PWLCAPITAL

Investir dans une vie heureuse

Benjamin Felix MBA, CFA, CIM, CFP
Gestionnaire de portefeuille
PWL Capital inc.

2022

Ce rapport a été rédigé par Benjamin Felix de PWL Capital inc. Les idées, opinions et recommandations contenues dans ce document sont celles de l'auteur et ne représentent pas nécessairement les vues de PWL Capital Inc.

© PWL Capital inc.

Tous les droits sont réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite sans l'autorisation écrite préalable de l'auteur et/ou de PWL Capital. PWL Capital apprécierait de recevoir une copie de toute publication ou matériel qui utilise ce document comme source. Veuillez citer ce document comme suit :

Benjamin Felix, gestionnaire de portefeuille, PWL Capital Inc., « Investir dans une vie heureuse ».

Pour plus d'informations sur cette publication ou sur d'autres publications de PWL Capital, contactez :

PWL Capital – 265, avenue Carling, 8e étage, Ottawa, ON K1S 2E1

Tél 613-237-5544 • 1-800-230-5544 Fax 613-237-5949

ottawa@pwlcapital.com

Ce document est publié par PWL Capital Inc. à titre informatif seulement. Les informations sur lesquelles ce document est basé sont disponibles sur demande. Les investissements particuliers ou les stratégies de négociation doivent être évalués par rapport aux objectifs de chaque individu, en consultation avec le conseiller en placement. Les opinions de PWL Capital constituent son jugement à la date de cette publication, sont sujettes à changement sans préavis et sont fournies de bonne foi mais sans responsabilité pour toute erreur ou omission contenue dans les présentes. Ce document est fourni sur la base et étant entendu que ni PWL Capital Inc. ni ses employés, agents ou fournisseurs d'informations ne doivent être tenus responsables de quelque manière que ce soit à cet égard.

Table des matières

1. Introduction 4

2. Circonstances et adaptation 5

- 2.1 Prévision affective 5
- 2.2 Points de satiété du revenu 7
- 2.3 Louer ou acheter une maison 7
- 2.4 Chalets 8
- 2.5 Véhicules de luxe 10
- 2.6 Nature 11
- 2.7 Circonstances à éviter 11

3. Possessions matérielles et expériences 13

4. Temps et argent 14

5. Regrets 14

- 5.1 Pensée contrefactuelle 15
- 5.2 Qu'est-ce que les gens regrettent ? 17
- 5.3 Classer le regret 17
- 5.4 Prévenir les regrets futurs 18
- 5.5 Gérer les regrets actuels 18
- 5.6 Accepter le regret 19

6. Un modèle pour une vie heureuse 19

- 6.1 Émotions positives 19
- 6.2 Engagement 21
- 6.3 Relations 22
- 6.4 Sens 22
- 6.5 Accomplissement 24
- 6.6 Vitalité 24

7. Établir des objectifs 25

- 7.1 Identifier des objectifs 25
- 7.2 Objectifs efficaces 27
- 7.3 Pursuivre des objectifs 28
- 7.4 Organiser les objectifs grâce à un système 30

8. Conclusion 30

Auteur 31

1. Introduction

Un emploi mieux rémunéré avec des heures plus longues en vaut-il la peine ? Comment devriez-vous privilégier l'épargne pour l'avenir plutôt que de profiter de la vie aujourd'hui ? Devriez-vous louer ou posséder votre logement ? Est-il judicieux de payer pour une femme de ménage ? Vaut-il mieux vivre dans une maison plus grande avec un trajet plus long ou dans une petite maison à proximité du bureau ? Sortir au restaurant est-il un gaspillage d'argent? Un véhicule de luxe en vaut-il la peine ?

Les réponses à ces questions nous sont souvent livrées sur un plateau par notre cerveau primitif; nos processus de pensée rapides, intuitifs, impulsifs et émotionnels qui s'exécutent automatiquement avec relativement peu d'effort (Kahneman, 2013). Malheureusement, notre perception intuitive de la bonne réponse est souvent erronée. Notre système cérébral automatique est conçu pour rechercher le plaisir, éviter la douleur, adopter des comportements liés à la survie et impressionner les autres. Le cerveau automatique nous stimule à la dopamine et se soucie plus du prestige que du bonheur (Haidt, 2006). Ceci, combiné à un barrage constant de publicités pour des biens matériels et à des comparaisons sociales optimisées de manière algorithmique, peut nous conduire vers un comportement immédiatement gratifiant, comme acheter des choses en ligne ou faire défiler TikTok, mais préjudiciable à notre bien-être à long terme. Engager le cerveau limbique, les processus plus lents, plus délibératifs, logiques et exigeants requis pour la pensée réflexive et les calculs complexes (Kahneman, 2013) est susceptible d'aboutir à de meilleures décisions. Malheureusement, ce n'est pas aussi simple que d'appuyer sur un interrupteur puisque les modèles mentaux nécessaires à ces réflexions ne sont pas connus de tous. À quoi ressemble une vie heureuse et comment l'argent en fait-il parti ? Bien sûr, toutes les décisions ne nécessitent pas une introspection profonde, mais prendre du recul pour réfléchir à ces grandes questions peut aboutir à des principes directeurs pour les grandes comme les petites décisions.

L'objectif de ce document est de fournir un aperçu des considérations non financières qui méritent d'être prises en compte dans les décisions financières. Chaque considération est associée à des questions que l'individu peut se poser ou poser aux autres parties impliquées dans le processus de prise de décision. Les décisions financières ne sont jamais objectivement bonnes ou mauvaises ; chaque décision doit être considérée pour ses avantages utilitaires, émotionnels et expressifs, et son impact sur le fait de vivre une vie heureuse. Une bonne vie ne se limite pas à l'accumulation de richesse et aux rendements ajustés au risque. Une bonne vie est, bien sûr, subjective, mais la recherche en économie et en psychologie fournit un éclairage intéressant. Encadrer les décisions financières dans l'optique d'une vie heureuse, mesurée par la satisfaction, plutôt que par les dollars dans votre compte bancaire ou d'autres biens matériels, est susceptible de conduire à de meilleurs résultats.

2. Circonstances et adaptation

Étant donné que l'argent est une ressource limitée qui peut être utilisée pour changer notre situation, comprendre les circonstances qui affectent ou non le bonheur est une contribution importante à la prise de décision financière. Des circonstances stables comme la santé (Riis et al., 2005), un revenu supérieur à ce qui est nécessaire pour les nécessités de la vie (Jebb, Tay, Diener et Oishi, 2018), la richesse (Diener et Oishi, 2000), la situation géographique (Schkade et Kahneman, 1998), la taille de la maison (Bellet, 2019), l'apparence physique (Wolsic et Fujita, 1995), le sexe et l'âge (Lucas et Gohm, 2000) semblent être des prédicteurs évidents des différences de bonheur et de satisfaction de vivre, mais ils ne le sont pas. Les gens sont sensibles aux changements de leur propre situation, mais ils s'adaptent rapidement aux changements et ne sont généralement pas sensibles à leur état d'équilibre. De grands objectifs financiers comme acheter une plus grande maison, déménager dans une partie plus ensoleillée du pays, la préparer pour un emploi mieux rémunéré ou faire un investissement risqué avec un gros potentiel de gain peuvent ne pas améliorer la qualité de votre vie, mais ils exigeront certainement des sacrifices et la prise de risques.

2.1 Prévision affective

Les gens ont tendance à surestimer l'impact durable que les événements futurs auront sur eux. L'une des raisons en est le focalisme - ne pas anticiper les événements indépendants qui influenceront nos pensées et nos émotions (Wilson et Gilbert, 2003). Un autre grand contributeur à nos faibles capacités de prévision affective est le principe d'adaptation (Brickman, Coates et Janoff-Bulman, 1978) ; nous avons tendance à nous adapter rapidement aux changements de notre situation, qu'ils soient bons ou mauvais. C'est ce qu'on appelle communément le tapis roulant hédonique (Campbell, 1971). L'« illusion de la fin de l'histoire » (Quoidbach, Gilbert et Wilson, 2013) complique davantage nos prévisions affectives ; les personnalités, les valeurs et les préférences changent avec le temps, mais les gens ont tendance à croire qu'ils sont récemment devenus la personne qu'ils resteront pour le reste de leur vie. Les gens croient que ce qu'ils sont aujourd'hui est à peu près ce qu'ils seront demain, même si ce n'est pas ce qu'ils étaient hier. Étant donné les difficultés à prédire les circonstances qui nous rendront heureux à l'avenir et à savoir qui nous serons à l'avenir, il pourrait être plus judicieux de se concentrer sur la façon dont nous passons notre temps minute par minute plutôt que de nous efforcer d'atteindre un objectif avenir parfaitement imaginé. L'expérience affective au quotidien est prédite par les spécificités de la situation actuelle, comme faire face à la pression du travail ou dîner tranquillement avec des amis plutôt que par des circonstances de vie plus stables (Dunn, Gilbert et Wilson, 2011).

Questions à réfléchir concernant la prévision affective :

- Lorsque vous envisagez un achat important, vous concentrez-vous sur un aspect de celui-ci ou considérez-vous son impact sur votre vie de minute en minute ?
- Avez-vous fait un achat important en espérant qu'il augmentera votre bonheur? L'a fait?
- Vos valeurs et vos préférences ont-elles changé au cours de la dernière décennie ? Vous attendez-vous à ce qu'ils changent au cours de la prochaine décennie?

2.2 Points de satiété du revenu

Nous échangeons notre temps contre de l'argent au travail, mais travailler plus dur pour plus d'argent n'est pas toujours un compromis évident. Il a été constaté dans un échantillon représentatif mondial de plus de 1,7 million de personnes que le point de satiété du revenu pour le bonheur ressenti est de 60 000 $ US dans le monde et de 65 000 $ US en Amérique du Nord (Jebb, Tay, Diener et Oishi 2018). Au-dessus de ce niveau, les personnes de l'échantillon n'étaient pas plus heureuses. Le mécontentement ressenti dans l'échantillon a cessé de diminuer à 75 000 $ dans le monde et à 95 000 $ en Amérique du Nord. Pour l'évaluation de la vie - le bonheur réfléchi - les points de satiété étaient de 95 000 $ dans le monde et de 105 000 $ en Amérique du Nord.

Dans certaines régions, dont l'Amérique du Nord, il y a un point tournant où l'évaluation de la vie se détériore avec des niveaux de revenu plus élevés. Les auteurs de l'étude supposent que la causalité pourrait généralement être que des revenus plus élevés s'accompagnent de fortes exigences en matière de temps, ce qui pourrait également limiter les opportunités d'expériences positives comme les loisirs, passer du temps avec les autres, travailler sur des choses plus importantes que soi et atteindre des objectifs valorisés. L'argent peut augmenter les émotions positives, diminuer les émotions négatives et augmenter l'évaluation positive de la vie. Mais dans tous les cas, il y a un point de satiété, et dans le cas de l'évaluation de la vie, il y a même un point où plus de revenus semblent diminuer le bonheur. Parallèlement à la compréhension de la satiété du revenu, il est important de comprendre que l'acquisition de plus d'argent est associée à des récompenses hédoniques similaires aux drogues illicites (Breiter, Aharon, Kahneman et Shizgal, 2001) où l'expérience initiale est exaltante, mais l'exaltation s'estompe à mesure qu'elle devient une circonstance stable.

Questions à réfléchir concernant les points de satiété du revenu :

- Comment votre vie changerait-elle si vous gagniez 1 000 $ de plus par mois ? À quoi le dépenseriez-vous ?
- Travailleriez-vous 3 heures de plus par jour pour gagner plus d'argent ?
- Combien faudrait-il être payé pour renoncer à votre loisir préféré ?

2.3 Louer ou acheter une maison

Le logement est généralement la dépense la plus importante pour un ménage, et c'est un besoin humain fondamental. Au-delà des finances (mais en gardant à l'esprit que louer n'est pas gaspiller de l'argent (Felix, 2019), les propriétaires sont-ils plus heureux que les locataires ?

Empiriquement, les propriétaires ne sont pas plus heureux, et peuvent être moins heureux, que les locataires après contrôle du revenu, de la qualité du logement et de la santé. Les propriétaires consacrent également moins de temps à des activités agréables comme les loisirs actifs et plus de temps à travailler sur leur maison (Bucchianeri, 2011 ; Hofmann et Umbricht, 2019). Alors que dans certains échantillons, les propriétaires ont une satisfaction de vie élevée, ils ont également des sentiments de bonheur moins intenses (Morris, 2017). N'oubliez pas que les gens ont du mal à prévoir ce qui les rendra heureux à l'avenir, mais cet effet est encore plus prononcé lorsqu'il s'agit d'achats importants.

Les personnes qui croient que les réalisations matérialistes, comme posséder une maison, les rendront heureux peuvent être classées comme ayant des objectifs extrinsèquement motivés. D'autres exemples d'objectifs extrinsèques sont la fortune, la renommée, l'image et le statut.

Comparativement aux personnes ayant des objectifs intrinsèques, comme la croissance personnelle, l'intimité et la communauté, les personnes extrinsèquement motivées sont généralement moins heureuses et surestiment les avantages émotionnels de la réalisation de leurs objectifs extrinsèques (Sheldon, Gunz, Nichols et Ferguson, 2010).

Spécifiques au logement, les données d'Allemagne montrent que les gens surestiment les gains de satisfaction à long terme découlant du passage d'une maison louée à une propriété privée, et que cette surestimation est plus prononcée pour les personnes ayant des objectifs de vie extrinsèquement motivés (Odermatt et Stutzer, 2020).

Il est probable que ce soit, encore une fois, le principe d'adaptation à l'œuvre. Nous surestimons à quel point nous serons plus heureux en achetant une maison, mais une fois que nous y habitons, la maison devient une condition de vie plutôt qu'une aspiration, et son impact sur notre bien-être quotidien est neutralisé. Le bonheur au quotidien est davantage façonné par la façon dont nous passons notre temps que par des circonstances de vie stables ou des événements majeurs de la vie (Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz et Stone, 2004 ; Kanner, Coyne, Schaefer et Lazarus, 1981).

L'autre défi posé par tout achat matériel important, y compris une habitation, est que les gens peuvent souffrir du remords de l'acheteur. Les gens sont souvent moins satisfaits de leurs achats matériels que de leurs achats expérientiels parce qu'ils sont plus susceptibles de ruminer sur des options non choisies avec des achats matériels, et leur satisfaction à l'égard de leurs possessions matérielles est minée par des comparaisons avec d'autres options disponibles, avec la même option à un autre moment, un autre prix et aux achats d'autres individus (Carter et Gilovich, 2010). Cela vaut aussi bien pour la maison que pour les autres achats matériels (Bellet, 2019). Posséder une maison n'est en aucun cas une mauvaise décision objective, mais ce n'est pas non plus une bonne décision en soi.

Questions à réfléchir concernant la location par rapport à l'achat d'une maison :

- Croyez-vous que posséder une maison, en soi, vous rendra heureux ? Pourquoi?
- Aimez-vous faire des travaux d'entretien et de réparation autour de la maison?
- Qu'en est-il de votre vie si vous passiez de la location à la propriété, ou de la propriété à la location ?

2.4 Chalets

Un chalet n'est à bien des égards qu'un cas particulier de la décision de louer ou d'acheter une résidence principale car des chalets et des propriétés récréatives sont également disponibles en location. Les chalets peuvent être considérés comme un lieu où la famille immédiate et élargie peut se rassembler et créer des souvenirs. Il ne fait aucun doute qu'il s'agit d'un effort louable compte tenu de l'importance des relations pour le bonheur. Cependant, comme le soulignent Dunn, Gilbert et Wilson (2011), il est important de penser aux détails. Qui inviterez-vous au chalet? Que faire si certains membres de la famille ne s'entendent pas? Qui s'occupera de l'entretien ? Y aura-t-il du trafic quittant la ville le vendredi après-midi ? Qui héritera du chalet? Et si l'enfant qui le veut n'a pas les moyens de l'entretenir ? Ce n'est pas une tentative de dissuader les gens de devenir propriétaires de chalets, mais c'est un rappel que le bonheur se trouve davantage dans les détails de la vie quotidienne que dans des circonstances stables ou des événements majeurs de la vie.

Questions à méditer concernant l'achat d'un chalet :

- Imaginez un voyage au chalet du début à la fin. Comment passez-vous la plupart de votre temps ? Est-ce que vous aimez ça?
- Y a-t-il des locations disponibles dans la ville où vous envisagez un chalet?
- Avez-vous pensé à l'aspect planification successorale de la propriété d'un chalet?

2.5 Véhicules de luxe

La deuxième dépense la plus importante dans la plupart des ménages sont les véhicules. Comme le logement, les véhicules fournissent une utilité mais, dans de nombreux cas, sont également achetés en tant que biens de positionnement (Hoen et Geurs, 2011). Les véhicules peuvent être considérés comme des achats expérientiels dans la mesure où la conduite d'un véhicule de luxe est elle-même considérée comme une expérience positive. Alors que les gens s'imaginent apprécier l'expérience de conduire des véhicules de luxe plus que des véhicules économiques, leur expérience réelle de conduite n'est pas différente (Schwarz et Xu, 2011). Si vous demandez à quelqu'un comment il se sentira au volant d'un véhicule de luxe, il vous prédira probablement un fort effet positif. Si vous demandez au propriétaire d'un véhicule de luxe comment il se sent lorsqu'il conduit, il vous dira probablement la même chose. Cependant, l'expérience réelle des personnes conduisant des véhicules de luxe et économiques n'est pas différente. La raison revient probablement au focalisme; les gens imaginent les aspects luxueux d'un véhicule lorsqu'on les interroge à ce sujet, mais lorsqu'ils conduisent le véhicule, ils pensent à arriver à temps à leur destination, à éviter la circulation ou à empêcher les enfants de renverser leurs collations. Conduire une belle voiture semble amusant, mais l'expérience de conduire un véhicule de luxe n'a rien de spécial. Il est possible que les véhicules de luxe offrent plus qu'une (absence de) expérience de conduite positive ; les véhicules de luxe augmentent-ils le bonheur ? Encore une fois, les résultats empiriques ne confirment pas le coût élevé de la possession d'un véhicule de luxe - cela ne rend pas les gens plus heureux que la possession d'une voiture frugale (Okulicz-Kozaryn, Nash et Tursi, 2015).

Si les véhicules sont achetés en tant que biens de positionnement, une question importante à se poser est de savoir qui vous essayez d'impressionner. Les personnes fortunées ne sont pas nécessairement propriétaires de véhicules de luxe. Le coût médian des véhicules conduits par les personnes les plus riches du monde est de 46 000 $ (la moyenne est de 210 000 $, fortement faussée par la McLaren F1 de 2,2 millions de dollars de Larry Ellison) (Hallam, 2021). Dans une enquête de 2016, le montant médian que les millionnaires ont payé pour leur dernier achat de véhicule était de 35 000 $, et les marques les plus courantes étaient Toyota, Honda et Ford (Stanley et Fallaw, 2018). Les véhicules de luxe ne sont pas associés à la richesse, mais ils sont associés à des comportements moins favorables. Dans un échantillon de gestionnaires de fonds spéculatifs, ceux qui possèdent des voitures de performance prennent plus de risques d'investissement sans être compensés par des rendements plus élevés, sont plus susceptibles de résilier leurs fonds, de divulguer les violations sur leur formulaire ADV, de présenter un risque opérationnel plus élevé, de négocier plus fréquemment, activement , et de manière non conventionnelle, et gravitent vers des actions de type loterie (Brown, Lu, Ray, Teo, 2018).

Questions à réfléchir concernant les véhicules de luxe :

- Pensez à votre trajet le plus récent (ou rendez-vous à l'épicerie). Comment vous êtes-vous senti pendant cet épisode spécifique de conduite ? Un véhicule de luxe aurait-il changé l'expérience ?
- Imaginez la voiture de vos rêves. Le voudriez-vous encore si vous viviez seul sur une île déserte (avec des routes bien pavées) ?
- Pensez à quelqu'un que vous admirez. Votre admiration changerait-elle s'ils conduisaient un véhicule plus cher ?

2.6 La nature

Bien que déménager dans un endroit plus ensoleillé n'ait pas d'impact sur le bonheur, vivre dans la nature en a un. Les personnes vivant dans des zones rurales plutôt que dans des zones urbaines, les personnes vivant à proximité d'espaces verts et les personnes ayant un bon accès à des espaces verts ont tendance à être plus heureuses et à avoir une plus grande satisfaction à l'égard de la vie (Helliwell, Shiplett et Barrington-Leigh, 2018 ; White, Alcock, Wheeler , et Depledge, 2013 ; Fleming, Manning et Ambrey, 2016). Marcher dans la nature produit plus d'émotions positives que de marcher en ville (Berman, Jonides et Kaplan, 2008), et l'augmentation des émotions positives dépasse celle à laquelle les gens pouvaient s'attendre auparavant (Nisbet et Zelenski, 2011). L'expérience de la nature est associée à un effet positif accru sur le bonheur et bien-être subjectif, les interactions sociales positives, la cohésion et l'engagement, un sens et un but dans la vie, l'amélioration de la gérabilité des tâches et la diminution de la détresse mentale. Il a été démontré que l'expérience de la nature affecte positivement divers aspects de la fonction cognitive, de la mémoire et de l'attention, de l'inhibition des impulsions et des performances scolaires des enfants, ainsi que de l'imagination et de la créativité (Bratman et al., 2019). Les enfants qui grandissent avec des niveaux plus élevés d'espaces verts courent un risque moindre de troubles psychiatriques (Engemann et al., 2019). Les personnes vivant dans les zones résidentielles de Pékin avec une plus grande couverture de canopée avaient une prévalence plus faible de détresse psychologique pendant le COVID-19 par rapport à celles avec moins de couverture de canopée (Zhang et al., 2021). En plus d'améliorer l'humeur et de réduire le stress, passer du temps dans la nature affecte la perception du temps (Davydenko et Peetz, 2017). Le temps est fini, mais la perception du temps peut être affectée par nos circonstances.

Au-delà des avantages psychologiques pour les individus, l'exposition à la nature augmente les comportements coopératifs et durables (Zelenski, Dopko et Capaldi, 2015).

Questions à réfléchir concernant la nature :

- À quelle fréquence passez-vous du temps dans la nature ? Pourriez-vous augmenter cette fréquence?
- A quelle distance habitez-vous des espaces verts ? Pourriez-vous vivre plus près sans introduire un long trajet ?

2.7 Circonstances à éviter

Dans certains cas, l'adaptation à des circonstances défavorables est moins probable. Le bruit, en particulier le bruit variable ou intermittent, interfère avec la concentration et augmente le stress, donc vivre à côté d'une intersection achalandée ou d'une autre zone bruyante peut ne pas être idéal (Frederick et Loewenstein, 1999). Même après des années de trajet, les personnes qui se déplacent dans la circulation arrivent au travail avec des niveaux plus élevés d'hormones de stress (Koslowsky, Kluger et Reich 1995). Ceci est saillant pour quiconque envisage de s'éloigner du travail ou de la famille, introduisant un trajet plus long auquel il ne s'adaptera pas afin d'obtenir une maison plus grande à laquelle il aura tendance à s'adapter rapidement. Ne pas contrôler votre situation a un impact négatif important sur le bonheur et la satisfaction de vivre. Même de petites choses, comme le contrôle des plantes de votre maison, peuvent avoir des effets dramatiques sur le bonheur (Langer et Rodin, 1976). Dans certains cas, le maintien d'un sentiment de contrôle peut être pertinent dans la décision de louer ou d'acheter un logement.

Questions à réfléchir concernant les circonstances à éviter :

- Y a-t-il des bruits intermittents gênants dans votre environnement ? Comment pourriez-vous les réduire ?
- Vous déplacez-vous dans la circulation ? Que pourriez-vous changer pour réduire ou éliminer ce trajet ?
- Vous sentez-vous maître de votre environnement ?

3. Possessions matérielles et expériences

Probablement en raison du focalisme et du principe d'adaptation, les dépenses en expériences ont empiriquement plus d'impact sur le bonheur que les dépenses matérielles (Nicolao, Irwin et Goodman, 2009). Les gens sont heureux lorsqu'ils sont engagés dans ce qu'ils font (Killingsworth et Gilbert, 2010) et les expériences peuvent fournir cet engagement. Réfléchir aux expériences passées améliore l'humeur plus que de réfléchir aux achats matériels passés, et les gens ont tendance à anticiper et à se souvenir des expériences plus que des objets ; les expériences font partie de nos identités (Van Boven et Gilovich, 2003 ; Carter et Gilovich, 2012).

Il est plus difficile de s'adapter aux expériences qu'aux objets puisque chaque expérience est unique alors que les objets sont statiques (Dunn, Gilbert et Wilson, 2011). Les expériences sont plus susceptibles que les objets d'être partagées avec d'autres personnes, et des relations solides sont importantes pour le bonheur. Gardez à l'esprit, cependant, que même si dépenser pour des expériences peut être meilleur pour le bonheur que dépenser pour des biens, les meilleures expériences n'ont pas à coûter de l'argent. Les décisions de dépenses sont également importantes ici : les dépenses personnelles ne sont pas liées au bonheur, mais les dépenses prosociales (dons à des œuvres caritatives et dépenses pour les autres) sont prédictives du bonheur (Dunn, Aknin et Norton, 2008).

L'une des meilleures façons de faire face à nos mauvaises prévisions affectives et à notre adaptation hédonique est de faire de petits achats expérientiels plus fréquents plutôt que de réduire les gros achats matériels (Dunn, Gilbert et Wilson, 2011). Empiriquement, le bonheur est mieux prédit par la fréquence de l'expérience affective positive que par son intensité (Diener, Sandvik, & Pavot, 1991). Inviter un ami à souper, s'inscrire à un cours dans un domaine d'intérêt, dépenser pour un passe-temps ou dépenser pour d'autres personnes sont toutes des approches de dépenses où l'expérience affective n'est pas facilement adaptée ; chaque instance de ces expériences sera unique, alors qu'un achat de matériel est toujours le même (Dunn, Gilbert et Wilson, 2011). Sachant que la façon dont nous passons notre temps est plus prédictive du bonheur que la façon dont nous dépensons notre argent, une idée simple de Dunn, Gilbert et Wilson (2011) est de penser à la façon dont vous dépensez votre argent qui affectera la façon dont vous passez votre temps.

Il y a, bien sûr, de la place pour les choses qui offrent des expériences. L'équipement qui facilite le temps à l'extérieur comme un vélo de montagne ou un kayak comble le fossé entre les objets et les expériences. Les équipements nécessaires aux loisirs spécialisés comme les outils de travail du bois ou une imprimante 3D entrent dans une catégorie similaire.

Questions à réfléchir concernant les possessions matérielles par rapport aux expériences :

- Prenez un relevé de carte de crédit et classez les achats sur une échelle de 1 à 10 en fonction du bonheur qu'ils vous ont apporté. Dépensez-vous pour le bonheur ?
- Repensez à un souper avec des amis et à un achat important que vous avez fait. Si vous deviez abandonner le souvenir ou l'achat, lequel choisiriez-vous ?
- Repensez à un achat matériel dont vous espériez qu'il changerait votre vie pour le mieux. Est-ce que ça s'est produit?
- Économisez-vous pour un gros achat de matériel? Qu'est-ce que cela vous ferait de rediriger une partie de ces économies vers un souper avec un ami ?

4. Temps et argent

Deux des ressources les plus importantes de la vie moderne sont le temps et l'argent. Les deux sont désirables, finis, rares et mesurables. L'argent nous permet de faire avancer et reculer la valeur dans le temps (Goetzmann, 2016). Ils sont inextricablement liés car nous échangeons de l'argent contre du temps en externalisant des tâches ou en achetant des biens qui font gagner du temps, et nous échangeons du temps contre de l'argent en travaillant. En raison de cette relation, la plupart des gens font des choix quotidiens concernant les compromis entre le temps et l'argent, et il s'avère que ces compromis ont des impacts significatifs sur le bonheur et la satisfaction de vivre.

Empiriquement, les personnes qui privilégient le temps à l'argent sont plus heureuses (Whillans, Weidman et Dunn, 2016 ; Hershfield, Mogilner et Barea, 2016), ont un plus grand lien social (Whillans et Dunn, 2019), ont une meilleure relation avec leur conjoint (Whillans, Pow et Norton, 2018), et sont plus susceptibles de choisir un travail qu'ils aiment (Whillans, Macchia et Dunn, 2019). Même penser à l'argent peut être problématique. Les personnes incitées à penser à l'argent sont moins à l'écoute des relations interpersonnelles, moins sociables, attentionnées et chaleureuses, et elles évitent l'interdépendance (Vohs, 2015).

Contre toute attente, alors que l'argent peut faire gagner du temps, les personnes ayant des revenus plus élevés estiment qu'elles ont moins de temps (Hammermesh et Lee, 2003) et les gens surestiment à quel point ils seraient plus heureux avec un revenu plus élevé (Aknin, Norton et Dunn, 2009). Un autre symptôme de la préférence générale pour l'argent au fil du temps est que les gens sont souvent réticents à échanger de l'argent contre du temps, ou encadrés différemment, ils sous-évaluent leur temps, probablement parce qu'il est difficile de mesurer le coût monétaire du temps (Soman, 2001).

Questions à réfléchir concernant le rapport temps/argent :

- Préférez-vous l'argent au temps ou le temps à l'argent ?
- Combien de temps libre avez-vous ? De combien d'argent disposez-vous ?
- Incluez-vous le coût monétaire de votre temps dans les décisions quotidiennes temps/argent ?
- Y a-t-il des tâches désagréables dans votre vie que vous pourriez externaliser ?
- Avez-vous fait tout votre possible pour économiser de l'argent récemment ? Cela en valait-il la peine?

5. Regrets

Les décisions financières sont pleines d'incertitudes. Une bonne décision prise avec des données statistiquement fiables de l'économie financière, de l'économie comportementale et de la psychologie positive ne garantit en aucun cas un bon résultat. Le regret est une émotion unique pour les décideurs car, contrairement aux autres émotions négatives, le regret ne peut être ressenti sans choix (Zeelenberg et Pieters, 2007). Il est facile de dire que nous devrions séparer la qualité d'une décision de son résultat réel, mais il est beaucoup plus difficile de réprimer les sentiments de regret - "le sentiment déchirant que le présent serait meilleur et l'avenir plus brillant si seulement vous n'avait pas si mal choisi, décidé, ou agi si bêtement dans le passé » (Pink, 2022). Des sentiments de regret peuvent être ressentis à la fois sur le processus de décision et sur le résultat de la décision (Zeelenberg et Pieters, 2007). En l'absence de capacités d'autorégulation, des épisodes fréquents de regret sont associés à une plus faible satisfaction de vivre (Sijtsema, Zeelenberg et Lindenberg, 2021). Dans la prise de décisions financières, qui sont par nature pleines d'incertitudes, être conscient des effets réels que le regret peut avoir sur le bien-être, et des méthodes pour modérer ces effets vaut la peine.

5.1 Pensée contrefactuelle

Au cœur du regret se trouve le concept de contrefactuels ; réalités alternatives construites dans nos esprits où les choses se sont passées différemment. En d'autres termes, nous ressentons du regret si nous pouvons facilement imaginer avoir pris une mesure qui aurait conduit à un résultat plus souhaitable (Kahneman et Tversky, 1982). L'un des déterminants les plus importants est la proximité : plus vous étiez proche d'un résultat alternatif, plus il est facile de former d'imaginer l'alternative. Par exemple, d'après Kahneman et Tversky (1982), un passager qui rate un vol de cinq minutes éprouve généralement plus de regrets qu'un passager qui rate un vol de 30 minutes. Un autre exemple pourrait être la maison de quelqu'un qui brûle dans un incendie sans avoir d'assurance. S'ils avaient manqué leur paiement d'assurance un jour avant l'incendie, le contrefactuel évident de "si seulement ils n'avaient pas manqué le paiement domine la pensée", mais s'ils avaient été sans assurance pendant 6 mois, ils sont moins susceptibles d'avoir le même pensait. Mais la proximité n'est pas qu'une question de timing. C'est la facilité avec laquelle des éléments de la réalité peuvent être modifiés cognitivement pour construire une alternative.

La pensée contrefactuelle est guidée par deux mécanismes principaux : les effets de contraste et les effets d'inférence causale (Roese et Morrison, 2009).

Des effets de contraste juxtaposent la réalité à ce qui aurait pu être dans une réalité alternative. Par exemple, gagner 50 $ est agréable si vous n'auriez rien gagné autrement, mais si vous avez presque gagné 100 $, gagner 50 $ n'est pas aussi agréable. Cela a été étudié avec des médaillés olympiques et les auteurs ont constaté que le contrefactuel dominant selon lequel « j'ai presque terminé premier » (un contrefactuel à la hausse) donne moins de satisfaction au médaillé d'argent, tandis que le contrefactuel dominant selon lequel « j'ai presque terminé quatrième et n'ai pas remporté de médaille » (un contrefactuel à la baisse) donne plus de satisfaction au médaillé de bronze (Medvec, Madey et Gilovich, 1995). Empiriquement, les contrefactuels à la hausse (si seulement… les choses auraient été meilleures) sont beaucoup plus courantes que les contrefactuels à la baisse (au moins… les choses auraient pu être pires) (Summerville et Roese, 2008).

Les effets d'inférence causale sont le résultat de l'imagination d'une réalité alternative ; pour que cette réalité existe, il doit y avoir un ensemble de faits alternatifs. Si tout le reste dans la réalité alternative est le même, à l'exception d'une seule action considérée comme la force causale derrière le résultat, alors on a l'impression que changer cette action changerait le résultat. Le problème est que changer cette action dans une situation future peut ne pas vous donner le même résultat que dans le passé. Supposons que vous ayez décidé de vendre une action avant que son prix n'augmente considérablement. Votre action de vente peut être perçue par vous comme la force causale derrière le résultat. Le contrefactuel implique de ne pas vendre. L'inférence causale est que si vous n'aviez pas vendu, vous auriez obtenu un meilleur résultat. Bien sûr, cela n'est vrai que si tous les autres faits, y compris la hausse du cours des actions, restent égaux - étant donné l'énorme asymétrie positive des rendements des actions individuelles, cela est extrêmement improbable (Bessembinder, 2018). L'inférence causale peut conduire à une application incorrecte de la relation causale perçue (conserver le stock) aux décisions futures. Il s'agit d'une forme de négligence du taux de base.

Questions à réfléchir concernant la pensée contrefactuelle :

- Pouvez-vous penser à une situation où la proximité d'un résultat alternatif vous a amené à créer un contrefactuel ?
- Avez-vous déduit la causalité d'une décision alors que la décision n'a peut-être pas été la force causale ?

“IL EST PRÉFÉRABLE DE REGARDEZ VERS L’AVANT ET SE PRÉPARER
QUE DE REGARDER EN ARRIÈRE ET DE REGRETER.”
-Jackie Joyner Kersee

5.2 Que regrettent les gens ?

Empiriquement, à partir d'un large échantillon rassemblé dans Pink (2020), les regrets des gens concernent le plus souvent la famille (21,8 % de l'échantillon), les partenaires (19,2 %), l'éducation (15,6 %), la carrière (15,1 %), les finances (13,5 %) et la santé (6,6 %), et la plupart des gens regrettent l'inaction (57,1 % de l'échantillon) plutôt que l'action (35,9 %). Morrison et Roese (2011) trouvent dans un échantillon américain représentatif que les regrets liés à la romance sont les plus courants (19,3 %), suivis par la famille (16,9 %), l'éducation (14 %), la carrière (13,8 %), la finance (9,9 %), et parentalité (9 %). Les distributions de regrets sont différentes pour différents groupes démographiques. Les femmes et les personnes qui ne sont pas actuellement en couple sont plus susceptibles d'avoir des regrets romantiques ; les hommes et les répondants plus instruits sont plus susceptibles d'avoir des regrets de carrière. Au fil du temps, les regrets concernant l'action ont tendance à se dissiper tandis que les regrets concernant l'inaction persistent plus longtemps.

Questions pour réfléchir sur les regrets communs :

- Repensez un instant à votre vie. Quels sont certains de vos regrets les plus importants ?
- Vos regrets impliquent-ils des actions ou des inactions ?

5.3 Classer le regret

Une enquête de l'*American Regret Project* et du *World Regret Survey*, Pink (2022) observe que le regret peut être divisé en quatre catégories principales.

Les regrets fondamentaux découlent d'échecs en matière de prévision, de responsabilité et de prudence avec des conséquences à long terme ; ce sont de petites décisions qui sont immédiatement agréables mais qui ont des effets durables en raison de la capitalisation. Certains exemples sont les dépenses excessives/sous-économisées, le fait de ne pas faire d'exercice, de fumer, de boire excessivement, de ne pas manger d'aliments sains et d'abandonner l'éducation trop tôt. Les gens ont tendance à privilégier le présent au détriment de l'avenir lorsqu'ils prennent des décisions. Cela peut être dû à une actualisation temporelle - actualisation des récompenses dans le futur (Urminsky et Zauberman, 2016) - ou à un faible lien avec le soi futur (Hershfield et Bartels, 2018). Dans les deux cas, le résultat empirique est le regret futur. Les regrets fondamentaux mettent des années, voire des décennies, à se matérialiser. La nature de la capitalisation, sur les actifs financiers et d'autres aspects de la vie, est que les résultats vous frappent apparemment soudainement. La difficulté générale à appréhender les effets d'une croissance exponentielle (Wagenarr et Sabato, 1975) joue vraisemblablement un rôle dans les regrets fondateurs.

Les regrets de l'audace sont le résultat de jouer la sécurité, suivis du contrefactuel où prendre le risque aurait abouti à une vie meilleure. Il peut s'agir de relations amoureuses manquées, d'opportunités d'emploi refusées ou de ne pas démarrer une entreprise. À long terme, les gens ont tendance à regretter davantage les choses qu'ils n'ont pas faites que celles qu'ils ont faites. l'inaction peut être moins douloureuse à court terme, mais elle est davantage regrettée à long terme (Gilovich et Medvec, 1994).

Les regrets moraux sont basés sur des choses que nous avons faites qui nous paraissaient mauvaises. La moralité dépasse le cadre de cet article, mais sur la base de milliers de réponses à l'enquête, Pink (2022), suivant la théorie des fondements moraux de Haidt (2012), constate que les regrets moraux se répartissent en cinq catégories : Blesser les gens par des moyens tels que l'intimidation, les insultes , ou des intérêts romantiques « fantômes » ; tricherie dans les relations, à l'école ou par le vol d'objets physiques ; déloyauté en manquant à ses obligations envers un groupe ; subversion par manque de respect envers les parents ou les enseignants; et la profanation.

Les regrets de connexion découlent de relations qui se sont défaites ou qui restent incomplètes Pink (2022). Cela ne devrait pas être une surprise. L'étude de Harvard sur le développement des adultes a révélé que les relations étroites sont le meilleur prédicteur du bonheur tout au long de la vie des gens. Diener et Seligman (2002) constatent que les personnes ayant des liens étroits avec leurs amis et leur famille ont les niveaux de bien-être les plus élevés. Morrison, Epstude et Roese (2011) constatent que les regrets concernant les relations sociales primaires (amour et famille) sont ressentis plus intensément que les regrets moins sociaux (travail et éducation), ce qui suggère que les liens sociaux jouent un rôle central dans ce que les gens regrettent le plus.

- En réfléchissant à vos regrets les plus importants, à quelle catégorie appartiennent-ils ?

5.4 Prévenir les regrets futurs

Les regrets futurs peuvent être modérés ou éliminés en améliorant la qualité des décisions, en augmentant leur justificabilité, en transférant la responsabilité, en garantissant la réversibilité des décisions (si possible) et en évitant les commentaires sur les alternatives non choisies (Zeelenberg et Pieters, 2007). L'amélioration de la qualité des décisions peut être accomplie comme le souligne Heath et Heath (2013) qui suggèrent d'élargir vos options, de tester vos hypothèses, et de prendre de la distance avant de décider et de vous préparer à vous tromper. L'augmentation de la justifiabilité des décisions est liée à la prise de décisions « normales » qui produisent généralement moins de regrets que les décisions de changement (Inman et Zeelenberg, 2002). Cependant, les décisions normales ne sont pas toujours de bonnes décisions. L'aversion au regret peut conduire les investisseurs à préférer les investissements populaires, car faire quelque chose de différent de la foule pourrait conduire à plus de regrets (Pompian, 2016).

Prendre la décision normale pourrait également être pris en considération pour les décisions importantes comme le logement, où l'achat d'une maison est souvent perçu comme normal. Le transfert de la responsabilité de la décision réduit le regret en rendant une autre partie, généralement un expert, responsable de la décision (Zeelenberg et Pieters, 2007). Lorsque les décisions sont réversibles, les gens anticipent moins de regrets, bien qu'ils puissent en ressentir plus parce que la réversibilité augmente la pensée contrefactuelle ; de même, éviter les commentaires sur les options non choisies réduit les regrets (Zeelenberg et Pieters, 2007).

- Avez-vous regretté une décision fondée sur le processus décisionnel?
- Prendre une décision « normale » vous a-t-il déjà semblé plus facile à justifier ?
- Transférer la responsabilité d'une décision permettrait-il de vivre plus facilement avec un mauvais résultat ?

5.5 Gérer le regret actuel

Lorsque le regret se matérialise par rapport à une décision qui a déjà été prise, il peut encore y avoir des stratégies pour y faire face. Le regret actuel peut être réduit en annulant la décision, en la justifiant ou en réévaluant la qualité des alternatives (Zeelenberg et Pieters, 2007). Les gens sont plus susceptibles d'annuler les décisions d'action que d'inaction (Zeelenberg, van der Pligt et Manstead, 1998). Bien sûr, toutes les actions (ou les effets de l'inaction) ne sont pas réversibles. Lorsque les décisions sont irréversibles, justifier la décision, ou, selon les mots de Pink (2022), prendre une perspective « au moins » sur la décision, peut réduire le regret. Une perspective contrefactuelle alternative qui peut minimiser le regret est la perspective « même si », où le résultat est tout aussi mauvais même si une décision différente a été prise (McCloy et Byrne, 2002).

- Comment une décision regrettable aurait-elle pu empirer la situation ?
- Quels points positifs sont sortis de votre regrettable décision ?
- Si vous aviez pris une décision différente, les choses seraient-elles vraiment meilleures qu'elles ne le sont ?

5.6 Accepter le regret

Le regret n'est pas tout mauvais. Il s'avère que le sentiment inconfortable de regret peut améliorer les décisions futures, augmenter les performances et approfondir le sens (Pink, 2022). Il a été démontré que l'aversion au regret fait que les décideurs mettent beaucoup plus de temps à prendre une décision et à collecter beaucoup plus d'informations avant de faire un choix (Reb, 2007). Les contrefactuels ascendants (si seulement…) renforcent l'intention d'adopter des comportements facilitant le succès et engendrent une plus grande amélioration d'une tâche (Roese, 1994). Grâce à une réflexion contrefactuelle, les aspects positifs de la réalité sont identifiés, une croyance au destin émerge et, finalement, plus de sens est tiré des événements importants de la vie (Kray et al., 2010).

Sur cette base, l'expression populaire «sans regrets» n'est peut-être pas un objectif raisonnable. Les épisodes fréquents de regret en l'absence d'autorégulation sont préjudiciables au bien-être, mais le regret lui-même peut être une émotion précieuse. En fait, les gens accordent beaucoup plus d'importance à leurs regrets qu'aux autres émotions négatives (Saffrey, Summerville et Roese, 2008).

- Pouvez-vous penser à un moment où un regret passé a été utile pour une décision future ?
- Réfléchir à vos regrets augmente-t-il le sens des expériences clés de la vie ?

6. Un modèle pour une vie heureuse

Martin Seligman, co-initiateur du domaine de la psychologie positive, a introduit le modèle de bien-être PERMA (Seligman, 2011), un modèle de bien-être à cinq facteurs. Emiliya Zhivotovskaya a développé le modèle PERMA-V pour inclure la vitalité : bien manger, bouger régulièrement et dormir profondément.

Les facteurs du modèle n'ont pas d'allocations optimales pour un individu donné. Une bonne vie pour une personne peut être différente d'une bonne vie pour une autre, mais la compréhension des facteurs du modèle peut aider les gens à considérer les éléments non financiers les plus importants impliqués dans la prise de décisions financières au quotidien. Les six éléments constitutifs de l'épanouissement humain dans PERMA sont l'émotion positive, l'engagement, les relations, le sens, l'accomplissement et la vitalité.

6.1 Émotions positives

L'expérience affective positive, également connue sous le nom d'hédonie, ou se sentir bien, est relativement facile à penser - vous le savez quand vous le ressentez. Gratitude (Emmons et Mishra, 2011), savourer de petits plaisirs (Quoidbach, Dunn, Petrides et Mikolajczak, 2010), pleine conscience (Roche, Haar et Luthans, 2014), auto-efficacité – le sentiment de contrôle (Rodin, 1986 ; Glass, Reim et Singer, 1971), l'espoir et l'optimisme (Alarcon, Bowling et Khazon, 2013 ; Carver et Scheier, 2009) sont autant de sources d'émotion positive.

Fait intéressant, Quoidbach, Dunn, Petrides et Mikolajczak (2010) constatent que l'augmentation de la richesse diminue la capacité à savourer de petits plaisirs. Bien que l'émotion positive soit importante, nous sommes limités par la quantité que nous pouvons en ressentir. Par exemple, manger un bon repas conduit au bonheur vécu mais essayer de remanger le même repas dès que l'on a fini le dessert conduit au dégoût (Miller, 1997).

Le tapis roulant hédonique (Campbell et Brickman, 1971) fait référence à notre désir insatiable d'atteindre la prochaine source d'émotion positive à la recherche du bonheur. Des choses comme une plus grande maison, une plus belle voiture ou un emploi mieux rémunéré sont toutes sujettes à adaptation. Bien que nous puissions ressentir une courte émotion positive en obtenant ces choses, nous nous y adaptons rapidement et commençons à chercher la prochaine chose. En prenant une décision financière, il est important de se demander comment la décision devrait avoir un impact sur l'émotion positive à long et à court terme, et si cette attente vaut le coût monétaire.

Questions pour réfléchir sur les émotions positives :

- De quoi êtes-vous reconnaissant ?
- Quels petits plaisirs ne voudriez-vous jamais abandonner ?
- En quoi êtes-vous optimiste ?
- Comment pratiquer la pleine conscience ?
- Avez-vous le sentiment d'avoir une influence sur les résultats de votre vie ?
- Quelles expériences positives pouvez-vous acheter ?

6.2 Engagement

C'est l'état d'implication totale dans une activité qui demande une concentration totale ; une expérience si captivante et agréable que le temps est oublié et que les gens le feront pour le plaisir même si cela n'a aucune conséquence en dehors de l'activité elle-même (Csikszentmihalyi, 1999). Dans les états d'engagement, les gens savent ce qu'ils doivent faire à chaque instant, ils reçoivent un retour immédiat sur ce qu'ils font et l'activité est adaptée de manière appropriée à leurs capacités. Lorsqu'une tâche stimulante est en équilibre avec les compétences, elles se perdent dans l'activité et entrent dans un état d'engagement (Csikszentmihalyi, 1975, 1997). De nombreuses activités peuvent entraîner des états d'engagement; quelques exemples sont le travail, les sports, les arts, la lecture et les projets créatifs.

L'engagement a une relation intéressante avec la prise de décision financière. La nature de l'engagement exige des compétences pour accomplir une tâche difficile. Les compétences ont souvent une certaine valeur économique. La capacité de gagner ne serait-ce qu'un petit revenu peut avoir des répercussions considérables sur la planification financière. Fait intéressant, l'élimination du travail, qui est souvent la cible principale de la planification financière, mérite peut-être une réflexion plus approfondie. Haidt (2006) soutient que "l'amour et le travail sont cruciaux pour le bonheur humain car, lorsqu'ils sont bien faits, ils nous font sortir de nous-mêmes et nous mettent en relation avec des personnes et des projets au-delà de nous-mêmes". Prévoir de travailler plus longtemps dans un emploi plus agréable peut avoir un impact important sur des éléments tels que le montant d'épargne et la prise de risques nécessaires pour financer l'indépendance financière.

Questions à réfléchir concernant l'engagement :

- En quoi êtes-vous compétent?
- De quoi le monde a-t-il besoin ?
- Pour quelle activité pouvez-vous être payé ?
- Qu'est-ce que vous aimez faire?
- Quelle est l'intersection des quatre questions précédentes ? Ceci est votre Ikigai.
- Quelles activités vous font perdre la notion du temps ?

6.3 Les relations

Les humains ont évolué en tant qu'êtres sociaux. Historiquement, notre survie dépendait de notre capacité à nous connecter et à servir les autres, et c'est l'une des raisons du succès de notre espèce (Harari, 2015). Il existe des preuves suggérant que ces traits évolutifs continuent de jouer un rôle dans notre bien-être. Les personnes qui entretiennent des liens étroits avec leurs amis et leur famille et qui s'engagent à passer du temps avec eux affichent les niveaux de bien-être les plus élevés (Diener et Seligman, 2002).

Un impact sur les décisions financières pourrait être le financement du temps à consacrer aux relations plutôt qu'aux achats de matériel.

Questions pour réfléchir sur les relations :

- Avec qui aimeriez-vous passer plus de temps ? Qu'est-ce qui vous empêche de voir ces personnes plus souvent ?
- Combien de personnes dans votre vie pourriez-vous appeler à 2h du matin pour parler d'un problème ?
- Quel a été le dernier acte de gentillesse que vous avez fait pour une autre personne ?

6.4 Sens

Les gens veulent un sens et un but dans leur vie (Frankl, 2004). Une vie pleine de sens consiste à appartenir et à servir quelque chose de plus grand que soi (Seligman, 2012). S'impliquer dans la communauté, la famille, le travail, la religion et les causes sociales sont quelques exemples d'activités qui donnent du sens. Ceux-ci n'ont pas besoin d'être de grands gestes. Victor Frankl, un survivant de l'Holocauste et psychologue, a trouvé un sens au partage de sa petite portion de nourriture avec d'autres alors qu'il vivait à Auschwitz (Frankl, 2004).

Questions pour réfléchir concernant le sens :

- Quelle contribution apportez-vous au monde ?
- Comment restez-vous connecté avec votre famille?
- Que faites-vous pour apporter une contribution positive à ceux qui vous entourent ?
- Comment vous impliquez-vous dans votre communauté ?
- Quelles sont les causes sociales qui vous tiennent à cœur ?

6.5 Accomplissement

Les gens recherchent l'accomplissement pour lui-même (White, 1959). La réussite, la compétence, le succès et la maîtrise sont poursuivis sans relâche par de nombreux humains, même lorsqu'ils ne conduisent pas à une émotion, une signification ou des relations positives. L'alpinisme en est un bon exemple (extrême) : c'est misérable et dangereux, mais il offre un moyen de se fixer et d'atteindre des objectifs et de poursuivre la maîtrise, deux éléments qui semblent être intrinsèquement importants pour les gens (Lowenstein, 1999). L'accomplissement peut se produire au travail, dans le sport ou dans un passe-temps, entre autres.

Questions pour réfléchir à la réalisation :

- Dans quoi essayez-vous de vous améliorer ?
- Que souhaitez-vous accomplir le mois prochain ? L'année prochaine?
- Quelles réalisations avez-vous accomplies récemment ? Qu'avez-vous ressenti ?
- Prenez-vous le temps de réfléchir à vos réalisations ?

6.6 Vitalité

Tout ce qui est lié à la santé physique est remarquablement absent du modèle PERMA, mais il existe des preuves solides que la santé physique et mentale sont étroitement liées. Une mauvaise alimentation peut être un facteur causal de l'expérience de mauvaise humeur (Firth, Gangwisch, Borsini, Wootton et Mayer, 2020) et les bactéries intestinales sont liées à l'anxiété et à la dépression (Foster et Neufeld, 2013) ; certaines preuves suggèrent qu'une consommation élevée de viande rouge et/ou transformée, de céréales raffinées, de sucreries, de produits laitiers riches en matières grasses, de beurre, de pommes de terre et de sauces riches en matières grasses, et une faible consommation de fruits et légumes est associée à un risque accru de dépression (Li et al., 2017). L'exercice réduit l'anxiété, la dépression et l'humeur négative en améliorant l'estime de soi et la fonction cognitive. Il améliore également le sommeil, augmente l'énergie et réduit le stress, entre autres avantages (Sharma, Madaan et Petty, 2006). Dormir moins de 7 heures par nuit est associé à la prise de poids, au diabète, à l'hypertension, aux maladies cardiaques et aux accidents vasculaires cérébraux, à la dépression, à un risque accru de décès, à une altération de la fonction immunitaire, à une augmentation de la douleur, à une diminution des performances, à une augmentation des erreurs et à un risque accru d'accidents (Watson et al., 2015). Certaines estimations montrent des coûts économiques substantiels dus à la perte de productivité liée à un mauvais sommeil (Kessler et al., 2011). Il est probable que chacun de ces éléments de vitalité - alimentation, exercice et sommeil - la «sainte trinité» d'une vie saine, entraîne une amélioration des performances mentales et physiques (Wells, 2017). L'alimentation, l'exercice et le sommeil sont tous liés à l'argent. La bonne nourriture, les abonnements à la salle de sport, les entraîneurs personnels et l'équipement de gym à domicile coûtent souvent cher. Au-delà des fournitures nécessaires, trouver (ou financer) le temps nécessaire pour bien manger, faire de l'exercice et dormir au moins 7 heures par nuit nécessitera souvent des compromis.

Questions à réfléchir concernant la vitalité :

- Avez-vous une alimentation saine? Si non, comment pourriez-vous l'améliorer ?
- Faites-vous du sport au moins 30 minutes au moins 3 jours par semaine ? Si non, qu'est-ce qui vous en empêche ?
- Dormez-vous au moins 7 heures chaque nuit ?
- Entre le modèle PERMA-V (ce qu'il faut faire) et les regrets communs que les gens ont (ce qu'il ne faut pas faire), il y a un chevauchement énorme. Une bonne vie est très subjective, mais compréhensive.

7. Établir des objectifs

Jusqu'à présent, nous avons vu de nombreux ingrédients d'une bonne vie. Avancer vers une vie heureuse nécessite généralement de se fixer des objectifs. Pendant de nombreuses années, la planification financière axée sur les objectifs a été l'épine dorsale de l'industrie des services financiers. Un planificateur financier commencera souvent les interactions avec les clients en demandant « quels sont vos objectifs ? », puis construira un plan financier pour atteindre ces objectifs. Le Conseil des normes de FP Canada™ explique : « Une recommandation de planification financière efficace, correctement mise en œuvre, aidera le client à atteindre ses objectifs et ses besoins financiers tout en l'aidant à optimiser sa situation financière. De grands objectifs financiers ancrent généralement le processus de planification financière : prendre sa retraite à 55 ans avec un revenu mensuel de 8 000 $, s'offrir une maison plus grande, économiser pour les études universitaires d'un enfant ou acheter un bateau en sont quelques exemples. Définir et hiérarchiser les objectifs dans le processus de planification financière est objectivement utile - l'utilisation d'un cadre basé sur des objectifs pour déterminer quels objectifs financer et comment les financer peut conduire à une augmentation substantielle de la richesse ajustée en fonction de l'utilité (Blanchett, 2015). L'optimisation basée sur un ensemble d'objectifs connus est un problème mathématique, mais la définition des objectifs est beaucoup plus difficile.

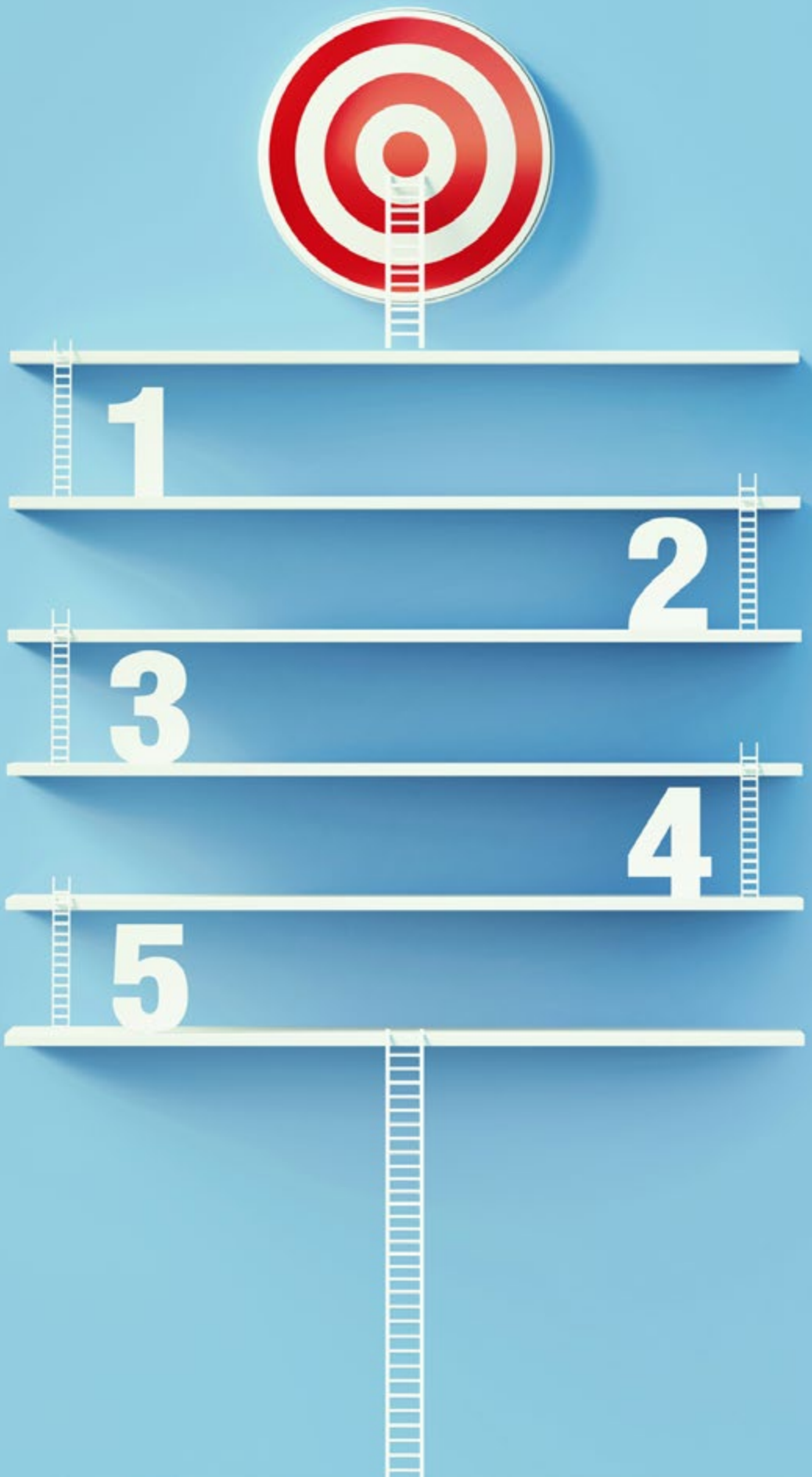
Non seulement les gens ne savent pas ce qui les rendra heureux à l'avenir, comme décrit dans les sections précédentes de cet article, mais ils sont également incapables de générer l'ensemble possible d'objectifs pour les décisions qu'ils prennent ; dans les études examinant la capacité des décideurs à générer des objectifs pertinents pour les décisions consécutives, les participants ont systématiquement omis près de la moitié des objectifs qu'ils ont ensuite identifiés comme personnellement pertinents et, une fois identifiés, les objectifs précédemment omis ont été perçus comme étant presque aussi importants que ceux initialement identifiés (Bond, Carlson et Keeney, 2008). Cette lacune dans l'identification de l'objectif semble provenir du fait qu'on ne réfléchit pas assez largement à la gamme d'objectifs pertinents et qu'on ne réfléchit pas assez profondément pour articuler chaque objectif dans la gamme considérée (Bond, Carlson et Keeney, 2010). Il devrait être clair qu'à partir de la question « quels sont vos objectifs ? » sans scruter les objectifs eux-mêmes peut conduire à un plan financier qui est en contradiction avec une vie heureuse.

7.1 Identifier des objectifs

Identifier des objectifs financiers est en fait le processus de définition d'une vie heureuse pour vous-même. Comme nous l'avons vu, de nombreuses personnes auront du mal à identifier leurs objectifs personnels du premier coup. Suivant les implications prescriptives des travaux empiriques et théoriques de Bond, Carlson et Keeney (2010), une bonne première étape consiste à générer une liste d'objectifs sans aide extérieure. Sachant que cette liste initiale sera déficiente, la prochaine étape consiste à revoir la tâche d'identification des objectifs avec un défi déclaré d'environ doubler le nombre d'objectifs initialement identifiés. Empiriquement, cette deuxième tâche de défi conduit à de meilleures estimations qu'une seule requête. L'autre conclusion de Bond, Carlson et Keeney (2010) est qu'un format catégoriel peut être utile pour susciter des objectifs supplémentaires. Par exemple, nous pouvons utiliser le modèle PERMA-V pour informer les catégories potentielles pour les objectifs. Si une liste maîtresse d'objectifs est disponible, elle doit être consultée après que la personne a délibéré sur ses propres objectifs à l'aide des outils de défi et de catégorie (Bond, Carlson et Keeney, 2010).

Questions à réfléchir sur la génération d'objectifs :

- Quels sont vos objectifs?
- Pouvez-vous doubler la taille de votre liste initiale ?
- L'utilisation de catégories comme celles de la section 6 (émotion positive, engagement, relations, sens, réussite, vitalité) vous aide-t-elle à penser à d'autres objectifs ?


1
2
3
4
5

7.2 Objectifs efficaces

Compte tenu de la nature à long terme des décisions financières – déplacement de la valeur économique dans le temps – les objectifs financiers sont une partie importante du processus de prise de décision. Les buts efficaces sont des déclarations d'un état souhaitable, pas les moyens d'y arriver, et ils sont abstraits ; définis de cette façon, les objectifs sont de puissants outils de motivation qui vous poussent dans la direction que vous souhaitez prendre (Fishbach, 2022). Définir un objectif en termes d'état souhaité, comme avoir plus de temps pour les activités de loisirs, au lieu de ses coûts explicites, comme dépenser de l'argent pour un ménage, augmente la motivation pour atteindre l'objectif ; définir l'état futur souhaité comme un objectif plutôt que comme un moyen a un effet puissant sur la motivation (Shaddy et Fishbach, 2018). Les objectifs abstraits mettent l'accent sur le sens de vos actions, faisant en sorte que les actions elles-mêmes ressemblent moins à une corvée. Penser aux objectifs dans l'abstrait rend les gens plus susceptibles d'exercer une maîtrise de soi dans leurs actions vers un objectif (Fujita et Carnevale, 2012). Cependant, il existe une ligne de démarcation où les objectifs peuvent devenir trop abstraits s'ils ne peuvent pas être liés à un ensemble spécifique d'actions ; s'il n'y a pas de voie claire pour atteindre l'objectif, les gens recommencent à fantasmer au lieu d'agir, et fantasmer sur un objectif semble être négativement lié à l'atteinte de l'objectif (Oettingen et Wadden, 1991).

Une autre considération dans l'établissement d'objectifs efficaces est de savoir s'il faut utiliser des objectifs «d'approche» ou des objectifs «d'évitement». Les objectifs d'approche sont des choses que vous voulez tandis que les objectifs d'évitement sont des choses que vous ne voulez pas. Le choix entre les deux dépend de la nature de l'objectif et de la nature de la personne. Les objectifs d'évitement sont les plus utiles pour prévenir les dommages et échapper au danger, tandis que les objectifs d'approche sont mieux adaptés pour atteindre un état futur positif souhaité ; les objectifs d'évitement sont plus urgents et moins agréables et les objectifs d'approche sont plus faciles à tenir car agréables (Fishbach, 2022). Certaines personnes ont un système d'approche comportementale puissant tandis que d'autres ont un système d'inhibition comportementale puissant. Ceux qui ont un système d'approche comportementale fort réussiront mieux avec les objectifs d'approche tandis que ceux qui ont un système d'inhibition comportementale fort réussiront mieux avec les objectifs d'évitement. Pour évaluer votre prédisposition, Fishbach (2022) suggère de réfléchir aux énoncés suivants :

1. Quand je veux quelque chose, je fais généralement tout pour l'obtenir
2. Quand je vois une opportunité pour quelque chose que j'aime, je m'excite tout de suite
3. J'ai peur de faire des erreurs
4. Les critiques ou les réprimandes me font un peu mal

Si vous êtes d'accord avec les énoncés 1 et 2, on s'attend à ce que vous fassiez mieux avec les objectifs d'approche. Si vous êtes d'accord avec les énoncés 3 et 4, on s'attend à ce que vous réussissiez mieux avec les objectifs d'évitement. Les objectifs d'évitement peuvent bien fonctionner pour arrêter un comportement indésirable, comme faire des achats en ligne ou passer du temps libre à faire défiler Instagram. Les objectifs d'approche auront tendance à être le meilleur choix pour définir une bonne vie. En général, dans la plupart des cas, les objectifs d'approche sont plus motivants que les objectifs d'évitement (Fishbach, 2022).

Questions pour réfléchir concernant les objectifs efficaces :

- Vos objectifs sont-ils abstraits, définis comme ce que vous voulez atteindre plutôt que les moyens qu'il faudra pour y arriver ?
- Est-il plus logique pour vous, ou votre situation, de fixer des objectifs d'approche ou d'évitement ?

7.3 Poursuivre des objectifs

Se fixer des objectifs demande du travail, mais le travail réel consiste à les atteindre. Pour transformer un objectif en action, il est important de créer des objectifs stimulants, mesurables, réalisables (Fishbach, 2022). Des objectifs ambitieux ou optimistes avec des conséquences mineures en cas d'échec augmentent la motivation et l'exécution pour mener à bien les actions souhaitées (Zhang et Fishbach, 2010). Des objectifs mesurables sont nécessaires en tant que boucle de rétroaction pour suivre les progrès. Les cibles exploitables sont utiles dans la vie de tous les jours ; une cible mesurable qui est difficile à mesurer n'est pas utile. Par exemple, faire de l'exercice pendant 30 minutes chaque jour est plus efficace que de brûler 500 calories. Les objectifs que vous vous êtes fixés entretiennent votre sentiment de liberté - lorsque les gens se font dire quoi faire, ils sont plus susceptibles de se rebeller contre l'instruction de retrouver leur sentiment de liberté (Brehm, 1966). Dans un contexte de planification financière, un planificateur peut dire à un client ce qu'il doit faire pour atteindre ses objectifs. Une approche alternative consisterait à faire participer le client à l'analyse qui aboutit à l'action requise ; demander au client de déterminer combien il peut épargner ou dépenser pour atteindre un objectif, et éventuellement modifier l'objectif en conséquence, serait plus efficace que de prescrire le montant nécessaire pour atteindre l'objectif tel qu'énoncé à l'origine.

Atteindre les objectifs ne doit pas être ressenti comme une corvée. La motivation intrinsèque à poursuivre les moyens vers un objectif est l'un des meilleurs prédicteurs de l'adhésion (Fishbach et Woolley, 2016). L'implication pour l'établissement d'objectifs est importante : si vous n'appréciez pas les moyens, ou si les moyens n'ont pas l'impression d'atteindre l'objectif, il sera plus difficile de s'y tenir. Dans la planification financière à long terme, l'objectif est souvent lointain et les moyens (épargner, par exemple) ne sont pas toujours agréables, ce qui rend la motivation à épargner extrinsèque. Les activités peuvent sembler plus intrinsèquement motivées lorsqu'elles atteignent des mini-objectifs ou lorsque l'activité est amusante (Fishbach, 2022). En poursuivant des objectifs, il est important de se rappeler que nous éprouvons du plaisir à progresser vers un objectif (affect positif avant l'atteinte de l'objectif) et à atteindre l'objectif (affect positif après l'atteinte de l'objectif), mais alors que la progression vers l'objectif offre un plaisir continu en cours de route, le plaisir après le but est de courte durée (Davidson, 1998). En d'autres termes, lorsqu'il s'agit de poursuivre des objectifs, il s'agit plus du voyage que de la destination et, comme nous l'avons vu, rendre le voyage agréable augmente l'adhésion.

Questions à réfléchir sur la poursuite des objectifs :

- Avez-vous des objectifs mesurables et auto-fixés pour vos objectifs ?
- Aimez-vous les moyens d'atteindre vos objectifs? Sinon, pouvez-vous créer des mini-objectifs pour les rendre plus agréables ?

7.4 Organiser les objectifs grâce à un système

Les objectifs tireront presque certainement dans des directions différentes. Une bonne vie a beaucoup d'ingrédients, mais trop de l'un d'eux se fera au détriment des autres. Équilibrer les moyens d'atteindre plusieurs objectifs est une tâche complexe qui nécessite une planification délibérée. En science de la motivation, cela est réalisé avec un « système d'objectifs » (Fishbach, 2022). Dans un système d'objectifs, il existe des objectifs abstraits de niveau supérieur servis par des sous-objectifs (moyens). Certains moyens sont "multifinaux", ce qui signifie qu'ils servent plus d'un objectif, certains sont "équifins", ce qui signifie qu'ils sont l'un des multiples moyens qui servent le même objectif, et certains ne servent qu'un seul objectif. Un moyen multifinal pourrait être de se rendre au travail à pied avec un ami, de servir les objectifs d'économiser de l'argent sur le stationnement, de faire de l'exercice et de socialiser. Les moyens équifinals sont plusieurs moyens d'atteindre le même objectif - marcher pour se rendre au travail, faire de la randonnée et nager servent tous l'objectif de faire de l'exercice. Un moyen unifinal pourrait être d'épargner pour la retraite, au service de l'objectif d'indépendance financière, mais rien d'autre. Les moyens multifinaux sont efficaces, mais du point de vue de la motivation, ils peuvent affaiblir le lien mental entre l'objectif abstrait de niveau supérieur et ses moyens (Fishbach, 2022).

Un système d'objectifs facilite la compréhension de la relation entre les moyens et les objectifs, mais il ne détermine pas comment traiter les objectifs contradictoires. Intuitivement, la résolution des conflits d'objectifs peut être accomplie en donnant la priorité à certains objectifs par rapport à d'autres ou en faisant des compromis entre plusieurs objectifs. Lorsque vous considérez un objectif comme central à votre identité (Shaddy, Fishbach et Simonson, 2021) ou le voyez comme une question morale ou éthique (Tetlock et al., 2000), il est logique de prioriser ; la hiérarchisation peut également avoir un sens lorsque le bénéfice marginal de l'action ne diminue pas. Par exemple, l'avantage marginal de faire de l'exercice après avoir déjà terminé l'exercice de la journée est faible, tandis que l'avantage marginal de terminer un devoir à rendre demain est élevé. Lorsque les objectifs ont des avantages marginaux décroissants, il est plus logique de faire des compromis.

Questions à réfléchir concernant la création d'un système d'objectifs :

- Pouvez-vous dessiner votre système d'objectifs ?
- Combien de vos objectifs ont des moyennes équifinales ?
- Certains de vos objectifs sont-ils en conflit les uns avec les autres ? Comment allez-vous résoudre le conflit ?

8. Conclusion : vers une vie heureuse

Les gens sont responsables de prendre des décisions financières - qui impliquent généralement du temps et de l'argent - plusieurs fois par jour. Ce n'est pas une tâche facile puisque nous sommes câblés pour prendre des décisions rapides qui se traduisent par un plaisir à court terme et améliorent notre statut par rapport à ceux qui nous entourent. Même le noble objectif de fixer des objectifs financiers à long terme est facilement saboté par notre incapacité à identifier un ensemble complet d'objectifs personnels importants et notre faible capacité à savoir ce qui nous rendra heureux à l'avenir. Prendre du recul pour réfléchir à la manière dont nos décisions affecteront la satisfaction et le bonheur dans la vie nécessite une réflexion plus approfondie, un modèle pour comprendre à quoi ressemble une bonne vie et un plan pour y parvenir. Construire un système d'objectifs peut être utile pour surmonter ces obstacles. Un système d'objectifs contient des objectifs abstraits de haut niveau, potentiellement informés par le modèle à cinq facteurs pour les objectifs financiers, et les moyens de les atteindre. La première étape pour financer une bonne vie est de trouver une bonne vie. J'espère que ce document est un point de départ.

Auteur

Benjamin Felix MBA, CFA, CIM, CFP
Portfolio Manager

PWL Capital Inc.
www.pwlcapital.com/author/benjamin-felix/

Benjamin Felix est le chef de la recherche chez PWL Capital, une société canadienne de gestion de patrimoine connue pour son leadership éclairé accessible au public. PWL crée des ressources pour les investisseurs canadiens, notamment des livres blancs, des portefeuilles modèles et du contenu de recherche. Benjamin co-anime un podcast, le Rappel rationnel, et est l'hôte d'une chaîne YouTube qui, ensemble, rejoint des centaines de milliers de personnes au Canada et dans le monde. Benjamin s'est joint à PWL Capital en 2013 après avoir obtenu un diplôme en génie mécanique et un MBA en gestion financière. Il est titulaire de la charte CFA et CFP professionnel.

PWL Montreal
3400 de Maisonneuve O.
Bureau 1501
Montreal, Quebec
H3Z 3B8

T 514.875.7566
1-800.875.7566
F 514.875.9611
montreal@pwlcapital.com
www.pwlcapital.com/montreal

PWL Ottawa
265 Carling Avenue,
8e étage,
Ottawa, Ontario
K1S 2E1

T 613.237.5544
1-800.230.5544
F 613.237.5949
ottawa@pwlcapital.com
www.pwlcapital.com/ottawa

PWL Toronto
8 Wellington Street East
3e étage
Toronto, Ontario
M5E 1C5

T 416.203.0067
1-866.242.0203
F 416.203.0544
toronto@pwlcapital.com
www.pwlcapital.com/toronto

Les services de gestion de portefeuille et de courtage sont offerts par PWL Capital Inc., réglementée par l'Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières (OCRCVM) et membre du Fonds canadien de protection des épargnants (FCPE).
Les produits de planification financière et d'assurance sont offerts par PWL Advisors Inc., réglementés en Ontario par la Commission des services financiers de l'Ontario (CSFO) et au Québec par l'Autorité des marchés financiers (AMF). PWL Advisors Inc. n'est pas membre du FCPE.

FCPE MEMBRE

OCRCVM Réglementée par Organisme canadien de réglementation du commerce des valeurs mobilières

GLOBAL ASSOCIATION of INDEPENDENT ADVISORS™