

Billet du mois

Les limites de la raison : saga

Épisode 2 : deuxième exercice de mise en bouche

“La beauté extérieure est le vrai signe de la beauté intérieure...
comme les arbres desquels la beauté des fleurs porte le témoignage de la bonté des fruits.”

~ Baldassare Castiglione dans *Le livre du courtisan*, paru en 1528, in Gilles Lipovetsky, *La troisième femme. Permanence et révolution du féminin*, Gallimard 1997



F. DIÉVART

ELSAN clinique Vilette, DUNKERQUE.

Ce billet est le deuxième d’une longue série sur le thème des limites de la raison. L’objectif de cette série est de familiariser ses lecteurs avec certains éléments qui limitent l’usage de la raison tels qu’ils ont été découverts puis définis par les psychologues et les sociologues et qui ont comme nom paresse, heuristique, biais cognitifs, influence sociale, difficulté à s’extraire du raisonnement simple ou binaire pour aborder les probabilités et l’incertitude.

Après un premier exercice de mise en bouche dérivé d’un jeu télévisuel et utilisé dans le billet du mois précédent, voici un deuxième exercice, emblématique des recherches de Daniel Kahneman et Amos Tversky. Il concerne le métier que fait Linda, un personnage fictif. Cet exercice a fait l’objet d’une publication en 1983 par ces deux chercheurs (*Psychological Review*, 1983;90:293-315. doi:10.1037/0033-295X.90.4.293) et est largement commenté dans le livre de Daniel Kahneman, *Système 1, système 2 : les deux vitesses de la pensée* (éditions Flammarion, 2012) et dans de très nombreux ouvrages de psychologie sociale.

À ce titre, deux ouvrages justifient d’être mentionnés pour ceux désirant approfondir le sujet. L’un aborde les nombreux aspects des déterminants des raisonnements, il s’agit

de *Psychologie du jugement et de la décision. Des modèles aux applications* sous la direction de Bernard Cadet et Gérard Chasseigne (de Boeck éditeurs, 2009). L’autre est très synthétique, il s’agit de *Introduction à l’économie comportementale* de Patrice Laroche (de Boeck éditeurs, 2021) (**fig. 1**). Quelques paragraphes des articles de cette série seront librement adaptés de ces livres. Quant à l’exemple de Linda, il sera ici adapté à la situation française contemporaine.



Fig. 1 : Deux ouvrages de référence.

Exercice : qu’est devenue Linda ?

Lorsqu’elle était à l’école primaire et au collège, Linda avait de très bons résultats scolaires. Lorsqu’elle était adolescente, elle était très sensible aux causes humanitaires, environnementales et à

■ Billet du mois

la justice sociale et rêvait de pouvoir un jour défendre activement la cause des femmes, notamment depuis l'éclosion du mouvement #MeToo en 2007.

Linda a maintenant 30 ans. Elle se considère comme épanouie malgré les nombreuses raisons qu'elle a d'être encore révoltée.

D'après vous, parmi les propositions suivantes, quelle est celle qui s'applique le plus probablement à la situation actuelle de Linda ?

- elle est avocate et milite dans une association féministe ;
- elle est avocate ;
- elle travaille dans une agence bancaire comme conseillère ;
- elle est caissière de supermarché.

■ Réponse

À ce type d'exercice, une majorité de personnes répondent que Linda est avocate et milite dans une association féministe. Or, ce qui est le plus probable est que Linda soit caissière et ce qui est le moins probable est qu'elle soit à la fois avocate et militante d'une association féministe. Pourquoi ? Parce qu'en France il y a presque 300 000 caissières ou caissiers de supermarché alors qu'il y a moins de 200 000 conseillers bancaires et qu'il y a 70 000 avocats. Quant au nombre d'avocates militant dans des associations féministes, il est encore moindre. La logique probabiliste est donc en faveur du métier de caissière.

Cet exercice illustre l'existence de deux modes de raisonnement : celui reposant sur une logique de représentativité et celui reposant sur une logique probabiliste. Et le plus souvent, c'est la logique de représentativité qui l'emporte, à tort.

Comme il est évoqué en introduction, cette histoire est adaptée d'une série d'expériences menées par Daniel Kahneman et Amos Tversky démontrant le poids de la logique de représentativité

dans le raisonnement et la prise de décision. Concernant Linda, personnage fictif, leur description originale était la suivante : *“Linda a 33 ans, elle est célibataire, ne mâche pas ses mots et est très intelligente. Elle est diplômée en philosophie. Quand elle était étudiante, elle se sentait très concernée par les questions de discrimination et de justice sociale, et avait également pris part à des manifestations contre le nucléaire.”* Au terme de cette description, les deux chercheurs demandaient aux sujets de leur étude, dont de nombreux étudiants en université, quel était le métier le plus probable que devait exercer Linda parmi 7 propositions qui leur étaient faites.

Ce qui a le plus surpris ces chercheurs, c'est que lorsqu'ils ont diminué la liste des possibilités à seulement deux choix, en demandant *“Selon vous, Linda a-t-elle plus de chance d'être : 1) guichetière dans une banque ou 2) guichetière dans une banque et active dans le mouvement féministe?”*, la grande majorité des répondants (89 %) a choisi la réponse 2 alors que la probabilité que deux événements se produisent “ensemble” est toujours inférieure ou égale à la probabilité qu'un de ces événements se produise. Ainsi, par exemple, si la probabilité que Linda soit guichetière est de 5 % (donc 0,05) et celle qu'elle soit active dans un mouvement féministe est de 90 % (donc 0,9), la probabilité qu'elle soit à la fois guichetière et féministe, en considérant que ces deux événements sont indépendants, est de 4,5 % ($0,05 \times 0,9 = 0,045$) et donc inférieure au fait qu'elle soit seulement guichetière.

Tversky et Kahneman expliquent que, si la plupart des gens se trompent, c'est parce qu'au lieu de construire leur réponse à partir d'un raisonnement logique et probabiliste (loi d'inclusion), ils procèdent par un raisonnement basé sur les informations représentationnelles (le texte décrivant Linda).

Cette erreur de raisonnement a été analysée à travers plusieurs prismes. Elle a été dénommée “erreur de conjonction” et,

dans la typologie des biais cognitifs, elle a été rattachée au **bias de représentativité**. Ainsi, en logique probabiliste, cette erreur est une conjonction fallacieuse : la probabilité que deux événements apparaissent ensemble (en “conjonction”) est toujours inférieure ou égale à la probabilité que l'un ou l'autre se produise seul. Et en analyse cognitive, cela illustre, au terme d'une démonstration par la méthode expérimentale, que l'on a tendance à faire reposer son jugement sur des informations personnalisantes ou de représentativité plutôt que sur des informations statistiques.

Il a été démontré que la difficulté à suivre un raisonnement logique probabiliste provient du fait qu'il est plus facile de raisonner par stéréotypes, ou catégorisation, par déduction rapide, sans analyser les données du problème.

Ce biais est ancien, comme en témoigne l'épigramme de ce billet qui date de 1528 et dans lequel Baldassare Castiglione affirmait que la beauté extérieure était corrélée à la beauté intérieure. En d'autres termes, que l'habit fait le moine. Ce biais est très fréquent et est très souvent exploité en technique manipulatoire, notamment en politique (**encadré 1**) et en publicité. Dans ce dernier domaine, les stéréotypes ont l'avantage de simplifier l'organisation de la réalité permettant l'immédiateté et l'efficacité du message. L'utilisation du biais de représentativité est aussi très forte dans les arts du spectacle, en partie pour les mêmes raisons qu'en publicité.

Ainsi, dans le cinéma, tant le physique de l'acteur que sa tenue et son allure doivent être en accord avec ce qu'il est censé représenter : le bon sera beau, le méchant sera laid... D'où la recherche d'acteurs les plus représentatifs des types de rôles dans un film. La manipulation par l'utilisation du biais de représentativité est aussi utilisée en justice lorsqu'un avocat conseille fortement à son client, lorsqu'il doit être jugé au tribunal, d'adopter une tenue vestimentaire, une coiffure, une

Une utilisation de biais de représentativité en politique à fin de manipulation : la mise en récit

Le phénomène cognitif dénommé biais de représentativité est l'un des ressorts de ce que l'on nomme "mise en récit", et que ceux qui ont des difficultés avec le français nomment *storytelling*. Il s'agit d'une méthode de communication fondée sur une structure narrative du discours qui s'apparente à celle des contes et des récits. Cette méthode consiste à raconter une histoire supposée concordante avec les croyances et la représentation du monde que se fait son auditoire, afin qu'il adhère à un discours qui n'a dès lors pas besoin d'être argumenté rationnellement. C'est une méthode du façonnement de l'image promue par les conseillers en communication politique.

En voici quelques exemples concernant les 4 candidats arrivés en tête au premier tour de l'élection présidentielle de 2022.

La mise en récit du candidat Macron

En 2016-2017, Emmanuel Macron a régulièrement fait part qu'il y avait en France un débat politique faisant obstacle à l'adoption de lois qu'il jugeait utiles pour le pays. Il a ainsi mis en récit, en le tournant à son avantage, l'épisode dans lequel les Frondeurs, un groupe dissident de la majorité présidentielle d'alors, auraient potentiellement contribué à la mise en échec du vote des lois sur l'organisation du travail qu'il promouvait devant le Parlement, ce qui avait conduit à l'adoption du 49.3. Son reproche était que ce n'était pas une logique argumentée qui avait prévalu dans la critique de sa loi, mais une logique partisane, idéologique, d'opposition. Cette mise en récit consistait donc à utiliser une représentation selon laquelle les partis politiques n'ont pas pour objectif de défendre l'intérêt des Français, mais de défendre celui de leur clan. Son utilité était qu'elle pouvait justifier la participation au scrutin présidentiel d'un candidat qui n'était pas le représentant d'un parti politique. En d'autres termes, un tel candidat ne défendrait pas un clan, mais l'intérêt des Français. L'inconvénient est que ce récit faisant appel au système 1 négligeait le système 2 et ne disait pas comment les futurs débats parlementaires seraient gérés afin de promouvoir les lois jugées utiles, ni ce qu'il fallait comprendre par "lois utiles". En 2022, le candidat Emmanuel Macron étant président, la représentation à promouvoir était celle de la stature présidentielle : le récit se résumait alors à "je suis le

président et reconnu comme tel : vous n'avez pas besoin de vous représenter un autre président puisque j'en suis l'image". Dès lors, nul besoin d'autre récit ni de réellement faire campagne. Ce fut aussi la stratégie d'un autre candidat-président, François Mitterrand en 1988, dont l'attitude est typiquement illustrée par des propos tirés du débat d'entre deux tours avec Jacques Chirac, alors Premier ministre. Ce dernier voulait déconstruire l'image d'un François Mitterrand président, c'est-à-dire la représentation qu'en avaient obligatoirement les électeurs, pour faire en sorte que les téléspectateurs ne voient qu'un débat entre deux candidats à la présidence. Mais l'exercice était difficile et François Mitterrand tenait évidemment à ce que la représentation de ce qu'étaient les deux candidats soit maintenue, d'où ce dialogue mémorable par plusieurs aspects :

"François Mitterrand : Je ne fais aucune observation particulière sur votre façon de vous exprimer, vous en avez le droit... Moi, je continue à vous appeler "monsieur le Premier ministre", puisque c'est comme cela que je vous ai appelé pendant deux ans, et que vous l'êtes. Eh bien, en tant que Premier ministre, j'ai constaté que vous aviez de très réelles qualités, vous n'avez pas celles de l'impartialité, ni du sens de la justice dans la conduite de l'État.

– Jacques Chirac : Permettez-moi juste de vous dire que, ce soir, je ne suis pas le Premier ministre et vous n'êtes pas le président de la République. Nous sommes deux candidats à égalité et qui se soumettent au jugement des Français, le seul qui compte. Vous me permettez donc de vous appeler Monsieur Mitterrand.

– François Mitterrand : Mais vous avez tout à fait raison... monsieur le Premier ministre ! "

La mise en récit de la candidate Le Pen

Lors du débat présidentiel de 2017, Marine Le Pen a été très agressive envers Emmanuel Macron, donnant d'elle l'image d'une personne impulsive et donc inquiétante. Dans la perspective des élections de 2022, il lui fallait casser cette image au profit de celle d'une candidate rassurante et apaisante. Dès lors, quoi de mieux que d'investir les réseaux sociaux avec des photos la montrant entourée de chats et de chatons qu'elle caressait ? Quoi de mieux que de se dire élèveuse de chats après avoir passé l'Acadé

(attestation de connaissances pour les animaux de compagnie d'espèces domestiques) ? Quoi de mieux que de dire que, si elle était présidente, ses chats et chatons l'accompagneraient à l'Élysée et que, si elle n'était pas élue, elle pourrait se reconverter en élèveuse de chats ? Quelle que soit l'attrance qu'elle éprouve pour ses chats, il s'agit bien d'une mise en récit publique utilisant une représentativité, celle de l'aspect rassurant qu'ont certains animaux domestiques et ceux qui s'en préoccupent, et ce, dans un objectif très politique : façonner une autre image. Parce qu'on vote aussi pour une image, un stéréotype, une représentation.

La mise en récit du candidat Mélenchon

Le 18 avril 2017, Jean-Luc Mélenchon a tenu dans un même temps 7 réunions politiques sur des lieux géographiques éloignés en faisant intervenir en direct une image animée de lui-même sous forme d'un hologramme sur 6 des lieux de réunion. Le 16 janvier 2022, il a encore utilisé l'image augmentée dans une réunion dite immersive à Nantes dans laquelle les spectateurs ont senti des odeurs en concordance avec des images diffusées dans la salle en 360°. Dans le passé, il a été un des premiers à utiliser le Minitel pour faire campagne et depuis sa campagne de 2016-2017, il est très actif sur tous les réseaux sociaux. Outre le fait de capter temporairement l'attention, notamment des journalistes, quel est l'objectif de cette mise en récit par le prisme de l'image d'un candidat utilisant les dernières technologies disponibles, image réfléchie et néanmoins fabriquée ? C'est bien un objectif politique qui est poursuivi, comme celui de rajeunir l'image d'un des candidats les plus âgés de la compétition présidentielle et le représenter en candidat du futur, puisqu'il comprend les technologies modernes et sait les utiliser. C'est bien une utilisation de représentations destinées à écrire un récit sans avoir à faire mention des détails de ses objectifs politiques ni des méthodes qui seront employées pour les atteindre. Il s'agit bien d'un appel au système 1 des électeurs plutôt qu'un appel à leur système 2.

La mise en récit du candidat Zemmour

En 2021-2022, Éric Zemmour se présente à plusieurs reprises comme un ancien gamin des quartiers popu-

laire de la Seine-Saint-Denis (Drancy, Stains...). Premier avantage de ce récit : il peut se montrer comme l'est une majorité des Français, c'est-à-dire issu du peuple et non de l'élite. Deuxième avantage, cela lui aurait permis, selon ses dires, d'être le témoin privilégié du "grand remplacement" qui serait en passe d'entraîner la France vers "la guerre civile". En complément de ce récit, il rappelle ses attaches en Algérie, où ses parents sont nés puis arrivés en métropole en 1952. Cela a un autre avantage, celui de lui permettre de souligner "l'assimilation" réussie de sa famille, à l'inverse d'autres populations venues d'Afrique du Nord. Dans ce cheminement narratif, il peut ainsi déclarer le 1^{er} décembre 2021 sur la première chaîne de télévision : "Contrairement à d'autres, je ne fais pas de distinction entre l'islam et l'islamisme. C'est une fausse distinction. Mais je fais la distinction entre l'islam et les musulmans. J'appelle tous les musulmans à s'assimiler et à renoncer à la pratique de l'islam qui impose un code juridique et politique." Des statistiques sur le grand remplacement ou sur la prétendue difficulté d'assimilation de certaines populations venues d'Afrique du Nord, il n'y en a pas, juste un récit ("je suis comme vous et, moi j'ai vu ce qui va arriver"). Tous les musulmans issus d'Afrique du Nord, pratiquant leur religion, votant aux diverses élections françaises et participant à tous les postes du service de santé apprécieront l'incompatibilité supposée entre l'exercice de leur religion et la capacité à être citoyen français. Le récit d'Éric Zemmour repose sur un stéréotype "l'étranger ou tout au moins, certains étrangers, ne seraient pas assimilables dans les lois de la République française" qui est aussi un raccourci de pensée "ce qui est similaire est rassurant, ce qui est différent est dangereux". Ce stéréotype fut particulièrement prégnant lors de l'éveil des nationalismes. Ainsi, pendant la III^e République, un discours xénophobe promouvait la défense par tous les moyens de la Nation française menacée, cette "vieille France" (Édouard Drumont), avec comme slogan "la France des Français" (Jules Soury). Ce discours était aussi et surtout antisémite, mais avec une autre cible, les Juifs, qui étaient alors décrits par certains comme inassimilables en raison de leurs caractéristiques biologiques (ou "raciales") et psychoculturelles (voir Drumont et Soury, mais aussi Maurice Barrès, Léon Daudet, Charles Maurras ou même Pierre-Joseph Proudhon...).

Billet du mois

attitude et un discours n'incitant pas à penser qu'il puisse être coupable...

Les deux systèmes de la pensée et les heuristiques

L'exercice mettant en jeu Linda et son mode de résolution ont permis de conforter deux concepts : celui des deux systèmes de la pensée et celui d'heuristique.

1. Les deux systèmes de la pensée

“Les deux systèmes de la pensée” est un concept fondamental de la théorie du raisonnement développée par Daniel Kahneman et Amos Tversky. Pour ces spécialistes de la psychologie cognitive, la pensée suit deux modes opératoires :

>>> Le premier, ou système 1, est rapide et intuitif, tandis que le second, ou système 2, est lent et réfléchi (**tableau I**). Le premier utilise des stéréotypes de pensée, des catégories, des analogies avec des situations déjà vécues et consomme peu d'énergie. Il prend des décisions rapides et simples, dont certaines peuvent être dénommées heuristiques.

>>> Le second évolue par étape, décompose les problèmes en une succession d'autres problèmes, consomme de l'énergie et du temps. Comme la consommation d'énergie de ces deux systèmes est différente, il est possible de conclure que le recours au premier système épargne de l'énergie mais aussi qu'il repose sur la paresse.

Outre le concept d'heuristique, les résultats différents auxquels aboutissent par-

fois ces deux systèmes peuvent aussi permettre d'aborder le concept de dissonance cognitive. Le fait d'obtenir rapidement une réponse qui correspond à ses aprioris dispense d'en faire plus et, comme le disent certains, dispense de quitter sa “zone de confort” et de réfléchir au-delà. Plus encore, si le raisonnement logique (celui du système 2) contredit le raisonnement intuitif (celui du système 1), la personne peut se trouver en état de dissonance cognitive dont un des moyens de résolution est le rejet des conclusions du raisonnement logique, au prix du développement de multiples arguments censés conforter le raisonnement intuitif.

2. Le concept de dissonance cognitive

Le concept de dissonance cognitive décrit en 1957 (Léon Festinger) est fondamental en psychologie sociale. Il correspond, pour une personne, à la tension interne ou l'inconfort psychologique qui résulte de faits ou d'actions entrant en contradiction avec son système de pensées, de croyances ou ses émotions. Cette contradiction génère un conflit psychique désagréable. L'intérêt du concept de dissonance cognitive provient de l'étude des stratégies visant à la résoudre, c'est-à-dire, permettant à la personne de maintenir sa cohérence personnelle : changement de croyance (mettre sa croyance en concordance avec les faits), changement d'action (mettre son action en concordance avec ses croyances), évitement, négation des faits, interprétation des faits... Ce concept peut aussi renvoyer à celui de biais de confirmation d'hypothèse qui sera développé ultérieurement.

Un exemple type de dissonance cognitive en médecine est celui concernant l'alimentation : “*Mon médecin m'a informé de ce qu'était la bonne façon de manger, or je n'arrive pas à manger comme il le faudrait. Et je veux maigrir et garder une bonne santé le plus longtemps possible.*” N'arrivant pas à mettre mes actes en concordance avec mes croyances et pensées, je suis en dissonance cognitive, il y a contradiction entre mes pensées et mes actions. Comment résoudre le problème ? Changer d'action (dès maintenant je fais attention), changer de croyance (je n'ai peut-être pas tant besoin que ça de maigrir ; ma santé est suffisamment bonne avec ce que je mange ; c'est quand même avec ma façon de manger que je suis bien...), éviter (je commencerais les bonnes habitudes demain ou après les fêtes ; à quoi cela sert d'aller chez le médecin si c'est pour se faire disputer...), interprétation des faits (ce n'est pas ma façon de manger qui est mauvaise, c'est mon corps, la génétique, le traitement hormonal que l'on m'a donné... qui sont la cause du problème ; oui, je fais des efforts mais c'est très difficile et compliqué de bien manger à tous les repas ; est-ce que ce qui m'a été proposé est vraiment la bonne façon de manger ? Bien sûr je veux maigrir, mais j'ai aussi besoin de manger selon mes besoins), nier les faits (“*oh docteur, pourtant, si vous saviez, je ne mange rien...*”).

Une dissonance cognitive peut apparaître lorsqu'on a fourni une mauvaise réponse au cas de Linda et que l'on est mis en présence de la réponse adaptée. Résoudre cette dissonance peut emprunter les mêmes voies : changement de croyance (oui, j'ai été abusé), changement d'action (la prochaine fois, je serai plus vigilant), évitement (ce type de problème n'a aucune réalité pratique, ne me posez plus de telles questions), négation ou interprétation des faits (comme si une personne brillante dans sa scolarité pouvait devenir caissière, les statisticiens ne connaissent pas la vraie vie)...

Or, ce que révèle le problème de Linda est que ceux qui ont pensé qu'elle ne pouvait

Système automatique ou système 1	Système réflexif ou système 2
Non contrôlé	Contrôlé
Sans effort	Exige des efforts
Associatif	Déductif
Rapide	Lent
Inconscient	Conscient
Exprime un talent	Applique des règles

Tableau I : Le système dual du raisonnement ou système 1 et système 2 de Kahneman et Tversky (d'après Thaler et Sunstein, 2017).

qu'être à la fois avocate et militante féministe mettent en avant des stéréotypes qui par définition leur appartiennent, mais aussi qui leur semblent tellement aller de soi qu'ils pensent que ce sont des faits admis pas tous et donc des vérités. Il peut, par exemple, s'agir du fait qu'il ne leur apparaît pas logique qu'une caissière de supermarché puisse avoir été douée à l'école et au collège voire, plus encore, qu'elle se considère comme épanouie alors que ces représentations mentales semblent plus correspondre à une personne devenue avocate. De même, qu'une caissière puisse militer dans un mouvement féministe leur apparaît peu compatible avec la perception qui leur est donnée du monde, car dans les principaux médias, les personnes s'exprimant pour la condition féminine sont en apparence plus souvent avocates que caissières, le stéréotype de représentativité en étant Gisèle Halimi.

Remettre en cause le fait que la logique de représentativité conduit à des erreurs de raisonnement revient donc à remettre en cause la représentation que l'on se fait du monde. Et certains n'y arrivent pas.

3. Petit exercice complémentaire

Un père et son fils ont un accident de voiture. Le père est tué et le fils a de nombreuses fractures. Le fils est transporté à l'hôpital où le chirurgien, spécialiste en traumatologie, qui le réceptionne déclare : *"Je ne peux ni ne veux l'opérer, parce que ce garçon est mon fils."*

Comment expliquez-vous la phrase de ce chirurgien ?

Si vous avez des difficultés à trouver pourquoi le chirurgien qui reçoit le garçon s'exprime ainsi, rassurez-vous : soumises à cet exercice, 40 à 75 % des personnes ont des difficultés à envisager la bonne explication. Et ceux qui résolvent l'exercice mettent en général

quelques minutes à comprendre que la mère du garçon pourrait être chirurgien ou que LE chirurgien dont il est question pourrait être une femme et la mère du garçon.

Il s'agit ici clairement d'un biais de représentativité : malgré l'évolution sociétale, il faut encore quelques minutes pour aller au-delà d'un stéréotype et envisager qu'un chirurgien puisse être une femme, et plus encore, lorsque dans le texte il est écrit "le chirurgien" et non "la chirurgienne".

4. L'heuristique

Une heuristique est un raccourci mental permettant d'arriver rapidement à une solution face à un problème ou à une décision face à des choix. On aura compris que ce mode de raisonnement met en jeu le système 1, automatique et intuitif.

Les heuristiques ont des avantages et des limites. Parmi les avantages, il y a le fait de gagner du temps en faisant des évaluations rapides sur la base de données limitées et que, la plupart du temps, les heuristiques fonctionnent bien, notamment lorsque les sujets ont l'expérience de nombreuses situations équivalentes.

C'est pas exemple le cas dans les services d'urgence où les décisions doivent être prises sous contrainte de temps et de moyens alors que le médecin n'a pas accès à toutes les informations possibles (antécédents, traitements en cours...) concernant le patient pris en charge. Le médecin va alors raisonner à partir d'une analyse d'indices rapidement disponibles (examen clinique, biologie, radiographies...) lui permettant de construire un modèle qu'il va alors attribuer à une maladie. Cette reconnaissance par modèle est une perception qui se déroule en quelques secondes, sans que le médecin en ait une réelle

conscience. Le médecin expérimenté va avoir besoin de moins d'informations pour construire son modèle, raisonnant par analogie avec des situations qu'il a déjà connues, et émettre en général plus d'hypothèses diagnostiques que le médecin moins aguerré qui aura besoin de plus de temps et d'informations pour élaborer son modèle. Mais ces deux types de médecins recourent aux heuristiques puisque leurs raisonnements doivent être rapides, se faisant sous contrainte de temps et à partir d'informations incomplètes.

Si les heuristiques peuvent être utiles, elles peuvent aussi exposer à des erreurs de jugement. Ces erreurs ont été l'objet des recherches de Daniel Kahneman et Amos Tversky dans les années 1970, ce qui a conduit au concept de biais cognitifs qui ont, entre autres, deux caractéristiques : elles sont systématiques et prévisibles. En d'autres termes, elles sont intégrées dans des systèmes de raisonnement et affectent ainsi tout le monde sans exception, du plus intellectuel ou savant au moins intelligent et, face à certaines situations (comme l'exercice concernant Linda), il est possible de prévoir quelle sera l'erreur de raisonnement que commettront une grande partie des personnes. Les travaux de ces chercheurs ont initialement identifié trois grands biais cognitifs : le biais de disponibilité, le biais de représentativité (qui a fait l'objet de ce billet) et le biais d'ancrage. Ces trois biais et de nombreux autres seront abordés ou repris dans les articles suivants de cette série.

L'auteur a déclaré les conflits d'intérêts suivants : honoraires pour conférences ou conseils ou défraiements pour congrès pour et par les laboratoires : Alliance BMS-Pfizer, Amgen, Astra-Zeneca, Bayer, BMS, Boehringer-Ingelheim, Daiichi-Sankyo, Ménarini, Novartis, Novo-Nordisk, Pfizer, Sanofi-Aventis France, Servier.