Babcock, Linda & Laschever, Sara. *Women Don't Ask*.

Sur le rapport des femmes à la négociation et à la demande, notamment dans la sphère professionnelle.

Bowles, Hannah Riley, Babcock, Linda & Lai, Lei. « Social Incentives for Gender Differences in the Propensity to Initiate Negotiations: Sometimes It Does Hurt to Ask. » *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2007.

Sur les coûts sociaux que les femmes peuvent anticiper lorsqu'elles négocient pour elles-mêmes et la manière dont cette anticipation influence leurs comportements.

Chapitre 4 — Faut-il mériter pour recevoir ?

Clance, Pauline R. & Imes, Suzanne A. « The Impostor Phenomenon in High Achieving Women: Dynamics and Therapeutic Intervention. » *Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 1978.

Sur la difficulté à reconnaître ses propres compétences et à s'attribuer pleinement ses réussites.

Gomes, Karima. *La relation à l'argent en contexte musulman : rôle du rizq et du tawakkul dans la régulation de l'anxiété financière*.

Étude exploratoire menée auprès de 107 musulmans francophones sur les représentations du rizq, du tawakkul et l'articulation entre effort personnel et confiance en Allah.

Chapitre 5 — S'autoriser à vouloir davantage

Rudman, Laurie A. & Glick, Peter. « Prescriptive Gender Stereotypes and Backlash Toward Agentic Women. » *Journal of Social Issues*, 2001.

Sur les réactions sociales auxquelles les femmes peuvent être confrontées lorsqu'elles s'écartent de certaines attentes traditionnellement associées au féminin.

Al-Ghazâlî. *L'Avarice et l'amour de l'argent*. El Bab Éditions, 2004.

Sur la richesse, le détachement et la place que les biens occupent dans le cœur.

Ibn al-Qayyim. 40 raisons de préférer le savoir à l'argent. Éditions des Savants, 2023.

Sur la liberté intérieure et le rapport du cœur aux biens matériels.

Coran 4:32 ; Sahih Muslim, 2658d.

Repères mobilisés sur la comparaison et la fitra, avec prudence quant à ce que ces notions permettent d'affirmer.

Chapitre 6 — Changer de place

Bowen, Murray. Family Therapy in Clinical Practice. Jason Aronson, 1978.

Sur la manière dont l'évolution d'un individu peut modifier les équilibres et les relations au sein d'un système familial.

Boszormenyi-Nagy, Ivan & Spark, Geraldine M. Invisible Loyalties:

Reciprocity in Intergenerational Family Therapy. Harper & Row, 1973.

Sur les fidélités familiales qui peuvent continuer à orienter nos choix sans être explicitement formulées.

Bourdieu, Pierre. Esquisse pour une auto-analyse. Raisons d'agir, 2004.

Sur les tensions qui peuvent accompagner le passage entre différents univers sociaux et la coexistence de plusieurs manières d'être, de penser et de se comporter.

Habibi, Ali. La psychologie islamique. Al Bayyinah, 2024.

Sur l'identité, la responsabilité individuelle et l'ancrage de l'être humain dans sa relation à Allah.

Chapitre 7 — Derrière le désir

Junod, Christian. Ce que l'argent dit de vous. Eyrolles, 2021.

Sur ce que nous pouvons chercher derrière l'argent : sécurité, reconnaissance, liberté ou réparation.

Al-Ghazâlî. L'Avarice et l'amour de l'argent. El Bab Éditions, 2004.

Sur le qalb, l'attachement aux richesses et la place que le désir d'argent peut prendre dans la vie intérieure.

Kamdar, Ismail. Argent & Islam. MuslimCity, 2021.

Sur la niyya, l'intention qui accompagne nos comportements financiers et la place de l'argent comme moyen plutôt que comme finalité.

Sahih Muslim, 1907a.

Sur le principe selon lequel les actes sont liés aux intentions qui les animent.

Quelques précautions de lecture

Les travaux cités dans cet ouvrage offrent des clés de compréhension, non des diagnostics. Un comportement financier peut avoir plusieurs origines et ne saurait être expliqué par un mécanisme psychologique unique.

Les notions issues de la tradition islamique sont proposées comme des ressources de sens et de réflexion. Elles ne réduisent pas les difficultés financières ou psychologiques à une question de foi.

Enfin, les résultats issus de l'étude menée auprès de musulmans francophones sont exploratoires. Ils permettent d'ouvrir des pistes de compréhension, sans établir à eux seuls de relations de causalité.

LES ESSENTIELS

ARGENT & PSYCHÉ®

TOME 3

Vous connaissez vos compétences. Vous savez ce que vous apportez.

Et pourtant, il reste cette augmentation que vous n'avez pas demandée. Ce tarif que vous avez du mal à annoncer sans le justifier. Cette réussite que vous minimisez presque par réflexe. Cette place que vous pourriez occuper, mais devant laquelle quelque chose en vous semble encore attendre une permission.

Pourquoi est-il parfois plus facile de donner que de recevoir ? Pourquoi l'argent gagné avec facilité semble-t-il moins légitime que celui obtenu au prix de beaucoup d'efforts ? Et pourquoi réussir davantage peut-il parfois devenir inconfortable lorsqu'il nous éloigne de la place que nous occupons parmi les nôtres ?

S'AUTORISER explore ces règles silencieuses qui traversent notre relation à l'argent : le besoin de mériter, les loyautés familiales, la peur de demander, le rapport à l'ambition, à l'appartenance et à la légitimité.

À la croisée de la psychologie, de la sociologie et de la tradition islamique, ce troisième tome des Essentiels Argent & Psyché® interroge ce que nous cherchons parfois à protéger lorsque nous nous retenons.

Car s'autoriser ne consiste pas à se convaincre que l'on a droit à tout.

À propos des sources

Les différentes disciplines mobilisées dans cet ouvrage éclairent chacune une partie de notre relation à l'argent. Aucune ne prétend, à elle seule, en expliquer toute la complexité.

Les références scientifiques sont utilisées comme des repères de compréhension et non comme des explications déterministes de comportements individuels.

Les références issues de la tradition et de la psychologie islamiques sont mobilisées comme ressources de sens. Elles ne visent ni à réduire une difficulté financière ou psychologique à une question de foi, ni à présenter le rizq ou le tawakkul comme des solutions à des difficultés matérielles.

Enfin, les résultats issus de mon étude sont exploratoires. Ils mettent en évidence des associations et des pistes de compréhension, mais ne permettent pas d'établir à eux seuls des relations de causalité.

LES ESSENTIELS

ARGENT & PSYCHÉ®

TOME 3

Vous connaissez vos compétences. Vous savez ce que vous apportez.

Et pourtant, il reste cette augmentation que vous n'avez pas demandée. Ce tarif que vous avez du mal à annoncer sans le justifier. Cette réussite que vous minimisez presque par réflexe. Cette place que vous pourriez occuper, mais devant laquelle quelque chose en vous semble encore attendre une permission.

Pourquoi est-il parfois plus facile de donner que de recevoir ? Pourquoi l'argent gagné avec facilité semble-t-il moins légitime que celui obtenu au prix de beaucoup d'efforts ? Et pourquoi réussir davantage peut-il parfois devenir inconfortable lorsqu'il nous éloigne de la place que nous occupons parmi les nôtres ?

S'AUTORISER explore ces règles silencieuses qui traversent notre relation à l'argent : le besoin de mériter, les loyautés familiales, la peur de demander, le rapport à l'ambition, à l'appartenance et à la légitimité.

À la croisée de la psychologie, de la sociologie et de la tradition islamique, ce troisième tome des Essentiels Argent & Psyché® interroge ce que nous cherchons parfois à protéger lorsque nous nous retenons.

Car s'autoriser ne consiste pas à se convaincre que l'on a droit à tout.

C'est comprendre ce que l'on veut, ce qui nous retient — et pourquoi nous attendons parfois encore des autres la permission d'avancer.