

mieux pour moi

mieux Pour moi

Vivre en toute quiétude
la **ménopause**

AVRIL
JUIN 23
N° 67



**Mon ventre
en plus plat
sans régime**



**Plus heureuse
en couple
simplement en vous
organisant**



**Retrouver
l'envie d'aimer
après une rupture**

**Comment
retrouver
une médecine
plus humaine ?**

**Une vie plus
écoresponsable
mais comment ?**

**Dépenser moins
pour soi et ses proches
sans ressentir de frustrations**

**Jouez en famille et
améliorez votre orthographe**

**J'apprends à mon enfant à faire
du stress son allié**

M 07904 - 57 - F: 3,30 € - RD



Dépenser. moins

pour soi et ses proches
sans ressentir de frustrations

Robert-Vincent Joule est professeur de psychologie sociale. Éric Blondeau est expert en prise de décision et optimisation de la performance. Charlotte Ducharme, coach, accompagne les parents dans tous les challenges de leur vie. Ensemble, ils vous aident à trouver des solutions pour mieux vous adapter à l'inflation en famille...

Mieux pour moi : Comment expliquer les problèmes d'argent à ses enfants, à ses proches ?

Robert-Vincent Joule : Expliquer est absolument nécessaire mais n'est pas suffisant. On ne compte plus les recherches qui montrent que nous pouvons être convaincu par une explication, sans pour autant modifier nos façons de nous comporter. Par exemple, nous pouvons être parfaitement convaincu de l'utilité de donner notre sang, et ne jamais le faire. De la même manière, nous pouvons être parfaitement convaincu des problèmes

d'argent dans notre famille et continuer à nous comporter égoïstement en exigeant, par exemple, l'achat d'un nouveau vêtement à la mode. Les "bons comportements" ne découlent pas logiquement des "bonnes idées". Autant le savoir.


Éric Blondeau : Dans ma tête, mes proches occupent une place privilégiée. Ce qui les touche me touche, quand j'ai peur pour eux, j'ai peur pour moi, quand je suis heureux pour eux, je le suis aussi pour moi et s'ils sont déçus, je le serai aussi. Ils m'appartiennent un peu car j'ai une responsabilité à leur égard.



“ En famille, vous pouvez lancer cette discussion : “ Est-ce que le bonheur est lié à l’argent ? ” Et vous rendre compte que c’est le désir qui crée aussi le plaisir. ”
Charlotte Ducharme

Avec mes proches, plusieurs options s’offrent à moi. Soit je leur mens, soit je dépasse ma peur et je leur dis la vérité. Car c’est de cela qu’il s’agit : j’ai peur de les décevoir, peur de les perdre, peur qu’ils ne m’aiment plus, peur de leur réaction... Mais la peur n’est qu’une construction mentale, ce qui est bien réel c’est

le danger et le pire des dangers est bien de trahir leur confiance. Plus j’attends pour leur dire, plus les conséquences pourront être graves car les peurs ne s’ajoutent pas elles se multiplient. Alors que dire des enfants qui eux sont vraiment encore plus proches, la chair de ma chair après tout ? Tout serait



“ L’important est de vous concentrer sur ce sur quoi vous pouvez agir et de ne pas mettre d’énergie là où vous ne pouvez pas avoir d’influence.”
Éric Blondeau

amplifié ! Donc ma recommandation est très simple. Je vais parler de ma gêne, de mon ressenti, de ma peur de les décevoir... puis les informer honnêtement de la situation qui " nous " concerne.

Je commence par dire : " Je suis gêné et j'ai aussi un peu peur de votre réaction mais j'ai une nouvelle délicate à vous annoncer... " Nommer ses émotions pour annoncer des vérités délicates est la clé. Les enfourer en pré-

tendant que je suis incassable, c'est accepter une surcharge émotionnelle inutile. Dans ces moments-là, pas question de partager mon inquiétude ni de leur demander de me consoler... notre relation est axée sur la co-construction, la collaboration.

En les tenant informés, je les responsabilise ce qui me permet éventuellement de leur demander leur avis et bénéficier de leurs suggestions pour contrebalancer ce déséquilibre

financier qui nous préoccupe. Si nous partageons des arbitrages sur nos priorités, nous éviterons des mauvaises surprises ou pire de les mettre devant le fait accompli.

Dans mon argumentaire, je vais surtout bien préciser le périmètre des sujets concernés (maison, vacances, transport, amis, dépenses...) pour éviter que leurs inquiétudes ne se dispersent.

Si je suis devant un proche ou un enfant qui ne peut concrètement se représenter les conséquences pour lui, j'utilise des analogies pour que son imaginaire lui permette de mieux comprendre la situation. Par exemple : " Si tu pensais pouvoir offrir trois cadeaux à ton meilleur ami et que tu ne pouvais lui en acheter qu'un, comment lui expliquerais-tu et quel cadeau ferais-tu de tes propres mains en parallèle pour lui faire plaisir ? "

Charlotte Ducharme : Déjà, nous pouvons dédramatiser. Certes nous gagnons moins d'argent mais je trouve dommage de faire croire aux enfants que c'est un problème. C'est juste une situation dont il faut nous accommoder. Il y a des phases dans la vie où nous avons plus ou moins d'argent et il faut faire avec. C'est plutôt une super opportunité car c'est hyper écologique. Nous devrions pouvoir vivre avec un toit, un potager et un vélo car c'est ça l'avenir : savoir vivre bien en dépensant moins. C'est l'avenir de notre planète et c'est notre liberté.

Expliquer aux enfants que si dans la vie aujourd'hui ils arrivent à vivre bien avec peu d'argent, ils seront libres plus tard. Contrairement à ceux qui, accrochés à l'idée d'atteindre un certain niveau de confort, seront obligés de pratiquer un métier qui ne leur correspond pas forcément. Disposer de moins d'argent n'est pas un problème mais une opportunité de vivre plus écologiquement et plus libre.

Mieux pour moi : Comment pouvons-nous mieux gérer les dépenses courantes avec moins de pouvoir d'achat ?

Robert-Vincent Joule : Nous décrivons dans notre ouvrage plusieurs techniques dont l'efficacité est scientifiquement démontrée : crainte puis soulagement, porte-au-nez, vous êtes libre de... Elles sont faciles à utiliser avec les enfants, comme avec les adultes. Par exemple, chaque semaine, vous allez décider, tous ensemble en famille, des produits qui ne seront plus achetés durant la semaine et de ceux qui le seront à la place. L'essentiel est ici que les enfants aient le sentiment d'être des " acteurs " à part entière lors de l'élaboration hebdomadaire de cette liste de courses.

Éric Blondeau : L'important est de vous concentrer sur ce sur quoi vous pouvez agir et de ne pas mettre d'énergie là où vous ne pouvez pas avoir d'influence. En effet, la marge de négociation avec EDF, GDF, les carburants, les hôpitaux, les restaurants... étant plutôt limitée, ce n'est pas sur le prix avec le fournisseur que vous pouvez négocier mais plutôt les stratégies à mettre en place pour réduire votre volume de consommation.

Pour tout ce qui est des achats liés à l'alimentaire, les familles rurales peuvent éventuellement négocier sous forme de " troc " avec les petits producteurs en échange de services ou de matériaux. Pour les citadins, outre le troc qui se développe de plus en plus, le meilleur moyen consiste à utiliser les moteurs de recherche pour comparer les prix.

Pour les autres types de dépenses courantes, la patience est un outil stratégique qui, quand il est choisi en conscience, peut s'avérer redoutable. En effet, la plupart des sites / entreprises / commerces tablent sur des périodicités qui leur assurent des pics de profitabilité.

lité (Noël, vacances, saisons...). Choisir d'être à contretemps permet de faire de belles économies. Vous pouvez aussi vous regrouper et négocier à plusieurs de plus gros volumes, pour bénéficier de prix plus bas.

Enfin, en restant connecté(e) sur les sites de revente de vêtements et d'objets d'occasion, vous pouvez dans un premier temps proposer à la vente ce dont vous désirez vous séparer. Une fois que vous avez constitué un budget, vous pouvez devenir acheteur en ciblant les produits courants (ou les achats plaisir) qui vous manquent. Vous êtes alors du bon côté, face à ceux qui ont besoin de vendre. N'oubliez pas quand même que les vrais gagnants de ces négociations restent les sites marchands qui prélèvent une commission sur chaque transaction. Encore la loi du marché.

Charlotte Ducharme : Vous pouvez présenter cela aux enfants comme un challenge, cela fonctionne également entre adultes. Vous pouvez donner des responsabilités à chacun des membres de la famille. Par exemple, adopter des solutions pour dépenser le moins possible en énergie, réduire les factures d'électricité, de chauffage, d'abord en en prenant conscience, puis en mettant des pulls, des couettes... De même au supermarché, vous missionnez un membre de la famille pour qu'il épiluche les prix. En choisissant des produits qui ne coûtent pas cher comme des carottes, des pommes de terre, des œufs... et en trouvant de bonnes recettes pour les cuisiner, vous pouvez ressentir une vraie satisfaction. Obtenir un super bon plat à moins de 4 euros par personne, c'est une victoire ! Pour les dépenses communes, chacun peut être missionné pour dépenser moins et être responsable d'un budget en particulier.

Mieux pour moi : Comment mieux négocier les achats plaisir ?

Robert-Vincent Joule : Ma réponse est exactement la même : s'il faut faire des arbitrages, ces arbitrages doivent être décidés collectivement (parents et enfants), chaque mois par exemple, sans que quelqu'un se sente désavantagé.

Éric Blondeau : Avec des achats plaisir le contexte est plus complexe car vous êtes la cause de ce déséquilibre. Votre cerveau est programmé pour vouloir plus tout le temps. Jamais rassasié, il est en attente constante d'augmenter ce qu'il possède et quand il l'obtient, il reçoit sa récompense, une dose de dopamine, l'hormone du plaisir... Jusqu'à ce qu'il identifie autre chose qui lui manque... et c'est reparti.

Donc, il est beaucoup plus difficile de négocier des "achats plaisir" car vous y allouez une valeur émotionnelle qui va au-delà du simple prix. Votre regard est ainsi biaisé par votre propre prisme de la nécessité de l'avoir "à tout prix" ou même "coûte que coûte". Pour bénéficier de cette récompense, il vous faudra redoubler d'efforts, comparer les prix, solliciter plusieurs opérateurs... c'est facile. Mais le pire arrive... la négociation avec vous-même. Elle est plus dure à mener car vous connaissez tous vos subterfuges, toutes vos astuces et autres excuses pour ne pas renoncer... puisque vous êtes l'auteur et l'acteur de ces stratégies.

Outre les angles cités précédemment, dans ce cas précis, la négociation tourne bien autour du renoncement. Ce qui veut dire que pour avoir accès à cet "achat plaisir" si vous avez moins de ressources, vous serez contraint d'en acheter moins... ou devrez vous contenter de faire appel à votre imagination pour en profiter... encore la dure loi du marché.



“ S’il faut faire des arbitrages, ces arbitrages doivent être décidés collectivement (parents et enfants), chaque mois par exemple, sans que quelqu’un se sente désavantagé.”
Robert-Vincent Joule



Charlotte Ducharme : En famille, vous pouvez lancer cette discussion : * Est-ce que le bonheur est lié à l’argent ? * Et vous rendre compte que c’est le désir qui crée aussi le plaisir. Quand vous avez peu d’argent, une simple tablette de chocolat à Noël peut représenter un réel plaisir ou encore une douche chaude lorsque vous n’avez pas cette possibilité. C’est parce que nous nous habituons au confort que nous avons moins de gratitude pour ce que nous avons. C’est bien parfois d’arriver à vous mettre dans certaines situations, à vous imaginer, par exemple, dans

un pays où il n’y a rien pour éprouver le sentiment de plaisir à juste prendre une douche chaude. Ou encore à ressentir de la gratitude juste à l’idée d’avoir un toit pour dormir. Cela permet de retrouver du plaisir avec les tonnes de choses que vous avez déjà... En famille, demandons-nous : * Qu’est-ce qui nous rend heureux ? Quels sont les plaisirs qui ne coûtent pas cher ? * Peut-être de faire un foot tous ensemble, de mettre la musique à fond et de danser... À chacun d’avoir un peu plus de créativité pour retrouver des plaisirs sans argent.



Dès qu'ils en ont l'âge ou la possibilité, il faut encourager les enfants à gagner de l'argent par eux-mêmes. C'est extrêmement important qu'ils sachent très tôt que l'argent se gagne, qu'il faut être débrouillard.

Mieux pour moi : Comment limiter les risques de tension autour de l'argent dans la famille et dans le couple ?

Robert-Vincent Joule : En procédant systématiquement, c'est-à-dire, chaque mois, chaque semaine, pour ne pas dire chaque jour, comme je viens de l'indiquer. J'insiste : il faut que chacun ait, jour après jour, le sentiment de peser sur le choix des dépenses familiales.

Éric Blondeau : Sur cette question spécifique liée à la place de l'argent dans la famille, la tension tourne encore autour de la frustration, du manque, de la désillusion, de l'indispensable et du mensonge. La frustration est la conséquence du fait que nos attentes

ne sont pas nourries.

Si vous laissez une illusion planer dans votre famille en laissant croire que l'énergie argent est infinie alors que vous savez que la réalité qui vous attend est différente, vous mentez et cela finira par vous coûter très cher. Car ce coût est indexé sur les frustrations empilées sur le socle de la désillusion programmée ("l'ivelle le savait !"). Encore une fois, la transparence et l'honnêteté sont les ciments de la relation familiale.

L'attitude sera comme expliqué précédemment, de communiquer, d'écouter et de questionner pour identifier à la fois les attentes exprimées mais surtout les plus importantes, celles qui sont cachées dans les non-dits. Dans ces dernières se nichent des bombes à retardement qui, si elles ne sont pas détec-

tées, exploseront de manière disproportionnée au moment le moins propice.

De cette conversation (con = ensemble ; vers = destination) vont émerger les choix à faire, des désaccords, des accords et bien entendu des renoncements à assumer en contrepartie d'engagements offerts dans le temps... c'est un " contrat " que vous passez avec les autres parties prenantes de votre famille.

En parallèle, l'élaboration d'un budget, la transparence sur les recettes et les dépenses, sont les garants d'une confiance nécessaire pour que le " contrat " et ses limites soient respectés. Si cette conversation risque d'être trop émotive, faisant ainsi perdre l'idée de sens commun, il est toujours possible de faire appel à un intermédiaire qui saura respecter la parole et les intentions de chacun sans favoriser les uns ou les autres. La négociation se transformera dans ce cas en médiation.

Charlotte Ducharme : Dès qu'ils en ont l'âge ou la possibilité, il faut encourager les enfants à gagner de l'argent par eux-mêmes. C'est extrêmement important qu'ils sachent très tôt que l'argent se gagne, qu'il faut être débrouillard. Par exemple, en vendant les jouets dont il ne sert plus. C'est à la fois écologique de vendre ce dont vous ne vous servez pas et rémunérateur. L'argent de poche n'est pas un dû.

Au sein du couple, quand l'un gère mal son argent, ou quand il y a des disparités dans la façon de gérer, cela crée des tensions. Une manière assez saine de régir les finances est d'avoir un compte perso pour chacun et un compte joint, sur lequel chacun va mettre le même pourcentage de ce qu'il gagne, ce qui servira à couvrir les dépenses liées à la famille. Tout ce qui concerne les loisirs ou le superflu sera réglé avec le compte perso, sans regard de l'autre, ce qui permet de dépenser pour vous, ce que vous voulez, en toute liberté.

Mieux pour moi : Comment organiser en famille des négociations sur les dépenses et augmenter les chances de fédérer sur sa proposition ?

Robert-Vincent Joule : Si l'objectif est bien d'amener les autres (ici : les membres de sa famille) à décider de faire ce que vous souhaitez les voir faire, alors je préconise, sans la moindre hésitation, la lecture du *Petit traité*. Il a été écrit, précisément pour répondre à cette question, pour le meilleur évidemment. L'ouvrage s'adresse, bien sûr, à des honnêtes gens.

Éric Blondeau : La dernière partie de la question est clé, le reste a plus ou moins été abordé précédemment. Comment obtenir un consensus sur la base de propositions qui auraient été miennes ? Un consensus est un accord des volontés sans aucune opposition formelle. Le consensus se distingue de l'unanimité qui met en évidence la volonté manifeste de tous les membres dans l'accord " nous dit Wikipédia. Mais le philosophe Merleau-Ponty ajoute : " On ne peut être juste tout seul, à l'être tout seul, on cesse de l'être. " Si vous cherchez à être juste tout seul en vous privant d'intégrer l'opinion, les envies, les contraintes, les ressources... des autres, vous finirez seul et/ou détesté.

Comme cette négociation est sensible, le moment et le lieu sont à privilégier pour que vous ne forciez, ni ne preniez une personne par surprise, ainsi que le respect du temps de parole et celui de l'inclusion dans le groupe pour que tous soient impliqués.

Une fois cela établi, dans le livre #nego, je liste les étapes pour tenir compte des besoins (donc des attentes) des parties prenantes dans cette négociation familiale de manière à ne pas oublier une personne qui pourrait

Si vous cherchez à être juste tout seul en vous privant d'intégrer l'opinion, les envies, les contraintes, les ressources... des autres, vous finirez seul et/ou détesté.



ensuite bloquer tout le processus. Je détaille aussi les étapes à respecter pour écouter, comprendre et tenir compte de leurs attentes tout en cherchant à aller même au-delà afin qu'ils réalisent l'intérêt commun que nous aurions à réussir ensemble. Cela passera sûrement par des compromis au profit de l'équilibre familial.

En reprenant le point de vue de chacun, j'essaie de trouver un espace / intérêt "supérieur" susceptible d'accueillir les opinions de tous et à éviter tout type d'exclusion (la famille, l'équité, le plaisir d'être ensemble...). Comme pour la réponse à la question précédente, un suivi régulier de l'avancement du projet sera nécessaire. Vous évitez ainsi que ce sujet clé soit déclassé en queue de listes de priorités par chacun mais aussi par la famille.

Charlotte Ducharme : En famille, posez-vous les questions : * Est-ce que l'on est plus heureux avec de l'argent ? Qu'est-ce qui nous rend vraiment heureux ? * Faites passer la négociation comme un jeu. Chacun doit avoir une mission, essayer de trouver des combines pour dépenser moins, devenir plus débrouillard. Et surtout à chaque fois valorisez la dimension écologique comme acheter en seconde main ou faire appel aux sites de dons plutôt que d'acheter neuf. Félicitez chaque membre de la famille qui trouve un bon plan. Finalement la vraie satisfaction devient d'arriver à moins dépenser, tout en étant plus écologique. La conclusion est que le plaisir n'est pas lié à l'argent et que nous avons tous la liberté d'être heureux avec moins.

Géraldine Bourcier

Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens

Depuis sa première édition parue en 1987 jusqu'à ce jour, *Le Petit Traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens* est devenu

plus qu'un ouvrage de référence. C'est un véritable best-seller en psychologie, en sciences humaines et sociales, en développement per-



sonnel, éducation et management, connu non seulement des enseignants, des étudiants et des professionnels mais aussi du grand public. Pour célébrer le 500 000^e exemplaire vendu, un phénomène exceptionnel

pour un essai de psychologie sociale (!) les PUG ont souhaité lui rendre hommage avec cette édition collector en proposant aux lecteurs un bel objet, relié, avec une couverture cartonnée (coécrit par Robert-Vincent Joule et Jean-Léon Beauvois (1943-2020), Éditions PUG collector, 318 pages, 30 euros).

#négo



Nous commençons rarement une conversation en disant : "Attention, je vais négocier avec toi !" Et pourtant, nous négocions toute la journée. Que ce soit avec notre employeur, nos enfants, l'homme devant nous dans sa voiture... la négociation est le pivot de toute relation. À la fois crainte quand nous sommes à court d'ar-

guments, elle devient oppressante par manque de techniques car, dès que nous échangeons avec quelqu'un, notre cerveau nous tend des pièges. Dans ce livre, Éric Blondeau nous apprend, très simplement, à les repérer et à les contourner. En nous guidant pas à pas dans l'art du questionnement et de l'écoute, cette méthode transforme radicalement notre rapport à l'autre, permet d'adhérer à des objectifs communs et de les atteindre ensemble. Fascinant, redoutablement efficace et même excitant ! (Éditions Plon, 304 pages, 20 euros).

Des casseroles, des parents et des étoiles



Nous voulons tous le meilleur pour nos enfants, mais en pratique, ce n'est pas toujours facile. Nous essayons de nous comporter "positivement" avec eux, mais ils finissent par nous fatiguer et par nous mettre en colère... Nous avons l'impression de vivre notre quotidien en pilote automatique, de subir

la pression sociétale, et au final de ne pas vraiment profiter des moments en famille... Grâce aux nombreux parents que Charlotte Ducharme accompagne depuis plusieurs années, elle a compris que nous trainions tous des casseroles, ces pensées mêlant fausses croyances, interprétations, blessures, jugements, etc. Elle vous apprend à les dépasser et à vous libérer de vos colères, à moins subir votre quotidien, à vous détacher du regard de la société... (Éditions Marabout, 224 pages, 17,90 euros).