

QUAND NOTRE INTUITION NOUS ÉGARE

... situations de prise de décision dites «pièges» où les participants sont confrontés à un véritable dilemme entre deux choix proposés, l'un attractif (ou «intuitif») mais totalement erroné, tandis que l'autre choix offert est nettement moins attirant mais pertinent. Les résultats sont spectaculaires et montrent que les participants adultes produisent quasiment systématiquement des réponses irrationnelles et cela malgré d'indéniables capacités logico-mathématiques. Pour la gestion quotidienne de notre intuition, il va donc falloir avoir à l'œil ces situations où elle peut nous entraîner sur de mauvais rails !

LE TEST DE L'EMPLOYÉE DE BANQUE FÉMINISTE

Deux chercheurs désormais célèbres, Amos Tversky et Daniel Kahneman, pionniers d'un important courant de recherche sur la rationalité humaine et ses biais, ont été les premiers à utiliser des épreuves de ce type, en créant notamment des dilemmes inspirés de situations quotidiennes d'évaluations des probabilités ou des jeux de hasard et d'argent. Ces tâches expérimentales très simples illustrent clairement les effets d'interférences, caractéristiques de ces dilemmes, provenant de la compétition cognitive entre deux stratégies possibles de résolution : l'une habituelle, automatique («intuitive») mais erronée, et l'autre reposant sur un raisonnement logique ou probabiliste, légèrement plus complexe mais correcte.

Dans leur expérience la plus célèbre, ils décrivent une jeune femme, Linda, âgée de 33 ans, célibataire, très intelligente, diplômée en philosophie et qui ne mâche pas ses mots. Quand elle était étudiante, Linda se sentait très concernée par les questions de discrimination et de justice sociale, et avait pris part à des manifestations contre le nucléaire. Voici la question qui était alors posée aux participants : «Selon vous, quelle est la solution la plus probable : Linda est-elle devenue employée dans une banque ou employée dans une banque et militante dans un mouvement féministe ?»

À cette question, entre 85 % et 90 % des sujets interrogés, y compris des étudiants de plusieurs grandes universités américaines, choisissent la seconde possibilité («employée dans une banque et militante dans un mouvement féministe»).

Étonnamment, 85 % des sujets adultes donnent une mauvaise réponse en jugeant intuitivement, à tort, la proposition «employée et féministe» comme «plus probable» que la simple option «employée». Erreur flagrante, car si Linda est employée et féministe, elle est forcément employée, alors que l'inverse n'est pas vrai. La probabilité qu'elle soit juste employée est donc supérieure à celle qu'elle soit employée et féministe.

Pourquoi commet-on cette erreur ? D'après Kahneman et Tversky, nous fondons notre jugement sur le degré de similitude entre les modèles proposés («simple employée», ou «employée et féministe») et l'élément considéré – Linda. Les

Les heuristiques sont des méthodes de choix basées sur des automatismes, comme le fait d'apprécier les mêmes marques de chaussures que celles portées par une majorité de personnes de son âge...

