Philosophia Scientiae

Travaux d'histoire et de philosophie des sciences

23-2 | 2019

Expérimentation dans les sciences de la nature

Expérimentation dans les sciences humaines et sociales

Compréhension et expérimentation face à l'irrationalité

Understanding and Experimentation, in view of Irrationality

Michel Le Du

Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/philosophiascientiae/1924>

DOI : 10.4000/philosophiascientiae.1924

ISSN : 1775-4283

Éditeur

Éditions Kimé

Édition imprimée

Date de publication : 24 mai 2019

Pagination : 67-84

ISBN : 978-2-84174-933-1

ISSN : 1281-2463

Référence électronique

Michel Le Du, « Compréhension et expérimentation face à l'irrationalité », *Philosophia Scientiae* [En ligne], 23-2 | 2019, mis en ligne le 01 janvier 2021, consulté le 30 mars 2021. URL : <http://journals.openedition.org/philosophiascientiae/1924> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/philosophiascientiae.1924>

Tous droits réservés

Compréhension et expérimentation face à l'irrationalité

Michel Le Du

Université d'Aix-Marseille –
Centre Gilles-Gaston-Granger, UMR 7304 (France)

Résumé : Le présent texte a pour objet de discuter les prétentions de l'économie comportementale, notamment la nature des résultats qu'elle revendique. Cette nouvelle branche du savoir s'affiche souvent comme un nouveau paradigme, mais il est aisé de montrer qu'elle ne peut rompre entièrement avec les ambitions interprétatives qui sont traditionnellement celles des sciences sociales. En conséquence, il est faux de penser que l'expérimentation est destinée à remplacer la compréhension, et une mise en perspective historique nous aidera à voir pourquoi.

Abstract: This paper's main goal is to assess the ambitions of behavioral economics, especially the nature of its results. This new branch of knowledge is often presented as a new paradigm, but it is easy to show that it can't break with away from the interpretative stance, which is traditional among social scientists. Accordingly, it is a mistake to think that experimentation can substitute for understanding, and a historical perspective will help us to understand why.

1 Genèse du problème

1.1 Empathie

Selon une tradition déjà ancienne, les sciences sociales sont compréhensives et mettent en œuvre une méthode qui leur est propre. Cette tradition s'oppose au *monisme méthodologique* (lequel est souvent d'inspiration positiviste). L'un des traits caractéristiques du positivisme réside, en effet, dans l'idée que les sciences

de la nature et, spécialement, la physique mathématique fournissent un idéal à l'aune duquel le développement de l'ensemble des sciences doit être apprécié. Si l'on suit cette voie, les explications finalistes (qui semblent, à première vue, centrales dans les sciences humaines), doivent être soit éliminées, soit « purifiées » de façon à devenir des explications conformes au standard décrit à l'instant [Von Wright 1971, 4]. Dans un tel contexte, le modèle d'explication promu est nomologico-déductif, et fait intervenir l'idée de « lois de couverture » [*covering laws*¹].

Le dualisme méthodologique, qui refuse d'accorder une position d'exclusivité à l'idéal naturaliste qui vient d'être rappelé, a souvent été exprimé à travers l'opposition expliquer/comprendre². Il importe de noter que cette dichotomie ne fait nullement écho à l'emploi usuel de ces termes, lequel ne les oppose pas de manière aussi nette. On dit par exemple couramment « Je vais t'expliquer, tu vas comprendre » (relevons également que « comprendre » est un verbe de succès et qu'« expliquer » peut recouvrir une démarche). Cependant, dans le contexte qui nous occupe, le point principal n'est pas la liberté prise par rapport aux finesses du langage ordinaire mais plutôt la nature exacte de ce que l'on entend, au sein des sciences de l'esprit, par « compréhension³ ».

Sur ce point, certains auteurs ont marqué la différence entre *comprendre une proposition* et *comprendre quelqu'un* et insisté sur l'idée que cette dernière forme de compréhension requiert une sorte de recreation, au sein de l'esprit de l'interprète, des pensées et états mentaux de la personne – ou du groupe de personnes – qu'il appréhende. Se trouve ainsi mis en circulation un concept *psychologique* de compréhension. Il est d'usage d'associer, à cette conception

1. L'article d'Hempel offre une présentation compacte de ce modèle avec l'ambition de l'appliquer à l'histoire [Hempel 1942, 42–43]. Il aboutit toutefois à une conclusion nuancée. S'il défend le monisme épistémologique, il explique en même temps que l'histoire ne parvient à produire que des esquisses d'explication [*explanation sketches*] et non des lois en bonne et due forme. L'expression *covering laws* a été introduite par William Dray dans *Laws and Explanations in History* [Dray 1957], pour qualifier la position d'Hempel qu'il rejette. L'idée qui sous-tend cette expression est qu'il est impossible d'expliquer un événement singulier (la mort de Socrate suite à l'absorption de la ciguë) sans faire un détour (au moins implicite) par un énoncé général « couvrant » les deux événements (= « Tous les hommes ayant bu la ciguë en sont morts »).

2. Cette opposition vient à l'origine de l'historien Johann Droysen (1808-1884). Cet auteur avançait, en réalité, une double distinction entre *erkennen*, *erklären* et *verstehen*. Le premier de ces termes renvoie à la méthode philosophique, le second à la méthode physique, le troisième à la méthode historique.

3. L'expression « science de l'esprit » a elle-même connu une histoire contrastée. Pour nombre de lecteurs, elle demeure associée aux *Geisteswissenschaften*, mais il ne faut pas perdre de vue que ce dernier terme a d'abord été introduit pour traduire en allemand l'expression anglaise *moral sciences* qu'employait notamment Mill dans le livre VI de son *Système de logique* en 1843 [Mill 1843]. De nos jours, l'expression « sciences de l'esprit » (ou des expressions voisines) est employée pour qualifier des programmes d'inspiration naturaliste qui ne doivent rien à la tradition herméneutique (voir, par exemple, [Flanagan 1991] et, dans le domaine français, [Dehaene 2006]).

psychologique de la compréhension, les noms de Wilhelm Dilthey et Georg Simmel⁴. Il convient toutefois de noter que c'est, à l'origine, au sein de la théorie esthétique que le terme consacré, *Einführung*, fut forgé [Elie 2009]. En effet, Robert Vischer [Vischer 2009, (original 1873)], l'employa dans le but de désigner la relation d'un spectateur à une œuvre d'art et à son sens. L'usage de ce même terme (par Lipps) pour désigner le processus par lequel l'observation de l'expression corporelle d'une émotion déclencherait chez l'observateur une émotion semblable (comme lorsque l'on s'identifie à l'acrobate en s'imaginant soi-même sur le fil) s'est, par la suite, imposé et c'est ce dernier usage qui a été couramment rendu en français par le terme « empathie ». Ces points méritent d'être rappelés afin que soient rendus intelligibles les débats au sein de ce courant. Faut-il étendre l'empathie au-delà des états émotionnels (par exemple aux croyances) ? Faut-il imaginer, comme l'a fait Dilthey, une capacité intellectuelle plus large de se « mettre à la place de » et pour laquelle il forgea le terme *hineinversetzen*, que l'on a traduit également par « empathie » ?

1.2 Tournant sémantique

Reste que le concept de compréhension a, par la suite, connu un *semantic turn* : on comprend la signification d'un symbole, celle d'une pratique, d'une institution, ou encore les buts d'un agent (notamment à travers ses propos), de sorte que même la compréhension d'une personne passe finalement, elle aussi, par la médiation de signes⁵. Les actes d'une personnalité se déchiffrent comme un texte, à l'intérieur d'un « modèle de vie » où ils prennent sens, et un tel déchiffrement ne doit rien à l'exercice d'une capacité intellectuelle spéciale. Ce qui occupe dès lors le devant de la scène, c'est l'idée d'une relation *interne* (qu'on ne retrouve pas du côté de l'explication) entre compréhension et *intentionnalité*⁶. Et, à partir du moment où la compréhension est décantée de toute référence à une faculté psychologique distincte (ou à nos propres

4. Dilthey explique, par exemple, que « l'ensemble de la vie psychique forme la base de la cognition, [...] or nous avons vu que l'avantage méthodologique de la psychologie tient à ce que l'ensemble psychique lui est donné de façon immédiate et vivante en tant que réalité vécue » [Dilthey 1924, 157].

5. Il convient notamment de mettre ce *semantic turn* en rapport avec le travail de Peter Winch mais, évidemment aussi, celui du second Wittgenstein. L'anti-mentalisme de ce dernier a inspiré une notion de compréhension articulée à celles de *règle*, de *pratique* et de *formes de vie*. Comme l'observait Clifford Geertz « La culture est publique parce que la signification l'est » [Geertz 1973, 216].

6. Geertz est sans doute, parmi les anthropologues, celui qui a mené le plus loin l'idée selon laquelle « la culture consiste en structures de sens socialement établies » [Geertz 1973, 216]. Au sein de ces structures, un clin d'œil prend une valeur symbolique au lieu d'être un simple clignement : c'est pourquoi, à ses yeux, la culture relève d'une « science interprétative en quête de sens » [Geertz 1973, 210], sens que l'on trouve même dans les conduites les plus furtives. Il convient donc saisir le point de vue de l'indigène (ce qui ne signifie pas en devenir un), ce qui a du sens pour lui, plutôt que d'appréhender ce dernier à travers le cadre fourni par nos propres

expériences appréhendées par introspection), le concept acquiert un statut avant tout épistémologique : il permet de faire droit à l'intelligence ordinaire que nous avons de nos semblables et des situations, en même temps qu'à l'idée que celle-ci doit être prise en compte dans le traitement savant des faits sociaux. Le modèle nomologico-déductif ne peut donc prétendre épuiser la représentation scientifique que nous avons du monde.

1.3 Psychologie ordinaire *vs* psychologie « scientifique »

Par ailleurs, il convient de distinguer la démarche consistant à *confier à la psychologie une tâche explicative* de celle consistant simplement à *utiliser des concepts psychologiques*. Si, par impossible, nos comptes rendus les plus ordinaires de l'action humaine étaient décantés des concepts en question, ils traiteraient des actions concernées en des termes entièrement impersonnels, comme s'il s'agissait de processus purement naturels. Or, il est difficile d'accomplir le moindre pas explicatif en sciences sociales sans faire intervenir, à un moment ou à un autre, des concepts psychologiques, autrement dit sans faire référence à des *intentions*, des *croyances*, etc. Mais le simple emploi de ces termes ne suffit pas, on l'aura compris, à faire de l'explication en question une explication relevant de la psychologie. C'est, en réalité, du côté du courant naturaliste (que l'on peut faire remonter à Mill et, au delà, à Hume) que l'on trouve l'idée que les « Lois de l'esprit » (et donc la psychologie) jouent un rôle matriciel dans l'explication de la conduite humaine⁷. Le point intéressant est qu'en réalité les *Geisteswissenschaften*, au terme de leur tournant sémantique, en sont venues à établir une ligne de démarcation nette entre psychologie et sciences sociales.

Par ailleurs, à rebours des orientations « herméneutiques » qui viennent d'être décrites, s'est développé depuis un certain nombre d'années un courant expérimental en sciences sociales (notamment en économie), lequel renoue avec la psychologie et semble s'éloigner de la démarche compréhensive. Son lien avec la psychologie se voit notamment à l'usage de l'épithète *comportemental*. Ainsi en est-on venu à parler d'*économie comportementale*, de *finance com-*

conceptions – ce à quoi, observe Geertz, se ramène souvent ce que l'on place sous le terme d'empathie [Geertz 1983, 59].

7. Mill soutient par exemple que « les êtres humains en société n'ont pas d'autres propriétés que celles qui sont dérivées et peuvent se réduire aux lois de la nature de l'homme individuel » [Mill 1843, 65]. Au nombre de ces lois de la nature individuelle il faut compter au premier chef les « lois de l'esprit » et notamment les lois d'association. Mill admettait toutefois que certains faits mentaux, à l'image des instincts, ne pouvaient s'expliquer par les lois de l'esprit mais seulement par « une connexion directe et immédiate avec les caractéristiques physiques du cerveau et des nerfs » [Mill 1843, 45].

portementale, etc.⁸. Bien entendu, la psychologie ainsi réintroduite ne doit rien à la psychologie d'association sur laquelle s'appuyait Mill. Ce courant a donné lieu à quelques livres à succès et s'est employé à montrer à quel point nos décisions, notamment en matière de consommation ou de vote, pouvaient être irrationnelles. Certains ouvrages issus de cette mouvance entendent également montrer comment parvenir à de meilleures décisions [Ariely 2008], [Sunstein & Thaler 2009].

Les expérimentations sont soit conduites en laboratoire, soit menées sur le terrain. Les premières ont souvent été critiquées, au motif qu'elles portent souvent sur les étudiants de l'expérimentateur, ce qui soulève le problème de la « représentativité » de ces cobayes. La question de savoir dans quelle mesure ces situations artificielles nous renseignent vraiment sur ce que feraient les agents confrontés à des alternatives réelles a été également soulevée. Mais le choix des personnes testées dans le cadre des recherches de terrain soulève également de délicates questions⁹. L'expérimentation de terrain, dans la mesure où elle traite ce qu'elle considère comme des biais ou des préjugés de la part des agents comme autant d'obstacles à l'établissement d'un comportement économique bénéfique, s'emploie à trouver des incitations susceptibles de réorienter la conduite des agents (c'est ce que l'on appelle désormais *nudge*).

Dans ce qui suit, nous allons, pour l'essentiel, poursuivre deux objectifs : (1) repérer dans le détail comment a été tracée cette ligne de démarcation entre psychologie et sciences sociales et comment celle-ci a informé le concept de compréhension ; (2) saisir jusqu'à quel point l'orientation expérimentale que nous avons mentionnée peut être présentée comme un paradigme nouveau. Ce second objectif suppose de cerner la nature exacte des expérimentations et de ce qu'elles mettent en lumière. On devine au passage qu'il serait trop rapide de conclure, sur la base de cette littérature récente, que l'expérimentation a désormais tous les titres pour remplacer la compréhension.

8. L'expression anglaise est *behavioral economics*. Le lien entre ce courant et la tradition béhavioriste en psychologie (Watson, Skinner) n'est cependant pas évident. On sait que le comportementalisme considère l'esprit comme une « boîte noire » et tend à soutenir que les termes mentaux se réfèrent, en réalité, à des comportements ou à des dispositions comportementales (par exemple, le terme *pensée* à une disposition à parler). On ne lit rien d'aussi radical sous la plume des auteurs-phares en économie comportementale. En réalité, à partir du moment où, comme nous le verrons, ils thématisent des *biais* qui infléchissent nos jugements, nos raisonnements et, *in fine*, nos choix, ils font bel et bien des hypothèses sur l'esprit, sur ce qui *induit* nos comportements.

9. On peut notamment songer aux recherches sur la pauvreté menées par Esther Duflo [Duflo 2009], [Duflo & Banerjee 2012].

2 La compréhension sans la psychologie

La compréhension, entendue en son sens épistémologique, s'oppose, on l'aura compris, à la démarche consistant à penser que son noyau consiste en une forme ou une autre d'intropathie ou d'*Einfühlung* (voir les critiques de Weber contre Lipps). Weber considère que le caractère fictif de l'intropathie l'empêche, en réalité, d'être une connaissance. Mais, au-delà de cela, il y a le fait que la compréhension ne porte pas réellement, selon lui, sur des caractères ou des espèces psychologiques.

Les seules différences dans les qualités psychologiques d'un comportement ne sont donc pas comme telles importantes pour nous. [...] Une catégorie comme celle de la « recherche du profit » n'appartient vraiment à aucune espèce de psychologie. En effet, la « même » recherche de la « rentabilité » dans une « même » entreprise commerciale peut non seulement rester la même en cas d'un changement de propriétaire dont les traits de caractère seraient absolument hétérogènes, mais elle peut aussi être déterminée directement, en ce qui concerne l'identité de son développement et son résultat final, par des constellations « psychiques » et des traits de caractère opposés. [Weber 1913, 306-307]

L'idée importante est donc qu'il n'est pas nécessaire de faire référence à la psychologie de la personnalité de l'agent car il s'agit avant tout de l'analyse d'une *situation*, par ailleurs donnée objectivement. Weber insiste, en conséquence, sur le fait que l'explication compréhensive ne consiste pas à mettre en lumière des « constellations psychiques ». Hayek a, me semble-t-il, fait faire à cette ligne d'analyse un pas supplémentaire :

Dans les sciences sociales, les attitudes individuelles sont des éléments familiers et nous essayons par leur combinaison de reproduire des phénomènes complexes, les résultats des actions individuelles, qui nous sont beaucoup moins connus ; cette démarche conduit souvent à découvrir dans des phénomènes complexes des principes de cohérence structurelle qui n'avaient pas été établis par l'observation directe. [...] Dans les sciences sociales, ce sont les éléments des phénomènes qui sont connus sans aucune contestation possible. Dans les sciences naturelles, ils peuvent, en mettant les choses au mieux, seulement être supposés. [...] Alors que la méthode des sciences de la nature est, en ce sens, analytique, celle des sciences sociales se définit mieux comme « synthétique » [*compositive*]. [...] Pour autant que dans les sciences sociales nous analysions la pensée individuelle, ce n'est pas dans le but de l'expliquer, mais seulement de distinguer des types possibles d'éléments avec lesquels nous devons compter dans la construction de différents modèles de relations sociales. C'est

une erreur souvent accréditée par les expressions négligentes des chercheurs, de croire que le but des sciences sociales est d'*expliquer* une action consciente. C'est là, si on peut le faire, une tâche différente, celle de la psychologie. [Hayek 1952, 52–57]

L'élément significatif est ici que l'auteur considère les éléments psychologiques dont les sciences sociales font mention comme « familiers ». Il fournit sur ce point un exemple intuitif. Des marcheurs perdus auront *tendance* à prendre un sentier déjà visible. C'est ce qui fera que, sur le long terme, le sentier en question sera de plus en plus nettement tracé, alors même que les différents marcheurs ne se seront jamais donnés un tel objectif : leur seul but était de rentrer chez eux¹⁰. Ainsi, comprendre une régularité sociale revient-il à montrer de quelle manière elle se réalise par la combinaison d'actions individuelles, même si aucune de ces actions n'avait pour fin déclarée cette réalisation¹¹. La question qui se pose est, en réalité, de savoir si les attitudes concernées sont toujours aussi « familières » que celle avancée pour expliquer la formation progressive du chemin. Nous allons revenir sur ce point.

3 La présomption de rationalité

3.1 Des agents très spéciaux ?

Avant cela, il convient de relever qu'un principe vient s'ajouter au caractère familier des éléments psychologiques introduits pour faciliter la tâche du chercheur en sciences sociales : la présomption de rationalité. En effet, la rationalité (et notamment la rationalité téléologique) fournit à l'approche compréhensive une sorte de paradigme idéal. Weber écrit :

Il est vrai, cependant, que le comportement qui se laisse interpréter rationnellement constitue la plupart du temps « l'idéaltype » le plus approprié dans les analyses sociologiques d'enchaînements compréhensibles. [Weber 1913, 307]

10. Il est important de noter que l'explication de la formation du sentier, telle qu'esquissée à l'instant, ne procède en rien d'une induction faite à partir de l'observation de sentiers particuliers.

11. Le terme « forme » est, dans le présent contexte, très important. On le trouve déjà dans les écrits de Georg Simmel qui prenait comme exemple les formes de politesse. Celles-ci résultent d'un ajustement progressif entre comportements individuels (certains agents suivent un usage établi, d'autres choisissent de faire sécession). Une forme de politesse est ainsi un point d'équilibre entre ces différentes tendances. L'élément essentiel est que cet équilibre, s'il résulte évidemment des actions humaines, ne procède pas d'une planification préalable. Hayek réserve précisément le terme « institution » à celles, parmi les formations, qui résultent d'une planification [Hayek 1967]. Hayek emprunte à Adam Ferguson la formule qui donne son titre à son article.

Ainsi les comportements réels (par exemple les comportements économiques) sont-ils considérés comme des approximations de ce qui est présenté comme idéaltypique. Un point similaire est avancé de manière plus candide par Popper :

En réalité, il y a des raisons de croire non seulement que la science sociale est moins compliquée que la physique, mais aussi que les situations sociales concrètes sont en général moins compliquées que les situations physiques concrètes. En effet, dans la plupart des situations sociales – sinon dans toutes – il y a un élément de *rationalité*. De l'aveu de tous, les êtres humains n'agissent presque jamais d'une façon tout à fait rationnelle (c'est-à-dire, comme ils le feraient s'ils pouvaient faire le meilleur usage de toutes les informations disponibles pour atteindre toutes les fins qu'ils peuvent se proposer), mais ils n'en agissent pas moins d'une façon plus ou moins (approximativement) rationnelle ; aussi devient-il possible de construire des modèles comparativement simples de leurs actions et interactions, et d'utiliser ces modèles comme des approximations. [Popper 1957, 138]

On peut rester sceptique devant l'idée que les situations sociales concrètes seraient moins compliquées que les situations physiques concrètes : il faudrait disposer, pour l'affirmer, d'une échelle unique à l'aune de laquelle pourrait s'apprécier la complication des unes et des autres. La seule chose qu'on puisse raisonnablement soutenir est que, dans certains cas, nous disposons de modèles idéaux permettant de rendre compte de manière simple des situations sociales. Mais cela ne suffit pas pour conclure qu'elles sont intrinsèquement moins compliquées que celles que nous présente la nature physique.

Il serait par ailleurs trop simple de résumer la position qui vient d'être retracée en disant qu'elle assimile purement et simplement « action rationnelle » et « action compréhensible ». Il y a à cela plusieurs raisons.

1. Weber souligne, par exemple, que l'on ne peut pas ignorer le rôle de certaines émotions et états affectifs.
2. Il souligne également que la « rationalisation téléologique » peut, *in fine*, se heurter à des buts qui ne sont plus des moyens en vue d'autres buts, mais des « directions de l'activité qui échappent à une interprétation rationnelle plus complète » [Weber 1913, 305].
3. Enfin, il mentionne le fait que certaines actions *sinnhaft orientiert* ont un sens qui ne peut être saisi que par un « expert » : il y a ainsi des actions qui peuvent être ajustées à un but mais dans lesquelles l'agent lui-même ne voit pas spontanément de but. La lecture de la *Psychopathologie de la vie quotidienne* nous a familiarisés avec ce genre de choses [Freud 1901].

Ces actions, au même titre que celles mentionnées en (1) et en (2) ne sont pas pour autant soustraites par principe au travail de compréhension¹².

3.2 Bonnes et mauvaises raisons

On pourrait objecter qu'une action ayant un sens caché n'est pas forcément irrationnelle, mais tout dépend évidemment de ce que l'on entend par cette épithète. L'idée de sens caché renvoie à celle d'une raison qui serait implicite. Mais une raison implicite n'est pas automatiquement une « mauvaise » raison. En d'autres termes, si une raison (qu'elle soit ou non cachée) n'est pas une « bonne raison », c'est que, du point de vue même de l'agent, elle ne *justifie* pas l'action effectuée. Dans cette perspective, il ne suffit pas qu'une action résulte d'une raison pour qu'elle soit rationnelle : il faut, de surcroît, que la raison soit une justification (= qu'elle soit bonne). Nous voyons, du coup, aussi qu'une action peut être intelligible sans pour autant être rationnelle (= nous pouvons lui trouver des raisons, mais ces dernières ne sont que des motifs, et non des justifications). Cela dit, la reconnaissance de ce point n'invalide pas la présomption de rationalité, dans la mesure où l'on peut tenir qu'il convient d'abord de chercher aux actions et décisions de « bonnes » raisons, avant de leur chercher des motifs en un sens plus général.

4 Rationalité limitée et biais de raisonnement

4.1 Raisonner en un temps limité

À ce qui précède, il convient d'ajouter le fait suivant : qui souscrit à cette présomption doit opérer un ajustement dans son image de la rationalité. En un mot, la rationalité à laquelle nous devons nous attendre n'est pas celle des théories du choix rationnel, ni même une approximation de celle-ci. Nous avons appris, depuis les travaux d'Herbert Simon, à prendre en compte le fait que la rationalité est *limitée* [Simon 1947, 1957], [Gigerenzer

12. Dray avait opposé un type d'explication qu'il appelait « rationnelle » à celle conforme au modèle nomologico-déductif [Dray 1957]. Mais la notion de *raison* ainsi convoquée est équivoque. On peut entendre faire un usage *normatif* du concept de raison et pointer, ce faisant, le fait qu'une action peut être *justifiée* (= on peut lui trouver de *bonnes* raisons). Mais il arrive que le même terme soit employé comme un équivalent de *motif*. Une action portée par un motif n'est pas forcément justifiée, elle n'en est pas pour autant incompréhensible : il se peut tout à fait qu'on lui trouve aisément un *sens*. Donagan, discutant de la position de Dray, a avancé une distinction entre *being rational* et *being intelligible*. On pourrait suggérer qu'une action sous-tendue par un motif (comme la jalousie) est intelligible sans être forcément rationnelle [Donagan 1964].

& Goldstein 1996]. Lorsque nous devons effectuer un achat ou un choix (par exemple dans le cadre d'un vote) en un temps bref, nous n'examinons pas l'ensemble des possibilités, car nous sommes limités en termes d'information et de capacités cognitives. Nous optons le plus souvent pour une solution raisonnable en situation d'incertitude, même si cette solution n'est pas, dans l'absolu, la solution optimale.

Des décisions qui ont l'air irrationnelles peuvent ainsi s'avérer être les produits de choix effectués sous contrainte : rapportées à leur contexte, elles ne sont pas exemptes de bonnes raisons. Il se peut également que nos préférences ne soient pas clairement établies, qu'elles soient floues et changeantes au gré des situations. Les recherches expérimentales sur ces thèmes ont conduit à la mise en lumière de raccourcis cognitifs (on parle ordinairement aujourd'hui d'*heuristiques de jugements*) [Simon 1955]. Le problème de ces heuristiques est qu'elles peuvent, si l'on en croit notamment Kahneman & Tversky [Tversky & Kahneman 1974], conduire à des biais de raisonnement. Plus on se persuade que ces biais sont nombreux et récurrents, plus on a de raisons de penser que la rationalité des agents en est affectée, et la présomption de rationalité semble en être ébranlée.

4.2 Quelques exemples de biais

1. Biais de confirmation : tendance à ne retenir que ce qui confirme certaines croyances plutôt que ce qui les invalide.
2. Biais d'auto-complaisance : tendance à s'attribuer les réussites et à imputer les échecs aux circonstances extérieures.
3. Effet de dotation [*endowment effect*] : imputation d'une valeur plus grande à une chose que l'on possède que celle que l'on accorderait à un objet identique que l'on ne possède pas.
4. Erreur fondamentale d'attribution : imputation de la conduite des autres personnes à un principe permanent (la personnalité) alors qu'elle est souvent, pour l'essentiel, le fruit des circonstances.

Il est important de noter que les biais figurant dans cette liste n'ont, dans l'ensemble, nul besoin d'expérimentations pour être entrevus. On s'aperçoit que beaucoup d'entre eux ont été repérés par les moralistes et les écrivains. Qui peut s'étonner, par exemple, de la tendance à s'attribuer ses réussites et à imputer aux circonstances extérieures ses échecs? L'*endowment effect* (également appelé « aversion à la perte ») appelle des remarques similaires. Si l'on en croit Richard Thaler, l'exhumation du fait que les gens accordent plus de valeur à ce qu'ils possèdent déjà qu'à ce qu'ils pourraient posséder constitue une des grandes découvertes de l'économie comportementale. Mais, comme le fait remarquer Jean-Michel Servet, le contenu de cette assertion

savante recoupe celui d'un vénérable dicton lyonnais : « C'est toujours trop cher quand on achète et jamais assez quand on y vend » [Servet 2018, 29]¹³.

Autrement dit, les attitudes en question ne sont pas exotiques : nous restons, en fait, dans le domaine de la psychologie personnelle¹⁴. Du coup, l'explication ainsi avancée ne diffère qu'en degré (et non en nature) de celle qui consiste à expliquer une régularité en la rapportant à la simple tendance à suivre un chemin déjà emprunté. En un mot, on explique le comportement et les décisions des êtres humains par des éléments qui, sans être absolument familiers, ne sont pas pour autant des mécanismes cognitifs occultes ou « subdoxastiques ». Ce qui précède nous amène à la question suivante : si l'expérimentation n'a pas pour résultat d'exhumer les biais, au sens où l'on exhume un mécanisme caché et soustrait de façon permanente à l'introspection, alors quelle est exactement sa fonction ? Pour le comprendre, il convient de s'arrêter sur un type tout différent d'expérimentation en science humaine.

5 Mécanismes cognitifs cachés

Cet exemple est emprunté à une étude de Juan Segui [Segui 1992]. Cet auteur cherche à mettre à l'épreuve une hypothèse simple selon laquelle, plus un mot est rare, plus sa reconnaissance visuelle (qui n'est pas sa compréhension) demande de temps. Il s'avère que l'expérimentation valide une hypothèse différente. Un mot a des *voisins* (*poisson* et *boisson*, *paix* et *prix*, *paix* et *pain*). Un voisin est un mot qui diffère du terme de référence par une seule lettre. On parle alors de « contexte virtuel ». C'est ce dernier qui est déterminant. La bonne hypothèse s'avère être la suivante : *si un mot a un voisin plus fréquent que lui, cela rallonge le temps de reconnaissance*. Ce n'est donc pas la fréquence du mot dans l'absolu qui compte. L'expérimentation débouche ici sur une loi générale (= l'énoncé en italiques ci-dessus) et met en lumière

13. L'aversion pour la perte, dont il vient d'être question, n'est en rien un trait universalisable de psychologie des individus : s'il en était ainsi, des phénomènes comme le potlatch, qui sont thématiques par l'anthropologie depuis des décennies, seraient proprement inintelligibles [Servet 2018, 30].

14. L'épithète « personnelle » n'est pas dépourvue d'ambiguïtés. Elle est employée afin de faire référence à des choses (pensées, intentions, etc.) dont l'agent peut *faire état*. Pour le dire autrement, les pensées et les intentions tombent sous ce qu'il est désormais convenu d'appeler l'autorité de la première personne. Ce qui tombe sous cette autorité relève, dans cette perspective, de la psychologie personnelle, à l'inverse, par exemple, du mécanisme de reconnaissance visuelle dont nous parlons plus loin. Néanmoins, les mécanismes cognitifs inconscients sont, eux aussi, personnels (mais dans un autre sens) à partir du moment où c'est à une *personne* qu'on les attribue, quand bien même elle n'en n'a pas la connaissance. Les tendances constituent un cas intermédiaire : une tendance échappe à l'autorité de la première personne (je n'en fais pas état comme je fais état de mes intentions), néanmoins, elle n'est pas, par principe, soustraite à ma conscience : je peux la découvrir en observant mes propres réactions.

un mécanisme soustrait à l'introspection et sur lequel la volonté n'a pas de prise. Ce mécanisme, qui relève de la psychologie sub-personnelle, n'a rien à voir avec les attitudes psychologiques auxquelles s'attache l'économie comportementale, lesquelles ne sont pas étrangères à notre intuition de nous-mêmes. Dans l'exemple de la reconnaissance visuelle des mots se trouve introduite l'hypothèse d'un module spécialisé dans le traitement d'un type d'information et fonctionnant de façon automatique. On peut encoder le fonctionnement de ce module sous une loi générale.

Revenons maintenant aux expérimentations permettant de mettre en évidence les effets de biais de raisonnement. Contrairement à celle du cas précédent, ces expérimentations, on l'aura compris, ne mettent pas en lumière un mécanisme jusque-là inconnu. Mais elles permettent de repérer le degré auquel les biais décrits informent nos décisions et nos choix ordinaires. Elles amènent à voir l'ampleur de l'influence que ces derniers exercent, autrement dit leur *puissance*. Sans les expérimentations, nous pourrions entrevoir les biais mais non apprécier leur empire.

6 Irrationalité prédictible

6.1 *You are so predictable*

Comme nous l'avons précédemment indiqué, l'économiste comportemental Dan Ariely a donné pour titre à son ouvrage *Predictably Irrational* [Ariely 2008]. Ce titre est l'indication d'une volonté de rupture par rapport à ce dont nous avons parlé, notamment à la section 3, dans la mesure où l'auteur considère que, dans un nombre impressionnant de cas, les agents ne sont pas même approximativement rationnels. Il retient donc des travaux de Kahneman & Tversky l'idée que différents types de biais affectent la rationalité de nos décisions. L'irrationalité prédictible prend donc le pas sur la rationalité limitée. Les comportements concernés ne sont pas plus imprévisibles que ne le sont des conduites inspirées par de bonnes raisons ; ils ne sont pas moins compréhensibles non plus : on peut déceler en eux des *patterns* identifiables. Ariely illustre notamment son propos par l'examen de deux exemples : les phénomènes de *leurre* et d'*ancrage*¹⁵.

6.2 Le leurre et l'argent du leurre

- (a) Abonnement à *Economist.com* : 59 dollars.
- (b) Abonnement à la version imprimée de *The Economist* : 125 dollars.
- (c) Abonnement à la version imprimée + à la version *online* : 125 dollars.

15. Le second de ces deux phénomènes a déjà été thématisé par Kahneman & Tversky.

Ariely présente ces différentes options à un groupe d'étudiants dans le cadre d'une expérimentation. Sur 100 étudiants testés, 84 choisissent l'option (c), aucun ne choisit l'option (b) et 16 optent pour la proposition (a). Le point intéressant est qu'au sein d'un autre groupe de cent étudiants, auxquels on propose de choisir cette fois entre (a) et (c), l'option (b) ayant été supprimée, les choix se répartissent très différemment. Cette fois, 68 étudiants choisissent l'option internet seule et seulement 32 (contre 84 précédemment) l'option version papier + version *online*.

L'explication est que, dans la première situation, la seconde option est un leurre, inventé par les spécialistes en marketing consultés par *The Economist*, et destiné à orienter le choix. Le but recherché est de dissuader les lecteurs de l'annonce d'opter pour la version exclusivement en ligne, afin de préserver les ventes de la version papier. Le comportement des étudiants, de son côté, est parfaitement compréhensible. Il est plus facile de choisir lorsqu'il est possible de *comparer*. La comparaison entre (b) et (c) est aisée, il est donc facile de hiérarchiser ces deux options et de conclure que, rationnellement, (c) est préférable à (b). L'irrationalité s'introduit lorsque l'on étend la hiérarchisation à (a) et que l'on conclut que (c) doit être placé en 1, (a) en 2 et (b) en 3, alors que rien dans le fait de préférer (c) à (b) n'impose de placer, de surcroît, (a) entre les deux : on pourrait, dans l'absolu, préférer (c) à (b) tout en classant, par ordre de préférence, (a) en tête. Cette irrationalité saute aux yeux lorsque le leurre est retiré des options : les préférences sont alors hiérarchisées différemment.

En introduisant le $-A$ (le leurre), on crée une comparaison relativement simple avec A , dans laquelle celle-ci apparaît supérieure non seulement à $-A$ mais aussi à tous les choix proposés. [Ariely 2008, 9]

6.3 L'ancrage

Un individu nommé Assael réussit à mettre en vente des perles noires provenant de Polynésie dans des boutiques huppées de Manhattan. Elles n'ont jamais été mises en vente avant, de sorte qu'il n'existe aucun précédent dont on puisse s'autoriser pour fixer leur prix. En réussissant le « coup de bluff » consistant à obtenir qu'elles soient placées dans des vitrines au milieu de produits de luxe, on crée une empreinte permettant de faire passer l'idée qu'elles sont coûteuses. C'est en cela que consiste l'*ancrage*.

Ariely parle, à propos de ce phénomène, de « cohérence arbitraire » [Ariely 2008, 23–26]. Une fois la « pilule » de l'ancrage initial avalée, les agents se comportent de façon cohérente en acceptant de payer ensuite un certain prix pour des perles similaires. Bien évidemment, ce n'est pas en soi le fait d'agir en cohérence avec des décisions et des acceptations passées qui est irrationnel. Si irrationalité il y a, elle est à chercher dans l'acceptation de l'ancrage initial. Mais ne pourrions-nous pas dire simplement que le consommateur étant sans

compétence en matière de valeur des perles, son comportement s'explique par l'ignorance plutôt que par l'irrationalité ? Ce point est très important et riche en implications. Pour les mesurer, il convient de procéder à des comparaisons.

Raymond Boudon a plusieurs fois insisté sur le fait que les théories savantes sont le plus souvent, pour le grand public, des boîtes noires. Transformer les boîtes noires en question en boîtes blanches suppose de se plier à l'apprentissage académique des théories concernées. Mais ce n'est pas, en général, ce que fait l'homme de la rue. Celui-ci, si la question l'intéresse, se contente de recueillir l'opinion d'une personne « autorisée ». Ainsi quelqu'un ignorant tout de la théorie de la relativité générale recevra-t-il, auprès d'un physicien professionnel, la confirmation que cette théorie est à la fois valide et importante. Cette démarche a le mérite de s'adresser à quelqu'un pour qui la théorie est une boîte blanche. Dans ces conditions, conclut Boudon, il est normal de dire que, quoique novice, le sujet croit à la théorie de la relativité générale pour de bonnes raisons [Boudon 1986, 121–122].

Le point essentiel est que, dans le cas du prix des perles noires, ce passage de la boîte noire à la boîte blanche est impossible : on ne trouvera nulle part un expert susceptible de montrer *en quoi* les propriétés intrinsèques des perles justifient le prix auquel elles sont vendues. On trouvera, en revanche, des experts en marketing capables d'expliquer *comment* le prix a été fixé¹⁶. Autrement dit, le fait que les perles soient exhibées dans la vitrine d'une enseigne de luxe ne peut pas jouer le rôle que joue la consultation du physicien professionnel dans l'exemple précédent, car une telle exhibition ne peut, par elle-même, constituer une bonne raison de penser que leur prix est fondé. Par conséquent, l'acheteur des perles n'est pas seulement ignorant (comme peut l'être le novice en physique), il est irrationnel dans la mesure où il accepte sans sourciller un prix, alors qu'il ne pense sans doute pas que l'exhibition dans une vitrine luxueuse soit une raison valable de le croire justifié. Dans cet exemple, comme dans le précédent, « être irrationnel » ne signifie nullement « être fou » ou « ne plus être soi-même ». C'est, pour ainsi dire, à une irrationalité « au petit pied » que nous avons affaire. Finalement, s'il n'a aucune bonne raison d'accepter le prix des perles, notre acheteur peut (mais c'est une autre histoire) en avoir une de se procurer un produit coûteux – si, par exemple, il veut séduire une femme en le lui offrant.

6.4 Biais et illusions

Dans un passage de son ouvrage, Ariely établit un rapprochement entre les biais qu'il examine et les illusions d'optique. Ce rapprochement tend à suggérer

16. Les spécialistes en marketing connaissent très bien le phénomène d'ancrage et savent parfaitement l'exploiter. Ariely s'arrête sur un autre exemple similaire – et plus familier : Starbuck a réussi son ancrage en persuadant les clients de payer leur café deux fois son prix chez MacDonald's ou Dunkin's Donuts (pour ne rien dire de Nespresso qui est parvenu à convaincre le chaland que ses capsules de café sont des produits de luxe).

que les biais sont incorrigibles (prendre conscience d'une illusion d'optique comme celle de Müller-Lyer ne la supprime pas). Or, le fait que nous soyons souvent plus sensibles aux biais d'autrui qu'aux nôtres ouvre la possibilité d'une correction mutuelle qui n'a pas d'équivalent dans le cas d'une illusion d'optique. Il arrive également que le comportement s'avère, sur le long terme, plus rationnel qu'il ne l'est sur le moment.

7 Conclusions

7.1 Expérimentation *vs* compréhension ?

Ce qui précède suggère assez qu'il ne saurait être question de mettre les démarches « compréhensives » et « expérimentales » dans deux enveloppes distinctes. Les décisions et les choix que l'expérimentation permet d'étudier s'expliquent par des biais qui doivent être *compris*. Par rapport à la distinction que nous avons posée plus haut (explication fournie par la psychologie *vs* explication recourant à des concepts psychologiques), nous sommes à la charnière : une certaine psychologie « scientifique » est ici à l'œuvre, dans les protocoles expérimentaux comme dans la manière dont les phénomènes sont labellisés (« heuristiques de jugements », « effet de dotation », etc.), mais il reste que les phénomènes ainsi élucidés ne sont pas étrangers à notre compréhension ordinaire de nous-mêmes et de nos erreurs. Il serait d'ailleurs aisé de reformuler certains biais, de manière à en faire des maximes mettant en garde le lecteur contre certaines inclinations. Une de ces maximes (inspirée du second exemple que l'on trouve plus haut) pourrait être : « Garde toi, tant que tu vivras, de penser d'emblée que tes succès sont imputables à ton talent et tes échecs aux circonstances. »

7.2 Un changement de paradigme ?

Comme nous l'avons vu, l'économie comportementale se présente volontiers comme un nouveau paradigme. La justification de cette assertion n'est pas principalement à chercher du côté du recours à l'expérimentation, mais plutôt dans l'abandon affiché de la présomption de rationalité. Cet abandon n'est toutefois pas complet. Les promoteurs de l'économie comportementale disent qu'en tant qu'acheteurs, vendeurs, consommateurs nous sommes bien plus fréquemment irrationnels qu'on pourrait le croire ; ils ne disent pas que nous sommes purement et simplement *incapables* de rationalité. Et, comme nous l'avons vu, le fait que les comportements irrationnels (qu'ils soient économiques ou non) ne sont pas forcément inintelligibles a été relevé depuis longtemps : on peut comprendre les « mauvaises » raisons qui les sous-tendent. Ajoutons que lorsque l'on parvient à inhiber un choix de consommation irrationnel, il arrive qu'un choix différé soit soutenu par de meilleures raisons.

La thèse d'un *paradigm shift* serait plus défendable si les auteurs concernés pouvaient se targuer d'avoir ancré leur propos dans « une psychologie partagée par les sujets économiques face à l'argent » [Servet 2018, 84]. C'est peut-être ce qu'ils pensent avoir fait mais, en l'occurrence, c'est un préjugé. Qui plus est, ce préjugé tend à assimiler les pratiques économiques de certains agents (et notamment des plus pauvres) à un « illettrisme financier » dont il conviendrait de les sortir [Servet 2018, 80]. Dans cette perspective, corriger les biais dont souffrent leurs comportements économiques revient à mettre les agents concernés en conformité avec une conduite économique orthodoxe, dont on pense qu'elle est de nature à améliorer leur situation, conduite que l'on répute décaignée de tout un ensemble de préjugés et de particularisme culturels futiles.

La principale objection qu'appelle cette démarche est qu'elle occulte le fait que le « sens commun » économique, que l'on tend ainsi à promouvoir, est lui aussi un produit culturel : l'argent déposé sur un compte dans une institution n'est pas *naturellement* destinée à l'épargne et, dans certains pays, détenir du cash permet des prêts qui constituent une forme d'épargne [Servet 2018, 84–85]. Les critères de rationalité économique changent selon les aires culturelles. Comme le rappelle Jean-Michel Servet,

En Inde, accumuler sous forme d'or apparaît, même du point de vue économique, parfaitement rationnel. [Servet 2018, 89]

L'or peut, en effet, être déposé chez un prêteur sur gage en échange de liquide, et une telle opération peut s'avérer plus aisée, dans bien des régions, que celle qui consiste à se rendre dans une succursale de banque, pour ne rien dire de son cours qui peut être objet de spéculation. Croire que la rationalité économique ne peut s'incarner que dans les seuls critères qu'on nous présente comme orthodoxes revient à rejeter comme irrationnels et assujettis à des biais invisibles des comportements qui sont peut-être informés par des critères différents de rationalité économique. Sous couvert d'être expérimentale, l'approche risque de s'avérer impositive et normative.

7.3 Retour vers le futur

Au bout du compte, un travail de compréhension authentique doit nous faire distinguer les conduites que l'on peut à bon droit considérer comme irrationnelles de celles qu'il convient de rattacher à des critères différents de rationalité économique. Et l'expérimentation ne peut sûrement pas, à elle seule, nous apprendre cette distinction. Ainsi, l'idée que les enchaînements et les régularités propres au comportement humain « se laissent interpréter de façon compréhensible » [Weber 1913] ne peut-elle pas être purement et simplement mise de côté. La compréhension a de l'avenir.

Bibliographie

- ARIELY, Dan [2008], *Predictably Irrational : The Hidden Forces That Shape Our Decisions*, Harper and Collins, trad. fr. par C. Rosson, *C'est (vraiment ?) moi qui décide*, Paris : Flammarion, 2011.
- BOUDON, Raymond [1986], *L'Idéologie*, Paris : Fayard.
- DEHAENE, Stanislas [2006], *Pour une science de la vie mentale*, Paris : Fayard.
- DILTHEY, Wilhelm [1924], *Die geistige Welt*, Leipzig ; Berlin : B. G. Teubner, trad. fr. par M. Remy, t.1, *Le Monde de l'esprit*, Paris : Aubier, 1947.
- DONAGAN, Alan [1964], Historical explanation : The Popper-Hempel theory reconsidered, *History and Theory*, 4(1), 3–26, doi : 10.2307/2504200.
- DRAY, William [1957], *Laws and Explanations in History*, Oxford : Oxford University Press.
- DUFLO, Esther [2009], *Expérience, science et lutte contre la pauvreté*, Paris : Fayard.
- DUFLO, Esther & BANERJEE, Abhijit [2012], *Poor Economics*, New York : Public Affairs, trad. fr. par J. Maistre, *Repenser la pauvreté*, Paris : Le Seuil, 2012.
- ELIE, Maurice [2009], *Aux origines de l'empathie*, Nice : Ovidia.
- FLANAGAN, Owen [1991], *The New Science of the Mind*, Cambridge : MIT Press.
- FREUD, Sigmund [1901], *Zur Psychopathologie des Alltagslebens*, Berlin : Verlag von S. Karger, trad. fr. par D. Messier, *La Psychopathologie de la vie quotidienne*, Paris : Gallimard, 1997.
- GEERTZ, Clifford [1973], La description dense, dans : *L'Enquête de terrain*, édité par D. Cefaï, Paris : La Découverte, 208–233, trad. fr. de D. Cefaï, 2003.
- [1983], *Local Knowledge*, Londres : Fontana Press, trad. fr. par D. Paulme, *Savoir local, savoir global*, Paris : PUF, 2012.
- GIGERENZER, Gerd & GOLDSTEIN, Daniel G. [1996], Reasoning the fast and frugal way : Models of bounded rationality, *Psychological Review*, 103(4), 650–669, doi : 10.1037/0033-295X.103.4.650.
- HAYEK, Friedrich [1952], *The Counter-Revolution of Science*, Glencoe : The Free Press, chap. Scientism and the Study of Society, 1–94, trad. fr. par R. Barre, *Scientisme et sciences sociales*, Paris : Plon, 1991.

- [1967], *Essais de philosophie, de science politique et d'économie*, Paris : Les Belles Lettres, chap. Le résultat de l'action humaine mais non d'un dessein humain, 159–172, trad. fr. par C. Piton, 2007.
- HEMPEL, Carl G. [1942], The function of general laws in history, *The Journal of Philosophy*, 39(2), 35–48, doi : 10.2307/2017635.
- MILL, John-Stuart [1843], *On the Logic of Moral Sciences*, Peru : Open Court, 1988.
- POPPER, Karl [1957], *The Poverty of Historicism*, Londres : Routledge, trad. fr. par H. Rousseau, *Misère de l'historicisme*, Paris : Plon, 1991.
- SEGUI, Juan [1992], Les composantes cognitives de la lecture, dans : *La Lecture, processus, apprentissage, troubles*, édité par P. Lecoq, Lille : PUL, 43–52.
- SERVET, Jean-Michel [2018], *L'Économie comportementale en question*, Paris : Charles Léopold Meyer.
- SIMON, Herbert [1947], *Administrative Behaviour*, New York : MacMillan, trad. fr. par X. Greffe, *Administration et processus de décision*, Paris : Economica, 1983.
- [1957], *Models of Man, Social and Rational*, New York : Wiley.
- SIMON, Herbert A. [1955], A behavioral model of rational choice, *The Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99–118, doi : 10.2307/1884852.
- SUNSTEIN, Cass & THALER, Richard [2009], *Nudge, Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness*, Londres : Penguin Books, trad. fr. par M.-F. Pavillet, *Nudge : la méthode douce pour inspirer la bonne décision*, Paris : Vuibert, 2010.
- TVERSKY, Amos & KAHNEMAN, Daniel [1974], Judgment under uncertainty : Heuristics and biases, *Science*, 185(4157), 1124–1131, doi : 10.1126/science.185.4157.1124.
- VISCHER, Robert [2009], Sur le sens optique de la Forme, contribution à l'esthétique, dans : *Aux origines de l'empathie*, édité par M. Elie, Nice : Ovadia, 57–100, publication originale 1873.
- VON WRIGHT, Georg Henrik [1971], *Explanation and Understanding*, Ithaca : Cornell University Press.
- WEBER, Max [1913], *Essais sur la théorie de la science*, Paris : Plon, chap. Essai sur quelques catégories de la sociologie compréhensive, 301–364, trad. fr. par J. Freund, Paris : Plon, 1965.