



Des questions que les femmes doivent se poser

Auteure Kelley Keehn



Spécialiste en finances personnelles, **Kelley Keehn** est une personnalité des médias et auteure de neuf succès de librairie primés. Elle a été membre du Comité directeur national sur la littératie financière et défend les droits des consommateurs auprès du Conseil relatif aux standards des planificateurs financiers.

Pour en savoir plus, consultez le site www.kelleykeehn.com
Sa biographie complète peut être consultée [ici](#)

L'homme et la femme sont très différents dans bien des domaines de la vie, en particulier en ce qui concerne les questions d'argent. De nombreuses femmes vivent un stress extrême au moment de prendre des décisions financières, et qui peut vraiment donner sa pleine mesure sous haute pression?

L'Institute for Health and Human Potential (institut de la santé et du potentiel humain) a récemment publié un livre blanc très intéressant, intitulé Women Under Pressure (femmes sous pression)¹. Les auteurs y examinent certaines des différences entre les cerveaux masculins et féminins ainsi que les incidences de ces différences sur la capacité à gérer divers types de pression. Selon le document, « le cerveau des femmes comporte près de dix fois plus de matière blanche que celui des hommes, et la structure reliant ses lobes gauche et droit (le corps calleux) est en moyenne 10 % plus épaisse. Ces différences apportent un avantage : sous pression, les femmes tendent à soupeser davantage de variables, à examiner un plus grand nombre d'options, à percevoir plus de contenu, à relier de plus nombreuses zones cérébrales et à visualiser un plus large éventail de solutions et d'issues à un problème. De leur côté, les hommes soumis à la pression ont davantage tendance à adopter une vision tubulaire, à se concentrer exclusivement sur un seul objectif ou point de vue, ou sur un nombre limité d'objectifs et de points de vue, et à ignorer tout le reste. »

Cet avantage peut devenir un véritable défi pour la vie financière d'une femme, car tout en étant plus à même d'adopter un point de vue global à l'égard de ses objectifs, elle peut aussi se sentir dépassée et être incapable de faire taire ses inquiétudes financières. Il n'est donc pas étonnant de constater que, selon une récente étude² du Financial Planning Standards Council (conseil des normes de planification financière), 51 % de femmes, contre 40 % des hommes, sont susceptibles de rester éveillées la nuit à s'inquiéter de leur situation financière.



51 % de femmes, contre 40 % des hommes, sont susceptibles de rester éveillées la nuit à s'inquiéter de leur situation financière.

Financial Planning Standards Council

Tout porte à croire que les femmes sont aussi aux prises avec plus de problèmes de santé parce qu'elles sont si nombreuses à avoir pris en main la gestion des finances de leur ménage.

Les femmes ont toujours contrôlé certains aspects des finances familiales, mais elles sont aujourd'hui plus que jamais en première ligne. De plus, les femmes gagnent mieux, occupent une part de plus en plus importante du marché de l'emploi et vivent plus longtemps. Cette réalité relativement « nouvelle » met en lumière des différences fondamentales dans les approches qu'utilisent les hommes et les femmes pour faire face aux difficultés financières.

Les femmes et les hommes sont tout simplement différents, qu'il s'agisse de leur cerveau, de leurs émotions, des aspects qui les touchent ou de leur façon d'établir des liens. Pour les femmes, la planification de leur situation financière est inclusive, centrée sur l'établissement et le maintien de la famille, de la collectivité et même au-delà, sur de nombreuses années. Les hommes, en revanche, tendent à se concentrer moins sur les relations et davantage sur les opérations à court terme.

En situation de stress important, les hommes secrètent de plus grandes doses d'adrénaline, suscitant une réponse de « lutte ou fuite », tandis que les femmes produisent un niveau plus élevé d'ocytocine, suscitant une réponse de « soins et liens d'amitié » – c'est le nouveau paradigme de stress des femmes, différent des anciennes options de « lutte, fuite ou paralysie ». Ce modèle ne remplace pas la réponse de « lutte ou fuite », mais il ajoute plutôt une autre dimension à l'arsenal des réactions au stress, révèle la psychologue Shelley Taylor, Ph. D., de l'Université de Californie à Los Angeles, qui, en collaboration avec cinq collègues, a conçu le modèle³.



PRINCIPAUX SUJETS D'INTÉRÊT POUR LES FEMMES EN MATIÈRE DE FINANCE

En particulier, ce groupe soutient que :

... les femmes réagissent aux situations de stress en se protégeant elles-mêmes et en protégeant leurs enfants au moyen de comportements de dévouement – la partie « soins » du modèle – et en formant des alliances avec un groupe social plus vaste, particulièrement avec d'autres femmes – la partie « liens d'amitié » du modèle. Les hommes, au contraire, ont moins tendance à verser dans les soins et les liens d'amitié, et ils s'en tiennent davantage à la réponse de lutte ou fuite, indiquent les auteurs.

Le livre blanc *Women Under Pressure*¹ résume les trois principales stratégies qui aident les femmes à adopter une démarche plus intentionnelle et moins désordonnée face à la pression :

1. Mettre à profit les forces de leur cerveau pour la prise de décisions sous pression. (Pour en savoir plus, lisez le livre *The Brain That Changes Itself*⁴ [Le pouvoir d'autotransformation du cerveau].)
2. Considérer la pression comme une occasion plutôt que comme une crise ou une menace.
3. Enfin, renforcer leur confiance. Le succès engendre le succès.

Voici trois exercices sous forme de questions qui constituent un solide point de départ pour prendre le contrôle de votre vie financière.

1. **Quels sont vos objectifs actuels et à venir?** Répondre à cette question peut prendre un certain temps et, si vous êtes en couple, commencez l'exercice en notant sur papier vos objectifs, puis demandez les commentaires de votre conjoint. Êtes-vous tous les deux sur la même longueur d'onde ou entretenez-vous des désirs divergents à court et à long terme? Avez-vous l'intention de laisser votre carrière actuelle afin de lancer votre propre entreprise? Peut-être aimeriez-vous prendre une année sabbatique ou terminer votre doctorat?
2. **Examiner tous ces rêves et à les répartir sur une feuille de papier en besoins et en désirs?** Ensuite, déterminez les trois plus importants, puis attribuez à chacun une date de réalisation. À cette étape, si vous êtes en couple, prenez le temps d'examiner votre liste et celle de votre conjoint. Existe-t-il des conflits? Dans quels cas êtes-vous sur la même longueur d'onde? Vos horizons temporels concordent-ils?
3. **comment allez-vous y parvenir?** Effectuer les deux premiers exercices peut prendre un certain temps, ne brûlez pas les étapes – vous devrez peut-être refaire cet exercice à quelques reprises sur une période d'un ou deux mois. En cas de blocage, la troisième stratégie consiste à obtenir de l'aide pour progresser. Un professionnel de la finance peut vous aider à analyser les chiffres et à définir la voie à suivre pour atteindre votre objectif tout en respectant le délai idéal que vous vous êtes fixé.

Sources :

¹ Women Under Pressure: The Science of Doing Your Best When It Matters Most – Institute For Health And Human Potential - <http://www.ihhp.com/women-under-pressure>

² Canadians Cite Money Worries as Greatest Source of Stress – Financial Planning Standards Council - <http://www.fpsc.ca/alerts-updates/2014/11/13/canadians-cite-money-worries-as-greatest-source-of-stress>

³ A New Stress Paradigm for Women – Science and Innovation - <https://medium.com/science-and-innovation/a-new-stress-paradigm-for-women-39617dce1e08>

⁴ The Brain That Changes Itself by Norman Doidge, 2007

Les opinions exprimées dans le présent article sont celles de Kelley Keehn et non celles de la Banque Canadienne Impériale de Commerce (Banque CIBC). Le présent document est fourni à titre informatif seulement et ne vise aucunement à donner des conseils de placement. L'information qui s'y trouve provient de sources jugées fiables et nous semble juste au moment de sa publication, mais nous ne pouvons en garantir ni l'exactitude, ni l'exhaustivité, ni la fiabilité. Sauf indication contraire, toutes les opinions et estimations figurant dans le présent document datent du moment de sa publication et peuvent changer. Le logo CIBC est une marque déposée de la Banque CIBC. Le présent document et son contenu ne peuvent être reproduits sans le consentement écrit de Gestion des avoirs CIBC.