



HAL
open science

Daniel Kahneman (1934-2024) : les préjugés de l'homo oeconomicus

Dominique Desbois

► **To cite this version:**

Dominique Desbois. Daniel Kahneman (1934-2024) : les préjugés de l'homo oeconomicus. Revue Esprit, 2024, 2021 (Juin). hal-04620674

HAL Id: hal-04620674

<https://hal.inrae.fr/hal-04620674>

Submitted on 21 Jun 2024

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Daniel Kahneman en 2013 © World Economic Forum/ swiss-image.ch/Photo Remy Steinegger
[Flux d'actualités](#)

Daniel Kahneman (1934-2024) : les préjugés de l'*homo œconomicus*

par

[Dominique Desbois](#)

Chercheur en psychologie cognitive et professeur à l'université Princeton, Daniel Kahneman a mis en évidence des biais cognitifs en matière de comportements humains, notamment l'aversion au risque de pertes, renouvelant la compréhension des fondements psychologiques de l'économie.

« Car la plupart des choses sont différemment appréciées par ceux qui les possèdent et par ceux qui veulent les obtenir : ce qui nous appartient, et ce que nous donnons, nous paraît toujours très précieux. »

Aristote, *Éthique à Nicomaque*, livre IX.

Sans n'avoir jamais suivi de formation à l'économie, Daniel Kahneman, chercheur en psychologie cognitive et professeur à l'université Princeton, est distingué en 2002 du prix Nobel d'économie pour avoir « intégré à la science économique les enseignements de la recherche en psychologie, notamment en ce qui concerne le jugement humain et la prise de décision en situation d'incertitude ». En collaboration avec Amos Tversky, spécialiste de la modélisation comportementale décédé en 1996, Kahneman a mis en évidence des biais cognitifs en matière de comportements humains, notamment l'aversion au risque de pertes. Renouvelant la compréhension du comportement des opérateurs sur les marchés financiers, leur collaboration a jeté notamment les bases psychologiques de l'économie comportementale théorisée par Richard Thaler, modifiant ultérieurement l'analyse des comportements humains par l'ensemble des sciences sociales.

Une enfance mouvementée sous l'Occupation

1961, il soutient une thèse en psychologie à l'Université de Californie à Berkeley, avant d'être admis comme enseignant-chercheur au département de psychologie de l'Université hébraïque de Jérusalem. En 1967, il est recruté comme maître de conférences en psychologie au Center for Cognitive Studies par l'Université Harvard. Ses premiers travaux centrés sur la psychologie cognitive aboutissent à un ouvrage présentant une théorie de l'attention fondée sur l'étude de la perception visuelle².

L'analyse des choix individuels en situation d'incertitude

C'est lors d'un séminaire à l'Université hébraïque que débute sa collaboration avec Amos Tversky sur l'analyse des choix individuels en situation d'incertitude et, plus tard, avec l'économiste américain Richard Thaler, avec qui les échanges constituent, de son propre aveu, « *la plupart des leçons d'économie que je connaisse* ».

En 1979, Daniel Kahneman et Amos Tversky publient dans *Econometrica* l'article princeps qui, critiquant la théorie de l'utilité espérée (présentée en 1944 par John von Neumann et Oskar Morgenstern), jette les fondements de leur « *théorie des perspectives* » (*Prospect Theory*)³. La théorie de l'utilité espérée considère que les décisions des agents économiques sont fondées sur les choix rationnels dont l'utilité est maximale, tandis que la théorie des perspectives juge que les individus réagissent différemment aux perspectives soit de gains soit de pertes, ce qui révèle une aversion aux pertes plus grande que leur préférence pour les gains.

Parmi ses multiples implications socio-économiques, la théorie des perspectives permet de comprendre pourquoi certains titres financiers bénéficient de rendements systématiquement plus élevés que d'autres, ou pourquoi les négociations pour lesquelles les renoncements pèsent plus à chaque protagoniste que les bénéfices, sont susceptibles de capoter.

L'aversion aux pertes

Au cours de l'année universitaire 1977-1978, Kahneman et Tversky, alors chercheurs associés au Center for Advanced Studies for the Behavioral Sciences de l'Université Stanford, collaborent avec Richard Thaler, économiste invité au National Bureau of Economic Research. Initialement publié en 1980 par Thaler, la conceptualisation qui en résulte, intitulée « Vers une théorie positive du choix du consommateur »⁴, est qualifiée par Daniel Kahneman de « *pièce angulaire de l'économie comportementale* ». Kahneman et Thaler intègrent l'aversion aux pertes de la théorie des perspectives sous le terme d'un « *effet de dotation* » pour montrer comment l'aversion à la dépossession (tendance à valoriser davantage les choses que l'on possède) altère les décisions économiques des opérateurs boursiers, induisant des déviations par rapport au comportement économique pleinement rationnel.

Les heuristiques de jugement et l'illusion de validité

Durant plusieurs années d'intense collaboration, Kahneman et Tversky produisent les travaux désormais rassemblés sous la bannière programmatique « Heuristique et biais ». Sur la base de son expérience de psychologue pour l'armée israélienne, Daniel Kahneman a également proposé le concept d'« *illusion de validité* » pour désigner la confiance injustifiée produite par le bon ajustement entre le résultat prédit et les informations disponibles⁵.

En effet, les humains tendent à se forger des heuristiques de jugement, sortes de raccourcis cognitifs, sur la base d'intuitions nettement moins valides et parfois plus erronées qu'elles ne le semblent a priori. Parmi les biais cognitifs affectant ces heuristiques de jugement répertoriées par Kahneman et Tversky, figure « *l'ignorance des probabilités a priori* », qui conduit à préférer aux informations objectives les informations relayées par des individus⁶. Autre facteur d'illusion de validité mis en évidence par ces auteurs, le biais de confirmation, soit notre propension à sélectionner les éléments de preuve confirmant nos a priori et à négliger ceux qui les contredisent.

L'effet de dotation

Ancré dans nos comportements possessifs, l'effet de dotation est déjà précisément décrit par Aristote dans son livre IX de l'*Éthique à Nicomaque*. L'une des démonstrations les plus connues de la littérature sur l'effet de dotation est l'expérience conduite par Daniel Kahneman, Jack Knetsch et Richard Thaler, dans laquelle des étudiants du premier cycle de l'université Cornell reçoivent une tasse en se voyant offrir la possibilité soit de la vendre soit de l'échanger contre un autre objet de même valeur. Le montant que les étudiants exigent en compensation de la tasse une fois qu'ils en sont propriétaires (consentement à recevoir) s'avère environ deux fois plus élevé que le montant qu'ils sont prêts à payer pour acquérir la tasse (consentement à payer)⁷.

La psychologie du bien-être

À partir de 1990, Kahneman multiplie les études utilitaristes où la psychologie hédonique se propose d'étudier la différence entre bien-être « vécu » et bien-être « mémorisé ». Ainsi, en collaboration avec Donald Redelmeier, un chercheur en médecine de l'Université de Toronto, il montre qu'à la fin d'une coloscopie, le fait d'immobiliser l'endoscope pendant un instant rend le souvenir de la procédure moins désagréable que son retrait immédiat⁸. Ce moment supplémentaire d'inconfort rend les participants plus enclins à subir à nouveau l'examen. Kahneman conclut que si le souvenir de la douleur est déterminé par son pic d'intensité, il est atténué par la sensation ressentie en fin d'examen. L'aboutissement des diverses collaborations sur l'étude du bien-être ressenti aboutit en 2003 à la publication d'un ouvrage consacré à la psychologie hédonique⁹.

Publié en 2011, son ouvrage *Thinking, Fast and Slow*, synthétise les recherches effectuées au cours des décennies précédentes, dont celles en collaboration avec Amos Tversky¹⁰. Explorant la dichotomie entre deux systèmes de pensée – l'un rapide, l'autre lent –, l'ouvrage couvre les principales thématiques de ses travaux : théorie des perspectives, biais cognitifs et psychologie du bien-être.

Écrit en collaboration avec Olivier Sibony d'HEC Paris et Cass Sunstein de Harvard, son dernier livre, intitulé *Noise*, s'intéresse à la « *variabilité indésirable des jugements portés sur un même problème* » – analysant l'impact de ce « bruit » dans de nombreux domaines : médecine, justice, protection de l'enfance, prévision économique, recrutement, police scientifique, stratégie d'entreprise, etc¹¹.

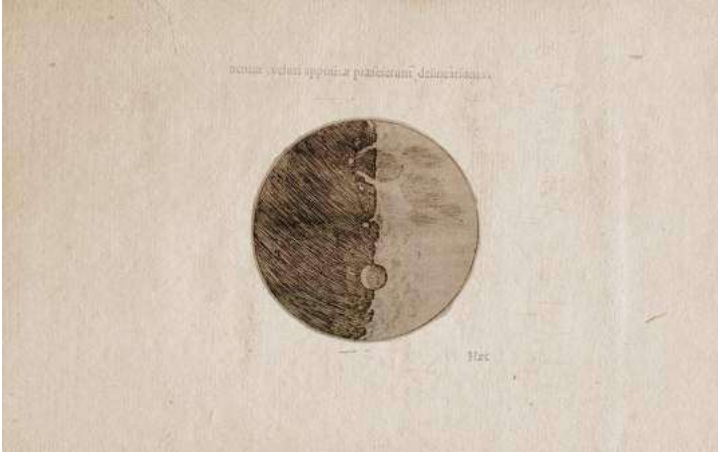
En 2013, Daniel Kahneman est distingué de la médaille présidentielle américaine de la Liberté par Barack Obama. En 2015, un admirateur anonyme de Kahneman et de son épouse Louise Treisman, professeure de psychologie à Princeton et récipiendaire de la médaille américaine des Sciences, finance la création du *Kahneman-Treisman Center for Behavioral Science and Public Policy* à Princeton.

Ultimes engagements

Se situant lui-même à la gauche de l'échiquier politique israélien, Daniel Kahneman a, au cours des dernières années de sa vie, davantage affirmé publiquement ses opinions politiques. En avril 2017, il signe une tribune de vingt-cinq Prix Nobel d'économie critiquant, dans *Le Monde*, le programme anti-européen de Marine Le Pen pour les élections présidentielles françaises. En janvier 2023, il proteste contre les tentatives du gouvernement israélien visant à réformer le système judiciaire qui, selon lui, conduisent à la fin de la démocratie en Israël. En mars 2023, dans *The Times of Israel*, il signe une lettre de sept Prix Nobel demandant au gouvernement israélien de geler son projet de loi visant à limiter l'indépendance de la Bibliothèque nationale d'Israël. Plus récemment, il a soutenu l'appel international en faveur du retour des otages détenus par le Hamas.

- 8. Donald A. Redelmeier et D. Kahneman, "Patients' memories of painful medical treatments: real-time and retrospective evaluations of two minimally invasive procedures", *Pain*, vol. 66, n° 1, 1996, p. 3-8.
- 9. D. Kahneman, Ed Diener et Norbert Schwartz, *Well-Being: the Foundations of Hedonic Psychology*, New York, Russell Sage Foundation, 1999.
- 10. D. Kahneman, *Système 1 / Système 2 : les deux vitesses de la pensée* [2011], trad. Raymond Clarinard, Paris, Flammarion, 2012.
- 11. D. Kahneman, Olivier Sibony et Cass Sunstein, *Noise. Pourquoi nous faisons des erreurs de jugement et comment les éviter* [2021], Paris, Odile Jacob, 2023.

À découvrir



La crédulité du savant



[Alan B. Krueger \(1960-2019\), économiste du travail](#)

• ESPRIT •

Comprendre le monde qui vient

[L'Europe face aux risques extrêmes](#)

Comprendre le monde qui vient

[De l'importance de comprendre l'histoire européenne pour comprendre l'histoire universelle](#)

DERNIER NUMÉRO

Juin 2024



[Consulter le sommaire](#)