

Décider à froid : choisir en conscience plutôt que réagir

Module adaptatif

~20 min

Beaucoup de décisions prises « rationnellement » n'en sont pas : la peur ou les émotions voilées décident, et le mental fabrique ensuite l'argumentaire pour se convaincre que nous avons raison. Les profils les plus rationnels sont souvent les plus exposés, précisément parce qu'ils se croient maîtres à bord. Ce module démonte le mécanisme biaisé de la prise de décision avec l'éclairage des neurosciences. Il installe ensuite un espace de conscience et un réflexe en trois temps utilisable en pleine tension pour décider avec clarté.

— OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- 01 Reconnaître les trois systèmes qui pilotent nos réactions : la survie qui fige, l'émotion qui pousse, le néocortex qui raisonne.
- 02 Repérer la rationalisation après coup, quand la raison se fait l'avocat de nos émotions au lieu d'en être le juge.
- 03 Décider en conscience : observer ce qui nous traverse, sans laisser la peur, l'émotion ou les certitudes décider à notre place.
- 04 Pratiquer le réflexe en trois temps — nommer, respirer, choisir — avant de répondre, de s'engager ou de trancher.

— PUBLIC CONCERNÉ

Toute personne dont les journées exigent des décisions rapides, et qui veut choisir plutôt que réagir.

- **Prérequis :**
Réagir à chaud : comprendre nos réflexes sous stress

— DÉROULÉ DU MODULE

En autonomie, avec un entraînement adapté à l'apprenant.

- 1 **Autodiagnostic** : sur 9 dimensions pour situer ses pratiques et orienter l'entraînement.
- 2 **Vidéo d'expert** : de 10 minutes, ponctuée de 3 pauses de réflexion.
- 3 **Mises en situation** : 2 premières situations sélectionnées à partir de l'autodiagnostic, puis 16 autres facultatives. Chaque réponse reçoit un retour pédagogique : ses effets et une piste pour progresser.
- 4 **Engagement daté** : une action à essayer, rédigée par l'apprenant ou choisie parmi les propositions.
- 5 **Fiche mémo à télécharger** : repères clés, questions, engagement, notes personnelles et check-lists.

— UN EXEMPLE PARMI LES SITUATIONS PROPOSÉES

En comité, votre directrice vous propose de piloter aussi le déménagement de l'entrepôt voisin. Vous sentez le oui monter tout seul, et des raisons très sensées d'accepter vous viennent déjà. Votre planning est plein jusqu'au printemps. Elle attend votre réponse avant la fin de la réunion. Comment décider ?

— ÉVALUATION ET VALIDATION

Seuil : 80 %

Le score prend en compte les réponses aux mises en situation, l'engagement formulé et, le cas échéant, les activités d'apprentissage complémentaires. La validation requiert un engagement et un score d'au moins 80 %.

MÉTHODES & MODÈLES

- Réflexe Afthonios en trois temps « Nommer, respirer, choisir » — le « nommer » s'appuie sur l'affect labeling / « name it to tame it » de Daniel Siegel
- Métaphore du ballon sur des eaux agitées — variante Afthonios de « l'éléphant et le cavalier » (Haidt)
- Modèle des trois cerveaux / cerveau triunique (survie, émotionnel, néocortex) — inspiré du « triune brain » de Paul MacLean
- Rationalisation après coup — modèle intuitionniste social de Jonathan Haidt

SOURCES & RÉFÉRENCES

- Roger Sperry — recherches sur le cerveau divisé (prix Nobel 1981)
- Jonathan Haidt — « The Righteous Mind » (2012) : la métaphore de l'éléphant et du cavalier
- Lieberman et al. (UCLA, 2007) — « Putting Feelings Into Words » : l'affect labeling (IRMf)
- Noback, Strominger, Demarest & Ruggiero — « The Human Nervous System » (2005) : le néocortex représente environ 76 % du cerveau humain