

The 5 Types of Wealth

by Sahil Bloom · Language: FR

Summary by booksummaryai.com — <https://booksummaryai.com/country/fr/the-5-types-of-wealth-resume>

Summary

En 60 secondes

Sahil Bloom soutient que la vraie richesse se décline en cinq monnaies : le temps, le social, le mental, le physique et le financier. Optimisez uniquement l'argent et vous vous réveillerez pauvre en temps, pauvre en amis et épuisé. Le livre vous offre un cadre pour chacune : devenir un « milliardaire du temps », construire trois cercles d'amitié, esquiver le « piège de l'occupation », s'entraîner pour le « décathlon du centenaire » et définir votre chiffre du « assez ». Impossible de maximiser les cinq à la fois : vivez donc par saisons et visez une vie riche, pas un mardi parfait.

Pourquoi le lire

La plupart des livres de finances personnelles font de l'argent le tableau de score. Bloom recadre toute la partie : l'argent n'est qu'une des cinq monnaies, et celle que vous gérez le plus mal est probablement le temps. Si vous avez déjà terminé une année productive en vous sentant plus pauvre, voici l'audit qu'il vous faut. Ce livre s'adresse aux personnes ambitieuses qui soupçonnent que leur frénésie leur coûte quelque chose qu'elles ne savent pas encore nommer.

Les idées clés

Vous êtes plus riche en temps que vous ne le croyez — à condition de bien le compter

Bloom énonce la règle fondamentale de la richesse du temps : « Le temps est la ressource la plus précieuse, car c'est la seule que l'on ne peut jamais récupérer. » Vous pouvez perdre de l'argent et le regagner ; perdez une heure, elle est à jamais envolée. Puis il fait le calcul. Un milliard de secondes représente environ 31,7 années de vie. Une personne de 20 ans dispose d'environ 2 milliards de secondes devant elle, et l'objectif est de gérer son temps de sorte à se sentir aussi riche qu'un milliardaire en matière de temps. Sa « roue d'inertie de l'autonomie » (Autonomy Flywheel) trace le chemin : créer de la valeur, développer des compétences, acquérir un levier, capturer l'autonomie — ce qui permet ensuite de créer davantage de valeur.

On peut toujours gagner plus d'argent, mais on ne peut jamais gagner plus de temps. Une personne de 20 ans dispose d'environ 2 milliards de secondes devant elle. En créant de la valeur pour les autres, vous développez des compétences rares, qui vous donnent un levier pour négocier davantage de contrôle sur votre temps. La roue d'inertie de l'autonomie est un cycle en quatre étapes : créer de la valeur, développer des compétences, acquérir un levier et capturer l'autonomie.

À essayer: Calculez vos secondes restantes ($\text{âge} \times 365 \times 24 \times 3\,600$) et inscrivez le nombre là où vous le verrez chaque jour — puis identifiez une compétence que vous pourriez développer ce trimestre et qui vous donnerait un levier pour négocier davantage de contrôle sur votre emploi du temps.

Le piège qui consiste à troquer son temps contre de l'argent, puis à racheter un temps de moins bonne qualité

Les gens troquent leur temps contre de l'argent, puis utilisent cet argent pour acheter des commodités censées leur faire gagner du temps — mais ces commodités en consomment souvent davantage : gérer une plus grande maison, des finances plus complexes. Il en résulte une perte nette de temps libre. Il soutient que la pauvreté de temps est l'une des crises les plus sous-estimées de la vie moderne.

les gens troquent leur temps contre de l'argent, puis utilisent cet argent pour acheter des commodités censées leur faire gagner du temps.

À essayer: Dressez la liste de vos trois dernières améliorations de train de vie et estimez honnêtement le nombre d'heures hebdomadaires que chacune coûte en gestion — supprimez ou simplifiez celle dont le rapport temps-bénéfice est le plus défavorable.

Qui figure sur votre liste d'appels de 3 heures du matin ?

Bloom présente le modèle des trois cercles d'amitié. Le cercle intérieur : 3 à 5 personnes que vous appelleriez à 3 heures du matin si tout s'effondrait. Le cercle intermédiaire : 15 à 20 personnes que vous inviteriez à un dîner d'anniversaire. Le cercle extérieur : 100 à 200 invités à un mariage. Il soutient que la profondeur des cercles intérieurs compte plus que l'ampleur des cercles extérieurs. Bloom se réfère aux travaux de l'anthropologue britannique Robin Dunbar, selon lesquels le cerveau humain peut maintenir environ 150 relations sociales stables. Il s'en sert pour plaider en faveur d'une curation délibérée de ses cercles sociaux et de la profondeur plutôt que de l'ampleur dans les liens sociaux.

le cercle intérieur (3 à 5 personnes que vous appelleriez à 3 heures du matin)

À essayer: Écrivez vos trois cercles dès ce soir. Si la liste de votre cercle intérieur compte moins de trois noms, programmez deux conversations ce mois-ci avec des personnes qui devraient y figurer.

La récession de l'amitié que personne n'a vu venir

Bloom cite l'American Perspectives Survey de 2021, qui révèle que 12 % des Américains déclarent n'avoir aucun ami proche, contre 3 % en 1990. Bloom nomme ce phénomène la « récession de l'amitié » et le traite comme une crise de richesse, non comme une simple statistique sur la solitude — un effondrement mesurable de l'une des cinq monnaies.

12 % des Américains déclarent n'avoir aucun ami proche.

À essayer: Choisissez un ami à qui vous n'avez pas parlé depuis plus d'un mois et adressez-lui une invitation précise — une date, une heure, une activité — avant la fin de la semaine.

Cinq minutes suffisent pour changer la vie de quelqu'un

Bloom introduit le concept de la « faveur de cinq minutes » (Five-Minute Favor), popularisé par Adam Rifkin : accepter de faire quelque chose pour n'importe qui, à condition que cela prenne cinq minutes ou moins, sans aucune attente de retour. Faire se rencontrer des personnes et partager des ressources. Bloom raconte comment il a bâti son réseau en multipliant les présentations et le partage de ressources en moins de cinq minutes.

La faveur de cinq minutes : faire se rencontrer des personnes et partager des ressources.

À essayer: Envoyez une présentation entre deux personnes de votre réseau qui devraient se connaître — et rédigez le courriel en moins de cinq minutes.

Être occupé, c'est la nouvelle paresse

Bloom définit le « piège de l'occupation » (Busy Trap) comme la glorification culturelle du fait d'être débordé, considéré comme un indicateur d'importance ou de productivité. Il soutient que l'occupation permanente est une forme de paresse — paresse de pensée et action désordonnée — qui détruit la richesse mentale en empêchant la concentration profonde et la réflexion. Bloom décrit l'effet projecteur (Spotlight Effect). Il cite une étude de Thomas Gilovich dans laquelle des étudiants portant un t-shirt embarrassant estimaient que 50 % de leurs camarades le remarqueraient, alors qu'en réalité seuls 25 % l'ont fait.

Bloom décrit l'effet projecteur (Spotlight Effect).

À essayer: Bloquez cette semaine une fenêtre de 90 minutes pour un travail ou une réflexion en profondeur, téléphone dans une autre pièce, et constatez que personne ne remarque vraiment votre silence.

Pourquoi l'augmentation cesse de ressembler à une augmentation

Bloom explique le tapis roulant hédonique (Hedonic Treadmill), un concept des psychologues Brickman et Campbell : la tendance observée chez l'humain à revenir rapidement à un niveau de bonheur relativement stable malgré des événements positifs ou négatifs majeurs. Il s'en sert pour expliquer pourquoi les réussites externes comme les augmentations ou les achats ne procurent que des coups de boost temporaires.

Bloom explique le tapis roulant hédonique (Hedonic Treadmill), un concept des psychologues Brickman et Campbell.

À essayer: Avant votre prochain achat ou votre prochaine poursuite, notez combien de temps vous pensez que le regain de bonheur durera — puis vérifiez un mois plus tard et comparez.

JOMO : la joie de laisser le monde continuer sans vous

Bloom oppose la FOMO (Fear of Missing Out, peur de manquer quelque chose) à la JOMO (Joy of Missing Out, joie de manquer quelque chose). Il définit la JOMO comme le plaisir et la paix que procure le fait de se déconnecter délibérément et de choisir de renoncer à des événements sociaux, à des actualités ou à des opportunités pour se concentrer sur ce qui compte vraiment pour vous.

Bloom oppose la FOMO (Fear of Missing Out, peur de manquer quelque chose) à la JOMO (Joy of Missing Out).

À essayer: Déclinez une invitation ou coupez un fil d'actualité cette semaine et remplacez l'heure libérée par quelque chose que vous choisiriez vraiment — puis observez ce que fait ressentir le fait de manquer quelque chose à dessein.

Entraînez-vous pour vos 100 ans

Bloom présente le « décathlon du centenaire » (Centenarian Decathlon), une expérience de pensée de Peter Attia. L'objectif : s'entraîner dès maintenant pour qu'à 100 ans, vous puissiez accomplir dix tâches physiques : vous relever du sol, porter un enfant, transporter les courses, monter des escaliers, etc. Il affirme que pour la plupart des gens, 2 à 3 séances hebdomadaires de renforcement musculaire du corps entier, de 45 à 60 minutes chacune, constituent la dose minimale efficace pour bâtir et maintenir une richesse physique significative. Bloom s'en sert pour repenser la forme physique non plus en termes d'esthétique mais de longévité fonctionnelle.

Bloom s'en sert pour repenser la forme physique non plus en termes d'esthétique mais de longévité fonctionnelle.

À essayer: Écrivez vos dix tâches personnelles pour l'âge de 100 ans, puis planifiez cette semaine deux séances de renforcement de 45 minutes comme premiers versements.

La dette de sommeil frappe plus fort qu'on ne le croit

Bloom qualifie le sommeil de « fondement de la richesse physique » et cite les recherches de Matthew Walker (auteur de « Pourquoi nous dormons »). après 16 heures d'éveil, les performances du cerveau humain déclinent. rester 24 heures sans dormir crée une altération cognitive équivalente à un taux d'alcoolémie de 0,10 %, soit au-dessus de la limite légale de conduite.

après 16 heures d'éveil, les performances du cerveau humain déclinent.

À essayer: Programmez ce soir une alarme de décrochage ferme 30 minutes avant votre heure de coucher visée — traitez-la comme l'échéance qu'elle est.

Riche, c'est visible. La richesse, elle, est invisible.

Bloom trace une ligne nette entre être riche et être fortuné. Il définit « riche » comme le fait de disposer d'un revenu élevé qui finance un mode de vie à forte consommation, ce qui est fragile. Il

définit « fortuné » comme le fait de détenir des actifs non dépensés qui génèrent un revenu passif, procurant une liberté et une résilience durables. « Riche, c'est visible ; la richesse est invisible », écrit-il. Bloom applique son cadre des trois lentilles à l'argent. La lentille du suffisant : définir votre chiffre « suffisant » — la somme d'argent nécessaire pour couvrir vos besoins essentiels et quelques envies. La lentille des anti-objectifs : identifier ce que vous ne voulez pas que l'argent fasse (par exemple : « Je ne veux pas que l'argent fasse de moi un pire parent »). La lentille de la minimisation des regrets : utiliser l'argent pour racheter du temps et des expériences.

Bloom applique son cadre des trois lentilles à l'argent.

À essayer: Écrivez votre chiffre « suffisant » — besoins essentiels plus quelques envies — et une phrase d'anti-objectif commençant par « Je ne veux pas que l'argent... »

La barre : 90 % d'ennuyeux, 10 % d'audacieux, rien entre les deux

Bloom adapte la Stratégie du Barbell de Nassim Nicholas Taleb aux finances personnelles : conserver 90 % de ses actifs dans des placements extrêmement sûrs et ennuyeux (comme des fonds indiciels) et 10 % dans des paris spéculatifs à haut risque et fort potentiel de gain (comme l'investissement en amorçage ou la création d'entreprise), sans rien dans la zone à risque modéré.

Bloom adapte la Stratégie du Barbell de Nassim Nicholas Taleb aux finances personnelles.

À essayer: Auditez votre portefeuille cette semaine : calculez le pourcentage placé dans des fonds à risque modéré, et envisagez de tendre vers la forme 90/10 de la barre.

La règle du 752 : comment encaisser une augmentation sans gonflement du train de vie

Bloom partage une règle empirique contre le gonflement du train de vie : la règle du 752. Pour chaque augmentation ou prime, vous affectez 75 % aux placements et à l'épargne, 20 % aux expériences et aux services qui font gagner du temps, et seulement 5 % aux améliorations matérielles. Cette règle est conçue pour accélérer la richesse financière sans sacrifier les joies du présent.

la règle du 752.

À essayer: Écrivez « 75 / 20 / 5 » sur un post-it au-dessus de votre bureau et appliquez-la à votre prochaine prime ou augmentation avant qu'elle n'arrive sur votre compte.

La vie a des saisons, pas un bilan comptable

Bloom présente le cadre des « Saisons de la vie », en soutenant qu'on ne peut pas maximiser simultanément les cinq types de richesse. Il suggère de voir la vie en saisons : une saison pour bâtir la richesse financière, une saison pour se concentrer sur la richesse physique, une saison pour une richesse sociale profonde. L'objectif n'est pas un équilibre parfait en permanence, mais une intégration riche sur toute une vie. Bloom adapte la matrice d'Eisenhower, un outil de

gestion du temps, aux décisions de vie. Il place les activités sur deux axes : Important Important et Urgent Urgent. Il soutient que la véritable richesse se construit dans le quadrant II (Important mais pas Urgent) — des activités comme l'exercice, les relations profondes et l'apprentissage. La vie moderne nous pousse dans le quadrant Urgent mais pas Important.

Bloom présente le cadre des « Saisons de la vie », en soutenant qu'on ne peut pas maximiser simultanément les cinq types de richesse.

À essayer: Nommez votre saison actuelle en une phrase, puis bloquez deux heures cette semaine pour une activité du quadrant II — de l'exercice, une conversation profonde ou un apprentissage.

Le pêcheur a déjà gagné

Bloom raconte la parabole d'un banquier qui rencontre un pêcheur dans un petit village. Le banquier conseille au pêcheur d'agrandir son entreprise, d'emprunter, de constituer une flotte et d'entrer en bourse afin de pouvoir, dans 20 ans, prendre une riche retraite et pêcher toute la journée. Le pêcheur répond : « Mais c'est ce que je fais déjà. » Avant cela, Bloom présente l'Exercice du lit de mort : imaginez-vous à la fin de votre vie, en train de regarder en arrière. Demandez-vous ce que vous auriez fait différemment. Il affirme que cet exercice révèle invariablement que les gens regrettent de ne pas avoir passé assez de temps avec leurs proches et de ne pas avoir vécu une vie fidèle à eux-mêmes, plutôt que de regretter de ne pas avoir gagné plus d'argent.

Bloom s'en sert pour illustrer que vous avez peut-être déjà la vie à laquelle vous aspirez.

À essayer: Rédigez ce soir votre propre liste de regrets de lit de mort — puis identifiez un point sur lequel vous pourriez agir ce mois-ci plutôt que dans 20 ans.

Les meilleures citations

- "Le temps est la ressource la plus précieuse, car c'est la seule que l'on ne peut jamais récupérer." - Sahil Bloom
- "Être riche se voit ; la richesse est invisible." - Sahil Bloom
- "Mais c'est ce que je fais maintenant." - le pêcheur

Limites

Les cadres proposés sont mémorables mais parfois trop propres pour être vrais — les vies réelles se rangent rarement aussi nettement en cercles, saisons et quadrants que les schémas le suggèrent. Certains concepts, comme le tapis roulant hédonique ou la matrice d'Eisenhower, sont des classiques empruntés plutôt que des recherches originales, et les lecteurs rompus au développement personnel reconnaîtront une grande partie du matériau. Les chiffres prescriptifs (75/20/5, le barbell 90/10) sont des règles empiriques, pas des conseils financiers personnalisés, et le livre mise sur l'inspiration là où certains lecteurs attendraient des preuves plus solides ou

davantage d'indications sur les arbitrages entre les cinq monnaies.

En une phrase

La richesse se compose de cinq monnaies — le temps, les relations, l'esprit, le corps et l'argent — et la vie que vous désirez est peut-être plus proche que celle vers laquelle vous vous épuisez.

Pour qui

Quiconque a déjà atteint un grand objectif pour se sentir étrangement vide le lendemain matin — gros revenus, parents débordés et jeunes ambitieux de vingt ans qui soupçonnent que le tapis roulant va plus vite qu'eux. Si vous vous êtes déjà surpris à dire « je suis surchargé » comme un badge d'honneur, ce livre vous tendra un autre tableau de score.