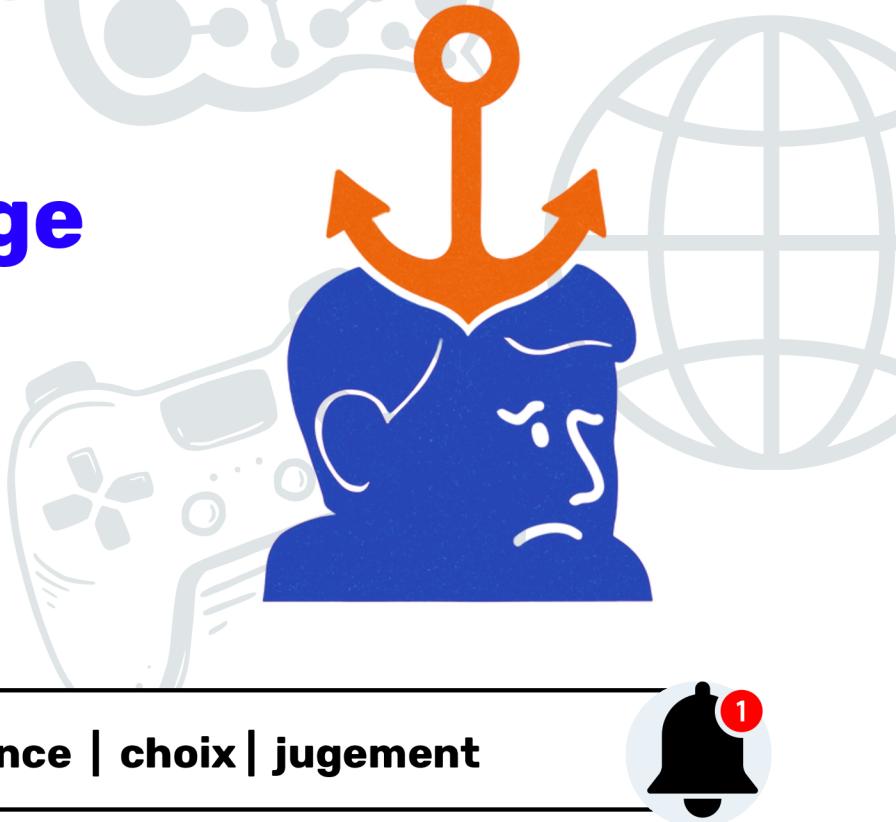


## BIAIS COGNITIFS

# Biais d'ancrage



## MOTS CLÉS

perception | influence | choix | jugement



Lorsque nous sommes confrontés à des décisions, notre esprit a tendance à se concentrer fortement sur les premiers chiffres ou informations que nous recevons, même s'ils ne sont pas toujours les plus pertinents. C'est ce qu'on appelle le biais d'ancrage. En d'autres termes, nous sommes influencés par la « première impression », qui peut façonner nos choix sans que nous nous en rendions compte.

**Le biais d'ancrage** est un type de biais cognitif qui consiste à accorder trop de confiance à la première information (l'ancrage) que nous obtenons et à l'utiliser comme référence, ce qui influence toutes les décisions ultérieures. En pratique, notre cerveau "se noie" dans la première information qu'il reçoit, même si d'autres éléments pourraient suggérer autre chose.

## La première impression compte-t-elle ?

Imaginez que vous entrez dans un magasin et que vous voyez un t-shirt au prix de 50 €. Puis, vous remarquez un autre t-shirt à 30 €. Cela semble être une bonne affaire, n'est-ce pas ? Mais si vous aviez d'abord vu un t-shirt au prix de 100 €, vous auriez peut-être considéré celui à 30 € comme une véritable aubaine !

Ce qui s'est passé ici, c'est que le prix initial de 100 € a "ancré" votre perception de la valeur, faisant paraître le prix de 30 € beaucoup plus bas qu'il ne l'était en réalité.



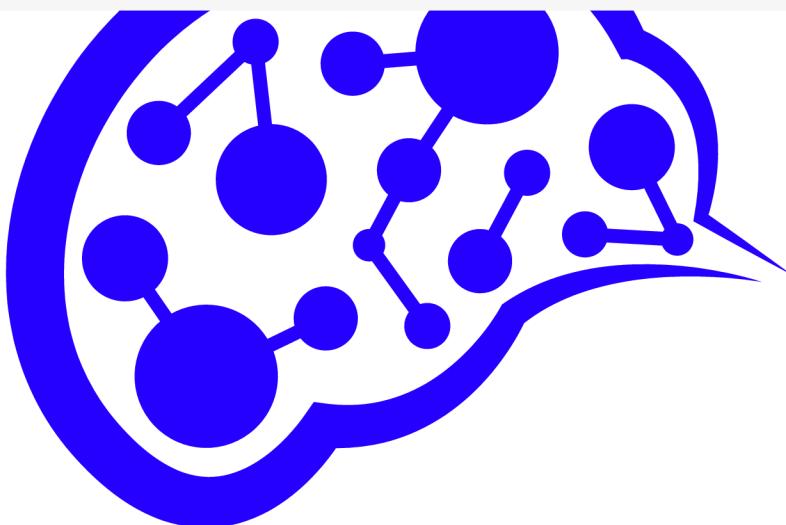
## Pourquoi nous laissons-nous piéger ?

Lorsque nous prenons des décisions, notre cerveau cherche des raccourcis pour économiser de l'énergie. Nous avons tendance à nous fier à la première information que nous recevons, ce qui nous aide à prendre une décision rapidement, mais pas toujours de manière rationnelle. Notre cerveau est submergé d'informations, il est donc plus facile de s'accrocher à la première chose que nous voyons ou entendons plutôt que d'examiner toutes les options.

Par exemple, imaginez que vous parcourrez les réseaux sociaux et que vous voyez une publication qui dit : "Tout le monde parle de la qualité de ce nouveau téléphone". Même si vous ne savez pas grand-chose sur ce téléphone, vous pourriez penser qu'il est le meilleur, simplement en raison de la première impression qu'il vous a donnée. Cette publication initiale crée un point de référence, concentrant votre attention sur la popularité du téléphone, même s'il existe des options meilleures ou moins chères.

## Pourquoi est-ce important ?

Le biais d'ancrage affecte de nombreux domaines de la vie, des achats aux décisions importantes au travail ou dans les relations. En le reconnaissant, nous pouvons faire des choix plus éclairés et plus rationnels. Au lieu de nous focaliser sur la première information que nous recevons, nous pouvons élargir notre perspective et prendre des décisions en nous basant sur une vision plus complète. Par exemple, dans le cadre de négociations, si vous vous concentrez uniquement sur la première offre faite, vous risquez de passer à côté d'une meilleure affaire. Comprendre ce biais vous aide à rester réaliste et à éviter d'être influencé par des détails non pertinents.



## Comment l'éviter ?

Pour vous libérer du biais d'ancrage, essayez de ralentir et de réfléchir avant de prendre une décision. Demandez-vous : "Cette information initiale est-elle vraiment la plus importante, ou est-ce simplement celle qui a attiré mon attention en premier ?" Prendre conscience des biais est la première étape, mais il est essentiel de faire preuve d'esprit critique.

Au lieu d'accepter la première information que vous recevez, envisagez d'autres perspectives. Remettez en question le "point d'ancrage" en vous demandant : "Qu'est-ce qui m'échappe ? Ou quelles autres options pourraient exister que je n'ai pas encore envisagé ?"

Ne vous laissez pas enfermer par la première information ! Remettez-la en question, explorez d'autres options et vous ferez des choix vraiment éclairés.



## BIAIS COGNITIFS



Financé par l'Union européenne. Les points de vue et opinions exprimés sont toutefois ceux des auteurs uniquement et ne reflètent pas nécessairement ceux de l'Union européenne ou de l'Agence exécutive européenne pour l'éducation et la culture (EACEA). Ni l'Union européenne ni l'EACEA ne peuvent en être tenus responsables.



Cofinancé par  
l'Union européenne