

QUAND FAUT-IL ÉCOUTER SON INSTINCT?

••• dispositif: l'intuition fait florès en librairie, avec de très nombreux ouvrages de conseil expliquant comment se soigner de manière intuitive ou investir intelligemment son argent. De multiples coachs vous promettent de développer votre perspicacité en libérant des forces inconscientes capables de vous aider dans vos choix quotidiens. Même dans les cercles scientifiques, il est de plus en plus souvent question de tendre l'oreille à ce que nos « tripes » pourraient avoir à nous dire dans des situations de choix crucial. Avec une question récurrente: cet « instinct » est-il fiable, ou risque-t-il de nous induire en erreur?

Mais tout d'abord, qu'est-ce que l'intuition? Le professeur de psychologie David Myers, de l'université du Michigan, la définit comme notre capacité d'accès à un savoir direct offrant accès à une connaissance immédiate et sans réflexion. Le célèbre psychologue et Prix Nobel d'économie Daniel Kahneman écrit: «La pensée intuitive est

une affaire de perceptions. Elle se caractérise par un sentiment d'aisance et de rapidité».

DEUX SYSTÈMES DE DÉCISION

En réalité, les scientifiques débattent depuis des décennies à propos du rôle véritable que joue l'intuition dans nos prises de décision. Daniel Kahneman part du principe que l'être humain dispose de deux systèmes de pensée: le premier est rapide et intuitif, alors que le second est plus lent et gouverné par la réflexion. Du point de vue de Kahneman, le premier système est plus volontiers sujet à l'erreur, tout particulièrement chez les personnes qui ont peu d'expérience dans cette façon de prendre leurs décisions. Toutefois, ce système de pensée intuitif aurait un rôle à jouer, et pourrait même conférer un avantage lorsque nous sommes confrontés à des menaces urgentes ou au contraire à des opportunités rares nécessitant de réagir

À QUOI TIENT NOTRE INTUITION...

Dans une de leurs expériences, les chercheurs Daniel Kahneman et Amos Tversky ont placé des volontaires face à une situation de crise: «Les États-Unis doivent se prémunir contre l'irruption d'une épidémie d'origine asiatique qui pourrait faire 600 victimes. Deux possibilités sont envisagées pour combattre la maladie».

Puis, on leur demandait de choisir entre deux programmes d'intervention, le programme A ou le programme B. Les participants étaient répartis dans

deux groupes: à ceux du premier groupe, les programmes étaient exposés selon la formulation 1, à ceux du second, ils étaient présentés selon la formulation 2. Dans la formulation 1, la plupart des sujets interrogés ont choisi le programme A qui représente l'option la plus sûre. Dans la formulation 2, ils ont choisi le programme B qui représente l'option la plus risquée. Preuve que la simple formulation d'un problème influence nos convictions et préférences, et donc nos prises de décision. Ce biais cognitif porte le nom d'effet de cadrage.

Formulation 1

Le programme A va sauver 200 personnes. Le programme B a une chance sur trois de sauver 600 personnes et deux chances sur trois de ne sauver personne.

Formulation 2

Dans le programme A, 400 personnes vont mourir. Dans le programme B, il existe une probabilité d'un tiers que personne ne meure, une probabilité de deux tiers que 600 personnes meurent.

Programme A

Programme B