

Luc de Brabandere
Anne Mikolajczak

Petite Philosophie de nos erreurs quotidiennes

Deuxième édition
2011

© Groupe Eyrolles, 2011
ISBN : 978-2-212-55241-6

EYROLLES



SOMMAIRE



Introduction à la deuxième édition.....	7
Penser, c'est se tromper !	9
De la philosophie à la psychologie :	
la quête du penser juste	9
Nos erreurs quotidiennes : une montagne	
à deux versants.....	15
Astuces et limites de notre raisonnement :	
heuristiques et biais cognitifs	22
Penser mieux !	33
Réponses incontestables et erreurs évitables	33
Le biais de conjonction.....	35
L'illusion du joueur.....	38
La soi-disant « loi des séries »	40
L'effet râteau	43
Le biais de confirmation	45
L'illusion de contrôle	48
La causalité imaginaire	50
Le biais de cadrage	52
L'aversion de la perte	54

Sommaire

Le biais de relativité.....	56
La comptabilité mentale.....	58
Penser plus !.....	63
Réponses incertaines et erreurs discutables.....	63
Le biais de disponibilité.....	69
Le biais d'ancrage.....	72
À nouveau le biais de cadrage.....	75
L'analogie périlleuse.....	77
Le biais de représentativité.....	79
À nouveau le biais de confirmation.....	82
Le biais rétrospectif.....	85
Le biais du <i>statu quo</i>	89
Le biais de familiarité.....	91
L'embarras du choix.....	93
Le biais d'attribution.....	95
Le faux consensus.....	97
Questionnement et recommandations.....	101
La notion de biais en question.....	101
Pourquoi l'intuition ne serait-elle pas rationnelle ?.....	102
Y aurait-il deux sortes de rationalité ?.....	105
Comment moins se tromper ?.....	107
Conclusion.....	109
Bibliographie.....	111

INTRODUCTION À LA DEUXIÈME ÉDITION



Depuis la première édition de *Petite Philosophie de nos erreurs quotidiennes* parue en 2009, un troisième tome est venu s'ajouter en 2010 à la trilogie aventureuse que nous avons consacrée au processus de naissance des idées : *Petite Philosophie des grandes trouvailles*. Nous y distinguons deux grandes démarches de la pensée : la déduction, qui part d'une idée admise comme hypothèse et la confronte à la réalité, et l'induction, qui formule des hypothèses à partir d'observations de cette réalité.

Par souci de cohérence et de rigueur, nous avons voulu aborder une nouvelle fois le thème de nos erreurs de pensée à travers ce même prisme. Car déduction et induction sont aussi les deux versants bien différents de la montagne de nos erreurs.

Quand on déduit, le risque est de penser mal.
Quand on induit, de ne pas penser assez.

La structure de *Petite Philosophie de nos erreurs quotidiennes* a donc été revue et modifiée. Vous y retrouverez les différents biais cognitifs abordés dans la première édition, mais ils sont introduits de manière différente et classés dans un autre ordre.

Cette édition a aussi été étoffée et enrichie de plusieurs nouveaux exercices et exemples, fruits de nouvelles lectures et de réactions de lecteurs. Car aujourd'hui, face à nombre d'événements aux conséquences importantes, découvrir les racines de nos erreurs n'a jamais été aussi nécessaire !

Luc de Brabandere et Anne Mikolajczak
Septembre 2011

PENSER, C'EST SE TROMPER !



De la philosophie à la psychologie : la quête du penser juste

Depuis la naissance de la philosophie en Grèce, quatre cents ans avant notre ère, les philosophes se sont attelés à la question de l'erreur. Se poser cette question, c'est aussi se poser celle de la vérité, du vrai, du juste, c'est s'interroger sur les sources et les voies de la connaissance, sur notre manière de penser, de raisonner. Qu'est-ce que l'erreur ? D'où vient-elle ? Quelle sont sa nature, son statut ? Pouvons-nous l'éviter ? Certaines sont-elles souhaitables ? Une erreur de Descartes, disait Alain, est plus utile qu'une vérité d'écolier...

Les philosophes ont cherché à comprendre comment le savoir se construit et pourquoi nos connaissances sont aussi imparfaites, pourquoi nous nous trompons et comment nous pourrions nous prévenir de l'erreur.

C'est ainsi qu'est née une discipline intellectuelle, la logique, avec une ambition clairement affichée : devenir la science du raisonnement valide, en se penchant uniquement sur la forme des propositions. De manière simplifiée, disons que la logique cherche à établir les conditions de l'utilisation correcte du mot « donc ».

Sur son acte de naissance, on trouve un raisonnement valide élémentaire : le *modus ponens*, né de parents stoïciens.

Si A alors B

or A

donc B.

S'il pleut, la route est mouillée

il pleut

donc la route est mouillée.

Cela paraît tellement évident ! Pourtant guette déjà un risque d'erreur fréquent : c'est de croire que, si la route est mouillée, c'est parce qu'il a plu ! Eh bien non, c'est parce que quelqu'un a jeté un seau d'eau...

Le frère jumeau du *modus ponens* est le *modus tollens* qui est revenu à la mode grâce à Bob Marley. Quand un logicien l'écoute chanter *No Woman, No Cry*, il ne se pose pas la question de savoir si c'est vrai ou faux. Par contre, en examinant uniquement

la structure du raisonnement, il pourra dire à un homme qui ne pleure pas que ce n'est pas nécessairement parce qu'il n'a pas de femme...

Le père fondateur de la logique semble être, une fois encore, Aristote. À la recherche du raisonnement parfait, sa célèbre théorie du syllogisme a ouvert un chantier qui n'est toujours pas achevé (et qui ne le sera sans doute jamais). Nous avons décrit en détail cette longue aventure dans *Pensée magique, Pensée logique* (Le Pommier, 2008).

Dans leur quête du « vrai » et du « correct », les philosophes ont voulu démontrer, chacun à leur façon, les mécanismes de la pensée. Et leur chasse à l'erreur les a menés à poser des questions de plus en plus fondamentales. Peut-on mathématiser la pensée, autrement dit prouver qu'on a raison comme on prouve un théorème ? Dans quelle mesure le langage respecte-t-il la pensée ? Tout problème a-t-il une solution ? Comment devons-nous interpréter les paradoxes ? Que peut-on vraiment tirer de l'expérience (c'est le célèbre problème de l'induction) ? Et finalement peut-on se fier à notre raison, ou vaut-il mieux douter de tout ? Mais alors qu'est-ce que la science ? Etc.

En passant progressivement des questions de forme aux questions de fond, les philosophes ont

analysé les mécanismes de l'erreur sous des angles et avec des profondeurs de champ très variés. Les recherches actuelles sur les erreurs de raisonnement ont donc de nombreux précurseurs. Tous les penseurs se sont attachés à formaliser les façons de penser juste, en se méfiant du critère d'évidence, des apparences trompeuses ou encore des pièges toujours bien présents du sophisme.

Un grand moment (le grand moment ?) de cette longue marche est celui où Emmanuel Kant décida de critiquer la « raison pure ». L'impact du philosophe allemand est certes paradoxal, car, dans une partie de ses recherches, il s'est fameusement trompé ! En décrétant la logique d'Aristote « science achevée », il commit en effet une erreur monumentale, comme le (dé)montreront par la suite Friedrich Frege, Bertrand Russel et les logiciens du xx^e siècle. Mais par ailleurs, en montrant à quel point c'est le sujet qui construit la manière dont il voit les objets autour de lui, Kant fit entrer la pensée dans un nouveau paradigme que des générations de philosophes exploiteront par la suite.

À propos de l'erreur, Kant a écrit notamment ceci :
« Il faut chercher à découvrir et expliquer la source de l'erreur, c'est-à-dire l'apparence. Mais très peu de philosophes l'ont fait. Ils se sont contentés de chercher à

réfuter les erreurs même sans indiquer l'apparence d'où elles proviennent. Et pourtant la détection et la solution de l'apparence sont d'un bien plus grand profit pour la vérité que la réfutation directe des erreurs elles-mêmes, qui ne nous permet pas de tarir leur source, non plus que d'empêcher qu'en d'autres occasions l'apparence ne nous conduise de nouveau à des erreurs, puisqu'elle n'a pas été reconnue. »

Avec sa « révolution copernicienne », Kant offrit à la communauté intellectuelle un regard complètement neuf sur la manière dont l'esprit fonctionne. Et d'une certaine manière, il a rendu possible la naissance d'une toute nouvelle discipline : la psychologie. Même si les réflexions du philosophe allemand restent avant tout « corticales », petit à petit les théoriciens de l'erreur analyseront le côté « limbique », émotif, voire affectif des choses. Des nouveaux mots apparaîtront dans les travaux : inconscient, désir, passage à l'acte, lapsus, acte manqué, narcissisme... Les psychologues vont explorer la face cachée de nos erreurs et apporter des éclairages nouveaux sur le fonctionnement de notre esprit et les limites de notre capacité de raisonner.

À la frontière de la philosophie et de la psychologie, on trouve aujourd'hui une discipline appelée

« sciences cognitives ». Casse-tête pour les libraires qui ne savent où ranger les ouvrages qui y sont consacrés, c'est là que s'enracinent les pages de cet essai.

Le spectre de nos erreurs quotidiennes est vaste. On peut se tromper en faisant une addition, tout comme on peut se tromper en achetant une chemise. On peut faire des fautes de calcul, tout comme on peut faire des fautes de goût. Ce qui nous intéresse ici se situe plutôt au milieu de l'éventail, entre la logique et l'esthétique.

L'erreur est humaine. Nous nous trompons tous, très souvent. Nous ne pouvons pas ne jamais nous tromper. Et quand nous croyons apprendre vraiment de nos erreurs, nous ne commettons jamais qu'une erreur supplémentaire... Car un homme averti en vaut à peine plus d'un. Alain va encore plus loin quand il dit : « *Toutes nos erreurs sont des jugements téméraires, et toutes nos vérités, sans exception, sont des erreurs redressées.* »

Nous avons choisi de nous aventurer, avec audace peut-être mais en toute modestie, dans un territoire indécidable, à la frontière floue entre la philosophie et la psychologie. On ne peut pas ne pas avoir un biais. Nous ne sommes pas psychologues, notre biais est donc la philosophie.

Nos erreurs quotidiennes : une montagne à deux versants

Commençons par un petit problème (et essayez de répondre avant de lire immédiatement la suite !).

Bernard regarde Julie, mais Julie regarde Antoine. Bernard est marié, mais Antoine ne l'est pas. Question : est-ce qu'une personne mariée en regarde une qui ne l'est pas ?

A : oui

B : non

C : ne peut être déterminé.

Une majorité des gens confrontés à ce test répondent C, puisque le statut de Julie (célibataire ou non) est inconnu.

Et pourtant, la réponse est A car seuls deux cas sont possibles. Soit Bernard qui est marié regarde Julie qui ne l'est pas. Soit Julie qui serait cette fois mariée regarde Antoine qui ne l'est pas. Donc, quelle que soit la situation de Julie, une personne mariée en regarde une qui ne l'est pas.

On dit beaucoup de choses du cerveau. Qu'il est merveilleux, complexe, vivant, dynamique ou encore en perpétuelle évolution. C'est vrai, mais rappelons qu'une de ses caractéristiques principales est une forme de paresse. Quand il existe des sentiers battus,

il aura envie de les emprunter, quand différentes interprétations sont possibles d'un même phénomène, il sera tenté de choisir celle qui dérange le moins des modèles mentaux existants, et quand on le sort de ses habitudes – c'est le cas dans le test ci-dessus –, il prétextera l'absence d'une information « indispensable » pour arrêter de creuser un peu plus¹.

La logique qui sous-tend l'exercice est incontestable, mais le cerveau ne fonctionne pas comme un ordinateur. Par exemple, un être humain détectera plus difficilement une erreur comme $4 + 6 = 24$ qu'une erreur comme $4 + 6 = 25$ car la série « 4, 6, 24 » a déjà été reliée logiquement dans le passé, contrairement à la série « 4, 6, 25 ». Par contre, pour un ordinateur, cela ne fait aucune différence, il est avantagé par une mémoire qui ne lui joue jamais de tour...

Voici une autre expérience qui laisse pour le moins perplexe. On présente à des volontaires deux urnes dont on ne voit pas le contenu. Il est clairement dit que l'une contient neuf boules rouges et une

1. Un autre bel exemple de cette attitude peu combative est l'exercice de l'alpiniste repris dans *La Valeur des idées*, chapitre 7, p. 191-192.

boule noire, et que l'autre contient quatre-vingt-onze boules rouges et neuf boules noires. Il est demandé aux personnes d'essayer d'attraper une boule noire. Elles peuvent choisir leur urne.

Où croyez-vous que se portera le choix ? Étonnamment, ce sera le plus souvent sur l'urne qui contient cent boules ! Alors que la probabilité d'y prendre une boule noire est de 9 % et qu'elle est de 10 % dans l'urne aux dix boules ! Le calcul est ici à la fois simple et implacable, et pourtant, nous ne lui obéissons pas...

Nous sommes en permanence en danger, car notre capacité à être logique se double très souvent d'une incapacité à l'être tout à fait. Avez-vous remarqué qu'au lancer d'un dé, un joueur qui souhaite un 6 aura tendance à faire un geste un peu plus fort que celui qui souhaite un 1 ! Comme le faisait déjà remarquer le marquis de La Rochefoucauld, si nous nous plaignons souvent des faiblesses de notre mémoire, nous ne nous tracassons pas trop de celles de nos raisonnements.

Dites-nous par exemple si celui-ci est correct :

Toutes les voitures ont quatre roues
la Renault Mégane a quatre roues
donc la Renault Mégane est une voiture.

Vous avez peut-être le sentiment que ce raisonnement tient la route.

On vous dit par ailleurs :

Toutes les plantes ont besoin d'eau
mon chien a besoin d'eau
donc mon chien est une plante.

Vous décréterez cette fois, instantanément et à juste titre, que le raisonnement est non valide... alors qu'il a exactement la même structure que le premier !

Que se passe-t-il ? Vous avez sans doute été influencé dans le premier cas par ce que vous savez de la Renault Mégane. Car, formellement en effet, la conclusion ne peut être logiquement déduite des deux premières propositions. Mais des personnes cultivées ont souvent tendance à ne suivre les règles de la logique que quand elles conduisent à des résultats avec lesquels elles sont d'accord. Et inversement, comme en témoigne la séquence suivante en forme de clin d'œil.

Plus il y a d'emmental, plus il y a de trous
plus il y a de trous, moins il y a d'emmental
donc, plus il y a d'emmental, moins il y a d'emmental.

Nous oublions un peu vite que la validité d'un raisonnement est indépendante du contenu et, plus encore, de l'opinion que l'on peut avoir à propos de la conclusion obtenue. Si nous n'avons pas 20 euros, nous n'avons pas 40 euros. Par contre, si nous n'avons pas 20 ans, nous pouvons très bien avoir 40 ans...

La logique est une discipline formelle, insensible, froide, mécanique. Précisément ce que nous ne sommes pas ! Nos chemins logiques tiennent plus de la route glissante que de la voie de chemin de fer. La prudence s'impose à quiconque veut conduire un raisonnement, car ce qui peut se prouver n'est pas nécessairement vrai et ce qui est vrai n'est pas nécessairement démontrable. On entend parfois dire de quelqu'un qui vient de se tromper : « J'aurais besoin d'un deuxième cerveau ! » Erreur supplémentaire, car sa situation se dégraderait encore un peu plus.

Dans tous ces exemples, il existe une « bonne réponse », et les erreurs que nous faisons sont donc autant de « mauvaises réponses ». Le vrai s'y définit par rapport au faux, le correct se distingue de ce qui ne l'est pas. Mais cette situation « décidable » n'illustre qu'une partie de nos raisonnements. Quand bien même nous maîtriserions parfaitement la logique, il resterait toujours de très nombreux

cas où il n'y a pas de logique disponible, où il n'est pas possible de démontrer l'erreur éventuelle.

Que nous décidions d'un projet de vacances, du choix d'un candidat à l'élection présidentielle ou d'un assortiment de couleurs pour décorer un appartement, il n'y a pas de méthode infaillible. Les erreurs d'appréciation, de goût, de discernement ou d'interprétation n'apparaissent qu'*a posteriori*.

Des parents qui choisissent le prénom de leur enfant, un arbitre de football qui siffle une faute, un économiste qui fait des prévisions à dix ans, un juré d'assises qui décide de la peine de prison d'un condamné ou encore un téléspectateur qui vote pour sa chanson préférée au concours Eurovision, aucun ne peut échapper à une part de subjectivité, consciente ou non. Leur raisonnement ne peut être rigoureux, même si toutes ces personnes sont convaincues du contraire. C'est d'ailleurs le cas de quiconque formule une hypothèse, émet un jugement de valeur, ou cherche à s'expliquer une situation.

Prenons à nouveau un exemple. Toutes proportions gardées, il y a environ six fois plus de personnes en prison aux États-Unis qu'en Europe. Les Américains respecteraient-ils moins les lois que les Français ou les Allemands ? Attention aux

conclusions hâtives ! D'autres « raisons » pourraient exister :

- la police américaine est plus efficace ;
- les lois américaines sont plus sévères et emprisonnent plus vite ou plus longtemps ;
- le mot « prison » ne désigne pas exactement la même chose des deux côtés de l'Atlantique ;
- etc.

Cette façon de formuler des hypothèses est une induction, c'est l'autre manière de penser. Quand on déduit, l'erreur consiste à penser mal. Quand on induit, l'erreur consiste à ne pas penser assez.

Illustrons cette différence par deux petites phrases à compléter. Si on vous dit : « Un exemple d'oiseau est... », très vite vous pensez à une hirondelle, un moineau ou un pigeon. La déduction est plutôt facile. Par contre, si on vous dit : « L'oiseau est un exemple de... », vous pouvez très vite répondre « animal ». Mais pourquoi ne pas dire « quelque chose que l'on peut acheter, qu'on peut reproduire sur un timbre, qui est symbole de liberté... » ? L'induction est plus riche mais plus difficile.

Prenons une troisième phrase dans le même registre : « Le chat a... pattes et l'oiseau en a... ». Pourquoi ne pas dire « le chat a mal aux pattes et

l'oiseau en a de la peine » ? On vous le disait : un peu plus difficile mais tellement plus riche !

Nos erreurs quotidiennes se divisent donc bien en deux grands groupes : penser mal et penser trop peu. Ils correspondent aux deux chapitres suivants de ce livre.

Astuces et limites de notre raisonnement : heuristiques et biais cognitifs

La vie est jalonnée d'événements que nous tentons de comprendre : pourquoi et comment se sont-ils produits ? Nous leur cherchons une explication satisfaisante, en établissant des liens et des corrélations, nous voulons leur donner un sens. Mais nous sommes bien obligés de constater que le bon jugement, le bon diagnostic ne sont pas toujours au rendez-vous.

La vie est aussi faite d'une série de décisions : entamer des études, s'expatrier ou non, acheter une maison, inscrire ses enfants dans une école... Pour choisir et décider, tout un chacun recherche des informations et des conseils. Mais, à nouveau, la bonne décision est loin d'être garantie. C'est également vrai dans la vie professionnelle, pour ceux que l'on a coutume d'appeler les « décideurs » :

engager une personne, lancer un projet, investir dans un produit, changer de stratégie... Pour décider, le dirigeant d'entreprise, tout comme le responsable politique, s'appuie sur un dossier rassemblant des « éléments de décision ». Mais il n'est pas comme un ordinateur face à des chiffres, et la décision qu'il va prendre va bien au-delà du calcul.

Tout être humain a ses valeurs, ses faiblesses, ses expériences bonnes et mauvaises, ses repères culturels. Dans quelques cas simples, une décision peut être le résultat d'un raisonnement rigoureux. Mais le plus souvent, le processus de choix est aussi fait d'intuition, de conviction, de risque estimé, voire de jeu ou de passion.

Au lieu de reconstituer la réalité des faits à l'aide de lois logiques ou probabilistes pour fonder ses opinions, l'être humain a tendance à interpréter cette réalité en s'appuyant sur ses croyances, son histoire personnelle, ses connaissances partielles.

Dans cette opération de construction subjective de la réalité, il recourt, de manière inconsciente, à des règles empiriques, appelées *heuristiques*, étymologiquement une « manière de trouver ». Leur but : optimiser la recherche de solutions, simplifier le problème, accélérer le processus de traitement de

l'information, évaluer des probabilités dans des situations d'incertitude. En anglais, on parle de *rule of thumb*. Herbert Simon, auteur du concept de rationalité limitée, utilise l'expression « règle de flair ».

Exemples d'heuristiques :

- prendre des exemples autour de soi ;
- copier le comportement de gens qui sont dans une situation comparable à la nôtre ;
- décider sur la base de comparaisons ;
- transférer le problème dans un autre domaine ;
- partir de son expérience ;
- faire appel à un expert ;
- généraliser son cas particulier ;
- procéder par essais et erreurs, tâtonner ;
- rechercher une information par mots-clés ;
- rechercher la solution du problème à partir du but à atteindre ;
- appliquer la loi des 80 %/20 % ;
- se rallier à la majorité ;
- se dire que la troisième fois sera la bonne ;
- offrir ce qu'on aime ;
- croire qu'un nouveau modèle est plus performant que l'ancien ;

- attacher plus d'importance à une information parce qu'elle est plus récente ;
- etc.

Concrètement :

- entre trois bouteilles de vin à des prix différents, prendre celle qui est au prix moyen ;
- ouvrir un compte dans la banque de ses parents ;
- prendre comme code d'accès ou mot de passe sa date de naissance ;
- offrir le prix Goncourt comme cadeau de Noël ;
- faire le budget de l'année 2012 à partir de celui de l'année 2011 ;
- entre deux restaurants proches, choisir celui où il y a le plus de monde ;
- lier l'espérance de vie d'un animal à sa taille ;
- calculer l'heure de départ de chez soi à partir de l'heure de décollage de l'avion ;
- esquisser le profil de quelqu'un d'après son prénom ;
- acheter une grosse quantité pour payer moins cher ;
- voter pour un(e) candidate(e) qui a une « bonne tête » ;
- croire davantage un vendeur qui porte un tablier blanc ;

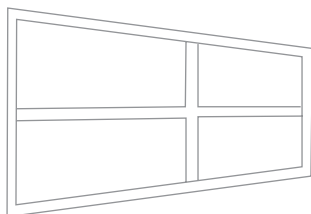
- choisir la praline dont il reste le moins d'exemplaires dans la boîte ;
- croire que les produits naturels ont des vertus insoupçonnées ;
- établir un lien entre le PNB d'un pays et sa superficie ;
- etc.

Les heuristiques sont indispensables, souvent efficaces même, mais ne garantissent pas que les solutions trouvées soient optimales ni même pertinentes. Prenant appui sur l'expérience, ces règles ou stratégies de pensée intuitives, ces « raccourcis » mentaux peuvent en effet se transformer en « courts-circuits » et altérer raisonnement et jugement. Ainsi, quand un diagnostic se révèle erroné, quand une décision prise s'avère mauvaise, il apparaît souvent *a posteriori* que la cause n'est pas à chercher du côté des informations qui étaient disponibles, mais dans la manière dont le cerveau les a traitées, qu'il ait sous-exploité ou au contraire surexploité ces informations. Le coupable est alors ce qu'on appelle un « biais cognitif », une forme d'impôt sur l'efficacité.

Des individus rationnels se trompent tous les jours parce qu'il n'est pas rationnel de passer ses journées à essayer de ne pas se tromper. La bonne attitude

consiste plutôt à être conscient des biais inévitables – il n'est pas possible de penser sans point de vue –, tout en évitant les biais qui polluent inutilement.

Regardez la figure suivante :



Qu'est-ce ? Une fenêtre en perspective. C'est probablement ce qui vous vient à l'esprit. Mais disséquons ce qui vient de se passer. Dans un premier temps, vous voyez quelque chose qui vous fait penser à une fenêtre. Vous examinez ensuite si ce modèle de fenêtre existe dans le catalogue de vos souvenirs de fenêtre. Et comme la réponse est non, vous en déduisez que la fenêtre est... de biais. Mais le biais, c'est en vous qu'il se trouve ! Une fenêtre trapézoïdale pourrait très bien exister... Comme l'illustre cette micro-expérience de pensée, les biais influencent notre réflexion comme un champ de gravité. Ils sont invisibles et le plus souvent inconscients, mais ils orientent toute réflexion, à tout instant, dès la première seconde.

Deuxième petit test : A et B possèdent une action qui vaut 120 euros. A l'a achetée 100 euros et B l'a payée 50 euros. Le cours s'effondre soudain à 60 euros. Qui, à votre avis, aura le plus mal au ventre ? Beaucoup répondent A, qui doit encaisser une perte importante, alors que B ne doit finalement que digérer un moindre gain. Or, d'un point de vue rationnel et logique, nos deux investisseurs voient tous les deux leur avoir total diminuer de moitié.

L'économie comportementale, discipline récente fondée par deux chercheurs en psychologie américains, Daniel Kahneman et Amos Tversky¹, a mis en avant le rôle des heuristiques et des biais pour expliquer le comportement, paradoxal ou non rationnel, adopté par les êtres humains dans certaines situations économiques. On leur doit une cartographie inégalée des erreurs de raisonnement, fondée sur une batterie de données expérimentales.

Pour les tenants de l'économie comportementale, le calcul de nos intérêts se heurte à trois types de biais : les biais cognitifs dont nous venons de

1. Pour les travaux pionniers qu'il a menés dans ce domaine avec Amos Tversky (décédé en 1996), Daniel Kahneman a reçu le prix Nobel d'économie en 2002.

parler, qui conduisent à des erreurs de jugement, mais aussi les biais émotionnels – peur, envie, honte ou culpabilité – qui brouillent nos intérêts et nos calculs et, enfin, les biais moraux qui poussent à satisfaire aux normes sociales en vigueur. Nous nous concentrerons dans ce livre sur les biais cognitifs et les erreurs de jugement, sur les *irrationalités froides* selon l'expression du philosophe Jan Elster, qui résultent de processus intellectuels, plutôt que sur les *irrationalités chaudes* nées de nos désirs, sentiments ou émotions.

Dans la foulée des travaux de Kahneman et Tversky, l'économiste Richard Thaler, premier théoricien de la finance comportementale, a étudié les effets des biais cognitifs sur les décisions des investisseurs et leurs liens avec les anomalies de marché. En ces temps où l'on paye encore les conséquences de la déroute boursière et de la crise financière exceptionnelle de 2008, l'économie et la finance comportementales sont assurément des thèmes à la mode.

Quand on veut bien comprendre, quand on veut bien décider, il est important de disposer en permanence d'informations aussi fiables que possible, mais il est peut-être plus important encore d'être conscient des limites de sa propre objectivité, plus largement des limites de la rationalité humaine.

Car combien de fois nous trompons-nous en pensant avoir raison !

De manière schématique, on pourrait dire ceci. Avant d'agir, nous passons par trois stades : la perception d'une situation, l'évaluation des possibilités et le « calcul » de la meilleure décision à prendre. Pendant longtemps, on a cru cette troisième étape plus importante que les deux autres. Or, tout ou presque se joue dans la première. Alors que « percevoir » pourrait être quelque chose de bien simple – on regarde ce qui se passe –, cette démarche se révèle en fait le siège d'une construction de sens qui influence et façonne même les deux étapes suivantes.

Une dernière remarque avant d'entrer dans le vif du sujet qui se trompe. Comme beaucoup d'autres concepts (peinture, invention, jugement...), l'erreur peut s'entendre de deux manières différentes : comme un acte ponctuel ou comme un état permanent. Une erreur peut tout autant qualifier le fait de se tromper qu'une conviction profondément ancrée qui tient pour vrai ce qui est faux ou inversement.

Nous nous focaliserons dans les chapitres qui suivent sur la première interprétation et essayerons de comprendre le pourquoi du faux pas ou le comment

Penser, c'est se tromper !

de la bévue. Quelle est la pièce du mécanisme qui a failli ? En repassant l'erreur au ralenti, nous identifierons le moment de la faute et en comprendrons la nature.