

(Source : [Psychomédia](#))



Les biais cognitifs (aussi appelés *biais psychologiques*) sont des formes de pensée qui dévient de la pensée logique ou rationnelle et qui ont tendance à être systématiquement utilisées dans diverses situations.

Ils constituent des façons rapides et intuitives de porter des jugements ou de prendre des décisions qui sont moins laborieuses qu'un raisonnement analytique qui tiendrait compte de toutes les informations pertinentes.

Ces jugements rapides sont souvent utiles mais sont aussi à la base de jugements erronés typiques.

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.

Voici une liste de 25 biais cognitifs fréquents :

Le biais de confirmation

Le biais de confirmation est la tendance, très commune, à ne rechercher et ne prendre en considération que les informations qui confirment les croyances et à ignorer ou discréditer celles qui les contredisent.

Commentaire :

Biais largement utilisé en sciences où il est préférable de trouver des données qui confirme l'hypothèse que celles qui l'infirmes.

Le biais de croyance

Le biais de croyance se produit quand le jugement sur la logique d'un argument est biaisé par la croyance en la vérité ou la fausseté de la conclusion. Ainsi, des erreurs de logique seront ignorées si la conclusion correspond aux croyances.

Commentaire :

La désinformation s'appuie sur la force des croyances. Voir [La désinformation: pourquoi elle fonctionne et comment la contrer](#).

Le biais d'autocomplaisance

Le biais d'autocomplaisance est la tendance à s'attribuer le mérite de ses réussites et à attribuer ses échecs à des facteurs extérieurs défavorables. **L'erreur fondamentale d'attribution** L'erreur fondamentale d'attribution est la tendance à surestimer les facteurs personnels (tels que la personnalité) pour expliquer le comportement d'autres personnes et à sous-estimer les facteurs conjoncturels.

L'effet de halo

L'effet de halo se produit quand la perception d'une personne ou d'un groupe est influencée par l'opinion que l'on a préalablement pour l'une de ses caractéristiques. Par exemple, une personne de belle apparence physique sera perçue comme intelligente et digne de confiance. L'effet de notoriété est aussi un effet de halo.

Le biais rétrospectif

Le biais rétrospectif est la tendance à surestimer, une fois un événement survenu, comment on le jugeait prévisible ou probable.

L'excès de confiance

L'excès de confiance est la tendance à surestimer ses capacités. Ce biais a été mis en évidence par des expériences en psychologie qui ont montré que, dans divers domaines, beaucoup plus que la moitié des participants estiment avoir de meilleures capacités que la moyenne. Ainsi, plus que la moitié des gens estiment avoir une intelligence supérieure à la moyenne.

Le biais de négativité

Le biais de négativité est la tendance à donner plus de poids aux expériences négatives qu'aux expériences positives et à s'en souvenir davantage.

L'effet Barnum

Le biais de l'effet Barnum (ou effet Forer) consiste à accepter une vague description de la personnalité comme s'appliquant spécifiquement à soi-même. Les horoscopes jouent sur ce phénomène.

L'aversion à la dépossession

L'aversion à la dépossession (ou effet de dotation) désigne une tendance à attribuer une plus grande valeur à un objet que l'on possède qu'à un même objet que l'on ne possède pas. Ainsi, le propriétaire d'une maison pourrait estimer la valeur de celle-ci comme étant plus élevée que ce qu'il serait disposé à payer pour une maison équivalente.

L'illusion de corrélation

L'illusion de corrélation consiste à percevoir une relation entre deux événements non reliés ou encore à exagérer une relation qui est faible en réalité. Par exemple, l'association d'une caractéristique particulière chez une personne au fait qu'elle appartienne à un groupe particulier alors que la caractéristique n'a rien à voir avec le fait qu'elle appartienne à ce groupe.

Le biais de cadrage

Le biais de cadrage est la tendance à être influencé par la manière dont un problème est présenté. Par ex. la décision d'aller de l'avant ou pas avec une chirurgie peut être affectée par le fait que cette chirurgie soit décrite en termes de taux de succès ou en terme de taux d'échec, même si les deux chiffres fournissent la même information.

Le biais d'ancrage

Le biais d'ancrage est la tendance à utiliser indument une information comme référence. Il s'agit généralement du premier élément d'information acquis sur le sujet. Ce biais peut intervenir, par exemple, dans les négociations, les soldes des magasins ou les menus de restaurants. ([Dans les négociations, faire la première offre est avantageux.](#))

Le biais de représentativité

Le biais de représentativité est un raccourci mental qui consiste à porter un jugement à partir de quelques éléments qui ne sont pas nécessairement représentatifs.

Le biais de la disponibilité en mémoire

Le biais de la disponibilité en mémoire consiste à porter un jugement sur une probabilité selon la facilité avec laquelle des exemples viennent à l'esprit. Ce biais peut, par exemple, amener à prendre pour fréquent un événement récent.

Le biais de statu quo

Le biais de statu quo est la tendance à préférer laisser les choses telles qu'elles sont, un changement apparaissant comme apportant plus de risques et d'inconvénients que d'avantages possibles. Dans divers domaines, ce biais explique des choix qui ne sont pas les plus rationnels. (Un biais se rapprochant du biais de statu quo est celui de la tendance à la [justification du système](#) qui se distingue par une plus forte composante motivationnelle.)

Le biais d'omission

Le biais d'omission consiste à considérer que causer éventuellement un tort par une action est pire que causer un tort par l'inaction. Ainsi, le biais d'omission pourrait contribuer à expliquer que, dans l'incertitude, certains choisiront de refuser la vaccination pour leurs enfants.

Commentaire :

Ou encore à omettre, de la part de BigPharma, de leur communiquer les informations concrètes sur [les dangers de la vaccination](#).

Le biais de faux consensus

Le biais de faux consensus est la tendance à croire que les autres sont d'accord avec nous plus qu'ils ne le sont réellement. Ce biais peut être particulièrement présent dans des groupes fermés dans lesquels les membres rencontrent rarement des gens qui divergent d'opinions et qui ont des préférences et des valeurs différentes. Ainsi, des groupes politiques ou religieux peuvent avoir l'impression d'avoir un plus grand soutien qu'ils ne l'ont en réalité.

La croyance en un monde juste

La croyance en un monde juste est la tendance à croire que le monde est juste et que les gens méritent ce qui leur arrive. Des études ont montré que cette croyance répond souvent à un important besoin de sécurité. Différents processus cognitifs entrent en oeuvre pour préserver la croyance que la société est juste et équitable malgré les faits qui montrent le contraire.

Commentaire :

D'où l'énorme difficulté, pour beaucoup d'entre nous, à saisir la réelle ampleur et les réelles conséquences de la [psychopathie](#).

L'illusion de savoir

L'illusion de savoir consiste à se fier à des croyances erronées pour appréhender une réalité et à ne pas chercher à recueillir d'autres informations. La situation est jugée à tort comme étant similaire à d'autres situations connues et la personne réagit de la façon habituelle. Ainsi, une personne pourra sous-exploiter les possibilités d'un nouvel appareil. ([Des campagnes électorales qui misent sur l'illusion de compréhension chez les électeurs](#)).

L'effet Dunning-Kruger

L'effet Dunning-Kruger est le résultat de biais cognitifs qui amènent [les personnes les moins compétentes à surestimer leurs compétences et les plus compétentes à les sous-estimer](#). Ce biais a été démontré dans plusieurs domaines.

Le biais de conformisme

Le biais de conformisme est la tendance à penser et agir comme les autres le font.

Commentaire :

Voir la vidéo [Du conformisme social : la pression d'un groupe sur nos comportements](#).

L'effet boomerang

L'effet boomerang est le phénomène selon lequel les tentatives de persuasion ont l'effet inverse de celui attendu. Les croyances initiales sont renforcées face à des preuves pourtant contradictoires. Différentes hypothèses sont avancées pour expliquer ce phénomène.

L'illusion de contrôle

L'illusion de contrôle est la tendance à croire que nous avons plus de contrôle sur une situation que nous n'en avons réellement. Un exemple extrême est celui du recours aux objets porte-chance.

L'effet de simple exposition

L'effet de simple exposition est une augmentation de la probabilité d'un sentiment positif envers quelqu'un ou quelque chose par la simple exposition répétée à cette personne ou cet objet. Ce biais cognitif peut intervenir notamment dans la réponse à la publicité.

Commentaire :

« *Parlez de moi en bien ou parlez de moi en mal, mais parlez de moi.* » est un dicton bien connu des entrepreneurs.

Partager cet article :

[Facebook](#)
[Twitter](#)
[Google+](#)
[Pinterest](#)

À lire également :



En bref - Glissement de terrain meurtrier en Ouganda



La désinformation: pourquoi elle fonctionne et comment la contrer



Le bonheur à tout prix?



Dissonance cognitive