

***Nudge* : un petit coup de pouce pour passer à l'action**

Source

RH Thaler et CR Sunstein (2010) **Nudge : La méthode douce pour inspirer la bonne décision**. Vuibert, Paris, 279 p.

Nudge est un terme anglais qui signifie pousser du coude. En d'autres mots, c'est donner un petit coup de pouce aux autres pour les aider à adopter de saines habitudes de vie. L'objectif est donc de promouvoir et de favoriser les meilleurs choix sans pour autant contraindre les personnes : elles demeurent libres de leur choix en tout temps.

Le *Nudge* part du principe selon lequel nos décisions sont biaisées par différents facteurs et qu'elles peuvent même être prévisibles! Du coup, il arrive souvent que les décisions ne reflètent pas l'option logique que les personnes auraient choisie si elles avaient pris le temps d'y réfléchir. Pour cette raison, le *Nudge* suggère, entre autres choses, de modifier les options par défaut afin de faciliter les choix considérés « sains ». Par exemple, à la cafétéria, mettre un panier de fruits à la hauteur des yeux des enfants serait considéré comme un *Nudge*. À l'inverse, interdire un aliment ne le serait pas. Il est important qu'une personne puisse éviter facilement l'option par défaut si elle le désire, et ce, sans aucun préjudice ou jugement préconçu.

Cette approche peut certes aider à promouvoir un mode de vie physiquement actif. Toutefois, plusieurs considérations éthiques sont à prendre en considération afin de s'assurer du bienfondé et de la légitimité d'une intervention *Nudge* de même que des effets négatifs qu'elle pourrait avoir.

Mélanie Lemieux et Guy Thibault