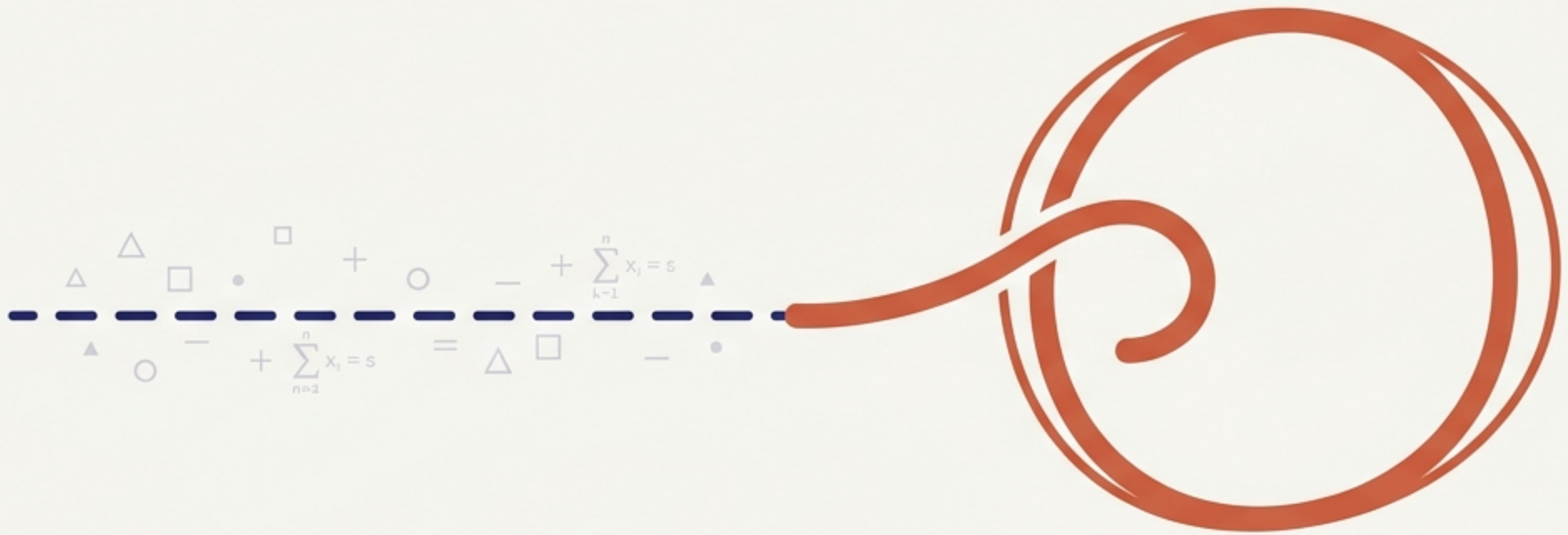


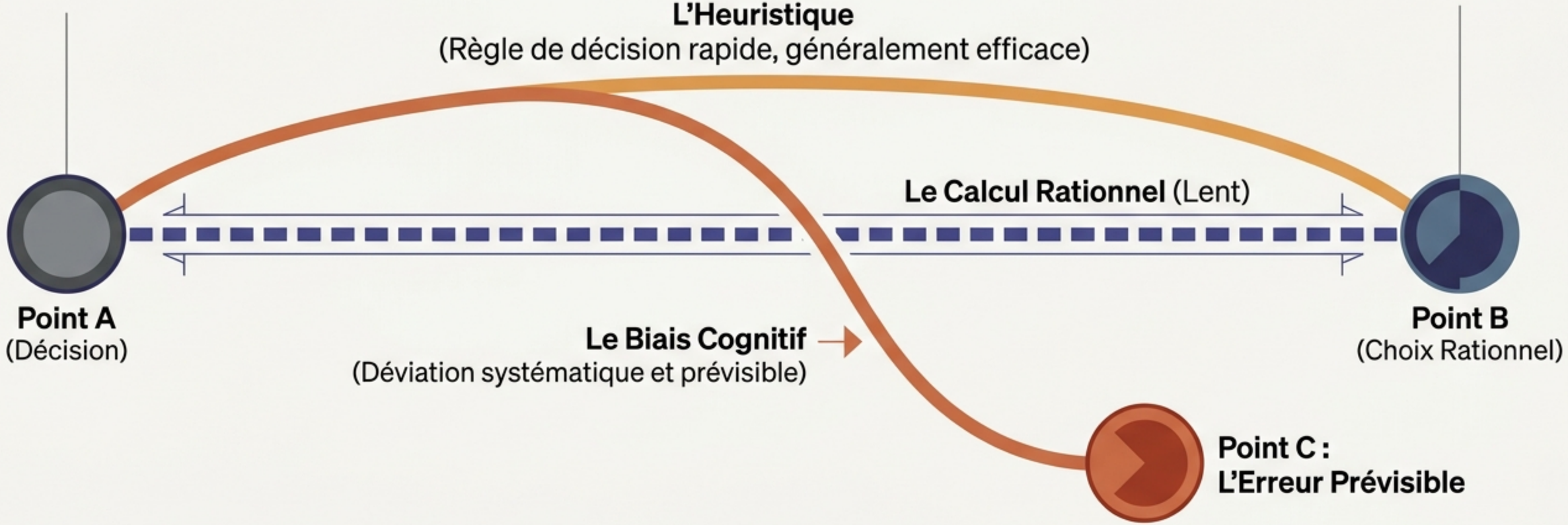
Les Biais Cognitifs : Les Limites de la Rationalité

Pourquoi nous ne sommes pas des calculateurs infaillibles, et comment notre cerveau utilise des raccourcis mentaux.

Gemini Notebook

La Mécanique de l’Erreur : Heuristiques et Biais

Nous ne raisonnons pas comme des calculateurs. Un biais cognitif n’est pas une erreur au hasard : on se trompe toujours dans le même sens par rapport à une norme de rationalité.



Gemini Notebook

Le Cerveau à Deux Vitesses : Les Deux Systèmes de Pensée

Système 1	Système 2
Caractéristiques Rapide, Intuitif, Émotionnel, Automatique.	**Caractéristiques** Lent, Logique, Analytique, Paresseux.
Rôle principal Génère la grande majorité de nos jugements et actions quotidiennes.	**Rôle principal** Valide ou corrige les intuitions (mais souvent, il valide sans vérifier).
Consommation Économise l'énergie.	**Consommation** Très gourmand en énergie cognitive.

Gemini Notebook

La Cartographie des Illusions : 7 Biais Fondamentaux

Nom du Biais	Le Déclencheur (Mécanisme)	L'Effet (Résultat)
Biais de confirmation	Face à une nouvelle information	On ne retient que ce qui confirme ce que l'on croit déjà.
Heuristique de disponibilité	Face à un événement marquant	On juge probable ce qui vient facilement à l'esprit.
L'ancrage	Face à un premier chiffre donné	Ce chiffre influence l'estimation de toutes les valeurs suivantes.
Aversion à la perte	Face à un risque financier ou moral	Une perte pèse psychologiquement plus lourd qu'un gain équivalent.
Effet de cadrage	Face à une même réalité	La décision change selon la façon dont le choix est présenté.
Excès de confiance	Face à ses propres capacités	On a tendance à se croire meilleur que la moyenne.
Biais rétrospectif	Après qu'un événement s'est produit	On est persuadé, après coup, que l'on savait ce qui allait arriver.

Gemini Notebook

De la Machine à l'Humain : L'Évolution de la Pensée Économique









L'Économie Classique

L'être humain est un acteur parfaitement rationnel, maximisant toujours son utilité.

La Rationalité Limitée (Simon)

Nous ne cherchons pas le "meilleur" choix absolu, nous nous contentons d'un choix "satisfaisant".

Théorie des Perspectives (Kahneman & Tversky)

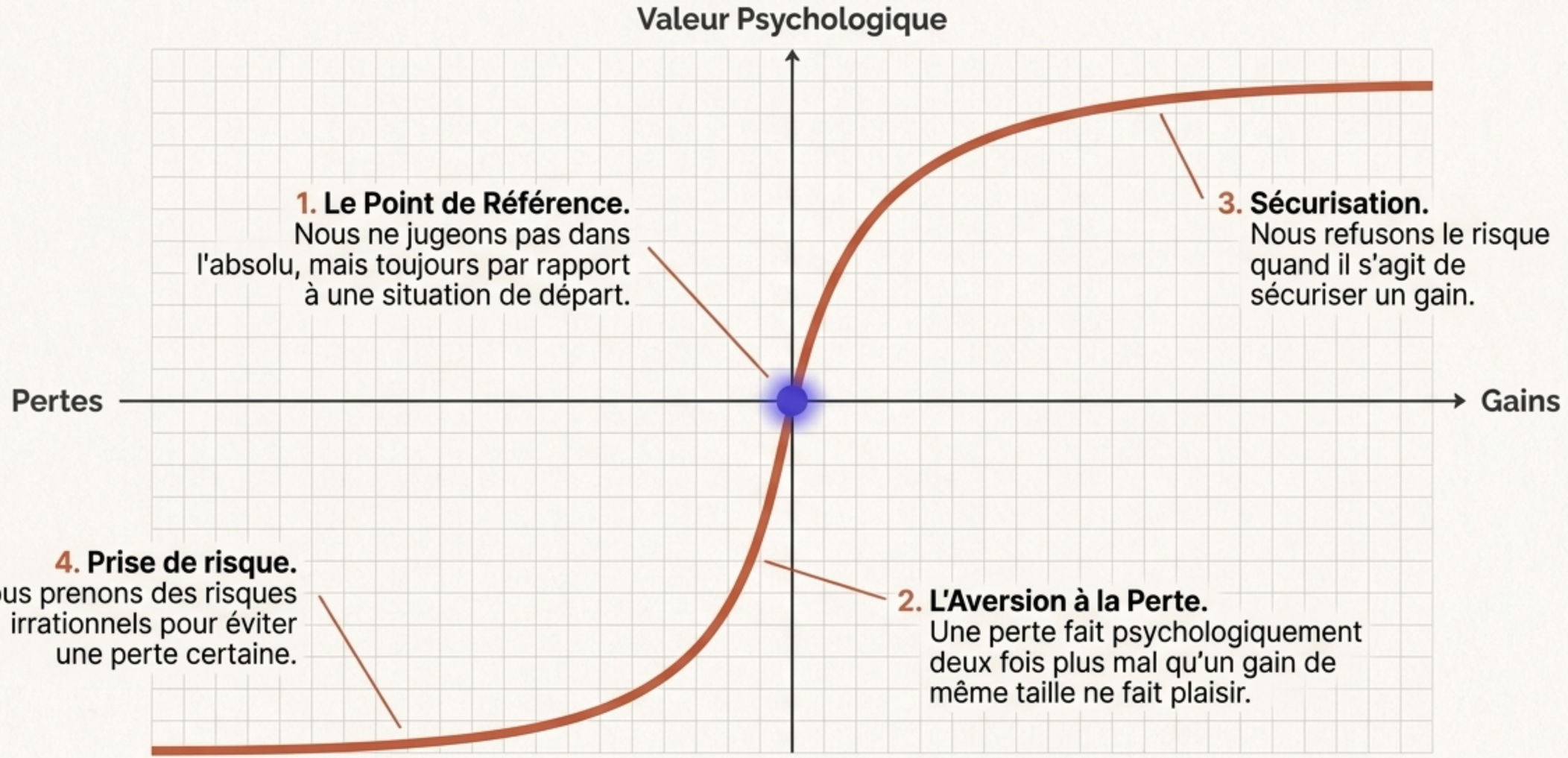
Naissance de l'économie comportementale. Catalogage des erreurs systématiques et des choix face au risque.

Le 'Nudge' (Thaler & Sunstein)

Application pratique : modifier la présentation des choix pour orienter les décisions.

Gemini Notebook

La Théorie du Choix Face au Risque



Attention aux probabilités : Nous accordons systématiquement trop de poids aux probabilités très faibles.

Gemini Notebook

L'Art du 'Nudge' (Coup de Pouce) : L'Option par Défaut

Modifier la façon dont les choix sont présentés pour orienter les décisions sans rien interdire ni sanctionner financières. Le coup de pouce le plus puissant est l'option par défaut : exploiter la paresse de notre Système 2.

L'ARCHITECTURE DES CHOIX



Don d’organes : Il faut s’inscrire.
Opt-in : Forte friction, faible adhésion.



Don d’organes : Le consentement est présumé.
Opt-out : Voie sans friction, adhésion massive.

Gemini Notebook

Le Paradoxe Évolutif : Vitesse contre Précision

Sommes-nous irrationnels ? Non, nous sommes rationnels de façon limitée. Les raccourcis mentaux sont des adaptations évolutives. Dans la savane, réagir vite était beaucoup plus vit. que de calculer parfaitement.



Quand le Système 1 excelle :

Dans les situations familières, pour économiser l'énergie. Dans un monde incertain, ces heuristiques sont souvent meilleures que des calculs complexes.

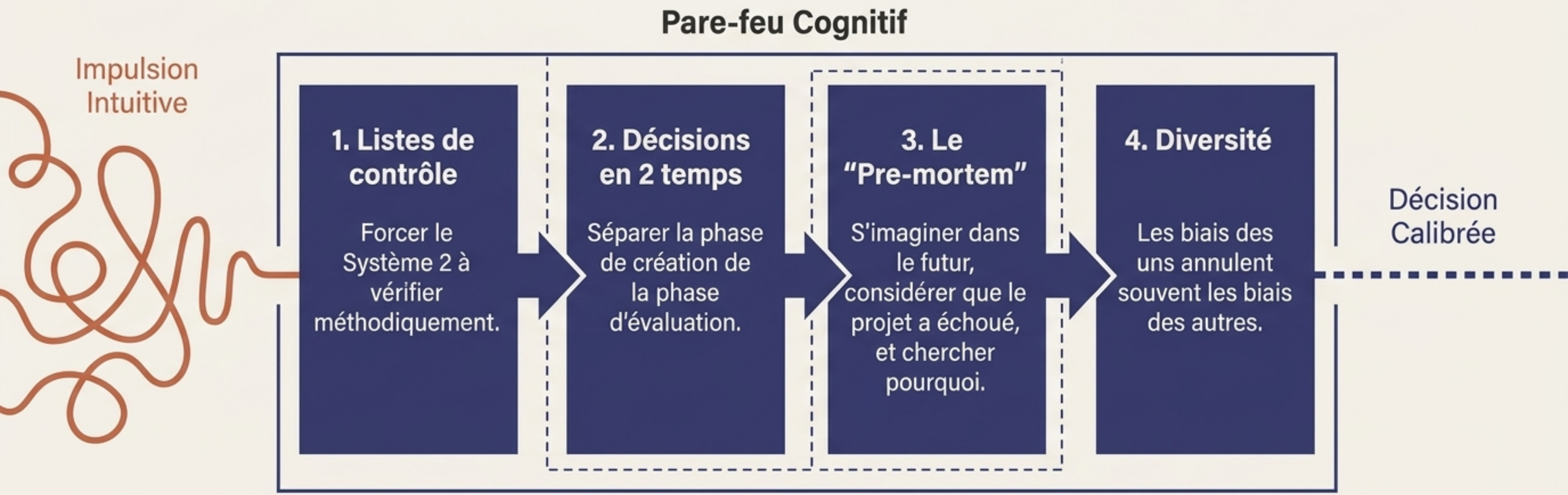
Quand le Système 1 échoue :

Face aux problèmes modernes : les probabilités, les grands nombres, et les risques lointains (ex: changement climatique). Il est conseillé de présenter les problèmes en fréquences naturelles plutôt qu'en pourcentages.

Gemini Notebook

Peut-on Corriger Ses Biais ?

Connaître un biais ne le supprime pas. Pour le neutraliser, il ne faut pas compter sur la volonté, mais instaurer des procédures strictes.



Gemini Notebook

Biais et Démocratie : L'Impact à Grande Échelle



Biais de confirmation

Alimente la polarisation politique et la propagation des fausses informations (Fake News).



Aversion à la perte

Explique la résistance viscérale aux réformes politiques, même bénéfiques.



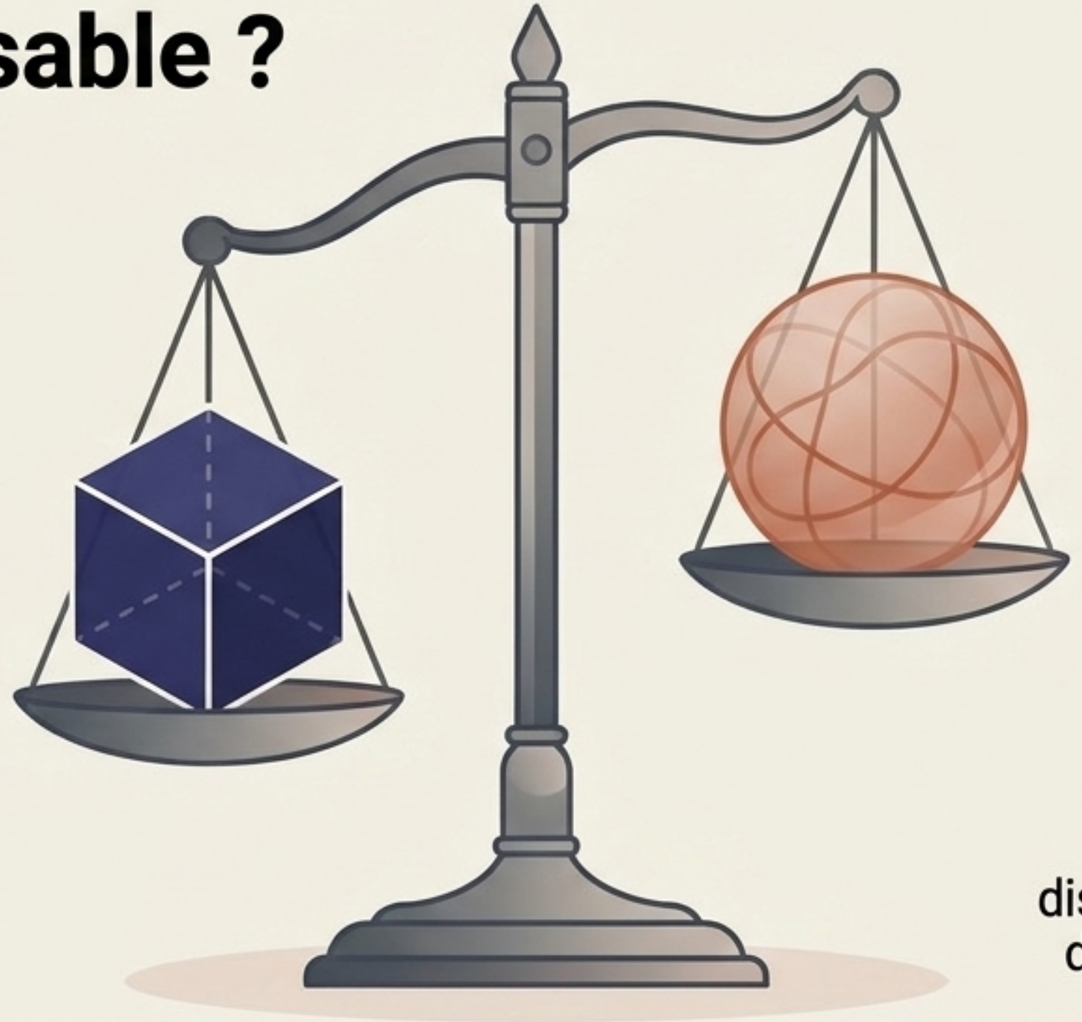
Biais de présent

Explique l'inaction chronique face au réchauffement climatique (un risque lointain).

La Question Ouverte : Faut-il protéger la démocratie de ses citoyens via des "Nudges', ou les former massivement à l'esprit critique ?

Gemini Notebook

L'Éthique du Nudge : Manipulation Douce ou Aide Indispensable ?



L'Accusation

Orienter les citoyens à leur insu pose un problème démocratique fondamental. Qui est légitime pour décider de ce qu'est le 'bon' choix ?

La Défense

Il n'y a pas d'architecture de choix neutre ; l'environnement influence toujours. L'éthique est garantie par deux piliers : la transparence totale des dispositifs et la liberté absolue de refuser l'option par défaut.

Gemini Notebook

Pièges à Éviter et Solidité des Résultats

Pièges à éviter

- Ne pas confondre un biais cognitif avec une simple erreur de calcul au hasard.
- Ne pas conclure que l'humain est stupide : la leçon de l'économie comportementale est une leçon de modestie.
- Ne pas présenter le Nudge comme une solution miracle : ses effets réels sur les politiques publiques sont prouvés, mais souvent modestes.

À retenir

- **La Crise** de la Reproductibilité : Certains effets psychologiques célèbres des années 90 ont mal résisté aux récentes tentatives de reproduction.
- La Robustesse des Fondamentaux : Cependant, les biais majeurs (Ancrage, Aversion à la perte, Cadrage) demeurent extrêmement solides et vérifiés empiriquement.

Gemini Notebook

Fiche de Synthèse : Usage à l'Oral

Questions Cibles (Sujets type)

- Sommes-nous rationnels ?
- Peut-on se fier à son intuition ?
- Faut-il protéger les citoyens contre eux-mêmes ?
- Pourquoi n'agit-on pas face au climat ?

Stratégie d'Impact (Le 'Hack')

Ne vous contentez pas de décrire la théorie. Faites vivre un biais au jury avant de le nommer (Ex: Posez un problème de probabilité ou utilisez un effet d'ancrage en introduction).

L'Arsenal à Mémoriser

Gardez toujours en tête 5 biais majeurs. Pour chacun, mémorisez 1 exemple très concret tiré de la vie réelle.

Connexions Transversales

Reliez systématiquement ces concepts à la Finance (anomalies de marché), au Marketing (cadrage des prix), ou aux Politiques Publiques (santé, impôts).

Gemini Notebook