

L'IDÉE REÇUE

“Les cadeaux sont des preuves d’amour”

Cette année, s'ils agissent comme l'an passé, les ménages français consacreront, en moyenne, quatre cents euros aux dépenses de Noël¹. Et, chez (presque) tous, plus de la moitié de cette somme sera consacrée à faire des cadeaux. Coûte que coûte, quitte à prendre un « petit » crédit. Parce qu'aujourd'hui offrir un bel objet de consommation n'est-il pas le plus sûr moyen de dire son amour... ou d'en réclamer un peu ? Tristounet, peut-être, et certes, si on nous demandait notre avis, on préférerait que Noël revête un peu plus de sens. Mais...

En pleine fièvre consumériste, comment parvenir à (re)faire nôtre l'aphorisme de Flaubert :
« Le cadeau, ce n'est pas la valeur

qui en fait le prix, ou bien ce n'est pas le prix qui en fait la valeur. Le cadeau n'est rien, c'est l'intention qui compte² » ? Soit comment se l'autoriser... sans culpabiliser ni craindre de décevoir ? Peut-être en interrogeant un peu plus cette « logique du donnant-donnant qui, en réduisant l'acte généreux à un cadeau matériel, contribue à gangrener nos consciences », explique Alexandre Jollien. D'où sa proposition : autour du sapin, tentons « plus de liens et moins de biens ! » « Mais réhabiliter le lien, le don de soi, c'est aussi apprendre à recevoir et surtout à approfondir la relation à l'autre, poursuit-il. Alors, seulement, le cadeau, n'est plus perçu comme un dû, une obligation, voire un sacrifice ou une mode, mais comme un élan du cœur, spontané, naturel... Qui nous rappelle que nous existons grâce aux autres, et que nous sommes tous embarqués dans la même aventure : apprendre à aimer, librement, justement. »

Mais, dans la montée d'anxiété qu'engendre l'infini potentiel de cadeaux proposés sur le Net ou dans les magasins, comment trouver cette justesse et ne plus y déroger ?



« En se demandant avant tout ce qui réjouit l'autre, reprend le philosophe. La boussole, au-delà des paillettes, pourrait être la joie, l'amitié, l'amour. Offrir un présent, c'est rejoindre le fond de son être pour se donner tout entier et sans calcul à l'autre. » Car, autant l'admettre, qu'est-ce qui reste le plus ancré en nous : une babiole, un CD... Ou l'expérience d'avoir vécu un moment de partage ? « Acheter un cadeau, ce n'est donc ni spéculer ni attendre un retour sur investissement, insiste Alexandre Jollien. C'est plutôt une occasion joyeuse de rappeler notre présence ou notre soutien toute l'année. C'est se décentrer en se demandant : “Que puis-je lui offrir d'essentiel ? Qu'est-ce qui lui fait plaisir ?”

Voilà qui guide davantage que les vitrines ou la publicité ! » Ultime conseil pour ne plus confondre valeur « marchande » et « affective » ? Osez un bristol sous le ruban. « À l'heure du Smartphone, c'est presque un art révolutionnaire que d'écrire un mot, conclut-il. Pourtant, sortir des sentiers battus pour dire combien on aime, n'est-ce pas ça aussi, la générosité ? »

1. Selon un sondage Toluna pour LSA, novembre 2016.
2. Dans *Le Dictionnaire des idées reçues* de Gustave Flaubert (Gallimard).

Alexandre Jollien est le coauteur de *Trois Amis en quête de sagesse* avec Matthieu Ricard et Christophe André (L'Iconoclaste-Allary). Site web : alexandre-jollien.ch.



« ON EST FAIT POUR S'ENTENDRE »

Aux côtés de Flavie Flament, retrouvez notre collaboratrice Stéphanie Torre, le lundi 4 décembre, sur ce thème. Chaque jour, ce magazine de partage et d'échanges décrypte la société.

Du lundi au vendredi, de 15 heures à 16 heures, sur RTL.