

Au delà de la peur et de la convoitise: Neurosciences du comportement économique

François Richer PhD

Université du Québec à Montréal

Mes influences & perspectives

- Psychologie cognitive, décisions risquées
 - Kahneman ...
- Neuropsychologie, lacunes de jugement, biais émotionnels
 - Damasio ...

Sources de données

- Effets des dommages localisés au cerveau chez le singe et chez l'humain
- Effets de la stimulation localisée du cerveau
- Enregistrements de l'activité des circuits neuronaux

La peur & la convoitise ont des limites

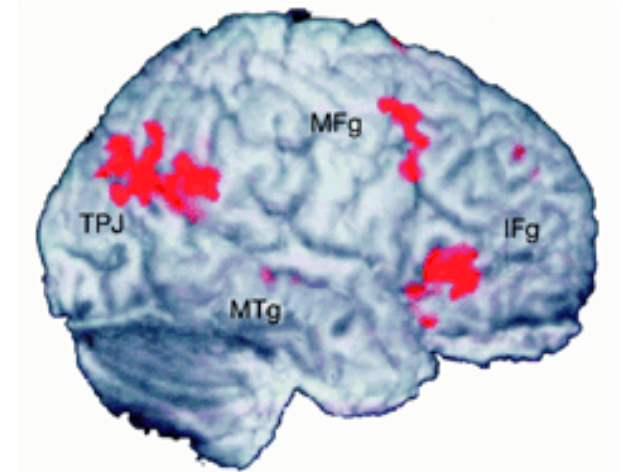
- On investit pas parce qu'on a peur des rendements
- On innove pas parce qu'on a peur de l'échec
- On saute sur une occasion parce qu'on convoite une prime
- Pourquoi Homo economicus est-il si unidimensionnel?
- Homo sapiens est beaucoup plus complexe

L'approche psychométrique

- Profils de personnalité
 - Tolérance au risque
 - Ambition
 - Sociabilité
 - Discernement
 - Perfectionnisme
- Souvent auto-rapportés, dominance varie selon le contexte
- Dimensions sont très corrélées et pas nécessairement liées à un système cérébral

Premiers pas de la Neuroéconomie

- Emprunts sélectifs (naïfs) aux neurosciences
 - Ex: Neuroimagerie & décisions



- Néglige les portions les plus pertinentes
 - Les systèmes émotionnels
 - Le fonctionnement

Systemes émotionnels cérébraux

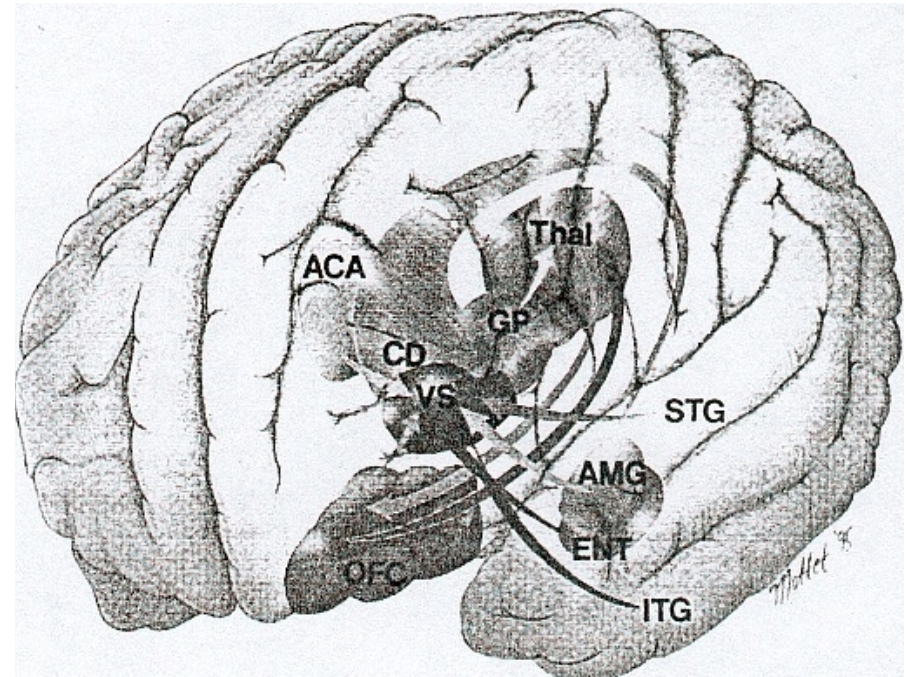
- Peur (anxiété, évitement, rigidité ...)
- Convoitise (intérêt, satisfaction, plaisir ...)
- Aversion (souffrance, douleur, stress, détresse ...)
- Irritation (agressivité, défense, méfiance ...)
- Assurance (fierté, arrogance, compétitivité, honte ...)
- Attachement (réconfort, empathie, manque, tristesse)

Systemes émotionnels

- Peuvent être affectés par les circonstances
 - Krash, récession, conflits, échecs ...
- Ou par des sensibilités
 - Anxiété, impulsivité
 - Intolérance au stress, au risque, à la réprobation

Le système d'évaluation affective

- Anticipation émotionnelle (AMG)
- Evaluation probabiliste des conséquences & gestion des priorités (OFC)



L'évaluation

1) Evaluation des bénéfices

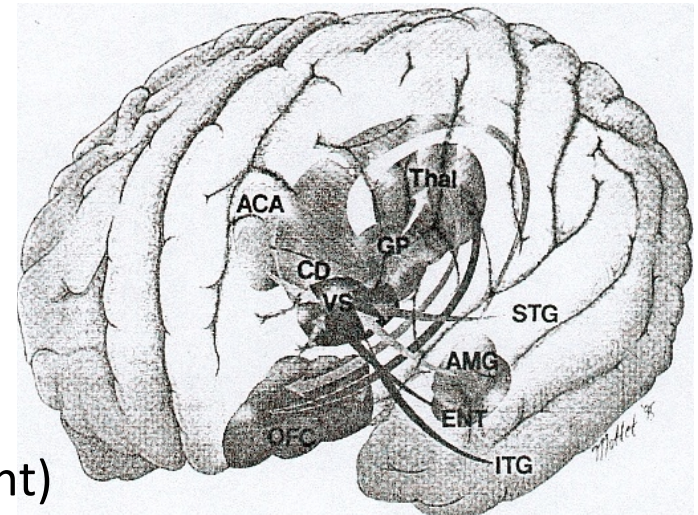
- a) gains
- b) pouvoir, reconnaissance (fierté)
- c) Réduction du stress (aversion)

2) Evaluation des risques

- a) pertes
- b) Positionnement d'entreprise (attachement)
- c) Réputation personnelle (fierté)

3) Evaluation des coûts

- a) Argent, temps, coût d'opportunité
- b) Efforts, stress (aversion)
- c) Coûts sociaux (attachement)



Les décisions affectives (risquées)

- Compétition constante entre les priorités
- En grande partie inconsciente
- Basée sur l'expérience (succès & échecs passés)
- Se sert des intuitions pour favoriser certaines priorités
 - Anticipations émotionnelles (microémotions)
 - Ex: Pincement à l'estomac à l'idée d'investir une grosse somme
- Influencée par les sensibilités émotionnelles
 - Au stress, à la réprobation ...

L'apathie

- Investisseur ou entrepreneur frileux
- Lié à la peur de nouvelles pertes
- Mais peut-être aussi à une baisse d'assurance
 - Confiance ébranlée
 - Peut être compensée par des petits succès

L'ambition

- Grande tolérance au risque et à l'effort liée à:
 - Anticipation de satisfaction élevée (convoitise)
 - Appétit de conquête (assurance)

Le narcissisme

- Assurance élevée produit
 - Tolérance au stress de l'échec
 - Tolérance au risque
 - Manque d'empathie et d'égards

L'impulsivité

- Négligence des coûts et des risques liée à:
 - Grand besoin de satisfaction et valorisation de la satisfaction rapide (convoitise)
 - Besoin de gagner (assurance)

En résumé

- Les décisions ne sont jamais seulement rationnelles
- Elles dépendent de signaux émotionnels qui favorisent certaines priorités au dépend des autres dans un processus compétitif inconscient
- Elles sont fortement influencées par nos sensibilités émotionnelles (au stress, à la réprobation, à l'insatisfaction...)