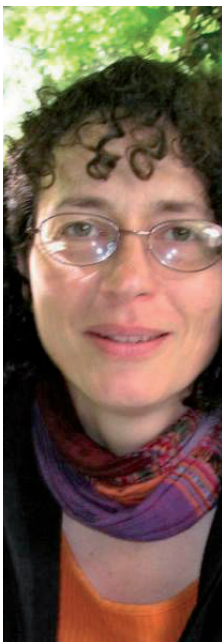


# Heuristiques et biais : quand nos raisonnements ne répondent pas nécessairement aux critères de la pensée scientifique et rationnelle



Emmanuèle Gardair<sup>1</sup>

1. Institut Universitaire Technologique de Troyes,  
<<http://www.lettres.univ-nantes.fr/labecd/index.htm>>

L'article suivant présente les différentes explications données en psychologie aux heuristiques et biais qui caractérisent souvent les raisonnements quotidiens. Un premier type d'explication renvoie à l'idée que les hommes disposent de capacités cognitives limitées et ne sont pas capables de raisonner correctement sans apprentissage. En réaction, un autre courant de recherche a cherché à expliquer le recours à des heuristiques et raisonnements biaisés par des raisons pragmatiques, motivationnelles ou situationnelles et a montré qu'en changeant la présentation du problème, les individus étaient capables de les résoudre sans biais. En définitive, il apparaît que selon le contexte social et les enjeux, les raisonnements élaborés découleraient de la mise en oeuvre d'une forme de pensée magique ou d'une pensée scientifique ; ces deux types de pensée coexistant.

Emmanuèle Gardair est maître de conférences en psychologie sociale de la communication à l'IUT de Troyes et membre du laboratoire de psychologie « Éducation Cognition Développement (EA 3259) » de l'Université de Nantes. Ses thématiques de recherche portent sur la flexibilité des modes de raisonnement, les croyances et relations intergroupes, les *représentations de l'environnement* scolaire et des pratiques pédagogiques.

#### Pour citer cet article :

Gardair E. (2007). Heuristiques et biais : quand nos raisonnements ne répondent pas nécessairement aux critères de la pensée scientifique et rationnelle. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°1, pp. 35-46. Disponible à l'adresse suivante : <<http://RePS.psychologie-sociale.org>>.



Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

## Introduction

Dans la vie quotidienne nous n'avons pas toujours recours aux raisonnements logiques que nous sommes dans d'autres contextes tout à fait capables de mettre en place. Nous mettons en oeuvre de nombreux raisonnements biaisés souvent basés sur des heuristiques.

Le terme de biais renvoie aux distorsions entre la façon dont nous devrions raisonner pour assurer le mieux possible la validité de nos conclusions et la façon dont nous raisonnons réellement. Très souvent, ces biais résultent de l'application d'heuristiques. Il s'agit de règles qui conduisent à des approximations souvent efficaces, mais faillibles. Elles permettent notamment de simplifier les problèmes (Yachanin et Tweney, 1982). Elles reposent en général sur un traitement partiel des informations disponibles mais leur emploi fréquent au quotidien tient à leur fonction de simplification des problèmes, de réduction de l'incertitude et au fait qu'elles permettent de proposer des réponses socialement acceptables (Drozda-Senkowska, 1997).



Levallois-Perret,  
main blanche  
(2005)

En guise d'illustration, on peut s'intéresser à la tendance à chercher à confirmer nos hypothèses (biais de confirmation). Pour l'étudier, Friedrich (Friedrich, 1993) prend l'exemple du commerçant qui souhaite recruter un vendeur. Ce commerçant pense que seuls les individus extravertis, qui entrent plus facilement en contact avec les clients, sont de bons vendeurs. S'il privilégie cette hypothèse, il négligera le fait que les clients puissent également apprécier un vendeur introverti qui les laisse faire leur choix tranquillement. Pour choisir son employé, le commerçant mettant en oeuvre le biais de confirmation s'intéressera alors uniquement à la performance des candidats extravertis, négligeant celle des introvertis même s'ils obtiennent de bons résultats. En effet, l'erreur la plus coûteuse à ses yeux consisterait à embaucher un extraverti faiblement performant. Vérifier que les introvertis peuvent être de bons vendeurs n'entre pas dans ses préoccupations. Il ne cherche pas à mettre en oeuvre la stratégie idéale pour tester son hypothèse (« seuls les extravertis sont de bons vendeurs »), mais se focalise sur le type d'erreurs qu'il souhaite détecter et minimiser (« embaucher un mauvais vendeur extraverti »). L'examen de la réussite des vendeurs introvertis lui permettrait pourtant d'infirmer son hypothèse et de découvrir qu'il existe deux types de clients : ceux qui aiment qu'on s'occupe d'eux et ceux qui préfèrent qu'on les laisse en paix. Sa stratégie l'empêche de découvrir que des candidats introvertis pourraient aussi bien correspondre à ses attentes que des candidats extravertis. Dans une perspective de recrutement rapide, la recherche de contre-exemples à son hypothèse ne présente pas d'intérêt pour le commerçant ; elle peut en revanche occasionner une perte de temps. En définitive, le commerçant recrutera un vendeur extraverti et confirmera son idée que seuls les extravertis sont de bons vendeurs.

L'article suivant présente différentes explications de l'origine des biais de raisonnement. Un courant de recherche longtemps dominant explique les biais par les capacités cognitives limitées de l'homme à qui il faudrait donc apprendre à raisonner correctement. En réaction, d'autres chercheurs mettent l'accent sur le fait que les biais constituent des réponses pragmatiques et adaptées au contexte. En définitive, il semble que les biais soient plutôt le reflet d'une nouvelle forme de pensée magique qui coexiste avec la pensée scientifique. C'est le contexte social qui déterminerait le recours à tel ou tel mode de pensée et donc le type de raisonnement mis en œuvre.

## La rationalité en question

Dans les années 50, la vision dominante de l'homme est celle d'un être rationnel dont les choix, les prises de décisions et les jugements sont dominés par la recherche de consistance et d'équilibre cognitif (Festinger, 1957 ; Heider, 1958). Par la suite, l'individu est considéré comme un scientifique naïf (Kelley, 1967). Cette vision a été brisée par la découverte de la multiplicité des biais de raisonnement auxquels sont sujets les gens ordinaires. Une première explication de ces biais renvoie aux caractéristiques du traitement de l'information effectué par les individus. On repère, comme on l'a vu avec l'exemple du commerçant recrutant un vendeur, le fait de tirer des conclusions en l'absence d'information, de ne pas chercher systématiquement l'information utile, de la négliger lorsqu'elle est disponible ou au contraire la tendance à se servir systématiquement de l'information disponible alors que toute l'information présente n'est pas pertinente (Beauvois et Deschamps, 1990). Cette dernière heuristique, dite de la disponibilité, consiste à négliger l'information statistique au profit d'exemples marquants ou de témoignages.

La révélation de ces nombreux biais erreurs, distorsions a donné lieu à de multiples interprétations évoluant selon les conceptions de la personne humaine en vigueur en psychologie sociale (pour une revue critique de ces conceptions, voir Leyens, 1997).

## Des capacités cognitives limitées, un mauvais traitement de l'information ?

Prenant acte des difficultés des individus à mettre en œuvre un raisonnement correct du point de vue de la logique formelle, certains chercheurs ont postulé que ces difficultés résultaient de capacités cognitives limitées. Evans (Evans, 1983, 1993) explique ainsi les biais par le recours à un traitement sélectif de l'information ; les erreurs découleraient selon lui de l'attention portée à des caractéristiques de l'information non pertinentes pour le raisonnement logique.

Dans une perspective voisine, s'intéressant au traitement de l'information statistique, Kahneman et Tversky étudient notamment la mise en place des heuristiques dites de la représentativité et de la disponibilité.

La tâche des «avocats et ingénieurs» (Kahneman et Tversky, 1973)<sup>1</sup> sert par exemple à étudier l'heuristique de la représentativité. L'énoncé comporte deux types d'informations : une information statistique précisant la composition de l'échantillon (la proportion d'avocats et d'ingénieurs) et une information individualisante reposant sur la description d'un individu cible, Jean (la description de Jean choisie renvoie ici davantage à l'image d'un avocat). La tâche des participants consiste à estimer la probabilité d'appartenance de l'individu décrit à la catégorie des avocats. Différentes stratégies de résolution

1. Voici l'énoncé du problème : Des psychologues ont interviewé un échantillon de 30 (vs 70) avocats et 70 (vs 30) ingénieurs (...). La description suivante a été tirée au hasard dans l'échantillon : « Jean est un homme de 39 ans. Il est marié et a deux enfants. Il participe activement à la vie politique locale. Son loisir préféré est la collection de livres rares. Il est doté d'un esprit de compétition, d'un esprit logique et s'exprime avec beaucoup d'aisance».

Quelle est la probabilité que Jean soit avocat plutôt qu'ingénieur ?

peuvent être mises en œuvre. La stratégie heuristique, la plus fréquente, conduit à négliger l'information statistique et à privilégier l'information individualisante (Kahneman et Tversky, 1972). On peut expliquer ce résultat par le fait que l'heuristique de la représentativité est basée sur le principe de ressemblance et correspond à notre expérience de la vie quotidienne. Les individus comparent alors la description proposée avec l'image qu'ils se font d'un avocat. En adoptant cette démarche, ils n'examinent pas les informations qui permettraient d'infirmier l'idée que Jean est un avocat (la proportion d'avocats et d'ingénieurs) et de donner la réponse considérée comme correcte.

De leurs différentes études, Kahneman et Tversky tirent la conclusion qu'il faut apprendre aux individus à raisonner correctement, à éviter les erreurs inférentielles et à utiliser les lois de la probabilité au lieu d'heuristiques (Kahneman et Tversky, 1982).

---

### « La stratégie heuristique, la plus fréquente, conduit à négliger l'information statistique et à privilégier l'information individualisante »

---

Le courant de la cognition sociale apparu dans les années 80 a quant à lui cherché dans le fonctionnement des individus l'explication des biais. Ainsi, développant la métaphore de l'avare cognitif (*cognitive miser*), Taylor (Taylor, 1981) expliquait les biais par le souci d'économie cognitive, de ne pas rentrer dans des traitements de l'information qui mobilisent beaucoup de temps, d'attention et d'efforts quitte à ce que l'exactitude en pâtisse. Les individus étaient alors considérés comme des partisans du moindre effort privilégiant la facilité de traitement de l'information en recourant aux stéréotypes lorsqu'il s'agit de juger autrui ou aux heuristiques pour résoudre les problèmes qui se posent à eux.

#### Des réponses pragmatiques ?

Une autre approche repose sur la prise en compte de la valeur pragmatique des biais. Elle permet, tout en reconnaissant que les biais sont le produit de raisonnements ne respectant pas les critères de la logique formelle, de comprendre l'intérêt qu'ils représentent pour les individus. Les jugements biaisés peuvent en effet dans certaines situations être plus adaptés au contexte et rapporter plus de bénéfices aux individus que la mise en œuvre de raisonnements scientifiques. Différentes explications théoriques mettent l'accent sur ce pragmatisme et reposent sur l'idée que dans la vie quotidienne, les individus privilégieraient des raisonnements basés sur la vraisemblance, la cohérence ou la plausibilité d'une hypothèse sans chercher à la valider au moyen d'une stratégie infirmatoire comme ils devraient le faire s'ils adoptaient les critères de la démarche scientifique.

Parmi les explications des biais se référant au pragmatisme, on trouve la stratégie de détection et de minimisation de l'erreur. Cette stratégie est illustrée par l'exemple du commerçant qui, pour recruter un nouvel employé, se focalise uniquement sur la détection des mauvais vendeurs extravertis et reste indifférent aux compétences et performances d'éventuels vendeurs introvertis (Friedrich, 1993).

D'autres chercheurs ont remarqué qu'un énoncé du problème reposant sur les mêmes règles logiques mais présenté en renvoyant à des situations de la

vie quotidienne pouvait amener à utiliser des schèmes pragmatiques de raisonnement permettant de donner la réponse correcte (Giroto, Light et Colbourn, 1988 ; Cheng et Holyak, 1985, 1989). Ce sont nos expériences qui nous auraient amenés à intérioriser des schémas de causalité, d'obligation ou de permission du type « pour que l'on permette qu'une action A soit accomplie, il faut qu'une condition B soit satisfaite au préalable ». Ces schémas pourraient nous faciliter la vie pour raisonner rapidement et intuitivement en situation concrète sans avoir recours au raisonnement logique formel.

Une autre explication des biais repose sur l'idée que dans un but d'efficacité, nous nous contenterions d'examiner les conditions suffisantes à l'apparition d'un phénomène sans nous intéresser aux conditions nécessaires alors qu'en bonne logique, il importe de se poser les deux questions (Lewicka, 1989).

L'origine des raisonnements biaisés est parfois expliquée par mise en place au cours de l'évolution d'un mécanisme adaptatif de détection des tricheurs qui a pour objectif d'assurer la cohésion de groupe. Ce mécanisme peut permettre de résoudre correctement des problèmes reposant par exemple sur les règles de l'implication logique sans avoir besoin de connaître ces règles (Cosmides, 1989).

### Une question de motivation ?

Kruglanski considère que si les biais peuvent être parfois le sous-produit de processus cognitifs « froids », ils correspondent également souvent à des efforts stratégiques pour accommoder les besoins personnels et les conclusions préférées par les individus (Kruglanski, 1980, 1989). L'image du penseur dit profane caractérise de son point de vue l'individu ordinaire. A côté des biais cognitifs, Kruglanski et Ajzen (Kruglanski et Ajzen, 1983) distinguent donc les biais motivationnels.

Les biais cognitifs s'expliquent par le recours à des raisonnements basés sur la saillance et la disponibilité de l'information. Les raisonnements s'appuient alors sur la force de certains exemples et sur la facilité à les retrouver en mémoire, ils sont influencés par des idées préconçues, par l'ancrage sur la première idée émise ou par la persévérance des hypothèses initiales alors qu'il pourrait être nécessaire de recourir à des hypothèses alternatives.

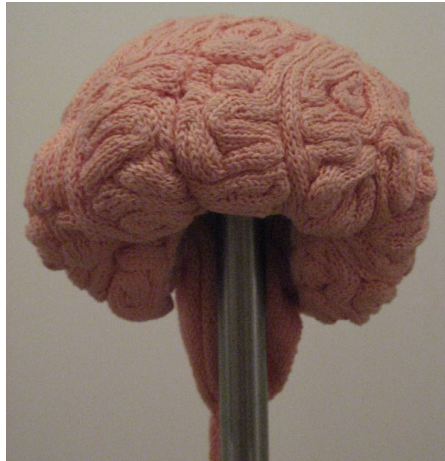
Quant aux biais motivationnels, ils renvoient d'une part à la défense et favorisation de soi, et d'autre part au besoin de contrôle effectif. Dans le premier cas, l'individu cherche à éviter d'être blâmé pour des échecs, et dans le second, il privilégie le recours à des explications internes ; c'est-à-dire qu'il néglige le poids des facteurs externes de la situation.

### **Les biais « cognitifs », reflets d'une nouvelle forme de pensée magique**

La même personne capable de tenir des raisonnements scientifiques dans un cadre scolaire, peut dans des circonstances différentes privilégier d'autres types de raisonnements. Les biais pourraient finalement trouver leur origine dans le fonctionnement de la pensée de sens commun qui ne répond pas aux mêmes impératifs que la pensée scientifique et conduit souvent à des raisonnements reposant sur l'utilisation d'heuristiques. Ils pourraient alors traduire la survivance de certaines formes de pensée magique.

## La pensée magique

La pensée magique a d'abord été perçue comme résultant d'un dysfonctionnement de la pensée logique (Frazer, 1890). Elle repose en effet sur deux principes : la croyance que le semblable engendre le semblable, ou loi de la similarité et la loi de la contiguïté (Rozin, Nemeroff, Wane et Sherrod, 1989 ; Rozin et Nemeroff, 1990). De la loi de la similarité, découle le fait qu'il n'y a pas de différence entre l'image et la chose et que l'effet ressemble à la cause ; les choses qui se ressemblent étant censées partager les mêmes propriétés. L'effet désiré peut donc être produit dans la magie par imitation. De la loi de la contiguïté ou contagion, découle le fait que la possession d'un objet peut suffire à affecter la personne qui a été en contact avec lui. Elle suppose que des pensées, des mots ou actions peuvent avoir un effet physique indépendamment des principes de transmission ordinaire d'énergie ou d'information (Zusne et Jones, 1989). Quant aux échecs du magicien, ils sont bien sûr expliqués par le fait que la procédure n'a pas été bien suivie ou par le fait qu'un autre sorcier possède un charme plus fort.



Knitted brain de urbanmkr (2006)

On retrouve les mêmes tendances à négliger l'information sur les probabilités ou à rechercher la confirmation dans la pensée magique et dans la pensée de sens commun. Selon Schweder (Schweder, 1977), la pensée magique exprimerait la tendance universelle à chercher des liens symboliques et signifiants entre choses et événements. Cette pensée est orientée vers la réussite de l'action, imperméable à l'information ou à l'expérience et ne peut être invalidée par les faits. Les jugements sont élaborés à partir de principe de similarité. Tout comme la pensée courante, elle résulterait de la répugnance de l'adulte à tirer les leçons corrélationnelles de son expérience, couplée à une inclinaison à rechercher des connexions symboliques et signifiantes (basées sur la ressemblance) parmi les objets et les événements. Les individus ordinaires pourraient ainsi avoir tendance à substituer un type de concept relationnel (par exemple prendre la partie pour le tout) à un autre (par exemple le concept de corrélation ou de co-occurrence). De cette manière, la ressemblance et la probabilité de co-occurrence s'entremêleraient dans la pensée courante comme dans la pensée magique. La tendance à rechercher la confirmation, à éviter de se trouver confronté à des contre-exemples d'une part et d'autre part, l'absence de distinction entre ressemblance et probabilité de co-occurrence semblent donc caractériser ce mode de pensée. La pensée intuitive centrée sur des éléments descriptifs et reposant sur la stratégie de confirmation peut de ce fait être considérée comme une nouvelle forme de pensée magique (Moscovici, 1991-92).

## Pensée magique ou scientifique : une régulation sociale

L'approche pragmatique a mis en évidence le fait que les mêmes individus peuvent selon le contexte avoir recours à des raisonnements biaisés ou à des raisonnements respectant les critères de la démarche scientifique ; un processus de régulation sociale du raisonnement semble à l'œuvre et il ne s'agit donc pas d'opposer simplement raisonnements biaisés et raisonnements scientifiques mais plutôt de considérer les raisonnements biaisés comme le reflet des dynamiques adaptatives de notre pensée.

Illustrant cette flexibilité des modes de pensée, Zukier et Pepitone (Zukier, 1984 ; Zukier et Pepitone, 1984) décrivent deux types d'orientation des jugements disponibles selon le contexte : une orientation paradigmatique et une orientation narrative. L'orientation paradigmatique est activée par la consigne de se comporter comme des scientifiques. Elle renvoie aux idées sur la tâche, aux contraintes situationnelles, au style cognitif et aux caractéristiques des individus. Elle détermine la perception de la tâche, les preuves que les sujets considéreront et la stratégie qu'ils emploieront. Elle est mise en œuvre lorsqu'il s'agit de résoudre un problème de façon objective ; les individus privilégient alors un traitement systématique de l'information. Si la consigne donnée pour la résolution d'un problème consiste au contraire à se comporter comme des cliniciens, les individus cherchent surtout à aboutir à une solution réaliste et adoptent une orientation dite narrative qui laisse libre cours à l'utilisation d'heuristiques (Zukier et Pepitone, 1984). La première orientation dite paradigmatique est plus analytique et fait référence à la pensée conceptuelle tandis que l'orientation narrative, centrée sur l'examen de cas particuliers, prédomine dans la vie quotidienne.

Dans la même perspective, Epstein considère que les individus disposent de deux systèmes différents pour aborder la réalité (Epstein, Lipson, Holstein et Huh, 1992) : un système expérientiel et un système rationnel. Le système expérientiel est préconscient et traite les situations nouvelles. Il est géré par le principe de plaisir, de bonnes finalités et orienté vers les conséquences. L'information y est organisée en références aux émotions ressenties. Ce système est orienté vers l'action immédiate, les processus sont rapides et automatiques, il répond au besoin d'évaluation et de prise de décisions rapides. Le raisonnement associatif et catégoriel prime. Le second système, dit rationnel, repose quant à lui sur des mécanismes conscients. Il est analytique, logique, et basé sur le principe des relations de cause à effet et est orienté vers la mise en place de stratégies élaborées.

Selon le contexte, l'enjeu ou la motivation, les individus auraient donc tendance à respecter les critères du raisonnement scientifique et à se référer à la norme de véricité ou au contraire à recourir à une forme de pensée magique, intuitive qui répond davantage à des critères d'efficacité. Chez les hommes primitifs

déjà, Malinowski (Malinowski, 1925) évoquait la capacité à utiliser selon les circonstances la pensée scientifique -c'est-à-dire à fonder des raisonnements sur l'expérience et l'observation- ou la pensée magique ; cette dernière étant mise en œuvre pour des phénomènes imprédictibles. Dans le même ordre d'idées, Lloyd (Lloyd, 1993) met en évidence la coexistence chez les magiciens de croyances et de comportements considérés comme déviants avec d'autres considérés comme normaux par l'idéologie dominante. Il cite également le recours à des procédures magiques par les plus rationalistes des savants, comme si des ordres de pratiques différents, des « contextes de discours » hétérogènes, entraînaient, sans contradiction vécue, des comportements logiquement contradictoires. C'est finalement le contexte social de la communication qui permettrait d'expliquer comment des formes de pensée différentes coexistent dans une culture à l'intérieur de cadres définis par les conventions. Chaque contexte impose en effet ses règles et ses conventions, désigne son destinataire, suppose des attentes particulières chez les auditeurs, les spectateurs ou les lecteurs.



Depuis la fin des années 80, l'approche pragmatique en cognition sociale pose que les inférences et jugements doivent être appréciés non plus en référence à leur validité vis à vis d'une norme scientifique mais dans la fonctionnalité des interactions (Croizet et Fiske, 1998). La rationalité des perceptions est alors à chercher dans les intentions du sujet ou dans les conséquences qu'ont ces perceptions sur l'action. L'individu est considéré comme un « agent social » qui perçoit les autres dans la perspective d'interagir avec eux (Leyens et Dardenne, 1996). Il semble alors indispensable de prendre en compte le contexte interpersonnel dans lequel ces mécanismes opèrent. La motivation et les buts d'interaction s'imposent pour comprendre le fonctionnement cognitif. La métaphore de l'avare cognitif est en définitive remplacée par celle du tacticien motivé (Fiske et Taylor, 1991). L'individu est perçu comme un penseur engagé disposant d'une multitude de stratégies cognitives et choisissant parmi elles selon ses buts, ses besoins et motivations ; Kruglanski et Webster évoquent ainsi l'idée d'un pluralisme épistémique (Webster et Kruglanski, 1998). Les individus disposeraient d'un large répertoire de stratégies de jugements qu'ils emploieraient de manière sélective selon le contexte et les problèmes. Si les motivations épistémiques l'emportent, ils agiraient tantôt en hommes de connaissances et si des motivations pragmatiques sont privilégiées, ils agiraient en hommes d'actions. Dans le premier cas, le processus de génération d'hypothèses alternatives entretiendrait le doute et dans le second



cas, le besoin d'agir et de structuration pousserait les individus à interrompre ce processus et aboutirait à un gel de la pensée. La crainte d'invalidité, de ne pas obtenir de réponse, et la crainte de commettre une erreur coûteuse constitueraient les motivations principales intervenant dans le processus de génération d'hypothèses et l'entretenant. Au contraire, le besoin de structurer et de disposer de n'importe quelle connaissance sur un problème donné plutôt que de garder une ambiguïté provoquerait une inhibition du processus de génération d'hypothèses. Le désir d'aboutir à une conclusion et de prendre une décision dans les meilleurs délais conduirait donc les individus à privilégier une attitude de « fermeture cognitive » à stopper le processus de recherches d'alternatives et à privilégier le recours à des heuristiques. Au niveau individuel, si les heuristiques présentent l'aspect rassurant des habitudes, l'incertitude et la crainte d'invalidité ressenties par les individus pourraient au contraire les inciter à mettre en œuvre un traitement plus systématique de l'information.

Selon les cas, l'individu peut donc privilégier la recherche d'exactitude ou au contraire être sensible à des motivations pragmatiques et contextuelles. Le rôle des insertions sociales, des rapports sociaux dans lesquels l'individu est impliqué devient alors fondamental pour comprendre le recours aux raisonnements biaisés (Doise, 1993).

En définitive, le terme d'erreur et de biais semble donc inadapté pour rendre compte du fonctionnement du penseur social. Tout semble indiquer que selon le contexte, les individus ordinaires peuvent être motivés pour s'orienter vers une pensée de type magique ou au contraire vers une pensée scientifique. Le type de pensée mise en œuvre semble être l'objet d'une régulation sociale et les biais et heuristiques qui en découleraient illustreraient la flexibilité de nos modes de raisonnements.

### Pour aller plus loin

Doise, W. (1993). *Logiques sociales dans le raisonnement*. Neuchâtel, Paris : Delachaux & Niestlé.

Drozda-Senkowska, E. (1997). *Les pièges du raisonnement*. Paris : Retz.

Kahneman, D., Tversky, A. (1972). Subjective probability: A judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.

Kruglanski, A., Ajzen, I. (1983) I. Bias and error in human judgment. *European Journal of Social Psychology*, 13, 1-44.

Moscovici, S. (1991-92). La nouvelle pensée magique. *Bulletin de Psychologie*, 45(405), 301-324.

## Lexique

**Biais** : Distorsion entre la façon dont nous raisonnons et celle que nous devrions adopter pour assurer le mieux possible la validité de nos inférences et conclusions.

**Heuristiques** : Règle de raisonnement qui conduit à une simplification du problème et permet de le résoudre rapidement mais pas toujours correctement.

## Références

- Beauvois, J.L., Deschamps, J.C. (1990) Vers la cognition sociale. In R. Ghiglione & C. Bonnet, *Traité de psychologie cognitive 3*, Paris : Dunod, pp. 79-110.
- Cheng, P. W. Holyak, K. J. (1985). Pragmatic reasoning schemas. *Cognitive Psychology*, 71, 391-416.
- Cheng, P. W., Holyak, K. J. (1989). On the natural selection of reasoning theories. *Cognition*, 33, 285-313.
- Cosmides, L. (1989). The logic of social exchange : has natural selection shaped how human reason ? Studies with the Wason selection task. *Cognition*, 31, 187-286.
- Croizet, J. C., Fiske, S. T. (1998). Pragmatisme et cognition sociale. In J. L. Beauvois, R. V. Joule, J. M. Monteil, *Perspectives cognitives et conduites sociales (VI)*. Lausanne : Delachaux & Niestlé, pp.13-29.
- Doise, W. (1993). *Logiques sociales dans le raisonnement*. Neuchâtel, Paris : Delachaux & Niestlé.
- Drozda-Senkowska, E. (1997). *Les pièges du raisonnement*. Paris : Retz.
- Epstein, S., Lipson, A., Holstein, C., Huh, E. (1992). Irrational reactions to negative outcomes : evidence for two conceptual systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62 (2), 328-339.
- Evans, J. St. B. T. (1983). *Thinking and reasoning*. London : Routledge.
- Evans, J. St. B. T. (1993). The cognitive psychology of reasoning : an introduction. *The Quarterly Journal of Experimental Psychology*, 46A(4), 561-567.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston Ill., Row, Peterson.
- Fiske, S.T., Taylor, S. E. (1991). *Social Cognition*. New York : Mc Graw Hill.
- Frazer, J. G. (1977). *Le cycle du rameau d'or* Paris : Gallimard. (1890 1<sup>ère</sup> éd).
- Friedrich, J. (1993). Primary detection and minimisation (pedmin) strategies in social cognition : a reinterpretation of confirmation bias phenomena. *Psychological Review*, 100(2), 298-319.
- Funder, D. C. (1987). Errors and mistakes: evaluating the accuracy of social judgment. *Psychological Bulletin*, 101, 75-90.
- Giroto, V., Light, P., Colbourn, C.J. (1988). Pragmatic schemas and conditional reasoning in children Quaterly. *Journal of Experimental Psychology*, 40A, 469-482.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. New York : Wiley.

- Kahneman, D., Tversky, A. (1972). Subjective probability : a judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1973). On the psychology of prediction. *Psychological Review*, 80, 237-251.
- Kahneman, D., Tversky, A. (1982). On the study of statistical intuitions, *Cognition*, 11, 123-141.
- Kelley, H. H. (1967). Attribution theory in social psychology. In D. Levine (Ed.), *Nebraska symposium on motivation*. Lincoln : University of Nebraska Press.
- Kruglanski, A. (1980). Lay epistemo-logic-process and contents. *Psychological Review*, 87, 70-87.
- Kruglanski, A. (1989). *Lay epistemics and human knowledge : cognitive and motivational bases*. New York : Plenum Press.
- Kruglanski, A., Ajzen, I. (1983) I. Bias and error in human judgment. *European Journal of Social Psychology*, 13, 1-44.
- Lewicka, M. (1989). Towards a pragmatic perspective on cognition. *Polish Psychological Bulletin*, 20, 267-285.
- Leyens, J. P. (1997). L'organisation de la perception sociale. In J. P. Leyens & J. L. Beauvois, *L'ère de la cognition*. Presses Universitaires de Grenoble, pp. 49-54.
- Leyens, J. P., Dardenne, B. (1996). Basic concepts and approaches in social cognition. In : M. Hewson, W. Stroebe & G. M Stephenson (Eds), *Introduction to social psychology : a european perspective* (2<sup>nd</sup> edition, p. 109-134). Oxford, England Basic Blackwell.
- Lloyd, G. E. R. (1993). *Pour en finir avec les mentalités*, Paris : La découverte.
- Malinowski, B. (1925). Magic, science and religion. In *Science, religion and reality*, London, Needham.
- Moscovici, S. (1991-92). La nouvelle pensée magique. *Bulletin de Psychologie*, 45(405), 301-324.
- Rozin, P., Nemeroff, C., Wane, M., Sherrod, A. (1989). Operation of the sympathetic magical law of contagion in interpersonal attitudes among americans. *Bulletin of Psychonomic Society*, 27(4), 367-370.
- Rozin, P., Nemeroff, C. (1990). The laws of sympathetic magic : a psychological analysis of similarity and contagion. In J. W. Stigler, R.A. Schweder, & G. Herdt (Eds.), *Cultural Psychology : essay in comparative human developments*. Cambridge : Cambridge University Press, 205-232.
- Schweder, R. A. (1977). Likeness and likelihood in everyday thought : magical thinking in judgment about personality, *Current Anthropology*, 18(4), 637-658.
- Taylor, S. E. (1981). A categorization approach to stereotyping. In D. L. Hamilton (Ed.), *Cognitive processes in stereotyping and intergroup behavior*. Hillsdale : Erlbaum, pp. 83-1147.
- Webster, D. M., Kruglanski, A. (1998). Cognitive closure and social consequences of the need for social closure. *European Review of Social Psychology*, 8, 133-173.
- Yachanin, S. A., Tweney, R. D. (1982). The effect of the thematic content on cognitive strategies in the four-card selection task. *Bulletin of the Psychometric Society*, 19, 87-90.

Zukier, H. (1984). Categorical and narrative orientation in social inference. In R. Sorrentino & E. T. Higgins (Ed), *The handbook of motivation and cognition : foundations of social behavior*. New York : Guilford Press.

Zukier, H., Pepitone, A. (1984). Social roles and strategies in prediction : some determinants of the use of base-rate information. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(2), 349-360.

Zusne, L., Jones, W. H. (1989). *Anomalistic Psychology : a study of magical thinking* (2nd ed). Hillsdale, NJ : Erlbaum.



Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

<http://RePS.psychologie-sociale.org>