

Regret and Decision Making: When the Negative Event Does Not Occur

Regret Et Prise De Decision : Lorsque L'événement Négatif Ne Se Produit Pas

TRAORE Sékou

Doctorant au Département de Psychologie, UFR Science de l'Homme et de la Société, Université Félix Houphouët-Boigny d'Abidjan, Côte d'Ivoire; traorsekou@gmail.com

Abstract

The goal of our study is to elucidate the phenomenon of “anticipatory regret” based on common scenarios where individuals anticipate potential regret arising from their decisions that may result in an undesirable outcome. Anticipated regret has a significant influence on our choices, often prompting us to take preventative measures to avoid this potential regret. Our research aims to deepen our understanding of this complex interaction between the frequencies of occurrence of negative events, the decision to purchase insurance and anticipated regret. To do this, we use a rigorous experimental methodology carried out on 320 students with the aim of better understanding the mechanisms underlying decision-making in situations of uncertainty and risk.

Keywords: *anticipated regret, occurrence frequencies, aversion, risk, uncertainty*

Résumé

L'objectif de notre étude est d'élucider le phénomène du "regret anticipé" en se fondant sur des scénarios courants où les individus anticipent le regret potentiel découlant de leurs décisions pouvant aboutir à un résultat indésirable. Le regret anticipé a une influence significative sur nos choix, incitant souvent à prendre des mesures préventives pour éviter ce regret potentiel. Notre recherche vise à approfondir notre compréhension de cette interaction complexe entre les fréquences d'occurrence des événements négatifs, la décision d'acheter une assurance et le regret anticipé. Pour ce faire, nous utilisons une méthodologie expérimentale rigoureuse menée sur 320 étudiants dans le but de mieux saisir les mécanismes sous-jacents à la prise de décision dans des situations d'incertitude et de risque.

Mots clés: *regret anticipé, fréquences d'occurrence, aversion, risque, incertitude.*

Introduction

Imaginez que vous vous apprêtez à entamer une journée bien remplie et que soudainement le ciel s'assombrit. Craignant une possible pluie, vous décidez de prendre un parapluie pour vous protéger. Prêt à affronter les intempéries, vous sortez, mais à votre grande surprise, la journée se déroule sans une goutte de pluie. Le parapluie que vous avez emporté ne vous a pas servi et vous vous rendez compte qu'il ne fait que vous encombrer.

Regrettez-vous d'avoir pris ce parapluie ?

Et si une situation similaire se reproduisait, comment réagiriez-vous ?

Ces interrogations intrigantes mettent en lumière un phénomène psychologique complexe : le regret anticipé. Cette émotion fascinante peut influencer nos choix et nos comportements, et elle a suscité un vif intérêt dans la recherche en psychologie.

Le concept de regret anticipé se manifeste lorsque nous imaginons les émotions de regret que nous pourrions ressentir si une décision que nous prenons conduisait à un résultat négatif (Loomes & Sugden, 1986). Par exemple, dans le scénario du parapluie, le regret anticipé serait le sentiment de déception et d'irritation que nous éprouverions si le parapluie ne servait finalement à rien. Cette émotion peut pousser les individus à prendre des décisions préventives, qu'elles soient rationnelles ou irrationnelles (Zeelenberg & Beattie, 1997 ; Hetts et al., 2000).

Toutefois, une lacune majeure subsiste dans la recherche actuelle : l'absence d'exploration approfondie de la réaction des individus lorsque l'événement négatif redouté ne se produit pas. Une personne ayant pris des mesures préventives et n'ayant finalement pas rencontré de résultat négatif pourrait ressentir sa décision différemment. En effet, dans la plupart de ces études, les réactions des sujets lorsque l'événement négatif ne se produit pas ne sont pas mesurées, ce qui signifie qu'une personne qui n'aurait pas pris les mêmes mesures pourrait apparaître comme étant "gagnante". Cette subtilité souligne l'importance cruciale de considérer les fréquences d'occurrence des événements négatifs dans l'étude du regret anticipé.

L'influence des fréquences d'occurrence sur nos émotions, nos choix et nos comportements est au cœur de cette recherche. Les fréquences d'occurrence, définies comme la probabilité perçue qu'un événement négatif se produise (Kahneman & Tversky, 1982a), jouent un rôle crucial dans la manière dont nous anticipons le regret et prenons des décisions préventives. Cependant, peu d'études ont examiné en profondeur l'interaction entre les fréquences d'occurrence, le regret anticipé et les décisions prises après l'anticipation.

Cette interaction complexe entre l'anticipation du regret et les fréquences d'occurrence des événements négatifs suscite un intérêt grandissant. Les fréquences d'occurrence, exprimant la probabilité perçue qu'un événement négatif survienne (Kahneman & Tversky, 1979), sont des éléments clés dans l'évaluation des risques et des choix. Des fréquences élevées peuvent inciter les individus à adopter des mesures préventives pour éviter le potentiel regret, tandis que des fréquences plus faibles peuvent encourager une plus grande prise de risque (Loomes & Sugden, 1982; Ritov, 1996). Cette dynamique entre les fréquences d'occurrence et l'anticipation du regret soulève des questions essentielles sur la façon dont nous évaluons les situations incertaines et prenons des décisions judicieuses.

En outre, l'interaction entre le regret anticipé et les fréquences d'occurrence s'inscrit dans des cadres théoriques pertinents. La théorie de la perspective contrefactuelle, par exemple, met en évidence comment les individus imaginent des scénarios alternatifs sur ce qui aurait pu se produire si leurs décisions avaient été différentes (Roese & Olson, 1995). Ces contrefactuels influencent notre évaluation des décisions prises et peuvent renforcer notre conviction quant à leur justesse. De plus, la théorie des pertes et des gains (Kahneman & Tversky, 1979) souligne comment les individus évaluent les résultats en termes de pertes et de gains potentiels, ce qui peut influencer les décisions relatives à la prise de risque et à la gestion des incertitudes.

Dans cette étude, nous nous efforcerons d'examiner en profondeur comment les fréquences d'occurrence des événements négatifs, conjointement avec l'anticipation du regret, influencent les émotions liées au regret, la perception du risque et les comportements préventifs. À travers une approche expérimentale, nous manipulerons ces variables et recueillerons des données auprès des participants. Cette investigation s'inscrit dans la continuité de recherches antérieures qui ont déjà mis en évidence l'impact de l'anticipation du regret sur les décisions préventives (Zeelenberg & Beattie, 1997; Hetts et al., 2000). En analysant de manière systématique comment ces facteurs interagissent, nous aspirons à une meilleure compréhension des mécanismes sous-jacents de la prise de décision en contexte d'incertitude et de risque.

Cette étude vise ainsi à combler cette lacune en explorant comment les fréquences d'occurrence, l'achat d'assurance et le déroulement d'un événement influencent nos émotions liées au regret, notre perception du

risque et nos comportements préventifs. À travers une approche expérimentale rigoureuse, nous espérons jeter une lumière nouvelle sur la manière dont le regret anticipé et les fréquences d'occurrence interagissent pour orienter nos choix futurs. Cette recherche pourrait ainsi ouvrir des perspectives significatives dans le domaine de la psychologie de la prise de décision et de la gestion des risques.

Pour conclure, cette étude entreprend une exploration approfondie de l'influence des fréquences d'occurrence des événements négatifs sur le regret anticipé, la perception du risque et les comportements préventifs.

1. Le Regret

Le regret a suscité un intérêt considérable au sein de diverses disciplines telles que la psychologie sociale, l'économie et le marketing, donnant lieu à de nombreuses études. Ces recherches se sont concentrées à la fois sur la conceptualisation et la définition de cette émotion, ainsi que sur l'identification de ses facteurs précurseurs, de ses variables modératrices et de ses répercussions.

1.1 Définition du Regret

La notion de regret occupe une place centrale dans les études portant sur la psychologie de la décision et des émotions. Bien que largement reconnu comme une émotion complexe résultant de l'évaluation négative d'une décision passée et de la comparaison avec une alternative non choisie, le regret ne possède pas de définition unique et universelle qui englobe tous ses aspects. Divers auteurs ont proposé des définitions distinctes du regret, enrichissant ainsi notre compréhension de cette émotion fascinante.

L'approche classique du regret découle de la théorie de l'utilité espérée développée par von Neumann et Morgenstern (1944). Selon cette théorie, les individus prennent des décisions en maximisant l'utilité attendue des résultats possibles. Cependant, Kahneman et Tversky (1982) ont remis en question cette approche en soulignant qu'elle n'expliquait pas adéquatement les émotions associées au regret. Ils ont introduit la « théorie des perspectives » pour décrire comment les individus évaluent les résultats en fonction de références mentales. Selon cette perspective, le regret résulte de la différence entre le résultat réel et l'alternative non choisie, plutôt que de l'analyse de l'utilité espérée. Cette théorie a ouvert la voie à une compréhension plus nuancée du regret en introduisant des notions telles que la perte relative et l'aversion pour la perte.

Une définition plus contemporaine du regret a été avancée par Connolly et Zeelenberg (2002). Selon eux, le regret est « une émotion négative ressentie envers une décision prise ou non prise, qui résulte de la comparaison entre la décision prise et une alternative non choisie, et qui découle de l'anticipation que le choix non pris aurait été plus favorable en termes de résultats et de satisfaction personnelle ». Cette définition met en lumière la comparaison entre la décision prise et l'alternative non choisie, ainsi que l'importance de l'anticipation des conséquences et de la satisfaction personnelle.

Toutefois, la définition la plus satisfaisante issue de la littérature est celle de Landman (1993). Elle définit le regret comme « un état émotionnel plus ou moins douloureux résultant d'un sentiment de désolation face à des infortunes, des limitations, des pertes, des transgressions, des défauts ou des erreurs. C'est une expérience à la fois rationnelle et émotionnelle, qui peut être associée à des fautes d'omission et de commission, et qui peut varier de l'accidentel à l'intentionnel ». La définition de Landman souligne les dimensions affectives et cognitives du regret, ainsi que sa portée à la fois sur des actes accomplis et des actes imaginés.

Le travail de Landman (1987) a également contribué à affiner notre compréhension du regret en introduisant la distinction entre le regret d'action et le regret d'inaction. Selon Landman, le regret d'action survient lorsque l'on perçoit un mauvais résultat suite à une décision prise, tandis que le regret d'inaction est lié à la perception d'un mauvais résultat après avoir omis une décision. Cette distinction s'est avérée pertinente pour expliquer comment les individus évaluent et ressentent le regret en fonction de leurs actions et de leurs omissions.

Enfin, les définitions du regret reflètent sa complexité en tant qu'émotion découlant de la comparaison entre des choix passés et des alternatives non choisies. Les perspectives théoriques de von Neumann et Morgenstern,

Kahneman et Tversky, Connolly et Zeelenberg, ainsi que Landman, ont toutes contribué à affiner notre compréhension du regret et à ouvrir des voies de recherche pour explorer ses différentes facettes.

1.2 Le Regret d'action et le Regret D'inaction

Le regret, en tant qu'émotion complexe et universelle, joue un rôle fondamental dans nos prises de décisions et notre comportement quotidien. Deux facettes distinctes du regret émergent fréquemment lors de l'analyse des choix humains : le regret d'action et le regret d'inaction. Ces deux types de regret se révèlent cruciaux pour comprendre comment les individus évaluent et apprennent de leurs expériences passées, ainsi que pour anticiper et influencer leurs choix futurs.

Le regret d'action se manifeste lorsque nous ressentons des remords après avoir pris une décision spécifique qui a conduit à des conséquences indésirables. Cette forme de regret surgit de l'idée que nous aurions pu opter pour une alternative meilleure, plus bénéfique ou moins dommageable. Dans de nombreux cas, le regret d'action peut être accompagné de pensées telles que "j'aurais dû faire autrement" ou "si seulement j'avais choisi différemment". Cette émotion peut contribuer à l'apprentissage de nos erreurs passées et à l'ajustement de notre comportement futur en évitant les choix similaires qui ont engendré des regrets.

D'un autre côté, le regret d'inaction se manifeste lorsque nous ressentons des remords pour ne pas avoir pris une décision particulière ou pour avoir évité une opportunité qui aurait pu se révéler favorable. Le regret d'inaction découle souvent de la perception que nous avons manqué une chance ou que nous aurions pu obtenir des résultats positifs si nous avions agi différemment. Ce type de regret peut également renforcer notre désir de saisir les occasions à l'avenir et peut influencer notre comportement en nous incitant à prendre plus de risques ou à ne pas laisser passer de nouvelles opportunités.

La littérature scientifique abonde en études portant sur le regret d'action et le regret d'inaction, explorant leurs mécanismes psychologiques, leurs conséquences comportementales et leurs implications dans divers domaines. Des chercheurs tels que Kahneman et Tversky (1982) ont mis en avant le rôle central du regret dans la théorie des perspectives, qui analyse la manière dont les individus évaluent les gains et les pertes potentiels. Cette théorie soutient que les individus sont souvent motivés à éviter le regret en prenant des décisions qui minimisent les risques de regret d'action ou de regret d'inaction.

Des études empiriques ont également mis en évidence l'impact du regret d'action et du regret d'inaction dans des contextes variés. Par exemple, Zeelenberg et Pieters (2004) ont exploré comment ces deux types de regret influencent la participation à des loteries, en montrant que l'anticipation du regret d'inaction peut encourager la participation à des loteries pour éviter le regret de ne pas avoir joué et d'avoir raté une opportunité. De même, l'étude menée par Mellers et al. (1999) a examiné comment le regret d'action et le regret d'inaction peuvent influencer les choix financiers et les investissements.

En définitive, le regret d'action et le regret d'inaction sont des éléments clés de notre expérience émotionnelle et cognitive lors de la prise de décisions. Ces deux formes de regret influencent nos choix, notre comportement futur et notre apprentissage de nos expériences passées. La compréhension approfondie de ces concepts complexes peut contribuer à une meilleure appréhension de la psychologie humaine, du processus décisionnel et de la manière dont nous évaluons les opportunités et les risques.

1.3 Le Regret Anticipe

Le concept de regret anticipé occupe une place significative au sein de la littérature moderne consacrée aux prises de décisions en situation de risque. Les travaux de plusieurs chercheurs ont exploré comment cette anticipation du regret peut influencer les choix individuels face à des scénarios risqués. À titre d'exemple, Ritov et Baron (1990) ont avancé que le regret anticipé peut éclairer des comportements en apparence irrationnels, tels que le refus hypothétique d'une vaccination présentant un léger risque d'effets secondaires mortels, malgré un taux de mortalité nettement supérieur lié à la maladie elle-même. Cette perspective souligne l'importance fondamentale du regret anticipé en tant que facteur influençant les choix visant à minimiser d'éventuels regrets futurs.

Le rôle prépondérant du regret anticipé s'étend également à des domaines tels que les jeux de hasard. Des études menées par Bar Hillel et Neter (1996) ont mis en évidence que l'anticipation du regret de perdre un billet de loterie gagnant peut altérer les décisions des individus, les incitant à conserver leur billet original, même si un autre billet présente un rendement attendu objectivement supérieur. De plus, Zeelenberg et Pieters (2004) ont découvert que l'anticipation du regret associé à ne pas participer à une loterie, combinée à la possibilité que quelqu'un d'autre remporte le gain, exerce une influence significative sur l'intention des individus de prendre part à la loterie dans un futur proche. Ces observations soulignent l'importance capitale du regret anticipé dans la motivation des comportements de jeu et dans la prise de risques.

Cependant, la relation complexe entre le regret anticipé et l'aversion au risque suscite encore des débats. Certaines études, telles que celles menées par Josephs et ses collaborateurs (1992) ainsi que Richard et al. (1996), ont suggéré que le regret anticipé pousse les individus vers des choix plus sécurisés, témoignant ainsi d'une aversion au risque. Néanmoins, Zeelenberg et al. (1996) ont argumenté que les individus ont tendance à privilégier les choix minimisant les regrets plutôt que ceux minimisant les risques, soulignant ainsi que les décisions sont prises dans le but de réduire les regrets potentiels futurs.

Tout bien considéré, le concept de regret anticipé exerce une influence substantielle sur les choix individuels en situation de risque, qu'il s'agisse du domaine médical, des jeux de hasard ou d'autres contextes. Les travaux de chercheurs éminents, tels que Ritov, Baron, Bar Hillel, Neter, Zeelenberg et Pieters, ont contribué à mettre en lumière l'importance cruciale du regret anticipé dans le processus décisionnel, tout en enrichissant notre compréhension complexe de la relation entre le regret anticipé et l'aversion au risque.

1.4 Aversion Pour le Regret

L'aversion pour le regret est un concept psychologique profondément enraciné dans les prises de décisions humaines et dans notre comportement quotidien. Cette émotion joue un rôle crucial dans la manière dont nous évaluons les risques, pesons les options et faisons des choix qui minimisent les regrets potentiels. L'étude de l'aversion pour le regret offre un aperçu fascinant de la psychologie humaine et de la complexité de nos mécanismes de décision.

L'aversion pour le regret peut être définie comme une préférence ou une tendance à éviter les choix qui pourraient conduire à des sentiments de regret ultérieur. Les individus sont souvent motivés à éviter le regret, car cette émotion peut être profondément désagréable et perturbante. Dans de nombreuses situations, les gens sont prêts à prendre des décisions moins risquées ou à sacrifier des gains potentiels en faveur d'options plus sûres qui réduisent la probabilité de ressentir du regret. Cette aversion pour le regret peut influencer nos choix dans une variété de contextes, allant des décisions financières aux choix de carrière en passant par les comportements liés à la santé.

Les travaux de Kahneman et Tversky (1984) ont jeté les bases de l'étude de l'aversion pour le regret en introduisant le concept de "perte de regret anticipé". Selon leur théorie, les individus ont tendance à éviter les choix qui pourraient les laisser avec des sentiments de regret intense, même si cela signifie renoncer à des gains potentiels plus importants. Cette théorie a été largement confirmée par des recherches ultérieures, notamment par des études empiriques sur les comportements d'investissement et de jeu (Loomes & Sugden, 1982 ; Zeelenberg & Pieters, 2004).

Une autre contribution majeure à la compréhension de l'aversion pour le regret provient des travaux de Bell (1982), qui a développé le modèle du "regret minimax". Ce modèle suggère que les individus choisissent des options de manière à minimiser le regret maximum possible, en prenant en compte toutes les conséquences possibles d'une décision. Ce modèle explique pourquoi les gens peuvent opter pour des choix moins risqués, même si les chances de regret sont minimales, car ils cherchent à éviter le pire scénario possible.

L'aversion pour le regret a également des implications importantes dans le domaine de la santé et du comportement. Par exemple, les campagnes de sensibilisation à la santé utilisent souvent l'aversion pour le regret en mettant en avant les conséquences négatives potentielles de comportements risqués tels que le

tabagisme ou la consommation excessive d'alcool. En jouant sur les émotions liées au regret, ces campagnes visent à influencer le comportement des individus en les incitant à faire des choix plus sains pour éviter de futurs regrets.

En somme, l'aversion pour le regret est un élément clé de la prise de décision humaine, influençant nos choix et nos comportements dans une variété de domaines. Les recherches de Kahneman, Tversky, Bell et d'autres chercheurs ont jeté les bases d'une compréhension plus approfondie de cette émotion complexe et de son impact sur nos décisions. L'étude de l'aversion pour le regret continue de susciter un intérêt considérable dans les domaines de la psychologie, de l'économie comportementale et de la prise de décision.

2. Theories du Regret

Les théories du regret offrent un cadre conceptuel essentiel pour comprendre les mécanismes sous-jacents à nos prises de décisions, en particulier dans des situations où les choix impliquent des risques et des incertitudes. Ces théories cherchent à expliquer comment le regret influence nos choix et nos comportements, en mettant en évidence les différents types de regrets et les processus cognitifs qui y sont associés. Parmi les théories du regret les plus importantes, on trouve la théorie du regret et les théories du regret anticipé, chacune apportant une perspective unique sur la manière dont nous évaluons les conséquences de nos choix.

2.1. Théorie du regret de Loomes et Sugden (1982)

La théorie du regret, développée par Loomes et Sugden (1982), propose que les individus prennent des décisions en tenant compte des émotions qu'ils ressentiront en cas de résultat défavorable. Selon cette théorie, le regret est considéré comme une émotion aversive qui découle de la comparaison entre le résultat réel d'une décision et un résultat alternatif potentiellement meilleur. Les individus cherchent à minimiser la probabilité de ressentir du regret en choisissant des options qui réduisent la distance entre le résultat réel et le résultat alternatif souhaité. Cette théorie met en évidence le rôle central des émotions dans la prise de décision et souligne comment le regret peut influencer nos choix.

2.2. Théories du regret anticipé

Les théories du regret anticipé se concentrent sur l'influence du regret futur sur nos choix présents. Elles s'intéressent à la manière dont les individus anticipent et prévoient les émotions de regret qui pourraient survenir après avoir pris une décision particulière. Deux approches principales dans ce domaine sont la théorie du regret anticipé de Bell (1982) et la théorie du minimax de Kahneman et Tversky (1984).

D'une part, La théorie du regret anticipé de Bell (1982) propose que les individus choisissent des options de manière à minimiser le regret maximum potentiel. Cela signifie que les gens cherchent à éviter les choix qui pourraient potentiellement entraîner un regret intense, même si la probabilité de ressentir ce regret est faible. Cette théorie souligne la préférence pour des choix plus sûrs et moins risqués.

D'autre part, la théorie du minimax de Kahneman et Tversky (1984) explore comment les individus anticipent le regret en évaluant différentes options. Ils suggèrent que les gens évaluent les choix en comparant les regrets anticipés pour chaque option et choisissent celle qui minimise le regret maximum. Cette théorie met en évidence la manière dont les individus équilibrent les risques potentiels et les émotions de regret dans leurs décisions.

3. Les Fréquences dd'occurrence des Evenements

Les fréquences d'occurrence, également connues sous le nom de fréquences de base, sont un concept fondamental dans divers domaines tels que les statistiques, la linguistique et la recherche scientifique en général. Elles décrivent la distribution et la répétition des événements ou des éléments dans un ensemble de données. L'étude des fréquences d'occurrence permet de dégager des tendances, des modèles et des informations importantes à partir d'un ensemble de données.

En statistiques, les fréquences d'occurrence sont utilisées pour créer des distributions de probabilité. Elles permettent de représenter la probabilité qu'un événement donné se produise dans un ensemble de données. Cette approche est couramment utilisée dans l'analyse des risques, la prévision des phénomènes aléatoires et la prise de décision dans des environnements incertains.

En linguistique, l'étude des fréquences d'occurrence est cruciale pour comprendre la structure et l'utilisation des langues. Les linguistes analysent la fréquence d'apparition des mots, des expressions et des constructions grammaticales dans des corpus de textes pour identifier les tendances linguistiques, les schémas syntaxiques et sémantiques, ainsi que les changements linguistiques au fil du temps. Les fréquences d'occurrence aident également à hiérarchiser l'importance lexicale et à évaluer la pertinence d'un mot dans un contexte donné.

Dans la recherche scientifique, l'analyse des fréquences d'occurrence peut révéler des relations entre variables, identifier des corrélations et soutenir la formulation d'hypothèses. Par exemple, dans les études médicales, l'analyse des fréquences d'occurrence de certaines conditions médicales dans une population peut aider à identifier des facteurs de risque potentiels.

Les fréquences d'occurrence jouent un rôle crucial dans la prise de décision lorsqu'il s'agit de situations à l'issue incertaine. L'analyse des fréquences d'occurrence peut fournir des informations précieuses sur la probabilité et la répétition des événements, ce qui peut grandement influencer les choix et les décisions dans des contextes où les résultats futurs sont incertains. Cette notion est particulièrement pertinente dans des domaines tels que la finance, la gestion des risques, la psychologie de la décision et même la planification stratégique.

Dans le cadre de notre recherche, lorsque les individus sont confrontés à des choix impliquant des résultats incertains, ils cherchent souvent à prendre des décisions qui maximisent leurs chances de succès ou minimisent les pertes potentielles. Les fréquences d'occurrence fournissent des informations sur la probabilité relative de différents résultats, ce qui peut aider les décideurs à évaluer les risques et les avantages potentiels de chaque option. Par exemple, dans le domaine de la finance, les investisseurs analysent les fréquences d'occurrence des rendements passés des actifs financiers pour évaluer les chances de rendements futurs et prendre des décisions éclairées sur leurs investissements (Barberis & Huang, 2008).

De plus, les fréquences d'occurrence peuvent également influencer la perception des risques et des bénéfices. Les individus ont tendance à attribuer une plus grande probabilité aux événements qui se produisent fréquemment et à sous-estimer la probabilité des événements rares, même si ces derniers peuvent avoir des conséquences significatives. Cette tendance, connue sous le nom d'illusion de fréquence, peut affecter la manière dont les décisions sont prises dans des situations à l'issue incertaine (Tversky & Kahneman, 1974).

En psychologie de la décision, les fréquences d'occurrence peuvent également influencer le processus de prise de décision en affectant la perception des options disponibles. Les individus ont tendance à accorder plus d'importance aux informations qui sont facilement accessibles ou qui se produisent fréquemment, même si ces informations ne sont pas nécessairement représentatives de la réalité (Tversky & Kahneman, 1973). Cela peut conduire à des biais de décision tels que l'effet de disponibilité, où les décideurs attribuent une probabilité plus élevée aux événements qui leur viennent facilement à l'esprit.

En conclusion, l'effet des fréquences d'occurrence sur la prise de décision en cas de situation à l'issue incertaine est indéniable. Les informations fournies par l'analyse des fréquences d'occurrence peuvent influencer la perception des probabilités, la prise de risque et les choix stratégiques dans des domaines variés tels que la finance, la gestion des risques et la psychologie de la décision. Comprendre comment les fréquences d'occurrence façonnent nos décisions peut permettre aux décideurs de prendre des décisions plus éclairées et de mieux gérer l'incertitude inhérente à de nombreuses situations.

4. Lorsque l'événement Négatif ne se Produit Pas

Une caractéristique intrigante de l'expérience quotidienne est la réaction affective non seulement aux événements qui se produisent, mais aussi à ceux qui ne se produisent pas. Cette réaction peut être illustrée par les réactions contrastées de deux individus qui ont pris des décisions il y a de nombreuses années concernant leurs investissements financiers. L'un a choisi de ne pas investir la totalité de son épargne/retraite dans une entreprise risquée, tandis que l'autre a fait de même avec une entreprise qui est devenue un énorme succès similaire à Apple. Même si l'épargne-retraite des deux individus a connu une croissance régulière, la personne qui a échappé à la perte potentielle de l'investissement risqué pourrait se sentir plus satisfaite que celle qui a raté l'opportunité de devenir riche (Roese & Olson, 1995).

Cette notion de réaction émotionnelle à des événements non réalisés soulève la question de la précision avec laquelle les individus prévoient leurs réactions affectives. En prédisant leurs réponses émotionnelles aux événements réalisés, les individus ont tendance à surestimer à la fois l'intensité et la durée de leurs réactions (Gilbert & Wilson, 2007; Wilson & Gilbert, 2003). Par exemple, les gens ont tendance à surestimer leur niveau de bonheur en vivant en Californie par rapport au Midwest (Schkade & Kahneman, 1998), ou leur niveau de chagrin en cas de défaite de leur candidat favori lors d'une élection (Gilbert et al., 1998). Cette tendance à surestimer les réactions émotionnelles s'étend également aux événements non réalisés, comme illustré par des études montrant que les individus surestiment le degré de regret qu'ils ressentiraient après avoir raté une opportunité souhaitée (Gilbert et al., 2004).

Cependant, la surestimation des réactions émotionnelles à des événements non réalisés peut être influencée par plusieurs facteurs. Un facteur clé est le rôle de la responsabilité personnelle dans l'interprétation des résultats. Lorsque les individus se sentent personnellement responsables d'un résultat négatif anticipé, cela exacerbe leurs prévisions affectives tout en minimisant leur expérience émotionnelle réelle (Gilbert & Ebert, 2002; Wilson & Gilbert, 2003). Par exemple, l'anticipation d'un regret accru peut être associée à un sentiment aigu de responsabilité personnelle lorsqu'un résultat souhaité ne se produit pas de justesse. Cependant, lorsque les individus sont confrontés à la réalité d'un résultat non réalisé qui aurait pu être positif, ils sont enclins à externaliser la responsabilité, réduisant ainsi l'intensité de leur regret réel (Gilbert et al., 2004).

Une autre hypothèse suggère que les individus estiment être relativement insensibles aux événements qu'ils choisissent intentionnellement de ne pas vivre. Cette croyance découle de l'interprétation des décisions comme la sélection intentionnelle d'actions entreprises, plutôt que comme la sélection d'actions non entreprises. Cette interprétation peut conduire à des prévisions erronées, car elle ne tient pas compte des comparaisons contrefactuelles qui surviennent après la découverte des résultats (Roese, 1997). Par conséquent, les individus peuvent sous-estimer leurs réactions émotionnelles à des événements non réalisés, car ils ont tendance à croire que les conséquences émotionnelles seront faibles pour des événements qu'ils ont volontairement évités (Zeelenberg & Pieters, 2007).

En définitive, la réaction émotionnelle à des événements non réalisés est un phénomène complexe et intrigant. Les individus surestiment souvent leurs réactions émotionnelles, que ce soit pour des événements réalisés ou non réalisés, en raison de facteurs tels que la responsabilité personnelle et l'interprétation des décisions. Comprendre ces mécanismes peut avoir des implications importantes pour la prise de décision et la régulation des émotions. Des études futures pourraient approfondir cette compréhension en explorant davantage les interactions entre la perception de la responsabilité personnelle et les prévisions émotionnelles à l'égard d'événements non réalisés.

Methodologie

Participants

Trois cent vingt (320) étudiants de l'université FHB ont pris part à cette étude, il s'agissait de 163 femmes et 157 hommes, âgés entre 21 et 25 ans. La moyenne d'âge est de 23,04 ans avec un écart-type de 1,47. Leurs filières sont majoritairement droit et économie.

Les participants étaient rassemblés dans l'amphithéâtre en vue de participer au meeting d'un mouvement étudiant. Seuls les étudiants de licence ont été inclus dans l'enquête.

Matériel

Le matériel est un questionnaire qui est composé de deux (2) parties. La première relatant le récit d'un individu prêt à effectuer un voyage présentant des risques, la seconde partie quant à elle porte sur des questions qui font suite à la situation présentée dans le récit.

Un prétest a été conduit sur une quarantaine de sujets pour connaître le niveau d'intelligibilité des consignes et des questions ainsi que la plausibilité de la situation, grâce à des échelles de Likert en 9 points. Les sujets répondaient à des questions du type :

Avez-vous rencontré des difficultés pour remplir le questionnaire ?

Les questions étaient-elles difficiles à comprendre ?

Les résultats ont satisfait nos exigences.

Procédure

Dans un premier temps, le participant devait lire la consigne, ensuite le récit en s'imaginant qu'il est le personnage décrit dans le récit, et enfin répondre aux questions en entourant un chiffre sur l'échelle de Likert à 9 points en dessous de chaque question. Les 320 sujets ont été assignés de manière aléatoire aux 8 différentes conditions expérimentales.

Les Variables Indépendantes et le Plan Expérimental

Dans cette étude 3 variables indépendantes ont été manipulées:

VI1 : les Fréquences d'Occurrence (5% VS 30%)

VI2 : la Prise de l'Assurance (prend l'assurance VS ne prend pas l'assurance)

VI3 : Déroulement du voyage (accident VS pas d'accident)

Le plan expérimental est le suivant:

2 Fréquences d'Occurrence (5% VS 30%) X 2 Prise de l'Assurance (prend l'assurance VS ne prend pas l'assurance) X 2 Déroulement du voyage (accident VS pas d'accident).

Les Variables Dépendantes

VD1 : jugement du risque

VD2 : regret de la prise de l'assurance

VD3 : probabilité de (re) prendre une assurance

Hypothèses Opérationnelles

Selon Fox et Tversky (1995), et Zeelenberg & Pieters (2007), on s'attend à ce que :

H1: les participants des conditions avec une fréquence d'occurrence plus élevée (30%) des événements négatifs présenteront une mesure du risque plus élevée que ceux exposés à une fréquence d'occurrence plus faible (5%)

H2: les participants des conditions avec une assurance présenteront une mesure du risque plus faible par rapport à ceux des conditions où il n'y a pas d'assurance.

H3: en cas d'accident, les sujets ayant pris une assurance regrettent moins que ceux qui n'ont pas pris d'assurance.

H4: les sujets ayant pris une assurance sont plus enclins à reprendre une assurance lors de leur prochain voyage lorsqu'il y a un accident que ceux qui n'ont pas eu d'accident lors de leur voyage.

ANALYSES DES REUSLTATS

Les résultats ont été soumis à une MANOVA inter-sujets selon le plan expérimental 2 Fréquences d'occurrence (« 5% » VS « 30% ») X 2 Achat de l'assurance (achète vs n'achète pas) X 2 Déroulement du voyage (accident vs pas d'accident).

1- jugement du risque de l'accident

L'analyse montre que : Les fréquences d'occurrence ont un effet significatif sur le jugement du risque.

$F(1, 312) = 39,11$ à $p < .001$.

Cela indique que les sujets des conditions 30% ($M_{30\%} = 4,96$; $ET_{30\%} = 1,79$) estiment le risque plus élevé que les sujets des conditions 5% ($M_{5\%} = 4,28$; $ET_{5\%} = 1,71$).

L'achat de l'assurance a eu un effet significatif sur le jugement du risque des sujets $F(1, 312) = 67,023$ à $p < .001$. Les sujets n'ayant pas acheté l'assurance ($M = 5,07$; $ET = 1,78$) ont évalué le risque plus élevé que ceux qui ont acheté une assurance ($M = 4,17$; $ET = 1,67$).

Le déroulement du voyage a eu un effet très significatif sur le jugement du risque. $F(1, 312) = 624,76$ à $p < .001$. Les sujets des conditions où il y a eu un accident ($M = 5,99$; $ET = 1,26$) ont estimé un risque beaucoup plus grand que ceux des conditions où il n'y a pas eu d'accident ($M = 3,24$; $ET = 0,99$).

2- Regret de la décision concernant l'assurance

L'analyse montre que:

Les fréquences d'occurrence ($F(1,312) = 2,27$ à $p < .133$) et l'achat de l'assurance ($F(1,312) = 1,09$ à $p < .298$) n'ont pas eu d'effet significatif sur le regret concernant la décision de la prise de l'assurance.

Par contre le déroulement du voyage a eu un effet très significatif sur le regret $F(1, 312) = 223,02$ à $p < .001$. Les sujets des conditions où il y a eu l'accident ($M = 5,40$; $ET = 2,11$) semblent regretter plus que les sujets des conditions où il n'y a pas eu d'accident ($M = 3,79$; $ET = 2,18$).

3- Probabilité de prendre ou reprendre une assurance

L'analyse montre:

Les fréquences d'occurrence $F(1,312) = 150,35$ à $p < .001$ ont eu un effet significatif sur la probabilité de reprendre une assurance.

Les sujets des conditions avec les fréquences d'occurrence élevées ($M_{30\%} = 6,21$; $ET_{30\%} = 1,52$) sont plus susceptibles de reprendre une assurance lors de leur prochain voyage que ceux des conditions avec les fréquences d'occurrence moins élevées ($M_{5\%} = 4,54$; $ET_{5\%} = 1,67$).

L'achat de l'assurance $F(1, 312) = 19,321$ à $p < .001$ a eu un effet significatif sur la probabilité de reprendre une assurance.

Les sujets ayant acheté l'assurance ($M = 5,78$; $ET = 1,70$) sont plus enclins à reprendre une assurance lors de leur prochain voyage que ceux n'ayant pas acheté l'assurance ($M = 5,31$; $ET = 1,73$).

Le déroulement du voyage $F(1, 312) = 391,29$ à $p < .001$ a eu un effet très significatif sur la probabilité de reprendre une assurance.

Les sujets des conditions où il y a eu l'accident ($M = 6,61$; $ET = 1,06$) ont une plus grande probabilité de reprendre une assurance que les sujets des conditions où il n'y a pas eu d'accident ($M = 4,48$; $ET = 1,60$).

Discussion

Pour commencer, les résultats de l'analyse montrent que les fréquences d'occurrence ont un effet significatif sur le jugement du risque.

Les participants confrontés à une fréquence d'occurrence de 30% estiment le risque plus élevé que ceux confrontés à une fréquence d'occurrence de 5%. Ceci est cohérent avec la littérature qui met en évidence le rôle central des fréquences d'occurrence dans l'évaluation des risques (Kahneman & Tversky, 1979). La théorie de la norme suggère que les individus comparent souvent une situation avec des alternatives possibles, et dans ce contexte, des fréquences d'occurrence plus élevées peuvent amplifier la perception du risque potentiel (Kahneman & Miller, 1986).

L'hypothèse H2 : suggère que les participants exposés à des conditions où une assurance est présente présenteront un jugement du risque plus faible par rapport à ceux des conditions où il n'y a aucune assurance.

Les résultats corroborent l'hypothèse et soulignent l'impact de l'achat de l'assurance sur les évaluations de risque des participants. Cette conclusion est cohérente avec la théorie de la prise de décision sous incertitude (Hershey & Schoemaker, 1980), qui suggère que les individus évaluent les choix risqués en termes d'utilité attendue. En achetant une assurance, les participants peuvent réduire leur perception du risque, car ils ont pris des mesures pour atténuer les conséquences négatives potentielles.

L'hypothèse H3: Les résultats suggèrent que les participants ayant souscrit une assurance regrettent moins en cas d'accident que ceux qui n'ont pas souscrit d'assurance.

Cette observation pourrait être expliquée par le concept de "préparation psychologique" issu de la théorie de la réduction de l'incertitude (Tversky & Shafir, 1992). Selon cette théorie, les individus ont tendance à choisir des options qui réduisent leur incertitude face à l'avenir, même si ces choix ne garantissent pas nécessairement des résultats plus favorables. Dans le contexte de l'assurance, les participants qui souscrivent une assurance pourraient se sentir mieux préparés à faire face à un accident, ce qui pourrait réduire leur niveau de regret.

L'observation que les participants n'ayant pas souscrit d'assurance regrettent moins en cas de voyage sans accident pourrait être expliquée par le concept de "cognitions de protection" (Loewenstein, 1996). Cette théorie suggère que les individus adoptent souvent des comportements de protection pour se prémunir contre les futurs regrets. En évitant la souscription d'une assurance, les participants pourraient se convaincre qu'ils ont pris une décision rationnelle pour laquelle ils ne ressentiront pas de regret en cas de résultat positif. Cela pourrait expliquer pourquoi ils regrettent moins lorsque le voyage se passe bien.

L'hypothèse H4 vise à explorer comment la prise d'une assurance et le déroulement du voyage (avec ou sans accident) influencent la propension des participants à souscrire à une assurance lors de leur prochain voyage.

Elle suggère que les participants ayant souscrit une assurance sont plus enclins à reprendre une assurance lors de leur prochain voyage en cas d'accident par rapport à ceux qui n'ont pas eu d'accident lors de leur voyage.

Lorsqu'il y a un accident, les participants ayant acheté une assurance ainsi que ceux qui ne l'ont pas fait sont plus enclins à (re)prendre une assurance lors de leur prochain voyage. Cependant, une différence notable est observée entre les deux groupes en ce qui concerne l'effet de la prise d'assurance en cas d'absence d'accident. Les participants des conditions "accident" sont beaucoup plus susceptibles de prendre une assurance lors de leur prochain voyage s'ils n'ont pas acheté d'assurance ($M = 6,80$) par rapport à ceux qui ont acheté une assurance ($M = 3,81$).

Cette observation peut être interprétée à la lumière de la "théorie de la régulation de l'autorégulation" (Heath & Tversky, 1991), qui suggère que les individus peuvent ajuster leurs comportements en fonction de leurs expériences passées et de leurs préférences individuelles. Lorsqu'il y a un accident, les participants peuvent être plus enclins à envisager la souscription d'une assurance pour se prémunir contre les futurs accidents,

indépendamment de leur décision initiale. Cela pourrait expliquer la similarité dans la propension à souscrire une assurance en cas d'accident, quel que soit le fait qu'ils aient déjà acheté une assurance ou non.

Cependant, en l'absence d'accident, les résultats suggèrent que les participants qui n'ont pas acheté d'assurance sont plus enclins à prendre une assurance lors de leur prochain voyage. Cela pourrait être dû au désir de réduire le risque perçu, compte tenu de leur expérience antérieure sans incident.

Pour terminer, les résultats indiquent que la prise d'assurance et le déroulement du voyage influencent la probabilité de (re)prendre une assurance lors du prochain voyage. Ces conclusions soulignent l'impact des expériences passées et des décisions initiales sur les choix futurs.

Conclusion

Nos résultats mettent en lumière l'importance des fréquences d'occurrence dans l'évaluation du risque, ainsi que l'impact significatif de la souscription d'une assurance sur les jugements de risque, les évaluations contrefactuelles, et les émotions associées aux décisions sous risque. Les participants ayant souscrit une assurance ont montré des perceptions de risque plus faibles, des évaluations contrefactuelles plus favorables, et des niveaux de regret moins élevés. De plus, les expériences antérieures et les décisions initiales semblent influencer la propension des individus à souscrire une assurance lors de leur prochain voyage. Ces résultats éclairent la manière dont les individus évaluent et réagissent aux risques dans le contexte de la souscription d'assurances. Ils soulignent également l'importance des facteurs individuels et des expériences passées dans la prise de décision dans des situations à l'issue incertaine.

Bibliographie

- [1] Bell, D. E. (1982). Regret in decision making under uncertainty. *Operations Research*, 30(5), 961-981.
- [2] Brehmer, B., & Joyce, C. R. B. (1988). *Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment*. Prentice-Hall.
- [3] Fox, C. R., & Tversky, A. (1995). Ambiguity aversion and comparative ignorance. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 585-603.
- [4] Gilovich, T., & Medvec, V. H. (1995). The experience of regret: What, when, and why. *Psychological Review*, 102(2), 379-395.
- [5] Hershey, J. C., & Schoemaker, P. J. H. (1980). Risk Taking and Problem Context in the Domain of Losses: An Expected Utility Analysis. *Journal of Risk and Insurance*, 47(1), 111-132.
- [6] Hetts, J. J., Boninger, D. S., Armor, D. A., Gleicher, F., & Nathanson, A. I. (2000). The influence of anticipated regret on behavior. *Psychological Science*, 11(2), 181-184.
- [7] Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- [8] Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 47(2), 263-291.
- [9] Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). The psychology of preferences. *Scientific American*, 246(1), 160-173.
- [10] Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- [11] Kunreuther, H., & Pauly, M. (2005). Neglecting disaster: Why don't people insure against large losses? *Journal of Risk and Uncertainty*, 31(3), 283-311.
- [12] Landman, J. (1987). Regret and elation following action and inaction: affective responses to positive versus negative outcomes. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 13(4), 524-536.
- [13] Lichtenstein, S., & Slovic, P. (1971). Reversals of preference between bids and choices in gambling decisions. *Journal of Experimental Psychology*, 89(1), 46-55.
- [14] Loewenstein, G. F., Weber, E. U., Hsee, C. K., & Welch, N. (2001). Risk as feelings. *Psychological bulletin*, 127(2), 267-286.

- [15] Loomes, G., & Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *The Economic Journal*, 92(368), 805-824.
- [16] Loomes, G., & Sugden, R. (1986). Disappointment and dynamic consistency in choice under uncertainty. *The Review of Economic Studies*, 53(2), 271-282.
- [17] Mellers, B. A., Schwartz, A., & Ritov, I. (1999). Emotion-based choice. *Journal of Experimental Psychology: General*, 128(3), 332-345.
- [18] Roese, N. J., & Olson, J. M. (1995). What might have been: The role of counterfactual thinking in avoiding regret. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21(9), 961-971.
- [19] Roese, N. J., & Olson, J. M. (1995). What might have been: The social psychology of counterfactual thinking. Psychology Press.
- [20] Roese, N. J., & Summerville, A. (2005). What we regret most are lost opportunities: A theory of regret intensity. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(3), 389-403.
- [21] Soll, J. B., Milkman, K. L., & Payne, J. W. (2015). A user's guide to debiasing. In *The Wiley Blackwell Handbook of Judgment and Decision Making* (pp. 740-772). Wiley-Blackwell.
- [22] Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2008). *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Yale University Press.
- [23] Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- [24] Weber, E. U., Blais, A. R., & Betz, N. E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale: Measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making*, 15(4), 263-290.
- [25] Zeelenberg, M. (1999). Anticipated regret, expected feedback and behavioral decision making. *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(2), 93-106.
- [26] Zeelenberg, M. (1999). The use of crying over spilled milk: A note on the rationality and functionality of regret. *Philosophical Psychology*, 12(3), 325-340.
- [27] Zeelenberg, M., & Beattie, J. (1997). Consequences of regret aversion: Effects of expected feedback on risky decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69(2), 148-159.
- [28] Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2004). Consequences of regret aversion in real life: The case of the Dutch postcode lottery. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 93(2), 155-168.
- [29] Zeelenberg, M., & Pieters, R. (2007). A theory of regret regulation 1.0. *Journal of Consumer Psychology*, 17(1), 3-18.