

10 janvier. Introduction générale.

17 janvier. Les structures élémentaires de la rationalité

24 janvier. Indétermination et irrationalité.

31 janvier. La surrationalité

7 février. Réduction et production de dissonance cognitive

14 février. La faiblesse de volonté

21 février. Les croyances motivées

28 février. Pas de cours.

6 mars. Pas de cours

13 mars. L'escompte du futur

20 mars. Les passions

27 mars. Les passions (suite)

3 avril. Biais et heuristiques

10 avril. La théorie des perspectives

- La théorie des perspectives (prospect theory) proposée par Daniel Kahneman et Amos Tversky en 1979.
- La théorie de l'escompte hyperbolique du futur proposée par R. H. Strotz en 1956 et élaborée notamment par George Ainslie à partir de 1975.

- Howard Rachlin, The Science of Self-Control (2000)

- J'ai été étonné du plaisir qu'on éprouve en faisant le bien ; et je serais tenté de croire que ce que nous appelons les gens vertueux, n'ont pas tant de mérite qu'on se plaît de nous dire. (Les liaisons dangereuses, Lettre XXI.)

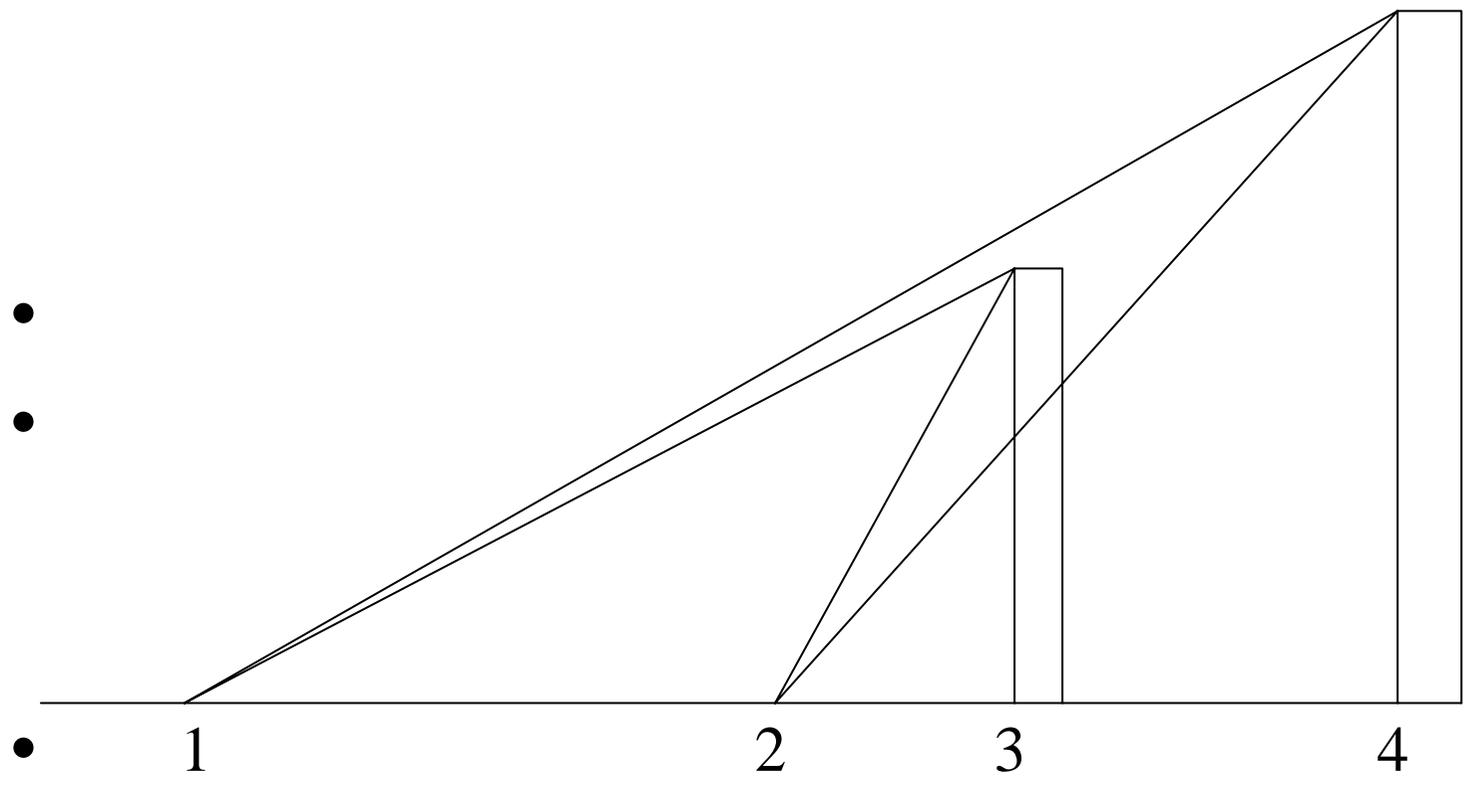
- alors même que la psychologie individuelle n'aurait plus de secrets pour nous, elle ne saurait nous donner la solution d'aucun de ces problèmes, puisqu'ils se rapportent à des ordres de faits qu'elle ignore (Durkheim, Les règles de la méthode sociologique).

- On peut donc dire que celui qui agit parfaitement est semblable à un excellent géomètre qui sait trouver les meilleures constructions d'un problème; à un bon architecte qui ménage sa place et le fonds destiné pour le bâtiment de la manière la plus avantageuse, ne laissant rien de choquant, ou qui soit destitué de la beauté dont il est susceptible; à un bon père de famille, qui emploie son bien en sorte qu'il n'y ait rien d'inculte ni de stérile; à un habile machiniste qui fait son effet par la voie la moins embarrassée qu'on puisse choisir; à un savant auteur, qui enferme le plus de réalités dans le moins de volume qu'il peut. (Leibniz, Discours de métaphysique.)

- Les voies de Dieu sont les plus simples et les plus uniformes : c'est qu'il choisit des règles qui se limitent le moins les unes les autres. Elles sont aussi les plus fécondes par rapport à la simplicité des voies. C'est comme si l'on disait qu'une maison a été la meilleure qu'on ait pu faire avec la même dépense. On peut même réduire ces deux conditions, la simplicité et la fécondité, à un seul avantage, qui est de produire le plus de perfection qu'il est possible. [...] Car si l'effet était supposé plus grand, mais les voies moins simples, je crois qu'on pourrait dire que tout pesé et tout compté, l'effet lui-même serait moins grand. [...] Les voies plus composées occupent trop de terrain, trop d'espace, trop de lieu, trop de temps, qu'on aurait pu mieux employer. (Leibniz, Théodicée, § 208).

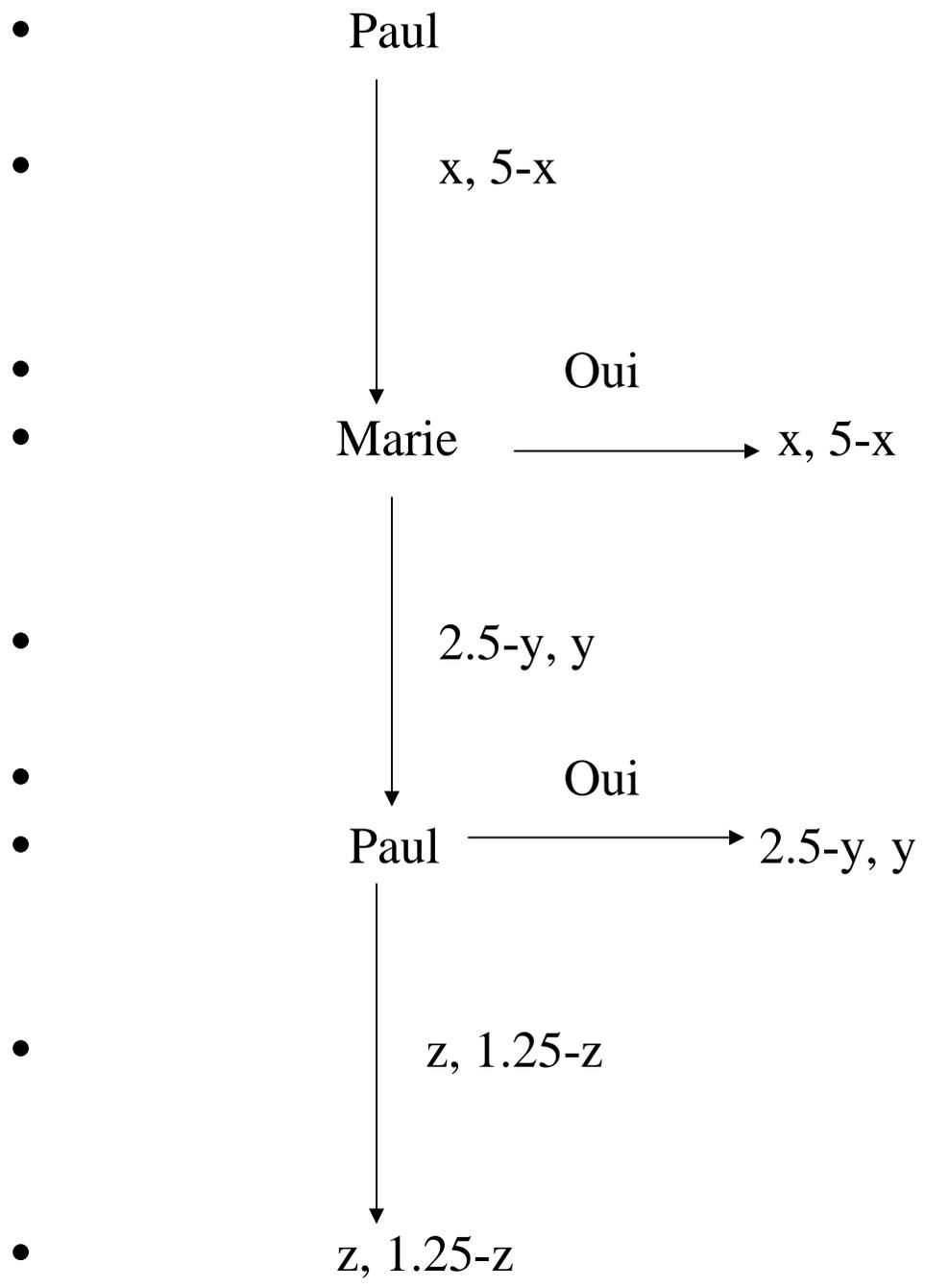
- L'étude de la manière dont les hommes s'y prennent pour arriver à leurs fins avec des moyens rares qui sont susceptibles d'usages multiples et rivaux (L. Robbins, Essay on the Nature and Significance of Economic Science, 1932).

- E.R. Dodds, The Greeks and the Irrational (1951)



- Pour l'étude scientifique qui construit des types, la façon la plus pertinente d'analyser et d'exposer toutes les relations significatives irrationnelles du comportement, conditionnées par l'affectivité et exerçant une influence sur l'activité, consiste à les considérer comme des « déviations » d'un déroulement de l'activité en question, construit sur la base de la pure rationalité en finalité. Pour expliquer une « panique à la Bourse » par exemple, on établira d'abord de façon appropriée comment l'activité se serait déroulée sans l'influence d'affections irrationnelles et l'on enregistrera ensuite ces éléments irrationnels comme des « perturbations ». (Max Weber, Economie et société, t. 1).

- E. Johnson et al., “Detecting failures of backward induction”, Journal of Economic Theory 104 (2002) (16-47)

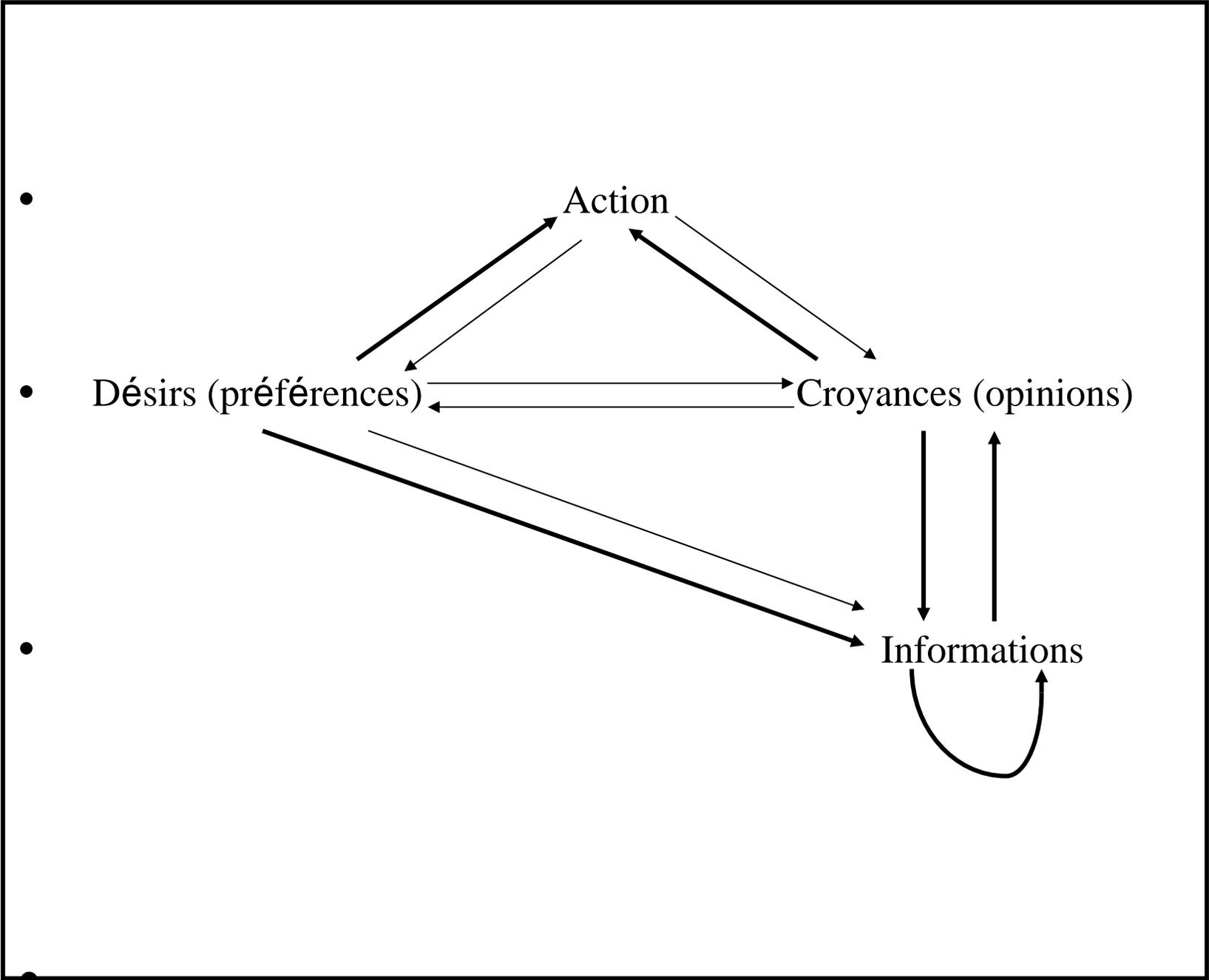


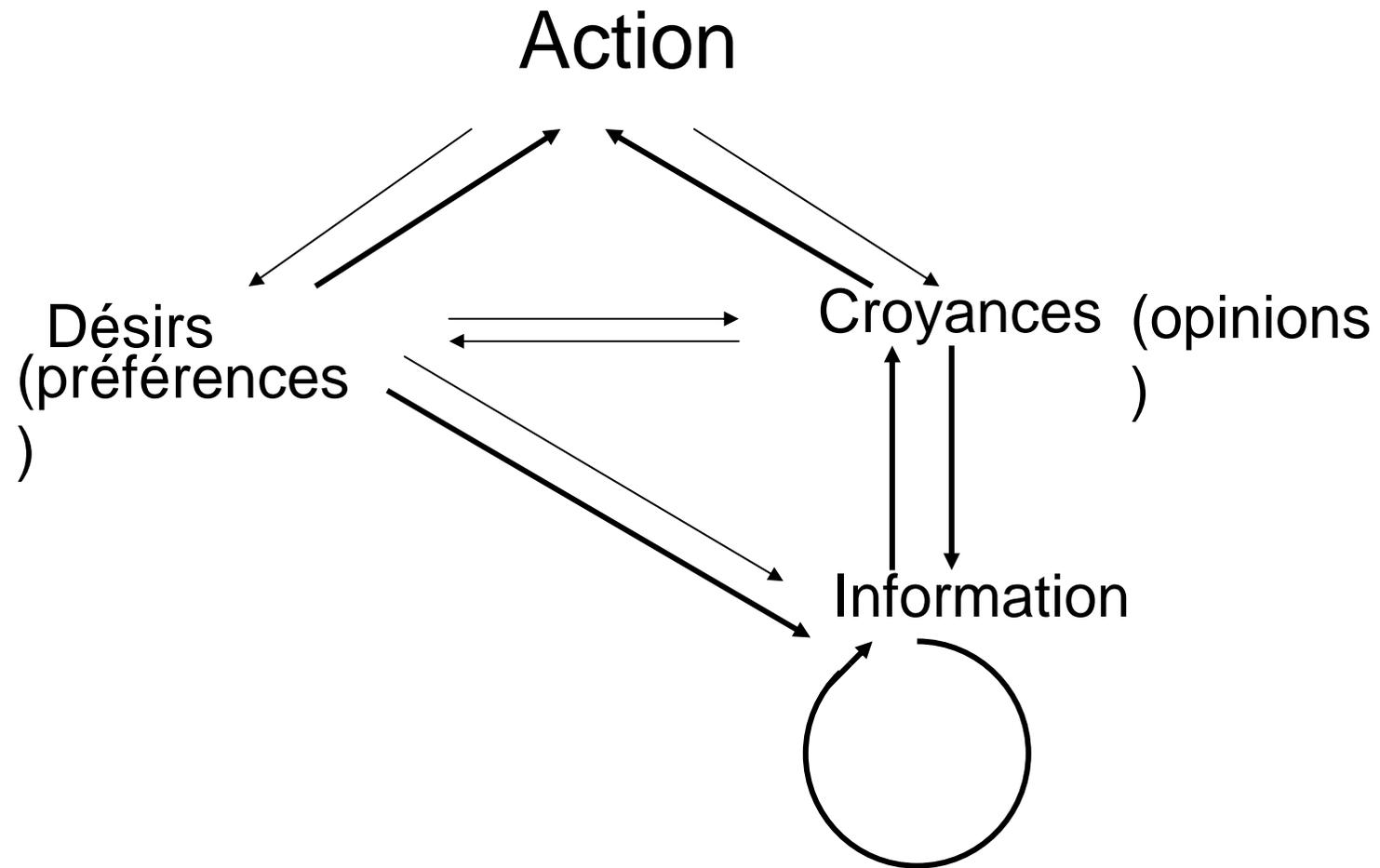
- Le raisonnement par « induction à rebours » induit Paul à proposer (3.75, 1.25) et Marie à accepter sa proposition. On commence par se demander ce que fera Paul si jamais il arrive au dernier noeud, la réponse étant évidemment qu'il imposera la division (1.25, 0). Ce fait constitue une contrainte pour la décision de Marie au deuxième noeud, car Paul rejetterait toute division qui lui accorderait moins de 1.25. En même temps, le fait que Marie peut obtenir pour elle-même 1.25 moins epsilon (jargon mathématique pour une très petite quantité) en offrant à Paul 1.25 plus epsilon constitue une contrainte pour la décision de Paul au premier noeud. Si Paul offrait à Marie un montant $5-x < 1.25$, elle ferait une contre-offre (2.5-y, y) telle que $2.5-y > 1.25$ (donc plus avantageuse pour Paul que ce qu'il pourrait obtenir en la refusant) et $y > 5-x$ (donc plus avantageuse pour Marie que l'offre de Paul). Si par exemple que Paul propose (3.8, 1.2), Marie pourra répondre avec (1.28, 1.22). Puisque 1.25 est à la fois le maximum et le minimum qu'obtiendra Marie, ce montant constitue « l'équilibre » du jeu, c'est-à-dire le point de convergence tacite pour deux agents rationnels, intéressés et bien informés.

- Ou bien (a) Paul est irrationnel, ou bien (b) il est sujet au désintéressement par choix, ou enfin il craint que Marie ne rejette son offre si celle-ci ou bien (c) est irrationnelle ou bien (d) est sujette au désintéressement par négligence.

- Offre d'équilibre : (3.75, 1.25)
- Offre observée quand Paul joue contre Marie : (2.89, 2.11)
- Offre observée quand Paul joue contre un ordinateur : (3.16, 1.84)

- J. Andreoni, « Cooperation in public-goods experiments : Kindness or confusion ? », American Economic Review 85 (1995), 891-904.
- D. Houser et R. Kurzban, « Revisiting kindness and confusion in public goods experiments », American Economic Review 92 (2002), 1062-1069.





- On ne peut pas à la fois croire que **p** et croire que la croyance que **p** est une conséquence de la décision de croire que **p** (Bernard Williams, « Deciding to believe », en Problems of the Self).

- Greenspan avait la capacité de deviner, à partir de données fragmentaires et parfois contradictoires, la direction du vent économique (Paul Krugman, New York Times Octobre 28 2005).

- L'impatience : l'agent préfère 100 euros aujourd'hui à 200 euros dans un an
- L'urgence : l'agent préfère agir aujourd'hui pour obtenir 100 euros après-demain plutôt qu'agir demain pour obtenir 200 euros après-demain
- Le risque : l'agent préfère 100 euros à une loterie qui lui donne ou bien 50 euros avec une probabilité de 50% ou bien 200 euros avec une probabilité de 50%.