

C'EST QUOI

**UN BIAIS
COGNITIF?**

CONCEPT EXPLICATIF DES DECISIONS IRRATIONNELLES

Les biais cognitifs sont des jugements rapides souvent utiles mais sont aussi à la base de jugements erronés typiques pouvant peut-être expliquer les incompétences gouvernementales actuelles ou les logiques complotistes naissantes.

- Le concept a été introduit au début des années 1970 par les psychologues Daniel Kahneman (prix Nobel en économie en 2002) et Amos Tversky pour expliquer certaines tendances vers des décisions irrationnelles dans le domaine économique. Depuis, une multitude de biais intervenant dans plusieurs domaines ont été identifiés par la recherche en psychologie cognitive et sociale.
- Certains biais s'expliquent par les ressources cognitives limitées. Lorsque ces dernières (temps, informations, intérêt, capacités cognitives) sont insuffisantes pour réaliser l'analyse nécessaire à un jugement rationnel, des raccourcis cognitifs (appelés heuristiques) permettent de porter un jugement rapide. Ces jugements rapides sont souvent utiles mais sont aussi à la base de jugements erronés typiques.
- D'autres biais reflètent l'intervention de facteurs motivationnels, émotionnels ou moraux ; par exemple, le désir de maintenir une image de soi positive ou d'éviter une dissonance cognitive (avoir deux croyances incompatibles) déplaisante.

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 **surestime 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 **surévaluer son utilité** et sous-estimer ses limites. Cela vous semble familier, la Silicon Valley ?



15. Récence

La 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. Bias 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. Eliminer entièrement le risque signifie qu'il n'y a aucune possibilité de causer du tort.



DANS CETTE CRISE DU COVID

Nous avons diffusé 2 vidéos

“L'ingénierie sociale” très alarmiste qui réveille en nous les réflexions,

“le syndrome du singe” = biais d'ancrage, effet d'entraînement, biais conservateur

Si au travers de ces vidéos et la présente explication des signes cognitifs vous développez votre libre arbitre, Covid2sens aura déjà servi à cela