

POURQUOI les bonnes idées tuent les meilleures

Lorsque nous devons résoudre un problème, nous tendons à le faire par les moyens qui nous sont familiers. Cette attitude mentale nous empêche de voir les nouvelles solutions possibles qui, parfois, sont bien meilleures.

Merim Bilalić et Peter McLeod

Connaissez-vous l'*Einstellung* ? Littéralement, ce mot allemand se traduit par « réglage », mais en psychologie sociale, c'est un concept : celui d'« attitude mentale » ou encore d'« état d'esprit ». L'*Einstellungseffekt* – ou « effet d'attitude », voire en jargon de chercheur « effet d'*Einstellung* » – désigne la tendance humaine à s'accrocher à une solution compliquée déjà expérimentée, même si une solution plus simple existe. Le pionnier de l'étude de cet effet est le psychologue Abraham Luchins, qui fut l'un des héritiers américains du passage massif outre-Atlantique, à l'époque nazie, des écoles allemandes de psychologie.

Depuis Luchins, nombre de psychologues ont prolongé son travail en menant des expériences déclenchant l'effet d'attitude. Toutefois, aucun n'a réussi à montrer pourquoi il apparaît. Nous l'avons fait en suivant les mouvements des yeux de joueurs d'échecs de haut niveau et, par là, leurs processus mentaux. Nous avons ainsi mis en évidence qu'une personne subissant l'effet d'attitude tend à ignorer certains détails, qui pourraient la mener à une solution plus efficace. Ce résultat est important, car un travail récent suggère que de nombreux biais cognitifs mis en évidence par les psychologues au cours des ans sont en fait des variantes de l'effet d'attitude.

C'est dans une expérience classique de 1942 que Luchins a mis l'effet d'attitude en évidence. Il demanda à des volontaires de résoudre un problème élémentaire d'arithmétique : préparer un volume de 100 unités d'eau à l'aide de contenants de 21, 127 et 3 unités d'eau. Les participants étaient libres d'utiliser chaque récipient autant de fois qu'ils le souhaitaient, mais en le remplissant à ras bord. La solution est

simple: remplir le pot de 127 unités, puis se servir de son contenu pour remplir une fois celui de 21 unités, puis deux fois celui de 3 unités (car $100 = 127 - 21 - 2 \times 3$). Ce problème résolu, Luchins demanda aux participants de résoudre d'autres petites énigmes pouvant toutes être résolues aussi en trois étapes comparables. Ils les résolurent tout aussi facilement...

Une fois tout cela accompli, Luchins confronta les participants à une nouvelle énigme: produire un volume de 20 unités à partir de trois récipients de 23, 49 et 3 unités. Ce problème est en fait plus simple, puisqu'il suffit de remplir le premier pot et d'en vider une partie dans le troisième, ce qui revient à mettre en pratique la soustraction $23 - 3 = 20$. Curieusement, nombre de participants continuèrent à procéder en trois étapes ou plus. Ils vidèrent une partie du récipient de 49 unités dans le premier, puis deux fois dans le troisième, ce qui revient à effectuer la soustraction $49 - 23 - 3 - 3 = 20$... Et quand Luchins leur présenta un cas à résoudre en deux étapes – mais ne pouvant être résolu en trois ou plus –, ils abandonnèrent, déclarant le problème insoluble...

Cette expérience est l'une des plus célèbres illustrations de l'effet d'attitude. Très commune, cette tournure d'esprit a l'avantage de nous rendre efficaces. Il ne semble guère important en effet d'essayer toute une gamme de techniques chaque fois que l'on épluche une gousse d'ail. La solution trouvée la première fois est en général assez bonne. Ce raccourci cognitif nous évite de perdre du temps à innover chaque fois que nous entreprenons une tâche. Il a cependant l'inconvénient de nous aveugler quant à l'existence de solutions plus efficaces ou mieux adaptées.

Les joueurs d'échecs à l'étude

Depuis le début des années 1990, les psychologues cherchent à en apprendre plus sur l'effet d'attitude en impliquant des joueurs d'échecs de différents niveaux dans des expériences conçues pour qu'il joue un rôle. Dans ce type d'expériences, les chercheurs présentent aux joueurs différents arrangements de pièces sur un échiquier et leur demandent de mater en aussi peu de coups que possible. Dans nos expériences, par exemple, nous avons proposé à des joueurs aguerris des scénarios où ils

pouvaient opérer un « mat à l'étouffée ». Dans cette séquence classique en cinq coups, la dame est sacrifiée pour attirer l'une des pièces de l'adversaire sur une case bien précise, coup qui prévient toute fuite du roi (voir l'encadré pages 40 et 41). Toutefois, un mat en trois coups était aussi possible, mais par une séquence bien moins familière. Comme dans les expériences de pots d'eau de Luchins, la plupart des joueurs n'ont pas décelé la solution la plus efficace.

Au cours de certaines de ces expériences, nous avons demandé aux joueurs ce qui leur traversait l'esprit. Ils nous ont indiqué avoir trouvé comment opérer le mat à l'étouffée et avoir aussi cherché une solution plus efficace, mais sans succès. Toutefois, ces rapports verbaux ne suffisaient pas à mettre en évidence les raisons de cet insuccès. C'est pourquoi, en 2007, nous en sommes venus à employer une méthode plus objective: l'oculométrie, c'est-à-dire le suivi par caméra infrarouge des mouvements oculaires.

Le mat à l'étouffée et rien d'autre !

Notre objectif? Identifier quelles parties de l'échiquier les joueurs regardaient et pendant combien de temps. À partir de cela, nous avons retracé quels aspects du problème à résoudre étaient examinés avec attention ou au contraire ignorés. Nous avons ainsi suivi le regard de cinq joueurs d'échecs de haut niveau pendant qu'ils étudiaient une situation pouvant conduire à un mat à l'étouffée ou à un mat au bout de trois coups. Après 37 secondes d'examen en moyenne, tous les joueurs sont parvenus à la conclusion que le moyen le plus rapide de passer de l'arrangement de pièces en question à un mat consistait à rechercher un mat à l'étouffée. Lorsque, en revanche, nous les avons confrontés à un arrangement des pièces ne pouvant conduire au mat que par une seule séquence de trois coups, ils l'ont trouvée sans problème.

Et quand nous avons révélé à ces joueurs qu'un mat en trois coups était possible à partir de l'arrangement qui les avait orientés vers un mat à l'étouffée, ils étaient choqués. « Impossible, s'est exclamé l'un d'entre eux. Vous me parlez d'un arrangement de pièces différent, c'est évident. J'aurais remarqué une solution aussi simple. » La possibilité du mat à l'étouffée avait masqué les autres solutions dans son esprit. L'effet d'attitude avait été assez puissant pour

L'ESSENTIEL

■ L'effet d'attitude est la tendance du cerveau à se fixer sur la solution la plus familière d'un problème tout en ignorant obstinément les autres solutions.

■ Ce phénomène est connu depuis les années 1940, mais vient seulement d'être bien compris.

■ En suivant les regards de joueurs d'échecs à l'aide d'une caméra, les psychologues ont montré qu'une fois soumis à l'effet d'attitude, les joueurs deviennent aveugles à toute solution non familière.

■ L'effet d'attitude intervient très souvent.

LES AUTEURS



Merim BILALIC est professeur de science cognitive à l'université de Klagenfurt, en Autriche, et chercheur à l'université de Tübingen, en Allemagne.



Peter McLEOD, du Queen's College à Londres, préside la fondation d'Oxford pour les neurosciences théoriques et l'intelligence artificielle.