

Pourquoi ne pensons-nous pas rationnellement?

D'abord la question: la hauteur du plus grand arbre du monde est-elle supérieure ou inférieure à 80 mètres? Quelle est-elle? Nous reviendrons sur cette question un peu plus tard.

Nous prenons des décisions en permanence. Une de vos solutions d'aujourd'hui a été de visiter cette page. La prise de décision fait partie intégrante de nos vies. Nous choisissons quel goût acheter du dentifrice pour cette semaine, quelles chaussures porter aujourd'hui, et prenons parfois des décisions cruciales dans la vie, comme choisir un conjoint ou une conjointe, ou choisir entre plusieurs options pour poursuivre une carrière. Le cerveau humain essaie par tous les moyens de nous simplifier, et à nous-mêmes, la prise de ces décisions. Grâce à cela, nous ne perdons pas de temps sur les petits détails et pouvons-nous concentrer sur les aspects les plus importants de la vie. Cependant, dans ces tentatives de simplification de la prise de décision, des facteurs importants peuvent tomber, ou vous pouvez tomber sur ce que l'on appelle des distorsions cognitives: des déviations systématiques par rapport au comportement rationnel pour un certain nombre de raisons.

Une autre question: Mahatma Gandhi a-t-il vécu plus ou moins de 97 ans? À quel âge est-il mort?

Il existe de nombreuses expériences sur le sujet des distorsions cognitives, en particulier dans le domaine de l'économie comportementale. Prenons un exemple avec les questions ci-dessus que j'ai rencontrées il y a quelques années lors d'une conférence sur les marchés financiers. En fait, les chiffres 80 et 97 ne devraient pas avoir d'importance dans votre réponse, mais le cerveau humain, dans une certaine mesure, perçoit ces chiffres comme des indices, ce qui explique pourquoi le chiffre moyen deviné pour ces questions diffère d'une manière ou d'une autre de la

vraie valeur. Et ainsi, en fait, la hauteur du plus grand arbre est de 115 mètres. Il s'agit d'un séquoia dans le parc National de Redwood en Californie (Martin, 2006). Il y a de fortes chances que votre réponse à la première question soit inférieure à cette marque et, paradoxalement, cela a été influencé par un nombre aléatoire de 80. Au cours de cette expérience, lors de la conférence, la moyenne était de 90. La bonne réponse à la deuxième question est 78. Cependant, en raison du nombre élevé mais, encore une fois, choisi au hasard 97, les réponses de la plupart des gens seront supérieures à la valeur réelle. Lors de ma conférence il y a deux ans, la réponse moyenne était de 85-et.

Cette distorsion est appelée effet d'accrochage. En anglais, pour cette déformation, le terme “anchoring” est utilisé du mot “anchor” – ancre. Le cerveau essaie de s'accrocher ou de s'attacher à quelque chose, à cause de quoi, parfois, des informations non liées à la question ont un impact sur nos réponses.

Un autre exemple est l'illusion du joueur (gambler's fallacy) donne l'illusion que si une personne a perdu plusieurs tours dans le jeu sur la probabilité (cartes, roulette), alors la probabilité de gagner le suivant est élevée, bien que la probabilité de tomber la pile lors du lancement de la pièce soit toujours de 50%, comme elle l'était lors des tours perdus. En 1913, dans un casino de Las Vegas, la balle est tombée sur les chiffres noirs de la roulette 27 fois de suite, ce qui a entraîné des millions de dollars perdus de la part des joueurs, car ils ont suggéré que frapper le chiffre rouge est plus probable parce que les noirs sont tombés tant de fois de suite (Kenton, 2021).

La distorsion des coûts irrécupérables ou noyés (sunk costs) est peut-être la plus courante dans la vie. Ici, comme avec l'effet de liaison, la décision est influencée par des facteurs qui ne devraient pas avoir d'importance. Les coûts noyés peuvent être à la fois de l'argent et toute ressource dépensée pour quelque chose: par exemple, le temps passé avec une personne. La

principale caractéristique de ces coûts est qu'ils ne peuvent pas être modifiés ou retournés en prenant telle ou telle décision, et ne doivent donc pas être pris en compte lors de la prise de cette décision. Le fait que vous travailliez depuis longtemps dans l'entreprise ne devrait pas influencer votre décision de changer d'emploi. Ou si une personne comprend qu'elle a choisi la mauvaise profession et envisage un changement de domaine, l'argent qui a été dépensé pour étudier il y a longtemps n'a plus d'importance, et la décision doit être prise en tenant compte des avantages et des inconvénients des alternatives possibles, et non de l'argent et du temps passé.

Les références

Kenton, W. (2021). *Investopedia*. Извлечено из Gambler's Fallacy:
<https://www.investopedia.com/terms/g/gamblersfallacy.asp>

Martin, G. (2006). *SFGate*. Извлечено из HUMBOLDT COUNTY / World's tallest tree, a redwood, confirmed: <https://www.sfgate.com/bayarea/article/HUMBOLDT-COUNTY-World-s-tallest-tree-a-2550557.php>