

Pourquoi l'intelligence
n'immunise-t-elle pas contre les
DECISIONS IDIOTES ?



INTELLIGENCE

DE QUOI PARLE-T-ON ?

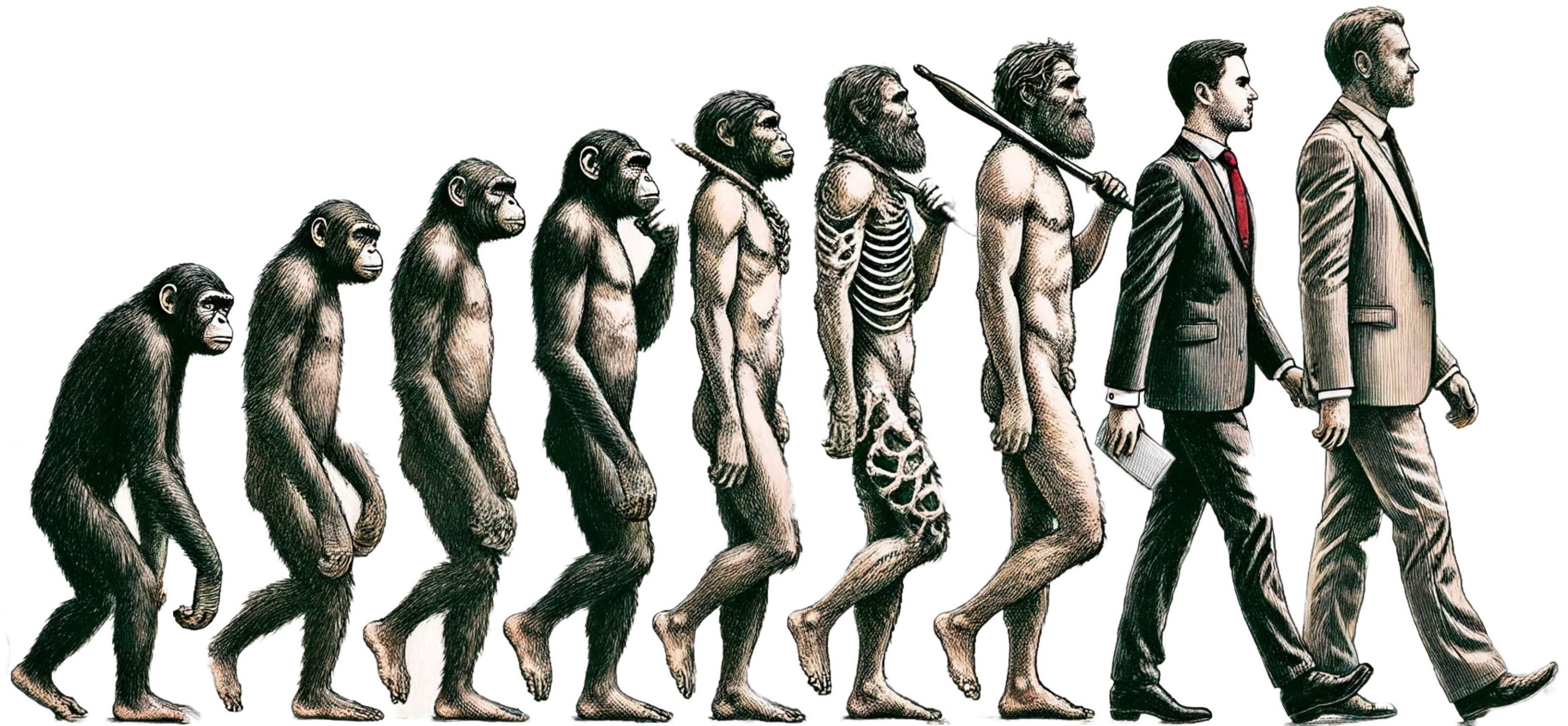


Φ PERSPECTIVE PHILOSOPHIQUE

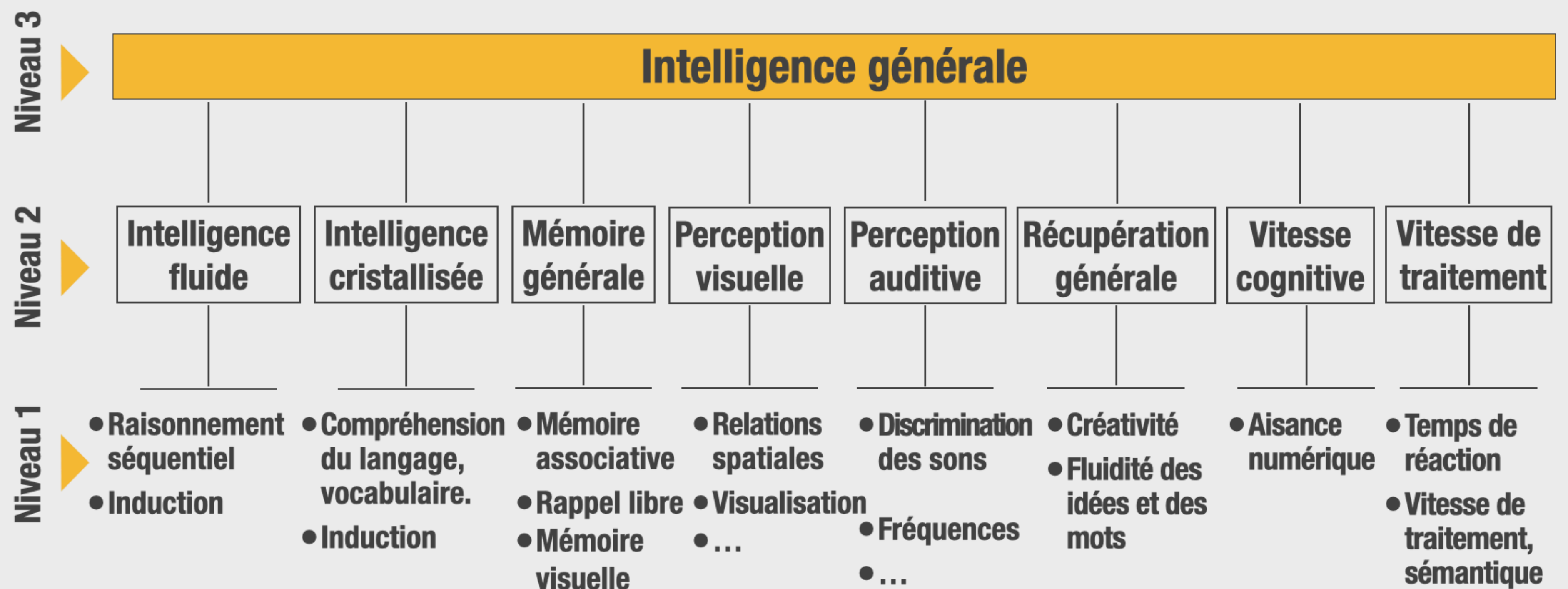
- L'intelligence d'une personne se définit par sa capacité à s'adapter aux différentes situations et changements de l'environnement. [1]
- L'intelligence d'un individu se mesure à la quantité d'incertitudes qu'il est capable de supporter. Elle souligne l'importance de la raison critique, de l'autonomie morale, et de la capacité à naviguer dans un monde où la certitude absolue est inaccessible. [2]

Ψ PERSPECTIVE PSYCHOLOGIQUE

- L'intelligence se définit comme la capacité d'apprendre par l'expérience, de répondre efficacement aux nouvelles situations et de surmonter les obstacles grâce à une flexibilité cognitive. [3]
- L'intelligence est une aptitude cognitive générale, appelée *facteur g*, qui implique la capacité de raisonner, de planifier, de résoudre des problèmes, de penser de manière abstraite, de comprendre des idées complexes, d'apprendre rapidement et de tirer des leçons de l'expérience. [4]

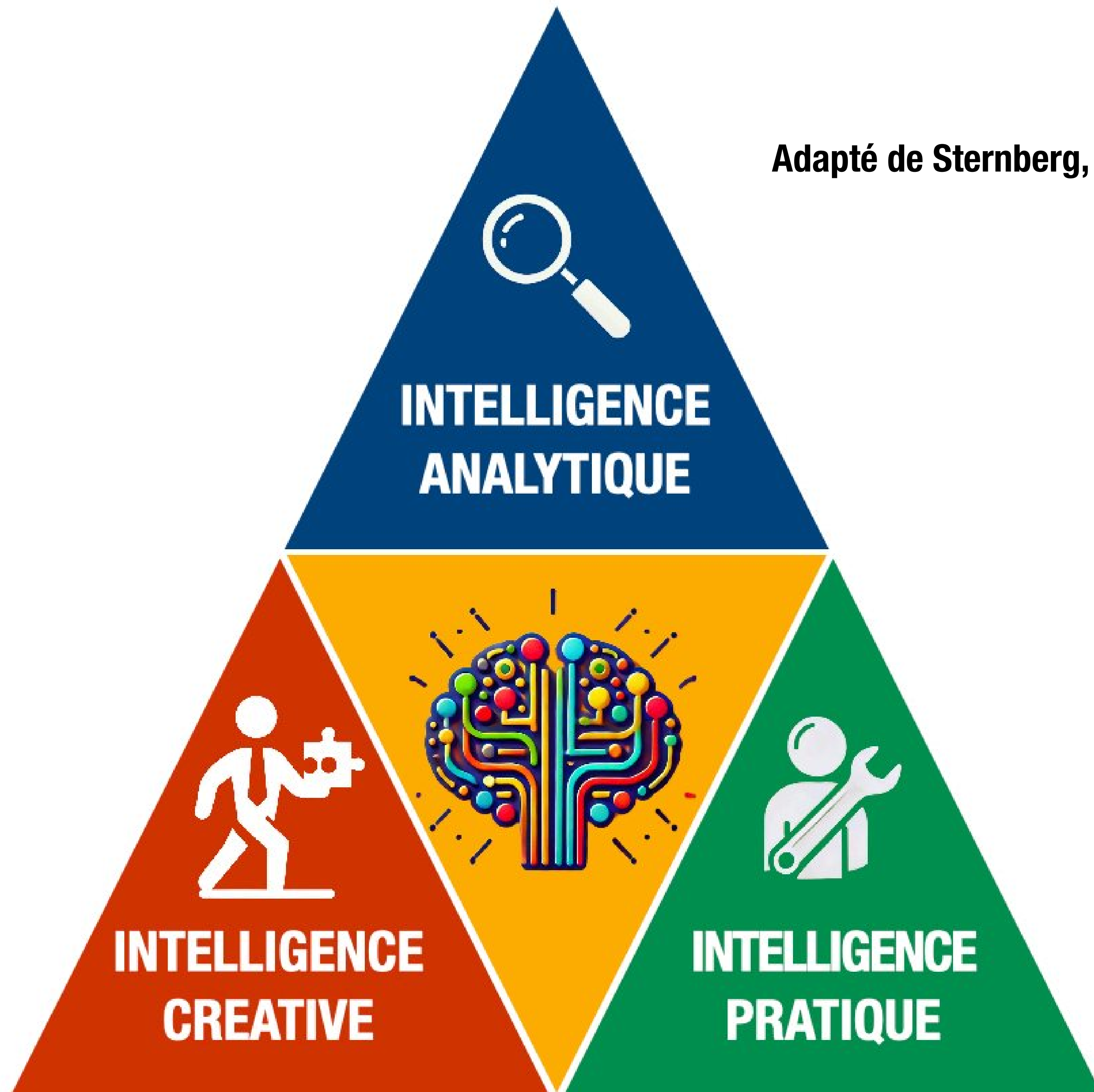


Adapté de Cattell-Horn-Carroll, 1993 [5]



**ETRE INTELLIGENT, CE N'EST PAS SEULEMENT
SAVOIR REFLECHIR !**

Adapté de Sternberg, 1985 [6]





L'INTELLIGENCE ANALYTIQUE : ou l'intelligence componentielle fait référence à la capacité à analyser, évaluer, juger, comparer et contraster des informations [7].

- Décortiquer le problème.
- Relier ses composantes aux connaissances acquises.
- Décortiquer le problème.



L'INTELLIGENCE CREATIVE se réfère à la capacité de [8] :

- Combiner des informations de manière nouvelle et de produire des solutions inédites à des problèmes complexes.
- Rendre automatiques certaines tâches grâce à l'expérience, libérant ainsi des ressources cognitives pour aborder de nouveaux défis.



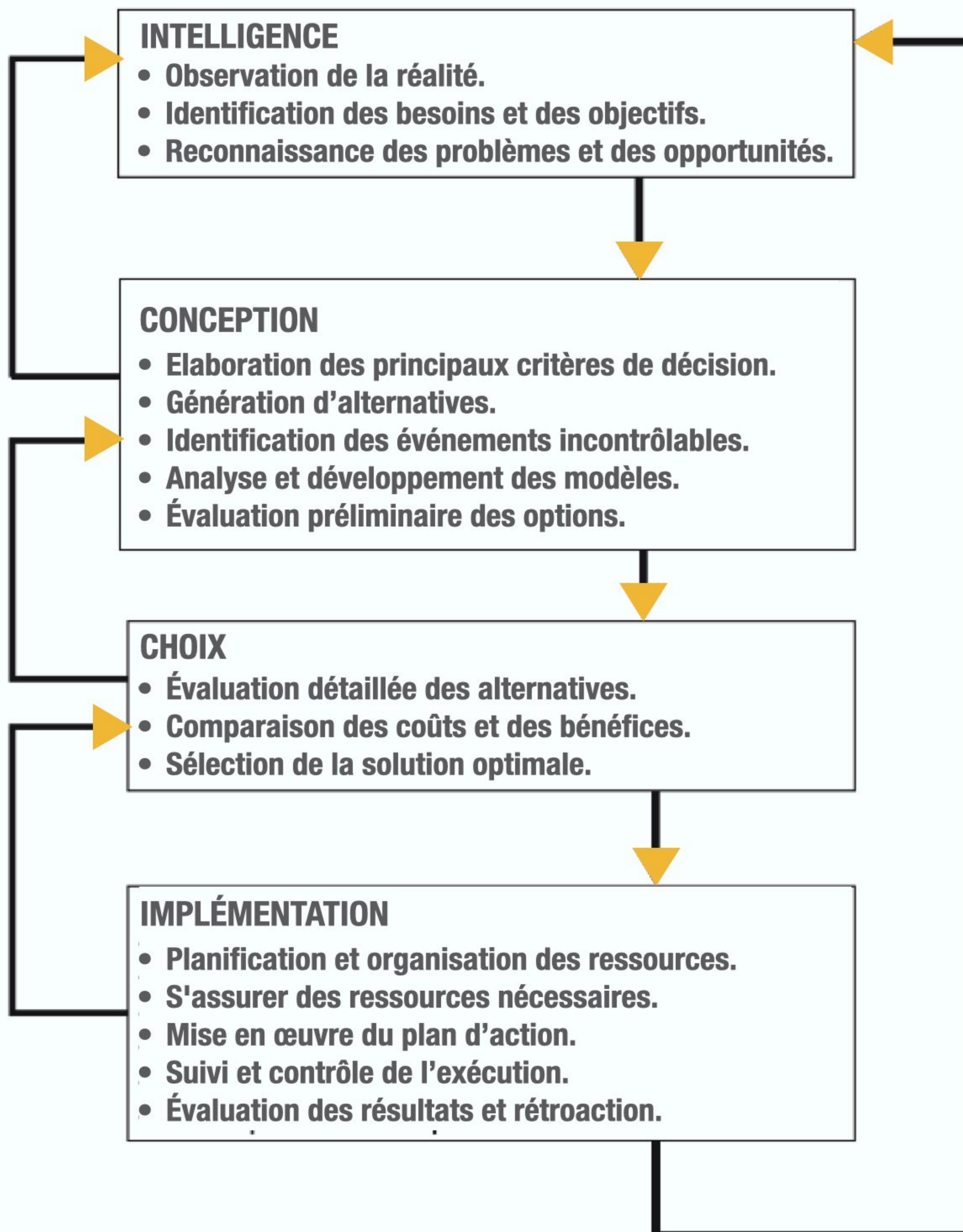
L'INTELLIGENCE PRATIQUE : ou intelligence contextuelle, s'adapter, à façonner et à sélectionner des environnements réels pour atteindre ses objectifs : [9]

- modifier son comportement en réponse aux exigences de l'environnement.
- changer l'environnement pour mieux correspondre à ses besoins et objectifs.
- capacité à choisir des environnements

COMMENT L'INTELLIGENCE PERMET-ELLE DE **DECIDER** ET **D'AGIR** ?



Adapté de
Simon, 1997
[10] [11]



POURQUOI LES GENS INTELLIGENTS PRENNENT DES **DECISIONS STUPIDES ?**



BIAIS COGNITIFS [12] [13]

- ➔ **CONFIRMATION** : Tendance à rechercher, interpréter et se rappeler des informations d'une manière qui confirme ses préconceptions.
- ➔ **EXCES DE CONFIANCE** : Surestimer ses propres compétences ou connaissances, ce qui peut entraîner des prises de risques inconsidérées.
- ➔ **ANCRAGE** : tendance à se fier de manière disproportionnée à la première information reçue lors de la prise de décision.
- ➔ **CADRAGE** : tendance à être influencé par la manière dont une information est présentée, plutôt que par son contenu.
- ➔ **DISPONIBILITE** : tendance à évaluer la probabilité d'événements en se basant sur les informations immédiatement accessibles.

RATIONALITE LIMITEE [14]

- ➔ Les décideurs cherchent à faire des choix satisfaisants plutôt qu'optimaux, en raison des limites inhérentes à leurs capacités cognitives, de l'information disponible et du temps à leur disposition.

POURQUOI LES GENS INTELLIGENTS PRENNENT DES **DECISIONS STUPIDES ?**



PRESSIONS SOCIALES ET CONFORMITE [15] [16]

- ➔ **CONFORMISME** : Tendance d'un individu à adopter les comportements, attitudes et croyances du groupe auquel ils appartiennent.
- ➔ **ILLUSION D'INVULNERABILITE** : Les membres du groupe peuvent développer une confiance excessive dans leurs décisions collectives.
- ➔ **RATIONALISATION COLLECTIVE** : Les groupes peuvent rationaliser des décisions douteuses en ignorant les objections ou les alternatives.
- ➔ **AUTOCENSURE** : Les individus peuvent réprimer leurs doutes et ne pas exprimer leurs préoccupations pour maintenir l'harmonie du groupe.

ROLE DES EMOTIONS [17] [18]

- ➔ **AVERSION A LA PERTE** : Les émotions peuvent amplifier cette aversion à la perte, conduisant à des décisions conservatrices ou à une prise de risques excessive pour éviter les pertes perçues.
- ➔ **EMOTIONS INTENSES** peuvent altérer le fonctionnement du cortex préfrontal, réduisant la capacité à évaluer rationnellement les options disponibles.

Références :

- [1] Gide, A. 1977. *Les faux-monnayeurs*. Folio, Gallimard.
- [2] Kant, I. (1781). *Critique de la raison pure*. (Trad. A. Tremesaygues et B. Pacaud). Paris: PUF.
- [3] Sternberg R.J. *Intelligence*. Dialogues Clin Neurosci. 2012 Mar;14(1):19-27.
- [4] Gottfredson, L. S. 1997. *Mainstream science on intelligence: An editorial with 52 signatories, history, and bibliography*. *Intelligence* 24 (1): 13–23.
- [5] Carroll, J. B. (1993). *Human Cognitive Abilities: A Survey of Factor-Analytic Studies*. Cambridge University
- [6] [7] Sternberg, R. J. (1985). *Beyond IQ: A Triarchic Theory of Human Intelligence*. Cambridge University Press.
- [8] Sternberg, R. J., & Lubart, T. I. (1996). *Investing in creativity*. *American Psychologist*, 51(7), 677-688.
- [9] Sternberg, R. J., Wagner, R. K., & Okagaki, L. (1993). *Practical intelligence: The nature and role of tacit knowledge in work and at school*. In H. Reese & J. Puckett (Eds.), *Mechanisms of Everyday Cognition* (pp. 205-227). Lawrence Erlbaum Associates.
- [10] Simon, H. A. (1997). *Models of Bounded Rationality: Empirically Grounded Economic Reason*. MIT Press.
- [11] Phillips-Wren, G.: *Intelligent decision support systems*. In: Doumpos, M. and Grigoroudis, E. (eds.) *Multicriteria Decision Aid and Artificial Intelligence*. pp. 25–41. Wiley (2013).
- [12] Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- [13] Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). *Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?* *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 645-665.
- [14] Simon, H. A. (1955). *A Behavioral Model of Rational Choice*. *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- [15] Festinger, L. (1957). *A Theory of Cognitive Dissonance*. Stanford University Press.
- [16] Janis, I. L. (1972). *Victims of Groupthink: A Psychological Study of Foreign-Policy Decisions and Fiascoes*. Houghton Mifflin.
- [17] Damasio, A. R. (2010). *L'erreur de Descartes*. Odile Jacob.
- [18] Lerner, J. S., & Keltner, D. (2000). *Beyond valence: Toward a model of emotion-specific influences on judgement and choice*. *Cognition and Emotion*, 14(4), 473-493.

Illustrations : générées par I.A. - Retouches et coloriage : Procreate - Graphisme et mise en page : Suite Affinity.



Mon travail, qui illumine mes journées, consiste à identifier, comprendre et faire évoluer les comportements humains.

Chaque semaine, je vous apporte de robustes connaissances issues des sciences cognitives, science comportementale contextuelle, sciences affectives et sociologie des organisations, pour vous aider à mieux comprendre les comportements humains au travail.

Pour ne rien manquer de mes publications, suivez-moi sur  et n'hésitez pas à m'inviter dans votre réseau.

Si vous souhaitez soutenir mon travail, merci de  et .

Nota bene : Cet article s'articule autour de l'examen minutieux de publications scientifiques et d'ouvrages de référence, constituant ainsi le socle de mes analyses et réflexions. Cependant, malgré mon engagement en faveur de l'exactitude et de la rigueur, il est important de reconnaître qu'il n'est pas à l'abri de potentielles erreurs.