



Les biais cognitifs

Exemple des mains :

Dans 1 main, j'ai 5 doigts.

Dans 2 mains, j'ai 10 doigts.

Combien j'ai de doigts dans 10 mains ?

Vous venez de faire l'objet d'un biais cognitif.

Exemple du singe :

On ne voit pas avec nos yeux mais avec notre cerveau.

Le problème, c'est que notre cerveau n' a pas été conçu pour penser.

Il a été créé pour se nourrir, pour se reproduire et pour survivre.

Depuis l'évolution de l'humanité, en a fait un organe central de la réflexion et de la pensée tout en conservant ses fonctions primaires qui restent présentes.

Or comme aujourd'hui, le cerveau fait face à un flux d'informations sans précédents, il est obligé de sélectionner, pour aller plus vite et faire face aux informations quotidiennes.

Qu'est-ce qu'un biais cognitif ?

Un biais cognitif est « un réflexe de pensée faussement logique, inconscient et systématique » qui tord la réalité en l'analysant avec des raisonnements irrationnels et illogiques. Il s'agit d'une sorte de **court-circuit mental** qui traite et analyse le plus rapidement possible la situation dans laquelle nous nous trouvons pour que nous puissions porter un jugement ou prendre rapidement une décision.

Si nous sommes confrontés à une très grande quantité d'informations importantes ou si nous avons un temps très limité pour prendre une décision, les biais cognitifs influencent nos choix.

Les biais cognitifs créent un dysfonctionnement dans notre raisonnement et nous conduisent à commettre des erreurs de perception, de jugement, d'attention, de raisonnement, d'évaluation, d'interprétation logique, etc., bref à avoir des comportements ou à des décisions inadaptés.

Il existe de nombreuses études sur les biais cognitifs, notamment dans les sciences cognitives, la psychologie cognitive et la psychologie sociale. La connaissance des biais permet de comprendre et de prévoir le comportement des individus afin de mieux faire passer un message et d'arriver à ses fins (accroître les ventes, séduire les consommateurs, etc.), ce qui est très utile dans des domaines tels que la publicité, le marketing ou la politique.

La théorie des biais cognitifs a été développée dans les années 70 par deux psychologues américains : Amos Tversky et Daniel Kahneman (Prix Nobel d'Économie en 2002). Ces derniers cherchaient à comprendre et à expliquer les prises de décision irrationnelles dans le domaine économique. Leurs travaux ont révolutionné la façon de modéliser la prise de risque des individus.

Dans son livre publié en 2012, D. Kahneman distingue deux systèmes correspondant à deux « vitesses de la pensée » :

- **Le système 1, automatique et incontrôlable.** Il est paresseux et utilise les associations d'idées, de souvenirs, d'émotions, etc. Il tend à créer une vision cohérente d'une réalité mais régulièrement biaisée. Ce système est utilisé des centaines voire des milliers de fois par jour dans nos actions et nos interactions.

- **Le système 2, calculateur et se structurant plus lentement.** Ce mode de pensée prend en compte le système 1 mais répond davantage à un effort mental. Il est le véritable moteur logique et analytique de notre cerveau.

Le système 1 s'est avéré très efficace dans le milieu naturel qui a hébergé l'évolution humaine : il permettait à nos ancêtres une évaluation et une réaction plus performante aux situations critiques qui pouvaient se présenter. Le système 1 a donc permis à notre espèce de se développer et d'évoluer malgré les multiples dangers de son environnement. De nos jours, dans nos milieux modernes et artificiels, il montre rapidement ses limites.

Plus de 250 biais sont dénombrés scientifiquement aujourd'hui et sont utilisés soit de manière inconsciente chez chacun d'entre-nous soit de manière consciente chez ceux que l'on appelle les manipulateurs.

1/ Le biais de fausse contrainte : Tient pour inamovibles les contraintes qui lui sont présentées / qu'il pense, à tort, comme devant être respectées.

[L'EXPERIENCE DE MILGRAM EN 2 MINUTES - YouTube](#)

2/ L'erreur fondamentale d'attribution : Fait d'« expliquer » le comportement (négatif) d'un individu uniquement sur la base de ses caractéristiques internes et dès lors, de négliger les explications « externes » propres au contexte de celui-ci.

Ce gars est un con car il ne dit pas bonjour

3/ Le biais de confirmation d'hypothèse : Fait de ne prendre en compte que les éléments (faits, idées, informations, etc.) allant dans le sens de ses actions, de ses décisions, de ses valeurs, de ses croyances ; cela, afin que ces éléments « collent coûte que coûte » à son système de pensée.

Exemple : Un chef de centre qui pense que les femmes n'ont rien à faire chez les sapeurs-pompiers va confirmer son jugement par le fait que la jeune femme qu'il a reçu la semaine passée en entretien de recrutement n'a finalement pas souhaité s'engager.

4/ Le biais d'aversion à la perte : Fait, pour des raisons émotionnelles, de persévérer voire d'intensifier une conduite infructueuse, cela, en dépit du fait que les indicateurs manifestent que cette conduite ne fonctionne pas, voire qu'elle est contre-productive.

Exemple du concorde

5/ Le biais de sur-généralisation : Fait d'émettre, à la suite d'une situation négative ponctuelle, une règle générale négative venant annoncer l'apparition de nouvelles situations négatives de cet ordre.

Parce que j'ai eu une mauvaise note, je suis nul et donc je ne suis pas à la hauteur.

6/ Le biais de halo : Suite à l'évaluation positive (ou négative) d'une caractéristique perçue chez autrui, se mettre à spontanément penser que ses autres caractéristiques (inconnues alors) sont elles aussi positives (ou négatives).

Le gars a fait l'ENA, donc il est intelligent

7/ Le biais d'égoцентризм : Fait de ne percevoir et d'analyser les objets qu'à partir de ses seuls cadres propres de pensée, sans (être capable de) concevoir l'existence possible d'autres points de vue que le sien, qu'il peut pourtant être pertinent d'intégrer.

8/ Le biais de label : Fait de produire une conduite, conforme à une pseudo-caractéristique qu'un tiers indique (de façon manipulatoire) avoir identifié chez nous , conduite qu'il n'aurait pas produite spontanément.

Tu es super gentil. Peux-tu m'aider ?

9/ Le biais de disqualification du positif : Fait de transformer un objet, un fait ou un événement à valence positive en un même objet / fait / événement à valence neutre voire négative, via une remise en cause ou un déni du caractère réellement positif de celui-ci.

La note de 12 en math : c'est nul

10/ Le biais d'exigence : Fait d'exiger impérativement, pour soi même, autrui ou le monde, d'obtenir ce que je désire, et de ne pas voir se produire ce que je ne souhaite pas.

11/ Le biais de catastrophisation : Fait de penser qu'il est catastrophique, et a priori insurmontable, qu'une situation redoutée se produise.

Si je n'ai pas mon examen, c'est foutu. Risque de double peine

12/ Le biais de dichotomisation : Fait de raisonner de façon binaire et extrémisée face aux faits, situations ou individus : ceux-ci sont soit totalement parfaits / favorables / positifs soit, à l'inverse, totalement imparfaits / défavorables / négatifs.

Exemple de la catalogisation des gens.

13/ Le biais d'inférence arbitraire : Fait de tirer une conclusion, à valence négative, d'une situation, en l'absence de preuves étayant son bien fondé, ou avant même de les rechercher. Mon entretien n'a duré que 10 minutes, donc j'ai raté.

14/ Le biais de personnalisation : Fait, de surestimer l'impact de ses caractéristiques propres dans l'origine des événements problématiques ou non souhaités auxquels je suis confronté. C'est de ma faute si l'équipe ne fonctionne pas

15/ Le biais de cadrage : Fait de formuler une conclusion concernant un objet qui ne soit pas fonction de ses caractéristiques propres, mais qui soit directement formatée par la façon orientée dont il a été artificiellement présenté.

Exemple des 50 % de remise

Un sapeur-pompier qui rentre d'intervention a un accrochage. Il regarde son camion, se dit ce n'est pas grave. Il rentre en disant j'ai eu un « p'tit accrochage » pour éviter de se faire sanctionner. Bilan de l'opération : 15 000 euros.

16/ Le biais d'auto-complaisance : Fait de s'attribuer l'origine des faits considérés comme positifs et d'attribuer à des éléments extérieurs l'origine de ceux qui sont considérés comme négatifs.

17/ Le biais de conformisme : Consiste à reproduire le comportement des autres, à adopter les mêmes codes, les mêmes valeurs mais aussi à prendre les mêmes décisions pour se conformer. Très présents chez les sapeurs-pompiers.

Expérience hallucinante en caméra cachée sur le conformisme . - YouTube

Deux nouvelles :

La mauvaise : c'est qu'on ne se débarrasse pas des biais cognitifs, ils sont inévitables et se déclenchent de manière automatique.

La bonne : c'est que vous pouvez limiter leur effet.

- Par une prise de conscience de vos limites et une identification de vos biais ;
- Grâce à votre ouverture sur le monde ;
- À travers la confrontation d'idées ;
- Par un questionnement de nos certitudes et une attitude réflexive.