

personnes procèdent à ce choix erroné essentiellement en fonction de la proximité (ou de la «représentativité») entre la réponse «employée et militante» et Linda. En lisant la description de son parcours, ils l'imaginent féministe, et ce terme retient donc leur attention au moment du choix. Kahneman raconte dans son livre *Système 1, système 2* comment le célèbre biologiste Stephen Jay Gould s'est débattu avec le problème de Linda et notamment pour parvenir à résister à une intuition forte, quasi irrésistible «un petit bonhomme dans ma tête continue de sauter sur place en me hurlant : mais elle ne peut pas être une simple employée de banque, lis donc la description.» Ce petit bonhomme, on pourrait presque dire ce petit démon, c'est l'intuition, qualifiée par Kahneman de système de décision «heuristique» (il l'appelle le système 1), c'est-à-dire automatique et rapide, en compétition avec le système 2 de la pensée logique, plus lent et coûteux en termes d'effort mental.

Ces premières recherches sur le système heuristique, et les décisions absurdes qu'il entraîne, allaient d'abord révolutionner la psychologie du raisonnement avant de mener Kahneman jusqu'au Prix Nobel d'Économie en 2002, six ans après le décès de Tversky. Ce prix Nobel d'économie décerné à un psychologue récompensait en particulier l'introduction, cruciale pour les modélisations macroéconomiques, d'un tout nouveau modèle psychologique de sujet humain «décideur» susceptible de prédire, selon le contexte de la prise de décision financière, non seulement les choix rationnels mais aussi les décisions absurdes.

Après un tel succès, les dilemmes de prise de décision financière et leurs éventails de contextes pièges ont ensuite été proposés par les chercheurs à des sujets d'âges différents.

DES ÉMOTIONS À DOUBLE TRANCHANT

Plus récemment, à partir de ces travaux, les neuroscientifiques cognitivistes Benedetto De Martino, Dharshan Kumaran, Ben Seymour et Raymond Dolan, utilisant un paradigme d'imagerie neurofonctionnelle, ont élaboré en 2006 une tâche de prise de décision financière susceptible de provoquer un important effet du cadre de la décision afin d'en étudier les bases neurocognitives. En effet, à l'instar du Monopoly de notre enfance ou des innombrables jeux de loterie ou de casinos intégrés dans nos loisirs d'adolescents et d'adultes, ces situations expérimentales basées sur des jeux financiers peuvent être appliquées à tous les âges de la vie, afin de rendre compte du développement de la pensée rationnelle et surtout de ses biais intuitifs. En voici quelques exemples.

Lorsque nous ne disposons pas des outils de réflexion suffisants pour trancher une situation, nous nous reposons sur des raccourcis mentaux appelés heuristiques de jugement. Il faut alors un minimum de prudence.

Au début de chaque essai, les sujets sont informés qu'ils reçoivent une somme fictive de 50 euros. Puis on leur annonce qu'ils peuvent choisir entre garder 20 euros sur les 50 de départ, ou jouer à un jeu de hasard avec 40% de chances de garder les 50 euros et 60% de chances de les perdre. D'un point de vue statistique, les deux options sont équivalentes, mais évidemment la première est sûre et la seconde risquée. Que vont choisir les joueurs? Une majorité d'entre eux optent pour l'option sûre, qui consiste à conserver 20 euros sur les 50 de départ.

Pourtant, si l'on refait l'expérience en formulant l'énoncé différemment, tout change. Cette fois, on annonce aux joueurs qu'ils peuvent choisir entre perdre 30 euros sur les 50 de départ (ce qui est mathématiquement la même chose qu'en garder 20, dans la première formulation) ou bien jouer à un jeu de hasard avec 40% de chances de garder les 50 euros et 60% de chances de les perdre. D'un point de vue statistique, les deux options sont équivalentes, mais évidemment la première est sûre et la seconde risquée. Que vont choisir les joueurs? Cette fois, une majorité d'entre eux ont opté pour l'option risquée, rejetant le fait de perdre 30 euros sur les 50 de départ.

LES HEURISTIQUES DE JUGEMENT

La particularité de cette épreuve repose sur la répétition de situations de prise de décisions financières strictement identiques sur le plan arithmétique où seule varie la formulation de l'option sûre, déclinée selon un cadre de gain, «vous gardez 20 euros», ou selon un cadre de perte, «vous perdez 30 euros». Quand on leur dit qu'ils vont devoir renoncer à une partie des 50 euros, l'effet émotionnel est tel qu'ils préfèrent prendre le risque de tout perdre ou tout gagner. Cette épreuve met donc en évidence la transgression massive du principe d'invariance, puisque les mêmes sujets, malgré la stricte identité mathématique, privilégient l'option sûre dans un cadre de gain, mais la rejettent dans un cadre de perte, ●●●