

NOTRE PLUS GRAND COMBAT

*Je remercie Allah pour m'avoir donné  
l'occasion d'écrire ce livre.*

# Notre Plus Grand Combat

*Il n'y a pas de plus grand combat que celui que nous  
menons contre nous-mêmes*

HAMID JAOUHAR

« Le code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayant cause, est illicite et constitue une contrefaçon, aux termes des articles L.335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle."

Copyright © 2005 Hamid Jaouhar, tous droits réservés.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

*Au nom de Dieu, le Clément, le plus Miséricordieux.*

### AVANT-PROPOS

**C'est ainsi qu'Allah dit : "...en vérité, Allah ne modifie point l'état d'un peuple tant que les individus qui le composent ne modifient pas ce qui est en eux-mêmes... (Le Saint Coran S-13, V-11).**

Mes chers frères et sœurs, en rédigeant ce texte, je n'avais pas pour ambition de viser un prix littéraire, bien au contraire. Si j'ai écrit cet ouvrage, c'est pour vous aider à améliorer votre vie au quotidien.

En nous offrant la vie et la liberté de penser, Allah (Glorifié soit-il) nous a fait deux cadeaux inestimables. Il nous a donné, à mon sens, le pouvoir de façonner notre vie. Chacun est en mesure de choisir ce qu'il veut faire de sa vie. Par les choix que vous faites aujourd'hui, vous pouvez changer le cours de votre avenir. Vos pensées sont des causes dont les effets se traduisent par Vos conditions de vie. Votre vie est le reflet de vos pensées. En modifiant votre manière de penser, vous changerez le cours de votre vie. Allah (Glorifié soit-il) nous a donné la liberté de penser, nous devons nous efforcer de penser juste.

*Inch'Allah*, le but de cet ouvrage est de vous donner les outils nécessaires pour penser juste et changer le cours de votre vie. Vous devez en effet prendre conscience du pouvoir qui existe en vous et que vous n'utilisez pas.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Ce livre se base sur des principes qui ont fait, au fil des âges, la preuve de leur efficacité. J'ai étudié ces principes et je les ai appliqués à ma vie. Grâce à eux, ma vie a évolué positivement. Sachez que la majorité des hommes ignore tout des principes révélés dans cet ouvrage. C'est dire l'avantage que vous pouvez gagner en les appliquant.

Je n'ai nul besoin de préciser que les principes et concepts énoncés dans ce livre ne sont pas le fruit de mon imagination. Je me suis inspiré des travaux des plus grands psychologues de notre temps et des parcours remarquables réussis dans le domaine des affaires, de la politique, des sciences ou du sport, par ceux qu'il convient de nommer « des hommes d'action ». Cet ouvrage constitue l'aboutissement d'une recherche approfondie de trois ans et a nécessité, de ma part, un investissement important, en temps comme en argent. Lisez-le attentivement : vous vous épargnerez ainsi ces efforts et mettrez à profit les résultats de plusieurs années de recherche.

A travers ce livre, je souhaite vous révéler les connaissances dont vous avez besoin pour changer de vie, tant sur le plan matériel que sur le plan spirituel. Vous y apprendrez comment améliorer la relation que vous entretenez avec votre conjoint, vos enfants, vos collègues et tous ceux que vous côtoyez. Ce livre vous aidera à lancer votre propre activité, à augmenter vos revenus et à réaliser bien d'autres choses enrichissantes. Le grand secret de la réussite, sachez-le, est qu'il n'y a pas de secret, mais uniquement des principes qui ont fait, au fil des siècles, la preuve de leur efficacité.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mon but est de vous apprendre comment activer et mettre en application les forces latentes qui sommeillent en vous, pas de régler vos problèmes personnels. Je ne prétends nullement en avoir le pouvoir. Je souhaite simplement vous révéler leur véritable nature afin que vous puissiez les régler vous-même. Poursuivez votre lecture et vous comprendrez qu'il n'y a pas de réels problèmes, mais seulement de l'incompréhension

Je n'ai pas l'intention de vous proposer une recette pour atteindre le succès : chacun doit trouver le chemin qui lui est propre. De tous les bienfaits de Dieu, l'un des plus grands est en effet la liberté qu'il nous a offerte de choisir notre voie. Mon but est de vous fournir un maximum d'informations utiles, accessibles et compréhensibles par tous, en un minimum de temps. Je peux vous assurer que la lecture de cet ouvrage vous motivera et vous aidera à transcender l'être humain que vous êtes aujourd'hui. Au fil des pages, vous apprendrez que votre vie ne pourra s'améliorer que lorsque vous vous améliorerez vous-même.

Vous possédez la motivation, les moyens et la capacité de vous améliorer, mais la mise en application des principes énoncés dans cet ouvrage exigera aussi que vous modifiiez la manière dont vous pensez et employez votre temps. Vous constaterez cependant qu'en réorganisant votre vie par petites touches, vous serez capable de provoquer de grands changements et à terme, d'améliorer la valeur et la qualité de votre existence.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

J'ai rassemblé dans cet ouvrage de nombreuses informations. Lorsque j'exposerai une idée, je vous recommande de la relire attentivement au moins trois fois : ainsi, votre esprit s'imprégnera de cette idée et vous ne passerez pas à côté d'une notion importante. Je vous conseille également de relire souvent ce livre car la répétition est la mère de l'apprentissage. A chaque fois, vous y découvrirez une idée nouvelle. N'hésitez pas, également, à parler de cet ouvrage à votre entourage.

Lorsque vous achèverez l'étude de ce livre, vous vous préoccuperez moins de l'opinion des autres. Vous redécouvrirez votre véritable nature et retrouverez le goût de renouer certains liens importants qui se sont détériorés avec le temps. Ainsi, vous contribuerez à l'émergence d'un monde meilleur.

Mes chers frères et sœurs, n'oubliez pas que l'une des caractéristiques principales des musulmans réside dans leur faculté de discernement. Si certains des concepts que je vais vous dévoiler soulèvent des doutes en vous, je vous conseille de consulter ceux qui ont la connaissance des lois de l'islam. Prenez, dans cet ouvrage, ce que vous estimez utile et laissez de côté le reste, qu'il sera de mon devoir d'améliorer. Je vous invite pour ce faire à m'adresser vos remarques sur le site-web [www.notreplusgrandcombat.com](http://www.notreplusgrandcombat.com), afin que je puisse faire évoluer ce texte.

Avant de commencer, je vous promets, mes chers frères et sœurs, que nous allons partager de grandes idées. Soyez certains que les prochaines heures que passerez en ma compagnie seront parmi les plus agréables et les plus profitables de votre vie.

1. Lis, au nom de ton Seigneur qui a créé,
2. qui a créé l'homme d'une adhérence.
3. Lis ! Ton Seigneur est le Très Noble,
4. qui a enseigné par la plume [le calame],
5. a enseigné à l'homme ce qu'il ne savait  
pas...

*(Le Saint Coran Sourate 96)*



NOS ECHECS SONT LE RESULTAT D'UN TRISTE CONSTAT

*C'est Lui Allah, le Créateur, Celui qui donne un commencement à toute chose, le Formateur. A Lui les plus beaux noms. Tout ce qui est dans les cieux et la terre Le glorifie. Et c'est Lui le Puissant, le Sage.(59:24)*

Le temps qu'Allah (Glorifié soit-il) nous a accordé en ce monde est très court, c'est pourquoi nous avons la responsabilité de vivre efficacement, en associant avec sagesse le spirituel au matériel. Rappelez-vous que le prophète Mohammed (que la paix et la bénédiction de Dieu soit sur lui) nous a recommandé « d'agir dans ce monde comme si nous allions y vivre pendant mille ans, et pour l'autre monde comme si nous allions mourir demain ».

Chacun connaît l'adage selon lequel « la connaissance est puissance ». Nous devrions ajouter « n'est puissance que si elle est utilisée dans un but spécifique ». Un penseur nous a également avertis que « celui qui ne tire aucune utilité de son intelligence s'expose aux dommages causés par son ignorance ».

Le Prophète (qu'Allah lui accorde Sa grâce et Sa paix) a dit : « Allah a créé le cerveau et a dit : « par Ma gloire et Ma sublimité, Je n'ai rien créé d'autre pour lequel J'ai plus d'égards que toi. Je donne par toi, Je prends par toi, Je récompense et Je punis par toi ». »

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Savez-vous, par exemple, combien de fois les mots suivants sont mentionnés dans notre noble Coran ?

« Discernement » est mentionné	54 fois.
« Perception » .....	48 fois.
« Raisonnement » .....	48 fois.
« Réfléchissent » .....	122 fois.
« Pense » .....	210 fois.
« Sagesse » .....	20 fois.

Notre puissance réside dans notre intelligence et dans notre capacité à l'utiliser. De toutes les créatures qui vivent sur terre, chacun sait en effet que l'homme est l'une des plus faibles. Nombreux sont les animaux dont la force physique dépasse la sienne et qui peuvent aisément le tuer. Mais Allah (Glorifié soit-il), en accordant à l'homme l'intelligence et la force de décision, lui a permis d'être plus puissant que n'importe quel animal. L'homme n'a pas besoin de courir vite pour échapper aux prédateurs, ni de dents acérées pour se défendre. Par la puissance de son esprit, il est parvenu à surpasser la force physique de l'animal et peut même exercer une certaine influence sur son environnement. Allah (Glorifié soit-il) a soumis les cieux, la terre et tout ce qu'il y a entre eux, à l'homme.

Les animaux sont guidés par leur instinct. Toutes les créatures qui vivent sur terre, excepté l'homme, reçoivent à leur naissance, tout ce dont elles ont besoin pour leur survie. Allah (Glorifié soit-il) a enseigné aux animaux comment employer leur instinct pour survivre dans la nature ; les animaux sont donc programmés par instinct. Ils ne peuvent ni modifier leurs techniques de chasse, ni améliorer leur habitat.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Ils se contenteront de reproduire éternellement les mêmes comportements parce qu'ils n'ont pas conscience du fait qu'ils peuvent en changer. Les animaux n'ont pas d'intelligence, au sens de réflexion. C'est pourquoi la capacité de l'animal demeure limitée, alors que celle de l'homme est sans limites.

Malgré ce constat encourageant, il faut malheureusement admettre, mes chers frères et sœurs, que nous entamons ce vingt et unième siècle avec un cerveau qui n'a guère évolué depuis celui de l'homme des cavernes. Si nous nous contentons de vivre, conditionnés à faire les mêmes choses encore et encore, pensant et réagissant par automatisme et sans faire appel à notre intelligence, nous nous limiterons, nous aussi, et perdrons notre humanité.

Notre humanité réside dans la liberté qui nous est offerte de choisir entre agir ou réagir. Allah (Glorifié soit-il) nous a dotés d'un cerveau pour penser, et non pour vivre pareils à des animaux ou des robots. Notre intelligence doit nous aider à trouver des solutions et à améliorer notre propre vie, mais aussi celle des autres. Nous pouvons faire de ce monde un endroit meilleur grâce à nos décisions et nos actions quotidiennes, en mettant en avant des valeurs telles que l'amour et l'honnêteté, en favorisant l'emploi, la création de logements et le développement de services à notre communauté.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Malheureusement, force est de constater que beaucoup d'hommes ignorent tout de leurs propres capacités. Les gens passent aujourd'hui plus de temps à lire le mode d'emploi de leur ordinateur, de leur téléphone portable, de leur télécopieur, de leur radio, de leur téléviseur ou de leur magnétoscope, qu'à utiliser leur cerveau. Nous sommes les esclaves de notre ignorance, nous nous contentant de suivre la foule sans réfléchir. Sachez que nous n'employons qu'une très petite fraction de notre potentiel intellectuel. La plupart d'entre nous n'emploient même pas 5% de leurs capacités. Albert Einstein, lui-même, n'en a mobilisé que 10%.

Un chercheur soviétique a fait ce commentaire : « les dernières conclusions sur l'anthropologie, la psychologie et la logique prouvent que le potentiel de l'esprit humain est immense. La science moderne nous a en effet permis de mieux appréhender le fonctionnement du cerveau humain. Or, nous avons été frappés par l'énorme capacité intellectuelle qui demeure en réserve. L'homme, dans des conditions moyennes de travail, n'utilise au cours de sa vie qu'une petite fraction de son potentiel intellectuel. Si nous pouvions forcer notre cerveau à fonctionner, ne serait-ce qu'à la moitié de ses capacités, nous pourrions sans aucune difficulté apprendre quarante langues, connaître par coeur la grande encyclopédie de l'Union Soviétique, et accomplir le cursus de douzaines d'universités ».

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Illustrons ce constat par une image : les scientifiques nous disent que si l'on voulait recréer un cerveau humain, celui-ci coûterait des milliards d'euros. Deux bâtiments grands comme la Tour Montparnasse seraient nécessaires pour le loger et il exigerait, pour fonctionner, plus d'électricité qu'une ville de plusieurs milliers d'habitants. Vous rendez-vous compte ? Aujourd'hui, en 2004, pour recréer le potentiel de notre cerveau, deux tours comme celle de Montparnasse, équipées d'ordinateurs de dernière génération et de bases de données gigantesques, seraient nécessaires !

Nous disposons donc de capacités fantastiques mais nous ne savons pas les mobiliser pour obtenir des résultats efficaces. Comme si un charpentier choisissait de travailler sans faire appel à l'énergie électrique. Il le pourrait, certes, mais à quoi bon ? L'évidence exige que nous apprenions à utiliser l'outil extraordinaire qu'est notre cerveau et nous ne pouvons que regretter qu'une majorité d'hommes ne le fasse pas, se contentant d'une vie étriquée, emprisonnée dans des barrières psychologiques. Les causes de ce constat sont simples : depuis le Moyen-Âge jusqu'à aujourd'hui, les classes dirigeantes ont fait en sorte de maintenir les masses populaires dans l'ignorance du véritable potentiel de leur esprit.

J'en prends pour preuve les programmes bêtifiants et abrutissants qui sont aujourd'hui diffusés à la télévision. Mes chers frères et sœurs, permettez-moi de vous donner un conseil, que vous comprendrez sans peine, j'en suis persuadé : éloignez-vous de la télévision ! Ne suivez pas la masse et surtout, ne pensez pas comme elle. Soyez différents !

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Tant que vous continuerez à vous comporter comme vous l'avez toujours fait, vous n'obtiendrez rien de mieux que les résultats que vous avez toujours eus. Nombreux sont ceux qui restent enchaînés à leurs habitudes, faisant et pensant toujours la même chose. Si vous êtes alcoolique et que vous continuez à boire, vous vous débattrez éternellement avec les mêmes problèmes familiaux et de santé. Si vous êtes d'une nature violente et que vous répondez systématiquement aux événements par la violence, les choses n'évolueront jamais. Votre vie ne s'améliorera pas tant que vous continuerez à vous comporter de la même façon.

Vous êtes celui qui mange trop, celui qui dit « oui » ou « non », celui qui reste chez son employeur quoi qu'il arrive... Ces choix, ce sont les vôtres ! Mais si un jour, vous décidez enfin de changer vos habitudes, ce jour marquera le début d'une nouvelle vie.

La plupart des gens se dispersent en s'agitant dans tous les sens et prennent rarement le temps de réfléchir sérieusement aux seules questions importantes : qui sommes-nous ? Pourquoi agissons-nous comme nous le faisons ? Au lieu de nous demander comment faire pour changer le cours de notre vie, nous réagissons continuellement aux stimuli qui se produisent autour de nous.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Au cours des cinquante dernières années, les progrès réalisés dans les télécommunications, la télévision, les satellites et les ordinateurs se sont accélérés, au point que nous sommes bombardés de plus d'informations, en une seule journée, que ce que nos grands parents recevaient au cours d'une vie entière.

Vous-mêmes, je sais que vous travaillez toute la semaine, du lundi au vendredi. Lorsque vous rentrez chez vous le soir, vous êtes fatigués. Vous passez votre week-end à faire les courses et à régler des factures (loyer, huissiers, crédits, etc.). Rapidement, vous perdez la maîtrise de votre vie. Vous êtes conscients du fait que c'est désormais votre vie qui vous dirige : vous en avez perdu le contrôle, vous la subissez. Vous devenez esclave des événements, mes chers frères et sœurs. Or, si vous ne commandez pas votre vie, sachez que vous tomberez dans « l'Hayat Dounia ». L'Hayat Dounia n'est pas seulement le fait de vivre dans le luxe. L'Hayat Dounia, c'est aussi le fait d'oublier Allah (Glorifié soit-il), vos devoirs envers votre communauté et vos devoirs personnels.

Pour ne plus subir, vous devez reprendre les choses en mains. Notre système nerveux a besoin, de temps en temps, de repos et de calme. Il a besoin de vagabonder librement, protégé contre le bombardement continu des stimuli externes. Votre âme et votre système nerveux ont autant besoin de repos et de récupération que votre corps. C'est pourquoi je vous recommande de vous plonger dans le silence chaque jour, pendant au moins trente minutes, sans penser à rien, sans manger ni boire et sans parler à personne. Contentez-vous de vous asseoir sans rien faire.

La plupart des grands penseurs religieux ont consacré de longues périodes de leur vie à la solitude. C'est le cas, entre autres, de Mohammed (que la paix et la bénédiction de Dieu soit sur lui), Moïse, Jésus, Bouddha ou Confucius. De nombreux leaders politiques y ont, eux aussi, trouvé une grande source d'inspiration, jusqu'à ce fou criminel d'Hitler, qui a écrit Mein Kampf en prison. C'est dans la solitude que nous viennent nos meilleures idées. Pensez à Archimède, dans son bain, découvrant le principe du déplacement des corps, ou à Newton, se reposant sous un arbre quand une pomme tomba sur sa tête, au moment précis où il réfléchissait à la question de la pesanteur. Ils n'auraient pas eu une telle clairvoyance si l'un et l'autre avaient été enchaînés à leurs bureaux. La clairvoyance nous vient lorsque nous sommes parfaitement détendus et libérés de toute activité physique. Nous devons appliquer le principe de « 99% d'inspiration et 1% de transpiration ». Prenez la résolution de vous accorder au moins trente minutes de solitude par jour.

Suivez mon conseil et vous constaterez qu'un flux d'énergie et une sensation de paix vous envahiront ; bien souvent, un flash vous apportera les réponses que vous attendez à vos défis quotidiens. Mettez en pratique cette technique simple mais trop rarement employée. Sachez que je le fais chaque jour moi-même dans mon bain, en me bouchant les oreilles avec des boules Quies. Je me plonge dans le silence complet pendant trente minutes, sans pratiquer aucune activité. Je ne me concentre sur rien et je laisse mon esprit vagabonder librement.



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Si nous sommes en vie c'est parce qu'Allah (Glorifié soit-il) en a décidé ainsi. Le cosmos et tout ce qui existe dans l'univers ont été créés pour l'homme ; Allah (Glorifié soit-il) a créé l'univers pour nous. Nous tous, êtres humains, ne sommes pas un accident. Nous avons été créés par Allah (Glorifié soit-il) dans un but précis. La justification de notre existence, comme de tout ce qui existe, est la proclamation de la gloire d'Allah (Glorifié soit-il) ! Allah a créé l'univers pour proclamer sa gloire. Vivre pour la gloire d'Allah est le plus grand accomplissement que nous puissions réaliser dans nos vies.

Rappelez-vous la joie qu'ont provoquée les premiers pas et les premiers mots de vos enfants ! N'oubliez jamais qu'à chaque fois que nous rejetons, négligeons ou ignorons les capacités qu'Allah (Glorifié soit-il) nous a offertes, nous ne proclamons pas sa gloire, bien au contraire. Dieu est un créateur affectueux ; il a, pour sa création, le même intérêt qu'un père ou une mère portent à leurs enfants. Or, il me paraît clair qu'un père éprouve plus de fierté et de satisfaction devant un enfant qui utilise pleinement ses capacités intellectuelles.

*Et si tu Obéis à la majorité de ceux qui sont sur la terre, ils t'égareront du sentier d'Allah : ils ne suivent que la conjecture et ne font que fabriquer des mensonges. (Le Saint Coran S 6 : V 116)*

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Je vous pose la question, mes chers frères et sœurs : devons-nous répandre le message d'Allah par nos actions et notre générosité envers notre communauté et l'humanité en général ? Devons-nous prendre le risque de nous différencier de la masse en employant notre intelligence pour répandre la gloire d'Allah (Glorifié soit-il) ? Ou vaut-il mieux que nous nous contentions d'utiliser nos mains pour gagner notre vie en suivant la masse ? Non, croyez-moi, car ce serait alors accepter de vivre dans la précarité et l'angoisse. Nous serions contraints de nous prosterner devant une foule de gens pour ne gagner, finalement, qu'un misérable salaire !

Il est malheureux de constater que tant de gens n'ont pour seul but que celui d'atteindre la fin du mois pour toucher leur salaire. A propos, vous êtes-vous jamais demandé pourquoi l'on utilise le verbe « toucher » lorsque l'on parle de salaire ? Que touchez-vous, concrètement ? Pas grand-chose, à vrai dire. Votre salaire vous sert à payer votre loyer, vos factures, vos impôts... et après ? Que reste-t-il ? En vérité, vous n'êtes que des intermédiaires. L'argent que vous « touchez » est bien vite redistribué. On vous laisse toucher votre salaire, mais certainement pas le garder.

Si vous voulez vous différencier de la masse, le seul moyen est d'accepter de prendre des risques dans votre vie. Et de placer votre confiance en Allah (Glorifié soit-il) ! N'oubliez jamais qu'en tant qu'êtres humains, nous sommes investis d'une puissance divine. De ce fait, nous avons la responsabilité d'agir.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Si vous disputez un match de football et que votre équipe reste arc-boutée en défense sans jamais s'approcher des buts adverses, quelles seront vos chances de remporter la partie ? A mon avis, elles seront infimes, voire nulles.

Nous voulons tous réussir sans prendre de risques, mais si cela était possible, nous n'aurions pas alors besoin de confiance. La confiance, c'est le fait d'accepter les risques. Mes chers frères et sœurs, permettez-moi de vous donner un conseil avisé : acceptez de prendre des risques, ne les fuyez jamais, affrontez-les. Ainsi, vous agirez en hommes et femmes responsables. A quoi bon rechercher une vie sûre ? Cela n'existe pas. Il n'y a aucune sécurité dans la vie.

Vous savez parfaitement pourquoi vous n'agissez pas comme vous devriez le faire. Tout simplement parce que vous êtes conscients du fait que si vous décidez d'agir différemment, ceci impliquera nécessairement des risques. Vous allez courir le risque de vous retrouver seul ou au chômage, ou d'être ridiculisé et jugé par les autres... Vous serez obligés de vous confronter aux autres, voire même, qui sait, à l'échec. De plus, un tel changement nécessite des efforts, de l'argent, du temps... Alors, à quoi bon ? Vous préférez rester là où vous êtes, bien au chaud dans votre petit confort, et continuer à vous plaindre.

Mais croyez-moi, mes chers frères et sœurs, tant que vous resterez passifs, occupés uniquement à vous plaindre de vos problèmes, vous ne ferez que permettre aux mêmes événements de se reproduire à l'infini.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Votre esprit continuera à émettre les mêmes vibrations négatives qui attireront à vous, comme un aimant, les mêmes circonstances néfastes et les mêmes personnes malveillantes.

Lorsque nous voulons éviter de prendre des risques, nous avons tendance à choisir des vies qui sont en dessous de notre véritable potentiel. Alors que la clé du succès, c'est tout le contraire ! Plus le risque de chuter est grand et plus grand est le potentiel de réussir. Plus le risque est important et plus la récompense sera généreuse. En restant prisonniers de notre confort, nous ferons inévitablement un compromis avec la médiocrité. Je vous le dis, mes chers frères et sœurs : votre confort est une prison.

Laissez-moi vous donner un exemple. Savez-vous que les bébés éléphants sont entraînés, dès leur naissance, à rester confinés dans un très petit espace ? Leur cornac leur attache les pattes avec une corde qu'il fixe à un pieu en bois, planté dans le sol. Le bébé éléphant est ainsi confiné dans un espace délimité par la longueur de la corde. Cet espace est souvent qualifié de « zone de confort ». L'éléphanteau va bien essayer de casser la corde, mais il est trop petit et trop faible pour pouvoir se dégager. Alors qu'il n'y a rien de plus puissant au monde qu'un éléphant, il va apprendre que la corde est plus forte que lui et qu'il doit vivre dans l'espace défini par sa longueur. Lorsque cet éléphant deviendra adulte, ce colosse de sept tonnes restera confiné dans ce minuscule espace, quand il pourrait sans peine briser la corde qui l'emprisonne. Il n'essayera même pas de le faire car il a appris, alors qu'il n'était encore qu'un bébé, qu'il ne pouvait pas la rompre.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Cet exemple illustre parfaitement notre comportement : nous restons confinés dans notre confort quotidien. De même, nombreux sont ceux qui n'osent pas se lancer dans une action innovante sans s'assurer auparavant que quelqu'un d'autre l'a fait avant eux. Les gens pensent trop souvent que si les autres se comportent d'une certaine manière, c'est qu'ils doivent avoir raison. Vous devez prendre le risque d'être différents. Celui qui a peur de tenter sa chance ralentira inmanquablement sa progression. Si tout le monde se tenait immobile, il n'y aurait pas de problème. Mais le monde continuant inexorablement à avancer, celui qui ne prend pas de risques restera en arrière ou pire, reculera.

La situation dans laquelle vous êtes aujourd'hui est la somme de tous les choix, bons ou mauvais, que vous avez faits dans votre vie. C'est pourquoi vous devez accepter de prendre la responsabilité de votre propre vie. Il n'existe aucune alternative. C'est l'acceptation de votre responsabilité (au sens de « réponse habilitée »), et votre capacité à répondre et à choisir vos réponses, qui détermineront votre future réussite.

Vous saurez, en acceptant ou non de prendre l'entière responsabilité de vos actions, si vous êtes mûrs ou pas. La maturité réside dans le fait de prendre en mains la totalité de votre vie et d'en assumer l'entière responsabilité, sans jamais vous retrancher derrière une excuse, quelle qu'elle soit. Le plus grand obstacle à notre propre évolution, c'est nous-mêmes ou notre *nafs*. Et le *Jihad nafs* est le plus grand des combats que nous puissions mener.

*N'échangeons pas votre dignité pour une aumône, ne nous plions à aucun maître, si ce n'est Allah.*

Notre vie se dessine au fur et à mesure des choix que nous faisons chaque jour. Nous ne devons pas attendre passivement que des éléments externes tracent le chemin de nos vies. Nous devons agir et travailler pour obtenir les résultats que nous souhaitons ou, tout au moins, essayer, en prenant nous-mêmes les rênes. Chacune des actions que nous entreprenons a des résultats différents. Notre vie est en effet régie par le principe de cause à effet. Rien n'est une question de chance. Si nous créons les conditions des causes, les effets se produiront. Mes chers frères et sœurs, la situation qui est la vôtre aujourd'hui n'est que la conséquence des décisions que vous avez prises par le passé. Tout ce qui se passera demain dépendra des décisions que vous prendrez aujourd'hui. C'est la seule vérité.

Ceux qui n'acceptent pas de prendre leur vie en mains se réfugient éternellement derrière les excuses les plus diverses et vivent en décalage avec la réalité. A partir du moment où vous acceptez la responsabilité de votre vie, vous devez cesser de blâmer les autres. Cessez de penser que vous êtes victimes de la société car les victimes n'accomplissent rien. Débarrassez-vous de vos excuses. Les excuses sont les armes de ceux qui ont échoué.

Quoi de plus simple en effet, pour justifier un échec, que d'en blâmer les autres ? Epouse, patron, employés, clients, enfants... la liste est longue. Certains pointent l'index en disant « si je n'ai pas réussi, c'est à cause de ma famille ». D'autres accusent leur mari ou leur épouse.

D'autres encore s'en prennent à la couleur de leur peau, aux préjugés religieux, au manque d'instruction ou aux handicaps physiques. Certains se disent trop vieux ou trop jeunes, trop gros trop maigres, ou prétendent vivre au mauvais endroit. C'est la faute à pas de chance, c'est la faute du gouvernement, de la météo, de la famille, que sais-je encore... On invoque des excuses telles que « je ne suis pas un vendeur né, un médecin ou un ingénieur né ». Jusqu'à maintenant, je n'ai jamais rencontré une seule femme qui ait donné naissance à un avocat, un médecin, un ingénieur ou un homme d'affaires ! Une femme ne donne naissance qu'à une fille où un garçon.

Mes chers frères et sœurs, toutes ces excuses ne sont que les mensonges que l'on invoque pour ne pas s'avouer la vérité. Elles ne sont que des refuges pour éviter de reconnaître notre part de responsabilité. Je veux que vous soyez conscients du fait que lorsque vous pointez l'index vers quelqu'un d'autre, vous pointez également trois doigts vers vous. Au lieu de vous plaindre que vous manquez d'argent ou de temps, vous devriez plutôt vous demander comment trouver cet argent ou ce temps. Je vous le répète, les excuses sont vos plus perfides amies. A cause d'elles, vous resterez pauvres, matériellement et spirituellement.

En effet, lorsque nous acceptons nos responsabilités, nous prenons la décision de nous tourner vers l'avenir et de chercher des solutions. Lorsque nous accusons les autres d'être la cause de nos échecs, nous nous replions sur le passé, que rien ne peut changer. Rien de ce qui s'est produit dans votre vie, depuis votre naissance jusqu'à la minute où vous lisez ces lignes, ne peut plus être modifié. Le passé fait partie de l'histoire.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Il n'y a pas de plus grande perte d'énergie que de regarder en arrière pour compter les occasions manquées.

Mes chers frères et sœurs, vous devez toujours préférer l'avenir au passé. Demandez-vous « et maintenant, que puis-je faire ? » plutôt que de perdre votre temps et votre énergie à regarder autour de vous pour trouver quelqu'un à blâmer ou à critiquer. Vous êtes responsables de ce que vous êtes et de tout ce qui vous arrive aujourd'hui. Mais surtout, vous avez les moyens de le changer.

Trop de gens attendent que quelque chose se produise ou que quelqu'un veuille bien les prendre en charge. Comme eux, vous pouvez laisser à d'autres le contrôle de vos finances, qu'il s'agisse de l'Etat, de votre famille ou de votre employeur. Vous pouvez imposer à vos parents la charge de vous loger et de vous nourrir. Vous pouvez attendre que l'Etat assume votre vie en dépensant votre énergie à obtenir les Assedic, le RMI, la retraite ou toute autre aide sociale. Vous pouvez vous contenter de toucher votre salaire à la fin du mois et attendre vainement une augmentation. Il est surprenant de constater que nombre de gens travaillent dur pour enrichir les plus riches, mais échouent lorsqu'il s'agit de travailler dur pour s'enrichir eux-mêmes.

J'ai vu tant de gens, mes parents les premiers, dépenser une énergie considérable et un temps précieux en tentant d'obtenir de l'argent de l'Etat, au lieu d'investir leur énergie et leur temps pour bâtir leur fortune de leurs propres mains. Trop de personnes se concentrent sur ce dont elles ont besoin, et non sur ce qu'elles veulent vraiment.



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et sœurs, vous devez vous concentrer sur ce que vous voulez, non sur ce dont vous avez besoin.

Lorsque vous vous limitez à vos besoins, vous limitez votre potentiel au strict minimum. Pire : non seulement vous limitez votre potentiel mais surtout, vous rabaissez votre dignité. Vous devez garder la pleine et entière responsabilité de ce qui vous arrive. Si vous attendez que l'Etat prenne en charge votre vie, vous vivrez dans la frustration et votre dignité s'en ressentira. La tragique histoire des indiens du Canada illustre bien ce qui se produit lorsque quelqu'un « s'occupe de vous ». Au début du siècle, le gouvernement du Canada conclut une série de traités avec les tribus indiennes afin qu'elles déposent les armes. Les indiens acceptèrent d'être parqués dans des réserves et de laisser le gouvernement s'occuper d'eux. Aujourd'hui, une grande majorité d'entre eux est déracinée, en proie à de graves problèmes d'alcoolisme et totalement assistée.

Vous devez réfléchir à ce que vous pouvez donner et non à ce que vous pouvez prendre. Attention, je ne dis pas qu'il ne faut pas appeler à l'aide lorsque cela s'avère nécessaire. Je vous parle de ceux qui deviennent des professionnels de l'aide en tous genres, préférant quitter leur travail pour toucher les Assedic ou ne faisant des enfants que pour obtenir davantage d'allocations. Que penser, par exemple d'un jeune plein d'énergie et de potentiel, qui attend avec impatience ses vingt cinq ans pour toucher le RMI ? Mes chers frères et sœurs, je vous assure que ces aides vous tuent plus qu'elles ne vous soulagent.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Si vous prenez régulièrement le métro parisien, vous devez avoir l'habitude de croiser des SDF qui quémandent une pièce de monnaie, un ticket restaurant ou du travail. Ils se contentent d'appeler à l'aide. Celui qui demande une pièce de monnaie ne se verra jamais proposer de travail, sachez-le. J'ai un jour rencontré un homme dont l'histoire illustre parfaitement cette idée. Il s'agit d'un ancien champion de triathlon originaire d'un pays étranger. Handicapé à la suite d'un accident et sans papiers lui permettant de travailler en France, il n'a eu d'autre choix que de vivre dans la rue. Mais cet homme a choisi de surmonter les épreuves auxquelles il était confronté.

Je l'ai rencontré un jour que je voyageais dans le métro. Lorsqu'il s'est présenté, il l'a fait en tant qu'homme d'affaires. Effectivement, il vendait des petits paquets contenant du savon, du dentifrice et du shampoing, accompagnés de sa carte de visite. Plusieurs personnes ont voulu lui donner de l'argent sans rien prendre en échange, mais il a refusé. Si cet homme honorable n'a pas accepté cet argent, c'est parce qu'il ne faisait pas la charité : c'était un homme d'affaires. Il a suscité mon admiration pour la manière dont il avait décidé d'agir, malgré son handicap et sa situation administrative. De nombreux autres SDF se trouvaient dans la même situation que lui, mais personne ne les remarquait plus. Ce jour là, dans le wagon où je me trouvais, beaucoup de gens ont été heureux d'aider cet homme qui avait choisi de se battre pour changer de vie.

Retenez bien cette idée, mes chers frères et sœurs : la vie ne vous donnera que ce que vous lui demanderez ! La vie, ce n'est pas d'être au bon endroit au bon moment. Nos vies ne sont pas seulement conduites par les événements que nous vivons chaque jour. Allah (Glorifié soit-il) nous a laissé notre libre arbitre. Nous avons le contrôle de nos vies. Certains croient à la chance (ou à la malchance) et attendent que les événements se produisent. Mais Allah (Glorifié soit-il) nous a donné les moyens de choisir comment nous voulons vivre nos vies. Votre destin peut ainsi être de mourir à trente ans ; pour autant, vous pouvez mourir en martyr pour une noble cause, d'une cirrhose du foie par abus d'alcool ou subitement, dans un accident de voiture provoqué par un chauffard. Le résultat final est immanquablement la mort, mais les circonstances sont totalement différentes. Je crois, bien entendu, au destin mais le destin n'agira jamais totalement à notre place. C'est la raison pour laquelle il y aura un jugement dernier, dans lequel l'homme sera responsable et devra répondre de ses actes.

*Inch'Allah*, vous trouverez plus loin dans cet ouvrage quelques conseils pour commencer à bâtir les fondations de votre indépendance financière. Ainsi, vous ne serez plus liés qu'à Allah (Glorifié soit-il). Vous ne dépendrez plus de ces expédients.



LE CHEMIN DE LA REUSSITE EST AUSSI CELUI DE LA LIBERTE.

*Il n'est nul besoin d'aller vite si vous ne savez pas où vous allez. Mieux vaut savoir nager avant de plonger.*

Ces maximes simples illustrent une idée primordiale : avant de prendre des risques, mieux vaut être préparé et savoir quel est le but recherché. Avant toute chose, si vous voulez obtenir des résultats tangibles, il vous faut commencer par le début : le but ! Vous pouvez d'ailleurs remarquer que les trois dernières lettres du mot « début » forment le mot «but». Vous êtes-vous jamais demandé pourquoi certaines personnes, qui pourtant travaillent dur, semblent ne jamais rien accomplir ? Alors que d'autres, qui donnent l'impression de travailler moins, obtiennent ce qu'elles veulent ? Comme si certains avaient une sorte de pouvoir magique. Bien souvent, d'ailleurs, lorsqu'un homme commence à réussir, il poursuit dans cette voie alors qu'un homme qui échoue continuera à échouer. Pourquoi ? La raison en est simple : c'est le but ! Certains en ont un, d'autres pas.

Le temps est maintenant venu de vous arrêter et de vous poser l'une des questions les plus importantes de votre vie : qu'est-ce que j'attends de la vie et quel est mon but ? La réponse à cette question est capitale car elle influencera votre destin.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Nous avons vu plus haut que la majeure partie des gens ne faisait que suivre la masse et vivre sans but. Or, ceux qui n'ont pas de but sont malheureusement condamnés à travailler pour ceux qui en ont un. Pourquoi ? Parce que le fait d'avoir un but détermine votre direction et vous donne l'énergie nécessaire pour avancer. Une vie sans but est une existence vouée à l'échec. Quand l'esprit a une cible, il se focalise dessus et produit des résultats. Vous devez fournir un but à votre âme. Le but sera votre cible.

Prenons quelques exemples : si vous souhaitez construire une maison, avant d'en poser les premières briques vous vous assurez d'avoir en votre possession les plans de l'architecte. Avant de partir en voyage, vous localisez votre destination sur un plan afin de déterminer le meilleur itinéraire pour vous y rendre. Sans but, vous n'irez nulle part. De même, si votre but est de réussir en affaires, vous devez d'abord clairement définir ce que vous voulez accomplir. Il vous faut réfléchir soigneusement au produit ou au service que vous souhaitez fournir, en vous faisant une idée aussi précise que possible du résultat final. La réussite commence par un rêve, par une idée qui occupe continuellement votre esprit et vous pousse à la réaliser. Nous pouvons comparer l'être humain à une bicyclette. Une bicyclette ne conserve son équilibre que si elle avance et se dirige vers quelque chose. Allah (Glorifié soit-il) nous a donné la force nécessaire pour dompter notre environnement et atteindre nos buts. Nous ne trouverons aucune satisfaction ni aucun véritable bonheur dans une vie sans obstacles à surmonter ni objectifs à réaliser.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Le fait de savoir quel est Votre but vous simplifiera la vie. Ce but doit synthétiser tout ce que vous faites, mais également tout ce que vous ne faites pas. Il deviendra ainsi une norme que vous utiliserez pour faire un tri entre les activités qui sont importantes et celles qui ne le sont pas. Avoir un but vous aidera à vous focaliser sur l'essentiel. Sans but, vous n'aurez pas de fondations sur lesquelles baser vos décisions, ni auxquelles consacrer votre temps et employer vos ressources. Lorsque vous n'êtes pas focalisé vers un but, votre énergie se dissipe. Nous pourrions ainsi la comparer à une ampoule : l'ampoule diffuse une énergie très faible, dont vous ne pouvez sentir la chaleur qu'en approchant la main au plus près de la source. Une fois focalisée, votre énergie est pareille à un laser : concentrée dans une seule direction, l'énergie est alors si forte qu'elle peut couper le métal !

Vous devez déterminer votre but aussi précisément que possible. Plus claire sera la cible, plus vous aurez des chances de viser juste. Rappelez-vous que des buts vagues produiront des résultats inconsistants. Ne dites pas que vous ferez telle ou telle chose « bientôt » ou « un jour ». Fixez-vous une date limite précise (deux ans, cet été). S'il s'agit d'argent, déterminez une somme. Ne dites pas que vous voulez avoir beaucoup d'argent et faire beaucoup de choses. Dites au contraire que vous gagnerez vingt cinq mille euros en trois ans, en économisant au moins 15% de votre salaire, puis que vous investirez cet argent dans le projet X !

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et sœurs, vous devez être extrêmement précis dans le choix des termes qui définiront votre but. En effet, plus il sera clair et précis et plus il vous sera facile de l'atteindre. Je vous conseille d'employer des verbes suggérant l'action, tels que exécuter, réaliser ou faire. Il est également essentiel d'utiliser des termes positifs. Si je vous demande de fermer les yeux et de ne surtout pas penser à un cheval, que va-t-il se produire ? Vous penserez naturellement à un cheval ! C'est pourquoi le fait de se répéter sans cesse des phrases comme « je dois arrêter de manger autant » ou « je dois arrêter de fumer » constituent une stratégie vouée à l'échec. Si la plupart des régimes amaigrissants sont inefficaces, c'est parce qu'ils font en sorte que vous pensiez continuellement à manger. Si votre objectif est de perdre du poids, ne vous dites surtout pas que vous ne voulez plus être gros. En agissant ainsi, vous ne feriez que suggérer à votre esprit de se focaliser sur le terme « gros ». Dites-vous, à la place, que vous voulez être mince. Si vous recherchez l'âme sœur, ne vous dites pas que vous ne voulez plus rester célibataire. Dites-vous que vous voulez vous marier. N'employez jamais de termes négatifs. Énoncez vos objectifs en termes positifs car les mots que vous utilisez (et utiliserez) ont une grande influence.

Il y a quelques années, un scientifique qui effectuait une étude anthropologique sur deux tribus d'indiens d'Amérique du Nord a remarqué qu'aucun indien de pure race ne bégayait. Se demandant s'il s'agissait d'une coïncidence ou d'une caractéristique des indiens, il a élargi son travail à toutes les tribus d'Amérique du Nord, sans trouver aucun Indien qui bégaie.

En étudiant leur langue, il découvrit qu'aucun mot ne décrivait le bégaiement. Les indiens n'ayant pas de mot pour dire « bégaiement », il était par conséquent impossible à un indien de bégayer. Cet exemple prouve que les mots ont une influence considérable sur le cerveau. A chaque fois que vous lisez ou entendez les mots « échec », « incapacité » ou « bêtise », votre esprit les stocke et en sera influencé, d'une manière où d'une autre.

Pour être efficaces, vos objectifs doivent être grands. N'ayez pas peur de viser haut ! Il ne sert à rien de choisir un but sans envergure ou ordinaire, comme, par exemple, le fait de posséder une maison ou une voiture. Regardez autour de vous et vous constaterez que des hommes et des femmes, qui se situaient parfois encore plus bas que vous sur l'échelle de la réussite, ont accompli des choses extraordinaires. Dites-vous bien que ce que d'autres ont fait, vous pouvez le faire également.

La médiocrité, le fait de se maintenir au niveau des autres, ne procurent aucune excitation. Il n'y a rien d'excitant à vivre une petite vie tranquille. Pour connaître l'euphorie, il faut donner le maximum de son potentiel. Dans le monde du sport, chacun sait qu'un athlète réalisera une meilleure performance contre un adversaire de bon niveau que contre un adversaire plus faible. N'importe quel sportif aura tendance à se relâcher devant un adversaire médiocre.

Imaginons ainsi que vous ayez un don pour le tennis et que lors d'un match, chacun de vos services soit un ace gagnant qui ne laisserait aucune chance à l'adversaire.



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Ou que vous soyez un boxeur doté d'un uppercut du droit imparable qui assommerait à chaque coup votre adversaire sous l'effet du choc. La réussite vous griserait probablement au début mais à la longue, vous vous lasseriez devant tant de facilité. A terme vous n'éprouveriez plus d'intérêt pour le sport et votre niveau retomberait. La vie est pareille à un ring. Si nous voulons progresser, nous avons besoin de nous mesurer à des compétiteurs de poids

N'oubliez jamais, mes chers frères et sœurs, que ce n'est que dans l'effort que nous parviendrons à nous améliorer. C'est la raison pour laquelle Allah (Glorifié soit-il) a créé Chaytane, afin qu'il soit notre adversaire et que nous puissions nous mesurer à lui. Ce combat, le *jihad al nafs*, est le plus grand que nous puissions mener car il nous oppose à nous-mêmes. Il est la source de nos progrès. Chaytane se cache en effet derrière chacune de nos mauvaises pensées et de nos mauvaises actions. L'une de ses armes favorites, lorsqu'il veut nous pousser à vivre une existence pitoyable et malheureuse, est la loi d'entropie, encore appelée deuxième loi de thermodynamique. Cette loi, universellement reconnue, affirme que n'importe quel système laissé à lui-même évoluera, au fil du temps, d'un état ordonné vers un état désordonné. Si vous laissez, par exemple, une voiture neuve garée sur un parking sans l'utiliser pendant plusieurs années, elle rouillera et sera inutilisable. Cette loi s'applique aux relations que nous entretenons avec les autres. Si nous ne faisons aucun effort pour améliorer constamment une relation, quelle qu'elle soit, elle se détériorera inexorablement avec le temps.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Cette loi est également valable pour nous : si nous ne pratiquons aucun sport ni ne fournissons aucun effort physique, notre santé en pâtira. De même, notre foi s'affaiblira si nous ne fréquentons pas la mosquée. Si nous ne plongeons pas régulièrement nos âmes dans la lecture du saint Coran, mes chers frères et sœurs dans l'islam, petit à petit, nos cœurs se dessècheront et notre foi s'éteindra.

A chaque fois que nous choisirons un chemin qui ne nécessite aucun effort, nous serons confrontés à Chaytane. Ceux qui veulent se muscler sans efforts prendront des anabolisants et développeront, à terme, une maladie. Celui qui désire s'enrichir sans effort ne sera jamais qu'un voleur ou un charlatan. Permettez-moi d'ajouter que cette loi, universellement reconnue et acceptée par la communauté scientifique, est en parfaite contradiction avec la théorie de l'évolution selon laquelle nous sommes le résultat de l'évolution dans le temps d'une espèce primitive. La loi d'entropie affirme le contraire mais, *el hamdou Lilah*, la science est du côté du Coran.

Avant de poursuivre cette analyse, mes chers frères et sœurs, je souhaite résumer en quelques mots la notion de but que nous venons d'évoquer :

Un but sans effort n'est qu'un rêve.

Un effort sans but n'est qu'une perte de temps.

Fixez-vous un but, redoublez d'efforts et vous y arriverez ! *Inch'Allah*.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et sœurs, vous devez vous fixer un objectif élevé, puiser votre énergie dans votre foi et vous montrer patients. Vous échouerez certainement au début mais les échecs ne feront que vous rendre plus forts. Vous ne devrez jamais vous en inquiéter car vous aurez placé votre confiance en Allah (Glorifié soit-il). Dès que vous aurez déterminé un objectif et que vous commencerez à vous activer pour l'atteindre, Allah (Glorifié soit-il) fera en sorte de faciliter vos démarches. Vous réaliserez ainsi très probablement votre objectif.

Si Allah (Glorifié soit-il) a créé l'homme à sa gloire, il est du devoir de l'homme de progresser. Allah (Glorifié soit-il) ne s'exprime que par la perfection et la générosité. Notre créateur nous a dotés de plus de talents et de capacités que ce dont nous faisons usage durant toute une vie. Montrons-nous reconnaissants envers notre créateur en utilisant et en développant nos capacités au maximum. Il ne dépend que de vous d'utiliser ce don qu'Allah (Glorifié soit-il) vous a offert. Vous avez plus de moyens qu'il n'en faut pour parvenir à atteindre n'importe quel but.

Nombreux sont ceux qui, limités par leur environnement, se persuadent, à tort, qu'ils sont condamnés à vivre éternellement dans les mêmes conditions ! Or vous devez être convaincus que ce qu'une personne a pu réussir, les autres le peuvent également. Ce que les autres ont fait, vous le pouvez aussi. Vous devez commencer à penser, avec la plus grande conviction, que vous aussi, vous pouvez atteindre le même résultat, si ce n'est davantage, et agir en ce sens. Peu importe l'intensité de la conviction avec laquelle vous commencerez à vous diriger vers votre but, le plus important est de commencer.

Vous n'échouerez jamais tant que vous continuerez obstinément à vous relever après chaque chute.

*Derrière chaque mal, il peut y avoir un bien.  
Derrière chaque bien, il peut y avoir un mal.*

On dit souvent que les grandes équipes sportives ont de la chance. C'est « la chance du vainqueur ». Or, si l'on y regarde de plus près, on s'aperçoit que ce n'est pas la chance qui détermine la bonne fortune, mais la préparation. Les grandes équipes, comme les individus, lorsqu'elles sont mieux préparées, exploitent mieux les opportunités qui se présentent à elles. Pour résumer, nous pouvons dire que la chance résulte d'une rencontre entre préparation et opportunité. La chance sourit à ceux qui augmentent considérablement les chances de son occurrence grâce à leur préparation !

A partir du moment où vous prendrez la décision d'atteindre un but, vous devrez faire face à davantage de difficultés, de déceptions, de frustrations et de crises que n'importe qui d'autre. Vous serez confrontés à une succession de problèmes. Sachez cependant que la manière de faire face à ces déceptions temporaires ne dépendra que de vous. A chaque fois que vous y répondrez de façon positive et constructive, vous gagnerez en force et en sagesse. Les échecs et les déceptions font en effet partie du processus de formation. Ne fuyez jamais les difficultés, affrontez-les et vous n'en serez que plus forts. Plutôt que de vous décourager, dites-vous qu'elles sont nécessaires à votre évolution.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

La vie est un paradoxe. Par cette idée, j'entends qu'il est nécessaire de commencer par détruire pour pouvoir reconstruire : il faut d'abord créer un vide pour ensuite le remplir. Prenons l'exemple d'une maison : avant de monter les murs, il est nécessaire de creuser un trou pour les fondations. Plus la maison sera grande et plus grand sera le trou. Autre exemple : si vous voulez développer vos muscles, vous devez commencer par les déchirer grâce à l'effort que vous fournirez en soulevant des altères. Ce n'est que lors de la reconstruction que le muscle se reformera, plus fort et plus résistant. De même, chacun sait que l'endroit le plus solide d'un os est celui où une fracture s'est produite et refermée, l'os se renforçant à l'endroit de la cassure.

Vous devez appliquer ce principe à votre vie et faire bouger les choses. Il ne sert à rien d'attendre que ce soit les circonstances qui vous fassent évoluer. Si votre travail ne vous satisfait pas, cherchez-en un autre. Si vous détestez votre quartier, quittez-le pour un autre, qui conviendra mieux à votre famille. Si quoi que ce soit vous dérange dans votre vie, débarrassez-vous-en. Vous créerez ainsi un espace que vous remplirez selon vos besoins.

La nature déteste le vide, c'est une loi établie. A chaque fois qu'un vide se crée, il se remplit. Je parie que votre panier à linge déborde, que vos armoires et votre cave sont pleines à craquer d'objets inutiles et que le répertoire de votre téléphone portable est encombré de numéros que vous n'appellez jamais.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Pour vivre une vie banale et obtenir des résultats médiocres, vous n'avez besoin ni de patience, ni de force. Nul besoin de faire des efforts pour descendre une pente. En revanche, vous devrez en produire pour parvenir à la gravir. Il est impossible de réaliser ses rêves sans rencontrer résistance, critiques et obstacles. La patience et la persistance sont les qualités requises pour surmonter ces obstacles temporaires.

Mes chers frères et sœurs, je peux vous assurer qu'à chaque fois que vous rencontrerez une personne qui a mieux réussi que vous, soyez certains qu'elle aura également surmonté beaucoup plus d'obstacles que vous. La majeure partie des hommes d'affaires, inventeurs, auteurs, artistes, politiciens ou sportifs ont rencontré des obstacles ; les prophètes eux-mêmes, bien que chargés d'une mission divine, ont tous connus des revers multiples. Un proverbe japonais dit qu'on l'on peut tomber sept fois, mais qu'il faut se relever huit fois. Les échecs sont nécessaires au succès parce que c'est dans la difficulté que l'on apprend. Si un échec, quel qu'il soit, vous apprend quelque chose, alors vous ne serez pas réellement perdant. Pardonnez-moi si mes propos vous choquent ou vous paraissent cruels, mais seuls ceux qui rampent qui n'ont pas peur de tomber. Le fait de tomber est une chose banale ; celui de se relever est beaucoup plus exceptionnel. J'ai moi-même dû affronter trois faillites dans différentes entreprises. Sachez qu'il faut tomber souvent pour ne réussir qu'une seule fois.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et sœurs, je peux vous garantir que si vous prenez aujourd'hui la décision de réussir, vous allez commencer par échouer. Mais en prenant le temps d'analyser vos échecs passés, vous constaterez bien souvent qu'ils vous ont été bénéfiques.

La différence entre les perdants et les gagnants est extrêmement simple : les optimistes, soutenus par un moral de vainqueur, sont convaincus qu'ils vont réussir. Du lancement de leur projet jusqu'à leur succès final, ils considèrent que chaque événement positif est un pas en avant et que chaque échec est une leçon qui les rend plus forts et enrichit leur expérience. Au contraire, les perdants et les pessimistes abandonnent le combat à la première déception.

Le cerveau fonctionne comme un entrepôt dans lequel on stocke des idées. N'importe qui peut y déposer une idée (la radio, la télévision, les gens que vous côtoyez...) ; ces dépôts peuvent se révéler positifs comme négatifs. Ne pensez-vous pas, en tant que propriétaire de votre cerveau, que vous devriez contrôler qui y dépose quoi ? Si j'entrais chez vous et que je vide un seau d'ordures sur le parquet de votre salon, je ne suis pas persuadé que vous apprécieriez mon geste. Mais comment réagissez-vous lorsque certains déversent leurs déchets dans votre esprit ? Que répondez-vous à ceux qui cloisonnent votre raisonnement et limitent vos capacités ?

Vous connaissez certainement des gens qui portent continuellement des jugements sur les autres (et sur vous) et qui se répandent en critiques, des voleurs de rêves qui vous disent que vos projets sont irréalisables et qui tentent de vous persuader d'abandonner.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Il est fort probable que certains de ceux que vous croyez être vos amis essaient constamment de vous rabaisser au niveau de leurs médiocres ambitions.

Si c'est le cas, permettez-moi de vous dire, mes chers frères et sœurs, que la personne qui déverse ses déchets dans votre esprit vous fait infiniment plus de tort que celle qui les répand sur votre parquet ! Car vous êtes la somme de tout ce qui entre dans votre esprit. C'est pourquoi vous devez vous tenir à l'écart des pessimistes, des cyniques et de ceux qui véhiculent des idées négatives. Recherchez la compagnie des enthousiastes et des optimistes et je vous garantis que vous serez plus enthousiaste et plus optimiste vous-même. Souvenez-vous que vous acquerrez une grande part de la manière de penser et de parler des gens que vous fréquentez.

Nous sommes continuellement confrontés à des défis, des difficultés et des déceptions. Les problèmes sont indispensables à l'évolution de l'être humain. Lorsque vous relevez un défi, vous vous développez et vous devenez plus fort. Sans ces problèmes, vous n'auriez rien appris de ce que vous devez savoir, ni développé vos qualités et votre caractère. La vie est dure. Elle l'a toujours été et le sera toujours. D'une certaine façon, le fait d'accepter cette réalité facilitera votre vie.

Mes chers frères et sœurs, lorsque vous êtes confrontés à des difficultés, remémorez-vous, je vous en prie, quelques uns des événements qui ont marqué la vie de notre Prophète Mohammad (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui). Celui-ci a en effet eu la douleur de perdre sa mère, Amina, alors qu'il n'était âgé que de six ans, et son grand-père, deux ans plus tard.



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

En 620, notre prophète a perdu sa plus chère épouse, Khadija, et la même année, son oncle Abû Talib. Son fils Ibrahim est mort un an après sa naissance. Et je vous fais grâce des innombrables tentatives de meurtre ou d'empoisonnement, trahisons et atteintes à sa sainte personne, auxquelles il a dû faire face. Je ne parle pas non plus des nombreuses batailles qu'il a dû mener avec un nombre réduit de combattants, face à des armées bien supérieures en nombre.

Je ne cite, ici, que quelques événements marquants de la vie de notre bien aimé Prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui).

Allah (Glorifié soit-il) teste la profondeur de notre foi à travers les épreuves. Lorsque vous aurez compris que la vie est un test, vous vous rendrez compte que chaque événement a son importance. Allah (Glorifié soit-il) nous enseigne l'amour en nous entourant de gens pour lesquels il est difficile de ressentir de l'affection, parce qu'il n'y a rien de plus simple que d'aimer une personne adorable. Allah (Glorifié soit-il) permet à une véritable paix de s'épanouir dans notre cœur, en faisant en sorte que les choses ne se déroulent pas comme nous l'avions imaginé et en nous amenant à traverser des périodes d'ennui et de désespoir. N'importe qui peut se sentir serein devant un splendide coucher de soleil au bord de la mer. Mais nous ne connaissons la véritable sérénité qu'en nous en remettant à Allah (Glorifié soit-il) lorsque les circonstances auxquelles nous sommes confrontés provoquent en nous l'angoisse et la peur.

Pour nous permettre de progresser, Allah (Glorifié soit-il) nous amène à ressentir les sentiments inverses de ceux qu'il veut nous enseigner. Nul ne peut ainsi prétendre faire le bien s'il n'a jamais été tenté de faire le mal. Nul ne peut prétendre être fidèle s'il n'a jamais eu l'occasion d'être infidèle. La résistance à la tentation se développe à chaque fois que vous refusez d'abandonner et de baisser les bras. Mais Allah (Glorifié soit-il) ne vous chargera jamais d'un fardeau trop lourd pour vous. Il vous donnera la force de supporter cette charge et vous proposera des solutions.

*Et donnez la juste mesure et le bon poids, en toute justice. Nous n'imposons à une âme que selon sa capacité. (Le Saint Coran S 6 : V 152)*

Si les difficultés abondent, les solutions aussi. Les problèmes découlent, en général, d'une logique et les solutions sont à votre portée. Sachez que pour chaque problème, il existe une solution. Si vous ne trouvez pas de solution, peut-être est-ce parce qu'il n'y a pas de problème.

C'est bien souvent la manière dont nous envisageons les problèmes qui pose problème elle-même. Une étude a démontré que 80% de ce qui nous inquiète ne se produit jamais. Pour illustrer ce constat, prenons l'exemple du brouillard : le brouillard est constitué de milliards de particules d'eau dispersées. Bien souvent, il couvre de larges étendus. Mais si nous parvenions à condenser les fines gouttelettes d'eau qui forment le brouillard, nous n'obtiendrions à peine plus que la quantité nécessaire à remplir un verre !

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Nos problèmes sont pareils à des brouillards qui occuperaient un vaste espace dans notre esprit.

Nous retrouvons, ici, l'idée évoquée plus haut selon laquelle tout est fonction des termes que vous employez. Lorsque vous dites que vous avez un problème, vous créez dans votre esprit et dans celui des autres, l'image d'un obstacle difficile à surmonter. Au contraire, si vous dites que vous avez un défi à relever, vous créez une image stimulante pour votre subconscient. Cet instrument merveilleux qu'est le cerveau transforme instantanément les mots en images mentales. Lorsque vous faites face à un problème, employez un langage positif. Vous resterez ainsi concentré sur les solutions et non plus sur les obstacles.

Lorsque vous serez confronté à une difficulté, quelle qu'elle soit, vous devrez d'abord en analyser les causes probables. Chacun sait en effet qu'en médecine, un diagnostic précis constitue la moitié de la guérison. Etablissez ensuite une liste précise de toutes les solutions possibles pour surmonter cette difficulté. Une fois cette liste établie, prenez une décision. Même si celle-ci devait se révéler mauvaise par la suite, n'oubliez jamais qu'il vaut toujours mieux se tromper que de ne prendre aucune décision. En appliquant cette méthode, vous constaterez que vous parviendrez à résoudre de nombreuses difficultés.

J'aimerais vous donner un autre conseil : évitez de créer l'envie autour de vous. Lorsque quelque chose de positif nous arrive, il est naturel d'éprouver le besoin de le faire savoir à notre entourage.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Malheureusement, nous sommes entourés par davantage de gens négatifs que de gens positifs. Le fait de parler de vos succès ou de vos projets risque de provoquer l'envie, la jalousie, la colère ou le ressentiment. A force de constater que vous ne recueillez que des commentaires décevants, vous risquez d'être à votre tour gagné par le pessimisme. Vous perdrez alors votre motivation, sans laquelle rien ne pourra plus être réalisé. La vie m'a appris qu'il était plus facile de garder ses projets pour soi

Si votre interlocuteur n'est pas en mesure de vous aider dans votre projet, de quelque manière que ce soit, ne lui en parlez pas. Si vous faites part de vos intentions, certains essaieront en effet de vous couper dans votre élan en vous jugeant selon leurs croyances, leurs connaissances et leur expérience. Les plus dangereux seront les envieux qui, incapables d'avancer dans la vie, chercheront à vous décourager. Conscient de leurs propres insuffisances, ils feront tout pour que vous restiez à leur niveau. En agissant ainsi, ils auront le sentiment de ne pas avoir eux-mêmes échoué. De telles confrontations peuvent tout autant survenir dans le cadre de votre travail que de vos affaires ou de votre famille.

C'est pourquoi vous devez vous montrer prudents, mes chers frères et sœurs, et ne laisser personne ruiner vos projets d'avenir ni vous rabaisser à son niveau.

Les hommes aiment se sentir en sécurité et dans une position supérieure à celle de ceux qui les entourent, que ce soit socialement comme en matière d'intelligence ou de charme.

Malheureusement, seule une minorité parvient à obtenir des résultats tangibles. Inévitablement, cette minorité provoque l'envie et la peur de son entourage car son succès amplifie le sentiment de stagnation de ce dernier. L'être humain a beaucoup de difficultés à accepter le sentiment d'infériorité. Face à une personne que nous jugeons supérieure en talent, en intelligence ou en pouvoir, nous sommes souvent mal à l'aise car elle nous renvoie, comme un miroir, le reflet de notre propre situation. Celle-ci peut alors nous apparaître, si ce n'est médiocre, du moins pas aussi brillante que ce que nous pensions jusque-là. Acceptant mal d'être en position d'infériorité, nous réagissons en masquant nos sentiments derrière des critiques. Nous dirons ainsi d'une personne que nous envions qu'elle est peut-être plus intelligente, mais qu'elle n'a pas de sens moral. D'un homme plus riche, nous dirons que c'est un voleur ou un imposteur. Le paroxysme de ce sentiment est atteint lorsque nous ne disons rien, mais que nous gardons nos ressentiments tapis au fond de notre cœur, en espérant que cesse la bonne fortune de ceux que nous envions. C'est un fait : nous apprécions aussi, parfois, de faire en sorte que les autres se sentent inférieurs, ce qui est totalement en désaccord avec les principes de l'islam. Nous devons agir avec humilité et sagesse.

Il y aura toujours des gens pour vous dire que vous n'y arriverez pas ; ceux-là, vous devrez les ignorer car vous n'avez pas besoin de leur assentiment pour vivre. Si vous vous habituez à dépendre de l'approbation des autres, vous limiterez vos performances. Gardez vos buts secrets et ne les partagez qu'avec ceux qui, comme vous, se sont engagés sur le chemin de l'excellence.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Sachez que tous ceux qui vous critiquent n'ont d'autre but que celui de s'assurer que vous ne les dépasserez pas. C'est la raison pour laquelle que notre bien-aimé Mohammed (que la paix et la bénédiction de Dieu soit sur lui) nous recommande de réciter la sourate suivante *La Sourate 113 (L'aube naissante)*, pour nous protéger contre le mal que nous veulent ceux qui nous envient.

*Au nom d'Allah, le Tout Miséricordieux, le Très Miséricordieux.*

- 1. Dis : « Je cherche protection auprès du Seigneur de l'aube naissante,*
- 2. contre le mal des êtres qu'Il a créés,*
- 3. contre le mal de l'obscurité quand elle s'approfondit,*
- 4. contre le mal de celles qui soufflent (les sorcières) sur les nœuds,*
- 5. et contre le mal de l'envieux quand il envie ».*

En dévoilant le moins possible vos projets, vous en conserverez le contrôle. Ce n'est malheureusement pas en étant honnête dans vos sentiments et vos opinions que vous gagnerez les cœurs des gens. Si vous vous montrez ouverts, les autres comprendront la manière dont vous fonctionnez et pourront prédire vos mouvements et vos intentions. Les animaux agissent suivant des schémas ou des instincts spécifiques à leur race. C'est la raison pour laquelle nous autres, êtres humains, sommes capables de les chasser et de les tuer car leur comportement est prévisible.

Les gens se sentent supérieurs aux personnes dont ils peuvent prédire les actions.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Le cerveau humain fonctionne comme une machine à décrypter et à interpréter.

C'est pourquoi vous devez prendre l'habitude de ne révéler que le strict minimum afin de ne pas dévoiler vos intentions pour ne pas courir le risque de retomber dans la banalité.

Notre esprit est comme une terre dans laquelle nous planterions des graines. Nous pouvons y planter différentes graines, mais nous ne récolterons jamais que les fruits de ces graines, rien de plus. Soyez certains que la vie ne vous donnera jamais plus que ce que vous attendez d'elle.

Lorsque nous sommes heureux, nous pensons d'une manière plus juste, nous exécutons mieux nos tâches, nous nous sentons en meilleure santé. Nos organes fonctionnent plus harmonieusement et nous tombons moins souvent malades. Le psychologue russe K. Kekcheyev s'est penché sur l'influence de la pensée sur notre santé en examinant des personnes auxquelles il avait demandé de penser soit à des choses plaisantes, soit à des choses désagréables. Il a constaté que le fait de penser à des choses agréables permettait aux patients d'améliorer leur vue, leur ouïe et même leur appétit. Le Dr William a lui aussi démontré que la vue s'améliorait immédiatement lorsqu'un individu avait des pensées positives. La médecine psychosomatique a permis de mettre en évidence le fait que l'estomac, le foie, le cœur, et tous nos organes internes fonctionnaient mieux lorsque nous étions heureux. Les ulcères ne sont pas causés par les aliments que nous mangeons mais par les soucis qui nous tracassent.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

L'arthrite frappe souvent des individus à la mentalité rigide. L'asthme peut-être plus prononcé chez un enfant couvé par ses parents. Les obsessions mentales engendrent des manifestations physiques.

Vous devenez ce que vous craignez et vous obtenez ce que vous redoutez.

L'optimisme ne se gagne ni ne se mérite. L'optimisme est tout simplement indispensable à la santé et au bien-être. C'est pourquoi vous devez faire le choix d'être optimistes. Vous vous le devez à vous-même et vous le devez à votre famille. Si vous n'êtes pas heureux, vos proches ressentiront votre mal-être. En les associant à votre mauvaise humeur, vous les rendrez à leur tour malheureux. Vous avez par conséquent le devoir d'être heureux, de bonne humeur et toujours optimistes. Un état d'esprit positif n'est pas simplement bon pour vous ; il rejaillit sur tous ceux qui sont en contact avec vous.

Si vous voulez être optimiste, associez-vous avec des optimistes. Si vous voulez être heureux, associez-vous avec des gens heureux. C'est la raison pour laquelle les parents recommandent à leurs enfants de ne pas fréquenter certaines personnes. Les parents savent bien, en effet, que si leurs enfants (même à l'âge adulte) passent trop de temps avec certaines personnes, celles-ci finiront inmanquablement pas déteindre sur eux. D'où le fameux dicton qui dit : « montre-moi tes amis et je te dirai qui tu es »

Comment expliquer que certaines personnes aient un état d'esprit positif pendant que d'autres voient systématiquement les choses en noir ?



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

L'explication réside dans la vision que chacun a de sa propre vie car cette vision définit la vie. La manière dont vous définissez votre vie influence votre destin : elle influence la façon dont vous investissez votre temps, dépensez votre argent et évaluez vos rapports avec les autres. Essayez, par exemple, de vous mettre en colère sans raison. Vous n'y parvenez pas ? Essayez maintenant de ressentir de l'angoisse, de la tristesse ou de la jalousie sans raison valable. N'insistez pas, c'est impossible ! Toute émotion ou sentiment est d'abord provoqué par une pensée. Autrement dit, en l'absence de pensée, le malheur, le stress ou la jalousie n'ont aucune réalité dans notre vie. C'est pourquoi nos pensées dominantes détermineront notre vie.

Nous ne voyons dans la vie que ce que nous voulons bien y voir. Si vous ne voyez autour de vous que difficultés et désespoir, il vous sera très difficile de formaliser les représentations internes qui stimuleront votre succès. Si vous ne recherchez que les défauts, vous en trouverez partout, chez les gens que vous rencontrerez comme chez vos collègues de travail ou votre conjoint. Heureusement, la réciproque est, elle aussi, vraie : recherchez la qualité et les valeurs de la vie et vous les trouverez.

Je voudrais vous donner l'exemple de l'un de mes amis qui, tel un aimant, attire irrésistiblement les difficultés. Il passe son temps à annoncer que la fin du monde est proche et à se disputer avec sa femme, sa famille, ses voisins et ses collègues de travail. Au volant, il passe plus de temps à crier qu'à conduire ! Il se plaint ainsi de ne jamais trouver de place pour garer sa voiture et c'est un fait, il parvient jamais à se garer.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Pourquoi, me direz-vous ? Parce qu'il fait en sorte de ne jamais trouver d'emplacement. Sa vision de la vie étant négative, il fait en sorte que son quotidien la reflète et la confirme.

La majorité des gens ne réfléchissent jamais à leur attitude en général. Or, c'est votre attitude qui déterminera l'attitude que les autres auront, en retour, avec vous. Nous pouvons contrôler notre attitude car tout ce que nous disons ou faisons produira un effet. Certains se plaignent de ne pas avoir de chance dans leurs rapports avec les autres. Mais si vous vous montrez aimable, on vous considérera avec bienveillance et amabilité. Au contraire, si vous vous montrez grossier, on vous traitera avec grossièreté, en raison, tout simplement, de la loi de cause à effet. Ni plus, ni moins. Car tout ce qui se produit dans notre vie est régi par cette loi, et non par la chance.

C'est pourquoi notre environnement ne reflétera jamais que notre propre état d'esprit. Rien ne changera tant que nous ne changerons pas nous-mêmes. Ce n'est que lorsque nous nous améliorerons que notre monde s'améliorera.

Vous êtes-vous jamais demandé, mes chers frères et sœurs, pourquoi nous respectons plus certaines personnes que d'autres ? Regardez autour de vous et vous constaterez que certains inspirent la confiance, la fidélité, l'admiration et le respect quand d'autres n'inspirent que de l'antipathie et de la répulsion. Quelle en est la raison ? Nous pouvons la résumer en un seul mot : la pensée. Nous sommes à l'image de nos pensées. Nous ne pouvons donc mériter que ce que nous pensons mériter. Car nos actions sont réglées par nos pensées.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Ainsi, si une personne s'estime inférieure, elle fera en sorte de se conduire en être inférieur. Votre pensée détermine vos actions, et vos actions déterminent les réactions des autres à votre égard. Nous éprouvons, par exemple, peu de respect pour les clochards. Pourquoi ?

Parce qu'eux-mêmes ne se respectent pas. S'ils sont tombés au bas de l'échelle sociale, c'est par manque de respect pour leur propre personne.

Il est indéniable que la beauté représente un avantage dans les relations sociales. De nombreuses recherches montrent en effet que nous attribuons automatiquement aux individus dont le physique est harmonieux, des qualités telles que le talent, la bonté, l'honnêteté ou l'intelligence. Une étude portant sur les élections fédérales au Canada a mis en évidence le fait que les candidats qui bénéficiaient d'une apparence physique séduisante recueillaient deux fois et demie plus de voix que les autres. Ce phénomène est également bien connu en matière de recrutement. Lors de simulations d'entretiens d'embauche, une étude a ainsi démontré que la présentation des candidats pesait plus que leurs compétences dans le choix des recruteurs. La justice est elle aussi sensible à l'apparence : les justiciables dont le physique est agréable ont ainsi plus de chances de se voir infliger une peine clémente lors de leur procès.

Si nous ne pouvons pas nécessairement modifier notre apparence physique, du moins pouvons-nous jouer sur notre tenue vestimentaire qui influence sensiblement, elle aussi, les jugements que les autres portent sur nous.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Une bonne présentation vestimentaire signifie, dans le regard des autres, que nous sommes quelqu'un d'important, de prospère et donc, digne de respect. Puisque nous nous respectons, les autres nous respectent également. Au contraire, une personne à l'allure négligée laisse à penser qu'elle ne se respecte pas elle-même. Si elle-même ne se respecte pas, il n'y a aucune raison pour que les autres le fassent. Allah (Glorifié soit-il) est beau et aime la beauté.

En tant que créatures d'Allah (Glorifié soit-il), notre devoir, pour nous-mêmes comme pour les autres, est de toujours prendre soin de notre apparence, tant extérieure qu'intérieure.

Chaque être humain peut être comparé à un aimant vivant dont les pensées dominantes rayonnent d'une énergie qui attire les gens et les circonstances qui s'harmonisent avec elles. Lorsque vous désirez fortement quelque chose et que vous êtes persuadé que vous l'obtiendrez, votre mental provoque les circonstances nécessaires à sa réalisation. Si vous conservez une graine sans la mettre en terre, elle finira probablement pas se dessécher. Par contre, si vous la plantez, elle commencera à s'épanouir et attirera à elle tous les éléments nutritifs nécessaires à sa survie et à son développement qui vibrent en harmonie avec elle. Avec le temps, elle s'épanouira, se développera et grandira jusqu'à devenir un arbre.

Contrairement à l'être humain, la graine n'a pas la possibilité de changer la fréquence de sa vibration. Elle ne peut donc devenir que ce que Allah (Glorifié soit-il) a programmé dans son code génétique.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

En tant qu'êtres humains, notre créateur nous a au contraire donné la faculté de choisir notre développement ou, si vous préférez, notre mode de programmation. Si vous vous montrez pessimistes, vous émettrez des vibrations négatives qui attireront vers vous les circonstances et les gens qui s'harmonisent avec ces vibrations.

Nous ne voyons pas le monde tel qu'il est vraiment, mais uniquement à travers l'écran de ce que nous sommes. Lorsque nous décrivons ce que nous voyons, nous ne décrivons en fait que ce que nous percevons.

C'est pourquoi, pour modifier le cours des événements ou vos fréquentations, vous devez avant tout modifier le contenu de votre esprit. Encore une fois, mes chers frères et sœurs, vous n'êtes que ce que vous pensez !

J'éprouve, quant à moi, une immense gratitude envers Allah (Glorifié soit-il) pour toute la magnificence qu'il a créée pour nous, et je m'attends toujours à ce que le meilleur se produise dans ma vie. Lorsque je recherchais un appartement, je savais que je trouverais un appartement parfait pour ma famille et moi-même. De même, lorsque j'ai souhaité acheter une voiture, j'ai immédiatement su que je trouverais la voiture idéale. La plupart du temps, lorsque je gère mes affaires ou que je traite avec une autorité quelconque, je suis certain de trouver, en face de moi, une personne bienveillante et efficace.

J'ai travaillé, il y a quelques années, dans une société d'informatique, alors que je n'avais ni expérience ni formation dans ce domaine.

J'ai commencé à travailler parmi de véritables ingénieurs, particulièrement doués. Après un an de travail dans cette entreprise, j'ai été promu chef d'équipe et j'ai encadré ces ingénieurs.

La raison de cette promotion ne résidait pas dans mes qualifications techniques mais dans mon attitude. Les êtres humains sont des créatures de perception. Elles ne jugent pas ce qu'elles voient mais ce qu'elles pensent.

*C'est par la grâce de Dieu que tu as été doux  
envers eux !*

*Mais si tu étais rude, au cœur dur, ils se seraient  
séparés de toi (Le Saint Coran S 3 : V 159)*

Vous savez, mes chers frères et sœurs, que la gentillesse et l'amabilité du prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) attiraient les autres à lui. Ce verset affirme que si le prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) avait été sévère et avait eu le cœur dur, les gens se seraient tenus à distance. Lorsqu'il s'adressait aux autres, le prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) faisait face à ses interlocuteurs et accordait autant d'importance et d'attention aux enfants qu'aux adultes. Les gens détestent qu'on les néglige où qu'on ne leur accorde aucune attention. Si je fais preuve, à votre égard, d'amour et de tolérance, vous en exprimerez autant pour moi. Si je vous fais comprendre que je vous apprécie, vous m'apprécierez tout autant. Par contre, si je vous fais ressentir le fait que je suis en train de vous juger, vous me jugerez également. Vos paroles et votre comportement libèrent une énergie qui provoque, chez vos interlocuteurs, une réaction. Chacun de vos actes produit un effet sur les autres, qui réagissent en conséquence.

C'est pourquoi vous devez traiter les autres comme vous souhaiteriez qu'ils vous traitent.

Vos attentes personnelles vont largement influencer votre avenir. Si vous vous attendez à réussir, vous changerez votre façon de penser ; votre attitude et vos paroles seront plus confiantes et vous affecterez positivement les gens avec qui vous serez en contact.

Savez-vous que d'un point de vue strictement aérodynamique, le bourdon devrait être incapable de voler ? Son corps est en effet trop lourd et ses ailes trop légères. Il devrait donc lui être impossible de décoller. Mais le bourdon ne le sait pas, et il vole.

Cet exemple prouve bien que toutes nos réactions aux événements externes provenant de notre environnement, se manifestent dans notre comportement. Notre comportement est le résultat de nos certitudes. Le corps et l'esprit s'influencent constamment.

La peur est naturelle. Il est normal que vous ressentiez de la peur à chaque fois que vous vous lancez dans un nouveau projet ou que vous vous trouvez dans une situation inhabituelle. Vous devez comprendre que la peur est naturelle.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Depuis des millions d'années, la peur constitue le signal d'alarme qui nous averti que nous sortons de notre zone de confort. Elle alertait déjà l'homme des cavernes d'un danger imminent, tel que les griffes d'un prédateur ; elle agissait comme un déclencheur, lui permettant de libérer suffisamment d'adrénaline pour échapper au danger, en ces temps reculés où chaque décision était une question de vie ou de mort. Aujourd'hui, force est de constater que la plupart de nos peurs sont démesurées par rapport au risque réellement encouru. Nous devons apprendre à connaître nos peurs mais pour autant, elles ne doivent pas nous empêcher d'avancer. Mes chers frères et sœurs, à chaque fois que vous affronterez vos peurs, vous renforcerez votre confiance en vous.

Prenons un exemple très simple : si je vous demande de marcher sur une planche de 5 m de long et 50 cm de large, posée à même le sol, vous n'aurez aucun mal à vous rendre d'une extrémité de cette planche à l'autre. Mais si j'installe une planche identique à une hauteur de 50 cm, je doute fort que vous en soyez capables. C'est pourtant la même planche, dont aucune dimension n'a changé.

Mais une émotion nouvelle s'est immiscée dans votre subconscient : la peur de tomber, la peur de ce qui pourrait se produire !

Cette peur survient à chaque fois que vous vous dites « et si je tombais, et si j'avais l'air ridicule... »

Bien souvent, nous parvenons sans peine à réaliser des choses à petite échelle alors qu'à plus grande échelle, elles nous paraissent tout à coup irréalisables !



C'est le cas, par exemple, lorsque nous devons prendre la parole en public, alors que nous sommes parfaitement à l'aise lorsque nous nous adressons à nos amis ou à notre famille. A partir du moment où nous sommes obligés de tenir le même discours devant une audience, nous perdons nos moyens. Cependant, en dehors de l'échelle, rien n'a changé !

Lorsque nous commençons à imaginer ce qui pourrait se produire, nous avons tendance, le plus souvent, à envisager les pires scénarios, ce qui nous prive de nos moyens. Pour revenir à l'exemple de la planche, il est facile de marcher dessus lorsqu'elle est posée sur le sol, car nous savons pertinemment qu'il n'y a aucun risque à cette hauteur. Mais si la situation change, la crainte de ce qui pourrait se produire (tomber de la planche) nous paralyse. Or, au contraire, c'est bien souvent la peur qui fait que ce que nous redoutons se produit. Une personne qui craint ainsi de rougir en entrant dans une pièce bondée est, en réalité, plus prédisposée à rougir. De même, la peur de l'insomnie provoque une tension qui finit par nous tenir éveillés.

Réciproquement, un désir excessif rend l'objet de notre désir très difficile à atteindre. Ainsi, plus un homme essaie de démontrer sa puissance sexuelle à son épouse et moins il y réussit.

A ce sujet, il est intéressant de noter que le boxeur Mohammed Ali a déclaré que tous les combats qu'il perdit furent ceux pour lesquels il avait employé le terme « si » : « si je perds ce combat... ».

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

En tant qu'être humains capables de ressentir des émotions, nous n'agissons que dans le but de rechercher le plaisir ou d'éviter la douleur. Nous rattachons la notion de plaisir à certains événements et la notion de douleur à d'autres. Pourquoi vous dis-je cela, mes chers frères et soeurs ? Parce que consciemment ou inconsciemment, ces deux sentiments nous dicteront nos agissements pendant la majeure partie de notre vie. La peur (peur de souffrir du froid ou de la faim, peur du ridicule...), nous poussera à accomplir des choses que nous n'aimons pas nécessairement. Le plaisir nous conduira à nous mettre en valeur, en portant de beaux vêtements ou des parfums coûteux, afin d'attirer l'attention du sexe opposé.

Je limite volontairement mon analyse à ces deux émotions de base, qui régissent en général la vie des hommes, mais le même principe s'applique à d'autres situations. Si par le passé, une personne a vécu, à plusieurs reprises, une situation intense à laquelle est rattachée une sensation de crainte ou de plaisir, alors son esprit considérera cette expérience comme une loi ! Certains associent ainsi l'idée de douleur au fait de parler en public parce que, durant leur enfance, leurs parents ne leur ont pas permis de s'exprimer librement.

Certaines femmes, après avoir subi un viol, considéreront tous les hommes comme potentiellement dangereux.

Vous devez, au contraire, prendre des décisions qui soient basées sur des faits, sans vous laisser guider par aucune émotion.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

*Le prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) avait l'habitude de demander la shura ou une consultation avec tous ses proches pour avoir leurs points de vue avant d'agir...*

Lorsque vous prenez une décision, faites-le sans réfléchir inutilement et surtout, sans vous poser de questions. Car sinon, ainsi que je vous l'ai indiqué, les « et si » sèmeront le doute dans votre esprit.

Les scientifiques s'accordent à dire que l'esprit inconscient influence 80% de ce que nous faisons. Notre esprit conscient interprète les messages qui lui sont envoyés par nos cinq sens. Notre esprit inconscient est l'entrepôt dans lequel nous stockons nos souvenirs, nos habitudes et nos opinions.

Vos croyances détermineront vos décisions et, au final, la direction que prendra votre vie. Si votre esprit est convaincu de quelque chose, il fera en sorte de vous démontrer que c'est la vérité en ne se focalisant que sur les faits qui confirmeront son opinion. En modifiant vos croyances, vous changerez votre réalité. Si vous faites réellement preuve de conviction par rapport à vos nouvelles performances, celles-ci deviendront votre vérité.

Si vous arrivez à modifier la perception que vous avez de vous-même, vous deviendrez effectivement cette nouvelle personne, pour le meilleur ou pour le pire. Car attention, une croyance peut fonctionner pour vous comme contre vous.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Henri Ford a ainsi fort justement déclaré : « si vous pensez que vous pouvez faire quelque chose, ou si vous pensez que vous ne pouvez pas le faire, dans les deux cas, vous avez raison. »

Lorsque que mon épouse Colette, alors enceinte de six mois, et moi-même résidions à Londres, nous voyions des femmes enceintes à chaque coin de rue. Lorsque vous planifiez l'achat d'une nouvelle voiture, vous ne voyez plus, dans la rue, comme par hasard, que le modèle qui vous intéresse. Lorsqu'un coureur de cent mètres bat le record du monde, on constate bien souvent, dans les mois qui suivent, qu'un grand nombre de coureurs parviennent à leur tour à le battre.

Non pas parce qu'ils sont devenus plus rapides, mais parce l'obstacle était mental. Il ne s'agissait pas d'une impossibilité physique. La croyance limite l'esprit à une certaine norme, jusqu'à ce que cette norme tombe. Les limites imposées par l'esprit augmentent alors pour atteindre la nouvelle norme. Les athlètes de haut niveau ont ainsi l'habitude de dire que le succès se fonde à 90% sur le mental et seulement à 10% sur le physique.

Si l'on enferme des puces dans un récipient fermé, elles commenceront par sauter et par frapper constamment le couvercle.

Au bout d'un certain temps, elles continueront à sauter mais n'arriveront plus à frapper le couvercle. Finalement, même si vous ôtez le couvercle, elles ne sauteront pas hors du récipient. Elles n'en sortiront pas parce qu'elles en sont incapables.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

La raison en est simple : elles se sont conditionnées pour ne sauter que jusqu'à une certaine hauteur. Rappelez-vous également, mes chers frères et sœurs, l'exemple des éléphanteaux que je citais plus haut. Même libérés de leurs entraves et devenus adultes, ils continuent à vivre dans l'espace de liberté qui leur a été imposé par la corde qui les liait. Pareils à des puces ou des éléphants dressés, nous nous heurtons parfois à des limites psychologiques, comme si nous étions entravés par des chaînes invisibles. L'homme ressemble à ces animaux dans la mesure où ses rêves et ses ambitions sont, au départ, illimités. Sur le chemin de la vie, il se cogne cependant la tête à de si nombreuses reprises, qu'il finit par accepter de vivre son existence en deçà de ses limites. Un jour, il n'y aura plus de couvercle au dessus de sa tête ni de corde à son pied, mais il laissera pourtant passer toutes les opportunités qui se présenteront à lui et continuera à vivre, emprisonné par un couvercle mental où une corde psychologique.

Vos convictions agissent comme des filtres qui vous donnent une certaine perception du monde extérieur. Vous agissez tout au long de votre vie en harmonie avec vos pensées intérieures parce que vous croyez qu'elles sont justes. A titre d'exemple, si vous pensez que vous êtes intellectuellement incapable de faire autre chose, vous ne travaillerez jamais que dans des domaines physiques et pénibles. L'esprit conscient est cette partie de votre cerveau qui calcule, pense et raisonne.

A contrario, tout ce que vous avez su, entendu, senti, goûté, touché ou même pensé est enregistré dans votre subconscient.

Le subconscient possède une mémoire parfaite. Or il est important de noter que le subconscient enregistre toutes les informations qui lui sont fournies, sans les analyser ni n'en rejeter aucune.

Le subconscient ne peut pas faire la différence entre la réalité et l'imagination ; il accepte toutes les vérités que l'esprit conscient lui dicte. Certaines personnes associeront ainsi la pluie à une notion négative alors que pour d'autres, elle évoquera la joie. C'est pourquoi vous devez commencer par reconsidérer vos croyances, vos phobies et tout ce qui, pour vous, est associé à la notion d'échec. Si vous avez connu des échecs, votre esprit a certainement érigé en règle la conviction selon laquelle vous êtes un éternel perdant. Par conséquent, vous cessez d'agir. Nombreux sont ceux qui passent leur temps à faire étalage de leurs prétendues incapacités : « je suis incapable de faire telle chose, je n'y peux rien, j'ai toujours été comme cela ». Si vous vous laissez aller à de telles affirmations, vous allez rechercher, consciemment et inconsciemment, tous les arguments qui pourront confirmer vos dires. En effet, lorsque nous décrétons qu'une chose est vraie, il nous devient ensuite très difficile de surmonter l'obstacle que nous avons nous-mêmes créé dans notre subconscient.

L'esprit humain tend en effet à généraliser chaque expérience dans son mécanisme d'apprentissage. Il ne fait, pour autant, pas de différence entre les expériences positives et négatives.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

C'est votre esprit conscient, en interprétant au fil des années les signaux qui lui sont adressés par vos cinq sens, qui envoie à votre esprit inconscient les informations qui deviennent, pour vous, des certitudes : le fait, par exemple, que vous manquiez d'intelligence, ou que les gens vous traitent mal, ou encore que vous ne puissiez faire confiance à aucune femme. Vous agirez alors selon ce que votre esprit inconscient (ou votre subconscient) vous dicte, même si cela vous conduit à adopter un comportement irrationnel.

Nos certitudes limitent notre personnalité. Même si elles sont fausses, si nous pensons qu'elles sont vraies, elles deviendront vraies pour nous et limiteront alors notre horizon et notre potentiel.

Une expérience bien connue est celle qu'a menée un chercheur du nom de Pavlov en conditionnant un chien à saliver au bruit d'une clochette. Pour ce faire, il faisait tinter la clochette avant de présenter de la nourriture au chien. Il a répété ce procédé de nombreuses fois, agitant la cloche pendant quelques secondes et donnant ensuite à manger au chien. Celui-ci a appris à associer la notion de nourriture au tintement de la clochette. Le bruit signifiant pour lui la venue de la nourriture, le chien se mettait à saliver. Après avoir répété ce processus un certain nombre de fois, le chien continuait à saliver à chaque fois qu'il entendait la cloche, même si aucune nourriture ne lui était présentée. Il avait été conditionné à saliver à son seul tintement.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et soeurs, nombreuses sont les cloches qui sonnent aussi dans notre environnement, au bruit desquelles nous répondons par habitude et sans aucune logique.

Nombreux sont ceux chez qui les espaces fermés, les uniformes ou la vue du patron provoquent un sentiment de crainte ou d'inquiétude. Mais nous ne sommes pas des animaux ; notre vie ne doit pas se limiter à réagir au tintement des cloches. En tant qu'êtres humains, nous avons le pouvoir de raisonner et de répondre aux stimuli extérieurs d'une manière réfléchie. Vous pouvez changer ce que votre subconscient vous dicte. Comment ? En lui imposant des affirmations positives. N'oubliez pas que votre subconscient enregistre toutes les affirmations, quelles soit vraies ou fausses. Voici quelques exemples d'affirmations positives : je suis une personne calme et posée. Je ne suis pas intimidé lorsque je dois m'exprimer en public. Lorsque je passe des entretiens d'embauche, ils se déroulent toujours d'une manière excellente, etc.

Allah (Glorifié soit-il) a établi les lois qui régissent l'univers, les hommes et tous les autres systèmes de la création. Parmi ces lois, il existe la loi de la gravité. Celle-ci indique que deux corps d'une certaine masse s'attirent avec une force proportionnelle à chacune de leurs masses, et inversement proportionnelle au carré de la distance qui les sépare. Cette force a pour direction la droite passant par le centre de gravité de ces deux corps. Une autre loi bien connue est celle de l'inertie, plus communément appelée première loi de Newton. Cette loi affirme que tout corps persiste dans un mouvement uniforme en l'absence de forces, c'est-à-dire qu'il reste au repos ou conserve une vitesse constante.



Ces lois, établies par Allah (Glorifié soit-il), régissent le mouvement des planètes et des astres, la distribution des vents, la fréquence des marées, etc. Je vous recommande à ce propos de lire les livres de Harun Yahya, si vous souhaitez approfondir vos connaissances dans ces domaines comme dans bien d'autres.

Parmi les lois qui régissent l'univers, l'une des plus importantes est la loi de cause à effet, que nous pouvons énoncer comme suit : imaginons deux points, dont le premier point serait la cause et le second l'effet. La distance séparant ces deux points est le temps. Plus la distance entre ces deux points est grande et plus le temps qui s'écoule entre la cause et l'effet est long. Par conséquent, plus nous nous rapprochons des causes et plus nous avons de chances de contrôler les événements.

Illustrons cette loi par un exemple : imaginons que vous teniez une balle de tennis dans la main et que vous la laissiez tomber ; la cause est le fait de lâcher la balle, l'effet étant le rebond de cette balle sur le sol. Est-il plus facile de rattraper cette balle au moment où vous la lâchez ou juste avant qu'elle ne touche le sol ? Il est évident qu'il est plus facile de la rattraper au moment où vous la laissez tomber. En effet, plus vous attendez et plus elle va prendre de vitesse. En se rapprochant du sol, il deviendra extrêmement difficile de la rattraper.

Le monde dans lequel nous vivons obéit à la loi de cause à effet. Chaque action produira un jour un effet, que celui-ci se produise dans dix minutes, dix jours ou dix ans. Quel qu'en soit le délai, il se produira inmanquablement et sera nécessairement proportionnel à la cause qui l'aura provoqué.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Sachez que vous avez vous-mêmes créé les conditions de votre réussite ou de votre médiocrité.

Nous pouvons cependant tirer profit cette loi car nous pouvons exercer un meilleur contrôle si nous agissons juste après les causes, plutôt que si nous en attendons les effets. Il est plus facile d'agir sur l'origine des problèmes.

Si vous devez déménager, mieux vaut ainsi vous renseigner, avant toute démarche, sur votre nouveau quartier (ambiance, calme, qualité des écoles, etc.) plutôt que de changer de logement et de le regretter ensuite. Avant de vous engager dans le mariage, renseignez-vous sur votre futur conjoint, ses mœurs et ses habitudes, au lieu de déplorer, pendant des années, l'échec de votre union. Dans le domaine de la santé, mieux vaut contrôler dès à présent la qualité et la quantité des aliments que vous mangez plutôt que d'attendre qu'on ne vous diagnostique des problèmes cardio-vasculaires.

Les manques ou les imperfections que nous ressentons par rapport à certains aspects de notre vie (c'est à dire les effets) constituent des signaux qui mettent en évidence l'existence d'un problème (cause) et la nécessité de fournir un effort pour le résoudre. Si nous ne faisons rien pour améliorer la situation, nous risquons le chaos ou l'entropie.

Si vous manquez systématiquement d'argent à la fin du mois, que vous êtes criblé de dettes et que vous n'arrivez plus à payer vos factures, vous devez en rechercher la cause. Peut-être dépensez-vous trop d'argent en futilités ou n'êtes-vous qu'un piètre gestionnaire.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

La cause peut tout simplement être le fait que vous n'avez pas assez de revenus pour équilibrer vos dépenses. Si c'est le cas, il vous faut trouver le moyen d'augmenter vos revenus ou de diminuer vos dépenses. Si l'effet est le fait que vous avez des problèmes de poids, la cause est bien souvent celui de manger de façon excessive ou de ne pas faire suffisamment d'exercice. Lorsque vous conduisez votre voiture, si le voyant de la température s'allume, que faites-vous ? Vous vous arrêtez, bien entendu, pour contrôler le niveau d'eau et en rajouter, si nécessaire. De même, si le voyant des freins s'allume, vous changez les plaquettes. Vous devez agir de même lorsqu'un voyant s'allume dans votre vie : vous devez en tenir compte car dans le cas contraire, les conséquences peuvent être graves.

Sachez que vous percevrez toujours des signaux d'alarme avant que quelque chose de grave ne se produise. Car Allah (Glorifié soit-il) veut que vous changiez le cours de votre vie pour vous améliorer ; or, vous ne pouvez pas vous améliorer si aucun signal ne vous alerte d'un danger : le fait que vous ne soyez pas capable de conclure une affaire, que vous n'obteniez que des notes médiocres, que votre conjoint ne vous adresse plus la parole ou que votre corps soit fatigué, tous ces signes constituent des signaux qui vous avertissent que quelque chose ne va pas dans votre vie. Il est alors grand temps de prendre en compte ces signes et de corriger votre manière de vous comporter, si vous voulez vous remettre sur les rails.

Notre Créateur Allah (glorifié soit-il) provoque les causes qui surgissent dans nos vies. En fonction de la manière dont nous réagissons à ces causes, nous en influençons les effets.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Allah (Glorifié soit-il) contrôle les causes mais nous pouvons exercer un contrôle sur les effets. Allah (Glorifié soit-il) nous a laissé un libre arbitre qui nous permet de choisir les réponses que nous voulons apporter aux causes qu'il a créées.

Les lois sont immuables mais dans certains cas, notre Seigneur Allah (Glorifié soit-il) en modifie les effets, réalisant ainsi des miracles ! Citons l'exemple du prophète Abraham (paix sur lui), qui fut attaché sur le bûcher ardent. En toute logique, notre père Abraham (paix sur lui) devait périr brûlé vif mais Allah (Glorifié soit-il), par sa volonté (*Allah n'a qu'à dire Koun Fa Ya Koun*), a ordonné au feu de n'être pour lui qu'une source de fraîcheur bienfaisante.

*Sourate 21(Les Prophètes) Verset 69.*

*Nous dîmes : "ô feu, sois pour Abraham une fraîcheur salutaire"*

Terminons ce chapitre sur l'évocation d'un autre miracle : lorsque Moïse (paix sur lui) échappa à Pharaon et à ses soldats, il se retrouva soudain piégé, face à la mer. Allah (Glorifié soit-il) ordonna alors à un passage de s'ouvrir au milieu de la mer (modifiant ainsi la loi de la gravité) pour permettre aux Israélites et à notre prophète Moïse (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) de la traverser, puis il ordonna à la mer de se refermer sur Pharaon et ses troupes.



DE L'IMPORTANCE DE L'EDUCATION DES ENFANTS ET DU MARIAGE

Connaissez-vous des personnes de nature optimiste ? Je devine que oui. Connaissez des personnes pessimistes ? Egalement. Maintenant, connaissez-vous des bébés de nature pessimiste ou négative ? J'espère bien que non ! Tous les bébés ont, à la naissance, des prédispositions à l'optimisme mais certains deviennent pessimistes en grandissant. C'est d'abord à travers les enseignements de nos parents que nous faisons l'apprentissage du pessimisme. Au cours de l'enfance, nous entendons en moyenne dix fois plus de « non » que de « oui ». Bien souvent, ces « non » ont pour but de nous éviter de nous faire mal, mais une fois devenus adultes, cette négativité agit comme une barrière : à chaque fois que nous devons prendre des risques pour sortir de notre quotidien, nous restons bloqués, enfermés dans un sentiment de sécurité.

Dès leur plus jeune âge, les enfants reproduisent les habitudes négatives de leurs parents, qu'ils conserveront dans leurs vies d'adultes. Toute la journée, les enfants sont bombardés de « je t'ai dit d'arrêter, ne fais pas ça, ne touche pas ceci, reste ici, ne t'éloigne pas, tais-toi, combien de fois t'ai-je dit de ne pas faire cela... » Or, un enfant naît naturellement curieux et spontané : il veut toucher, essayer, sentir ; lorsque vous lui interdisez de faire telle ou telle chose, il comprend que s'il essaye de faire quelque chose de nouveau ou de différent, maman et papa vont se fâcher et le punir. Il croit que ses parents ne l'aimeront plus. Devenu adulte, lorsqu'il devra prendre des risques en se lançant dans une voie nouvelle ou différente, il conservera les instincts hérités de son enfance.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

La crainte de l'échec masque en effet bien souvent la peur de ne plus être aimé et d'être considéré comme un perdant par nos pairs.

Les parents conditionnent très souvent l'enfant à croire qu'on ne l'aimera que s'il se conduit de telle ou telle façon, qui plaît à papa et maman. L'enfant finit par en conclure qu'il vaut mieux qu'il fasse ce que papa et maman désirent s'il veut être aimé. Plus tard, cette crainte mène à l'angoisse d'être rejeté par les autres. Les bébés naissent sans craintes et sans complexes ; ce sont les parents qui leur transmettent leurs propres angoisses. A cause de ces angoisses multiples, l'être humain n'emploie qu'une faible part de son potentiel.

Chers parents, votre rôle est au contraire d'encourager votre enfant à utiliser le fabuleux potentiel qu'Allah lui a offert ; en agissant ainsi, vous ferez de lui une personne accomplie et épanouie. Si vous me le permettez, j'aimerais vous donner quelques conseils : prenez le temps de vous asseoir auprès de votre enfant ; posez-lui des questions et surtout, écoutez attentivement ses réponses. Vous pouvez, par exemple, lui demander chaque jour ce qu'il a fait à l'école. L'enfant va ainsi se sentir important et sa confiance en lui en sera renforcée d'autant. Trop souvent, nos conversations se limitent à : « nettoie ta chambre, fais tes devoirs, ferme ta chemise, baisse le son », etc. Je souhaiterais vous poser une question toute simple : connaissez-vous seulement la couleur préférée de votre enfant ?

Lorsque votre enfant fait une bêtise, vous devez le gronder pour la bêtise qu'il a commise mais vous ne devez jamais le critiquer directement.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

N'employez jamais de phrases telles que « tu es méchant, tu es bête, tu ne comprends rien », etc. Chaque jour, prouvez-lui que vous l'aimez, dans vos gestes comme dans vos paroles. Comportez-vous affectueusement, présentez-lui des excuses lorsque vous faites des erreurs. N'essayez pas de faire croire à votre enfant que vous êtes parfaits, n'ayez pas peur de lui montrer vos faiblesses. Trop nombreux sont ceux qui se comportent en lions chez eux et en moutons à l'extérieur !

Le Dr Satire, psychologue pour enfants, affirme que l'enfant a besoin qu'on le prenne dans ses bras au moins quatre fois par jour pour sa survie, huit fois pour sa bonne santé mentale et douze fois pour son développement. Si vous parvenez à enseigner à votre enfant le respect et l'estime de soi, soyez assurés, mes chers frères et sœurs, qu'il n'obtiendra que de bonnes notes en classe et que jamais, il ne touchera à la drogue, *Inch'Allah*.

Si les enfants se considèrent comme des individus uniques et doués, ils seront plus enclins à tenter de grandes choses. En tant que parents, votre rôle est d'enseigner la patience à vos enfants. Une université américaine a ainsi mené, pendant vingt ans, une étude sur un groupe de jeunes écoliers âgés au départ de cinq ans. On présenta aux petits élèves des guimauves. On leur indiqua qu'ils pouvaient prendre une guimauve sur le champ, ou bien patienter une heure le temps que l'examineur aille faire une course ; à son retour, il leur en donnerait alors deux. Plusieurs enfants préférèrent prendre immédiatement la guimauve. Une petite minorité décida d'attendre une heure pour en avoir deux.

Vingt ans plus tard, l'équipe de chercheurs qui avait mené cette étude partit à la rencontre des enfants, devenus de jeunes adultes. La plupart des élèves qui avaient décidé de patienter et de retarder le plaisir immédiat avaient de meilleurs salaires et une position sociale plus élevée que ceux qui avaient pris la guimauve sur le champ.

Dès le plus jeune âge, vous devez préférer les récompenses à long terme pour tout comportement positif. Vous pouvez ainsi récompenser modestement vos enfants s'ils réalisent de petits travaux ménagers ou s'ils obtiennent de bonnes notes. Les enfants, comme les adultes, réagissent en effet mieux aux récompenses ciblées. Leur capacité à retarder leur satisfaction constitue une qualité essentielle qui leur permettra de rechercher les professions qui exigent les études les plus longues.

Vous devez également enseigner à vos enfants la valeur de la lecture. Les parents qui montrent à leurs enfants tout le bien qu'il y a à lire constituent un exemple que leurs enfants imiteront. Mon épouse et moi-même, par exemple, lisons au moins un livre par semaine, et ceci, très souvent devant notre fils. Vous ne devez pas non plus hésiter à expliquer à vos enfants comment vous gagnez l'argent qui fait vivre votre famille. A partir du moment où un enfant commence à comprendre quelles sont les règles qui régissent le monde, il parvient en effet plus facilement à s'y adapter. Tant que vos enfants sont en bas âge, je vous conseille d'essayer de les garder au maximum à la maison et de faire en sorte qu'ils se concentrent sur leurs études.



Vous devez limiter, autant que possible, le temps qu'ils passent avec d'autres enfants.

Lorsqu'ils viennent au monde, les bébés ont deux besoins : celui de se nourrir et celui d'être aimés. Un enfant ne peut avancer seul ; plusieurs années lui seront nécessaires pour apprendre à se connaître. Il ne comprendra qu'il est intelligent, drôle et doté de grandes capacités qu'à la condition que ses parents le lui disent.

Dans les années quarante, une expérience scientifique a été menée sur des orphelins. Après leurs naissance, on les a placés dans des hôpitaux d'état et on les a divisé en deux groupes : on a demandé aux infirmières chargées du premier groupe de se montrer affectueuses avec les enfants, de les prendre dans leurs bras, de jouer avec eux, de leur parler, de leur chanter des berceuses. En un mot, elles se sont comportées comme des mères aimantes. A contrario, on demanda aux infirmières chargées du second groupe de se contenter de donner aux enfants du lait en bouteilles et de changer leurs couches, sans ne leur prodiguer aucun témoignage d'affection. L'expérience a dû être stoppée, mais hélas trop tard, car 90% des enfants du second groupe étaient mort de chagrin ! Cette dramatique expérience prouve que les enfants privés d'amour ne peuvent pas grandir normalement.

*Abû Huraira (qu'Allah l'agrée.) relate que notre saint prophète Muhammad (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) à dit : « parmi les meilleurs musulmans, en ce qui concerne la foi, c'est celui dont le caractère est excellent, et ceux qui traitent bien leurs épouses ».*

Après avoir abordé la question de l'éducation, je vous propose maintenant d'évoquer celle du mariage, qui constitue la base de toute réussite. Nulle personne ne devrait jamais être plus importante à vos yeux que votre épouse ou votre époux. Et pourtant, une majorité d'entre nous traite son conjoint sans égards ni courtoisie. Un commercial par exemple permettra ainsi à un inconnu de lui faire perdre la moitié de sa journée pour un contrat qu'il ne signera jamais. Mais si son épouse a le malheur de l'appeler, il lui coupera brusquement la parole au bout de quelques minutes, sous prétexte qu'il est « très occupé ». Autant nous nous montrons polis avec notre secrétaire, gentils avec le facteur, serviables avec l'étranger qui nous demande son chemin, toujours de bonne humeur et pleins d'humour, autant nous sommes durs avec notre conjoint, que nous avons pourtant promis de chérir durant toute notre vie.

La pâte à modeler est une substance naturellement dure, chacun le sait bien. Mais nous pouvons l'assouplir en lui donnant un peu de chaleur. Une fois ramollie, elle prendra la forme que nous voulons lui donner. Les relations humaines fonctionnent selon le même principe : en vous montrant polis et amicaux, vous ferez en sorte de rendre les gens plus souples et vous pourrez les modeler selon vos souhaits. La politesse est à la nature humaine ce que la chaleur est à la pâte à modeler.

C'est pourquoi vous devez féliciter votre partenaire et lui montrer que vous le comprenez et que vous l'approuvez. Vous devez éviter les commentaires d'ordre trop général et leur préférer des compliments ciblés : au lieu de dire à votre épouse que vous la trouvez merveilleuse, mieux vaut lui dire qu'elle est une mère remarquable qui élève parfaitement bien ses enfants, qu'elle est une cuisinière hors pairs ou que vous admirez son courage, sa patience ou sa manière de rendre votre foyer chaleureux. Vous devez mettre en avant une action ou une qualité particulière dans laquelle vous souhaitez que votre conjoint persévère. En agissant ainsi, vous encouragerez la répétition de ce comportement. L'éloge ne doit pas être continué sinon vous perdrez votre crédibilité. Vous pouvez employer la même technique avec vos enfants. Sachez que deux termes disparaissent trop souvent du vocabulaire des vieux couples : « s'il te plait » et « merci ». Remerciez votre conjoint à chaque fois que vous en avez l'occasion. Plus vous vous montrerez reconnaissant envers les autres et plus ceux-ci seront prêts à vous rendre service.

Si vous voulez que votre conjoint vous respecte, respectez-le. Si vous voulez qu'il vous aime, aimez-le. Si vous souhaitez qu'il vous fasse confiance, accordez-lui une confiance totale. Lorsque votre partenaire vous parle, écoutez-le attentivement. Nous avons tous passé de longues années à apprendre à parler, à lire et à écrire, mais combien d'années avons-nous passées à apprendre à écouter ? En écoutant votre partenaire, vous lui adressez un message essentiel : vous lui faites comprendre qu'il est important. Lorsqu'ils se disputent, la plupart des couples mariés n'écoutent pas leur partenaire avec l'intention de comprendre ce qu'il dit ; ils n'écoutent qu'avec l'intention de répondre.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Écoutez ce qu'ont à dire ceux qui vous entourent. Vous constaterez que bien souvent, nous nous contentons d'attendre notre tour de parole.

Nous obligeons même notre interlocuteur à abrégier ses phrases à coups de « oui, oui » ou de « je sais, je sais ». Lorsque nous ne parlons pas c'est parce que nous nous préparons à parler. Au contraire, vous devez respirer calmement avant de répondre. Marquez une pause lorsque votre interlocuteur a fini de parler. Ce court silence vous permettra de gagner son respect.

Savez-vous pourquoi nous avons deux oreilles et une seule bouche ? C'est pour écouter deux fois plus que nous ne parlons ! L'écoute est la clef d'une communication constructive. Si vous gardez constamment la bouche ouverte, vous n'apprendrez rien.

De même, vous devez systématiquement présenter des excuses lorsque vous commettez des erreurs, et assumer l'entière responsabilité de vos actes. Vous devez dire au moins une fois par jour à votre partenaire que vous l'aimez. Il est regrettable de constater que les conjoints attendent la plupart du temps que l'autre fasse le premier pas. Vous devez être le premier à montrer votre amour.

S'il vous arrive de vous disputer avec votre partenaire, vous ne devez jamais employer certains termes. J'insiste sur ce point car il est primordial. Vous ne devez jamais prononcer des phrases telles que « tu n'as qu'à divorcer, va-t-en, si tu n'es pas content, tu n'as qu'à partir », etc. Une dispute reste une dispute. Vous n'approuvez pas un comportement ou une parole, mais rien de plus.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Si c'est le cas, vous pouvez critiquer ce comportement ou les termes employés par votre conjoint, mais vos critiques ne doivent pas viser la personne elle-même : au lieu de traiter votre partenaire d'égoïste ou d'hypocrite, expliquez-lui plutôt que vous n'aimez pas qu'il ou elle se conduise de telle ou telle façon.

Lorsque l'un des membres du couple domine l'autre, que ce soit par la taille, la force physique ou la position sociale, le couple s'en trouve considérablement affaibli. La crainte remplace alors la coopération. C'est la raison pour laquelle vous devez toujours rechercher la coopération. N'imposez jamais rien à votre conjoint, contentez-vous de faire des suggestions. Vous pouvez parfaitement exprimer votre déception ou dire ce que vous pensez, mais vous devez également écouter.

S'il est vrai que nous sommes le produit de notre passé, nous ne devons pas pour autant en être les prisonniers. Nous avons vu plus haut que nos réactions ne sont que les réponses que nous avons apprises à donner automatiquement. 95% de notre comportement, de nos sentiments et des réponses que nous faisons correspondent aux habitudes que nous avons prises. Nos attitudes, nos émotions et nos convictions sont héritées de notre passé.

Au fil des années, nous avons appris, à travers certaines attitudes et manières de penser, comment répondre à certaines situations. Nous avons désormais tendance à penser, à ressentir et à agir de la même façon à chaque fois que nous rencontrons une situation qui nous paraît ressembler à ce que nous avons déjà vécu.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Les disputes entre conjoints, entre membres d'une même famille ou entre associés deviennent alors habituelles. Les mêmes stimuli provoquent les mêmes scénarios. En cas de conflit, vous devez au contraire oublier le passé et vous concentrer sur le présent. Rappelez-vous que vous ne devez pas obéir à la cloche.

Personne n'est parfait, personne n'est à l'abri d'une erreur. C'est pourquoi vous ne devez pas chercher à justifier vos accusations en mettant en avant les faiblesses de votre partenaire.

Vous devez bannir les critiques de votre langage car elles sont dégradantes pour un interlocuteur adulte. Les critiques minent une relation. Nous savons tous que personne ne commet sciemment d'erreurs. Lorsque quelqu'un fait une erreur, il s'en rend compte bien souvent tout seul, tout comme il sait que vous vous en êtes, vous aussi, aperçu. Si vous vous abstenez de le critiquer, il ne vous en respectera que davantage.

Si le besoin s'en fait sentir, la seule manière de formuler une critique constructive est d'appliquer la méthode dite « du sandwich » : il suffit, pour ce faire, de placer la critique entre deux « tranches » de compliments. Vous commencez par souligner l'une des qualités de votre interlocuteur, puis vous formulez votre critique, sans pour autant l'attaquer en tant qu'individu. Une fois que votre critique a été acceptée et comprise, vous terminez votre « sandwich » par la dernière tranche de pain, c'est-à-dire par un petit compliment.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et sœurs, vous ne devez attendre et espérer que le meilleur de votre partenaire. Rappelez-vous que vos vœux seront toujours exaucés, qu'ils soient bons ou mauvais. Mes chères sœurs, vous souhaitez rendre votre époux heureux ? Voici comment : montrez-lui que vous avez confiance en lui et que vous l'admirez ; à son tour, il vous fera confiance et vous admirera. Mes chers frères, permettez-moi de vous donner un conseil si vous voulez rendre votre femme heureuse : écoutez-la, tout simplement.

Nous ne pouvons être des hommes accomplis sans l'appui de nos épouses. Je tiens à vous rappeler à ce sujet que le patron de notre saint prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui), au temps où il était caravanier, était une femme : Khadija (que Dieu l'agrée) !

L'épouse de notre bien-aimé prophète Muhammad (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui), Khadija, était une grande dame. Négociante avisée. Khadija (que Dieu l'agrée) était une femme riche et instruite. Rappelez-vous ce proverbe qui dit que « derrière chaque grand homme, il y a une grande femme ». Prenez soin de votre épouse car elle est votre plus fidèle appui, dans votre vie familiale comme dans vos projets. Sollicitez son avis. Les femmes ont en effet une approche différente de celle des hommes : l'homme tend à envisager une situation selon une vue d'ensemble globale alors que la femme est capable de discerner des détails qui lui échappent. Imaginez quelle serait votre efficacité si vous combiniez ces deux vues ! Votre compréhension de la situation n'en serait que meilleure et plus précise.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et sœurs, le mariage suppose le partage, la coopération, l'interdépendance, l'union et la synergie. Un mariage n'est réussi que lorsque son tout est plus grand que la somme de ses parties. Accordez de l'importance aux divergences d'opinion ; la vision de votre partenaire s'ajoutera ainsi à vos propres connaissances et vous permettra de mieux comprendre la réalité. Pratiquez la choûra (ou consultation) avec les membres de votre famille. Combien de maris consultent-ils leur femme ? Combien de femmes consultent-elles leur mari ? Quand aux enfants, sont-ils jamais consultés sur quoi que ce soit ? En pratiquant la choûra, vous puiserez dans un réservoir alimenté par plusieurs sources d'intelligence et de connaissances. Si deux personnes ont la même opinion, sachez que l'une des deux ne sert à rien.

Pour terminer sur ce sujet, je souhaite vous rappeler que les psychologues et les conseillers matrimoniaux affirment que la chose la plus importante qu'un homme puisse faire pour ses enfants est d'aimer leur mère, de même qu'une femme se doit d'aimer le père de ses enfants. Ils soulignent que les enfants se sentent plus en sécurité lorsqu'ils savent que leurs parents s'aiment. Pour qu'une relation soit motivante, un homme doit se sentir indispensable à son épouse, et une femme doit se sentir aimée et soutenue par son mari.



NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et sœurs, j'aimerais que vous vous posiez ces quelques questions : si j'étais ma femme, aimerais-je avoir le mari que je suis ? Si j'étais mon mari, aimerais-je avoir l'épouse que je suis ? Si j'étais mes enfants, aimerais-je avoir le père ou la mère que je suis ?

*Et je vous demande d'y répondre avec franchise !*



## DU DANGER DE LA FUTILITE

Nous accordons trop souvent une valeur excessive à des choses que nous pouvons remplacer, telles qu'une belle maison, une voiture rapide, une robe de grand couturier ou un costume de marque. Paradoxalement, toutes ces choses sont périssables et facilement remplaçables.

Allah (Glorifié soit-il) veut que nous apprécions toutes ces choses sans pour autant devenir matérialistes. Si Allah (Glorifié soit-il) nous a fait cadeau de cinq sens, c'est pour que nous puissions sentir, voir, entendre et goûter toutes ses générosités, mais aussi, pour que nous puissions l'en remercier. Lorsque nous remercions notre créateur, il devient en effet un acte d'adoration. L'islam n'est pas uniquement une religion d'adoration, de vénération et de dévotion exprimées par les prières et le jeûne. Mon intention n'est nullement de dévaloriser leur importance, mais de déplorer le fait que certaines personnes aient réduit l'islam à ces seules actions de dévotion, considérant que notre religion se limitait au jeûne du Ramadan et au port du voile.

L'adoration ne consiste pas seulement à écouter le sermon de l'Imam, à prier ou à lire le Coran ; Le Coran et l'Imam nous prodiguent leurs conseils et leur sagesse. Ils sont les moyens et non la fin. Notre foi doit également s'exprimer à travers notre style de vie : manger un excellent plat et remercier Allah (Glorifié soit-il) devient alors un acte d'adoration, tout comme admirer un bel oiseau et dire « Subhan Allah ». A chaque fois que nous apprécions un bienfait en tournant notre esprit vers Allah (Glorifié soit-il), nous réalisons un acte d'adoration.

Même lorsque nous faisons l'amour avec notre partenaire, si nous tournons notre esprit vers Allah (Glorifié soit-il), l'amour physique devient un acte d'adoration. La meilleure façon d'obtenir davantage de faveurs de la part d'Allah (Glorifié soit-il) est de le remercier. Prenons l'habitude de le remercier aussi souvent que possible.

*Et quand votre seigneur proclama sans ambages : « Si vous êtes reconnaissants, très certainement j'augmente ma générosité envers vous. Et si vous êtes ingrats, certes mon châtement est fort ! » (S 14 : V 7).*

Le Musulman doit remercier aussi souvent que possible Allah (Glorifié soit-il), le plus digne de louanges. Mais nous devrions étendre ce principe à nos semblables. Le prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) nous apprend à exprimer notre contentement par le hadith qui suit :

*« Celui qui ne remercie pas les gens ne remercie pas Allah ! »*

Récemment, au Canada, une femme a touché un million de dollars parce qu'un médicament lui avait fait perdre la vue. Echangeriez-vous votre place avec elle ? Mes chers frères et sœurs, nous n'accordons pas suffisamment d'importance aux choses élémentaires qui peuplent notre quotidien : l'eau, source indispensable à la vie, l'oxygène que nous respirons, le chaleur du soleil, la beauté des fleurs qui réjouissent l'œil et l'âme, notre système digestif, notre santé, notre vision, notre temps libre, notre famille, et tant d'autres générosités dont notre seigneur nous comble et que nous pouvons pas toutes énumérer.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Ce sont là d'extraordinaires bienfaits d'Allah (Glorifié soit-il) et pourtant, tous ces bienfaits sont gratuits et accessibles à toutes créatures sur terre. Or, le caractère paradoxal de ces bienfaits gratuits est qu'ils sont irremplaçables.

Rien ne pourra jamais remplacer les fleurs, aucun autre liquide n'est plus approprié que l'eau pour favoriser la vie, aucun gaz ne peut se substituer à l'oxygène. Echangeriez-vous votre santé pour de l'argent ? Je ne le crois pas. Rien, dans l'univers, ne peut remplacer ces bienfaits. Pire : si le soleil disparaissait, ce serait la fin de la vie.

Je vous propose de dresser un rapide inventaire de nos organes : si nous pouvons voir, c'est parce qu'Allah (Glorifié soit-il) a créé les cent millions de récepteurs placés dans nos yeux et qui nous permettent d'apprécier la magie des couleurs, d'une rose, d'un arc-en-ciel ou d'un nuage. Si nous pouvons entendre, c'est grâce aux vingt-quatre mille fibres qu'Allah (Glorifié soit-il) a tissées dans chacune de nos oreilles et qui vibrent au bruit du vent dans les arbres ou à la voix du muezzin. Allah (Glorifié soit-il) nous a dotés de cinq cents muscles, deux cents os et dix kilomètres de nerfs parfaitement synchronisés pour suivre chacun de nos mouvements. Touchez votre poitrine et vous sentirez votre cœur palpiter, heure après heure, jour après nuit, réalisant trente-six millions de battements par an, année après année, que vous soyez endormi ou éveillé, pompant votre sang par plus de soixante-dix mille kilomètres de veines, artères et vaisseaux sanguins.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Notre peau est une merveille de la création, qui se renouvelle constamment : les cellules mortes sont remplacées par des neuves, pour nous permettre de garder une peau belle et attirante. Nos poumons filtrent l'oxygène à travers six cents millions d'alvéoles, débarrassant notre corps des gaz néfastes grâce à la combustion des aliments que nous mangeons. Notre sang est composé de vingt-deux trillions de cellules, chaque cellule comprenant elle-même des millions de molécules et chaque molécule, un atome qui oscille plus de dix millions de fois par seconde. A chaque seconde, deux millions de vos cellules sanguines meurent pour être remplacées par deux millions de nouvelles cellules, et ceci, depuis votre naissance.

Notre cerveau contient treize milliards de cellules nerveuses dans lesquelles sont précieusement rangés chaque sensation, chaque bruit, chaque goût, chaque odeur et chacune des émotions que nous avons éprouvées depuis le premier jour. Pour seconder notre cerveau dans sa tâche de commandement, Allah (Glorifié soit-il) a dispersé dans notre corps quatre millions de structures sensibles à la douleur, cinq cent mille détecteurs de contact et plus de deux cent mille détecteurs de température. Il n'existe, dans l'univers, aucune nation ni aucun trésor qui soit mieux protégé que nous.

*Nous sommes vos protecteurs dans la vie présente et dans l'au-delà ; et vous y aurez ce que vos âmes désireront et ce que vous réclamerez.  
(Coran 41 : 31)*

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Le message que je souhaite vous transmettre est le suivant : chacun d'entre vous est une créature précieuse et étonnante. Les hommes contemplant les étoiles, sont en admiration devant la lune, l'immensité de l'océan, la beauté d'une fleur ou d'un coucher de soleil, alors que dans le même temps, ils se dévalorisent. Et pourtant, Allah (Glorifié soit-il) n'est-il pas également notre créateur ? L'être humain n'est-il pas la plus merveilleuse de toutes les créations d'Allah (Glorifié soit-il) ?

Nous sommes la création d'Allah (Glorifié soit-il), et jamais l'homme ne créera une machine d'une telle perfection.

*" Gloire à Allah "*

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

### CREER SON AVENIR EN VALORISANT SON INTELLIGENCE ET SON TEMPS

La perfection, la générosité et l'abondance nous entourent. Notre seule crainte est de perdre ce que nous possédons et de prendre des risques pour reconstruire une nouvelle vie ; cette crainte nous empêche de voir l'abondance qu'Allah (Glorifié soit-il) nous offre. Ce sont nos craintes et notre manque de confiance en nous qui font de nous des prisonniers. Alors qu'il nous est facile de conquérir notre liberté ! Il nous suffit de réfléchir à ce que nous pouvons faire de nos vies grâce à l'outil merveilleux dont Allah (Glorifié soit-il) nous a pourvus : notre cerveau !

Pour illustrer cette idée, comparons l'être humain à une entreprise : vous êtes le président de votre société dont les actionnaires sont les membres de votre famille. Pour que cet exemple vous soit profitable, vous devez accepter l'idée selon laquelle vous êtes responsable des succès et des échecs de votre affaire.

Les affaires sont généralement divisées en cinq fonctions de base : en premier lieu viennent la comptabilité et la gestion de votre argent. Deuxièmement, la production, c'est-à-dire vos moyens de subsistance. Troisièmement, les ventes et le marketing, qui correspondent ici à la manière dont vous vous vendez auprès du monde extérieur (lorsque vous passez un entretien, par exemple). Quatrièmement, la recherche et développement, ou ici, les efforts que vous faites pour améliorer votre éducation et votre culture. Trop de gens pensent en effet que l'éducation s'achève avec la fin des études, alors qu'il s'agit d'un processus qui doit durer toute votre vie !

En dernier lieu nous trouvons la communication (interne, et externe), qui se traduit ici par votre manière de parler ou de vous comporter dans votre environnement social.

Si vous avez des lacunes dans l'une ou l'autre de ces fonctions essentielles, votre entreprise sera en danger et risquera, à plus ou moins longue échéance, la faillite. La plupart des entreprises qui réussissent dépensent la majeure partie de leur capital en recherche et développement. Si vous voulez vous donner de meilleures chances de réussir, vous devez investir votre capital temps en recherche et développement, donc, dans votre éducation. En lisant cet ouvrage, soyez assurés que vous avez fait un pas important dans cette voie.

*31. Et Il apprit à Adam tous les noms (de toutes choses), puis Il les présenta aux Anges et dit : “Informez-Moi des noms de ceux-là, si vous êtes véridiques ! ” (Dans votre prétention que vous êtes plus méritants qu'Adam).*

*32. - Ils dirent : “Gloire à Toi ! Nous n'avons de savoir que ce que Tu nous as appris. Certes c'est Toi l'Omniscient, le Sage”.*

*33. - Il dit : “ô Adam, informe-les de ces noms ; ” Puis quand celui-ci les eut informés de ces noms, Allah dit : “Ne vous ai-Je pas dit que Je connais les mystères des cieux et de la terre, et que Je sais ce que vous divulguez et ce que vous cachez ? ”*

*34. Et lorsque Nous demandâmes aux Anges de se prosterner devant Adam, ils se prosternèrent à l'exception d'Iblis qui refusa, s'enfla d'orgueil et fut parmi les infidèles. (Le Saint Coran S.2 V.31, 32, 33,34)*



Allah (Glorifié soit-il) demande aux anges de se prosterner devant Adam (que la paix et le salut soit sur lui) après avoir reçu la connaissance.

Le meilleur investissement que vous puissiez réaliser dans votre vie est d'investir sur vous-mêmes. Votre intelligence constitue l'outil essentiel dont vous avez besoin pour réussir. L'un des plus grands ennemis des musulmans est l'ignorance, car l'ignorance nous plonge dans l'obscurité et nous éloigne de la lumière. En misant sur une éducation permanente et sélective, vous élargirez votre horizon et vous augmenterez le nombre de solutions dont vous disposez pour agir efficacement. Nous avons vu plus haut que votre esprit était avant tout un entrepôt. Il peut vous fournir toutes les solutions dont vous avez besoin. Mais pour pouvoir puiser dans cet entrepôt, vous devez constamment alimenter son stock d'information. Pour ce faire, les enfants procèdent par questionnement, en interrogeant les adultes.

Il vous appartient de faire ce que vous voulez de votre vie, mais sachez que l'on peut en faire la meilleure utilisation qui soit avec le temps qu'Allah (Glorifié soit-il) nous a accordé. Investissez un peu de votre temps pour découvrir comment employer votre talent et développer vos capacités ; libérez votre esprit et serez enfin capables de recevoir totalement l'abondance d'Allah (Glorifié soit-il) vous offre. Utilisez pleinement la richesse que Dieu nous a fournie ; accomplissez de grandes choses pour notre communauté, comme pour le reste de l'humanité.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Continuez à penser à vous comme si vous étiez une entreprise et mettez-vous à la place d'un investisseur extérieur. Investiriez-vous dans votre propre société ? Comment se portent les cinq fonctions indispensables à la réussite des affaires, que nous avons étudiées plus haut ? Combien d'heures consacrez-vous à leur amélioration ?

Certaines personnes estiment qu'elles n'ont tout simplement pas assez de temps pour faire tout ce qu'elles doivent faire. Connaissez quelqu'un qui dispose de plus de vingt-quatre heures par jour ? Sur quelque continent que vous vous trouviez et quel que soit l'hémisphère du globe, les jours ne compteront jamais que vingt-quatre heures. Savez-vous qu'en moyenne, au cours d'une vie, nous passons huit jours à lacer nos chaussures, un mois à attendre aux feux de circulation, un mois chez le coiffeur, trois mois à nous brosser les dents, quatre ans à manger, dix ans à regarder la télévision et vingt ans à dormir ?

Il y a encore quelques années, j'avais besoin d'une heure et demie pour me rendre à mon travail et autant pour en revenir ; je passais donc, en moyenne, trois heures par jour dans les transports. Pendant ces trois heures, j'étudiais sans relâche. Si nous effectuons un rapide calcul, j'ai étudié trois heures par jour, vingt jours par mois (en ne comptant pas les week-ends), ce qui représente, au total, soixante heures d'étude par mois. Ce chiffre équivaut au nombre d'heures de cours que je suivais lorsque je faisais mes études au Canada.

Peut-être vous plaignez-vous des heures que vous perdez pour vous rendre à votre travail, mais sachez que le temps est une ressource épuisable. A vous d'en faire une utilisation optimale.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Ne gaspillez pas votre temps car il est précieux ! Vous pouvez utiliser à bon escient le temps que vous passez à attendre un train ou un avion. Quinze minutes par jour représentent onze journées entières par an ; trente minutes par jour représentent vingt-deux journées par an, soit plus d'un mois de temps de travail ! Profitez-en pour écrire des livres, mémoriser des sourates du Coran ou obtenir des diplômes.

Vous pouvez également apprendre une langue étrangère ou étudier la religion, en vous servant de livres ou, mieux encore, de programmes audio qui vous permettent d'apprendre en conduisant ou en marchant.

Le temps est une ressource très précieuse pour Allah (Glorifié soit-il), le Très Haut, ne l'oubliez pas. Allah (Glorifié soit-il) invoque ainsi le temps dans plusieurs versets, parmi lesquels nous pouvons citer, à titre d'exemple :

*« Par le Jour Montant ! Et par la nuit quand elle couvre tout ! Ton Seigneur ne t'a ni abandonné, ni détesté » (Le jour montant (Ad-duha), 1-3).*

*« Par l'Aube et par les dix nuits ! Par le pair et l'impair ! Et par la nuit quand elle s'écoule ! N'est-ce pas là un serment, pour un doué d'intelligence ? » (L'aube, 1-5).*

*« Par le Temps ! L'homme est certes, en perdition » (Le temps, 1-2).*

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Chaque jour qu'Allah (Glorifié soit-il) nous accorde contient vingt-quatre heures. Notre prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) nous dit que « pas une seule aube ne se lève sans que deux anges ne s'écrient :

*« Oh ! Fils d'Adam, je suis une nouvelle journée et je suis témoin de tes actions, alors tire le meilleur parti de moi parce que je ne reviendrai jamais jusqu'au jour du jugement ».*

La manière dont vous dépensez votre temps est plus importante que tous les biens matériels que vous posséderez jamais. Les possessions vont et viennent, vous pouvez gagner plus d'argent, vous pouvez remplacer la plupart des biens matériels, mais le temps est la plus précieuse et la plus importante de toutes vos ressources.

Vous devez comprendre que votre vie appartient à l'avenir et que le passé est derrière vous. En modifiant aujourd'hui le cours de votre vie, vous changerez, demain, votre avenir, *Inch'Allah*. Si vous voulez faire en sorte que votre vie devienne meilleure, vous devez échanger vos idées actuelles contre de nouvelles idées, plus élevées. Vous devez décider de qui vous voulez être, de ce que vous voulez faire et de comment vous allez le réaliser.

Imaginez que votre esprit soit un champ : vous y plantez aujourd'hui de nouvelles graines. Avec le temps, des fruits y pousseront, à la seule condition que vous preniez soin de vos graines. Vous devez les arroser régulièrement et utiliser des engrais pour les aider à germer et à fleurir.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

C'est pourquoi je vous conseille vivement de vous plonger régulièrement dans des livres qui racontent comment d'autres ont réussi, et de côtoyer des gens positifs. Je vous conseille également de relire souvent cet ouvrage, car chaque nouvelle lecture vous sera plus bénéfique que la précédente.

Les résultats que vous obtiendrez dans cinq ans ou dix ans dépendront de ce que vous allez faire de votre temps. Tout comme ce que vous aurez demain dépendra de ce que vous faites aujourd'hui. Vous devez penser et investir sur le long terme. Concentrez-vous sur le but final de votre projet, sans pour autant rechercher la facilité : ne prenez pas le chemin le plus facile car un chemin facile se révélera ardu avec le temps, alors qu'un chemin difficile deviendra plus aisé.

J'ai constaté que les personnes qui réussissent dans la vie font bien souvent des sacrifices, alors que celles qui échouent recherchent les chemins faciles et le plaisir immédiat. Un vieux proverbe Chinois dit que si vous trouvez un chemin sur lequel il n'y a aucun obstacle, c'est probablement parce qu'il ne mène nulle part.

Il existe deux méthodes pour obtenir un changement : la première méthode est celle que je qualifierais de fantaisiste. C'est celle que la plupart des gens préfèrent car elle permet une transformation soudaine, sans efforts ni sacrifices. C'est d'ailleurs de cette faiblesse que les charlatans profitent pour nous vendre leurs produits miracles qui nous promettent le bonheur, la richesse ou la guérison, en un temps record et sans aucun effort de notre part.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

La seconde méthode correspond à la réalité : elle consiste en un changement lent et graduel, obtenu grâce à un travail difficile et constant, de grands sacrifices et beaucoup de patience. Les meilleures choses, celles qui ont le plus de valeur, sont nécessairement difficile à obtenir : pour devenir ingénieur, il faut sacrifier de longues et pénibles années à des études ardues. Pour devenir un athlète de haut niveau, il faut s'entraîner de longues heures chaque jour.

Lorsque nous ne faisons que des efforts modérés pour atteindre plusieurs buts, plutôt que de miser tous nos efforts sur un seul, nous dispersons notre énergie. Celle-ci se dilue. Les gens qui obtiennent des résultats remarquables sont, la plupart du temps, très sélectifs et ne focalisent leur énergie que sur un seul aspect de leur vie. Imaginez que Ronaldo ait réparti son temps entre la pratique du golf, du rugby, du tennis et de la natation en même temps que celle du football : il ne serait pas le Ronaldo que nous connaissons. Kasparov a dû choisir entre le violon et les échecs pour devenir le grand champion qu'il est aujourd'hui.

Selon la loi de Pareto, 80% de ce que nous réalisons n'est le résultat que de 20% du temps que nous consacrons à travailler. Le principe des 80/20 est resté l'un des grands secrets de notre époque. Si vous comprenez ce principe, il vous aidera à accomplir davantage de choses en déployant moins d'efforts. Quelle est donc cette loi ?

Le principe des 80/20 affirme qu'une minorité de causes (ou d'efforts) provoquent habituellement une majorité de résultats (ou de récompenses).

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Ceci signifie, par exemple, que 80% de ce que vous réalisez dans votre travail provient de 20% du temps que vous y avez consacré. 80% des conséquences sont produites par 20% des causes, ou encore 80% des résultats proviennent de 20% des efforts.

Dans le commerce, on constate effectivement que 20% des produits réalisent 80% des ventes. Dans la société, 20% des criminels commettent 80% des crimes. 20% d'automobilistes sont à l'origine de 80% de tous les accidents. 80% des embouteillages se produisent sur 20% des routes. 20% de vos vêtements sont porté 80% de votre temps. 20% de motifs (réels ou non) sont à l'origine de 80% des disputes avec votre partenaire. En mécanique, il est prouvé que lors de la combustion qui se produit dans le moteur, 80% de l'énergie est gaspillée, et seuls 20% arrivent jusqu'aux roues. Les enseignants savent bien que 80% des problèmes qui surviennent dans une classe sont provoqués par 20% des jeunes élèves.

Nous pouvons considérablement améliorer notre vie quotidienne en appliquant ce principe. Nous devons apprendre à repérer les causes réellement importantes qui produisent des résultats évidents, et ignorer la masse des petits évènements sans importance.

Vous devez donc réserver votre temps aux activités dans lesquelles vous êtes particulièrement brillant et laisser les autres faire ce pourquoi vous n'êtes pas doué. Je préfère, pour certaines tâches, payer quelqu'un afin qu'il les fasse à ma place : je préfère, par exemple, payer une baby-sitter qui saura préparer à manger à mon enfant, faire les courses et repasser le linge pour dix euros de l'heure, plutôt que de le faire moi-même.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Ou encore payer quelqu'un qui saura réparer un robinet, la machine à laver ou la voiture. Je sais qu'il existe des gens qui aiment faire ce que je déteste faire et qu'en plus, ils le font mieux que moi !

Pendant ce temps, je peux me concentrer sur ce que je sais faire. Si je prends l'exemple de l'ouvrage que vous êtes en train de lire, sachez que j'ai fait appel à une professionnelle de la communication afin de bénéficier de son expertise, en termes de correction et de mise en forme de mes écrits. Si j'avais dû effectuer ces tâches moi-même, non seulement cela m'aurait demandé plus de temps, mais je ne l'aurais pas fait aussi bien qu'elle.

Nous devrions modifier notre comportement et nous concentrer sur les 20% les plus productifs, c'est-à-dire ceux qui sont à l'origine des meilleurs résultats. Les entreprises que l'on cite en exemple en matière de management, sont celles qui pratiquent l'outsourcing (ou externalisation des compétences). Ce terme technique signifie que si la compétence principale d'une entreprise est la vente, elle ne se lancera pas dans la production des marchandises qu'elle vend ; elle les fera réaliser par d'autres fabricants pour pouvoir se concentrer sur son métier principal qui est la vente. Le but, à votre niveau, est de repérer les quelques activités dans lesquelles vous obtenez de bons résultats et d'en maximiser le rendement ou d'y ajoutez de la valeur ; parallèlement, vous devez identifier les activités dans lesquelles vos résultats sont médiocres, et les stopper.



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Le monde fourmille de petites causes qui, lorsqu'elles sont combinées, créent de grandes conséquences. La plupart des événements positifs se produisent sous l'effet d'une minorité de forces fortement productives ; la plupart des événements négatifs sont provoqués par une minorité de forces fortement destructives. Le principal enseignement du principe des 80/20 est celui-ci : privilégiez ce qui fonctionne le mieux, particulièrement dans les aspects importants de votre vie. Un petit nombre de méthodes, de causes et d'approches produiront toujours des résultats supérieurs aux méthodes les plus répandues. Votre travail est d'identifier ces méthodes et de les multiplier. Votre performance n'en sera pas améliorée, mais elle en sera automatiquement multipliée.

Le célèbre inventeur Edison a affirmé qu'il « n'avait pas besoin d'être mathématicien car il pouvait toujours, si nécessaire, en embaucher un ». Bismarck a déclaré : « les fous disent qu'ils apprennent par expérience. Moi, je préfère profiter de l'expérience des autres ».

Faire soi-même l'expérience de quelque chose ne constitue pas nécessairement la meilleure façon d'apprendre : ainsi, il n'est pas nécessaire d'avoir vécu un divorce pour réussir son mariage, ni d'avoir connu la faillite pour réussir en affaires. La meilleure façon de procéder est de profiter de l'expérience des autres et d'en tirer les meilleurs résultats possibles. Si le fait d'expérimenter certaines situations constitue effectivement une façon d'apprendre, ce n'est certainement pas la seule.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Illustrons ce concept par un exemple : la plupart des hommes politiques n'écrivent pas un traître mot des discours qu'ils prononcent à la télévision car si c'était le cas, ils ne remporteraient aucun suffrage. Chacune de leurs paroles, leur manière de s'habiller ou de se tenir, leur sont dictées par leurs conseillers.

Ce sont donc d'autres personnes qui effectuent tout le travail dont l'homme politique tire, seul, les bénéfices.

Chacun sait également que les pickpockets travaillent à la perfection. Leur secret est de savoir exactement où se trouve votre portefeuille. Les pickpockets expérimentés fréquentent principalement les stations de métro et autres lieux publics, où sont placardées des affiches qui mettent clairement en garde contre le vol à la tire. Dès que les passants lisent ces affiches, ils s'assurent aussitôt que leur portefeuille est toujours à sa place. Les pickpockets n'ont qu'à s'asseoir près de ces panneaux pour attendre tranquillement que leurs futures victimes les renseignent sur l'endroit où ils ont caché leur argent.

Aujourd'hui, le temps qui sépare les causes des effets se raccourcit ; étant donné l'époque à laquelle nous vivons, nous devons nous montrer efficaces dans notre manière d'opérer, car nous n'avons plus le temps d'expérimenter plusieurs domaines avant de réussir. Au Moyen-Âge, des centaines d'années étaient nécessaires pour qu'apparaisse une quelconque évolution technique. Aujourd'hui, nous vivons une révolution tous les six mois, que ce soit dans le domaine technologique, médical ou scientifique. Soixante ans à peine séparent la première machine à voler, inventée par les frères Ryght, du premier pas de l'homme sur la lune.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Les choses s'accélérent considérablement : même les guerres, qui autrefois duraient cent ans, ne durent plus que quelques semaines.

Vous devez donc vous appuyer sur le travail que d'autres ont réalisé, car le temps est précieux et la vie courte. Si vous essayer de tout faire par vous-même, vous vous épuiserez et gaspillerez votre énergie. Il vaut mieux que vous conserviez vos forces et utilisiez l'expertise des autres pour réaliser ce qui n'est pas de votre compétence.



POUR RECEVOIR, IL FAUT DONNER

*Quiconque soulage un Musulman d'un malheur de ce monde, Allah le soulagera d'un de ses malheurs le jour du jugement (sahih Mouslim)*

La valeur de notre vie se mesure à la manière dont nous servons Allah (Glorifié soit-il) et les autres hommes ! Nous plaisons à Allah (Glorifié soit-il) par ce que nous faisons, pas seulement par ce que nous croyons. Nous ne sommes en ce monde que pour une période bien définie, et extrêmement courte. Nous sommes arrivés dans ce monde les mains vides et nous retournerons à notre état d'origine les mains tout aussi vides. La seule chose que nous emporterons avec nous sera la contribution que nous aurons apportée à la société dans laquelle nous aurons vécu.

*Un proverbe soufi rapporte qu'un homme croisa un jour, sur sa route, un mendiant. Il se dit alors en lui-même : « pourquoi Dieu ne fait-il rien pour cet homme ? » Mais Dieu lui répondit : « J'ai fait quelque chose : je t'ai créé. »*

Allah (Glorifié soit-il) nous a créés dans un but précis : il ne nous a pas créés pour nous-mêmes, mais surtout pour les autres. Lorsque nous commettons un péché, c'est bien souvent aux dépens d'un tiers. De même, lorsque nous faisons une bonne action, elle profite la plupart du temps à quelqu'un d'autre. En améliorant la vie des autres vous recevrez les récompenses qui accompagnent toute bonne action. Dans ce monde, il n'y a que deux cas de figure : soit nous servons les autres, soit ce sont eux qui nous servent.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Réfléchissez à la manière dont vous pouvez développer votre contribution aux autres, et vous recevrez des récompenses exactement proportionnelles à vos services. Le concept que j'énonce ici est extrêmement simple et important : donnez et vous recevrez. Si votre but est tourné vers les autres, Allah (Glorifié soit-il) vous ouvrira les portes et vous enverra des guides. Je vous certifie que si vous vous fixez le but de servir les autres, de nouvelles opportunités se présenteront à vous et vous aurez une autre vision de votre environnement.

Un proverbe japonais dit qu'il n'y a rien de plus cher que ce qui est donné gratuitement. Si vous souhaitez réussir votre vie, vous devez vous focaliser sur la manière dont vous pouvez servir les autres et contribuer à leur épanouissement. Alors, de par la loi des compensations, vous en serez équitablement récompensés. Mes chers frères et sœurs, vous devez davantage vous interroger sur votre manière de donner plutôt que sur celle de recevoir.

Les personnes qui ressentent les satisfactions les plus intenses sont celles qui ont trouvé le moyen d'aider les autres. C'est un principe universel : il a été démontré que les bénévoles qui travaillent dans les hôpitaux ou qui s'investissent dans les organisations caritatives, vivent plus longtemps et plus heureux que la moyenne des gens.

La question fondamentale, ici, n'est pas d'être riche mais d'enrichir les autres ; en agissant ainsi, vous vous enrichirez aussi. Soyez généreux, donnez beaucoup à des œuvres de charité, donnez à votre mosquée locale. En développant l'habitude de faire des dons, vous transformerez votre subconscient pour qu'il devienne un donateur et non plus un récepteur.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Plus vous donnerez aux autres, sans rien attendre en retour, et plus les récompenses viendront à vous, de manière inattendue. Le pouvoir de donner est une miséricorde que nous accorde notre seigneur. Tout le monde n'a ni le pouvoir, ni le désir de donner.

Votre réussite dans la vie sera directement proportionnelle à ce que vous ferez pour les autres. La seule garantie d'être un jour prospère est le fait de donner. Créez des emplois pour les plus faibles, créez des services et des produits pour améliorer la vie de votre communauté, soyez généreux avec les plus pauvres, payez la zakat, construisez des logements, écrivez des livres pour diffuser le Savoir et la Connaissance. Agissez ainsi et la prospérité et l'abondance viendront à vous. Plus vous donnerez et plus notre seigneur vous retournera ses largesses.

Lorsque vous donnez, vous devenez les mains d'Allah (Glorifié soit-il)

Notre très cher prophète Mohammed (que la paix et la bénédiction de Dieu soit sur lui) a dit : « La main la plus Haute [qui donne] est meilleure que la plus basse [qui reçoit] ».

Nous avons été créés pour apporter davantage de valeur à la vie sur cette terre, et non pour en prendre. Votre action dans la vie consiste à créer de la valeur là où il n'y en avait pas auparavant. Le prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) nous indique comment ajouter de la valeur à la vie :

*« Quand l'Homme meurt, ses faits ont pris fin, à l'exception de trois : une charité donnée continuellement en sa mémoire (représentée par un investissement financier de son vivant), une connaissance ou une science (l'étude et l'effort), de laquelle d'autres peuvent bénéficier après sa mort, et un descendant (l'éducation d'une nouvelle génération) qui prie Allah pour lui. »*

Mes chers frères et sœurs, nous devons être ceux qui donnent et créent de la valeur, et non ceux qui se contentent de n'être que des récipients destinés à recueillir les aides de l'Etat. Plus vous prendrez de responsabilités durant votre vie et plus vous gagnerez en liberté. Moins vous prendrez de responsabilités et plus vous gagnerez en frustration. N'acceptez pas de vivre comme des pauvres, refusez la pauvreté. La pauvreté et la richesse ne sont que deux manières de voir les choses. Soit vous considérez que vous êtes des récipients (ou des pauvres), soit vous pensez en riches, et vous êtes alors des contribuables.

Nos corps sont composés de différents organes : le cœur, le foie, les reins, les yeux, les oreilles, les poumons. Tous ces organes ont un but commun : celui de nous maintenir dans de bonnes conditions de vie. Si l'un d'entre eux ne remplit plus sa fonction, le mal nous affecte. Imaginez que votre foie décide d'arrêter de faire son travail ; que se produira-t-il ? Votre corps mourra. Mes chers frères et sœurs, notre communauté est aujourd'hui en train de souffrir, car ses membres n'agissent plus suffisamment pour son bien ! Chacun d'entre nous constitue l'un des organes du corps de notre communauté.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Notre devoir est de servir, de la meilleure façon possible, notre communauté et l'humanité en général.

Les insectes les plus minuscules sont capables d'obtenir des résultats extraordinaires lorsqu'ils agissent pour le bien-être de leur communauté ! Les fourmis peuvent construire des fourmilières parfaitement équipées, bénéficiant même d'un système de chauffage et d'air conditionné. Certaines de ces fourmilières atteignent trois mètres de haut. Ces petits insectes n'ont ni notre cerveau, ni notre puissance ; ils n'ont qu'un but, dirigé vers le bien-être de tous. Si les fourmis ne recherchaient que leur bien-être individuel, elles seraient pareilles aux dirigeants « des communautés musulmanes » d'aujourd'hui : sans force et incapables d'obtenir le moindre résultat.

Allah (Glorifié soit-il) préfère un musulman fort à un musulman faible ! La force d'un musulman se mesure à la grandeur de son âme et à la manière dont il traite le plus faible, avec bienveillance et clémence. Si un musulman profite de sa puissance pour opprimer le faible, il ne sera qu'un oppresseur. Or, Allah (Glorifié soit-il) déteste les oppresseurs.





## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

*Notre Bien aimé Prophète (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui) a dit que la pauvreté mène au blasphème.*

Mes chers frères et sœurs, la pauvreté et la médiocrité mènent droit au blasphème. Nous avons confondu l'idée selon laquelle un musulman obtenait sa récompense d'Allah dans l'autre vie, avec le fait d'oublier nos vies ici-bas ! Ce concept a été utilisé abusivement et nous a conduits à ne plus attacher d'importance à la performance. Notre prophète Mohammed (que la paix et la bénédiction de Dieu soit sur lui) nous a pourtant recommandé

*« D'agir dans ce monde comme si nous allions y vivre mille ans, et pour l'autre monde comme si nous allions mourir demain »*

LA PAUVRETE MENE AU BLASPHEME

Mais qu'est-ce que l'argent ? L'argent est un moyen d'échange. Nos ancêtres faisaient du troc, échangeant un bien contre un autre (par exemple, un sac de blé contre un pot de miel). Par la suite, nous avons utilisé des pièces de monnaie dont la valeur était évaluée selon celle des marchandises. Puis est apparu l'argent sous forme de papier, émis par les gouvernements. Pour remplacer l'or, ceux-ci ont commencé à imprimer des billets dont la valeur était indexée sur leurs réserves d'or.

Dans les années quarante, la plupart des gouvernements ont décidé d'abandonner le système d'indexation sur l'or. Depuis, les billets sont imprimés massivement. Aujourd'hui, la masse d'argent qui circule sous forme de papier est bien supérieure à la fraction d'or qui demeure en réserve. L'argent sous forme de papier se fait peu à peu supplanter par les cartes de crédit et les mouvements bancaires informatisés. Ainsi l'argent n'est-il plus aujourd'hui qu'un symbole.

Lorsque vous travaillez, vous recevez de l'argent en contrepartie de votre travail. Avec cet argent, vous achetez des marchandises qui sont le fruit du travail d'autres personnes. L'argent n'est donc plus rien en soi ; il ne reflète que la valeur convenue d'une marchandise ou d'un travail à un instant « t ». Nombreux sont ceux qui considèrent pourtant l'argent comme une finalité, recherchant l'argent pour l'argent. Un grand nombre de personnes ont une vision très négative de l'argent, pensant qu'il constitue la racine de tous les maux. Or, le Coran dit clairement que c'est dans l'amour de l'argent en lui-même que réside la racine du mal.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Beaucoup de gens pensent que pour atteindre la spiritualité, il faut renoncer au confort. C'est faux : vous n'avez nullement besoin de porter des sandales ou de vivre dans une grotte pour connaître la sérénité de l'esprit.

L'argent permet d'acheter à manger, de loger ceux qui n'ont pas de toit et de payer les factures. Il constitue un moyen d'aider les plus défavorisés. Vous ne pouvez pas aider un pauvre si vous êtes pauvre vous-même ! Vous devez être plus riche que ceux que vous voulez aider. Il me paraît en effet difficile d'aider ceux qui vivent dans le besoin en réduisant votre propre niveau de vie. De même, vous ne pourrez probablement pas aider un malheureux si vous êtes vous-même malheureux.

Le fait d'avoir de l'argent est-il condamnable ? Personnellement, je ne le pense pas. Vous avez probablement déjà compris par vous-mêmes qu'il n'existe que fort peu de substituts à l'argent lorsque vous en avez besoin. Je peux vous assurer qu'il vaut mieux avoir de l'argent que le contraire mais attention, je n'affirme pas pour autant que les gens fortunés mènent nécessairement une vie exemplaire. Bien au contraire, beaucoup d'entre eux ont des existences misérables. J'estime simplement que dans la société dans laquelle nous vivons, l'argent est indispensable pour vivre mieux et nous épanouir. Personnellement, je suis toujours satisfait de trouver cinq euros par terre ou dans ma poche ! Avec de l'argent, il est possible de soigner les malades, de nourrir celui qui a faim, d'héberger ceux qui n'ont plus de toit, d'instruire ceux qui ont été privés d'éducation.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

L'argent n'est pas mauvais en soi ; il ne le devient que si vous l'employez d'une mauvaise façon. Il ne faut pas confondre le pirate avec son bateau. Ce n'est pas l'argent lui-même qui est en cause, mais notre attitude vis-à-vis de l'argent. C'est l'amour de l'argent qui est condamnable, comme l'est l'amour de la nourriture, qui nous fait grossir sans pour autant que la nourriture soit elle-même néfaste. J'insiste sur ce point car si vous continuez à penser que l'argent est néfaste, votre subconscient fera n'importe quoi pour éviter de gagner de l'argent.

Rappelez-vous que monde extérieur n'est qu'une manifestation de notre monde intérieur.

Lorsque les hommes sont prêts à faire des choses terribles pour obtenir de l'argent, l'argent ne perd pas de sa valeur ; sa valeur ne change pas durant la transaction. Seul l'homme perd de sa valeur. L'argent passe de mains en mains. Qu'il soit propre ou sale, l'argent ne fait aucune discrimination ; l'argent ne fait que ce qu'on lui demande. Il n'est pas une fin en soi même, il ne constitue que le moyen d'obtenir une fin. La qualité de l'argent réside dans la manière dont vous l'employez, non dans ce qu'il est. L'argent n'est qu'un domestique, rien de plus. Si vous vous focalisez sur l'argent, vous deviendrez son domestique et l'argent deviendra votre maître.

Il y a plusieurs années, alors que nous nous trouvions, mon épouse Colette et moi-même à Londres, nous avons dû faire face à une situation financière particulièrement délicate. Nous n'avions pas d'argent, pas d'endroit où dormir ni de travail et nous nous trouvions dans un pays étranger.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Nous nous sommes considérés comme des personnes sans argent pendant un temps limité, mais jamais nous ne nous sommes considérés comme des pauvres. Par la suite, grâce à Allah (Glorifié soit-il) et à notre état d'esprit, nous avons trouvé un travail et un logement et nous avons pu rebondir (*Al Hamdou Lilah*).

Sachez, mes chers frères et sœurs, que le monde ne vous donnera que ce que vous lui demanderez ! Trop de gens se considèrent malheureusement comme pauvres et restent pauvres toute leur vie. C'est la raison pour laquelle 80% des richesses mondiales sont contrôlées par seulement 20 % de la population.

Les riches ne s'enrichissent pas grâce à leurs actions, mais bien souvent grâce à leur manière de penser. Les riches ne sont pas meilleurs que les plus pauvres ; ils ont simplement une

mentalité différente. Trop nombreux sont ceux qui pensent que le seul moyen de s'enrichir est de le faire aux dépens de quelqu'un d'autre.

On entend ainsi très souvent dire que les riches sont tous des voleurs. Ce n'est pas vrai. Il peut exister des voleurs parmi les gens riches, mais il n'est pas nécessaire de s'emparer de l'argent des autres pour s'enrichir. Si vous voulez vous enrichir d'une manière honnête, la seule manière d'y parvenir est de servir les autres. Si vous payez un entrepreneur pour qu'il construise votre maison, il gagnera de l'argent ; ses ouvriers et ses fournisseurs aussi. Vous aurez votre maison et, si l'entrepreneur pratique des tarifs raisonnables, sa valeur excédera sans doute le prix que vous avez payé.

Quel sera le résultat ? Chacun sera plus riche : Vous, l'entrepreneur, ses ouvriers et ses fournisseurs. C'est ce que l'on appelle une transaction « gagnant gagnant ». Si la lecture de cet ouvrage fait naître en vous de nouvelles idées, vous aurez alors amélioré votre valeur personnelle. Vous serez gagnant, et moi aussi.

Pourquoi certains deviennent-ils riches et d'autre non ? Regardez autour de vous. Est-ce à cause de la chance ? Non, ceux qui s'enrichissent peuvent perdre demain toute leur fortune. En l'espace de quelques années, ils l'auront rebâtie. Est-ce parce qu'ils sont plus intelligents que les autres ? Non plus. Des milliers de gens sont plus intelligents qu'eux et doivent pourtant faire face à des fins de mois difficiles. Est-ce parce qu'ils sont plus travailleurs que les autres ? Les gens les plus travailleurs que je connaisse ne sont pas riches. Et ceux qui attirent l'argent comme par magie semblent davantage s'amuser que travailler. Quel est donc le secret de ceux qui s'enrichissent ?

Si vous analysez la manière dont les gens deviennent riches, vous découvrirez que leur réussite est toujours construite sur la même base : une idée ! Les alchimistes du Moyen-Âge tentaient de transformer le plomb en or grâce aux pouvoirs de la pierre philosophale, qu'ils n'ont jamais découverte. Les alchimistes modernes transforment les idées en or. Ils ont découvert le secret de la véritable pierre philosophale : la puissance des idées !

De même que pour tous les sujets que j'ai abordés dans cet ouvrage, sachez que la réussite financière se forge avant tout dans l'esprit.

Vous devez donc commencer par identifier quels sont vos préjugés négatifs et limitatifs par rapport à l'argent.

Ces préjugés sont bien souvent ancrés dans notre subconscient depuis notre enfance. Peut-être vous avez entendu, lorsque vous étiez plus jeunes, des phrases telles que : « l'argent ne pousse pas sur les arbres », « il n'y a pas assez d'argent pour tout le monde », « il faut avoir de l'argent pour faire de l'argent », « il n'y a que les riches qui s'enrichissent », « l'argent n'achète pas le bonheur », etc.

La richesse commence dans notre esprit. C'est donc en changeant notre manière de penser que l'on fertilise notre esprit. La richesse est en effet un état d'esprit qui se traduit dans l'action : les gens riches transforment leurs idées en bénéfiques. Une idée représente une énergie invisible qui doit être convertie en quelque chose de concret et d'utile. Tout ce que nous voyons autour de nous n'était autrefois qu'une idée dans la tête de quelqu'un, qu'elle a rendu riche. Il est extrêmement important d'avoir des idées, mais les idées ne suffisent pas à elles seules. Elles ne prennent de la valeur que si elles sont mises en pratique.

Mes chers frères et sœurs, rien ne peut être accompli sans une idée de départ ; à l'origine de n'importe quel grande réalisation, il y avait une idée. Le but d'une idée est d'être transformée en un produit utile. Imaginez d'abord ce que vous voulez réaliser, puis mobilisez toutes vos ressources pour transformer votre idée en un avantage concret pour les autres.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

N'oubliez pas que grâce à votre intelligence, vous disposez de toutes les ressources nécessaires pour collecter des informations ciblées, que ce soit dans les bibliothèques, sur Internet ou chez des professionnels. Il ne vous reste plus, ensuite, qu'à organiser ces informations dans le cadre d'une action clairement déterminée.

Il n'existe que deux véritables manières de faire de l'argent : dépenser moins d'argent ou en gagner plus d'argent. Personnellement, je préfère la deuxième solution. Cependant, avant de chercher à gagner plus d'argent, vous devez d'abord décider de la somme supplémentaire que vous souhaitez obtenir. Ensuite, vous devez vous demander quels produits, quels services ou quelles valeurs ajoutées vous pouvez offrir pour générer cet argent. Demandez-vous de quoi le monde, votre employeur, votre communauté ou les gens qui vous entourent ont besoin pour simplifier ou améliorer leur quotidien.

Vous ne devez pas faire preuve d'esprit de compétition car ceux qui se conduisent ainsi pensent, à tort, que les ressources sont limitées. Pour obtenir leur part des richesses, ils estiment qu'ils doivent être meilleurs que les autres, ce qui est complètement faux : certaines ressources sont illimitées pour tout le monde. C'est pourquoi vous devez vous mettre dans la peau d'un créateur qui cherche à générer de la valeur ajoutée. Sans chercher à révolutionner le monde, vous pouvez tout simplement choisir d'améliorer un produit ou un service déjà existant auprès de votre communauté.



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

En créant de la valeur, vous créez de la richesse, car, pour commercialiser vos produits ou vos services, vous créez des emplois.

Mes chers frères et sœurs, laissez-moi vous donner encore quelques conseils pour améliorer votre situation financière :

∞ Chaque mois, économisez au moins 10% au moins de ce que vous gagnez et remboursez vos dettes le plus rapidement possible.

∞ Consacrez du temps à l'étude de l'économie et de la finance.

∞ Voyez les choses en grand, sortez de votre zone de confort.

∞ Ne vous laissez pas impressionner par les fortes sommes ou les fortes personnalités. Considérez que vous êtes, vous aussi, une personnalité qui attend de contribuer au bien être de notre communauté.

∞ Ne vous contentez pas de réclamer. N'oubliez jamais de remercier Allah (Glorifié soit-il). Seuls ceux qui se montrent reconnaissants reçoivent davantage. Remerciez Allah (Glorifié soit-il) pour tout ce qu'il vous procure : moyens de subsistance, amis, famille, temps libre, sagesse, l'ouvrage que vous avez entre les mains et tous les innombrables bienfaits qu'il nous accorde. Lorsque nous remercions Allah (Glorifié soit-il), notre esprit s'élargit et s'ouvre sur l'infini. Mais si nous ne nous adressons à notre Créateur que pour nous plaindre, alors notre esprit se rétracte et rétrécit.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

J'aimerais insister sur ce point déjà mentionné plus haut que Nous avons tendance à remercier Allah (Glorifié soit-il) que lorsque nous obtenons quelque chose. Lorsque les choses ne se passent pas comme nous le souhaiterions, nous oublions trop souvent de le remercier.

Or, si nous remercions aussi Allah (Glorifié soit-il) dans l'adversité, il nous permettra de surmonter les épreuves.

Lorsque nous remercions Allah (Glorifié soit-il), nous devons le faire pour le présent mais aussi pour l'avenir. Nous devons le remercier pour nos résultats et nos victoires à venir et pour tout ce que nous voulons obtenir plus tard. C'est l'essence même de la Foi. La Foi réside dans le fait de croire en l'avenir. Elle se mesure avant que nous ne recevions, et non après.

*Gloire à notre bien aimé et généreux Créateur et nous te remercions pour tous tes bienfaits.*

☞ Prenez garde aux dépenses qui paraissent sans importance : une petite fuite peut causer le naufrage d'un paquebot.

☞ N'hésitez pas à réclamer ce dont vous avez besoin : de l'aide, un conseil, un travail, un salaire, des responsabilités, etc. N'ayez jamais peur de demander car rappelez-vous que la vie ne vous donnera que ce que vous lui demanderez.

☞ Faites régulièrement des dons à votre mosquée locale et à d'autres œuvres de charité. Donnez de l'argent aux plus défavorisés mais surtout, donnez-leur de l'espoir !

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Les plus pauvres n'ont pas seulement besoin de charité ; ils ont également besoin d'aspirations et de motivation. La charité ne leur permettra jamais que d'oublier leur détresse pendant quelques heures. La motivation peut au contraire les aider à relever la tête et à sortir de la précarité. Soyez généreux, donnez avec largesse. Dites-vous que vous possédez plus que de besoin. Plus vous vous en persuaderez, plus votre esprit le croira et plus cela deviendra réalité ! N'attendez pas d'être plus riche pour vous montrer généreux, donnez maintenant !

Et surtout

☞ Souhaitez aux autres ce que vous souhaiteriez pour vous-mêmes !

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

### L'INDEPENDANCE FINANCIERE, UN REVE ACCESSIBLE A QUI S'EN DONNE LES MOYENS

Le fait d'être un jour notre propre patron est un rêve que nous sommes nombreux à partager. Mais bien souvent, cela ne reste qu'un rêve. Nombreux sont ceux qui renoncent au premier échec, et qui préfèrent la sécurité à la liberté. Si vous choisissez la sécurité, vous aurez certes peut-être une maison, une voiture, un salaire régulier et cinq semaines de congés par an, mais vous perdrez votre liberté. La sécurité n'est en réalité qu'une illusion, qui masque vos peurs et vos doutes : en doutant de vos compétences, en renonçant à l'indépendance, vous vous contentez d'un compromis avec la vie. Je vous mets au défi de trouver, dans votre entourage, une seule personne, actuellement fonctionnaire, qui accepterait de renoncer à sa sécurité pour prendre des risques ! Autant essayer de bouger une montagne. Pour autant, plus vous rechercherez la sécurité et moins vous serez libres, sachez-le. Car celui qui privilégie la sécurité abandonne souvent les rênes de sa vie à d'autres.

Si vous optez pour la sécurité qu'offre le salariat, vous n'aurez pas la liberté d'assister à la prière du vendredi, Vous n'aurez pas la liberté de choisir combien d'argent vous voulez gagner. Vous n'aurez pas la liberté de choisir où travailler ni quand prendre vos vacances. Vous serez contraints d'atteindre des objectifs de vente et de respecter des horaires. Les règles que vous devrez respecter sont innombrables.

Si l'on additionne les charges salariales dont votre salaire brut sera amputé, aux impôts sur le revenu, sachez que vous travaillerez six mois par an pour l'Etat ! Si vous contractez un crédit, il s'imputera directement sur votre niveau de vie, déjà peu élevé. Alors qu'en tant que patron de votre petite affaire, vous pourrez déduire ce crédit de votre résultat ; il sera ainsi, comparativement, moins lourd.

De même, vous pourrez passer en charges de nombreuses autres dépenses, telles que le loyer du local dans lequel vous exercez votre activité, vos frais de représentation (dîners avec des clients, par exemple), vos frais de déplacement et de formation. Vous ne paierez des impôts que sur le résultat diminué de toutes ces charges. Contrairement à un salarié, pour lequel le total des impôts représente une charge de 48% en moyenne, un entrepreneur indépendant ou un commerçant n'est imposé qu'à hauteur de 15% sur ses bénéfices ! Rien que pour cela, le fait de lancer une petite affaire vaut vraiment le coup !

Il existe de nombreuses activités indépendantes : commerçant ou consultant, par exemple. Devenir votre propre patron ne sera pas toujours facile car l'indépendance n'apporte aucune garantie. Vous ne saurez jamais à l'avance quel sera votre chiffre d'affaires, ni si votre activité sera rentable. Mais, même si vous devez partir tôt et rentrer tard, vous le ferez pour vous, pas pour celui qui vous signe un chèque. Le fait de choisir la liberté demande du courage et de la force de caractère. La liberté n'est pas gratuite, les risques sont grands, mais les récompenses peuvent être plus grandes encore.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

C'est pourquoi je vous encourage, mes chers frères et sœurs, à vous libérer des contraintes que les autres vous imposent.

Personnellement, je n'ai aucunement l'intention de travailler comme salarié, ni de compter sur la retraite, la sécurité sociale ou toute autre forme de charité de l'Etat. J'ai choisi la liberté et je travaille, avec l'aide d'Allah (Glorifié soit-il), à faire prospérer chaque jour davantage mon activité.

Le fait de choisir la liberté ne veut pas pour autant dire qu'il faille prendre des risques inconsidérés. Avant d'entreprendre quoi que ce soit, rassemblez un maximum d'informations et étudiez la situation avec le plus grand soin.

Si vous êtes salarié et que vous souhaitez vous lancer à votre compte, n'abandonnez pas tout de suite votre travail. Commencez plutôt à monter votre affaire en parallèle et lorsque celle-ci est viable, offrez-vous le luxe de dire « au plaisir de ne jamais vous revoir » à votre patron.

J'ai discuté avec de nombreux retraités qui n'ont pas osé prendre de risques au cours leur vie professionnelle. Alors qu'ils sont aujourd'hui parvenus au terme de leur voyage, un doute subsiste dans leur esprit : jusqu'à la dernière seconde, ils se demanderont ce qu'aurait été leur vie si seulement ils avaient osé prendre davantage de risques. Mes chers frères et sœurs, même si l'avenir ne m'apporte pas ce que je souhaite, lorsque je serai parvenu à mon tour au terme du voyage, je veux pouvoir regarder en arrière et dire : « moi, au moins, j'ai essayé ! »

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Les stratégies et les techniques que vous allez maintenant apprendre ne sont connues que d'une petite minorité de gens, qui constituent l'élite de la société. Elles ne sont pas enseignées dans les universités ou les grandes écoles. Elles sont le fruit de l'expérience de personnalités historiques et contemporaines. J'ai étudié des dizaines de biographies pour découvrir que tous ceux qui ont réussi ont fait appel aux mêmes stratégies et techniques, que je vais maintenant vous exposer.

Chaque mois, en France, des centaines de personnes deviennent indépendantes financièrement et ce, grâce à la vente. Ce que les autres ont fait, vous pouvez le faire aussi ! La vente constitue en effet le plus court chemin vers l'indépendance financière. La rémunération d'un vendeur dépend de ses efforts, de ses compétences et de sa connaissance des besoins de la clientèle. Si vous prenez la décision d'améliorer votre situation financière, la meilleure solution est donc de vous lancer, à votre tour, dans la vente.

J'espère que la lecture de cet ouvrage vous aura encouragés à sauter le pas. Je vais donc m'efforcer de vous donner un concentré des informations qui vous permettront de devenir des vendeurs performants.

La première notion essentielle à connaître et qui fait la différence entre une affaire qui « roule » et une autre qui « coule ». Ce sont les ventes ! Pour réussir, vous devez vendre. Pour vendre, vous devez inciter des prospects à devenir clients en achetant chez vous. Pour vendre davantage, vous devez fidéliser ces clients.

Comment ?

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

En premier lieu, ne réfléchissez pas en termes de marchandises mais en termes d'offres. Les clients n'achètent pas des produits ou des services, ils achètent des solutions, des résultats ou des avantages. Si vous vendez des sandwiches, c'est pour répondre aux besoins des gens pressés qui souhaitent déjeuner sans perdre de temps. Si vous vendez des crèmes amaigrissantes, c'est pour répondre aux besoins des femmes qui se trouvent trop rondes. Si vous vendez des livres, c'est pour répondre aux besoins de ceux qui veulent s'instruire. Vous m'avez compris : vous vendez des résultats et des solutions.

Grâce à Internet, les consommateurs que vous ciblez sont aujourd'hui mieux informés. En conséquence, vous devez aller à la rencontre de vos futurs clients avec des solutions personnalisées. Si vous voulez vous démarquer de la concurrence, vous devez être celui ou celle qui leur apporte une solution sur-mesure. Vous devez donc parfaitement identifier les besoins de votre cible de clientèle. Pour ce faire, la meilleure solution est de l'interroger : élaborez des questions précises qui vous permettront de mettre en évidence ses problèmes et ses sources d'insatisfaction. Vous pourrez ainsi en déduire ses besoins.

D'après les psychologues, il existe trois facteurs principaux qui poussent les gens à agir. Ce sont :

- 1 : le désir de posséder
- 2 : la peur de perdre
- 3 : le besoin d'aimer et d'être aimé



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Votre discours doit donc s'articuler autour de l'un au moins de ces trois facteurs. Vous devez mettre en évidence un manque lié à l'un de ces facteurs, que votre idée ou le produit que vous allez vendre, vont combler.

Lorsque vous interrogerez les prospects que vous ciblez, vous devrez prêter une grande attention à leurs réponses, et confirmer celles-ci en les répétant. En procédant ainsi, vous prouverez à votre future clientèle que vous êtes à son écoute et que vous comprenez ses besoins. Vous devrez ensuite vous mettre en position de convaincre vos prospects que votre produit ou service constitue justement la solution idéale qu'ils recherchent pour résoudre un problème, satisfaire un besoin ou atteindre un but. La clé du succès réside donc dans votre capacité à identifier un problème et à proposer ensuite une solution pour le résoudre. Ne commencez pas par développer un produit puis par chercher quel problème il pourrait bien résoudre, car vous pourriez bien y passer votre vie en vain.

Un prospect n'est pas nécessairement conscient du fait qu'il a un problème, ni de la manière dont votre produit peut le résoudre. Si vous êtes confrontés à cette situation, vous devez attirer son attention en dramatisant le problème, puis positionner votre produit comme le seul capable d'y apporter une solution. Pour mettre toutes les chances de votre côté, je vous conseille de choisir un produit ou un service que vous aurez vous-même créé ou inventé, car vous serez mieux à même d'en vanter les qualités.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Afin de bâtir une relation de confiance avec vos futurs clients, vous devez vous présenter à eux en tant que conseiller, et non en tant que vendeur. Mettez-vous à la place de vos clients pour mieux leur faire comprendre la valeur ajoutée que vous apportez. Pour être efficace, votre message ne doit être ni direct, ni rationnel. Vous devez viser le cœur et non la tête. Utilisez des mots, faites appel à des images qui réveillent des émotions basiques, telles que les valeurs familiales. Il vous sera plus facile de retenir l'attention de vos interlocuteurs si vous les amenez à évoquer leur famille, leurs enfants ou leur fiancé(e). Vous devez à tout prix éviter de paraître prétentieux vis-à-vis de vos prospects et de vos clients. Ne surchargez pas votre discours de mots compliqués ou de statistiques incompréhensibles, qui seraient fatals à votre démonstration. Préférez une approche conviviale qui vous place au même niveau que celui de votre auditoire. Vos futurs clients doivent penser que vous les comprenez, que vous partagez leur façon de penser, que vous parlez le même langage. Vous devez leur apparaître comme un ami, voire même, comme un intime.

Le client ne se posera qu'une seule question : en quoi ce produit (ou ce service) peut-il m'être utile ?

Lorsque vous vendez, vous devez rester centré sur le client et non sur le produit. Vos futurs clients ne sont principalement intéressés que par eux-mêmes : leurs buts, leurs problèmes, leurs besoins, leurs espoirs, leurs craintes, leurs rêves, leurs aspirations. Votre produit est d'une importance très secondaire.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Les acheteurs potentiels voudront surtout savoir ce qu'il leur apporte et comment il peut les aider à satisfaire leurs besoins, lesquels seront centrés autour de deux objectifs principaux : gagner plus d'argent et être plus heureux. Votre produit ne constituera, à leurs yeux, qu'un moyen d'atteindre ces objectifs. Vous-mêmes, lorsque vous avez acheté cet ouvrage, vous ne vous êtes pas posé la question de savoir pourquoi je l'avais écrit.

Vous vous êtes simplement demandé ce qu'il pouvait vous apporter. Vos futurs clients ne sont pas différents de vous et moi !

Sachez que quelle que soit sa condition ou ses motifs, l'homme cherche avant tout à faire un minimum d'efforts. Épargnez-lui les efforts en vous plaçant dans la position d'un intermédiaire. Devenez un trait d'union entre le désir et l'objet convoité et l'on continuera à faire appel à vos services. Vous pourriez même, à force, vous révéler indispensable.

Travaillez dur pour convaincre vos futurs clients du bien fondé de vos arguments commerciaux. Vous pouvez, par exemple, leur présenter des témoignages de clients déjà convaincus par votre produit. Ces témoignages apportent la preuve de sa performance. Constatant que d'autres l'ont acheté avant eux et en ont été satisfaits, vos futurs clients seront rassurés. Vous pouvez également renforcer la crédibilité de votre produit en ne cherchant pas à masquer certains de ses défauts, à condition qu'il soit possible de les corriger et qu'ils ne nuisent pas à l'efficacité du produit.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Vous devez vous astreindre à maintenir un niveau de qualité élevé. En effet, un client satisfait vous recommandera chaleureusement auprès de son entourage alors qu'un client mécontent vous fera une contre publicité préjudiciable. Il a ainsi été démontré qu'une personne satisfaite d'un produit ou d'un service le recommandait, en moyenne, à cinq autres personnes, et que 50% de ces dernières en parlaient elles-mêmes à cinq de leurs connaissances. Imaginons que dix de vos clients soient satisfaits de vos prestations. Ils en parleront à cinquante autres personnes, dont vingt-cinq s'adresseront chacune à cinq autres, soit à cent vingt-cinq personnes supplémentaires ; au total, votre produit touchera cent soixante quinze personnes.

Si vingt-cinq de vos clients sont satisfaits, votre produit touchera, au total, près de quatre cent quarante personnes. Et si cent clients sont satisfaits, votre produit touchera mille sept cent cinquante personnes !

Mais que se passe-t-il dans le cas de clients mécontents ? On a estimé qu'en moyenne, un client mécontent témoignait de ses mésaventures auprès de douze personnes, soit deux fois plus que s'il était satisfait. Ces douze personnes ont 50% de chances d'en parler elles-mêmes à douze autres connaissances. Si nous nous livrons à un rapide calcul, dix clients mécontents feront une mauvaise publicité de votre produit auprès de huit cent quarante personnes, au total. Si cent de vos clients sont mécontents, votre produit sera dénigré auprès de plus de huit mille personnes ! A ce niveau, je vous recommande chaudement de changer de créneau !

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Vous devez considérer chaque réclamation comme une occasion de vous améliorer. Lorsqu'un client vous adresse une réclamation, étudiez-la avec soin et traitez-la.

L'autre écueil que vous devez à tout prix éviter consiste à réclamer trop tôt de l'argent à vos clients. J'ai malheureusement vu trop de frères gérer ainsi leurs affaires. Sachez que plus tôt vous réclamerez de l'argent, moins vous en gagnerez. La satisfaction du client est prioritaire. Le besoin du client vient en premier, le profit et les bénéfices ne viennent qu'ensuite. Plus vous appliquerez ce principe, plus vous améliorerez vos bénéfices et fidéliserez vos clients.

Nos récompenses sont proportionnelles à nos efforts. Plus vous donnerez, plus vous recevrez. Plus vous sèmerez, plus vous récolterez. Trop nombreux sont ceux qui se focalisent sur les récompenses en oubliant de se concentrer sur les efforts qu'ils doivent réaliser.

Vous devez oublier les récompenses et vous concentrer sur les efforts. La vie et les lois qui régissent l'économie se chargeront de vous rétribuer à la hauteur des efforts fournis. Fournissez un meilleur service et vous recevrez un paiement plus important.

Savez-vous qu'il coûte cinq fois plus cher, en termes de marketing, de gagner un nouveau client que de conserver un client existant ? L'argent que vous économiserez en fidélisant vos clients vous permettra d'investir dans une meilleure qualité de service. Un client satisfait représente la meilleure publicité qui soit, ne l'oubliez pas. Il drainera pour vous de nouveaux clients qui augmenteront votre chiffre d'affaires.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Votre mission consiste donc à gagner la confiance d'un client et à conserver cette confiance en établissant avec lui une relation privilégiée. Chaque client que vous traiterez ainsi vous recommandera à de futurs clients.

J'ai vu trop de frères dépenser lorsqu'il fallait économiser, et vice versa. Si vos affaires commencent à marquer le pas, vous devez dépenser et consacrer un budget important à la prospection et à la promotion. Lorsque vos affaires reprennent, réduisez vos dépenses et économisez en prévision de périodes plus difficiles. Certains hommes d'affaires s'empressent d'acheter une voiture puissante dès qu'ils commencent à gagner de l'argent. C'est une erreur qui peut coûter cher. Souvenez-vous c'est lorsque les affaires vont mal qu'il faut dépenser, et lorsque tout va bien qu'il faut économiser.

Autre conseil important : vous devez attirer l'attention de vos clients ! Pour y parvenir, vous pouvez utiliser, dans votre argumentaire commercial, certains mots particulièrement efficaces, tels que « nouveau », « découvrez », « maintenant », « enfin », « vient juste d'arriver ». Si vous souhaitez écrire un livre, choisissez un titre accrocheur. Par exemple : « Comment gagner beaucoup d'argent grâce à l'immobilier ? ».

Sachez que plus de sept mille livres utilisent, dans leur titre, le mot « comment ». Dans le domaine du marketing, le mot « comment » a des pouvoirs magiques.

Les publicitaires connaissent bien la nature humaine. Chacun d'entre nous veut se sentir important. Tout le monde, sans exception (votre voisin, votre femme, votre collègue de bureau, vous-même), désire se sentir

« quelqu'un ». Les grands publicitaires le savent aussi. C'est la raison pour laquelle les annonces qui font vendre parlent toujours de « jeunes ménages actifs », insistent sur le fait que vous méritez ce qui se fait de mieux (« vous le valez bien ») et vous garantissent qu'en achetant les produits qu'elles vendent, « tout le monde vous enviera ». Le véritable message de ces annonces publicitaires est le suivant : « achetez ce produit et vous ferez partie de l'élite ». Qui résisterait à un pareil message ?

Le packaging joue également un rôle essentiel. Il doit faire en sorte de retenir l'attention du client. Celui-ci doit immédiatement comprendre l'intérêt que présente votre produit. Encore une fois, les gens achètent des résultats, des solutions ou des avantages (la fortune, le confort, la sécurité, la connaissance, etc.). Votre packaging doit clairement expliquer quels sont les avantages de votre produit. Vos clients doivent comprendre que vous vendez des solutions qui répondent à leurs attentes ou à leurs besoins. Vous pouvez, par exemple, vendre des solutions pour mincir, pour rester en bonne santé, pour trouver le bonheur, pour gagner de l'argent. Mais vous ne vendez pas des caractéristiques techniques : vous vendez une solution minceur, pas une technique pour perdre 30% de graisse de tel type. Vous vendez une solution pour gagner de l'argent, pas pour augmenter un salaire de 50%. De telles informations sont trop techniques.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

N'oubliez pas de faire un lien entre votre produit et les émotions profondes que ressentent la plupart des gens. Si vous incluez une part de rêve dans votre produit, vous obtiendrez de bien meilleurs résultats. Combien de femmes rêvent-elles de perdre du poids ? Combien d'hommes rêvent-ils de gagner plus d'argent ? Faites appel aux rêves.

Rappelez-vous ensuite que l'emballage de votre produit (ou la plaquette présentant vos services) est votre première vitrine. Vous devez donc y apporter un soin particulier et le concevoir de manière professionnelle. Si vous êtes en panne d'inspiration, n'hésitez pas à faire un tour dans les rayons des supermarchés, librairies, magasin de vêtements...

Examinez attentivement les couleurs et la conception des emballages, couvertures, design qui se trouvent sur les rayons. Si un emballage attire votre regard, achetez-le et étudiez-le sous toutes les coutures. Notez le nom du produit (est-il ou non évocateur ?), les avantages qui sont énumérés (sont-ils parlants ?), le design et les illustrations du décor. Les couleurs d'un emballage ou d'une couverture d'un livre jouent un rôle important. Le rouge, le vert et le noir, et l'orange entre autres, attirent particulièrement l'œil. Les textes doivent être courts, clairs et suffisamment espacés pour que l'œil ne soit pas découragé par l'effort qu'on lui demande. Rappelez-vous que les affiches les plus efficaces sont celles qui n'exigent pas du conducteur ou du passant qu'il s'arrête pour les lire.



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Ces emballages ont été conçus à grands frais par des spécialistes du marketing. En procédant comme je viens de vous l'indiquer, vous profiterez de leurs recherches pour le prix d'un produit acheté. Encore une fois, vous appliquerez le principe de « faire plus à moindre coût ».

J'évoquais plus haut l'intérêt de mentionner les témoignages de clients satisfaits, car ils sont de nature à rassurer vos prospects. Vous pouvez faire figurer ces témoignages sur l'emballage de votre produit. Vous pouvez également indiquer les efforts qu'a nécessité son élaboration. En ce qui concerne cet ouvrage, par exemple, j'ai précisé en introduction qu'il m'avait fallu lire des centaines de livres et dépenser beaucoup de temps et d'argent pour l'écrire. Les gens apprécient ce type d'informations.

Vous devez également tester différents niveaux de prix. Sachez ainsi qu'un produit aura davantage de succès s'il est vendu 3,99 € que s'il est vendu 4 €. Le fait de rester sous la barre des 4 € constitue un avantage psychologique. N'hésitez cependant pas à fixer des prix élevés. La notion de prix élevé va de pair, pour le client, avec celle de qualité. Plus un produit est cher, plus les clients penseront qu'il est de bonne qualité.

Il est très important de mettre vos clients devant l'obligation de prendre une décision immédiate. Pour ce faire, vous pouvez utiliser des slogans tels que « achetez maintenant et économisez 40% », « appelez dès maintenant pour passer commande », ou encore « pour deux produits achetés, le troisième est gratuit ».

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Si vous projetez d'ouvrir une boutique, sachez que la présentation des marchandises est primordiale. Une marchandise présentée avec goût est à moitié vendue. N'épargnez pas la lumière. Les passants, comme les papillons, sont irrésistiblement attirés par elle. On ne s'arrête pas devant un magasin mal éclairé. Étiquetez soigneusement les articles que vous proposez à la vente car c'est essentiel. Sur dix clients, neuf n'entrent pas parce que le prix est mal indiqué. Craignant qu'il ne soit au-dessus de leurs moyens, ils préfèrent s'abstenir plutôt que de s'informer du prix, de peur d'être obligés d'avouer au commerçant qu'ils ne peuvent pas se le permettre.

Je souhaiterais maintenant vous faire découvrir certains principes, couramment utilisés dans les techniques de vente, qui se basent sur notre perception du monde et les influences que nous subissons sans même nous en rendre compte.

Le professeur Cialdini a mis en évidence le principe du contraste (ou perception contrastée), qui affecte la manière dont nous percevons deux objets s'ils nous sont présentés l'un après l'autre. Si nous soulevons d'abord un objet léger, puis un objet lourd, ce dernier nous paraîtra plus lourd que si nous n'avions pas soulevé le premier objet.

Les laboratoires de psychophysique ont recours à une expérience très efficace pour illustrer le principe du contraste. Chaque étudiant s'assied à tour de rôle devant trois seaux d'eau : un seau d'eau froide, un seau d'eau à température ambiante, et un seau d'eau chaude.

Après avoir gardé un certain temps une main dans l'eau froide et l'autre dans l'eau chaude, l'étudiant plonge ses deux mains en même temps dans l'eau tiède. Bien que les deux mains soient dans le même seau, la main qui trempait auparavant dans l'eau froide ressent l'eau comme étant chaude, alors que l'autre main, qui se trouvait auparavant dans l'eau chaude, la ressent comme étant froide. Cette expérience démontre qu'une même chose (ici, l'eau à température ambiante), peut être perçue de façon très différente suivant la nature de l'événement qui la précède.

C'est la raison pour laquelle les managers encouragent les vendeurs à vendre d'abord l'article le plus cher. En procédant ainsi, les vendeurs appliquent le principe du contraste : si vous souhaitez, par exemple, acheter un costume, le vendeur vous vendra le modèle le plus cher. Ensuite, il vous proposera un pull-over ou une cravate à des prix excessivement élevés, mais qui vous paraîtront raisonnables parce que vous venez tout juste d'acheter un costume hors de prix.

Même chose lorsque vous achetez des chaussures : on vous proposera systématiquement des semelles ou du cirage à prix excessifs, qui vous paraîtront raisonnables comparés à celui des chaussures.

Le second principe mis en évidence par le professeur Cialdini que je souhaite vous exposer est le principe de réciprocité (ou concessions mutuelles). Prenons un exemple : si je veux vous emprunter cinq euros, je peux faire en sorte que cette somme vous paraisse dérisoire en commençant par vous demander dix euros.

En appliquant cette tactique, j'utilise à la fois le principe de la perception contrastée (je commence par demander plus pour obtenir facilement moins) et celui de la réciprocité (je fais des concessions par rapport à mes exigences, et vous aussi : vous ne vouliez pas me donner dix euros, mais vous êtes d'accord de m'en donner cinq). Si je vous avais demandé directement cinq euros, peut-être ne m'auriez-vous rien donné. Si mon objectif réel est d'obtenir cinq euros, je n'ai rien à perdre à en demander dix : si je les obtiens, c'est parfait, sinon, j'aurai de toute façon atteint mon objectif.

Les techniques de vente font couramment appel à cette pratique : le vendeur commence par présenter au client le produit le plus cher et le plus performant. Si le client passe commande, tant mieux. Dans le cas contraire, le vendeur peut toujours contre-attaquer en proposant un modèle d'un prix plus raisonnable.

Sachez que la nature humaine se caractérise par le fait que nous avons tendance à accorder plus de valeur supposée à un produit (ou un objectif) difficile à posséder (ou à atteindre). Une étude a ainsi été réalisée en Virginie sur des petits garçons d'environ deux ans. Les enfants étaient conduits dans une pièce où l'on avait disposé deux jouets d'un égal pouvoir d'attraction.

L'un des jouets était libre d'accès alors que l'autre était placé derrière une vitre en plexiglas de soixante centimètres de haut. Les chercheurs voulaient savoir par lequel des deux jouets les enfants seraient le plus attirés. Les résultats furent parfaitement clairs sur ce point : ils se dirigeaient immédiatement vers le jouet le moins accessible.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Comme ces enfants, nous sommes irrésistiblement attirés par ce qui est inaccessible. Moins nous parvenons à obtenir l'objet de nos désirs et plus nous lui attribuons de qualités supposées.

Nous réagissons de la même manière lorsque l'on censure l'information à laquelle nous avons accès. Nous sommes alors prêts à courir de gros risques pour obtenir les informations que l'on nous refuse. C'est pourquoi vous devez faire en sorte de présenter votre produit comme rare et précieux. Faites comprendre à vos clients qu'il se mérite, et que seuls les plus motivés pourront l'obtenir. Vous serez alors assurés de remporter un grand succès commercial.

Le principe suivant est celui de la preuve sociale, ou comment la vérité nous est-elle dictée par les autres. Le célèbre consultant Cavette Robert a fort bien énoncé ce principe : « 95% des gens étant, par nature, des imitateurs et 5% seulement des innovateurs, les gens sont plus facilement convaincus par les actions de leurs semblables que par tout autre argument que nous pourrions leur donner ». C'est la raison pour laquelle je vous recommande vivement de faire figurer, dans votre argumentaire commercial ou sur l'emballage de votre produit, des témoignages de clients satisfaits.

Le principe de la preuve sociale fut utilisé pendant des siècles par certaines tribus indiennes d'Amérique du Nord. Au Canada, la tribu des Pieds Noirs chassait autrefois le bison en obligeant des troupeaux entiers à se jeter d'une falaise.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Obéissant à la preuve sociale, les animaux se précipitaient en effet tête baissée à la suite des premiers membres du troupeau, sans jamais relever la tête pour évaluer le danger. Contrairement aux bisons, nous devons relever de temps en temps la tête et regarder ce qu'il se passe autour de nous. A nous de décider si nous suivons, ou non, la masse, au risque de connaître le même sort funeste que ces malheureux bisons.

Un autre principe important est le principe de rareté : dans le cadre d'une expérience menée par Stephen Worchel sur les préférences des consommateurs, on a proposé aux participants de goûter des biscuits au chocolat et de donner leur avis. La première moitié des boîtes présentées contenait dix biscuits alors que l'autre moitié n'en contenait que deux. Sans surprise, et en vertu du principe de rareté, les consommateurs ont mieux noté les biscuits lorsqu'ils ne pouvaient en goûter que deux. Un produit proposé en petite quantité est jugé plus tentant, de meilleure qualité et de plus grande valeur, que lorsqu'il est proposé en abondance. Une fois encore, ceci prouve qu'un article rare est davantage désiré et valorisé par les clients potentiels.

Illustrons ce principe par un exemple concret : si vous souhaitez vendre votre voiture ou louer votre appartement, il est vivement conseillé de donner rendez-vous à toutes les personnes intéressées en même temps. En procédant ainsi, vous créez en effet une atmosphère de compétition et d'émulation. En général, le premier client examinera l'appartement ou la voiture avec la plus grande attention, en fera remarquer les moindres défauts et demandera si le prix ou le loyer sont négociables. Pensant être le seul intéressé, il croira bénéficier sur vous d'un avantage psychologique.

La situation se renversera radicalement à l'arrivée du second client, chacun comprenant soudain que seul le mieux disant remportera la voiture ou l'appartement. De cette manière, en provoquant l'émulation et la compétition, vous pouvez même parvenir à obtenir un meilleur prix que celui que vous vous étiez fixé.

N'hésitez pas à surfer sur Internet pour parfaire vos connaissances et vous inspirer des méthodes que d'autres utilisent pour commercialiser leurs produits. Si nous prenons l'exemple de cet ouvrage, vous pouvez par exemple réfléchir à la manière dont vous l'auriez vous-mêmes amélioré et aux techniques auxquelles vous auriez fait appel pour le vendre. De nombreux sites Internet sont riches d'informations qui vous permettront de parfaire vos connaissances dans le domaine commercial. Sachez que tout succès, quel qu'il soit, laisse une trace derrière lui. Inspirez-vous en avant de vous lancer, à votre tour, sur le chemin de la réussite.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

La race humaine a toujours progressé par étapes. Au commencement était l'âge préhistorique. Nos ancêtres vivaient alors dans des grottes et se trouvaient confrontés à un environnement hostile. Les millénaires ont passé. L'homme a traversé l'âge de l'agriculture puis celui de l'industrie et vit aujourd'hui à l'âge de l'information. Ce sont désormais l'information et la connaissance qui font avancer le monde. L'économie contemporaine est avant tout basée sur la connaissance.

Jamais, dans toute l'histoire de l'humanité, l'homme n'avait eu accès à une telle somme d'informations diverses et variées. Aujourd'hui, chacun peut obtenir une information de qualité pour un coût modéré. Pendant l'âge industriel, la majeure partie des richesses était contrôlée par de puissantes entreprises fortement consommatrices de main d'œuvre et nécessitant des infrastructures lourdes et coûteuses.

Nous pouvons citer, entre autres, l'industrie automobile aux Etats-Unis (avec Ford et le taylorisme), les mines de charbon de l'Est de la France, les sociétés de transport par rail ou par mer, ancêtres de la SNCF et des grandes compagnies maritimes, ou encore les géants du bâtiment, tel Bouygues. Pour lancer une activité, il fallait, à l'époque, dépenser des sommes considérables et employer une main d'œuvre nombreuse. Il y a encore vingt ans, les entreprises les plus riches étaient les producteurs de pétrole ou les extracteurs de minerai.



Aujourd'hui, n'importe qui peut bâtir une fortune à partir d'un simple ordinateur, d'une connexion haut débit et d'une idée ! Des entreprises telles que Microsoft, Apple, Yahoo, eBay, Lycos et bien d'autres, pèsent aujourd'hui des milliards d'euros en termes de capital. Leurs fondateurs sont parmi les hommes les plus riches de la planète. Et pourtant, lorsqu'ils se sont lancés, ils n'étaient bien souvent que des jeunes gens tout juste sortis de l'adolescence, sans fortune personnelle et sans moyens. Qui aurait misé un euro sur leur réussite ?

De simples étudiants sans expérience deviennent aujourd'hui milliardaires du jour au lendemain. Ce sont désormais les enfants qui enseignent à leurs parents comment se servir d'un ordinateur. Mon fils de six ans utilise sans difficulté les commandes de base d'un ordinateur familial et navigue aisément sur Internet alors que l'un de mes amis, qui a quarante ans, ne sait même pas mettre en marche un ordinateur.

Les temps ont changé. Nous devons modifier notre façon de voir les choses et nous familiariser avec les nouvelles technologies. Nous sommes entrés dans l'âge de l'information ; nous devons faire en sorte de rester constamment informés.

Nous ne devons plus nous laisser dépasser par les dernières évolutions technologiques.

Les gens qui gagnent leur vie en faisant des travaux pénibles sont moins bien payés, moins valorisés et plus facilement remplacés que les autres. C'est une réalité dont vous devez absolument prendre conscience.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Moins vous serez physiquement impliqué dans votre travail, plus celui-ci sera basé sur vos capacités intellectuelles, et meilleures seront vos chances d'améliorer vos revenus.

De quoi avons-nous besoin pour réussir à l'âge de l'informatique ? D'information, d'un ordinateur et de temps. Les radios sont, chaque jour, plus petites et plus puissantes, la fibre optique a remplacé les câbles de cuivre, les lecteurs numériques enregistrent directement sur Cdrom des sons d'une incroyable qualité. Les gigantesques ordinateurs d'antan ont maintenant la taille d'une calculatrice et tiennent dans la main. Tout en se miniaturisant, les téléphones portables sont meilleur marché que jamais. Nous sommes aujourd'hui capables de construire des bâtiments plus résistants en utilisant moins de béton et de ciment.

Si l'on vous avait demandé, il y a cent ans, si l'homme serait un jour capable de voler, vous auriez probablement répondu non. Aujourd'hui, les scientifiques envisagent, avec le plus grand sérieux, d'envoyer un jour des hommes sur Mars ! Marconi fut interné dans un hôpital psychiatrique pour avoir osé affirmer qu'il pouvait envoyer des « messages par les airs ». Quelques années plus tard, il inventa pourtant la radio.

Les pays qui ne tirent leurs richesses que des exportations de minerais ou de matières premières seront de moins en moins capables de concurrencer ceux qui se spécialisent dans les technologies de l'information (Arabie Saoudite Vs Israël), et offriront à leurs habitants des niveaux de vie inférieurs.

Nous vivons à une époque où quasiment tout ce que nous entreprenons a déjà été réalisé par quelqu'un d'autre. Cette personne aura probablement laissé des indices, que ce soit sous forme de livres, de manuels ou de programmes audio ou vidéo. La clé du succès est de faire plus avec moins de moyens. Un dicton canadien affirme que si vous disposez de huit heures pour couper un arbre, mieux vaut passer six heures à aiguiser votre hache et seulement deux à le couper. Plutôt que de perdre du temps à réinventer la roue, apprenez à développer vos idées en observant ce que les autres font autour de vous et en réfléchissant à la manière dont vous pourriez les améliorer.

Je n'ai pas agi autrement en écrivant cet ouvrage. Je me suis inspiré de livres déjà parus, que j'ai améliorés. Vous pouvez parfaitement faire de même et l'améliorer à votre tour. Je suis persuadé qu'il est toujours possible d'améliorer un produit ou un service, quel qu'il soit car il n'y a qu'Allah qui est parfait.

L'image a ainsi été ajoutée au son pour améliorer les performances des téléphones, le système de défense de l'armée américaine a été développé pour donner naissance à l'Internet que nous connaissons, le Coca Cola est devenu le Mecca Cola.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et sœurs, avant de terminer cette partie sur le commerce permettez-moi de vous donner un dernier conseil : soyez honnêtes avec vos clients. Rappelez-vous que l'honnêteté ne tolère pas la demi-mesure : on est soit honnête, soit malhonnête. Il n'y a donc que deux sortes de commerce : le commerce loyal et le commerce frauduleux.

Un commerçant honnête et digne de confiance propose à ses clients des produits de qualité. Avant même les bénéfices et le profit, il ne recherche qu'à asseoir sa réputation. Croyez-moi, vous ne ferez jamais de bénéfice plus profitable que celui de gagner la confiance de vos clients.

*Donnez la pleine mesure quand vous mesurez, pesez avec une balance exacte. C'est mieux [pour vous] et le résultat en sera meilleur. (17 :35)*

*Remplissez donc la mesure et respectez le poids, ne faites pas perdre aux gens leurs biens. (7 :85)*



## LA COMMUNICATION EFFICACE

La vie en société fait que nous dépendons largement de l'opinion des autres. C'est pourquoi quelques rudiments de communication peuvent se révéler fort utiles si nous voulons conserver la maîtrise de nos relations sociales.

*Ô croyants ! Craignez Dieu, et ayez un langage pertinent et juste. (33 :70)*

Notre capacité à communiquer constitue une compétence essentielle à la réussite de notre vie. Nous passons en effet une grande partie de notre vie à communiquer. Nous ne pouvons pas masquer à nos interlocuteurs, quels qu'ils soient, la manière dont nous nous exprimons. C'est pourquoi il est primordial d'améliorer sans relâche notre maîtrise du langage et de l'expression, orale comme écrite.

Pour ce faire, vous devez diversifier vos lectures. Vous pouvez également prendre l'habitude de tenir un journal intime et d'y noter vos idées et vos réflexions. Tous les experts en gestion et en ressources humaines s'accordent à dire que ceux qui manient un vocabulaire riche et précis obtiendront de meilleurs résultats et ce, dans n'importe quel domaine professionnel. Un seul terme bien choisi, un seul mot judicieusement placé, et vous emportez une vente, vous obtenez une augmentation ou vous faites fondre le cœur de votre compagne ! Les enfants qui maîtrisent un vocabulaire riche obtiennent de meilleurs résultats scolaires. Les vendeurs les plus performants sont ceux qui s'expriment en termes choisis. La réputation d'un avocat se mesure à son éloquence et à la justesse de ses plaidoiries.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Notre aptitude à traduire nos pensées et nos idées en mots se construit au cours de notre enfance. C'est la raison pour laquelle vous devez encourager vos enfants à poser des questions auxquelles vous vous obligerez à répondre en employant un vocabulaire riche et varié. Laissez à vos enfants le temps de s'exprimer et écoutez-les avec attention. Si vos enfants expriment une opinion, demandez-leur de justifier leur point de vue. Faites-leur comprendre qu'une opinion n'est recevable que si elle est argumentée avec précision et basée sur des faits.

La communication entre parents et enfants est primordiale. Si les questions d'un enfant sont accueillies avec enthousiasme et si l'on y apporte des réponses claires et compréhensibles, l'enfant continuera à poser des questions. Ce faisant, il améliorera jour après jour la qualité de son expression orale et renforcera sa confiance en lui. Au contraire, si vous le rabrouez à chaque fois qu'il vous interroge, si vous lui faites comprendre que ses questions vous dérangent, il finira par se taire et perdra toute confiance en lui. Croyez-moi, mes chers frères et sœurs, le fait de s'exprimer facilement et de manier les mots avec fluidité donnera à votre enfant un avantage extraordinaire sur les autres.

Quels sont les mots importants à retenir, en termes de communication ?

Si vous ne deviez retenir que six mots, ces mots seraient :  
« j'apprécie ce que vous faites ».

Cinq mots : « je suis fier de vous ».

Quatre mots : « quelle est votre opinion ? »

Trois mots : « je vous remercie ».

Deux mots : « pourriez-vous ? »

Un seul mot : « nous »

NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Par contre, vous devez à tous prix bannir un terme de votre vocabulaire. Ce terme, c'est « je ».

Et surtout, n'oubliez jamais de sourire. Le sourire est le meilleur vecteur de la communication.

*Le sourire que vous adressez à votre frère est un acte de charité (al Tirmidhi).*



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

### NOTRE COMMUNAUTE DOIT SE REVEILLER ET SE MOBILISER

Un illustre personnage a dit : « l'islam condamne tout spécialement les idolâtres ; il n'y a point d'autre dieu que Dieu, et Mahomet est son prophète. C'est le fondement de la religion musulmane, dont le point le plus essentiel est de consacrer la grande vérité annoncée par Moïse et confirmée par Jésus. (...) Je suis, moi, musulman unitaire et je glorifie le Prophète. (...) J'espère que le moment ne tardera pas où je pourrai réunir tous les hommes sages et instruits du pays, et établir un régime uniforme, fondé sur les principes de l'Alcoran (islam - nda), qui sont les seuls vrais principes et qui, seuls, peuvent faire le bonheur des hommes ».

Savez-vous, mes chers frères et sœurs, qui avez écrit ces lignes ? Elles sont extraites de la correspondance de Napoléon. Oui, mes chers frères et sœurs, Napoléon Bonaparte, Empereur des français et grand homme s'il en fut, s'exprimait en son temps comme un musulman convaincu.

Les méfaits de la colonisation et de l'impérialisme des siècles passés ont conduit la communauté musulmane à vivre aujourd'hui une situation de conflit avec de nombreux gouvernements occidentaux, mais aussi avec la plupart des régimes des pays arabes.

Nous accusons souvent les gouvernements occidentaux et arabes d'être responsables de tous nos maux, mais notre responsabilité est plus grande encore que la leur.



Un gouvernement ne peut se charger de tout. Son rôle est de nous montrer la voie, mais c'est à nous de fournir l'énergie nécessaire à la suivre.

La communauté musulmane n'a aucun intérêt à rechercher la confrontation avec ses dirigeants. Il serait plus judicieux d'opter pour la coopération et d'entretenir avec eux des rapports détendus, ainsi que nous l'a d'ailleurs enseigné notre prophète Mohammed (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui).

*Allez tous les deux vers Pharaon, il a outrepassé toutes les limites. Parlez-lui douce parole. Peut-être se rappellera-t-il ou craindra-t-il ? (20 : 43-44)*

Si nous ne sommes pas meilleurs que le prophète Moïse (que le salut et la paix de Dieu soit sur lui), nos dirigeants ne sont pas, eux non plus, pires que Pharaon. Les médias donnent malheureusement aujourd'hui une fausse image de l'islam et de la communauté musulmane. Aucune autre religion n'a été à ce point calomniée, diffamée et diabolisée. La presse, la télévision le cinéma et les livres exploitent le moindre événement pour répandre leurs idées préconçues.

Cher frères juifs et chrétiens, montrez-vous justes dans vos jugements. L'islam n'est pas une nouvelle religion. Il constitue le point de rencontre de toutes les religions monothéistes. Il ne rejette ni Jésus, ni Moïse (Paix sur eux). L'islam prône la paix et l'entente entre les peuples. Il serait injuste de condamner l'islam à cause du comportement indigne d'une minorité de musulmans.

C'est comme si l'on dénigrait une voiture dont le conducteur aurait provoqué un accident alors qu'il conduisait sous l'emprise de l'alcool.

Force est de constater que notre communauté attend malheureusement toujours que quelqu'un la prenne en charge. Nous devons retrouver la confiance que nous avons perdue. Mais avant d'agir, nous devons changer d'attitude car celle qui est la nôtre aujourd'hui ne fait pas honneur à notre belle religion.

Notre communauté ne peut pas tomber plus bas. Nous n'avons plus d'alternative : soit nous restons en bas, soit nous remontons la pente. Le décalage qui existe aujourd'hui entre l'islam et les musulmans est immense. Nous sommes tous responsables de ce gouffre. Plutôt que de montrer du doigt les juifs, les américains, les franc-maçons et que sais-je encore, nous devons accepter notre part de responsabilité. Nous avons le devoir de combler ce vide.

Si j'ai écrit cet ouvrage, c'est pour vous convaincre, comme je m'en suis convaincu moi-même, que nous devons prendre part à la solution et non pas aggraver le problème. Chacun d'entre nous doit faire un pas en avant pour assurer le rétablissement de notre communauté. Si chaque frère et chaque soeur devenaient une partie de la solution, le vide serait alors comblé et notre communauté redeviendrait une nation témoin et un vivant exemple permettant d'attirer l'orient et l'occident vers la civilisation islamique !

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Nous pouvons encore nous reconstruire, si nous nous réveillons à temps, mais nous manquons de volonté. D'autres nations ont su le faire avant nous. L'Allemagne et le Japon ont mis moins de trente ans à effacer les stigmates de la seconde guerre mondiale, et à reprendre leur place parmi les nations les plus puissantes. Nous sommes aujourd'hui les témoins du réveil de la Chine. La Corée du sud et la Malaisie, qui n'avaient aucun poids économique il y a encore vingt ans, font désormais partie des nouveaux dragons. Mes chers frères et sœurs, quand allons-nous enfin nous réveiller et nous inspirer de ces exemples ?

Ecoutez ce que dit le Coran de notre communauté :

*« Vous êtes la meilleure communauté qu'on ait fait surgir pour les hommes ». Verset 110, Sourate La famille d'Imran*

Malheureusement, il existe aujourd'hui un gouffre entre ce verset et la réalité. Nous déshonorons notre belle religion car nous avons conclu un pacte avec la médiocrité. Pour vous en convaincre, il me suffit de faire état des statistiques publiées par le programme des Nations Unies pour le développement du monde arabe. Elles sont édifiantes :

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

- Taux d'analphabétisme : 45% dans les pays arabes, 30% dans les pays sous-développés (hors pays arabes), alors qu'en Europe ce taux n'atteint même pas les 2% ! Le Canada a même réussi à éradiquer l'analphabétisme informatique.
- Revenu moyen annuel par individu : moins de 170 US\$ au Bangladesh, 190 US\$ en Somalie, 300 US\$ au Pakistan, alors que la moyenne est de 12 000 US\$ au Royaume-Uni.
- Nombre de brevets déposés par an : 77 en Egypte, 171 en Arabie Saoudite, alors qu'en Israël, ce chiffre atteint 7652 brevets.
- Nombre d'ingénieurs diplômés : 300 ingénieurs pour un million d'habitants dans les pays arabes, alors qu'aux Etats-Unis, ce chiffre atteint 4000 ingénieurs pour un million d'habitants.
- Nombre de malades pour un médecin : environ 10000 malades pour un médecin en Indonésie, alors qu'en Espagne, ce chiffre n'est que de 500 malades par médecin.
- Nombre de journaux quotidiens pour 1000 habitants : 53 dans le monde arabe, sachant que plus de 70% de ce qu'ils publient sont des futilités, contre 285 dans les pays développés.
- Nombre d'ouvrages traduits : 1.1% des publications mondiales alors que la population arabe représente 20% de la population mondiale.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

- En 1995, les pays arabes, dans leur ensemble, n'ont édité que 1348 ouvrages, alors qu'Israël, à lui seul, en a édité 3284 !
- Nombre d'ordinateurs : environ 50 postes et 20 utilisateurs d'Internet pour 1000 habitants, sachant que plus de 60% des connexions Internet concernent des sites pornographiques. Les mêmes statistiques montrent que seuls 15% des européens utilisent Internet à cet effet, et qu'ils ne se connectent, pour ce faire, que le week-end.

Mes chers frères et sœurs, je vous encourage à devenir les nouveaux ambassadeurs de l'islam, pour témoigner de la véritable moralité islamique décrite dans le Coran et faire renaître la confiance dans le cœur de nos frères chrétiens, de nos frères juifs, et de tous les autres peuples. Dans le Coran, Livre Saint de l'islam, Dieu commande aux croyants d'apporter la paix et la sécurité au monde.

*Ô hommes ! Nous vous avons créés d'un mâle et d'une femelle, et nous avons fait de vous des nations et des tribus, pour que vous connaissiez entre vous. Le plus noble d'entre vous, auprès d'Allah, est le plus pieux. Allah est certes Omniscient et Grand Connaisseur. (Coran 49 : 13)*

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

La communauté juive est parmi l'une des plus influentes et des mieux organisées socialement. Pourquoi ? La raison en est simple : elle pratique l'Oumma. Grâce à une solidarité sans faille qui vise la sauvegarde et l'amélioration de leur communauté, les juifs dépensent sans compter leur richesse et leur temps pour faire la charité et favoriser l'action sociale. La communauté juive a compris que si elle parvenait à se gérer elle-même, elle demeurerait maîtresse de son destin. Comme le dit fort bien un proverbe juif,

« La parole est à celui qui paie ».

La communauté juive sait qu'en laissant son financement dépendre d'autres groupes, elle leur deviendrait subordonnée.

Mes chers frères et sœurs, nous avons, nous aussi, le devoir de soutenir davantage notre communauté en coordonnant nos efforts et en réduisant au strict minimum les fonds provenant d'autres groupes. Si notre communauté dépend trop de la charité des autres pour sa survie, elle sera alors vulnérable. Notre communauté devrait s'impliquer davantage dans la politique, car les hommes politiques ont besoin du suffrage des musulmans. Si nous parvenons à organiser des coalitions d'électeurs, nous pourrions soutenir le candidat qui servira au mieux nos intérêts. Nous augmenterons ainsi notre puissance et notre influence.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Mes chers frères et sœurs dans l'islam, si nous voulons changer la déplorable condition qui est aujourd'hui celle de notre Oumma, nous devons commencer par changer d'attitude : nous ne remporterons jamais de plus éclatante victoire que contre nous-mêmes. Une victoire sur nous-mêmes sera, à jamais, notre « plus grand jihad » !

*C'est qu'en effet Allah ne modifie pas un bienfait dont Il a gratifié un peuple avant que celui-ci ne change ce qui est en lui-même. Et Allah est, Auditent et Omniscient. (8 : 53)*

Je souhaite que vous enrichissiez notre communauté et l'humanité toute entière par vos actions. Rappelez-vous ceci : une vie réussie est une suite de jours réussis ! Chaque jour doit compter. Lorsque vous ne vous développez pas, vous stagnez. Donnez le meilleur de vous-même chaque jour, soyez la meilleure des mères, le meilleur des fils, le meilleur des époux, la meilleure des musulmanes. La vie se construit jour après jour, moment après moment. Accomplissez chacune de vos tâches quotidiennes avec application et vous réussirez votre vie. Aucun jour qui passe ne pourra jamais être remplacé. Vous pourrez un jour regagner l'argent que vous avez perdu, mais jamais vous ne regagnerez le temps perdu.

On estime, en moyenne, qu'une vie d'adulte compte quatre mille semaines. Si vous avez aujourd'hui trente ans, vous avez déjà dépensé mille six cent de ces semaines. Si vous avez quarante ans, vous en avez déjà utilisé deux mille quatre vingt, et si vous avez cinquante et un ans, il ne reste plus que mille trois cent semaines sur votre capital temps.

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Le temps n'est pas seulement notre ressource la plus limitée, il est aussi celle que dont nous apprécions le moins la valeur et que nous gaspillons le plus facilement. Mes chers frères et sœurs, vous devez au contraire prendre conscience du fait que le temps est votre ressource la plus précieuse. Le temps est périssable et irremplaçable, c'est pourquoi vous devez le dépenser le plus efficacement possible. La vie n'est rien comparée à l'éternité. Notre passage sur cette terre n'est que provisoire. C'est pourquoi nous ne devons pas perdre de temps en attendant, demain, de faire quelque chose de notre vie.

Vous devez entamer chaque nouvelle année avec plus d'ambition que la précédente. Nous n'avons aucune prise sur certains aspects de notre vie, tels que le climat, les accidents en tous genres, la perte d'un proche ou la maladie. Mais Allah (Glorifié soit-il) nous a donné le pouvoir d'en maîtriser d'autres. Nous pouvons contrôler notre poids, notre comportement en société, nos mœurs et nos habitudes, et surtout, nous pouvons contrôler le temps qui nous est alloué.

Le monde dans lequel nous vivons n'est fait que d'illusions. L'illusion la plus dangereuse est celle de croire que nous avons beaucoup de temps devant nous. Notre bien aimé prophète Mohammed (que la paix et la bénédiction de Dieu soit sur lui) nous a recommandé de vivre chaque jour comme si c'était le dernier. Peut-être ne mourrons-nous que dans vingt ou trente ans. Mais, qui sait, peut-être notre heure sonnera-t-elle demain ? Nous ignorons quelle sera l'heure de notre mort, mais nous savons tous que nous allons mourir.



## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Et pourtant, curieusement, nous nous comportons comme si nous étions éternels. Nous reportons trop souvent à demain ce que nous pourrions faire aujourd'hui. Nous repoussons à plus tard la prière, le hadj ou le fait d'écrire un livre qui profitera à notre communauté.

Imaginez quelle aurait été la perte, pour la communauté musulmane, si l'illustre Ahmed Deedat, par exemple, avait décidé de ne rester qu'un modeste employé chez un tailleur Juif !

Agissez maintenant, mes chers frères et mes chères sœurs ! N'acceptez plus jamais de n'être que les produits de votre environnement. Vous pouvez devenir qui vous voulez, tout s'apprend. J'ai moi-même toujours lutté pour ne pas laisser les circonstances me dicter ma vie, et j'ai bien fait. Car avec deux parents alcooliques, j'ai vécu dans la misère spirituelle, la misère sociale, la misère morale et la misère financière plus de la moitié de ma vie.

Mais aujourd'hui, grâce à Allah (Glorifié soit-il), tout ceci fait désormais partie de mon passé. Je remercie Allah (Glorifié soit-il) pour la vie qu'il m'a donnée. Je remercie Allah (Glorifié soit-il) pour les difficultés qu'il a mises sur ma route et qui m'ont permis de devenir l'homme que je suis aujourd'hui. Et je prie Allah (Glorifié soit-il) chaque jour pour qu'il pardonne à mes parents bien-aimés leur ignorance. L'ignorance est le pire ennemi du musulman.



## CONCLUSION

Avant d'achever cet ouvrage, je souhaite remercier mon créateur tout-puissant, Allah (Glorifié soit-il), car sans lui je n'aurais rien accompli, je ne posséderai rien et je ne serai personne. Je m'adresse aux sceptiques et à ceux qui doutent de leur foi. Je souhaiterais les convaincre qu'aucune réussite matérielle n'est possible sans fondement spirituel ou alors, elle ne sera que ruine de l'âme. Si vous ne croyez pas en Dieu, vous ne réussirez rien dans cette vie. Mes chers frères et soeurs, avant d'élaborer une quelconque stratégie en vue d'améliorer votre vie, il est donc essentiel que vous commenciez par rechercher Dieu. Alors seulement, Il vous trouvera et vous guidera.

Mes chers frères et soeurs, je vous souhaite de connaître le succès dans cette vie comme dans l'au-delà.

N'oubliez jamais, quels que soient les combats que vous aurez à mener, qu'Allah (Glorifié soit-il) est avec vous, qui vous guide, vous garde et vous supporte. Dieu est à jamais à vos côtés. Ne craignez donc pas de prendre des risques, ni de faire preuve d'ambition dans les objectifs que vous vous fixerez ! La seule limite à votre rêve sera celle que vous lui donnerez. Alors visez haut, mes chers frères et sœurs !

Qu'Allah nous aide à atteindre nos buts pour que nous puissions faire honneur à notre communauté, à l'humanité toute entière, à notre religion et surtout, à notre créateur, Allah (Glorifié soit-il).

## NOTRE PLUS GRAND COMBAT

Toutes louanges reviennent à Allah ! Qu'il accepte mon travail pour lui seul ! Et je prie Allah (Glorifié soit-il) de faire de cet ouvrage une source d'espoirs et de bienfaits pour la communauté musulmane. *Amin.*

Ici s'achèvent l'information, la motivation et l'inspiration. Le moment est maintenant venu pour la transpiration : mes chers frères et sœurs, à vous de jouer ! Vous pouvez maîtriser n'importe quelle compétence. Il suffit que vous fassiez maintenant un choix et que vous engagiez à tout tenter pour atteindre vos objectifs.

J'espère que vous avez apprécié la lecture de ce livre, mais elle ne sera pas suffisante pour provoquer un changement positif dans votre vie. C'est désormais à vos actes de faire la différence.

Alors foncez, et ne vous retournez pas !

Hamid Jaouhar

Table des matières

Avant-propos	04
Nos échecs sont le résultat d'un triste constat	09
Le chemin de la réussite est aussi celui de la liberté	28
De l'importance de l'éducation des enfants et du mariage	69
Du danger de la futilité	82
Créer son avenir en valorisant son intelligence et son temps	87
Pour recevoir, il faut donner	100
La pauvreté mène au blasphème	106
L'indépendance financière, un rêve accessible à qui s'en donne les moyens	116
La communication efficace	141
Notre communauté doit se réveiller et se mobiliser	144
Conclusion	154

Remerciements

Cet ouvrage fut réalisé grâce aux travaux des auteurs suivants :

Robert Kiyosaki, Earl Nightingale, Anthony Robbins, Jim Rohn, Imam Nawawi, Robert G. Allen, Ken Blanchard,

Les Brown, Jack Canfield, Richard Carlson, Deepak Chopra, Stephen Covey, Wayne Dyer, Mark Victor Hansen, Dale Carnegie, Napoleon Hill, Tom Hopkins, Dan Kennedy, Elaine St. Jame, Brian Tracy, Denis Waitley, Zig Ziglar, Dr. Maxwell Maltz, Bob Proctor, Paul McKenna, Steven K Scott, Seth Godin, Paul Zane Pilzer, Raymond Holliwell, Mihaly Csiksentmihalyi, Daniel Goleman, Norman Vincent Peale, Davis Schwartz, Og Mandino, Harun yahya, Dan Poynter, Jean Maisonneuve, Christian Godefroy, Victor Frankl,

Lilly Walters, Dottie Walters, Azim Jamal, Harv Eker, Amr Khaled, Robert Bly, Barbara Sher, Barbara Smith, Gail Sheehy, Hisham Altalib, Richard Carlson, Taylor Andrew Wilson, Roberty Cialdini, Robert Greene, Pierre Daco, Richard Koch, John Gray, Win Wenger, Jay Abraham, Wallace Wattles...

Corrigé et révisé par Mme Lise Journet