

Avril 2024

LA PERSONNALITÉ ET LES FINANCES\$

RÉDIGÉ PAR VÉRONIQUE JOANIS



WWW.ARGENTPARLONSEN.COM

SOMMAIRE

| | |
|--|------|
| Introduction | p.1 |
| 01 - La personnalité et les finance\$ | p.2 |
| 02 - L'ouverture et les finance\$ | p.5 |
| 03 - La conscienciosité et les finance\$ | p.7 |
| 04 - L'extraversion et les finance\$ | p.10 |
| 05 - L'agréabilité et les finance\$ | p.13 |
| 06 - Le névrosisme et les finance\$ | p.15 |
| Conclusion | p18 |

INTRODUCTION

L'approche psychosociale de l'Argent s'articule autour de cinq grandes sphères, englobant des facteurs biopsychosociaux. La première de ces sphères concerne l'individu lui-même, intégrant des éléments tels que le fonctionnement cérébral, la personnalité, les rôles assumés durant l'enfance, l'histoire financière personnelle ainsi que les habitudes de consommation.

Dans ces textes approfondis, je vous propose d'explorer l'impact des traits de personnalité sur les finances personnelles, en utilisant le modèle des 5 traits de personnalité (*Big Five*) avec l'appui de nombreuses recherches scientifiques. Je commencerai par définir le concept de personnalité, discuter des avantages de la compréhension de ses traits en relation avec l'Argent, puis nous regarderons chaque trait de personnalité en lien avec les finances : l'ouverture, la conscienciosité, l'extraversion, l'agréabilité et le névrosisme.

Découvrez, dès maintenant, comment vos traits de personnalité influent sur vos décisions financières !

Bonne lecture



LA PERSONNALITÉ ET LES FINANCES

La personnalité et les finances

La personnalité est ce qui nous différencie des autres. Elle est composée de nos valeurs, nos aptitudes cognitives, nos opinions, nos attitudes, nos pensées, nos besoins comblés et non comblés, etc. Il est important de connaître notre personnalité puisqu'elle a de nombreux impacts sur notre santé mentale, nos qualités et nos défauts, nos comportements, et bien plus.

Quelles sont les avantages de connaître sa personnalité en lien avec ses finances ?

1. Conscience de soi: Comprendre ses propres traits de personnalité permet de mieux se connaître. Cela peut aider à identifier ses forces et faiblesses dans la gestion de l'Argent.
2. Gestion financière adaptée : En comprenant sa personnalité, on peut adapter ses stratégies de gestion financière en conséquence. Par exemple, une personne qui a tendance à être impulsive pourrait bénéficier de stratégies de budgétisation plus strictes.
3. Prise de décision éclairée : Connaître ses traits de personnalité peut aider à prendre des décisions financières plus informées. Par exemple, une personne qui est plus extravertie, aurait davantage de dettes non garanties plus élevées et son niveau d'épargne serait moindre.[1]
4. Réduction du stress financier : En comprenant ses traits de personnalité et en adoptant des stratégies financières adaptées, on peut réduire le stress lié à l'Argent. Par exemple, une personne naturellement anxieuse pourrait se sentir plus en contrôle avec un budget.
5. Amélioration de son rapport à l'Argent : Comprendre ses propres traits de personnalité peut également aider dans son rapport à l'Argent, que ce soit avec un (e) conjoint(e), un(e) partenaire d'affaires ou un(e) conseiller(ère) financier(ère). En comprenant ses propres motivations et préférences, on peut mieux communiquer et collaborer avec les autres.

En résumé, connaître ses traits de personnalité en lien avec ses finances personnelles peut être un outil puissant pour améliorer sa gestion financière, réduire son stress et prendre des décisions plus éclairées.

[1] Peetz, J. Robson, J. (2019). Traits de personnalités et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, [Rapport de recherche], Comptables professionnels agréés Canada.

UNE RECHERCHE, DES RÉSULTATS INTÉRESSANTS !

Une recherche publiée dans le Journal of Economics and Behavior Studies nommée Personality, Attitude and Behavioural Components of Financial Literacy : A comparative Analysis [1] explique que la littératie financière ne se résume pas uniquement à la connaissance et aux compétences, mais englobe également des aspects tels que les attitudes à l'égard de l'Argent, les modèles de comportement, la planification financière, la capacité à satisfaire ses besoins à long terme et la capacité à gérer ses finances.

L'étude démontre aussi que l'organisation et la planification peuvent favoriser une meilleure gestion financière et réduire le stress financier, tandis que la diligence, qui implique l'action rapide plutôt que la procrastination, peut également contribuer à une meilleure santé financière et mentale. Bref, la conscience de soi vous aidera à améliorer vos finances personnelles.

En résumé, l'organisation, la planification et la diligence agissent comme des facteurs de protection à la fois sur le plan financier, mais aussi et sur le plan de la santé mentale !

[1] Németh, E. (2017, avril). Personality, Attitude and Behavioural Components of Financial Literacy : A comparative Analysis. Journal of Economics and Behavior Studies, Vol. 9(2), 46-57.



LA PERSONNALITÉ ET LES FINANCES

QU'EST-CE QUE LE MODÈLE DES CINQ FACTEURS DE LA PERSONNALITÉ (*BIG FIVE*) ?

« Les traits de personnalité sont des dimensions décrivant des différences individuelles dans les tendances à manifester des configurations cohérentes et systémiques de pensées, d'émotions et d'actions [1]» (McCrae et Costa, 1990, p.23)

Le modèle des cinq facteurs de la personnalité, également connu sous le nom de modèle des Big Five, a été développé par Costa et McCrae en 1992[2]. Ce modèle, qui bénéficie d'une solide base scientifique, est applicable à diverses cultures et s'adresse à l'ensemble de la population.

Les cinq facteurs, souvent désignés par l'acronyme OCEAN, englobent l'ouverture à l'expérience, la conscienciosité/intégrité, l'extraversion/sociabilité, l'agréabilité/amabilité et le névrosisme/instabilité émotionnelle.

Chaque individu possède ces cinq traits, mais à des degrés différents. Plus un individu présente un niveau élevé dans un trait de personnalité, plus il est susceptible de manifester régulièrement ce comportement associé à ce trait.

Bien que les recherches sur les relations entre les traits de personnalité et les finances soient limitées, quelques constats ont été établis. Commençons par le trait de personnalité de l'ouverture.

[1] Rolland, J-P. (2019). L'évaluation de la personnalité Le modèle à cinq facteurs, Éditions Mardaga, 549p.

[2] Le Corff, Y. (2011). Rôle des traits de personnalité dans l'intervention psychologique. Revue Canadienne de counseling et de psychothérapie, Vol 45 (3), p. 262-279. file:///C:/Users/veron/Downloads/admin,+905-5145-1-PB%20(1).pdf

L'OUVERTURE ET LES FINANCES

QU'EST-CE QUE LE TRAIT D'OUVERTURE ?

Le trait d'ouverture à l'expérience est ce trait qui renvoie à la curiosité, à la recherche de nouveauté, à vivre de nouvelles expériences, à la créativité, à l'imagination, à la tolérance et à l'intérêt pour de multiples domaines.

Par exemple, Julien est une personne ouverte à de nouvelles expériences. Passionné par l'art et la culture, il adore visiter des expositions d'art contemporain et assister à des concerts de musique. Sa curiosité insatiable le pousse à explorer constamment de nouveaux horizons, que ce soit en voyageant dans des pays lointains ou en découvrant des cuisines exotiques. Son ouverture à l'expérience se manifeste également dans sa vie professionnelle. En tant que graphiste, Julien est constamment à la recherche de nouvelles inspirations et de moyens novateurs pour exprimer sa créativité.

À l'opposé, une personne moins en ouverture serait plus obstinée, rigide ou caractérisée par la peur de la nouveauté. La personne pourrait rencontrer des difficultés d'adaptation aux changements de la vie, une tolérance et/ou compréhension des différents points de vue des autres plus difficiles. [1]

Une personne très forte en ouverture, pourrait manquer d'esprit pratique ou démontrer un anticonformisme aux normes sociales par exemple. La personne vivrait dans un monde où son sens de jugement pourrait être altéré.[2]

[1] Rolland, J-P. (2019). L'évaluation de la personnalité Le modèle à cinq facteurs, Éditions Mardaga, 549p.

[2] Rolland, J-P. (2019). L'évaluation de la personnalité Le modèle à cinq facteurs, Éditions Mardaga, 549p.



QUELS SONT LES LIENS ENTRE LE TRAIT D'OUVERTURE ET LES FINANCES ?

Les données concernant les liens entre l'ouverture et les comportements financiers sont encore moins nombreux que les 4 autres traits de personnalité soit la conscienciosité, l'extraversion, l'agréabilité et le névrosisme.

Dans le rapport sur les traits de personnalité et les convictions, mené par les Comptables Professionnels Agréés[1], on relève qu'une grande ouverture d'esprit peut encourager la recherche d'informations sur les services financiers et favoriser un intérêt pour l'apprentissage continu dans ce domaine.

De plus, il a été observé que les personnes très fortes en ouverture peuvent parfois rencontrer des difficultés à gérer leurs dépenses quotidiennes. Ils éprouveraient des difficultés à "joindre les deux bouts". L'expression "difficulté à joindre les deux bouts" signifie avoir des difficultés financières, ne pas avoir suffisamment d'argent pour couvrir ses besoins essentiels ou pour faire face à toutes ses dépenses. Elle est souvent utilisée pour décrire une situation où les revenus d'une personne ou d'un ménage ne sont pas suffisants pour payer les dépenses courantes telles que le loyer, les factures, la nourriture, etc. Dans ce contexte, "joindre les deux bouts" fait référence à l'idée de réunir suffisamment de ressources financières pour couvrir tous les besoins quotidiens.

À mon avis, malgré ce peu d'études scientifiques, je pense qu'il est possible de développer des compétences financières par le biais d'initiatives personnelles, telles que suivre des cours sur le budget, écouter des podcasts sur les finances, lire des ouvrages spécialisés sur les finances, la psychologie financière ou l'investissement.

Fait personnel ! Le trait d'ouverture est mon trait de personnalité le plus prononcé ! Je suppose que ma curiosité pour la psychologie, la sociologie, le développement personnel, les finances et ma tendance à vouloir explorer de nouvelles expériences ont joué un rôle dans le développement de mon approche psychosociale de l'Argent !

[1] Peetz, J. Robson, J. (2019). Traits de personnalités et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, [Rapport de recherche], Comptables professionnels agréés Canada

LA CONSCIENSIOSITÉ ET LES FINANCES

QU'EST-CE QUE LE TRAIT DE LA CONSCIENSIOSITÉ ?

Le deuxième trait de personnalité à explorer est la conscienciosité, qui, selon plusieurs études, **exerce la plus grande influence sur nos finances personnelles !**

Qu'est-ce que le trait de personnalité de conscienciosité ?

Le trait de caractère de la conscienciosité renvoie à l'organisation, la persévérance, la motivation et l'atteinte des buts et des objectifs. On parle ici de buts et d'objectifs qui sont à longs termes et plus complexes. Des personnes qui sont plus consciencieuses ont un plus grand contrôle d'eux. Les personnes vont mieux cerner leurs besoins et leurs désirs et moins se laisser influencer par une impulsivité. Ces personnes seront tenaces malgré les embûches pour atteindre leurs buts fixés.

En revanche, les personnes fortes en conscienciosité peuvent donner l'impression d'être exigeantes, méticuleuses ou scrupuleuses. [1] Elles peuvent se lancer dans le travail de façon excessive en mettant de côté les personnes importantes de leur vie. Autre exemple, elles peuvent être excessives dans le ménage ou tous les détails d'un projet. Il devient difficile de lâcher prise et relaxer pour ces personnes. Bref, on peut parler aussi de perfectionnisme exagéré.

Des personnes ayant peu ce trait de conscienciosité (désinhibition) démontrent que l'organisation, la planification ne sont pas une priorité. Elles préféreraient décider selon leurs envies, leurs désirs et d'improviser sur le moment sans contraintes. Ce sont des personnes qui aimeraient le sentiment de liberté sans règle et cadre formel. Elles ont de la difficulté à s'autodiscipliner et persévérer pour atteindre leur objectif.

[1] Rolland, J-P. (2004) Le modèle en cinq facteurs (Big FIVE, FFM) Dans l'évaluation de la personnalité, CAIRN, (2), 43-55.



QUELS SONT LES LIENS ENTRE LE TRAIT DE LA CONSCIENCIOSITÉ ET LES FINANCES ?

Vous comprendrez que les personnes fortes en conscienciosité risquent moins de tomber dans les achats compulsifs ou dans la satisfaction de leurs désirs immédiats. Ces personnes acceptent qu'il y ait des contraintes lors de la mise en place d'un projet et que la réussite demande des efforts soutenus à long terme. Ces personnes ne lâcheront pas, malgré les embûches. Elles auront un plan clair et une bonne structure. [1]

Côté investissement, ces personnes préféreront les faibles gains à court terme afin d'obtenir des gains plus élevés à long terme. Elles seraient plus susceptibles de payer leurs factures dans les temps. (Xu, Beller, Roberts et Brown, 2015)[2] Finalement, nous apprenons, sans grande surprise, qu'elles auraient une bonne capacité de gestion financière. (Donnelly, Iyer et Howell, 2012)[3]

En faisant référence à la recherche publiée dans le Journal of Economics and Behavior Studies nommée Personality, Attitude and Behavioural Components of Financial Literacy : A comparative Analysis, qui conclut essentiellement que l'organisation, la planification et la diligence sont des facteurs protecteurs, nous pouvons conclure que ce sont des traits de personnalité associés à la conscienciosité. Bref, les études se tiennent ! Ce trait de personnalité a un effet bénéfique sur ses finances et même sur « l'estime de soi » (Robins et al., 2001) [4]

[1] Rolland, J-P. (2004) Le modèle en cinq facteurs (Big FIVE, FFM) Dans l'évaluation de la personnalité, CAIRN, (2), 43-55.

[2] Peetz, J. Robson, J. (2019). Traits de personnalités et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, [Rapport de recherche], Comptables professionnels agréés Canada.

[3] Peetz, J. Robson, J. (2019). Traits de personnalités et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, [Rapport de recherche], Comptables professionnels agréés Canada.

[4] Rolland, J-P. (2004) Le modèle en cinq facteurs (Big FIVE, FFM) Dans l'évaluation de la personnalité, CAIRN, (2), 43-55.



SUITE...

Par contre, ATTENTION, l'extrême n'est pas mieux !« Des traits trop élevés sur cette dimension peuvent également refléter un besoin excessif, voire dysfonctionnel, d'ordre et d'organisation (Lynam, Widiger, 2001) [5]. »

En résumé, les personnes ayant un fort trait de conscienciosité sont plus « ...susceptibles de prendre des décisions financières qui cadrent avec les conseils les plus courants et elles obtiennent des résultats supérieurs, selon un ensemble de critères[6]. »

À l'opposé, un faible trait de conscienciosité (désinhibition), décrit des personnes qui ont moins d'organisation, de méthodes et de structure comme mentionné précédemment. Pour aider celles-ci autant avec leurs finances, qu'en thérapie, il serait préférable de leur offrir : « ...une approche très concrète, structurée, et encadrante (pour pallier le manque de structure et d'organisation personnelle) [7].»

Quelle coïncidence intéressante ! Le cours sur la planification budgétaire avec une approche psychosociale a été conçu de manière progressive, module par module, pour faciliter l'apprentissage et l'atteinte des objectifs personnels. Dès le début, j'encourage l'introspection pour favoriser la conscience de soi et évaluer sa situation financière. Peu de temps après, bien avant d'aborder les aspects budgétaires, j'insiste sur l'importance de définir des objectifs clairs et précis. Établir des buts à moyen et long terme vous aidera à distinguer vos besoins et vos désirs, à réduire les impulsions vers les désirs et à exercer un meilleur contrôle sur votre situation financière.

[5] Rolland, J-P. (2004) Le modèle en cinq facteurs (Big FIVE, FFM) Dans l'évaluation de la personnalité, CAIRN, (2), 43-55.

[6] Peetz, J. Robson, J. (2019). Traits de personnalités et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, [Rapport de recherche], Comptables professionnels agréés Canada.

[7] Le Corff, Y. (2011). Rôle des traits de personnalité dans l'intervention psychologique. Revue Canadienne de counseling et de psychothérapie, Vol 45 (3), p. 262-279. file:///C:/Users/veron/Downloads/admin,+905-5145-1-PB%20(1).pdf



L'EXTRAVERSION ET LES FINANCES

QU'EST-CE QUE LE TRAIT D'EXTRAVERSION?

Le trait de caractère de l'extraversion regroupe des personnes qui recherchent davantage les contacts sociaux et les sensations de plaisir, les rendant très sociables.

Les personnes ayant un niveau d'extraversion réagiront plus rapidement aux sensations agréables comme la joie, le bonheur, l'amour, la fierté, l'optimisme, le plaisir, la gaieté, etc. Celles-ci présentent une hypersensibilité aux stimuli agréables dans l'environnement extérieur. Donc, ils réagissent davantage aux récompenses ce qui les pousse plus facilement que d'autres à revivre les mêmes expériences positives.

Voici un exemple concret de ce type de personnalité. Alice, qui a un fort trait d'extraversion, entre dans une fête. Instantanément, elle sourit, danse et participe joyeusement aux conversations. Chaque moment agréable la stimule et elle voudra revivre de telles expériences.

Plusieurs études démontrent que l'extraversion agit comme facteur de protection « dans la survenue d'épisodes de dépression ou de syndrome de stress post-traumatique et du burn-out. »[1] ainsi qu'un facteur de résilience.

À l'opposé, une personne ayant peu d'extraversion aura un trait dit d'introversion et réagira peu aux stimuli agréables. Cette personne aime davantage la tranquillité, la solitude et l'introspection. Bref, ce sont des personnes « moins exubérantes »[2].

Tout comme les autres traits de personnalité, les extrêmes ne sont pas mieux. Une personne qui a une extraversion plus ou trop prononcée pourrait avoir de la difficulté à se retrouver seule avec elle-même. Elle pourrait avoir une recherche d'attention et de sensations qui sont excessives. L'introversion trop prononcée pourrait amener une personne à l'isolement social, un manque de joie et de plaisir de vivre ou une difficulté à s'amuser dans des contextes sociaux positifs.

[1] Rolland, J-P. (2019). L'évaluation de la personnalité Le modèle à cinq facteurs, Éditions Mardaga, 549p.

[2] Rolland, J-P. (2019). L'évaluation de la personnalité Le modèle à cinq facteurs, Éditions Mardaga, 549p.

QUELS SONT LES LIENS ENTRE LE TRAIT D'EXTRAVERSION ET LES FINANCES ?

La recherche de sensations de plaisir et de joie peuvent-ils être des facteurs de risque lorsqu'il s'agit d'argent et de finances ? La réponse est OUI, selon le rapport de recherche Trait de personnalité et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financière. Le trait de personnalité d'extraversion est « parfois associé à des expériences financières négatives »[1] Plusieurs études réalisées dans divers pays démontrent qu'ils ont un niveau d'épargne plus faible, un endettement plus élevé que la moyenne et ont davantage de dettes non garanties plus élevées.[2]

D'après l'étude Does Personality Affect Compulsive Buying, les personnes extraverties sont plus susceptibles d'acheter compulsivement. Cette conclusion ne m'étonne pas. Les extravertis, sensibles aux récompenses procurant du plaisir, sont facilement attirés par l'ambiance plaisante des magasins, stimulés par la musique, les lumières et les odeurs. De plus, les achats en ligne offrent également des gratifications instantanées, contribuant ainsi à développer des habitudes d'achat compulsif.

Achats compulsifs

Les jeunes femmes seraient plus enclines à des achats compulsifs, ce qui peut découler de l'importance accrue des aspects émotionnels et identitaires du magasinage chez les femmes par rapport aux hommes. (Babin et al., 1994; Dittmar et al., 2004) Ce constat met en lumière les aspirations en évolution des jeunes à découvrir de nouvelles habitudes de consommation ou à façonner leur identité adulte par le biais de l'achat de biens matériels. (Dittmar, 2005). [3]

[1] Peetz, J. Robson, J. (2019). Traits de personnalités et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, [Rapport de recherche], Comptables professionnels agréés Canada.

[2] Peetz, J. Robson, J. (2019). Traits de personnalités et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, [Rapport de recherche], Comptables professionnels agréés Canada.

[3] Mikolajczak-Degrauwe, K., Brengman M., Wauters, B., Rossi, G. (2012). Does personality affect compulsive buying ? An application of the big five personality model [rapport de recherche]. Vrije Universiteit Brussel Belgium.

[4] Hancock, C. (2022, janvier). Acheteurs hors de contrôle Science et vie (299), 20-23.

[5] Hancock, C. (2022, janvier). Acheteurs hors de contrôle Science et vie (299), 20-23.



SUITE...

Dans un article intitulé « Acheteurs hors de contrôle »[1], le psychiatre Guillaume Davidovie mentionne recevoir 9 femmes sur 10 parmi ses patients qui présentent un trouble d'achats compulsifs. Cependant, il faut reconnaître que les femmes demandent plus facilement de l'aide que les hommes. Les hommes peuvent aussi avoir ce trouble. De leur côté, ils auraient tendance à acheter des articles high-techs.[2]

En conclusion, le trait de personnalité d'extraversion se caractérise par une recherche accrue de contacts sociaux et de plaisir, ce qui rend les individus extravertis très sociables et réactifs aux stimuli agréables de leur environnement. Cependant, ces caractéristiques peuvent parfois être associées à des comportements financiers risqués, tels que des niveaux d'épargne plus faibles, un endettement plus élevé et des achats compulsifs, en particulier chez les jeunes femmes.

En fin de compte, trouver un équilibre entre extraversion et introversion est essentiel pour maintenir des comportements sains et équilibrés dans tous les aspects de la vie, y compris les finances !

[1] Hancock, C. (2022, janvier). Acheteurs hors de contrôle Science et vie (299), 20-23.

[2] Hancock, C. (2022, janvier). Acheteurs hors de contrôle Science et vie (299), 20-23.



L'AGRÉABILITÉ ET LES FINANCES

QU'EST-CE QUE LE TRAIT D'AGRÉABILITÉ ?

« Le trait Agréabilité, indiquant entre autres la capacité de créer des relations interpersonnelles et à faire confiance à autrui. » [1] Il renvoie à l'idée de la coopération, les relations positives, la bienveillance, la compassion, l'empathie, l'honnêteté. Les personnes ayant un pointage élevé en agréabilité feraient preuve d'altruisme et facilement confiance aux gens. Ce trait démontre un intérêt pour la coopération, l'entraide et le soutien envers leurs pairs. Bref, le trait d'agréabilité est un trait qui permet de réguler les échanges avec autrui.

Selon moi, les personnes ayant un fort trait d'agréabilité se retrouvent souvent dans des métiers touchant au bien-être des autres tels que les travailleurs sociaux, les psychologues, les préposé(e)s aux bénéficiaires ou les infirmiers(ères) pour en nommer que quelques-uns.

Une personne qui aurait un pointage très élevé en agréabilité aurait tendance à prioriser les besoins des autres avant les siens ce qui peut amener son lot de conséquences telles que la naïveté, la générosité et la confiance excessive envers autrui ou l'évitement des conflits par exemple. Il serait plus difficile pour ces personnes de fixer leurs limites et de faire valoir leurs droits.

À l'opposé, les gens ayant moins le trait d'agréabilité, sont ceux qui accorderaient plus d'importance à leurs propres besoins et intérêts, pour ainsi, les faire passer avant les autres. Ces personnes seraient plus axées sur la compétition et moins sur la collaboration. Elles auraient plus de possibilités d'avoir des comportements agressifs, des difficultés à faire confiance et elles pourraient être davantage intransigeantes. Centrées sur elles-mêmes, nous pourrions les voir comme étant égocentriques, individualistes, combatives ou même insensibles à l'autre.[2]

Finalement, l'idéal restera toujours la zone moyenne où les gens peuvent être dans la coopération, la collaboration, mais aussi, être en mesure de défendre leurs propres intérêts.

[1] Le Corff, Y. (2011). Rôle des traits de personnalité dans l'intervention psychologique. Revue Canadienne de counseling et de psychothérapie, Vol 45 (3), p. 262-279. file:///C:/Users/veron/Downloads/admin,+905-5145-1-PB%20(1).pdf

[2] Rolland, J-P. (2004) Le modèle en cinq facteurs (Big FIVE, FFM) Dans l'évaluation de la personnalité, CAIRN, (2), 300.

QUELS SONT LES LIENS ENTRE LE TRAIT D'AGRÉABILITÉ ET LES FINANCES ?

Dans le livre de Nicolas Eber La psychologie économique et financière Comment la psychologie impacte nos décisions,[1] on nous apprend que le facteur d'agrément, plus il est élevé, plus la générosité sera grande chez ces personnes. Cependant, la générosité diffère selon si elle est octroyée envers la famille, les amis ou les étrangers.

Dans le rapport de recherche Trait de personnalité et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financière, il a été démontré qu'une personne ayant un niveau plus élevé d'agrément aurait moins d'économies et «[...]une probabilité accrue de non-paiement des factures de services publics et d'inquiétudes concernant une pénurie alimentaire. »[2]

Revenus et rémunération :

Quels liens pouvons-nous faire entre le trait d'agrément et le salaire ? Plusieurs études le démontrent : « [...] dans les cultures individualistes et compétitives, un impact négatif de cette tendance (Agrément élevé) agit sur les revenus et la rémunération. »[3] Étant moins portées vers la compétition, l'expression de leurs désaccords et favorisant une approche d'entraide et de coopération, il semble que ces personnes acceptent plus facilement des salaires moindres.

Les personnes altruistes et bienveillantes, marquées par un fort niveau d'agrément, pourraient être moins combattives lors de négociations salariales, moins habiles dans l'utilisation de tactiques manipulatrices. De plus, elles pourraient être attirées par des emplois offrant des rémunérations moins élevées. (Gensowski, 2018, p.173)[4]

En somme, le trait d'agrément peut avoir des implications financières significatives, influençant la générosité, les habitudes d'épargne, et même les revenus, soulignant ainsi l'importance de comprendre comment la personnalité peut façonner nos décisions financières.

[1] Eber Nicolas, La psychologie économique et financière Comment la psychologie impacte nos décisions, deboeck supérieur, 202, 233p.,

[2] Peetz, J. Robson, J. (2019). Traits de personnalités et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, [Rapport de recherche], Comptables professionnels agréés Canada.

[3] Rolland, J-P. (2004) Le modèle en cinq facteurs (Big FIVE, FFM) Dans l'évaluation de la personnalité, CAIRN, (2), 129-132.

[4] Rolland, J-P. (2004) Le modèle en cinq facteurs (Big FIVE, FFM) Dans l'évaluation de la personnalité, CAIRN, (2), 131.



LE NÉVROSISME ET LES FINANCES

QU'EST-CE QUE LE TRAIT NÉVROSISME ?

Le névrosisme, souvent associé à l'instabilité émotionnelle, implique la régulation des émotions négatives par le biais de comportements de retrait, de fuite ou d'évitement. Face au danger, réel ou imaginé, la personne anticipera les menaces avec une hypervigilance et une hypersensibilité aux événements négatifs ou menaçants. Cela peut engendrer des soucis, des inquiétudes et des émotions telles que la peur, la honte, la colère et la tristesse. Les individus névrosés ont souvent une vision pessimiste et des pensées irrationnelles, se concentrant sur les aspects négatifs de la réalité et expérimentant des émotions négatives.[1]

Une forte propension au névrosisme est un facteur de vulnérabilité à ne pas prendre à la légère. Plus précisément, ces personnes se dévaloriseront, se sentiront impuissantes, développeront une dépendance envers autrui, auront de la difficulté à prendre des décisions, pourraient avoir des relations instables, ect. Elles auront plus de difficultés à surmonter les situations stressantes et difficiles. Elles sont affectées négativement plus longtemps et intensément que la moyenne puisqu'elles focalisent leur attention sur les problèmes.

Des personnes ayant moins le trait névrosisme : « [...] ont tendance à réagir aux situations stressantes (menaçantes, difficiles et problématiques) avec calme ... »[2] Elles auront cette capacité à surmonter l'incertitude, l'ambiguïté et les échecs. Elles ressentent moins les émotions de honte ou de tristesse. On parle ici d'une plus grande stabilité émotionnelle. Par contre, un trop faible trait pourrait être perçu comme une personne qui ne se soucie pas des problèmes.

[1] Rolland, J-P. (2019). L'évaluation de la personnalité Le modèle à cinq facteurs, Éditions Mardaga, 549p.

[2] Rolland, J-P. (2019). L'évaluation de la personnalité Le modèle à cinq facteurs, Éditions Mardaga, 549p.



QUELS SONT LES LIENS ENTRE LE TRAIT DE NÉVROSISME ET LES FINANCES ?

Pour l'expliquer clairement, imaginons une femme nommée Sophie, qui présente un haut degré de névrosisme. Chaque fois qu'elle envisage de prendre des décisions financières, comme investir dans le marché boursier ou acheter une maison, elle est assaillie par des pensées anxieuses et des scénarios catastrophiques imaginaires. Cette anxiété la pousse souvent à reporter ses décisions ou à les éviter complètement, par peur de faire le mauvais choix et de subir des conséquences désastreuses.

Dans le rapport Traits de personnalité et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, le névrosisme est associé au : « [...] syndrome d'achats compulsifs (Muller et coll. 2010), au paiement de factures en retard et au besoin d'aide sociale (Xu et coll., 2015), ainsi qu'à une faible cote de crédit (Anderson et coll., 2011). »[1]

L'étude Does Personality affect compulsive buying a également confirmé : « Les personnes émotionnellement instables qui éprouvent souvent divers sentiments négatifs, tels que l'anxiété, la dépression, la colère ou l'embarras (McCrae & Costa, 1985) sont plus enclines à acheter de manière compulsive. »[2] Par contre, on précise qu'il n'a pas eu d'études sur les causes à effets entre le problème d'achats compulsifs et les conséquences nommées précédemment.

Il serait intéressant de savoir si c'est l'anxiété qui génère des difficultés à gérer ses finances par des comportements d'évitement ou si se sont les difficultés à gérer les finances qui génèrent de l'anxiété !

[1] Peetz, J. Robson, J. (2019). Traits de personnalités et convictions : leur influence sur les capacités et la littératie financières, [Rapport de recherche], Comptables professionnels agréés Canada.

[2] Mikolajczak-Degrauwe, K., Brengman M., Wauters, B., Rossi, G. (2012). Does personality affect compulsive buying ? An application of the big five personality model [rapport de recherche]. Vrije Universiteit Brussel Belgium.



SUITE...

La résilience financière et le névrosisme ?

Contrairement aux quatre autres traits de personnalité, le névrosisme ne contribue pas positivement à la résilience.[1] La résilience se définit par la capacité de s'adapter, de se remettre d'un événement de vie stressant. Ici, nous aborderons plus spécifiquement la résilience financière « la capacité à surmonter les difficultés financières, des facteurs de stress ou des événements imprévus de la vie ». [2] Je présume donc que si le névrosisme est haut, la résilience financière sera plus difficile à atteindre.

Dans le rapport sommaire « Planification financière : la voie vers une meilleure résilience financière du ménage » publié en janvier 2023, il est démontré que la résilience financière s'améliore si les ménages ont une bonne planification financière et qu'ils obtiennent l'accompagnement d'un-e planificateur-trice financier-ère.[3] Ces deux éléments pourraient contrebalancer les effets du névrosisme sur leurs finances et, ainsi, faciliter la capacité à surmonter les défis financiers !

Diminuer son anxiété financière ; c'est possible !

En 2019, des chercheurs de l'université de Singapour ont démontré que de suivre un programme de désendettement a diminué l'anxiété et a amélioré les capacités cognitives des 196 personnes surendettées. Comme quoi s'occuper de ses finances à l'aide d'un cours, d'un programme peut réellement améliorer le bien-être financier, mais surtout le mieux-être psychologique.[4]

Vous avez envie de diminuer votre anxiété et améliorer votre bien-être ? Voici le lien pour le cours La planification budgétaire avec une approche psychosociale: www.argentparlonsen.com/services

En conclusion, comprendre les liens entre le névrosisme et les finances est favorable pour aider les individus à surmonter leurs défis et à prendre des mesures positives pour assurer leur bien-être financier.

[1] Oshio, A., Taku, K., Hirano, M., Saeed, G., (2018) Resilience and Big Five personality : A meta-analysis. ScienceDirect, volume 127, 54-60. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0191886918300576>

[2] Ducan, E., (2023). Planification financière : la voie vers une meilleure résilience financière du ménage pour la résilience, [conclusions sommaires s'ajoutant au rapport du financial Resilience Institute]. <https://www.finresilienceinstitute.org/wp-content/uploads/2023/07/FRI-Financial-Planning-pathway-to-improved-financial-resilience-whitepaper-French.pdf>

[3] Ducan, E., (2023). Planification financière : la voie vers une meilleure résilience financière du ménage pour la résilience, [conclusions sommaires s'ajoutant au rapport du financial Resilience Institute]. <https://www.finresilienceinstitute.org/wp-content/uploads/2023/07/FRI-Financial-Planning-pathway-to-improved-financial-resilience-whitepaper-French.pdf>

[4] Hancock, C. (2022, janvier). L'argent modifie notre comportement, Science et vie (299), 36-42.

CONCLUSION

La personnalité joue un rôle crucial dans notre gestion financière et notre bien-être global. Comprendre les liens entre nos traits de personnalité et nos comportements financiers peut nous aider à mieux naviguer dans le monde complexe des finances personnelles.

En examinant les différents traits de personnalité tels que l'ouverture à l'expérience, la conscienciosité, l'extraversion, l'agréabilité et le névrosisme, nous avons pu constater leurs implications sur nos finances. Par exemple, la conscienciosité est associée à une meilleure gestion financière et à des comportements d'épargne plus sains, tandis que l'extraversion peut parfois conduire à des achats compulsifs et à une gestion imprudente des finances.

Il est également important de noter que les extrêmes de chaque trait de personnalité ne sont pas toujours bénéfiques. Trop peu ou trop de conscienciosité, d'extraversion, d'agréabilité ou de névrosisme peut avoir des conséquences négatives sur nos finances et notre bien-être mental.

Enfin, il est encourageant de voir qu'il existe des moyens d'améliorer nos finances, même si nous sommes confrontés à des défis liés à notre personnalité. Des programmes de désendettement, des cours de planification budgétaire et une prise de conscience de nos comportements financiers peuvent tous contribuer à réduire le stress financier et à améliorer notre bien-être général.

En conclusion, en comprenant mieux nos traits de personnalité et ses liens avec nos finances, nous pouvons prendre des décisions plus éclairées et adopter des comportements financiers plus sains, ce qui contribue à notre stabilité financière et à notre bonheur global.

Merci pour votre lecture !

Véronique Joanis
L'Argent...Parlons-en !
Conférencière et formatrice



**CONFÉRENCES
& ENTREVUES**

JOANISVERONIQUE@GMAIL.COM