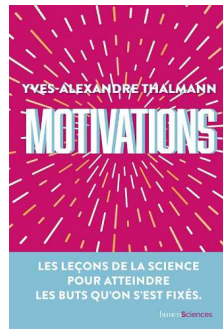


## L'art de décider... et pourquoi nous nous trompons !



Yves-Alexandre Thalmann

## Comment motiver autrui ?



Le convaincre avec de bons arguments ?

## Etude sur l'économie d'énergie

### Pour quelles raisons faut-il économiser l'énergie ?

Protéger l'environnement

Faire des économies



C'est bon pour la société

Beaucoup de gens cherchent à le faire

## Etude sur l'économie d'énergie

1. Les chercheurs demandent les raisons pour lesquelles il faudrait économiser l'énergie.



4 raisons,  
dans l'ordre

- Protéger l'environnement
- C'est bon pour la société
- Faire des économies
- Beaucoup de gens cherchent à le faire

**Incitation morale**

**Incitation sociale**

**Incitation financière**

**Conformisme**

Nolan, Jessica & Schultz, Paul & Cialdini, Robert & Goldstein, Noah & Griskevicius, Vladas. (2008). Normative Social Influence Is Underdetected. Personality & Social Psychology Bulletin. 34. 913-23. DOI:10.1177/0146167208316691.

## Etude sur l'économie d'énergie

2. Les chercheurs accrochent des petites pancartes aux poignées de porte pour inciter à économiser l'énergie.



4 messages

- Incitation morale**
  - Protégez l'environnement en économisant l'énergie
- Incitation sociale**
  - Prenez vos responsabilités en économisant l'énergie pour les générations futures
- Incitation financière**
  - Economisez de l'argent en économisant l'énergie
- Conformisme**
  - Faites comme vos voisins et économisez l'énergie

## Etude sur l'économie d'énergie

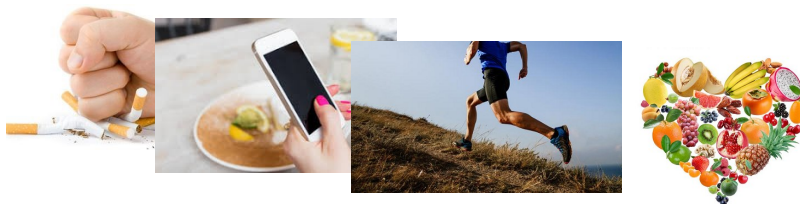
3. Les chercheurs mesurent les économies d'énergie en fonction des incitations.



C'est le conformisme qui l'emporte !

## Comment motiver autrui ?

Êtes-vous convaincus qu'il faudrait changer ?



Si oui, pourquoi ne le faites-vous pas ?

## Pourquoi décide-t-on de faire une action ?

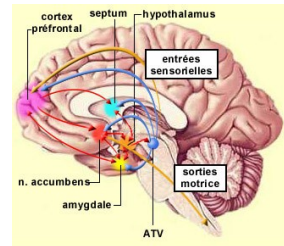


Pour en tirer un bénéfice...  
supérieur aux coûts (efforts)

## Un but qui en vaut la peine

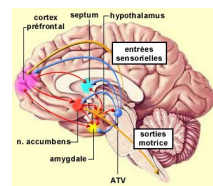


Pas moindre effort



$Utilité = Bénéfices - Coûts$   
 $Motivation \approx Bénéfices - Coûts$   
But Efforts

## Il faut que cela en vaille la peine



$Motivation = Bénéfices - coûts$   
= Envie Plaisir immédiat Facile

## Qu'est-ce que l'envie ?

### L'envie

- naît spontanément
- recherche la gratification
- vise le plaisir immédiat
- sans effort / facile



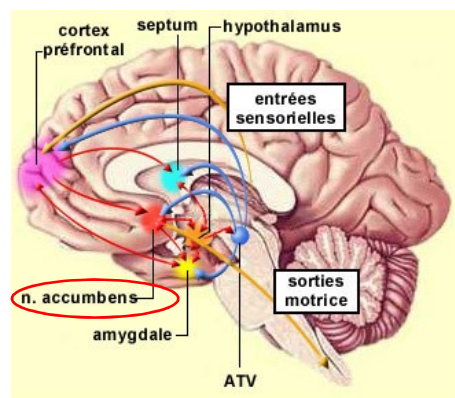
*On ressent une envie (On ne la décide pas !)*

Par envie = motivation intrinsèque  
On le fait pour le plaisir de l'action elle-même

## Qu'est-ce que l'envie ?

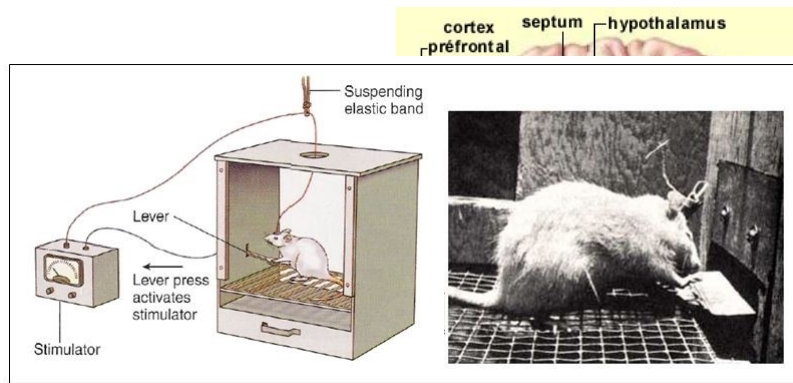
### L'envie

- naît spontanément
- cherche la gratification
- plaisir immédiat
- sans effort / facile



Par envie = motivation intrinsèque  
On le fait pour le plaisir de l'action elle-même

## Le circuit de la récompense



## Le circuit de la récompense

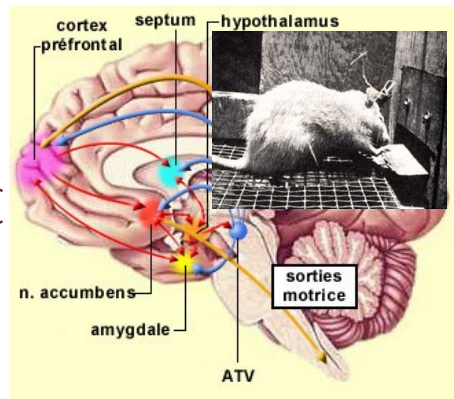


## Le circuit de la récompense

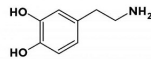
J'aime  
 Liking  
 → plaisir

Wanting  
 → Promesse de plaisir

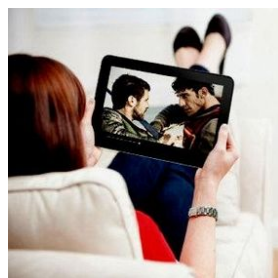
J'aimerais



DOPAMINE



## Envie ou motivation ?



Gratification immédiate  
 Facile



Gratification différée  
 Pas de plaisir sur le moment  
 Laborieux efforts

## Qu'est-ce que la volonté ?



Faire sans envie  
ni plaisir

### La volonté

- décision consciente
- **recherche un bénéfice**
- satisfaction différée
- efforts

*on soupèse et on décide (objectifs)*

## Qu'est-ce que la volonté ?



Faire sans envie  
ni plaisir

### La volonté

- décision consciente
- **recherche un bénéfice**
- satisfaction différée
- efforts

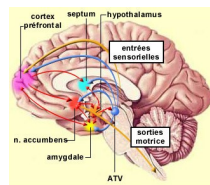
*on soupèse et on décide (objectifs)*

*Utilité = Bénéfices – Coûts*

Par volonté = motivation extrinsèque

On le fait pour un autre but que l'action elle-même

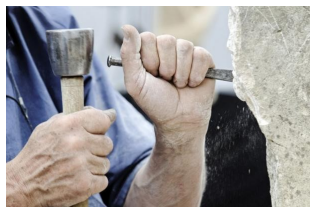
Il faut que cela en vaille la peine



$$\text{Motivation} = \underbrace{\text{Bénéfices}}_{\substack{\text{Sens} \quad \text{Utilité}} - \text{coûts}}$$

La signification est personnelle

Quelle **histoire** vous racontez-vous ?



« Je casse des pierres... »

« Je construis des murs... »



Vos actions ont-elles de la valeur et de l'importance ?

**En valent-elles la peine ?**

« J'éleve des cathédrales... »



## Le cantonnier à la rose



## En valoir la peine, dans quel but ?

On demande aux participants de construire des figurines en Lego



Chaque figurine est démontée par le responsable une fois terminée devant le sujet

Les figurines sont rangées...

7,2 figurines

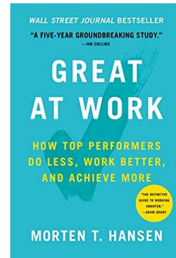
*Alors qu'ils sont payés pour leurs efforts !*

10,6 figurines + 45%

Ariely, Dan, Emir Kamenica and Drazen Prelec (2008), Man's search for meaning: The case of Legos, *Journal of Economic Behavior and Organization*, 67, 671-677.

## Des activités qui contribuent

Plus d'utilité perçue

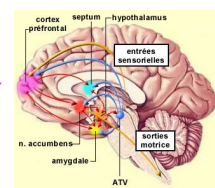


Etude sur plus de 5'000 professionnels :  
Sentiment d'utilité > Plaisir au travail

« Ne cherchez pas votre vocation,  
mais des buts utiles ! »



Il faut que cela en vaille la peine



*Motivation = Bénéfices – coûts*

*Valeur × Espérance*

Sens    Utilité    Confiance en soi

## La survalorisation des récompenses immédiates



100.- aujourd'hui

ou 110.- demain ?

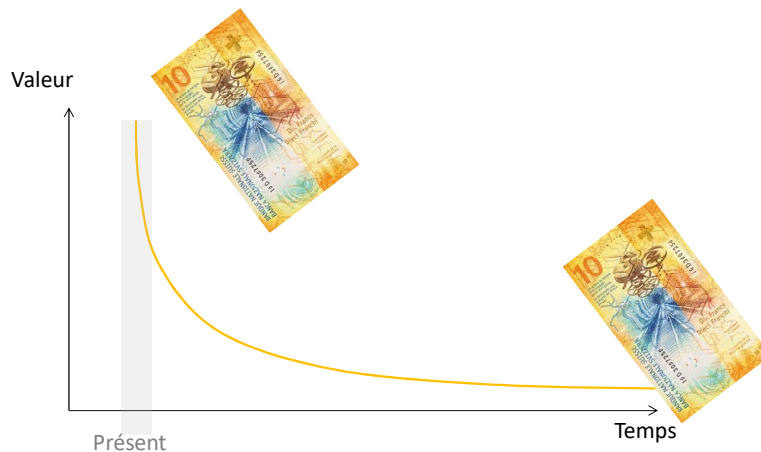


100.- dans 1 an

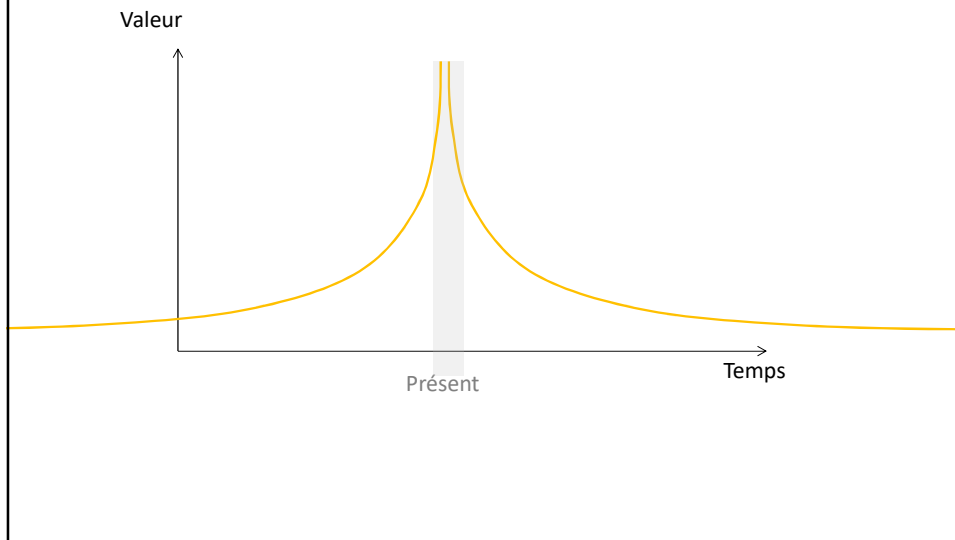
ou 110.- dans 1 an et 1 jour ?

10.- aujourd'hui valent plus que 10.- demain

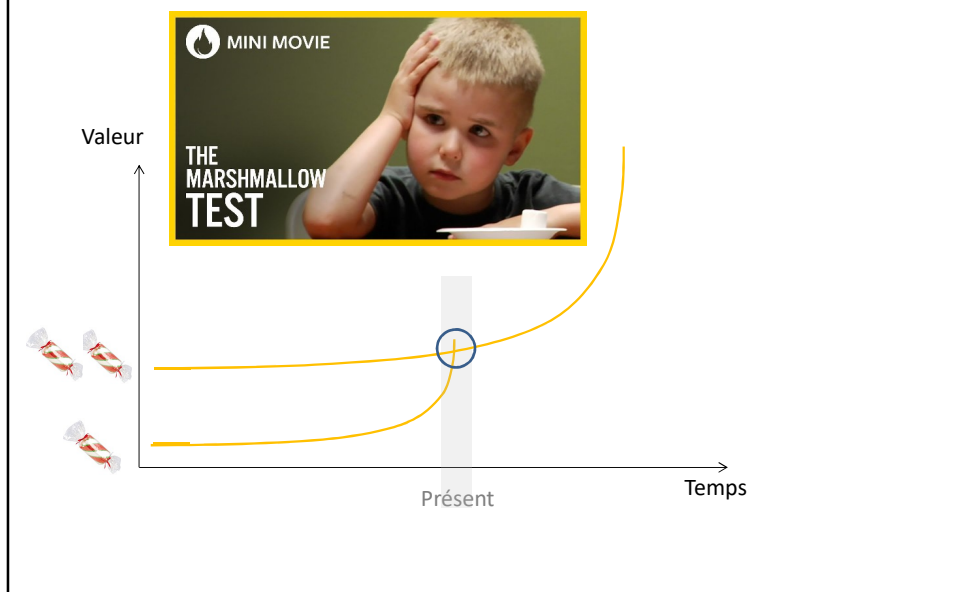
## La dévalorisation hyperbolique



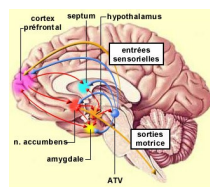
## L'actualisation hyperbolique



## Le renversement des préférences

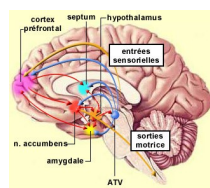


Il faut que cela en vaille la peine



$$\text{Motivation} = \frac{\text{Bénéfices} - \text{coûts}}{\text{Valeur} \times \text{Espérance}} \times \text{Délai}$$

Emprunter au futur

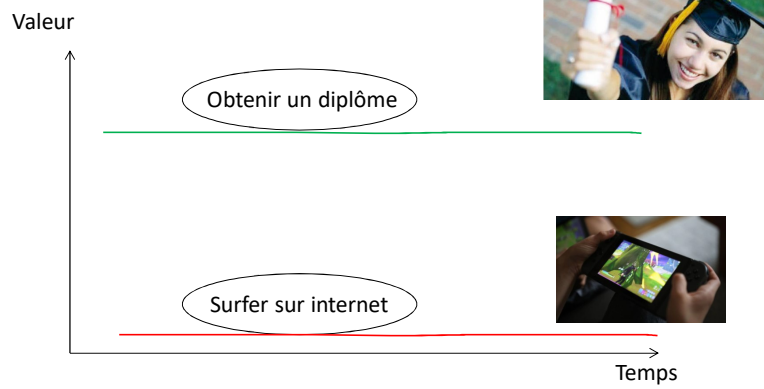


$$\text{Motivation} = \frac{\text{Bénéfices} - \text{coûts}}{\text{Délai}}$$

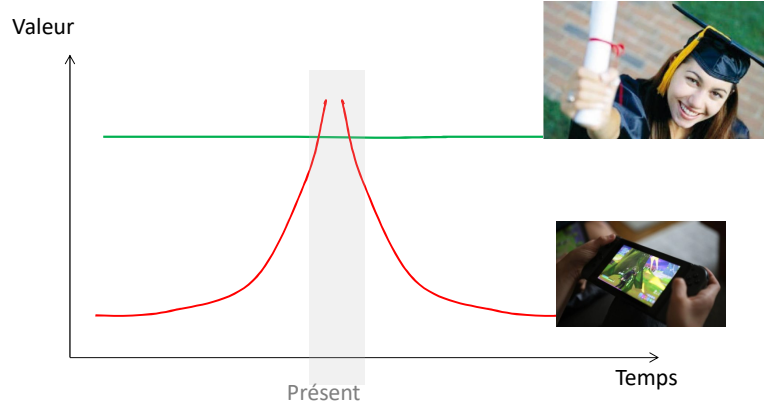
Bonne résolution maintenant

demain

## Le problème de la gratification immédiate

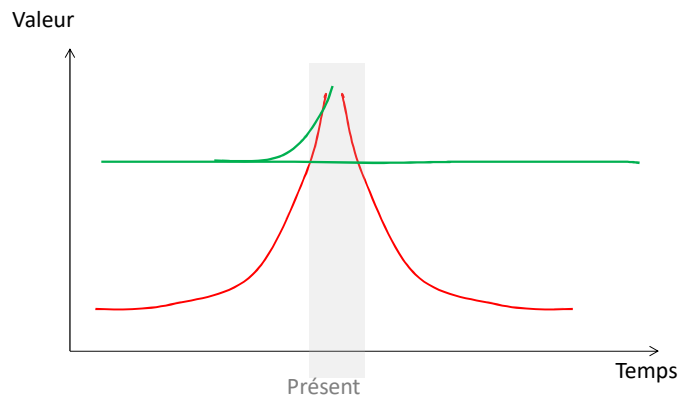


## Le renversement des préférences

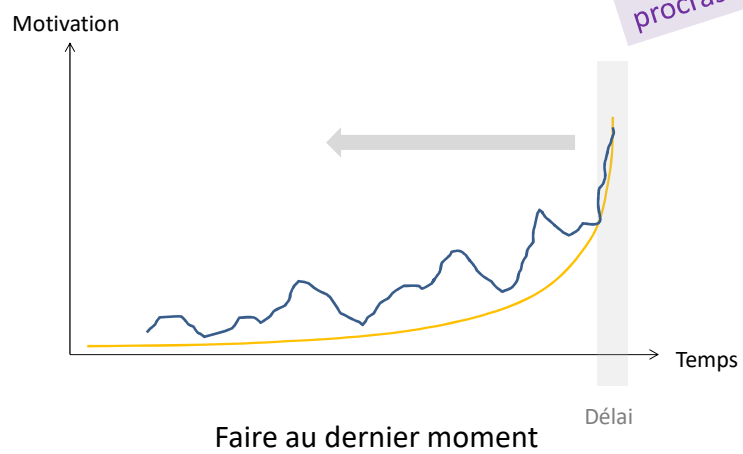


## Contre le renversement des préférences

Ajouter une récompense immédiate

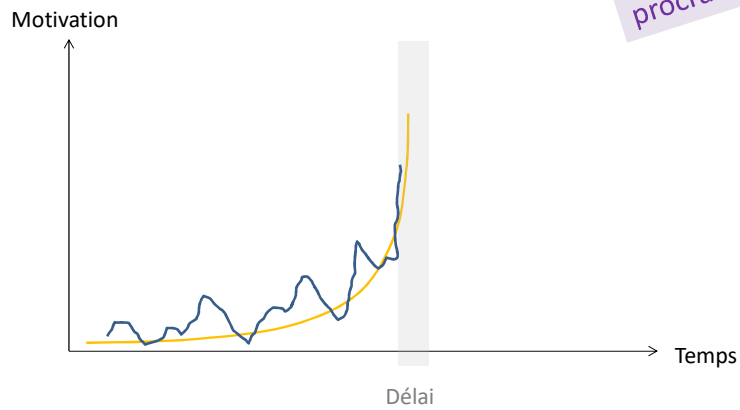


## La pression des délais

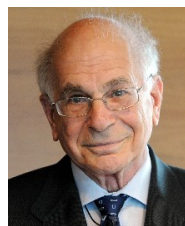


## La pression des conséquences

La leçon de la procrastination



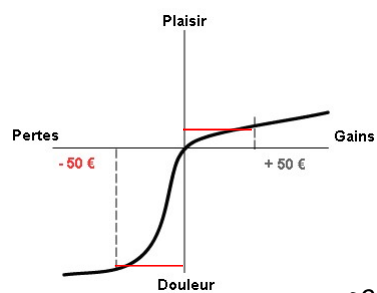
## Théorie des perspectives



Daniel Kahneman

Perdre fait davantage mal que gagner ne fait plaisir

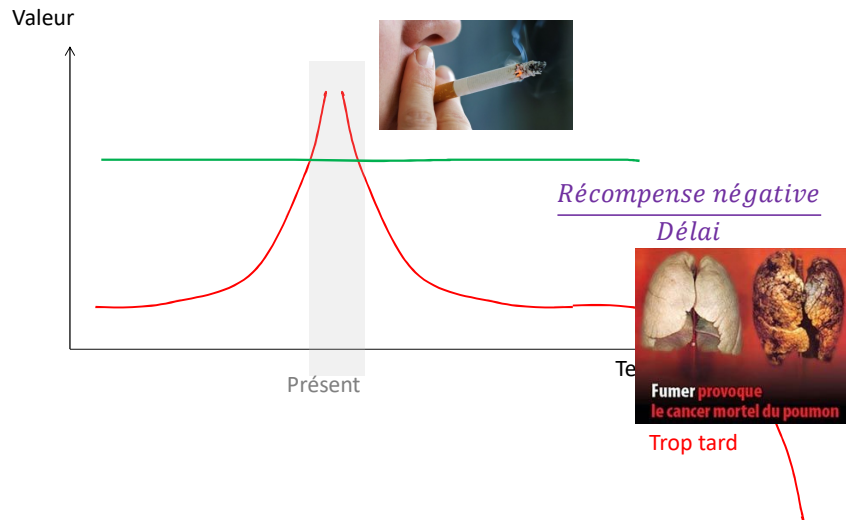
Asymétrie :



La récompense fonctionne lorsqu'elle est administrée  
La pénalité fonctionne même si elle n'est pas administrée

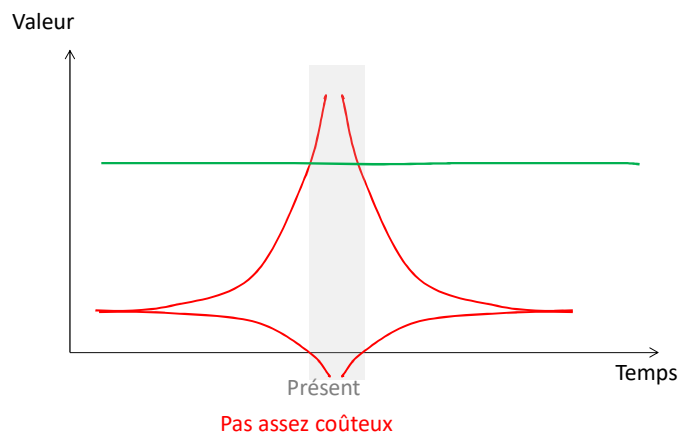
## Contre le renversement des préférences

Rendre le **coût** de la tentation plus **proche**



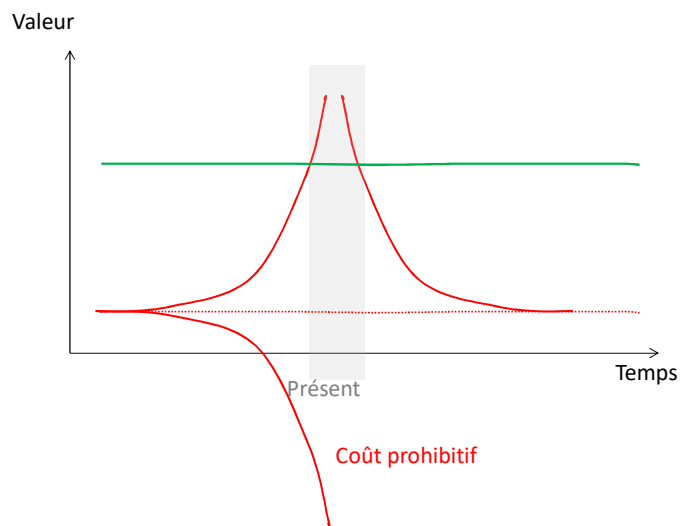
## Contre le renversement des préférences

Rendre le **coût** de la tentation plus **proche** et plus **élevé**



## Contre le renversement des préférences

Rendre le coût de la tentation plus **proche** et plus **élevé**



## Effets du pré-engagement

Candidats pour arrêter la cigarette

Information +  
patch nicotine

6%

Récompense 800\$

15%

Mise 150 \$ +  
récompense 650\$

53%

Au hasard

90% acceptent

14% acceptent

Halpern, S.D. et al. (2015), Randomized trial of four financial-incentive programs for smoking cessation, *New England Journal of Medicine*, 372, 2108-2117.

## Les facilitateurs de self-control



Les chercheurs ont été surpris de découvrir que les personnes dotées d'un fort self-control passent moins de temps à résister à leurs envies que les autres... Elles ne l'utilisent pas pour se tirer de mauvais pas, mais principalement pour développer des habitudes efficaces à l'école et au travail.

— Roy Baumeister —

## Eviter les tentations plutôt que d'y résister

Nous avons avantage à anticiper les  
défaillances de notre volonté...  
et nous y préparer !



Gildas Flahault

### Elaborer un contrat d'Ulysse

1. Identifier la tentation
2. Elaborer la parade
3. Spécifier le coût de la transgression
4. S'engager auprès de quelqu'un

## Les facilitateurs



### Article 1

■■■■■ s'engage, à compter du jour de la signature du présent contrat, à ne plus procrastiner et ce jusqu'au 31 janvier 2022. Il est précisé qu'un contrat complémentaire pour la durée des vacances de Noël sera établi courant décembre.

### Article 2

■■■■■ s'engage à :

- prendre soin de sa personne (heures de sommeil, alimentation saine, équilibre mental);
- planifier par écrit, jour par jour, les devoirs scolaires, les préparations d'interrogations, d'exposés ainsi que le travail de maturité ;
- exécuter les tâches décrites ci-dessus dans le respect du planning.
- après l'accomplissement des tâches scolaires, poursuivre ses activités sportives (escalade; sport en général) ainsi que maintenir ses relations sociales.

### Article 3

■■■■■ s'engage à n'utiliser son smartphone et/ou laptop à titre récréatif qu'après avoir accompli les points mentionnés à l'article 2.

### Article 4

■■■■■ s'engage à travailler pour son TM au minimum quatre heures par week-end.

### Article 5

■■■■■ s'engage à témoigner du respect du présent contrat par ■■■■■, première réquisition de la part des professeurs Thalmann et Karlen. Elle s'engage également à signaler tout non-respect des articles 1 à 4.

### Article 6

En cas de non-respect de l'article 1 ci-dessus, ■■■■■ accepte que vingt points lui soient retirés de son travail de maturité et qu'il ne pourra plus adresser la parole à son amie ■■■■■ ans lui en expliquer les raisons.

Ainsi fait à Fribourg, en quatre exemplaires, le 19.11.2021.....

■■■■■  
■■■■■  
■■■■■

Yves-Alexandre Thalmann

Jérôme Karlen

## A la pointe de la recherche

Milkman, Kathy. L., Rogers, Todd, & Bazerman, Max (2008). Harnessing our inner angels and demons: What we have learned about want/should conflicts and how that knowledge can help us reduce short-sighted decision making. *Perspectives on Psychological Science*, 3 (4), 324-338.

Bryan, Gharad, Karlan, Dean & Nelson, Scott (2010), Commitment devices. *Annual Review of Economics*, 2 (1), 671-698.

Duckworth, Angela, Gendler Tamar Szabo, Gross James (2016), Situational strategies for self-control. *Perspectives on Psychological Science*, 11(1), 35-55.

Soutschek, Alexander & Tobler, Philippe(2020). Know your weaknesses: Sophisticated impulsiveness motivates voluntary self-restrictions. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, 46(9), 1611-1623.

Soutschek, Alexander, Ugazio, Giuseppe , Crockett, Molly , Ruff, Christian, Kalenscher, Tobias & Tobler, Philippe (2017), Binding oneself to the mast: Stimulating frontopolar cortex enhances precommitment, *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 12 (4), 635-642.

## Comment motiver autrui ?

Le convaincre avec de bons arguments ~



Lui permettre de faire un bénéfice immédiat

$$\text{Motivation} = \frac{\text{Valeur} \times \text{Espérance}}{\text{Délai}} - \text{Coûts} \quad \checkmark$$



L'exposer à un coût immédiat

