

Nudge : la méthode douce pour inspirer la bonne décision

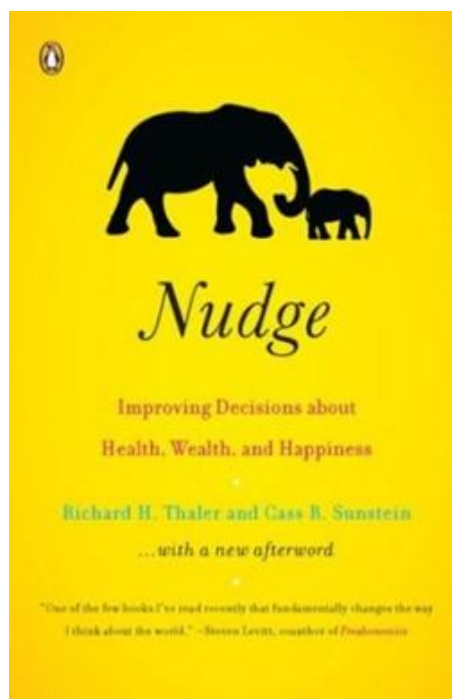
MULTI-USAGES, SCIENCES COMPORTEMENTALES

2023 | NOTICE, OUVRAGE

Résumé

Depuis la publication en 1928 de « Propaganda » d'Edward Bernays, considéré comme LE manuel classique de l'industrie des relations publiques, de nombreux ouvrages ont été publiés sur la thématique de la « Fabrique du consentement ».

Dans le best-seller « nudge », Richard Thaler (prix nobel d'économie) et Cass Sunstein s'inspirent des enseignements de l'économie comportementale pour proposer des solutions originales à divers problèmes de santé publique, d'épargne ou d'écologie. Le terme de nudge qu'on pourrait traduire par pousser quelqu'un du coude, amener quelqu'un à faire quelque chose, désigne ici une gamme d'instruments non coercitifs permettant de guider les gens pour leur bien tout en essayant de limiter les contraintes, obligations et interdictions de l'action publique.



Les auteurs rappellent que chaque détail compte dans la prise de décision et invitent à travailler sur l'environnement informationnel pour pousser les individus vers la bonne direction. En fonction des situations, « l'architecture du choix » peut être redirigée à moindre coût pour favoriser la meilleure décision. Il peut s'agir d'instaurer une bonne option par défaut, de baliser les choix par des repères environnementaux, de fournir des indications sur les décisions des pairs ou encore de simplifier les possibilités.

Sommaire

Introduction

Première partie, Ecônes et simples mortels

1. Des biais et des bourdes
2. Résister à la tentation
3. Les comportements grégaires
4. Quand la méthode douce est-elle à l'ordre du jour ?
5. L'architecture du choix

Deuxième partie, L'argent

1. Demain, j'épargne plus
2. L'investisseur candide
3. Le crédit : la bouteille à l'encre

Troisième partie, La société

1. Privatiser l'assurance vieillesse : l'expérience suédoise
2. La réforme de l'assurance maladie aux Etats-Unis
3. Comment promouvoir les dons d'organes ?
4. Sauver la planète
5. Privatiser le mariage

Quatrième partie, Extensions et objections

1. Douze petits nudges
2. Les objections
3. Une authentique troisième voie

Post-scriptum : la crise financière de 2008

Auteurs

Richard H. THALER est professeur d'économie et de sciences comportementales à l'université de Chicago et en dirige le centre de recherche.

Cass R. SUNSTEIN, juriste de renommée internationale, est sans doute le professeur de droit le plus cité des universités américaines. Il dirige à Harvard le Programme sur la régulation des risques.

Date de parution

Richard Thaler, Cass Sunstein, *Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*, New Haven, Yale University Press, 2008. Traduction française, *Nudge, La méthode douce pour inspirer la bonne décision*, Vuibert 2010.

Dernière modification le 02/03/2023

Ce document a été réalisé avec l'aide financière de :