

# La règle « 70-40 » - Aider les parents âgés à communiquer avec leurs enfants

Selon la « règle 70-40 », si vous avez 70 ans ou plus et si vos enfants ont au moins 40 ans, le moment est venu d'aborder certaines questions délicates. En vieillissant, vous devrez souvent en discuter avec vos enfants. Ces conversations n'ont pas à provoquer de l'embarras ou des tensions. Voici quelques conseils.

## Huit conseils pour aider les parents âgés à communiquer avec leurs enfants

- 1. Préférez s'il le faut la fermeté...** Parfois, les propos qui vous seront adressés seront déplacés. La fermeté consiste à déterminer vos attentes à l'égard d'une situation et à les exprimer de manière claire et définitive pour être certain de vous faire comprendre. Ensuite, ne permettez pas que la conversation dévie.
- 2. ... à l'agressivité.** L'agressivité peut conduire à des attaques verbales personnelles qui ne mèneront sans doute à rien et qui risquent de renforcer la perception négative à votre endroit. En prenant pour cible l'interlocuteur, vous perdez de vue votre sujet de discussion.
- 3. Soyez sélectif.** Choisissez vos combats. Parfois, il est plus facile de battre en retraite ou de se ranger à un avis. À mener toutes les batailles, vous vous épuiserez et risquez de vous aliéner votre entourage. Réservez votre fermeté aux situations les plus importantes; elle n'en sera que plus efficace.
- 4. Profitez au mieux de votre énergie.** Tenez compte des endroits et des moments où vous parvenez mieux à faire passer votre message et recréez ce cadre pour les conversations importantes. Si vous avez les idées plus claires le matin, profitez-en pour tenir vos réunions afin d'en tirer le maximum.
- 5. Soulevez la question.** Certaines questions préoccupent tout le monde. Songez à celles que pourrait se poser votre enfant et abordez le sujet si l'occasion se présente. Il trouve peut-être difficile de parler de testament. Cependant, il est relativement simple de lui dire que vous en avez un et que vous avez tout arrangé. Si le sujet est délicat, il est souvent utile de « préparer le terrain » en annonçant : « Je voudrais te parler de quelque chose... »
- 6. Répondez sans vous montrer sur la défensive.** Votre enfant peut sembler vous accuser en laissant entendre, par exemple, que vous représentez un danger au volant. Cherchez à répondre sans vous montrer sur la défensive. Les querelles et la rage font rarement changer d'idée, contrairement à une discussion franche et constructive. Proposez de passer un examen de conduite ou de suivre un cours de conduite défensive pour prouver vos capacités. En déterminant jusqu'où vous êtes prêt à mettre de l'eau dans votre vin, vous aurez plus de chances d'avoir gain de cause pour les questions qui vous tiennent à coeur.

- Établissez le terrain d'entente. Même si vous êtes en désaccord avec 90 % des propos entendus, soulignez tout de même ce qui fait consensus : établir le terrain d'entente constitue un bon point de départ pour régler les problèmes. Si vous indiquez ce qui vous rapproche, l'interlocuteur comprendra que vous l'avez écouté attentivement.
- Écoutez vos enfants et mettez-vous à leur place. Quand les enfants soulèvent une question, c'est généralement qu'ils se font du souci pour vous. Même si vous n'aimez pas ce qu'ils ont à dire, vous pouvez apprécier leur motif. Ne cherchez pas à nier vos limites. Rappelez-vous vos sentiments pour vos parents et peut-être votre difficulté à leur parler de certaines questions. Votre enfant éprouve la même anxiété. Alors, même si vous n'êtes pas d'accord, voyez comment vous pourriez lui exprimer votre reconnaissance du souci qu'il se fait pour vous. « Je sais que tu te préoccupes de moi. » Votre gratitude et votre appréciation témoignent de votre désir de maintenir une bonne relation, quelle que soit l'issue de la conversation.

**Pour plus d'informations, nous vous invitons à consulter votre Conseiller financier.**



*To us, it's personal.™*

Source: Home Instead Senior Care®

Home Instead Senior Care® est un chef de file dans la prestation de services de soins à domicile aux personnes âgées (accompagnement, préparation des repas, menues tâches ménagères, rappel pour prendre les médicaments au bon moment, etc.). L'entreprise, qui compte des bureaux dans 23 villes canadiennes, offre ses services aux aînés qui vivent à domicile de façon autonome et sécuritaire.

BMO Gestion mondiale d'actifs offre ces renseignements à titre informatif seulement. Ils ne doivent en aucun cas remplacer les conseils d'un professionnel sur la situation financière ou les besoins particuliers d'une personne. Le contenu de la publication ne doit pas être considéré comme une source de conseils personnels en matière d'investissement ni de planification fiscale, ni sur le plan juridique. Comme toujours, consultez votre représentant de BMO Gestion mondiale d'actifs pour bien comprendre les répercussions personnelles, fiscales, juridiques ou de placement qui peuvent s'appliquer à votre situation particulière. Les renseignements contenus dans la publication proviennent de sources que BMO Gestion mondiale d'actifs jugeaient fiables au moment de la parution, mais dont elle ne peut garantir l'exactitude ni l'exhaustivité. Après la parution, ces renseignements peuvent changer sans préavis. BMO Gestion mondiale d'actifs ne donne aucune garantie, expresse ou implicite, à l'égard de la publication, n'assume aucune responsabilité concernant toute erreur ou omission et n'engage aucune responsabilité pour un préjudice résultant de l'utilisation de ce document ou de son contenu. Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ce document sans approbation écrite.

BMO Gestion mondiale d'actifs est l'appellation utilisée pour diverses sociétés affiliées de BMO Groupe financier qui offrent des services de gestion de placement, d'épargne-retraite, de fiducie et de garde de titres. BMO Gestion mondiale d'actifs comprend BMO Gestion d'actifs inc., BMO Investissements Inc., BMO Asset Management Corp. et des sociétés de gestion de placements spécialisés de BMO. Certains des produits et services offerts sous l'appellation de BMO Gestion mondiale d'actifs sont conçus spécialement pour différentes catégories d'investisseurs dans un certain nombre de pays et de régions, et ils peuvent ne pas être offerts à tous les investisseurs. Ces produits et services sont offerts uniquement aux investisseurs de ces pays et régions, conformément aux lois et règlements applicables.

<sup>MD</sup> « BMO (le médaillon contenant le M souligné) » est une marque de commerce déposée de la Banque de Montréal, utilisée sous licence.