
15 BIAIS COGNITIFS QUI NUISENT A LA PENSEE RATIONNELLE

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 utilisés dans diverses situations.

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 15 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.

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.

(Maintenir certaines croyances peut représenter une motivation très forte : [lorsque des croyances sont menacées, le recours à des arguments non vérifiables augmente](#); la désinformation, par exemple, mise sur la puissance des croyances: [Pourquoi la désinformation fonctionne?](#))

LE BIAIS D'AUTO-COMPLAISANCE

Le biais d'auto-complaisance 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 RETROSPECTIF

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

L'EXCES 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 NEGATIVITE

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 A LA DEPOSSESSION

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 sa maison comme étant plus élevée que ce qu'il serait disposé à payer pour une maison équivalente.

L'ILLUSION DE CORRELATION

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 exemples, dans les

négociations, les soldes des magasins ou les menus de restaurants. ([Dans les négociations, faire la première offre est avantageux.](#))

LE BIAIS DE REPRESENTATIVITE

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 DISPONIBILITE EN MEMOIRE

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.