

**PSYCHOLOGIE DE
L'ARGENT**

**LES REFLEXES
QUI NOUS
APPAUVRISSENT**

LIONEL TABONE



Nous sommes programmés pour vivre dans **un monde qui n'existe plus aujourd'hui**.

Ces réflexes hérités de nos ancêtres nous maintiennent pauvres.

Ces réflexes nous poussent à rester pauvres et nous empêchent de nous enrichir.

Il est très important de **connaître ces réflexes** si vous voulez vous enrichir.

En effet, c'est en luttant contre ces réflexes que vous pourrez vous libérer et vous enrichir durablement.

Parmi ces réflexes, vous retrouverez :

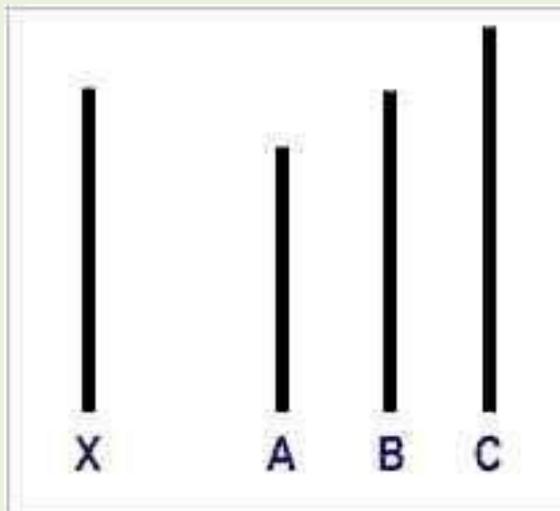
- le réflexe de **l'imitation**,
- **la haine contre le changement**,
- le réflexe de **la seconde « paie »**,

- le réflexe de **la gratification immédiate**,
- le réflexe de **la peur**,
- le réflexe de **la justice**.

Réflexe numéro #1: Le réflexe de l'imitation



Asch était un psychologue américain. La célèbre **expérience d'Asch** met en scène 5 personnes dont une personne était le cobaye et les 4 autres étaient des complices. Plusieurs images de 4 bâtonnets sont présentées aux 5 personnes.



Chaque image dispose d'un bâtonnet isolé à gauche de l'image et à droite de celle-ci 3 autres bâtonnets de longueur différente. Parmi les 3 bâtonnets positionnés à droite de l'image, seul un bâtonnet possède une longueur identique au bâtonnet situé à gauche de l'image.

Chacune des 5 personnes doit dire lequel des 3 bâtonnets de droite (A, B ou C) a la même longueur que celui de gauche (X).

On se rend compte que le cobaye dit la même chose que le reste du groupe, ce qui montre que **l'on veut plaire aux autres** pour rester conforme au groupe et ne pas se faire remarquer. Même si le cobaye pense que le groupe a tort, il finit tout de même par dire la même chose que le groupe !

Cette expérience montre qu'il est très facile de se laisser influencer par la masse. Un bon exemple de cette faiblesse humaine est celui de ne pas dire de gros mots devant un enfant. En effet, les adultes savent pertinemment que **les enfants adorent répéter ce que disent les adultes...** L'homme est donc un être très sociable.

De manière analogue, **l'expérience de l'ascenseur** démontre que **l'homme est influencé par la masse**. Le cobaye est dans un ascenseur dans lequel d'autres personnes sont placées dans une certaine position. Machinalement, le cobaye adopte la même position que ses autres congénères.

Connaissez-vous l'histoire du jambon ? Imaginez une famille prenant le repas dominical. La mère de famille prend le gros jambon et coupe l'extrémité des 2 côtés du jambon avant de l'enfourner. Sa petite fille de 6 ans demande à sa mère : « Maman, pourquoi tu coupes l'extrémité du jambon avant de le faire cuire ? ». La mère répond : « Parce que c'est comme ça qu'on cuit un jambon et c'est comme ça que ma maman me l'a appris ». La petite fille, qui n'est pas satisfaite de la réponse pose alors la même question à sa grand-mère. La grand-mère lui répond : « Parce que je lui ai appris comme ça à ta maman. Tu sais ma chérie, à mon époque, on était très pauvre, et le plat du jambon était trop petit pour faire rentrer un jambon entier. C'est pour cela qu'on coupait chaque extrémité du jambon pour qu'il rentre dans le plat ! ».

Ces 2 expériences et cette anecdote montrent que **les gens ne cherchent pas à comprendre pourquoi ils font certaines choses**. Et avec l'argent c'est la même chose, on ne veut pas sortir du groupe et de la masse : c'est pour cela que 99% de la population mondiale échange son temps contre de l'argent.

Cette attitude est héritée de nos ancêtres, les hommes du « paléolithique » : si un homme ne faisait pas comme les autres, il risquait d'être rejeté par le « chamane » de la tribu et donc de sortir de la tribu et donc de mourir.

Conclusion : **on ne veut pas faire l'inverse de la majorité des gens**. Vous devez faire abstraction de ce réflexe et au lieu d'imiter 99% de la population mondiale, imitiez plutôt les 1% des personnes qui s'enrichissent !

Réflexe numéro #2: La haine contre le changement

Les gens n'aiment pas changer. Le changement est synonyme de danger. **Les pauvres n'aiment pas que leur environnement change et ils n'aiment pas que les autres changent** car si vous changez, ils vont se sentir mal à l'aise et se rendre compte qu'ils ne progressent pas.

Votre famille voit souvent d'un mauvais œil votre changement.



Mettez un crabe dans un seau: il sortira sans problème. Mettez 2 crabes dans un seau : impossible pour l'un ou l'autre de sortir car le deuxième l'empêchera de sortir.

Réflexe numéro #3: Le réflexe de la seconde « paie »



Prenons l'exemple d'un enfant qui a des copains, de bonnes notes à l'école, issu d'une famille normale. A priori, cet enfant a tout pour être heureux mais le problème c'est que cet enfant est obèse et ses parents ne comprennent pas pourquoi il est obèse...Pourtant, aucun membre de sa famille n'est obèse.

Les parents l'emmènent voir le docteur et celui-ci ne sait pas d'où vient l'obésité de l'enfant.

Finalement, la famille emmène l'enfant chez un psychologue qui trouve d'où vient le problème : « **votre enfant est victime de la seconde paie** ». L'enfant entretient son obésité pour concentrer l'attention sur lui.

Beaucoup de gens (spécialement en France !...) aiment se faire plaindre en disant : « moi je n'ai pas d'argent, moi je n'ai pas de chance, moi je suis pauvre » pour qu'on puisse les consoler et pour recevoir cette « seconde paie » émotionnelle. Le problème, c'est qu'en abusant de ce comportement, on finit par devenir « saoulant » pour ses proches.

Réflexe numéro #4: La gratification immédiate



Ce réflexe nous vient de nos ancêtres chasseurs cueilleurs. Ils n'avaient pas la notion de lendemain. **Ils devaient survivre au jour le jour.** S'ils tombaient sur une proie facile, ils la tuaient immédiatement pour survivre. Aujourd'hui, c'est différent, nous vivons dans une société dans laquelle nous avons accès facilement à l'alimentation.

Ce réflexe est un frein important à l'enrichissement. En effet, **ce réflexe nous pousse à « tuer la poule aux œufs d'or »**. Plutôt que de la tuer, il vaudrait mieux la chouchouter sur le long terme pour qu'elle continue à nous fournir un œuf en or chaque jour.

Ce réflexe pourrait se nommer le « je veux tout, tout de suite ».

Un bon exemple pour vous faire comprendre ce réflexe est de vous parler de **l'expérience avec des Marshmallows et des enfants**.

On met un enfant dans une pièce en lui donnant un marshmallow en lui disant : « je te laisse seul dans cette pièce durant 15 minutes. Tu as le droit de manger le marshmallow. Mais si tu patientes 15 minutes sans manger le marshmallow, je t'en donnerai un deuxième. ».

Cette expérience illustre bien **le réflexe de la gratification immédiate**. L'étude a même montré que les enfants qui attendent les 15 minutes sans manger le marshmallow, auront plus tard une situation financière et sentimentale de meilleure qualité que celle des enfants qui ont succombé à la tentation de manger tout de suite le marshmallow.

Réflexe numéro #5: Le réflexe de la peur



Ce réflexe était très utile pour nos ancêtres car il leur permettait de survivre.

En effet, lorsqu'un de nos ancêtres croisait le chemin d'un animal féroce comme un ours, un lion ou un tigre, il partait en courant à toute vitesse, de manière à sauver sa vie. Il faut savoir que ces événements étaient très courants dans la vie de nos ancêtres et se présentaient au moins une fois par semaine.

Aujourd'hui, ce réflexe est encore valable : si on traverse la route, et qu'une voiture est en train foncer tout droit sur vous... Que faites-vous ?? **La peur et l'instinct de conservation vous permettent de réagir tout de suite pour éviter la voiture.**

Aujourd'hui, à part le cas de la voiture qui fonce sur vous, il n'existe plus dans notre société des pics de stress comparables à ce que vivaient nos ancêtres. Notre vie n'est plus en danger une fois par semaine.

Pourtant, notre corps est programmé pour avoir ces pics de stress régulièrement.

On recherche toujours à se faire peur: on aime conduire vite, on aime les montagnes russes, on aime avoir des relations sexuelles non protégées, etc... C'est pour cela que les médias aiment nous faire peur : c'est vendeur !

Regardez le journal télévisé : les nouvelles sont toujours mauvaises car la peur est sensée « scotcher » le téléspectateur pour qu'il reste devant son petit écran ce qui permet à la chaîne d'augmenter ses recettes publicitaires.



Réflexe numéro #6: Le réflexe de la justice

Prenons l'exemple de 2 personnes qui ne se connaissent pas et qui ont gagné 1000 € à se partager.

La première personne décide de la répartition de la somme entre les 2 personnes.

Si la première personne décide de faire « 50/50 », la deuxième personne acceptera le « deal » et chacune des personnes repartira avec 500 € dans sa poche.

Par contre, si la première personne décide de faire 70/30, il y a 9 chances sur 10 pour que la deuxième personne dise : « c'est injuste, je ne suis pas d'accord...Puisque c'est comme ça, je refuse le deal » et dans ce cas les 1000 € sont perdus : **c'est le réflexe de la justice.**

Dans ce dernier cas, la deuxième personne a mal réagi car, dans ce cas, elle aurait pu gagner 300 €. Au lieu de ça,

elle repart avec 0 € à cause du réflexe de la justice.

On assiste au même phénomène lorsqu'on fait de l'immobilier. La majorité des particuliers qui s'improvisent experts en immobilier refusent de passer par des agents immobiliers car ils refusent de payer entre 3 et 8% de commission à l'agent immobilier. Cependant, en refusant de payer cette commission ils passent à côté de belles affaires immobilières et finalement ils ne font rien...

Exercice pratique: Que feriez-vous si vous aviez un million d'euros sur votre compte ?



Allez, supposons maintenant que vous ayez un million d'euros sur votre compte, que feriez-vous, qu'achèteriez-vous ?

Allez-y, prenez quelques minutes, prenez une feuille de papier et notez-y tout ce que vous feriez avec ce million d'euros (nouvelle maison, nouvelle voiture etc.....)

C'est à vous !!!



Maintenant que votre liste est faite, mettez une croix devant tous **les actifs** de votre liste.

La plupart des gens n'achète aucun actif s'ils disposent soudainement d'une grosse somme d'argent.

La majorité des choses que les gens achètent lorsqu'ils gagnent au loto sont des passifs c'est-à-dire des choses qui se déprécient dans le temps et qui, à la longue vont leur coûter de l'argent !

Ce phénomène est directement issu du réflexe de la gratification immédiate ! On a gagné un million d'euros et on veut en profiter tout de suite !

Maintenant, contrôlez votre réflexe de gratification immédiate et refaite une liste de 3 actifs que vous pouvez acquérir si vous aviez un million d'euros cash sur votre compte en banque. Réfléchissez et listez 3 actifs c'est-à-dire **3 choses qui s'apprécient dans le temps et qui vous donnent de l'argent régulièrement** (*Appartements, actions à fort dividende, obligations....*).

FIN