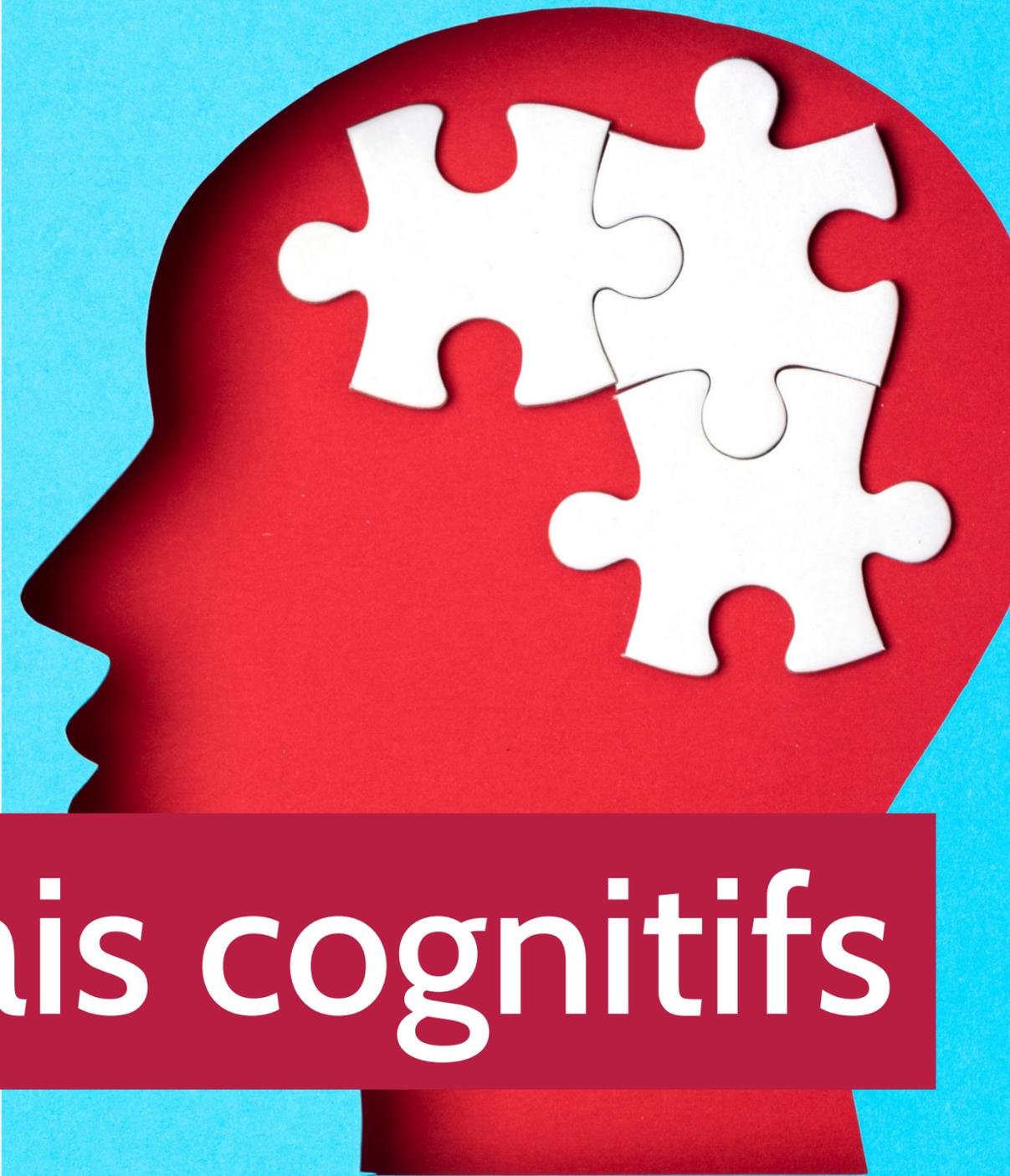


Biais cognitifs



Groupe **ProActiv**

Stéréotypes et préjugés

Le saviez vous ? Les biais cognitifs participent à la création des stéréotypes et des préjugés !



Les stéréotypes sont des croyances partagées sur des traits communs attribués à un groupe. Ils peuvent être de nature positive ou négative. (caractère collectif)



Les préjugés sont des attitudes défavorables envers une ou plusieurs personnes sur la base de son appartenance à une classe, à une catégorie. (caractère individuel)



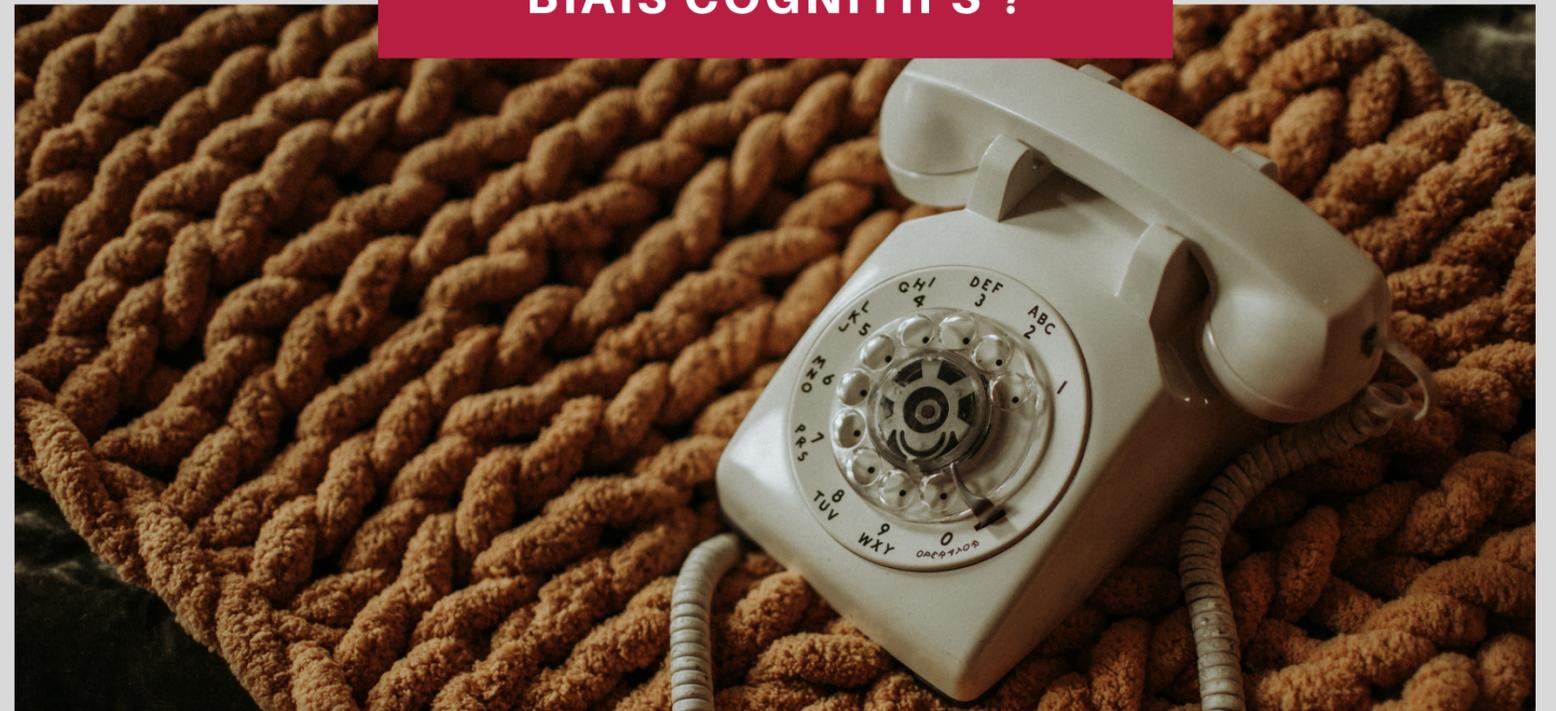
DÉFINITIONS :

Bref historique

La théorie des biais cognitifs a été développée au début des années 70 par les psychologues Amos Tversky et Daniel Kahneman. Ces derniers cherchaient à justifier la prise de décision irrationnelle dans le domaine économique.



**D'OÙ VIENNENT LES
BIAIS COGNITIFS ?**

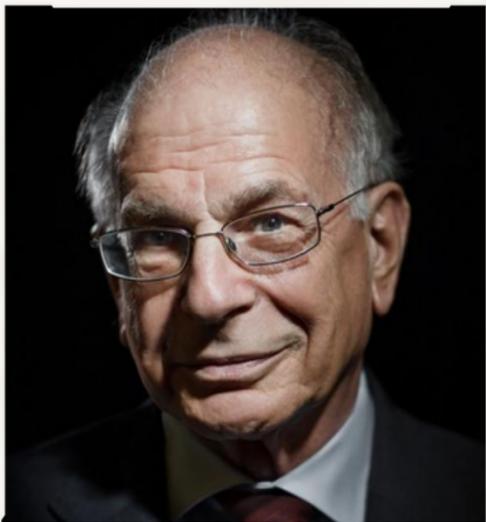


BREF HISTORIQUE

La théorie des biais cognitifs a été développée au début des années 70 par les psychologues Amos Tversky et Daniel Kahneman.

Ces derniers cherchaient à justifier la prise de décision irrationnelle dans le domaine économique.

**D'OÙ VIENNENT LES
BIAS COGNITIFS ?**





Qu'est-ce qu'un biais cognitif ?

Définitions

- C'est un schéma de pensée trompeur et faussement logique.
- Permet à l'individu de porter un jugement, ou de prendre une décision rapidement.
- Les biais cognitifs influencent nos choix, en particulier lorsqu'il faut gérer une quantité d'informations importante ou que le temps est limité. Il se produit ainsi une forme de dysfonctionnement dans le raisonnement.
- Certains biais s'expliquent par les ressources cognitives limitées (temps, informations, intérêt, capacités cognitives).
- Lorsque ces dernières sont insuffisantes pour réaliser l'analyse nécessaire à un jugement rationnel, des raccourcis cognitifs permettent de porter un jugement rapide.



VIDÉO



<https://www.youtube.com/watch?v=jTnR67hlr5g>

Les différents types de biais cognitifs

- Biais sensori-moteurs
- Biais attentionnels ou biais d'attention
- Biais mnésique
- Biais de jugement
- Biais de raisonnement
- Biais liés à la personnalité



250 biais cognitifs sont référencés, généralement classés dans les catégories suivantes :



BIAIS SENSORI-MOTEURS

Illusions liées aux sens et à la motricité ce sont des illusions d'optique.



BIAIS ATTENTIONNELS OU BIAIS D'ATTENTION

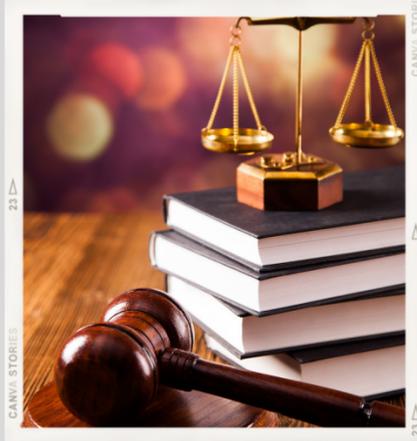
Liée à la capacité attentionnelle notre cerveau traite différemment certaines informations selon nos préoccupations ou nos centres d'intérêt.



BIAIS MNÉSIQUE

En rapport avec la mémoire ils concernent le traitement des souvenirs : la façon dont ils peuvent être modulés ou tronqués, notamment sous le coup de surcharge émotionnelle.

Les différents types de biais cognitifs



BIAIS DE JUGEMENT

Déformation de la capacité de juger



BIAIS DE RAISONNEMENT

Paradoxes dans le raisonnement : ces erreurs d'analyse peuvent par exemple nous conduire à considérer des éléments comme étant représentatifs d'une population (biais de représentativité)



BIAIS LIÉS À LA PERSONNALITÉ

En rapport avec la culture, la langue, l'influence sociale : ceux-ci sont directement liés à l'individualité, à la culture et aux habitudes de la personne.

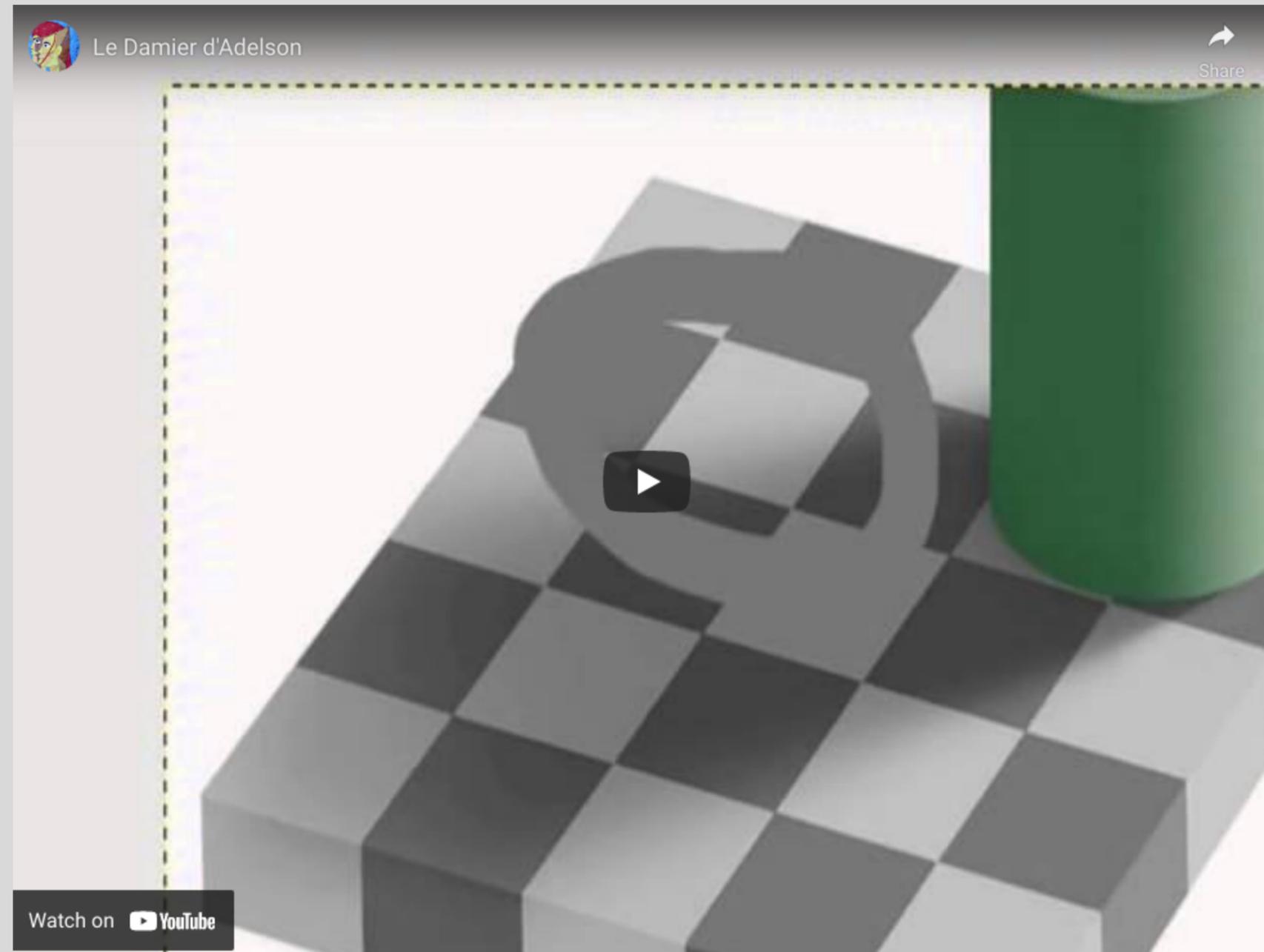
Les différents types
de biais cognitifs

BIAIS SENSORI-MOTEUR





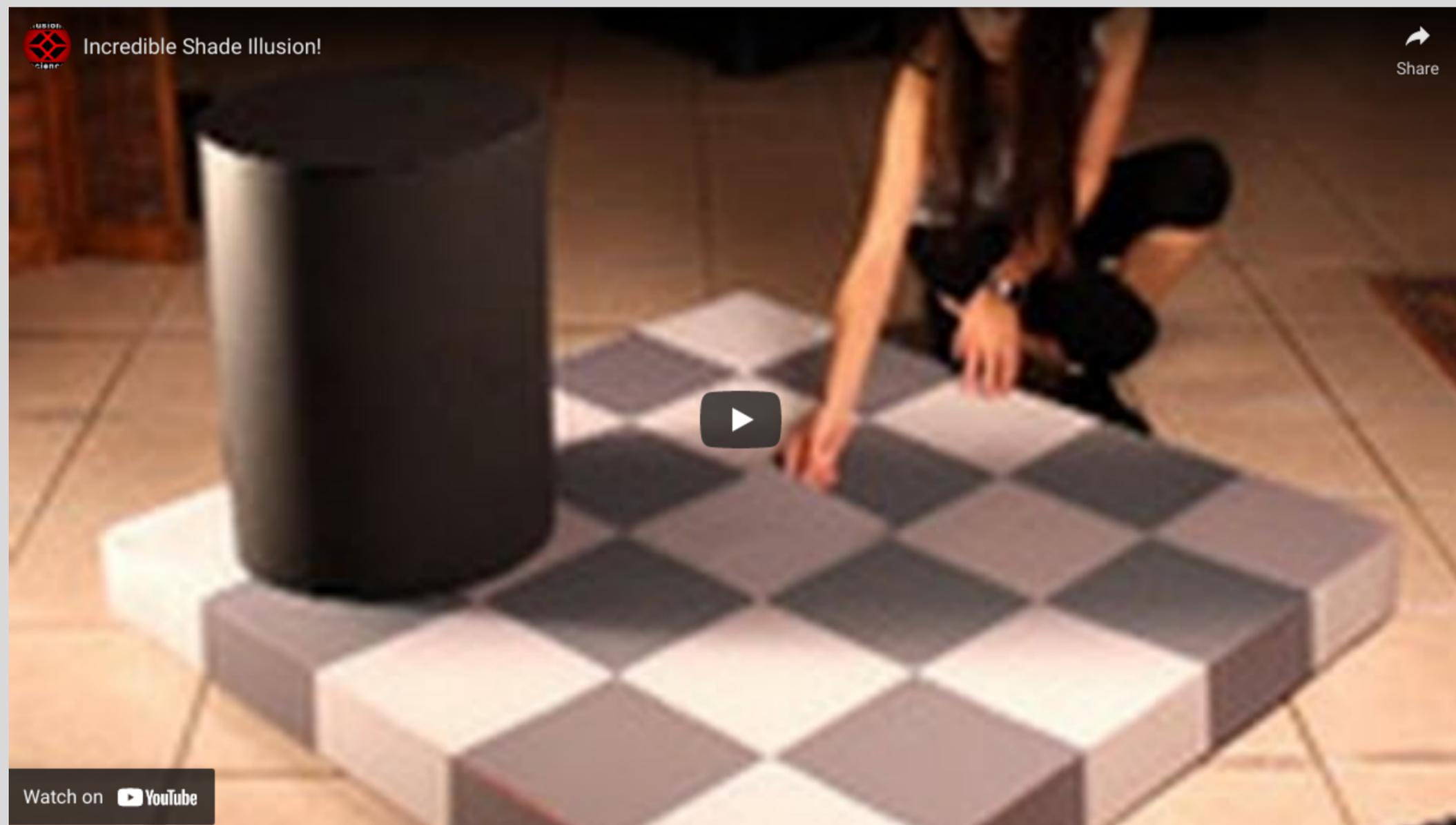
BIAIS SENSORI-MOTEUR



<https://www.youtube.com/watch?v=E390VUsnM54>



BIAIS SENSORI-MOTEUR



Illusion d'optique sur le damier d'Adelson : voir 0 :36 sec
<https://www.youtube.com/watch?v=z9Sen1HTu5o>



BIAIS ATTENTIONNELS



<https://www.youtube.com/watch?v=-VnhNf9DeQA>



BIAIS DE RAISONNEMENT



<https://www.youtube.com/watch?v=8FbQCQgqNFI>



BIAIS DE PERSONNALITÉ



<https://www.youtube.com/watch?v=8FbQCQgqNFI>

Catégorie de biais	Nom du biais cognitif	Description (définition)	Exemples
Biais sensori-moteurs	Illusion d'optique : - De couleurs - De formes	Erreur de perception de couleurs, de formes de dimensions ou de mouvements	Damier d'Adelson Image illusion d'optique femme
Biais attentionnels / d'attention	Attention sélective	Notre cerveau se focalise sur des éléments en particulier et omet le reste	Test de l'attention sélective
Biais mnésiques	Effet de récence	Mémoriser en priorité les informations auxquelles on a été confronté en dernier	Lors d'un contrôle, on se rappelle ce sur quoi on a travaillé en dernier
	Effet de primauté	Se souvenir davantage des informations auxquelles on a été confronté en 1 ^{er} lieu	Lorsqu'on apprend un poème et qu'on se souvient plus facilement des débuts de phrase
Biais de raisonnement	Dissonance cognitive	Quand il y a contradiction, le raisonnement cherche à réduire l'écart entre nos deux pensées (ou comportements)	Exemple d'être contre la souffrance animal et manger de la viande
	Biais de confirmation	Tendance à ne rechercher et ne considérer que les éléments qui confirment nos croyances et à ignorer ou discréditer ceux qui les contredisent	Un médecin ne va pas faire d'examen complet d'un patient et ne prendra pas au sérieux ses symptômes « puisqu'il » est hypocondriaque.

Catégorie de biais	Nom du biais cognitif	Description (définition)	Exemples
Biais de jugement	Effet de halo / de contamination	Tendance à généraliser un jugement à partir d'un élément	Une personne qui a une belle apparence physique peut être perçue comme plus sérieuse, de confiance, intelligente etc...
	Ancrage	Baser son jugement sur sa première impression	Si une personne arrive en retard le 1 ^{er} jour, vous allez avoir tendance à penser qu'il arrivera toujours en retard
Biais liés à la personnalité	Effet de mode / conformisme	Tendance à croire ce que la majorité pense et à vouloir se conformer	Quand le plus grand nombre partage une même opinion, on va avoir tendance à adopter cette même opinion pour ne pas sortir du moule
	Culturel	Juger et interpréter les phénomènes, les événements, actions etc... à partir de sa culture	Le mouvement de tête pour dire oui : pour nous, c'est de haut en bas mais en en Albanie c'est de gauche à droite

CIP et biais cognitifs

LES BIAIS IMPACTENT VOTRE :

- Prise de décision
- Traitement de dossiers
- Accueil des individus
- Gestion des réunions

L'IMPORTANCE DE LES CONNAÎTRE :

- Permet d'affûter son esprit critique
- Permet de les conscientiser afin d'essayer de les réduire

LES RÉDUIRE, LES ÉVITER ?

- L'information
- Consulter ses collègues
- L'infirmité de ses idées (plutôt que l'affirmation)

20 BIAIS COGNITIFS QUI SABORDENT VOS DÉCISIONS

1. Biais d'ancrage

Les gens font **trop confiance** aux premières informations qu'ils entendent. Lors d'une négociation salariale, celui qui fait la première offre pose un éventail raisonnable de possibilités dans l'esprit de chaque personne.



2. Heuristique de disponibilité

Les gens **surestiment** l'importance des informations à leur disposition. Une personne peut argumenter que fumer n'est pas mauvais pour la santé parce qu'elle connaît quelqu'un qui a vécu jusqu'à 100 ans et qui fumait 3 paquets ar jour.



3. Effet d'entraînement

La probabilité qu'une personne adopte une croyance augmente avec le nombre de personnes partageant cette croyance. C'est une forme puissante de la **pensée de groupe** et la raison pour laquelle les réunions sont souvent peu productives.



4. Biais de l'angle mort

Échouer à reconnaître vos propres biais cognitifs est un biais en soi. Les gens remarquent davantage les biais cognitifs et motivationnels chez les autres que chez eux.



5. Biais de soutien du choix

Lorsque vous faites un choix, vous avez tendance à rester positif, même si ce **choix comporte des inconvénients**. Comme quand vous trouvez que votre chien est super alors qu'il mord les gens de temps en temps.



6. Illusion des séries

C'est la tendance à **voir des structures dans des événements aléatoires**. Cela donne lieu à diverses erreurs du parieur, comme l'idée que le rouge va plus ou moins probablement sortir à la roulette après une série de rouges.



7. Biais de confirmation

Nous avons tendance à uniquement écouter ce qui confirme nos idées **préconçues**, c'est l'une des nombreuses raisons qui rend difficile toute conversation intelligente sur le changement climatique.



8. Biais conservateur

C'est lorsque les gens favorisent des preuves antérieures par rapport à de nouvelles preuves ou informations. Les gens furent **lents à accepter** que la Terre soit ronde parce qu'ils conservaient l'ancienne vision d'une planète plate.



9. Biais d'information

La tendance à **rechercher des informations qui n'ont rien à voir avec l'action**. Disposer de plus d'informations n'est pas toujours le meilleur choix. Avec moins d'informations, les gens peuvent souvent faire des prédictions plus précises.



10. Politique de l'autruche

La décision d'ignorer des informations défavorables ou dangereuses en "mettant" la tête dans le sable, comme une autruche. La recherche montre que les investisseurs contrôlent beaucoup moins la valeur de leurs avoirs lorsque les marchés financiers sont à la baisse.



11. Biais de résultat

Juger une décision en se basant sur le **résultat** plutôt que sur la façon exacte dont la décision a été prise sur le moment. Avoir beaucoup gagné à Vegas ne signifie pas que parier votre argent était une sage décision.



12. Excès de confiance

Certains d'entre nous sont **trop confiants sur leurs capacités**, ce qui les entraîne à prendre plus de risques dans leur quotidien. Les experts sont davantage victimes de ce biais que les profanes, puisqu'ils sont convaincus d'avoir raison.



13. Effet placebo

Lorsque vous **croyez absolument** que quelque chose va avoir un certain effet sur vous, cela a alors cet effet. En médecine, les gens à qui on donne de fausses pilules ressentent souvent les mêmes effets physiologiques que ceux à qui on a donné la vraie pilule.



14. Biais pour l'innovation

Lorsque celui qui propose une innovation a tendance à **surestimer son utilité** et sous-estimer ses limites. Cela vous semble familier, la Silicon Valley ?



15. Récence

Notre tendance à privilégier la **dernière information** par rapport aux plus anciennes. Les investisseurs pensent souvent que le marché ressemblera toujours à ce qu'il est aujourd'hui et prennent des décisions imprudentes.



16. Saillance

Notre tendance à nous concentrer sur les caractéristiques les **plus facilement reconnaissables** d'une personne ou d'un concept. Lorsque vous pensez à la mort, vous craignez d'être déchiqueté par un lion, alors qu'il est statistiquement plus probable de mourir lors d'un accident de voiture.



17. Perception sélective

Lorsque nos aspirations **influencent la manière dont nous percevons** le monde. Une expérience menée lors d'un match de football entre les étudiants de deux universités a démontré que chaque équipe voyait l'adversaire commettre davantage de fautes.



18. Représentativité

S'attendre à ce qu'un groupe ou une personne ait certaines vertus sans avoir de réelles informations sur la personnes. Cela nous permet d'identifier rapidement des étrangers comme des amis ou des ennemis, mais nous avons tendance à **en user et abuser**.



19. Biais du survivant

Une erreur qui apparaît lorsqu'on se concentre sur les exemples de **survie**, ce qui nous entraîne à **mal évaluer la situation**. Par exemple, nous pourrions penser qu'il est facile de devenir entrepreneur parce que nous n'avons jamais entendu parler de tous ceux qui ont échoué.



20. Biais du zéro-risque

Les sociologues ont découvert que **nous aimons la certitude**, même si cela se révèle contreproductif. Éliminer entièrement le risque signifie qu'il n'y a aucune possibilité de causer du tort.

