

[Article du journaliste Jon Gertner, publié le 16 avril 2009 dans le [New York Times](#), traduit par [Les Humains Associés](#)]

Deux jours après que Barack Obama ait prêté serment en tant que président des États-Unis, le Pew Research Center a publié un sondage classant les problèmes considérés par les Américains comme les priorités les plus importantes cette année. En haut de la liste se trouvaient plusieurs sources d'inquiétudes — l'emploi et l'économie — liées à la récession actuelle. Plus bas, bien après le terrorisme, la réduction du déficit et l'énergie (et même ce que les sondeurs ont qualifié de « déclin moral ») se trouvait le changement climatique. C'était la priorité n°20, la dernière du classement.

Un peu plus d'une semaine après que le sondage ait été publié, j'ai pris place dans une pièce lambrissée à l'université de Columbia, où quelques douzaines d'universitaires étaient réunis pour une conférence de deux jours sur l'environnement. Sous de nombreux aspects, ces classements étaient une toile de fond qui convenait pour le grand rassemblement, une réunion de chercheurs affiliés à quelque chose appelé [CRED](#) ou Center for Research on Environmental Decisions [NdT : centre pour la recherche sur les décisions environnementales]. Branche de la recherche comportementale, située à l'intersection de la psychologie et de l'économie, la science de la décision se concentre sur les processus mentaux qui façonnent nos choix, nos comportements et nos attitudes. À l'origine de cette discipline, on trouve principalement les travaux, commencés au cours des années 70, de Daniel Kahneman et Amos Tversky, deux psychologues dont les expériences ont démontré que les gens peuvent se comporter de manière inattendue quand ils sont confrontés à des choix simples. Nous avons beaucoup de partis pris automatiques — par exemple, nous éprouvons plus d'aversion envers les pertes que nous n'avons d'intérêts pour les gains — et nous répétons des erreurs de jugement basées sur notre tendance à utiliser des règles schématiques pour résoudre des problèmes. Nous pouvons être extrêmement sensibles aussi à la façon dont les questions sont posées. Accepteriez-vous de subir une opération chirurgicale, si elle présentait un taux de mortalité de vingt pour cent ? Et si on vous disait que vous avez quatre vingt pour cent de chances d'y survivre ? Il s'agit de la même opération évidemment, mais selon les différents cas, les réponses peuvent différer de façon très nette.

Au cours des dernières décennies, il y a eu de nombreuses recherches sur la façon dont nous prenons des décisions dans un cadre financier ou quand nous sommes face à des choix concernant la santé et les produits de consommation. Il y a quelques années, un professeur de psychologie de Columbia, David H. Krantz, a fait équipe avec Elke Weber — titulaire d'une chaire à la Business School de Columbia ainsi que d'un poste au département de psychologie de l'école — pour réunir un groupe interdisciplinaire d'économistes, de psychologues et d'anthropologues du monde entier dans le but d'examiner la prise de décision rattachée aux problèmes environnementaux. Aidé par une subvention de 6 millions de dollars de la National Science Foundation [NdT : fondation nationale pour la science], le CRED a pour premier objectif d'étudier comment les perceptions du risque et de l'incertitude forment nos réponses au changement climatique et à d'autres phénomènes météorologiques comme les ouragans et les sécheresses. Le but, en d'autres termes, n'est pas tellement d'explorer des théories sur la manière dont les gens sont liés à la nature, sujet de recherche de longue date de certains psychologues de l'environnement et même d'universitaires comme le biologiste d'Harvard E. O. Wilson, il s'agit plutôt de financer des expériences de laboratoire et de terrain en Amérique du Nord, en Amérique du Sud, en Europe et en Afrique et de replacer ensuite les conclusions dans un contexte environnemental.

Il n'est pas immédiatement évident de comprendre pourquoi de telles études sont nécessaires ou même utiles. Effectivement, dans la communauté scientifique américaine, où chaque dollar ou presque, attribué à la recherche sur le climat, est utilisé pour des projets en physique ou en biologie, l'idée même que les solutions vitales pour l'environnement seront atteintes grâce à la recherche en sciences sociales — plutôt que par des méthodes d'amélioration de la modélisation du climat ou des technologies innovantes — est un point de vue extrêmement dérangeant. On pourrait demander aux spécialistes de la décision, comme j'ai fini par le faire, s'ils ne sur-complicquaient pas le sujet. Pour réduire le taux de carbone dans le monde, ne suffirait-il pas simplement de supprimer peu à peu le

charbon et les autres combustibles fossiles, à l'aide de technologies à énergie propre, de réglementations nationales et de traités internationaux ? Aucun d'entre eux n'exprima de désaccord. Certains sourirent patiemment. Mais tous demandèrent si je n'avais pas sous-estimé les innombrables décisions communes ou individuelles qui doivent précéder n'importe quelle forme de soutien en faveur de technologies ou de politiques de cette sorte. « Commençons par le fait que le changement climatique est anthropogénique, me dit Weber un matin dans son bureau de la Columbia, les gens sont plus ou moins tombés d'accord sur ce point. Cela signifie qu'il est provoqué par le comportement humain. Cela ne revient pas à dire que les solutions techniques ne sont pas importantes. Mais s'il est provoqué par le comportement humain, alors la solution réside probablement aussi dans la modification du comportement humain. »

Entre autres choses, les chercheurs du CRED considèrent le réchauffement de la planète comme une occasion unique d'étudier la façon dont nous réagissons aux engagements à long terme, prenant la forme de sacrifices que nous pourrions faire maintenant en échange de bénéfices climatiques incertains dans un avenir lointain. Et la recherche a aussi la capacité d'améliorer les politiques, les technologies et les messages environnementaux pour qu'ils soient plus en accord avec le côté capricieux de nos modes de pensée. Au moment où je rejoignais ma place, ce premier matin, à la conférence de Columbia, Weber amorçait le sujet sur la manière dont les gens ont tendance à parvenir à des décisions. Les psychologues cognitifs admettent maintenant largement que nous avons différents systèmes pour traiter les risques. Un de ces systèmes travaille analytiquement, en impliquant souvent un examen attentif du coût et des bénéfices. Un autre vit le risque comme un sentiment : une réaction primitive et soudaine au danger, habituellement basée sur une expérience personnelle, qui peut s'avérer inestimable quand (par exemple), nous nous réveillons la nuit à l'odeur de la fumée.

Il y a là quelques implications malheureuses. En mode analytique, nous ne sommes pas toujours des adeptes de la réflexion à long terme ; les expériences ont montré un fréquent désintérêt pour les bénéfices différés, par conséquent nous sous-évaluons les résultats promis dans l'avenir. (Si on nous donne le choix, nous préférons habituellement dix dollars dans l'immédiat, à, disons, vingt dollars dans deux ans.) D'un point de vue environnemental, cela signifie que nous serons bien peu susceptibles d'apporter des changements à notre style de vie pour garantir un climat futur plus sûr. Laisser les émotions déterminer comment nous évaluons le risque comporte d'autres problèmes. Il est pratiquement certain que nous sous-estimons le danger de la hausse du niveau des mers ou des sécheresses de grande ampleur ou d'autres événements que nous n'avons jamais connus et qui semblent éloignés dans le temps et l'espace. Pire encore, la recherche de Weber semble démontrer que nous avons une « capacité limitée à intégrer les problèmes », ce qui signifie que nous sommes incapables de continuer à nous soucier du changement climatique quand un autre problème — chute de la Bourse, urgence personnelle — se produit. Nous remplaçons simplement une peur par une autre dans notre « boîte à soucis ». Et qu'en serait-il, même si nous pouvions rester perpétuellement concernés par le réchauffement climatique ? Weber a décrit ce qu'elle appelle « le syndrome de la mesure unique ». Poussé par un signal d'alarme d'ordre émotionnel, nous achetons une chaudière plus efficace ou isolons notre grenier ou votons pour un candidat vert — une seule mesure qui effectivement réduit le réchauffement climatique, en tant que motivation. Et cela nous ramène au point de départ.

Les discussions sur les raisons pour lesquelles le changement climatique n'est pas placé plus haut sur la liste des priorités des Américains ont tendance à se focaliser sur les mêmes coupables : les remarques des sceptiques semant le doute sur le changement climatique, les piètres talents des bons scientifiques pour communiquer, l'incapacité du système politique à répondre à des défis sur le long terme sans événement déclencheur et retentissant, la tendance du journalisme scientifique à se concentrer plus sur ce qui est inconnu (les océans monteront-ils de deux pieds ou de cinq ?) que sur ce qui est connu et franchement inquiétant (les océans sont en train de monter). Alors que Weber en était à la moitié de son exposé, il m'est venu à l'esprit que certains de ces facteurs pourraient ne pas

avoir autant d'importance que je l'avais pensé. J'ai commencé à me demander si nous ne sommes pas juste faits pour échouer.

Les laboratoires de recherche sur le comportement de Columbia sont situés en sous-sol et se composent d'une suite de pièces sans fenêtres, très éclairées, peu meublées avec des murs blanchis à la chaux et de la moquette industrielle grise. Chaque laboratoire a un espace commun avec une petite table rectangulaire ; attenants à l'espace commun se trouvent plusieurs bureaux minuscules équipés d'ordinateurs Dell. Les sujets testés, qui en général sont payés autour de quinze dollars pour participer et qui sont choisis en grande partie parmi les étudiants de Columbia, peuvent, selon le type d'expériences, travailler ensemble sur les tests autour de la table commune ou individuellement dans les petits bureaux.

Chaque pièce de laboratoire est aussi équipée d'une caméra cachée et d'un microphone. Un après-midi en février, je me suis assis dans une petite salle d'observation et j'ai regardé, sur un moniteur de télévision en circuit fermé, une expérience du CRED menée en bas dans le hall par Juliana Smith, étudiante en maîtrise à Columbia. Trois sujets étaient en train de travailler sur plusieurs problèmes. Dans le premier cas, il s'agissait d'obtenir un consensus sur la manière d'utiliser cinq milliards de dollars de fonds fédéraux pour des technologies éoliennes. Devaient-ils tout placer sur les turbines éoliennes conventionnelles ? Devaient-ils investir une partie (ou la totalité) de l'argent sur une technologie n'ayant pas encore fait ses preuves, mais qui emploierait la lévitation magnétique pour créer un énorme générateur éolien, durable, super efficace ? Après que le groupe soit parvenu à un consensus pour chaque question du test, on a demandé aux membres d'entrer dans les bureaux et de réfléchir à leurs propres décisions individuelles.

Quand j'ai entendu parler pour la première fois de ces expériences particulières du CRED, j'ai supposé qu'elles étaient destinées à donner un aperçu de nos opinions sur l'énergie éolienne. Il s'est avéré que les chercheurs s'intéressaient peu à ce que nous pensions de l'énergie éolienne. Le but principal du CRED étant de comprendre la prise de décision en situation d'incertitude, la question de la turbine éolienne — devrions-nous dépenser l'argent pour construire des turbines maintenant avec une technologie reconnue pour son efficacité ou devrions-nous financer des technologies qui pourraient être plus efficaces un jour ? — était une question qui se posait non pour son contenu, mais pour ce qu'elle révélait de la façon de fonctionner de nos esprits. Les variables familières étaient toutes là : l'incertitude, le temps, les gains et les pertes potentiels.

Pour les chercheurs, il était essentiel de comprendre précisément comment la dynamique de groupe influait sur les décisions prises pendant l'expérience. Du point de vue de Weber, de nombreux choix essentiels concernant l'environnement (les normes de construction, par exemple, ou les achats de véhicule) sont faits par des groupes — foyers, entreprises, conseils municipaux etc. Et les différentes expériences du CRED ont démontré la facilité de faire coopérer des individus choisis au hasard ; au cours d'un test, en donnant simplement à certains sujets un autocollant de couleur, une étoile bleue p.ex., et en leur déclarant qu'ils font partie de « l'équipe de l'étoile bleue », on a fait passer le taux de participation active au groupe de 35% à 50%. (Le seul fait de les installer à la même table a fait passer le taux à 75%.) « Ainsi, la coopération est ce qui est à mettre en route », m'a dit Weber, un matin. Son opinion était que le changement climatique peut être facilement envisagé comme un très grand « dilemme des terrains communaux » — variation en fait d'un cas d'école, dans lequel les bergers sont peu enclins à agir seuls pour préserver les prés communs, et qui par conséquent souffrent collectivement de surpâturage. La meilleure façon d'éviter un tel échec est en collaborant davantage, pas moins. « Nous aimons nous rassembler ; nous avons besoin de savoir que nous faisons partie de groupes », dit Weber. « Cela nous donne un plaisir naturel de le faire. Et quand on nous rappelle que nous faisons partie d'une communauté, alors la communauté devient une sorte de centre de prise de décision. C'est ainsi que nous faisons d'énormes sacrifices, comme pendant la Seconde Guerre mondiale. »

Quelques jours avant de visiter les laboratoires d'études du comportement de Columbia, j'ai

observé un test basé sur les mêmes expériences à une grande table de conférence dans des bureaux proches du CRED à Schermerhorn Hall. Les étudiants-sujets, deux hommes et une femme, ont débattu sur les deux scénarios du moulin à vent. « Nous devrions mettre plus d'argent dans le projet A », a dit l'un. Un autre a riposté, « Mais la science progresse de façon exponentielle, donc je crois que nous devrions mettre plus dans B. » La discussion passionnée sur les turbines éoliennes n'a cessé de tourner en rond.

J'étais assis entre Weber et Michel Handgraaf, un membre du CRED et un professeur de psychologie à l'université d'Amsterdam. Handgraaf, qui avait déjà commencé à diriger une expérience semblable à Amsterdam, s'est penché vers moi et m'a chuchoté : « Vous remarquerez qu'ils disent, 'Cela a tel et tel effet au bout d'un certain nombre d'années' — ça, c'est analytique. Mais ensuite, ils disent souvent, 'Mon sentiment est le suivant' — ça, c'est émotionnel. » Bref, ce que Handgraaf et Weber entendaient n'était pas une conversation à propos de la meilleure turbine éolienne, mais un affrontement entre les méthodes analytiques et émotionnelles des participants pour évaluer les risques. Ces expériences étaient conduites avec cinquante groupes différents à New York, m'a dit Handgraaf, et les conversations étaient enregistrées et traitées pour en recueillir les données. Les données étaient dans les mots. Elles étaient dans la façon dont les individus analysaient l'incertitude et les compromis à venir ; elles étaient dans les expressions utilisées alors qu'on naviguait entre réflexion et sentiment ; elles étaient dans la façon dont les sujets sont arrivés à une décision consensuelle, apaisant les inquiétudes ou s'expliquant des détails techniques les uns aux autres ou faisant appel aux instincts les plus courageux du groupe.

Il y avait aussi une autre enquête dans le dispositif expérimental. Les sujets dans la moitié des cinquante groupes de test prendraient d'abord leurs décisions individuellement et ensuite en tant que groupe ; l'autre moitié prendrait des décisions de groupe d'abord et des décisions individuelles ensuite. Weber et Handgraaf, se basant sur les travaux antérieurs, étaient pratiquement sûrs que les deux approches produiraient des résultats différents. À Amsterdam, Handgraaf m'a dit qu'il avait déjà vu que quand les sujets prenaient des décisions d'abord en tant que membres d'un groupe, leurs conversations étaient bien plus souvent émaillées par de subtils marqueurs d'inclusion comme « nous ». Weber, pour sa part, avait repéré d'autres éléments prouvant que les groupes pouvaient être plus patients que les individus pour la prise en considération des avantages à long terme. « Une des raisons pour lesquelles c'est intéressant, c'est que c'est une pratique courante de se préparer individuellement à une réunion », a dit Handgraaf. Ou, en d'autres termes : que se passe-t-il si l'information utile à la prise de décision, surtout en ce qui concerne l'environnement, est d'abord considérée dans un groupe avant que les membres ne la reçoivent individuellement, plutôt que l'inverse ? Du point de vue de Weber, cette façon de procéder pourrait considérablement changer la teneur des décisions prises par un comité, par exemple, ou un groupe de propriétaires convoqués pour une réunion par un organisme public. Les expériences de Weber ont aussi considéré les différences créées par l'ordre dans lequel les choix sont proposés : la considération des avantages à long terme avant les coûts immédiats peut amener à une décision différente de celle que l'on prendrait — comme c'est généralement le cas — si on considérait les coûts en premier lieu. Voici, donc, une sorte de « méthode » pour obtenir des décisions collectives servant au mieux les intérêts du monde, mais j'ai demandé à Weber si cela ne reviendrait pas à déformer le processus naturel de prise de décision.

« Nous avons tendance à toujours nous demander, a-t-elle répondu, qu'est-ce qui est la vraie préférence de ces personnes ? Que veulent-elles vraiment ? Je crois que ce n'est pas la bonne question, parce que nous voulons tout. » Les gens ont des buts multiples. Si la participation à un groupe ou l'ordre des propositions change le processus de prise de décision particulière et donc le résultat — si parce que cela modifie nos notions de risque ou parce que cela a servi à placer des objectifs sociaux au-dessus des objectifs individuels et a conduit à faire de meilleurs choix pour l'ensemble de la population — ce n'est pas nécessairement une distorsion de notre vraie préférence. La vraie préférence n'existe pas réellement.

En ce moment, environ 98 % du financement fédéral pour la recherche sur les changements

climatiques vont aux sciences naturelles et physiques, le reste est attribué aux sciences sociales. Dans le jargon scientifique, ce pourcentage restant est appelé recherche sur les « dimensions humaines », description fourre-tout pour les études sur la manière dont les individus et les groupes interagissent avec l'environnement. Paul Stern, psychologue à la tête du Committee on Human Dimensions of Global Change at the National Research Council [NdT : comité des dimensions humaines du changement planétaire au conseil national de recherche] à Washington et dont le travail inclut d'étudier la manière dont les gens consomment l'énergie dans leur foyer, m'a dit que le travail des « dimensions humaines » s'applique habituellement à une de ces trois catégories : les activités humaines qui provoquent un changement de l'environnement, les impacts du changement de l'environnement sur les populations et la société et les réponses humaines à ces conséquences. Une grande partie de la recherche du CRED concerne les réponses humaines aux expériences (ou aux expériences anticipées) du changement climatique. Ce qui rend surtout le travail du CRED essentiel cependant, c'est que les différentes attitudes humaines et les réactions — Comment peut-il y avoir un réchauffement de la planète alors que nous avons eu un mois de janvier glacial ? Que m'arrivera-t-il si je change ma façon de vivre ? — peuvent rendre le problème climatique plus grave en ne le reconnaissant pas ou en ne le traitant pas. En d'autres termes, les réponses apathiques et hostiles au changement climatique produisent une boucle de rétroaction et renforcent le processus de réchauffement de la planète.

Les expériences de laboratoire en sciences sociales, comme celles dont j'ai été le témoin à Columbia, sont quelques fois critiquées pour leur dramatisation. Après tout, combien de fois avons-nous dû réellement faire déboursier cinq milliards de dollars du Ministère de l'Énergie pour des moulins à vent ? De même, le monde réel est-il peuplé entièrement d'étudiants de l'université de Columbia ? Ces facteurs n'affectent pas nécessairement les éléments de connaissance que les chercheurs peuvent tirer sur les processus humains de prise de décision ; il est démontré depuis longtemps que les expériences de laboratoire sur les décisions d'investissement, par exemple, offrent des aperçus utiles sur nos choix d'investissement dans le monde réel. Le travail de terrain a néanmoins une valeur qui ne peut pas être toujours reproduite dans un laboratoire. L'expérience de laboratoire conçue par Weber et Handgraaf a en réalité utilisé un résultat de la recherche faite par un autre membre du CRED, Ben Orlove, anthropologue à l'université de Californie, Davis, qui a pris comme sujets d'étude des fermiers en Ouganda du sud. En 2005 et 2006, Orlove a observé comment le comportement des fermiers pauvres de la région pouvait être influencé s'ils écoutaient à la radio des prévisions concernant la très redoutée saison des pluies en groupe ou individuellement. Les fermiers, regroupés en communautés, comme Orlove me les a décrits, s'engageaient dans des discussions qui menaient à un consensus et utilisaient au mieux les bulletins météo. « Ils pouvaient ainsi changer la date des semis, a-t-il dit, ou utiliser une variété de semences plus résistante à la sécheresse. » Ceux qui étaient dans les groupes communautaires semblaient aussi plus satisfaits des mesures qu'ils avaient prises pour augmenter leurs productions.

En 2005, Anthony Leiserowitz, membre du CRED, à la tête du Yale Project on Climate Change [NdT : projet Yale sur le changement climatique], s'est rendu en camping-car à Anchorage avec sa femme et son fils de deux ans et a entamé une étude sur plusieurs années. « J'avais travaillé sur quelques études nationales sur les perceptions des Américains du changement climatique », m'a-t-il dit, « et une des conclusions évidentes était — et est encore — que la plupart des Américains pensent au changement climatique comme à un problème lointain. Lointain dans le temps et lointain dans l'espace. » En Alaska, cependant, il y avait déjà des preuves de la fonte du permafrost, de la mortalité des arbres due aux insectes et de la diminution de la banquise. Leiserowitz y a vu une occasion naturelle. Comme l'a récemment déclaré Joe Romm, ancien fonctionnaire au Ministère de l'Énergie et qui tient un blog sur le climat, la probabilité que la société ne prenne pas de résolutions concernant le réchauffement de la planète avant qu'il ne nous arrive un événement catastrophique — type Pearl Harbor — va de pair avec notre tendance à répondre rapidement à l'impact de l'expérience et de l'émotion, mais lentement à un risque que nous traitons de façon analytique et qui peut être truffé d'incertitudes. Leiserowitz s'est simplement demandé si les habitants de l'Alaska,

vivant actuellement dans un État où les changements climatiques sont facilement perceptibles, ne pourraient pas apporter un éclairage sur la façon dont l'expérience directe pourrait changer les comportements et jusqu'à quel point.

Parcourant tout l'État, Leiserowitz a interviewé des scientifiques, des journalistes, des spécialistes de l'environnement, des politiciens et — à Kotzebue, ville isolée du nord-ouest — les chefs de tribus indigènes. Il a aussi ordonné une enquête. Les données recueillies ont montré que la majorité des habitants de l'Alaska avait effectivement remarqué un changement dans le climat et l'avait attribué à l'action humaine ; ils ont aussi dit qu'ils croyaient que le réchauffement aurait des impacts significatifs sur l'Alaska et sur le monde. Mais Leiserowitz a trouvé des différences bien visibles entre les habitants des villes en Alaska, dont l'expérience du changement climatique était limitée, et les résidents ruraux. (Les gens vivant à Kotzebue, par exemple, voyaient leur culture menacée par la fonte de la banquise, qui limitait la pêche sur glace). Finalement, dans leur ensemble les habitants de l'Alaska n'étaient pas plus inquiets que le public américain au sujet du changement climatique. Et ils n'étaient pas plus enclins que les Américains moyens à considérer cela comme une menace sérieuse pour eux ou leurs communautés. Environ la moitié d'entre eux, en fait, considérait le changement climatique comme un problème à long terme qui nécessitait avant d'agir une étude un peu plus approfondie.

Entre autres choses, les résultats ont montré que l'expérience du changement climatique est une chose relative : quelque chose qui se passe ailleurs dans votre État ou qui concerne un groupe culturel différent, n'entraîne pas nécessairement de changement de votre attitude. Cela donne de surcroît un aperçu de la difficulté d'insuffler aux Américains le sentiment de l'urgence climatique. Si on ne pense pas ou si on ne sent pas qu'il y a un risque, pourquoi changer son comportement ? En réponse, les chercheurs comme Leiserowitz ont enquêté sur les messages qui pourraient attirer toutes sortes de publics. Pour toucher un public principalement évangélique ou conservateur, me dit Leiserowitz, on pourrait éventuellement axer le message sur « des valeurs chrétiennes morales », un appel basé peut-être sur la recommandation divine dans la Genèse 2:15 qui invite à s'occuper de son jardin et à le préserver.

Au cours des ces dernières années, on a pris l'habitude de décrire cette forme de communication ciblée comme le fait de fournir « l'encadrement » qui convient. Dans notre tendance à mélanger le jargon à la conversation quotidienne, les encadrements ont quelquefois été confondus avec les « encouragements », terme rendu populaire dans un livre récent, « Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness » [NdT : L'Encouragement : Améliorer les décisions concernant la santé, la richesse et le bonheur], écrit par Richard Thaler et Cass Sunstein quand ils étaient en poste à l'université de Chicago. (Sunstein a rejoint plus tard l'École de droit d'Harvard et a été depuis nommé chef du White House Office of Information and Regulatory Affairs [NdT : bureau de renseignements et de contrôle de la Maison Blanche].) Les encadrements et les encouragements ne sont pas précisément la même chose ; les encadrements sont juste une façon de stimuler les gens en utilisant des messages sophistiqués, issus de la recherche sur la science de la décision, et qui fonctionnent avec des publics particuliers ou qui profitent de nos partis pris cognitifs (comme le fait de nous informer qu'une opération urgente a un taux de survie de 80%). Les encouragements, plus largement, structurent les choix pour que nos défauts cognitifs naturels ne nous entraînent pas dans l'erreur. Idéalement, les encouragements nous dirigent, doucement, vers les actions qui sont dans notre intérêt à long terme, comme un plan d'épargne de retraite automatisé qui limite les dégâts que pourrait causer notre inertie habituelle. Thaler et Sunstein expliquent dans leur livre que les encouragements peuvent tirer profit de la technologie comme les compteurs domestiques, qui ont permis une réduction de l'usage de l'électricité en fournissant un relevé constant de la consommation. Ceux-ci font appel à notre désir d'être satisfaits à court terme et d'être récompensés pour toute amélioration. Et un encouragement pourrait être aussi simple qu'un détecteur installé dans notre maison qui éteint automatiquement toute source d'énergie inutile si nous partons pour la journée — technologie qui, dans le fond, n'exige même pas de nous que nous utilisions notre cerveau. « Je crois qu'il y a là un potentiel énorme », m'a dit Thaler récemment,

quand je lui ai posé des questions sur les encouragements pour l'environnement. « Et je crois que nous pouvons utiliser un sac entier de 'trucs'. »

Leiserowitz et Weber ont passé un certain temps à parler aux scientifiques et aux décideurs de la façon de transformer leurs conclusions en éventuels encadrements et encouragements. D'après Weber, le CRED a été mis en place parce que le modèle traditionnel d'utilisation de la recherche sur la prise de décision — dans lequel les physiciens faisant une étude pourraient souhaiter la contribution de psychologues afin de les aider dans l'encadrement de leurs découvertes — semblait aussi arriéré qu'inefficace. « À ce stade, il est trop tard », dit Weber, « parce qu'on n'a pas exploré toutes les options initiales qui auraient été plus favorables. » En d'autres termes, Weber dit qu'elle croit que la science de la prise de décision n'est pas seulement de structurer les choix ou de trouver le bon encadrement pour obtenir un meilleur résultat ; il s'agit d'identifier des renseignements utiles qui peuvent être utilisés pour les produits novateurs, les politiques et les études scientifiques. Au Conseil National de Recherche, Paul Stern a proposé l'exemple d'un climatologue qui avait discuté du changement climatique avec des producteurs de cerises dans plusieurs comtés du Michigan. Les producteurs ne se souciaient pas autant des températures futures que de la date du dernier gel de printemps. « Personne n'a même essayé de prévoir la date du dernier gel de printemps », m'a dit Stern, mais peut-être auraient-ils dû. « Ils ont essayé de prévoir les vagues de chaleur et les températures moyennes. » Weber a de la même manière envisagé une application semblable à la technologie ou à la politique gouvernementale. « Quoi que l'on puisse concevoir comme étant la solution la plus efficace au niveau du prix ou la plus réalisable technologiquement, elle pourrait au final s'avérer inacceptable pour les utilisateurs ou pourrait rencontrer des oppositions politiques », dit-elle. « La recherche comportementale aurait pu aider à voir par avance de tels obstacles. On aurait pu concevoir une meilleure façon de la mettre en œuvre ou trouver une autre solution. »

Au cours de l'hiver, l'administration Obama a commencé à travailler sur les réglementations des émissions de dioxyde de carbone, incontestablement la plus importante politique liée au climat jamais entreprise. Alors que beaucoup d'économistes préfèrent la simplicité d'une taxe sur le carbone, il semblait que toute personne exerçant de l'influence dans le gouvernement américain soutenait qu'une politique basée sur la bourse du carbone (« cap and trade ») — limitant les émissions de carbone et permettant aux entreprises d'acheter et de vendre des crédits d'émission de gaz à effets de serre — était préférable. Cela était peut-être compréhensible : les associations douteuses avec le mot taxe semblent vouer cette politique à l'échec. Et cependant, cette supposition peut occulter ce qui se passe réellement dans l'esprit des Américains concernant ce problème. Récemment, David Hardisty, un étudiant de Weber, a mené une expérience au cours de laquelle un surcoût de deux pour cent ajouté à un billet d'une compagnie aérienne a été présenté à différents sujets comme « une taxe » sur le carbone ou comme une « compensation » pour le carbone. On a dit aux sujets que le surcoût financerait des technologies de réduction de carbone et d'énergies alternatives. Hardisty avait prédit qu'il obtiendrait des résultats différents parmi les démocrates et les républicains et ce fut effectivement le cas. Les démocrates étaient disposés à payer un surcoût pour une compensation ou une taxe ; les républicains étaient disposés à payer une compensation, mais non une taxe. Il est clair que le contexte donné par le mot « taxe » a influé sur le résultat — de manière très significative pour les républicains.

Une partie plus intéressante de l'expérience a suivi. Hardisty a demandé à ses sujets de mettre leurs pensées par écrit et dans l'ordre, tandis qu'ils décidaient s'il fallait payer la taxe ou la compensation. En quoi cela serait-il important ? Nous avons compris depuis longtemps que beaucoup d'entre nous trouvent le mot « taxe » répulsif, mais nous ne savons pas précisément de quelle manière il nous repousse. Ces dernières années, Weber et son mari, Eric Johnson, professeur à la Business School de Columbia, ont étudié la façon dont nous établissons nos préférences quand nous faisons un choix ; ils sont parvenus à la théorie que nous « nous questionnons nous-mêmes », rassemblant de mémoire les pour et les contre pour parvenir progressivement à une décision. L'ordre des pensées est important — les premières pensées semblent influencer notre opinion, en biaisant les pensées ultérieures de façon à soutenir la première position. Dans l'expérience, chez les

républicains qui ont envisagé une taxe sur le carbone, les premières pensées étaient fortement négatives (« je serai vieux et mort quand ce monde connaîtra une crise énergétique ») et ainsi elles amenèrent à des conclusions qui étaient elles aussi extraordinairement négatives. C'est pour cela qu'ils ont rejeté la taxe. Pourtant, pour le même groupe, le mot « compensation » a réellement changé la façon dont les sujets ont fait leur choix. Dans leur réflexion, ils ont considéré les aspects positifs de la compensation d'abord — le financement d'énergie propre — et ont trouvé cela totalement positif et acceptable. En fait, dans une étude consécutive faite par Hardisty, le simple fait de demander aux gens d'énumérer leurs pensées concernant un surcoût dans un ordre ou un autre (pour d'abord ou contre d'abord) affectait leur préférence, quelles que soient leurs opinions politiques.

Donc, du point de vue politique, cela peut ne pas être le mécanisme fiscal réel auquel certaines personnes sont opposées ; mais c'est la façon dont une « banale différence sémantique », comme l'a exprimé Hardisty, peut conduire un groupe à faire des associations fortement négatives avant d'avoir eu l'occasion de considérer les avantages. Baruch Fischhoff, professeur à Carnegie Mellon et sorte de « sage » parmi les scientifiques de la prise de décision, m'a dit qu'il était pratiquement convaincu qu'une taxe sur le carbone pourrait apparaître comme préférable à une politique de restriction et de commerce [des crédits d'émissions] du point de vue de l'acceptabilité humaine. « Je crois qu'il y a une version attrayante de la taxe sur le carbone si quelqu'un réfléchit bien à sa présentation », m'a dit Fischhoff, ajoutant qu'il existe un principe fondamental dans la recherche sur la prise de décision selon lequel si vous allez faire payer quelque chose aux gens, il est préférable de le faire d'une manière simple (comme une taxe) plutôt que complexe (comme pour la restriction et le commerce). Fischhoff m'a succinctement esquissé une direction de recherche possible — la conception minutieuse d'un instrument fiscal et le catalogue détaillé des réactions comportementales à cela — qu'il pensait être nécessaire pour qu'une proposition fiscale soit favorablement reçue. « Mais je ne crois pas que les politiciens soient informés de l'éventail des possibilités », a-t-il ajouté. « Les sondages d'opinion ne sont pas la seule chose dont nous ayons besoin. »

Une objection aux encouragements potentiels, que ce soit pour les taxes carbone ou pour la consommation d'énergie des ménages, c'est qu'ils peuvent sembler insidieux. « Ils permettent au gouvernement d'orienter les gens pour qu'ils aillent dans la direction voulue, notent Thaler et Sunstein dans leur livre, et ils fournissent en même temps aux fonctionnaires d'excellents outils pour parvenir à ces fins. » Thaler et Sunstein concluent que c'est un principe crucial de toujours préserver la possibilité du choix (c'est bien d'encourager les gens à utiliser un compteur d'énergie domestique, par exemple, à condition qu'on leur laisse le choix de ne pas l'utiliser). Weber et David Krantz, deux des co-directeurs du CRED, ont beaucoup réfléchi à ce sujet aussi. « Les gens ont besoin de quelques conseils pour savoir quelle est la bonne chose à faire », m'a dit Krantz. Mais il a dit qu'il doutait qu'avec la science de la prise de décision vous puissiez réellement tromper les gens en les faisant agir d'une façon qu'ils ne considèrent pas comme juste. « Vous souvenez-vous quand New York a essayé d'appliquer des lois punissant le fait de traverser en dehors des passages piétons ? » a-t-il demandé. « On ne peut pas faire respecter ce que les gens ne croient pas devoir être fait. »

Quand j'ai soulevé le problème de possibles dilemmes éthiques avec Weber, elle a riposté en déclarant que le gouvernement essaie constamment d'imposer des comportements considérés comme étant les meilleurs dans l'intérêt de la société. « Il n'y a aucune alternative », m'a-t-elle dit. « Nous essayons toujours de faire passer un ordre du jour. Voyez par exemple, la décision d'autoriser la vente de certaines formes d'hypothèques et de titres de placement qui sont maintenant considérés désastreux. En agissant ainsi, selon Weber, nous avons privilégié certaines personnes et certaines institutions. Et pendant longtemps nous avons avancé l'idée que chacun devrait posséder sa maison. » Quant à la question de la manipulation, Weber a soutenu qu'il n'y a aucune façon neutre, « non chargée de valeurs », de présenter des informations aux gens. « Je crois qu'on doit considérer comme un fait acquis que quoi que nous fassions, que ce soit ce que nous faisons



actuellement ou ce que nous projetons de faire, a-t-elle dit, il y a un jugement de valeur qui s'y introduit. » La question essentielle, du moins pour elle, est de savoir si (et quand) nous voulons utiliser les outils de la science de prise de décision pour essayer d'amener les gens vers de meilleurs choix. Si nos préférences ne sont pas déterminées de la façon dont nous croyons qu'elles le sont — si, comme Weber l'a affirmé, elles sont quelquefois simplement révélées sur le moment, en réponse à un choix que nous avons à faire — pourquoi ne pas essayer de nouvelles méthodes (en organisant les options, en choisissant des mots stratégiques, en créant des effets de groupe et ainsi de suite) pour obtenir des préférences en accord avec notre intérêt à long terme ? Cela serait mieux, d'après Weber, plutôt que de laisser les gens aller inconsciemment vers une catastrophe environnementale.

En fait, n'importe quels désastres climatiques potentiels, du moins pour une comportementaliste comme Weber, marqueraient probablement le début d'inquiétants et désastreux événements en chaîne. Il y a quelques années, Weber a écrit pour le journal « Climatic Change » un article qui exposait en détail les raisons psychologiques pour lesquelles le réchauffement de la planète ne nous effraie pas encore ; elle concluait que les difficultés d'amener les humains à agir se règlent naturellement. « Augmenter la prise de conscience personnelle du réchauffement de la planète et de ses conséquences potentiellement ravageuses peut être une source d'enseignement extrêmement efficace et motivante », a-t-elle écrit, en montrant combien les réactions émotionnelles en faisant l'expérience du risque sont de formidables stimulants conduisant à l'action. « Malheureusement, il est possible que de telles leçons arrivent trop tard pour avoir une action corrective. »

Jon Gertner

Publié le 16 avril 2009 dans le [New York Times](#). (Traduction bénévole du [réseau des Humains Associés](#)).

Reproduction pour le web autorisée pour usage non lucratif avec mention de la source originale et de la traduction, avec liens cliquables sur les deux sources.