**Vos décisions, vous les prendrez avec ou sans émotions?** [Mathias Pessiglione](http://www.slate.fr/source/149739/mathias-pessiglione) — 16 août 2017 à 10h37 (adapté)

**L'individu aborde un problème en regardant soit les gains, soit les pertes. Mais la valeur de chaque option n'est pas objective et les émotions entrent en jeu dans chaque prise de décision.**

On pense encore trop souvent que prendre une décision rationnelle nécessite de s’extraire de ses émotions. De les faire taire. Elles ne seraient là que pour nous faire **dévier** du chemin indiqué par la raison. Cette perspective dite cartésienne –car inspirée de la pensée du philosophe René Descartes– a pourtant été remise en cause par trois décennies de recherches sur le cerveau.

Dans une perspective anticartésienne, en effet, la meilleure décision est celle qui évalue correctement ce qui nous est bénéfique en faisant appel à un ressenti de type émotionnel ou affectif. Sans ce ressenti, impossible de prendre une décision juste.

Et si la réalité, en fait, se situait… entre les deux? La somme des travaux menés en sciences cognitives montre aujourd’hui que nos émotions, si elles peuvent nous guider vers la décision la meilleure compte-tenu de nos expériences passées, peuvent aussi nous **leurrer.**

**Vos décisions, vous les prendrez avec ou sans émotions?**

[Mathias Pessiglione](http://www.slate.fr/source/149739/mathias-pessiglione) — 16 août 2017 à 10h37 (adapté)

**L'individu aborde un problème en regardant soit les gains, soit les pertes. Mais la valeur de chaque option n'est pas objective et les émotions entrent en jeu dans chaque prise de décision.**

On pense encore trop souvent que prendre une décision rationnelle nécessite de s’extraire de ses émotions. De les faire taire. Elles ne seraient là que pour nous faire **dévier** du chemin indiqué par la raison. Cette perspective dite cartésienne –car inspirée de la pensée du philosophe René Descartes– a pourtant été remise en cause par trois décennies de recherches sur le cerveau.

Dans une perspective anticartésienne, en effet, la meilleure décision est celle qui évalue correctement ce qui nous est bénéfique en faisant appel à un ressenti de type émotionnel ou affectif. Sans ce ressenti, impossible de prendre une décision juste.

Et si la réalité, en fait, se situait… entre les deux? La somme des travaux menés en sciences cognitives montre aujourd’hui que nos émotions, si elles peuvent nous guider vers la décision la meilleure compte-tenu de nos expériences passées, peuvent aussi nous **leurrer**.

**Le cas Phineas Gage**

Dans son livre au sous-titre explicite, «la raison des émotions», Antonio Damasio appuie son argumentation sur un cas historique, celui d’un américain ayant vécu au milieu du XIXe siècle. Selon la légende, Phineas Gage était un **contremaître** sérieux et sans histoire travaillant à la construction des voies de chemin de fer est-ouest. Un jour, une **barre à mine** a été propulsée au travers de son crâne, accident spectaculaire qui allait faire de lui un «cas» médical.

À la surprise générale, Phileas Gage n’était pas mort. Et en plus, il parlait toujours. Il ne semblait avoir perdu ni ses capacités intellectuelles, ni ses capacités motrices. Par contre, il avait changé de personnalité! Il était devenu grossier, bagarreur, impulsif et prenait beaucoup de mauvaises décisions. *«Phineas Gage n’est plus Phineas Gage»*, disait son médecin.

Un siècle plus tard, Antonio Damasio a reconstitué la trajectoire de la barre à mine dans le cerveau de Gage. Le chercheur a montré que le métal avait traversé les régions orbitaires médianes du cortex préfrontal. Pour expliquer les changements observés chez Gage après son accident, il estime que cette région est le siège de sensations corporelles liées au **ressenti** affectif. Ainsi, la mémoire de nos expériences passées serait soutenue par des repères émotionnels qualifiés de «marqueurs **somatiques**». Ceux-ci entrent en jeu lorsque nous considérons différentes options avant de prendre une décision.

**La théorie des perspectives**

Cette théorie a été élaborée par deux professeurs israélo-américains de psychologie, Daniel Kahneman et Amos Tversky. Elle s’efforce de décrire le comportement des individus face à des choix risqués. Les expériences réalisées montrent que, pour un même problème, la décision prise diffère selon la manière dont le problème est présenté: sous l’angle de ses gains potentiels, ou celui de ses pertes. Selon que l’individu adopte l’une ou l’autre de ces perspectives, pourtant équivalentes, il n’aboutit pas à la même décision.

Derrière ce paradoxe, il y a une explication. Lorsqu’un individu calcule la valeur de chaque option avant de prendre une décision, ces valeurs ne sont pas objectives. Il se produit un certain nombre de **distorsions** qui les rendent subjectives. Et dans ces distorsions, les émotions entrent en jeu.

Une première expérience, vue sous l’angle des gains, présente le scénario suivant: vous êtes un médecin et avez le choix entre deux possibilités, soit sauver 200 personnes à coup sûr, soit sauver 600 personnes mais avec seulement une chance sur trois de réussir.

Quand la problématique est présentée sous l’angle des **gains** –ici les personnes sauvées– la plupart des sujets favorisent le sauvetage de 200 personnes à coup sûr, plutôt que de prendre un risque. Cela met en évidence leur aversion pour le risque.

Une seconde expérience amène les sujets à regarder un choix sous l’angle des pertes. La question est posée de la manière suivante: vous avez le choix entre deux possibilités, tuer 400 personnes à coup sûr, ou tuer 600 personnes mais avec seulement deux chances sur trois que cela arrive vraiment.

Quand la problématique est présentée sous l’angle des pertes, les sujets n’acceptent pas la perte certaine. La majorité choisit les 2 chances sur 3 de tuer 600 personnes.

L’explication avancée par Daniel Kahneman et Amos Tversky se situe au niveau des émotions. L’idée de tuer est trop **rebutante** sur le plan émotionnel, ce qui explique le changement d’option de la majorité des sujets. Le fait d’exprimer tantôt une préférence tantôt une autre, selon la façon dont le problème est formulé, est un cas **flagrant** d’irrationalité, selon les deux psychologues.