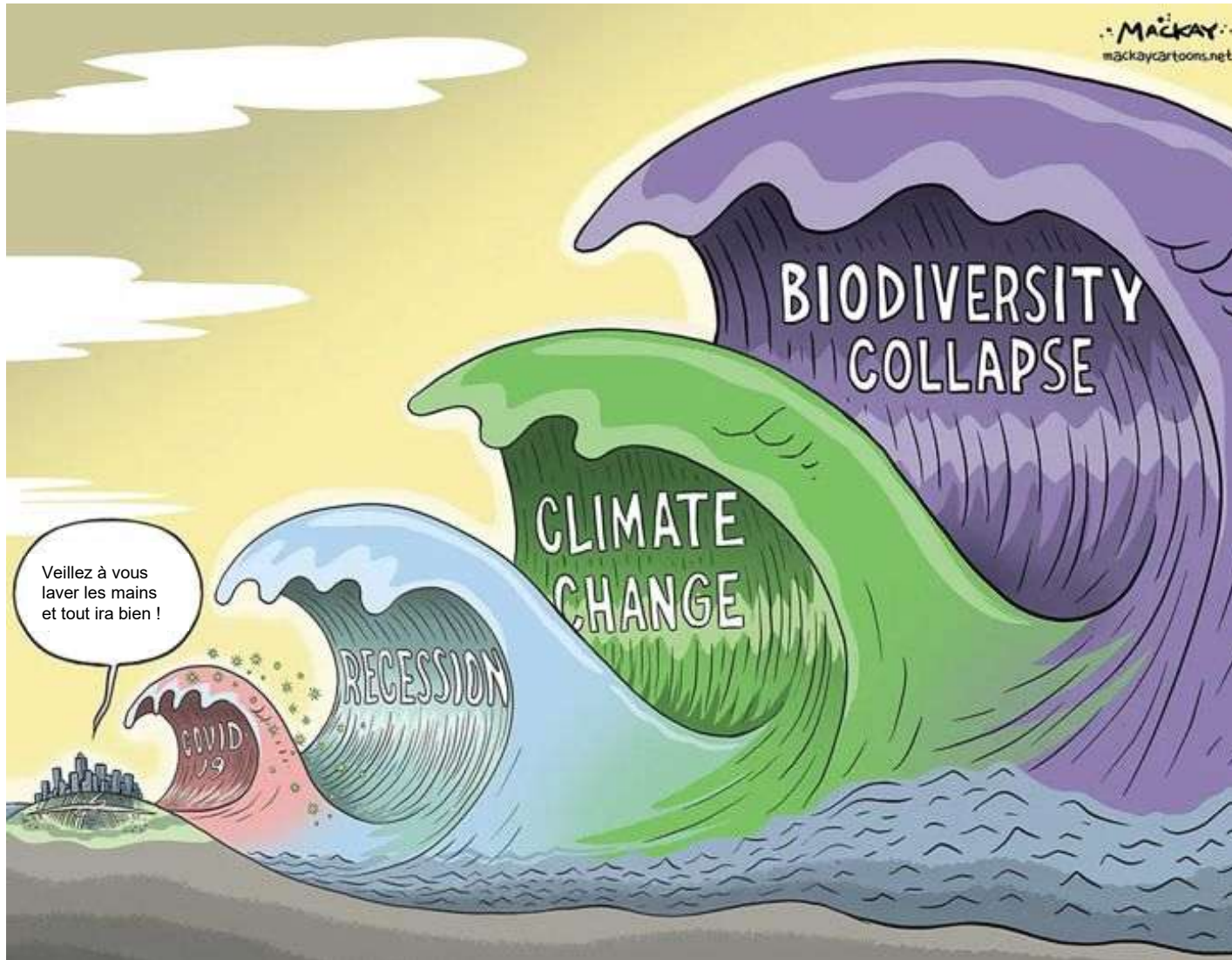




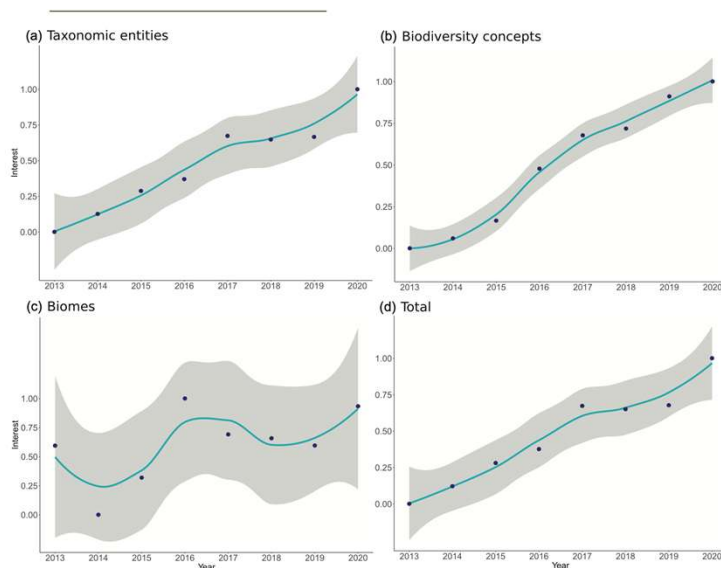
Barrières et moteurs psychologiques de l'action face aux défis environnementaux

Prof. Tobias Brosch

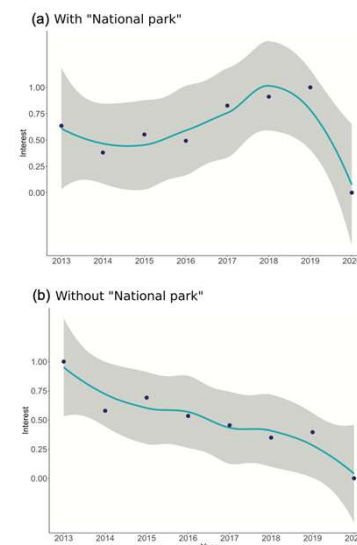
Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation
Centre Interfacultaire en Sciences Affectives
Université de Genève



L'intérêt du public pour la biodiversité augmente, mais pas suffisamment pour passer à l'action



Volume de recherches sur Google pour les termes liés à la **biodiversité**



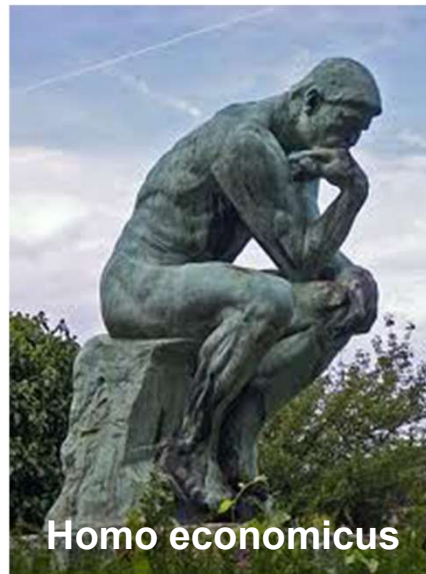
Volume de recherches sur Google pour les termes liés aux **actions de conservation**

Caetano et al., 2023, *Conservation Biology*

Comment inciter les gens à adopter un comportement respectueux de l'environnement ?



L'être humain, un acteur rationnel ?



Homo economicus

Changement de comportement : approches classiques



Information



Incitation



Interdiction

Hypothèses sous-jacentes discutables

Pour autant que les informations pertinentes soient disponibles, nous **trouverons ce qui est le mieux pour nous et nous le ferons**



Information

Hypothèses sous-jacentes discutables



Incitation

Pour autant que les informations pertinentes soient disponibles, nous **trouverons ce qui est le mieux pour nous et nous le ferons**

Nous **réagissons aux incitations de manière rationnelle**, et prenons des décisions pour maximiser les gains et minimiser les pertes

Hypothèses sous-jacentes discutables



Interdiction

Pour autant que les informations pertinentes soient disponibles, nous **trouverons ce qui est le mieux pour nous et nous le ferons**

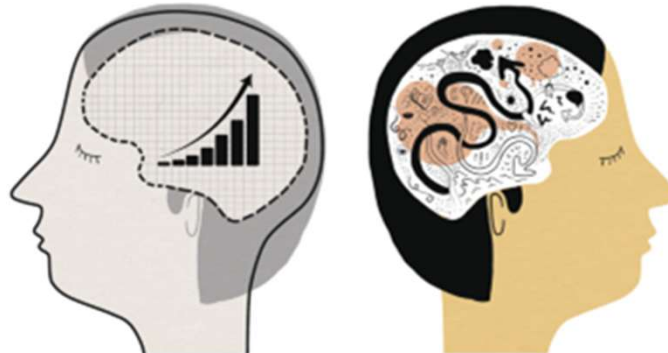
Nous **réagissons aux incitations de manière rationnelle**, et prenons des décisions pour maximiser les gains et minimiser les pertes

Nous **connaissons** les lois, nous **évaluons** les coûts de leur violation, nous **concluons** que nous devons nous y conformer, au moment de la tentation, nous sommes **conscients** de ces considérations, qui l'emporteront sur **toutes les autres pressions situationnelles**

Homo economicus versus homo sapiens

Homo economicus

- Analyse exhaustive
- Prise de décision rationnel



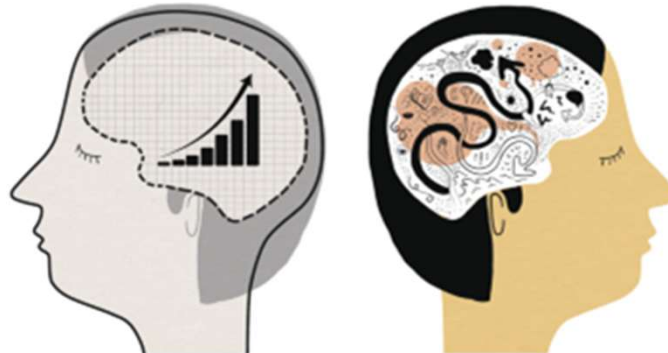
Homo sapiens

- Limitations de la capacité cognitive, heuristiques et biais cognitifs
- Motivations diverses

Homo economicus versus homo sapiens

Homo economicus

- Analyse exhaustive
- Prise de décision rationnel

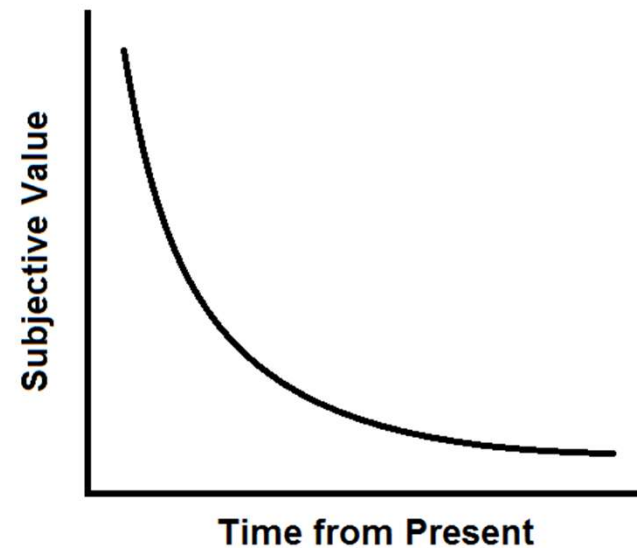


Homo sapiens

- Limitations de la capacité cognitive, heuristiques et biais cognitifs
- Motivations diverses



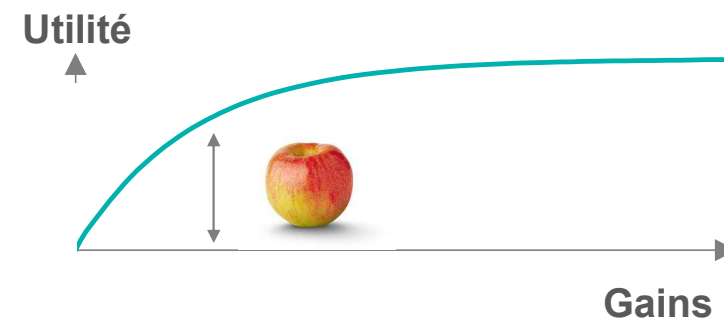
Dévalorisation temporelle



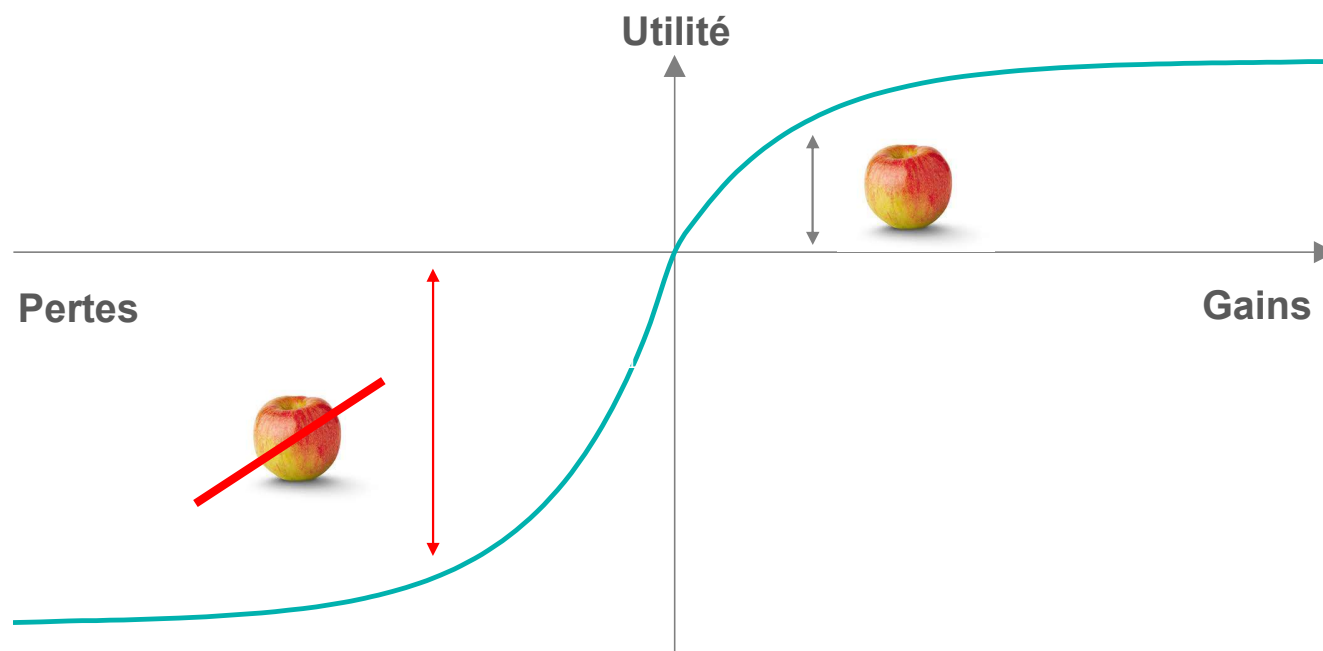
Les humains préfèrent de manière disproportionnée les **récompenses que l'on reçoit plus tôt**, car une attention disproportionnée est accordée aux événements et aux objectifs proches dans le temps



Aversion à la perte



Aversion à la perte



Les **pertes** font **plus mal** que les gains ne sont agréables

Le biais du statu quo



Les humains montrent une **préférence prononcée pour le statu quo**, même lorsque des options alternatives seraient plus avantageuses

Comment inciter les gens à adopter un comportement respectueux de l'environnement ?

Barrières :

Limitations de la capacité cognitive: Nous sommes rarement des homo economicus.

Dévalorisation temporelle: Nous préférons les récompenses immédiates et ne pensons pas trop à ce qui se passera plus tard.

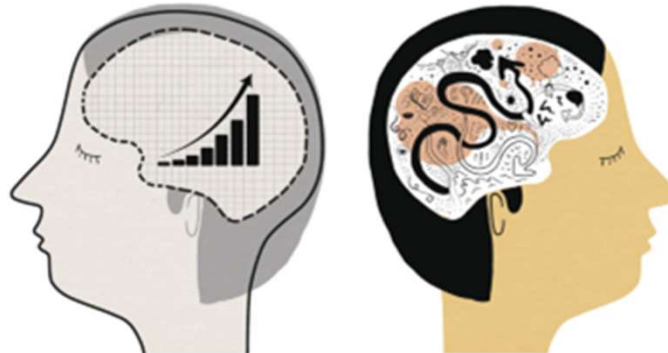
Aversion à la perte: Nous avons du mal à renoncer à ce que nous avons déjà.

Le biais du statu quo: Nous n'aimons pas le changement, même si le statu quo est désavantageux.

Homo economicus versus homo sapiens

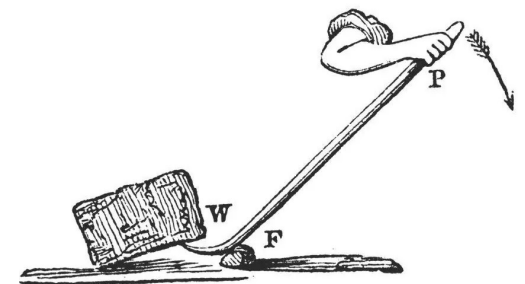
Homo economicus

- Analyse exhaustive
- Prise de décision rationnel



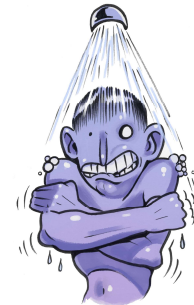
Homo sapiens

- Limitations de la capacité cognitive, heuristiques et biais cognitifs
- **Motivations diverses**



L'intérêt personnel

- Les gens privilégient les actions qui ont des **conséquences positives immédiates** : les actions qui augmentent leur richesse matérielle, leur influence sociale ou leur plaisir hédonique.
- Un comportement durable n'est généralement pas considéré comme ayant des avantages personnels immédiats (plutôt comme une **réduction du confort ou des opportunités**)



L'intérêt personnel et les co-bénéfices

Communiquer sur les **avantages personnels et sociétaux immédiats** qui peuvent être obtenus grâce à un changement de comportement durable



Demand-side solutions to climate change mitigation consistent with high levels of well-being

Felix Creutzig^{1,2,6,52}, Leila Niamir^{1,26}, Xuemei Bai³, Max Callaghan^{1,4}, Jonathan Cullen⁵, Julio Díaz-José⁶, Maria Figueroa⁷, Arnulf Grubler⁸, William F. Lamb^{1,4}, Adrian Leip⁹, Eric Masanet¹⁰, Érika Mata¹¹, Linus Mattauch^{2,12,13}, Jan C. Minx^{1,4}, Sebastian Mirasgedis¹⁴, Yacob Mulugetta¹⁵, Sudarmanto Budi Nugroho¹⁶, Minal Pathak¹⁷, Patricia Perkins¹⁸, Joyashree Roy^{19,20}, Stéphane de la Rue du Can²¹, Yamina Saheb^{22,23}, Shreya Some^{17,20}, Linda Steg²⁴, Julia Steinberger²³ and Diana Ürge-Vorsatz²⁵



L'intérêt personnel et les co-bénéfices

LETTERS

PUBLISHED ONLINE: 28 SEPTEMBER 2015 | DOI: 10.1038/NCLIMATE2814

nature
climate change

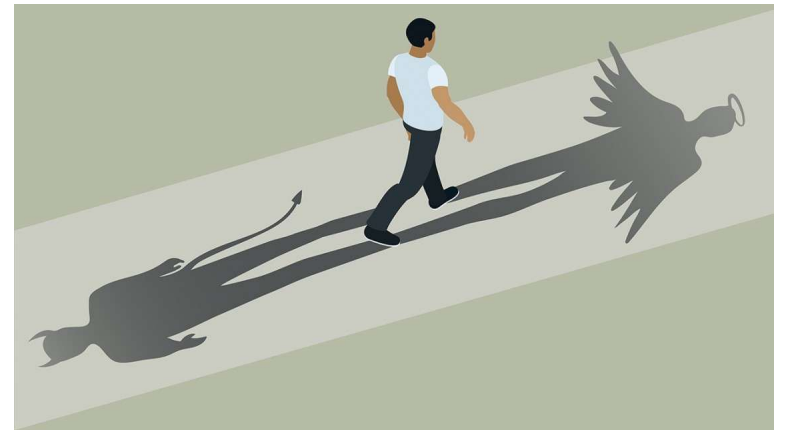
Co-benefits of addressing climate change can motivate action around the world

Paul G. Bain^{1,2,3*}, Taciano L. Milfont⁴, Yoshihisa Kashima⁵, Michał Bilewicz⁶, Guy Doron⁷, Ragna B. Garðarsdóttir⁸, Valdiney V. Gouveia⁹, Yanjun Guan¹⁰, Lars-Olof Johansson¹¹, Carlota Pasquali¹², Victor Corral-Verdugo¹³, Juan Ignacio Aragones¹⁴, Akira Utsugi¹⁵, Christophe Demarque¹⁶, Siegmund Otto¹⁷, Joonha Park¹⁸, Martin Soland¹⁹, Linda Steg²⁰, Roberto González²¹, Nadezhda Lebedeva²², Ole Jacob Madsen²³, Claire Wagner²⁴, Charity S. Akotia²⁵, Tim Kurz²⁶, José L. Saiz²⁷, P. Wesley Schultz²⁸, Gró Einarsdóttir¹¹ and Nina M. Saviolidis⁸

Communiquer les co-bénéfices économiques et sociaux de l'action climatique motive les actions pour lutter contre le changement climatique, même chez les personnes qui n'ont pas la réalité du changement climatique.

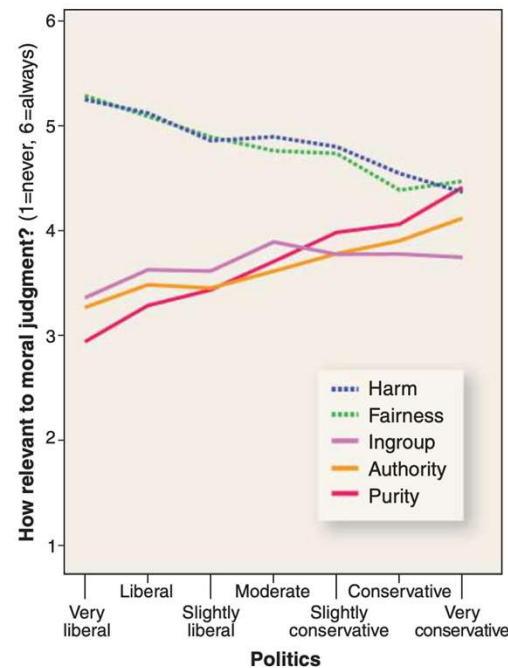
Moralité et action environnementale

- Le désir humain de **faire le bien, d'être bon et d'être considéré comme une bonne personne** peut également être un élément puissant influençant nos actions.
- Il peut donc être utile de réfléchir à la manière dont **l'action durable peut être liée aux notions de moralité existantes**.
- **Ce n'est pas la même chose que moraliser !**



Les éléments constitutifs des jugements moraux

Les éléments constitutifs des jugements moraux



Les « canaux moraux » varient selon l'idéologie politique

Haidt, 2007, *Science*

Les éléments constitutifs des jugements moraux

Le changement climatique aggrave la faim dans les pays les plus pauvres du monde. Ceux qui sont les plus exposés sont les moins responsables.



éviter de faire
mal à autrui



le traitement
équitable de
chacun



le sens du devoir
et de la loyauté



le respect des
hiérarchies



éviter tout ce qui est
considéré comme
impur ou dégradant

Le rôle des émotions

It's not just you: Everyone is Googling 'climate anxiety'

Searches for the phrase have soared 565 percent over the past year.



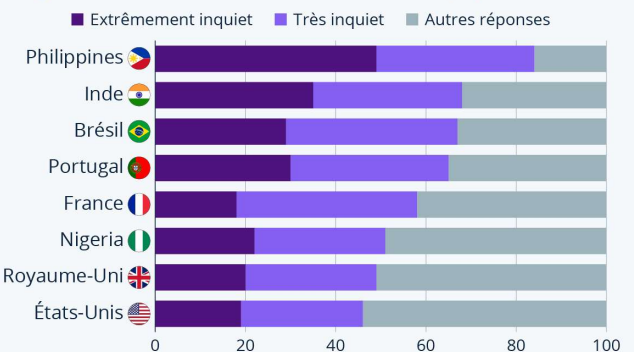
Grist / Getty Images



L'éco-anxiété s'empare de la jeunesse



Sentiments liés au changement climatique parmi les jeunes âgés de 16 à 25 ans dans une sélection de pays, en %



* 10 000 répondants (16-25 ans) dans 10 pays, interrogés du 18 mai au 7 juin 2021
Source : The Lancet

Emotions et changement climatique

EXPERIENCE-BASED AND DESCRIPTION-BASED PERCEPTIONS OF LONG-TERM RISK: WHY GLOBAL WARMING DOES NOT SCARE US (YET)

ELKE U. WEBER

Center for Research on Environmental Decisions, Columbia University

« La nature différée, abstraite et souvent statistique des risques liés
au réchauffement climatique ne suscite pas de réactions viscérales fortes. »



Weber, 2006, *Climatic Change*



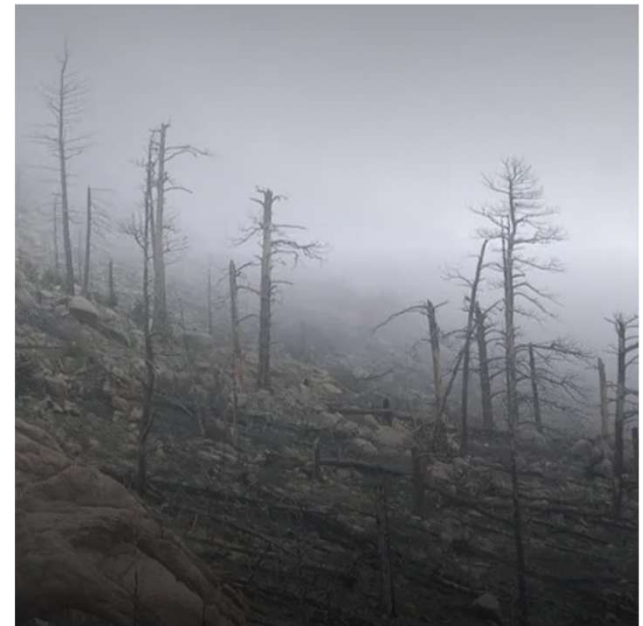


Comment l'affect et l'émotion influencent-ils l'action climatique ?

Brosch, 2021, *Current Opinions in Behavioral Science*

Comment l'affect et l'émotion influencent-ils l'action climatique ?

- L'affect à l'égard du changement climatique est le prédicteur le plus puissant des **perceptions du risque** lié au changement climatique



Brosch, 2021, *Current Opinions in Behavioral Science*

Comment l'affect et l'émotion influencent-ils l'action climatique ?

- L'affect à l'égard du changement climatique est le prédicteur le plus puissant des **perceptions du risque** lié au changement climatique
- L'affect à l'égard du changement climatique est l'indicateur le plus puissant de la **volonté de prendre des mesures d'atténuation**.



Brosch, 2021, *Current Opinions in Behavioral Science*

Comment l'affect et l'émotion influencent-ils l'action climatique ?

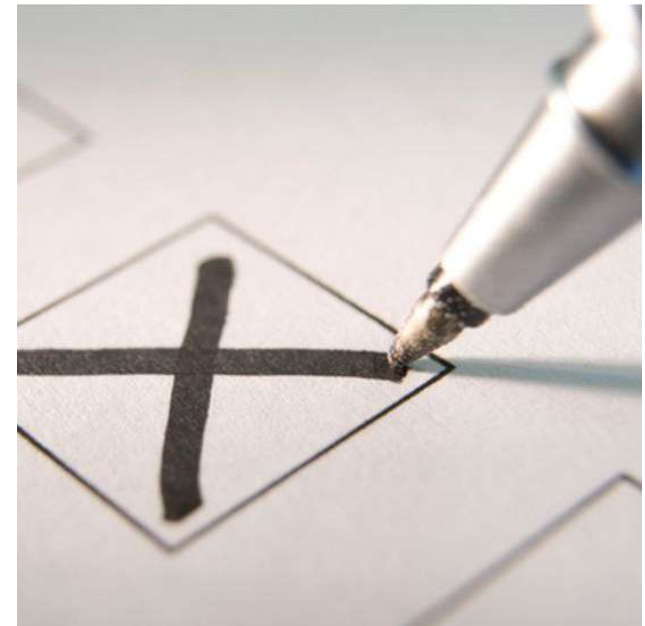
- L'affect à l'égard du changement climatique est le prédicteur le plus puissant des **perceptions du risque** lié au changement climatique
- L'affect à l'égard du changement climatique est l'indicateur le plus puissant de la **volonté de prendre des mesures d'atténuation**.
- L'affect à l'égard du changement climatique est l'un des prédicteurs les plus puissants de la **volonté de prendre des mesures d'adaptation**



Brosch, 2021, *Current Opinions in Behavioral Science*

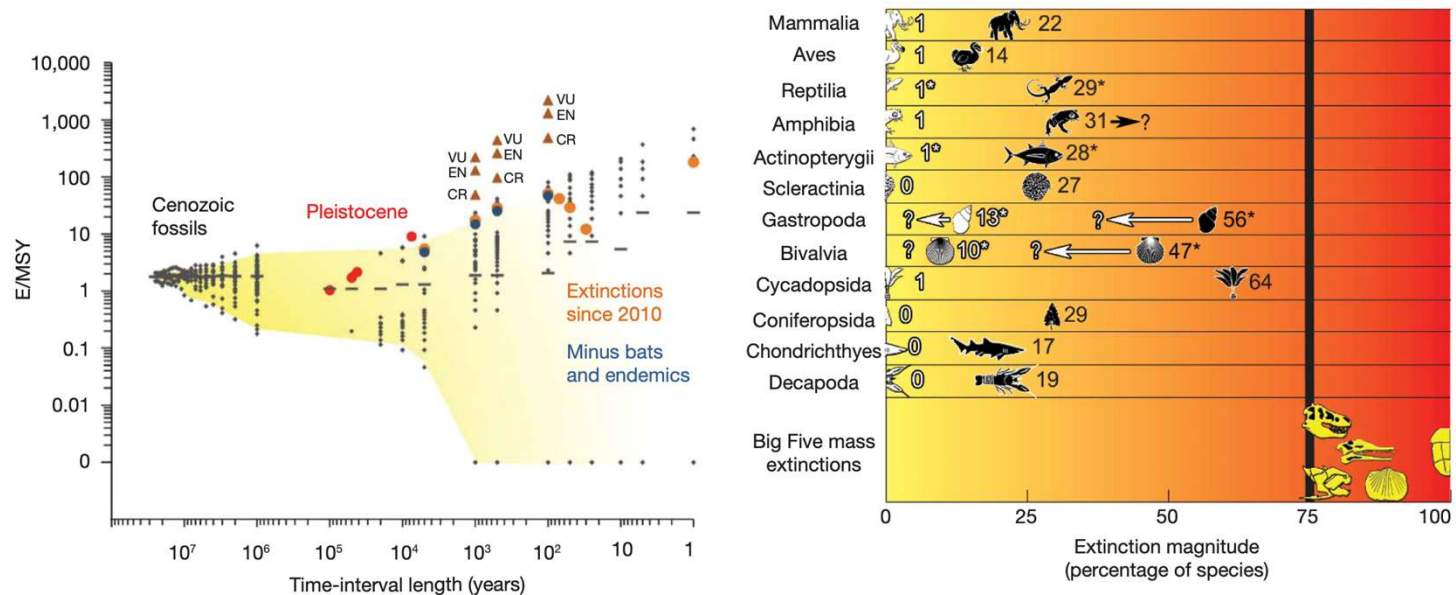
Comment l'affect et l'émotion influencent-ils l'action climatique ?

- L'affect à l'égard du changement climatique est le prédicteur le plus puissant des **perceptions du risque** lié au changement climatique
- L'affect à l'égard du changement climatique est l'indicateur le plus puissant de la **volonté de prendre des mesures d'atténuation**.
- L'affect à l'égard du changement climatique est l'un des prédicteurs les plus puissants de la **volonté de prendre des mesures d'adaptation**
- L'affect à l'égard du changement climatique est l'un des prédicteurs les plus puissants du **soutien à la politique climatique**



Brosch, 2021, *Current Opinions in Behavioral Science*

Emotions et biodiversité



« La nature différée, abstraite et souvent statistique des risques liés au réchauffement climatique ne suscite pas de réactions viscérales fortes. »
à la perte de la biodiversité

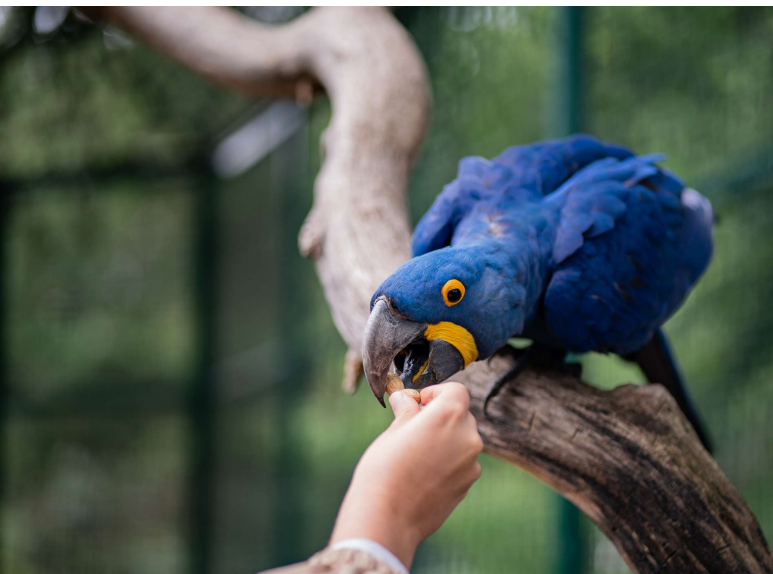
Barnovsky et al., 2011, *Nature*

Visites au zoo

- Les visites au zoo peuvent améliorer les connaissances et attitudes
- Cependant, cela ne se traduit pas toujours par un changement de comportement.
- Manque d'engagement émotionnel ?



McNally et al., 2024, *Conservation Biology*



1

Questionnaire



2

Visite



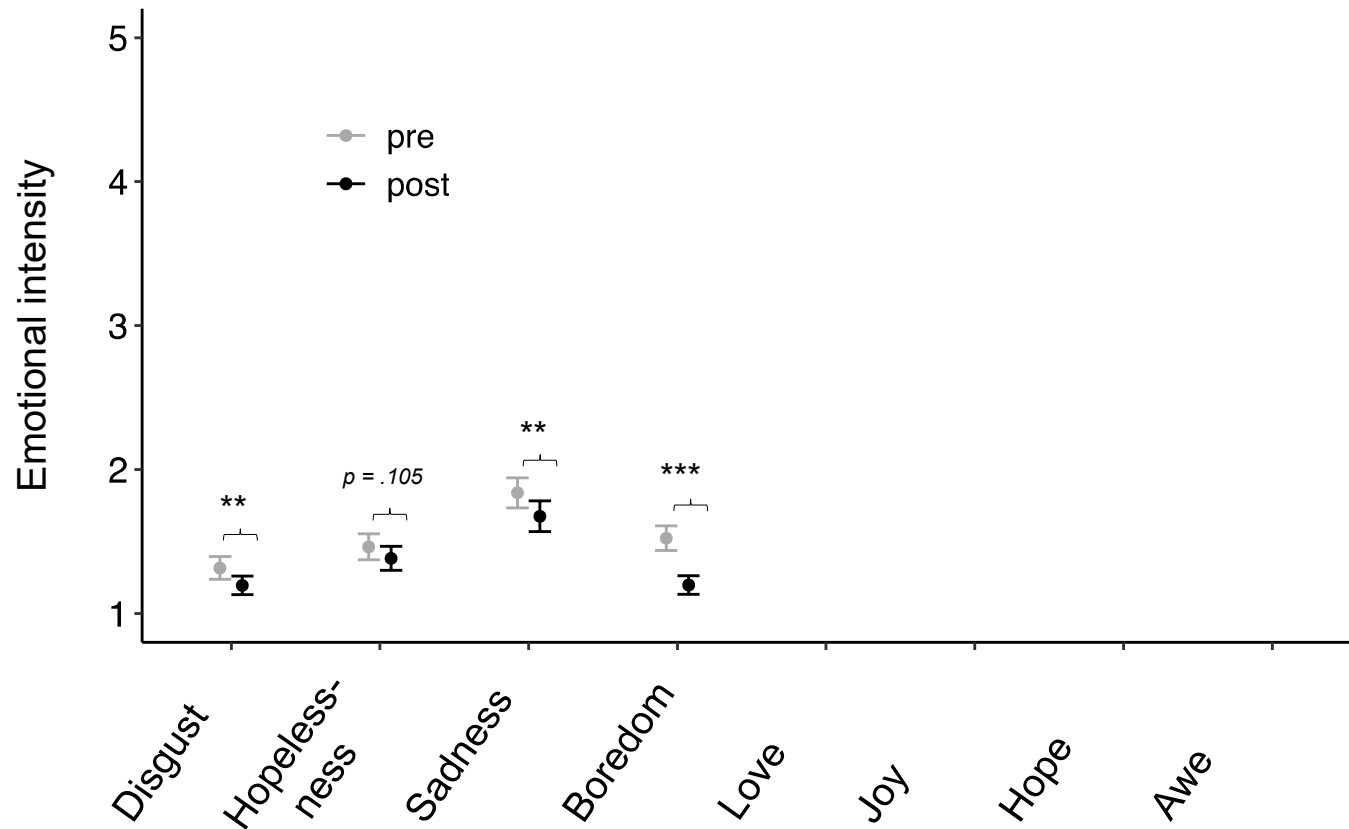
3

Questionnaire

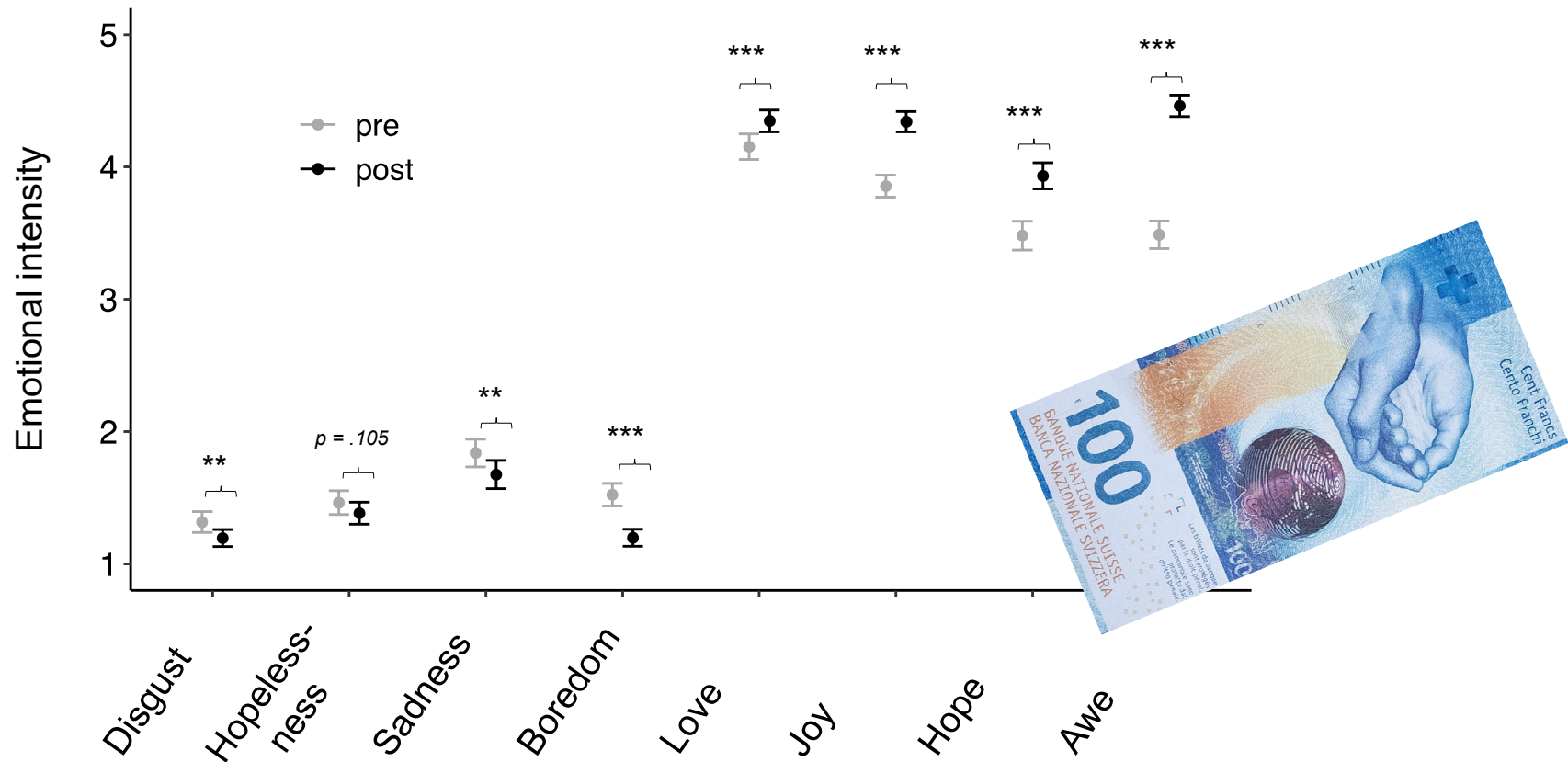


N = 311

Impact émotionnel de la visite



Impact émotionnel de la visite



Comment inciter les gens à adopter un comportement respectueux de l'environnement ?

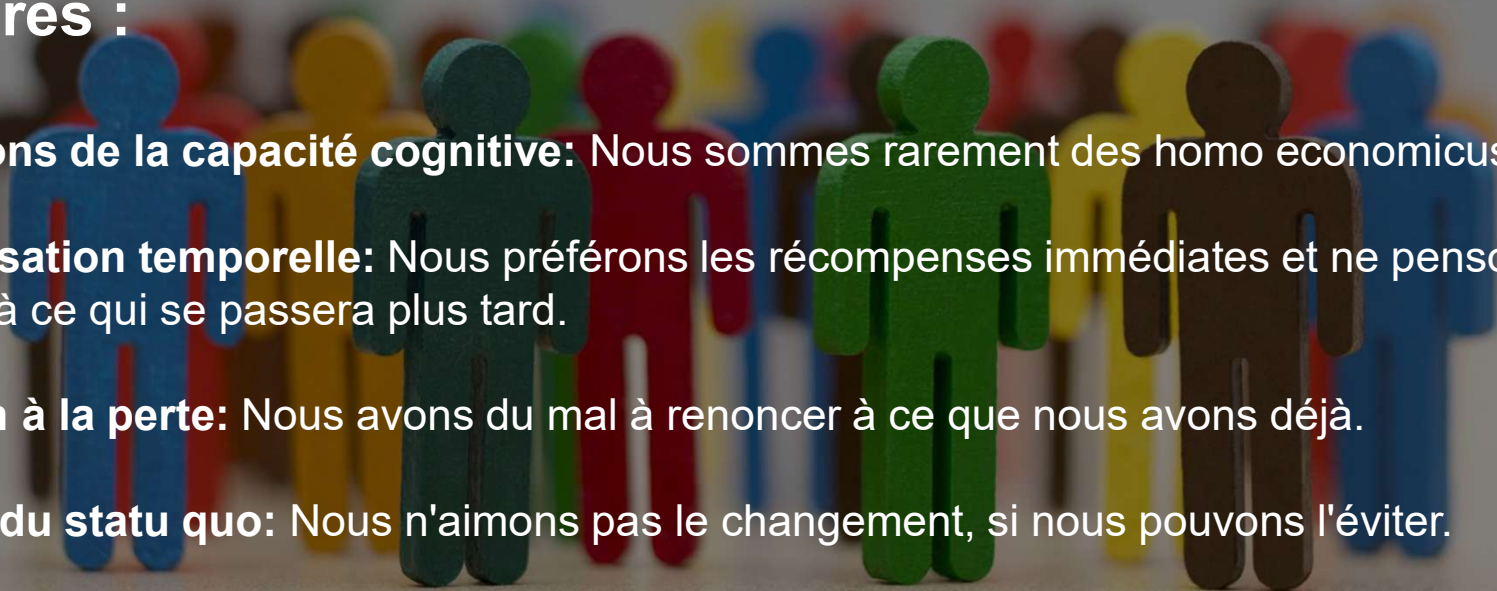
Barrières :

Limitations de la capacité cognitive: Nous sommes rarement des homo economicus.

Dévalorisation temporelle: Nous préférons les récompenses immédiates et ne pensons pas trop à ce qui se passera plus tard.

Aversion à la perte: Nous avons du mal à renoncer à ce que nous avons déjà.

Le biais du statu quo: Nous n'aimons pas le changement, si nous pouvons l'éviter.



Comment inciter les gens à adopter un comportement respectueux de l'environnement ?

Leviers :

Co-bénéfices : Nous sommes sensibles aux avantages, y compris les **avantages personnels et sociétaux immédiats** qui peuvent être obtenus grâce à un changement de comportement durable.

Moralité : Nous voulons être des bonnes personnes, il faut essayer de lier l'action durable aux **notions existantes de moralité** chez une personne.

Emotions : Les émotions signalent la pertinence et motivent l'action, elles peuvent **accroître le bien-être et motiver un changement de comportement** afin de promouvoir la biodiversité.



Merci de votre attention !

Prof. Tobias Brosch

Faculté de Psychologie et des Sciences de l'Éducation
Centre Interfacultaire en Sciences Affectives
Université de Genève