

Susie l'économe et Randy le preneur de risque

Ceci est souvent un couple complexe et créant la confusion. Fréquemment, Randy est désireux de jeter par la fenêtre tout leur avenir et tout leurs fonds dans une transaction géante mais du style « Ça marche ou ça casse ». Ceci est à l'opposé de la personnalité financière de Susie et touche sa plus grande crainte financière – la perte de TOUT leur argent. Cela ne signifie pas que Randy le preneur de risque n'est pas connaisseur en épargne car il est souvent prêt à suivre un strict budget, conduire une vieille voiture et porter des vêtements de seconde main pour réussir une entente parfaite. Susie est souvent désireuse de faire la même chose pour la sécurité future de la famille. Le trouble commence et la dispute arrive quand ils cessent de se parler de leurs rêves financiers réciproques et de leurs ententes et commencent à faire leurs propres suppositions.

Solution

Ce couple financier et restreignant peut sucer et vider la vie d'une relation conjugale. Si

Randy le preneur de risque fait un énorme arrangement sans consulter Susie l'économe, il a besoin inconditionnellement de demander et redemander le pardon et travailler pour que cela n'arrive plus jamais. La communication est indiscutablement une OBLIGATION dans cette relation. De plus, une grosse cuillère à café de confiance sera nécessaire pour réparer le lien brisé et abusé.

Conclusion

Malheureusement, les personnalités financières ne peuvent être changées. Cependant, comme tous les autres aspects de ce que vous êtes, la personnalité financière peut heureusement prendre de la maturité, se développer, et grandir. Mais il lui faut de la communication, de la grâce et un bon paquet de responsabilité personnelle de votre part. Si les deux partenaires mariés sont désireux de travailler sur leurs qualités financières, ils seront agréablement surpris par ce qui peut arriver dans un mariage dont les opposés financiers s'attirent.

Références:

Le concept vient de Bethany & Scott Palmer's *First Comes Love, Then Comes Money*, HARPER COLLINS, 2009.

Distribué par: Le département des ministères de l'économat de la Fédération de Ontario
Directeur: David Schwinghammer **Produit par:** le Département de l'économat, Union des Fédération du Pacifique **Directeur:** Gordon Botting **Secrétaire/correctrice:** Maricel Felarca
TRADUCTION FRANÇAISE: Georges L. Hermans



La MARMITE a Ragout

UN POT-POURRI D'IDÉES PRATIQUES
pour vous aider à devenir de meilleurs économistes

Mars 2016 | Volume 21, #3

AMOUR ET ARGENT—SECONDE PARTIE

par Gordon Botting, DrPH, CHES, CFC

Dans l'article de la Marmite à ragout du mois dernier intitulé, "Amour et argent- 1ère partie »



nous décrivions les trois premières des cinq

personnalités financières. Il s'agissait de Susie Saver, Sammy Spender, et Randy Risk Taker (Susie l'Économe, Sammy la Dépensière et Randy le Preneur de risque). Ce mois-ci nous allons décrire les deux autres personnalités financières et donner des exemples sur comment des époux opposés financièrement peuvent travailler harmonieusement ensemble.

Sally la Chercheuse de Sécurité

Sally, la Chercheuse de sécurité, comme vous vous y attendez, recherche une seule chose quand il s'agit de finances – la sécurité. Sally contrôle son compte en banque au moins une fois par jour et vérifie sans cesse ses valeurs et ses comptes mutuels.

Elle fatigue son mari car elle n'a pas assez d'assurances pour sa maison, sa vie et sa maison de retraite. Sally la chercheuse de sécurité, ne rêve jamais de l'achat d'une propriété, d'une auto, ou de quoi que ce soit sans avoir d'abord procédé à une investigation approfondie. Elle regarde tout, des restrictions de zonage jusqu'à faire tester le sol en cas de toxicité, et lit certainement chaque mot du prospectus. Elle n'est jamais à court d'un plan B au cas où l'un des époux tomberait malade et ne pourrait plus travailler. Chacun d'eux aura une assurance pour invalidité et un fond d'urgence de six mois.

Le défi de Sally, la chercheuse de sécurité, est sa première réponse "Non", à toute question ou proposition concernant l'argent. Elle ferme rapidement toute communication car prendre un risque est simplement trop pour qu'elle puisse le traiter. Elle devient souvent « contrôlante »,

L'économat est un style de vie global. Il implique notre santé, notre temps, nos talents, notre environnement, nos relations, notre spiritualité et nos finances.

ne laissant jamais son partenaire découvrir ses rêves financiers. La frustration ultime est l'incapacité de Sally à décider d'un achat car elle est tellement engluée dans le besoin de s'assurer que chaque aspect est sans faille – qu'elle manque souvent des occasions excellentes d'investissement. Le plus grand danger est, qu'avec le temps, Sally cesse de chercher des possibilités financières et s'installe dans une vie de morne incertitude.

Freddie l'insouciant

Pour Freddie l'insouciant l'argent n'a pas d'importance. To Freddie Flyer, Les Freddie insouciant sont atypiques par rapport aux quatre autres personnalités du fait qu'ils ne pensent pas du tout à l'argent, mais laisse ça aux soins de leurs épouses ou à des conseillers financiers. Autrement dit, Les Freddie insouciant ne sont pas obsédés par les finances, attachés ou anxieux. À l'opposé des Sammys dépensiers, ils n'ont pas de réactions émotionnelles à une communication au sujet d'économie du foyer. Les Freddie insouciant sont ainsi nommés parce qu'ils "volent" financièrement "le siège sur lequel ils s'assoient." Leur style de vie consiste à vivre d'un chèque de paie à l'autre, n'ayant aucune idée de ce qu'ils gagnent ou de ce qu'ils paient comme impôts. L'excitation dans leur vie ne vient certainement pas des économies, mais à leur point de



vue, des dépenses et des investissements imprudents.

Un avantage que Freddie l'insouciant a sur les quatre autres personnalités financières est qu'il ne se soucie pas de ne pas avoir un sou ou de vivre dans le sous-sol de la maison de ses parents. Aussi longtemps qu'il peut faire ses choix impulsifs, il est un individu heureux. Cela conduit à choisir une carrière qui lui plaît sans être motivé par les gains financiers. Comme vous le pensez c'est un individu hautement sociable qui n'acceptera de parler de sou et de dollars que si cela peut l'aider à établir une relation durable. Cela peut être un plus réel dans le lien du mariage. Freddie l'insouciant ne condamnera pas les efforts de Susie l'économe, ni ne sautera sur Sammy le dépensier qui constamment gaspille les revenus du foyer, et il n'est pas ennuyé par le preneur de risque ni exaspéré par le chercheur de sécurité.

L'attitude de Freddie l'insouciant envers les valeurs de l'argent se produit généralement en résultat d'un coup de semonce, que ce soit un déclassement au travail, une maladie inattendue, ou faire face à la retraite. Malheureusement, quoiqu'il pense au sujet de l'argent, ses décisions sont dictées par l'anxiété et la peur plutôt que par de bons conseils. Parfois, il va traiter une décision concernant

l'argent en l'ignorant ou en espérant qu'elle disparaîtra tout simplement. Cette approche « la tête dans le sable », comme on s'y attendrait, a souvent pour résultat une aggravation des problèmes d'argent. En bout de course, Freddie l'insouciant n'est pas *irresponsable* mais en réalité il ne *répond simplement pas* à tout ce qui a trait aux finances.

Nous tombons souvent en amour et sommes attirés par des personnalités financières totalement différentes, Dans la prochaine section nous considèrerons brièvement deux combinaisons vraiment différentes.

Susie l'économe vs Sammy le dépensier

Comme on peut s'y attendre, Sammy le dépensier voit Susie l'économe comme celle qui prendra soin des finances de la maisonnée. Sammy aime offrir des cadeaux coûteux accompagnés de beaucoup d'une attention romantique, ruinant sans cesse Susie l'économe. Mais ces différences se mettent en travers du mariage car Susie veut qu'il arrête de dilapider leur argent alors que Sammy veut qu'elle cesse de contrôler chaque centime, le faisant se sentir comme un petit enfant.

Solution

Il faut d'abord que chacun reconnaisse et accepte la

personnalité financière de l'autre comme étant valide. Quand ils ont commencé à respecter leurs différences et, plus important encore, compris complètement ce que l'autre personne apporte sur la table financière, ils peuvent jouir des contrastes. Ils ont besoin de parler de leur tension "dollar et centime". Souvent Susie l'économe n'est pas affolée par Sammy le dépensier mais elle est, en fait, effrayée à l'idée de tout perdre. Parce que les deux partenaires ont des besoins et des désirs différents, les articuler clairement l'un à l'autre est crucial. Il est essentiel que Susie montre à Sammy comment est dépensé leur argent sur une base mensuelle, avec les rudiments d'un budget familial. Cela inclura parfois de montrer le montant de l'hypothèque mensuelle et combien il faut mettre de côté pour l'éducation des enfants au collège et pour les urgences imprévues. Ensemble ils forment une affaire familiale spéciale, les deux étant des partenaires impliqués. Fixer des limites financières donnera à Sammy le Dépensier la liberté dont il a besoin tout en conservant en place pour Susie l'économe le filet qu'il lui faut. Tandis qu'ils travaillent



mutuellement sur les « vis et les boulons » de leurs finances, non seulement ils résoudre leurs défis monétaires, mais ils fortifieront aussi leur mariage.