

QUAND NOTRE INTUITION NOUS ÉGARE

- se révélant ainsi, en fonction de la formulation du problème, alternativement aversifs aux risques ou preneurs de risques.

Une telle modulation des comportements s'inscrit typiquement dans l'effet du cadre. Rappelons qu'Amos Tversky et Daniel Kahneman rendaient compte de ce phénomène, dès 1981, sous l'angle de l'influence d'un petit nombre d'opérations mentales nommées « heuristiques de jugement » qui sous-tendent nos prédictions intuitives. Selon eux, les sujets adultes ne disposant pas nécessairement d'un modèle formel adéquat pour calculer les probabilités liées à des événements incertains, comme le résultat d'une élection ou la valeur future du dollar, il est naturel d'avoir recours à ces jugements intuitifs et automatiques pour évaluer, à moindre coût cognitif, l'incertitude. Ainsi, nos choix quotidiens seraient largement déterminés par des automatismes associés à un système heuristique en conflit potentiel avec le système de traitement cognitif analytique, qui correspond aux normes classiques de la rationalité, définies depuis les premières études de la psychologie de la décision, en référence à la théorie de l'utilité espérée.

AVANT D'ALLER CHEZ VOTRE BANQUIER...

Mais que se passe-t-il dans notre cerveau quand nous nous laissons induire en erreur par nos intuitions ? Benedetto De Martino et ses collègues ont mesuré l'activité cérébrale de leurs sujets au cours de ces expériences. Ils ont ainsi observé que ce qui change dans le cerveau des participants soumis à l'une ou l'autre formulation, c'est l'activité de l'amygdale, un pivot des émotions (notamment négatives) dans notre cerveau. Cet effet du cadre correspondrait donc à un biais d'origine émotionnelle puisque les gains associés à une émotion positive sont conservés, tandis que les pertes associées à une émotion négative favorisent la prise de risque. De façon intéressante, les auteurs montrent que la résistance à cet effet impliquerait elle aussi un système neurocognitif émotionnel complémentaire, constitué par le cortex préfrontal orbital et médian. Tout se passe comme si les individus les plus rationnels disposaient, grâce à ce second système émotionnel, d'une meilleure prise de conscience de leurs propres biais émotionnels et parvenaient à réguler ces derniers et ainsi à résister aux pièges du contexte.

Si certaines erreurs « intuitives » de prise de décision ont une origine émotionnelle, et dès lors que la résistance à celles-ci relève également d'un système émotionnel, on peut s'attendre à ce que les émotions que nous traversons au fil de nos

journées, ou que nous impose notre environnement, viennent également infléchir nos choix à notre insu. Dans la vie quotidienne, un exemple habituel de situation susceptible de nous conduire à choisir une option sûre ou une option risquée est celle des prêts bancaires : si vous choisissez d'emprunter avec un taux d'intérêt « fixe », il s'agit d'une option « sûre », mais si vous choisissez une option risquée il s'agit alors d'une option « risquée ». Le choix que vous allez faire risque alors de dépendre non pas des réels avantages de l'une ou l'autre option, mais malheureusement de la formulation utilisée par le banquier. Habituellement, nous sommes plutôt aversifs aux risques et l'idée du taux variable étant assez proche de la roue de la fortune (ou de l'infortune...), nous sommes plus aisément tentés par l'option sûre et les taux d'intérêts fixes. Néanmoins, un banquier malin et mal intentionné peut tout à fait vous présenter cette option sûre avec taux fixe avec une formulation (un « cadre ») de perte en vous disant « avec un taux fixe vous perdrez 2000 euros d'intérêt à coup sûr » alors qu'avec l'option « taux variables » vous avez 30% de chances de payer moins d'intérêt ». Une telle formulation (vous perdrez à coup sûr 2000 euros) risque alors de balayer notre habituelle aversion aux risques et nous conduire intuitivement et sans autre réflexion à choisir l'option risquée ... quand bien même celle-ci serait bien moins avantageuse s'il l'on avait pris la peine et le temps d'un calcul probabiliste.

LA FORMULATION D'UNE QUESTION COMPTE AUTANT QUE SON CONTENU

À l'Université Paris-Descartes, nous nous sommes d'abord demandé en quoi différaient les effets des émotions positives ou négatives sur nos choix intuitifs. Pour cela, nous avons soumis 57 sujets adultes à un test du même type que celui décrit précédemment, qui joue sur l'effet de cadre de nos choix. Mais juste avant le choix lui-même, les participants voyaient s'afficher pendant

Quand nous devons juger une personne moralement, nous sommes pris entre une réaction intuitive et une réaction plus froide et distante. Avoir conscience de ces deux mécanismes permet de les équilibrer.