

BIAIS COGNITIFS

Biais d'autorité



MOTS CLÉS

autorité | expertise | influence | esprit critique



"Ils ont sûrement raison... ce sont eux les responsables !"

Pourquoi croyons-nous parfois les gens simplement parce qu'ils semblent en savoir plus que nous ? Cela arrive plus souvent qu'on ne le pense, qu'il s'agisse d'un enseignant, d'un médecin ou d'une personne qui s'exprime avec assurance sur TikTok. Sans même nous en rendre compte, nous pouvons accepter ce qu'ils disent simplement parce qu'ils semblent en savoir plus que nous. C'est l'effet du biais d'autorité : nous faisons davantage confiance aux gens que nous ne le devrions, simplement parce qu'ils semblent importants ou en position de contrôle.

"Qu'est-ce que le biais d'autorité ?"

Le biais d'autorité se produit lorsque nous croyons, approuvons ou suivons une personne simplement parce qu'elle semble occuper une position d'autorité, même si elle n'est pas réellement qualifiée ou même si ce qu'elle dit n'a pas vraiment de sens. En d'autres termes, ce n'est pas toujours ce que la personne dit qui compte, mais qui elle est !

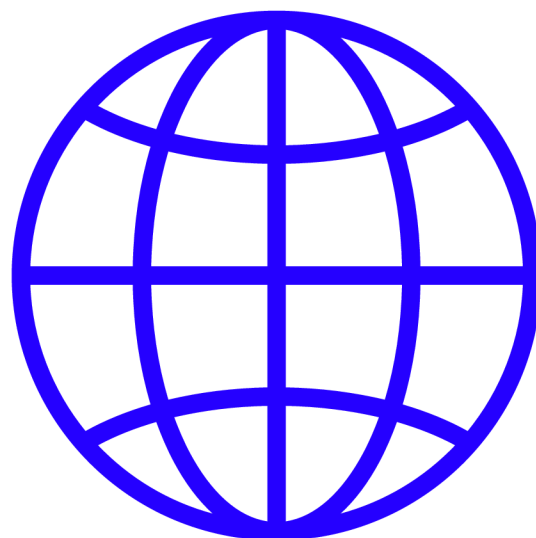
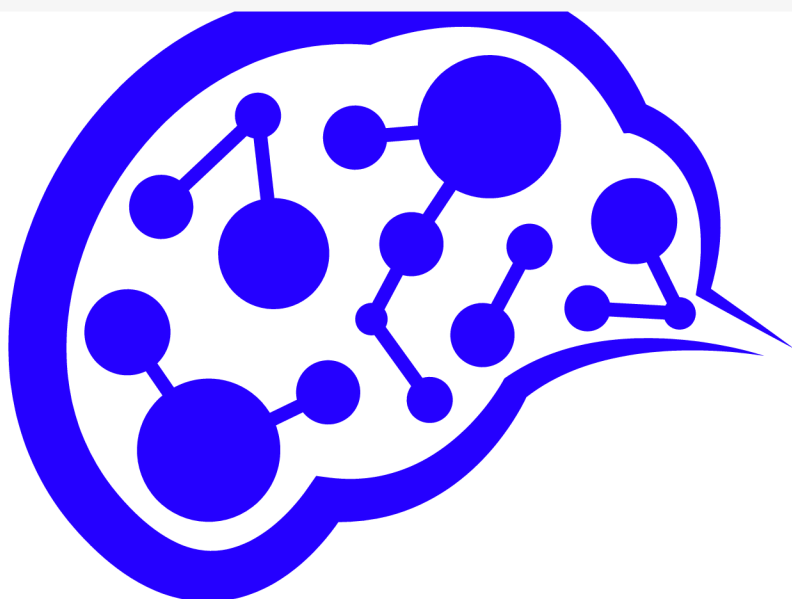




“Avez-vous déjà vu cela ?”

Imaginez que vous parcourez Instagram et qu'une influenceuse fitness apparaisse dans votre fil d'actualité. Elle a l'air en pleine forme, a une peau éclatante et s'exprime avec une grande assurance. Elle vous recommande d'essayer le régime Dukan ou de faire un jeûne de 7 jours pour “réinitialiser votre corps”. Cela semble convaincant, et la vidéo a reçu des milliers de likes. Vous vous dites : “Elle a l'air en pleine forme... elle doit savoir de quoi elle parle.” Mais voilà le problème : elle n'est ni nutritionniste certifiée, ni médecin, elle donne simplement l'impression de s'y connaître, et c'est exactement ainsi que fonctionne le biais d'autorité.

Nous faisons confiance à quelqu'un en raison de la façon dont il se présente, et non parce qu'il est réellement qualifié.





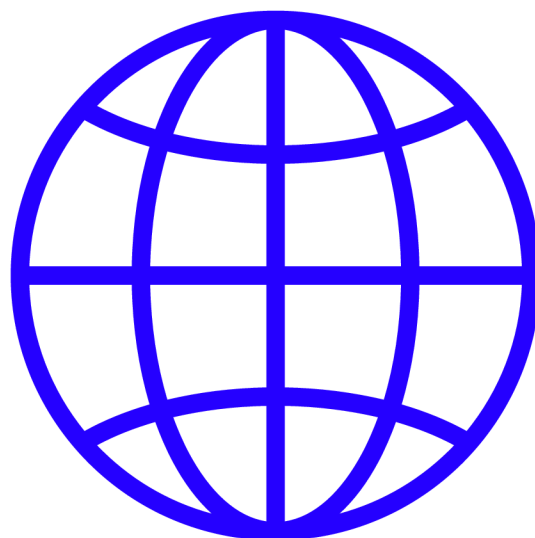
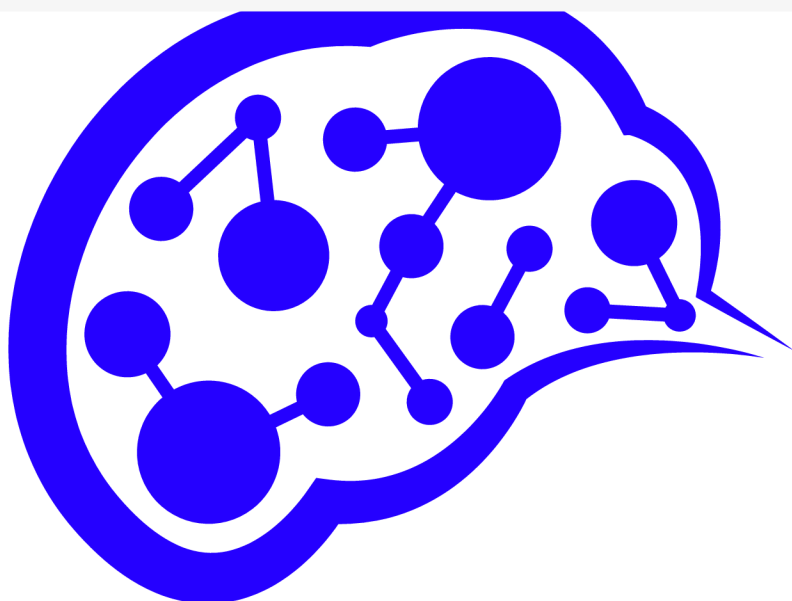
“Ils savent probablement mieux que nous”.

Ce préjugé fait partie intégrante du fonctionnement de notre cerveau. Quand quelqu'un semble être aux commandes, notre instinct prend le dessus et nous dit : “Il a l'air sûr de lui, donc il doit avoir raison.”

Voici quelques raisons qui expliquent ce phénomène :

- **Cela nous évite un effort mental.** Au lieu de faire des recherches ou de réfléchir de manière critique, nous “externalisons” notre décision à l'expert.
- **Nous avons été conditionnés depuis notre enfance à suivre les figures d'autorité** : parents, enseignants, entraîneurs. Cela nous semble naturel.
- **La confiance est persuasive.** Une personne qui s'exprime avec assurance et qui a l'air compétente peut sembler plus fiable qu'elle ne l'est en réalité.

Cela ne signifie pas que toute autorité est mauvaise. Les médecins, les enseignants et les scientifiques sont souvent des experts. Mais le biais d'autorité entre en jeu lorsque nous cessons de réfléchir de manière critique simplement à cause de la personne qui s'exprime.



“Est-ce un fait ou simplement une affirmation ?”

Vous n'avez pas besoin d'être impoli, sceptique à tout ou méfiant envers les véritables experts. Mais vous avez le droit (et la responsabilité) de penser par vous-même !

Voici trois questions simples à poser :

- “Cette personne est-elle réellement qualifiée pour s'exprimer sur ce sujet ?”
(Le fait de porter un stéthoscope ne fait pas de quelqu'un un médecin.)
- “Est-ce que je ferais confiance à ce conseil s'il venait de quelqu'un d'autre ?”
(Si un ami l'avait dit, seriez-vous toujours d'accord ?)
- “Puis-je vérifier cette information auprès d'une autre source ?”

(Utilisez les sites web des universités, des revues scientifiques, des institutions officielles...).

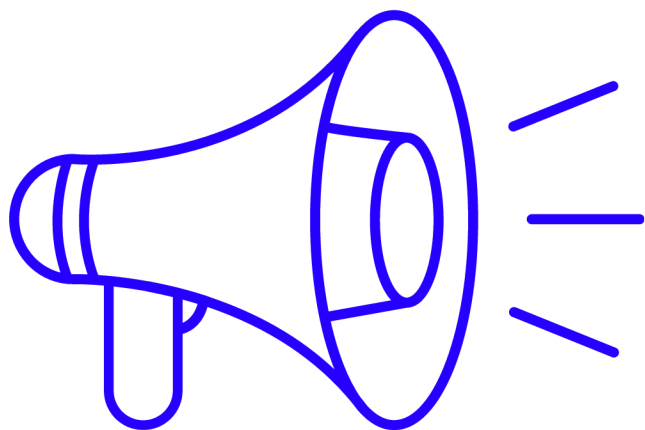
Être respectueux ne signifie pas être d'accord avec tout.

Être curieux ne signifie pas être impoli.

Penser par soi-même n'est pas irrespectueux : c'est intelligent !



BIAIS COGNITIFS



Cofinancé par
l'Union européenne

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.

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.



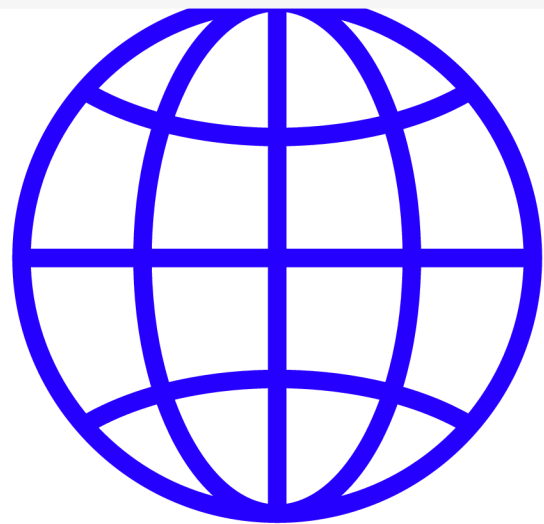
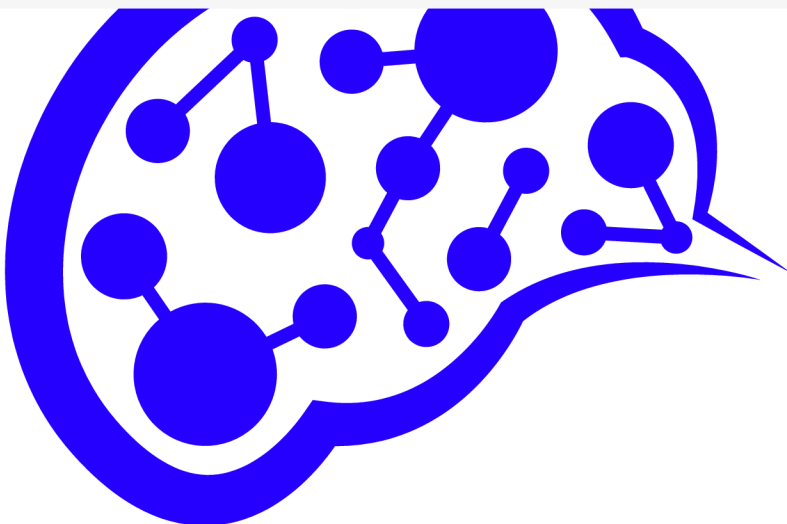
Pourquoi nous laissons-nous piéger ?

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 parcourez 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 ?

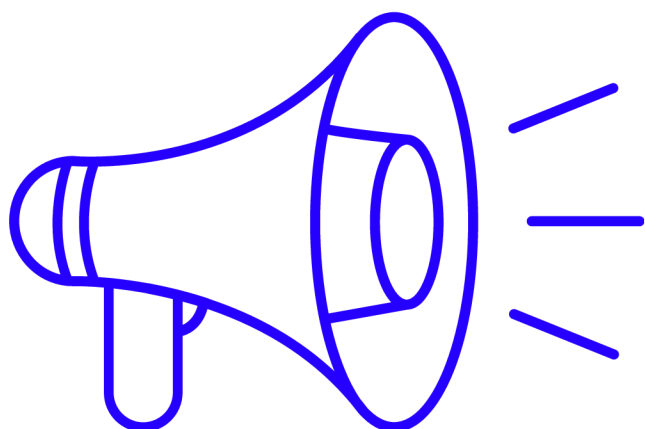
Pour vous libérer du biais d'ancrage, essayez de ralentir et de réfléchir avant de prendre une décision. Demandez-vous : "Cette information initiale est-elle vraiment la plus importante, ou est-ce simplement celle qui a attiré mon attention en premier ?" Prendre conscience des biais est la première étape,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



Cofinancé par
l'Union européenne

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.

BIAIS COGNITIFS

Biais de conformité



MOTS CLÉS

conformité | indépendance | choix | authenticité



“Tout le monde le fait, donc ça doit être bien !”

Parfois, nous ressentons la pression de faire quelque chose simplement parce que la majorité le fait. C'est ce sentiment que si tout le monde dit quelque chose, cela doit être vrai, ou si tout le monde suit une tendance, nous devrions le faire aussi. C'est un comportement humain naturel : nous voulons faire partie du groupe, ne pas nous démarquer ou être exclus !

Par exemple, il peut arriver que si vos amis portent un certain style de vêtements, vous ressentiez la pression de faire de même, même si ce n'est pas vraiment votre style. Ou si tout le monde est sur un réseau social comme Instagram, vous pouvez avoir l'impression que vous ne voulez pas être le seul à ne pas y être.

“Je ne veux pas être exclu.”

Il y a plusieurs raisons qui expliquent ce sentiment :

- **L'acceptation sociale** : nous voulons être acceptés et faire partie d'un groupe. Se démarquer trop peut nous mettre mal à l'aise.



- **La peur du rejet** : la peur d'être exclu ou jugé peut nous pousser à adopter les opinions ou les comportements de la majorité.
- **Le manque de confiance** : parfois, nous pouvons nous sentir incertains quant à nos propres pensées ou décisions et nous appuyer sur l'opinion du groupe comme filet de sécurité.

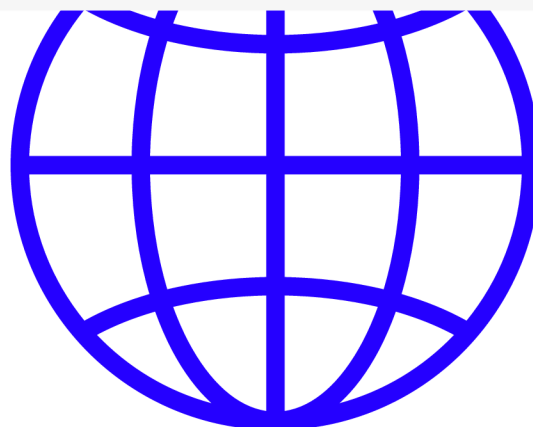
“Si tout le monde le porte, c'est que ça doit être cool.”

Voyons comment le biais de conformité peut s'immiscer dans notre vie quotidienne, souvent sans même que nous nous en rendions compte !

- **Choix au restaurant** : lorsque tout le monde commande le même plat, vous pouvez vous sentir obligé de faire de même, même si ce n'est pas ce que vous voulez.
- **Tendances en matière de divertissement** : le battage médiatique autour d'un nouveau film ou d'une nouvelle série peut vous pousser à le regarder, juste pour suivre la tendance, même si cela ne vous intéresse pas.
- **Destinations de voyage** : les réseaux sociaux peuvent vous donner l'impression que vous devez visiter les mêmes endroits à la mode que tout le monde publie.
- **Tendances en matière de remise en forme** : si un nouvel entraînement ou un nouveau régime alimentaire fait le buzz, il est facile de suivre le mouvement, même si cela ne correspond pas à vos objectifs.

“Je veux juste m'intégrer.”

- Être conscient de l'influence du biais de conformité sur nos décisions nous aide à faire des choix plus indépendants. Il est naturel de vouloir s'intégrer, mais il est également important de rester fidèle à soi-même et à ses convictions. En reconnaissant ce mécanisme, nous pouvons éviter d'être influencés par la foule et prendre des décisions plus conscientes.



"Il est parfois plus facile de suivre le mouvement."

Le biais de conformité fait naturellement partie du comportement humain, mais il est important de reconnaître quand il influence nos décisions. Réfléchir à ce que nous pensons et faisons nous aide à éviter de suivre le mouvement par commodité, ce qui nous permet de faire des choix plus authentiques.

Pensée de groupe :

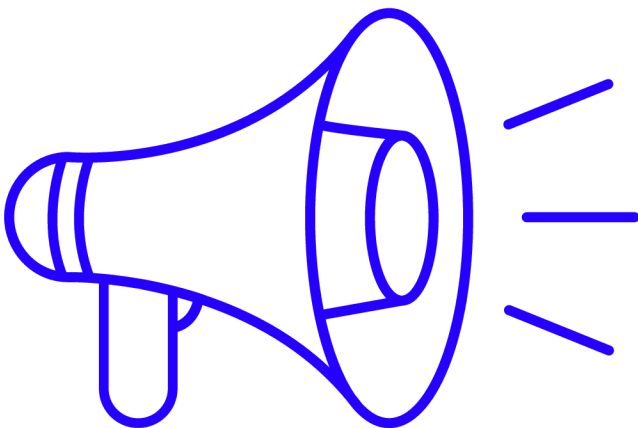
- Pensez à une tendance récente ou à une opinion populaire que vous avez remarquée parmi vos amis ou sur les réseaux sociaux.
- Réfléchissez : l'avez-vous adoptée parce que vous le vouliez vraiment ou simplement parce que tout le monde le faisait ? Vous êtes-vous senti(e) obligé(e) de suivre le mouvement ? Pourquoi ?

Sortir des sentiers battus :

- Cette semaine, essayez quelque chose de différent. Portez un vêtement "démodé" ou exprimez une opinion différente.
- Réfléchissez : qu'avez-vous ressenti en vous démarquant ? Y a-t-il eu des réactions ?



BIAIS COGNITIFS

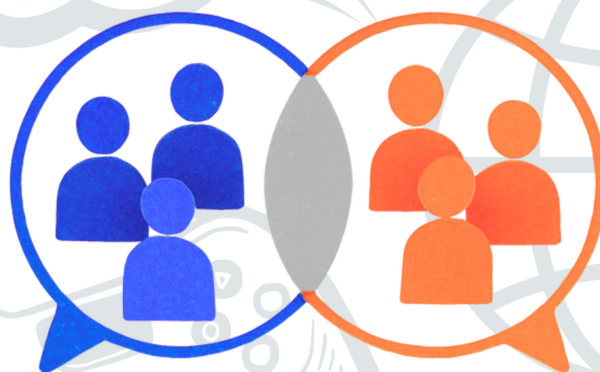


Cofinancé par
l'Union européenne

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.

BIAIS COGNITIFS

Biais de groupe



MOTS CLÉS

appartenance | groupes | signaux d'alerte | loyauté | valeurs



Parfois, nous ne remarquons pas l'importance que nous accordons aux groupes auxquels nous appartenons. Qu'il s'agisse de votre école, de votre groupe de musique préféré, de votre groupe d'amis ou même de votre équipe de jeu, faire partie d'un groupe nous procure un sentiment de bien-être, de compréhension et de sécurité.

Mais parfois, ce sentiment d'appartenance peut influencer discrètement notre façon de penser et nos convictions, en particulier lorsque nous commençons à considérer notre groupe comme supérieur aux autres.

"Je fais davantage confiance aux personnes qui me ressemblent."

Nous avons tendance à considérer les membres de notre groupe comme plus intelligents, plus gentils et plus dignes de confiance. Cela peut être agréable, mais cela nous incite également à ignorer ou à juger plus facilement les personnes extérieures à notre cercle, même lorsqu'elles ont quelque chose d'intéressant à dire.

C'est ce que fait le biais de groupe. Il nous pousse à croire, à défendre ou à approuver quelque chose simplement parce qu'il vient de "notre camp", et à rejeter tout ce qui vient de "l'autre camp", quelle que soit sa validité.

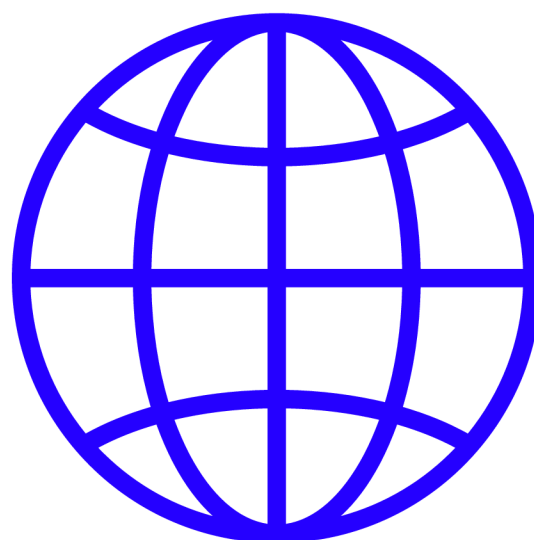
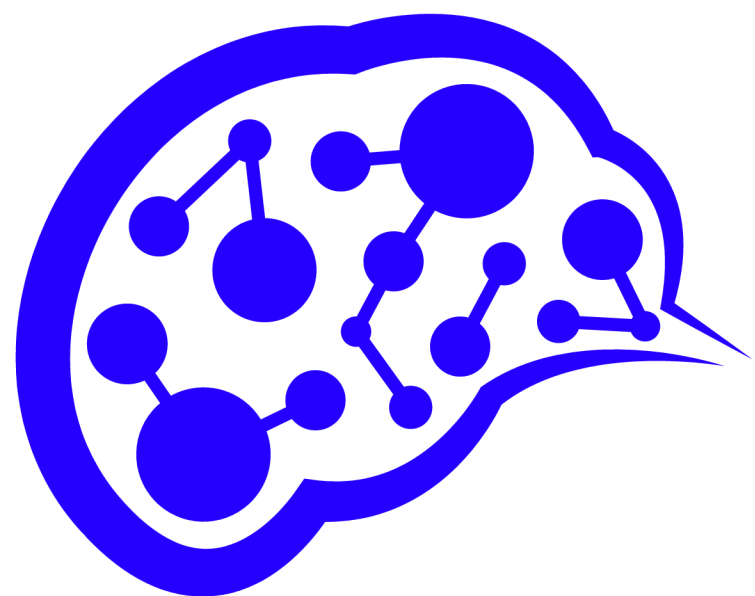


“Je suis plus enclin à croire quelque chose si cela soutient mon point de vue.”

Imaginez que vous soyez très engagé dans la lutte contre le changement climatique. Un jour, vous voyez un message affirmant qu'un politicien écologiste bien connu a choisi de voyager en train plutôt qu'en avion afin de réduire son empreinte carbone. Vous y croyez immédiatement et vous le republiez : “Enfin quelqu'un qui joint le geste à la parole !” Mais le lendemain, vous voyez un message similaire concernant un politicien du parti adverse qui fait la même chose. Votre première réaction ? “Oui, c'est ça, ce n'est que de la communication.” C'est ça le biais de groupe. Nous sommes plus enclins à croire les informations qui confirment les convictions de notre groupe, et nous doutons, ignorons ou attaquons rapidement tout ce qui ne les confirme pas. Ce n'est pas toujours une question de logique, mais plutôt de loyauté. Et lorsque la loyauté domine, elle peut brouiller notre jugement.

“Il est facile de confondre loyauté et vérité.”

Lorsque nous nous sentons proches d'un groupe, nous défendons souvent ses idées avec ardeur. Ce n'est pas toujours une mauvaise chose : la loyauté peut être perçue comme une force. Mais si nous cessons de remettre en question ce que dit “notre camp”, nous risquons de tomber dans une chambre d'écho, où tout le monde est d'accord et où les opinions extérieures sont exclues. Même des groupes intelligents et bien intentionnés peuvent finir par diffuser de fausses informations, comme des théories du complot ou des opinions extrêmes, simplement parce que personne n'ose les contredire.



“J'essaie de comprendre les autres points de vue, même si je ne suis pas d'accord.”

Explorer différentes perspectives fait partie de l'apprentissage et de la croissance personnelle. Rester curieux nous aide à voir au-delà de notre groupe habituel et à reconnaître qu'il existe de nombreuses façons de penser. Certaines idées peuvent sembler inhabituelles ou inconfortables au premier abord, mais cela fait naturellement partie du processus. Vous pouvez vous sentir proche de votre groupe, soutenir ses valeurs et également créer un espace pour différents points de vue. Ce type d'ouverture d'esprit témoigne d'une attention et d'une conscience particulières.

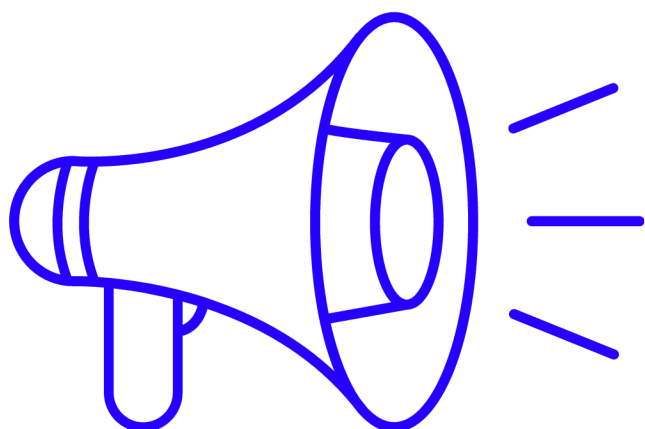
Parfois, une simple pause suffit, un moment pour se demander :

- “Est-ce que je croirais toujours cela si cela venait de quelqu'un en dehors de mon groupe ?”
- “Est-ce que je réagis à l'idée ou simplement à la personne qui l'a exprimée ?”
- “Puis-je écouter simplement pour comprendre, sans tirer de conclusions hâtives ?”

L'appartenance nous donne de la force. Réfléchir à ce que nous croyons nous aide à donner un sens à cette appartenance.

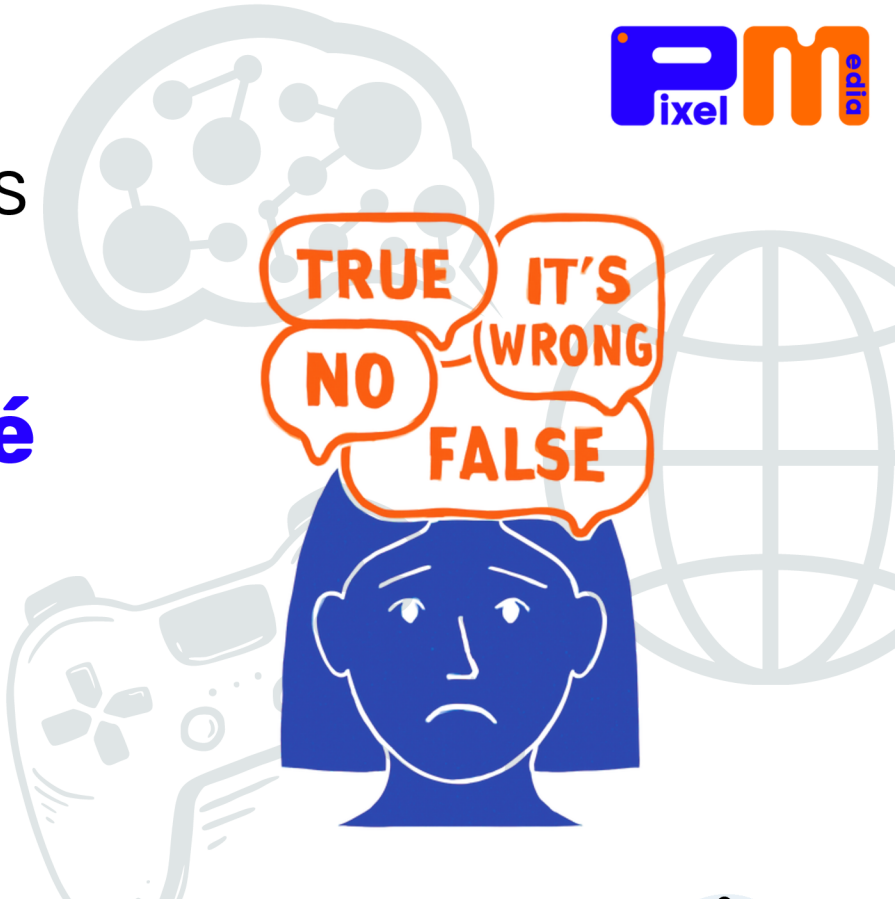


BIAIS COGNITIFS



BIAIS COGNITIFS

Biais de vérité illusoire



MOTS CLÉS

désinformation | familiarité | répétition | crédibilité



Nous recevons chaque jour des centaines de messages provenant de nos amis, de l'école, des réseaux sociaux, des actualités, des publicités, des mèmes, etc. Certains sont exacts, d'autres non.

Comme notre cerveau a tendance à privilégier ce qui nous semble familier, entendre quelque chose à plusieurs reprises le rend plus convaincant, même si ce n'est pas vrai. C'est pourquoi, à force de répétitions, même une fausse affirmation peut finir par sembler vraie.

"Je l'ai entendu partout, donc ça doit être vrai."

C'est ce qu'on appelle le biais de vérité illusoire. Il s'agit de la tendance à croire quelque chose simplement parce qu'on l'a entendu plusieurs fois. Plus une affirmation est répétée, plus elle nous semble familière et plus nous sommes enclins à l'accepter comme vraie. Notre cerveau prend des raccourcis, et la familiarité nous rassure. Nous faisons confiance aux informations répétées, même si elles ne sont pas exactes. Ce n'est pas par paresse, mais pour faciliter la réflexion. Les choses familières nous semblent plus sûres, et ce sentiment de sécurité nous incite à croire qu'elles sont correctes.





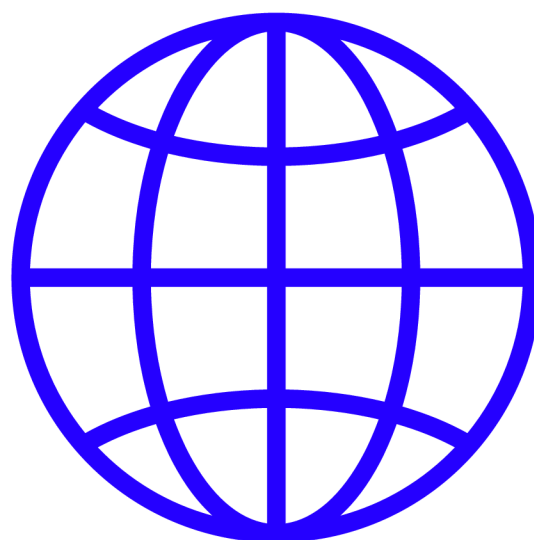
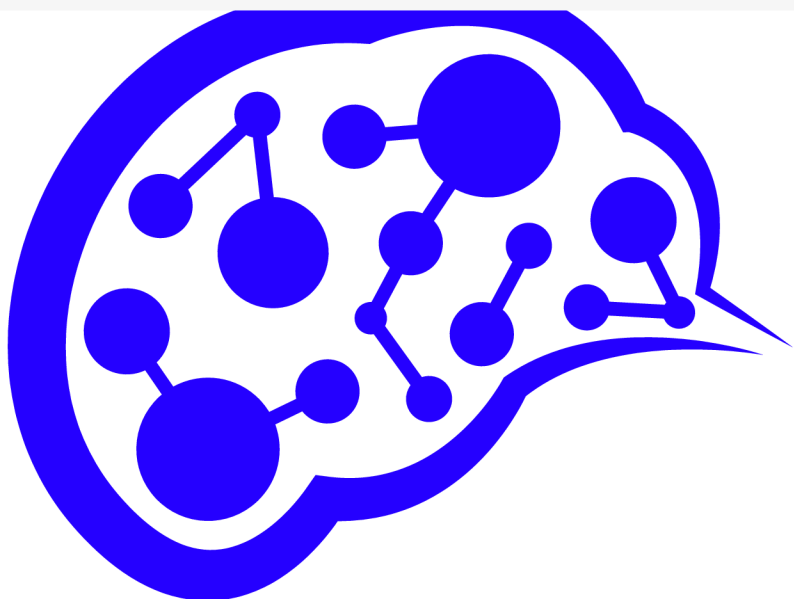
“Attendez... Je crois avoir lu ça quelque part.”

Imaginez que vous entendiez quelque chose comme “Boire du café vous aide à vivre plus longtemps”. Vous tombez dessus en ligne, votre ami vous en parle, puis vous le voyez à nouveau dans un article. Cela commence à vous sembler crédible, même s'il n'y a aucune preuve solide pour l'étayer. Très vite, vous pourriez vous surprendre à le répéter à d'autres personnes.

C'est ainsi que se propagent les fausses informations. Nous ne nous souvenons pas toujours où nous avons entendu quelque chose pour la première fois, mais plus nous l'entendons souvent, plus nous sommes enclins à y croire.

Notre cerveau confond la répétition avec la vérité.

Une dynamique similaire se produit avec la propagande, comme les discours répétés par Poutine au sujet de la guerre en Ukraine. Comme ces idées sont constamment répétées sur différents canaux, les gens commencent à les accepter comme des faits, simplement parce qu'ils les ont entendues tant de fois, même si elles ne résistent pas à un examen minutieux.

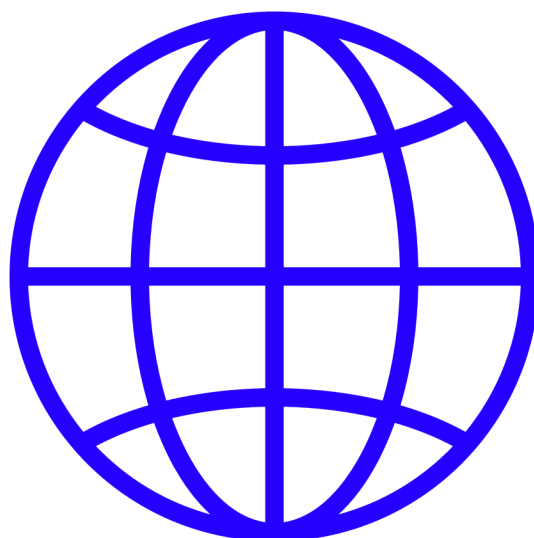
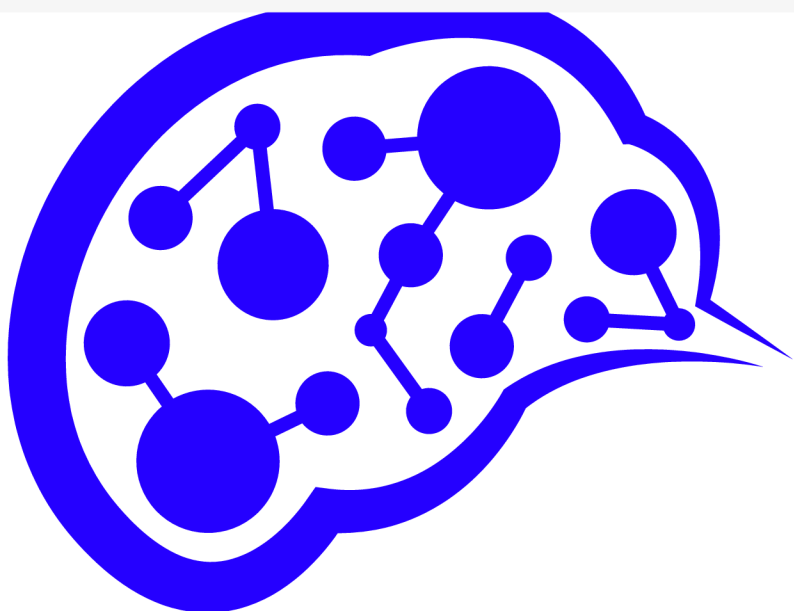




“Tout le monde le dit, alors j'ai arrêté de me poser des questions.”

Ce biais est omniprésent :

- Dans la **publicité** : “8 dentistes sur 10 recommandent ce dentifrice” semble toujours convaincant, mais nous connaissons rarement tous les détails de l'étude.
- En **politique** : les dirigeants répètent si souvent des déclarations telles que “Cette politique réduira le chômage” qu'elles finissent par sembler vraies, même sans données pour les étayer.
- Dans **les mythes quotidiens** : “Nous n'utilisons que 10 % de notre cerveau”, une croyance qui perdure simplement parce qu'elle est répétée à maintes reprises.
- **En ligne** : pensez à l'affirmation “Boire de l'eau citronnée le matin aide à perdre du poids”. Répétée sur les blogs et les réseaux sociaux, elle finit par sembler vraie, même si elle n'est pas scientifiquement prouvée.



“J'essaie de réfléchir avant de répéter ce que j'ai entendu”.

Vous n'avez pas besoin de remettre en question tout ce que vous entendez, mais il est important de prendre le temps de réfléchir. Avant de transmettre une information, posez-vous les questions suivantes :

- “Où ai-je entendu cela ?”
- “Pourquoi cela me semble-t-il vrai ?”
- “Ai-je vérifié cette information moi-même ou est-ce simplement quelque chose qui me semble familier ?”
- “Y a-t-il une autre version de cette histoire ?”

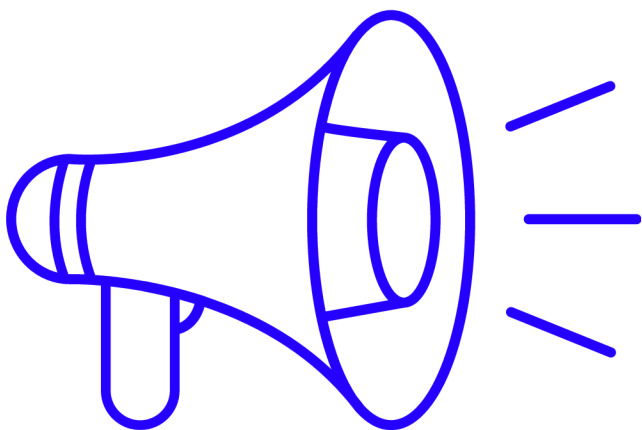
Lorsque nous cessons de remettre les choses en question simplement parce que nous les avons déjà entendues, nous ouvrons la porte à la propagande, aux fausses nouvelles et aux stéréotypes nuisibles.

Prendre un moment pour réfléchir de manière critique n'est pas une question d'hésitation. Il s'agit de s'assurer que nous n'acceptons pas les choses telles quelles.

La pensée critique ne nous ralentit pas, mais elle aiguise notre jugement et nous aide à voir la situation dans son ensemble !



BIAIS COGNITIFS



Cofinancé par
l'Union européenne

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.

BIAIS COGNITIFS

Biais de perception sélective

MOTS CLÉS

filtre | distorsion | perception | jugement



Chaque jour, nous faisons des choix, percevons des informations et accordons de l'importance à ce qui nous entoure. Cependant, nous ne sommes pas toujours objectifs. Notre cerveau, toujours en activité, s'efforce constamment de simplifier et d'organiser ce qu'il reçoit. C'est ça, Le biais de perception sélective : une tendance à se concentrer uniquement sur ce qui nous intéresse ou nous concerne, en ignorant ou en oubliant tout le reste. C'est comme porter des lunettes qui ne nous permettent de voir que ce que nous voulons voir !

Un exemple courant ?

Imaginez que vous ayez un ami qui, par le passé, a manqué quelques projets scolaires ou était toujours un peu en retard aux sessions d'étude. Si vous commencez à le considérer comme peu fiable, vous risquez de ne plus voir que les moments où il ne se présente pas ou oublie de terminer ses tâches. Vous risquez d'ignorer complètement les moments où il a été ponctuel ou où il a travaillé dur sur ses devoirs et dépassé les attentes. C'est le biais de perception sélective. Un biais qui nous pousse à nous concentrer sur les informations qui confirment notre jugement initial, en ignorant les autres comportements positifs qui pourraient remettre en question notre opinion.





“Nous voyons ce que nous voulons voir.”

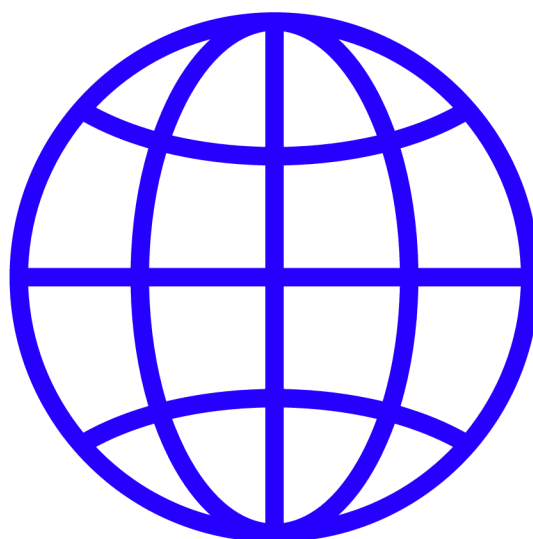
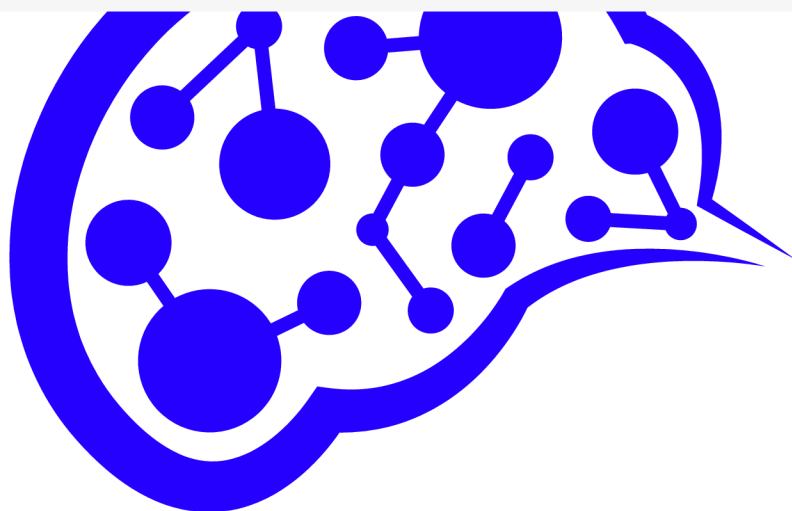
Ce biais n'affecte pas seulement nos interactions avec nos amis ou nos camarades de classe. Il influence également notre façon d'appréhender des informations plus générales, comme les actualités.

Lorsque nous lisons un article ou regardons une émission de télévision, notre perception est inévitablement influencée par nos croyances préexistantes. Si nous avons des opinions politiques bien arrêtées, nous avons tendance à rechercher des informations qui confirment ce que nous pensons déjà. Ce biais nous pousse à ignorer les informations qui ne correspondent pas à notre vision du monde. Si nous regardons un reportage qui promeut une perspective différente de la nôtre, nous nous sentons souvent mal à l'aise, voire frustrés. Il s'agit d'un phénomène très courant : en pratique, notre cerveau ne sélectionne que ce qui correspond à notre perception du monde.

“Les risques de vivre dans notre propre bulle.”

Le biais de perception sélective peut nous amener à voir une version déformée de la réalité. Par exemple, si nous ne discutons qu'avec des personnes de notre cercle social qui partagent nos idées et nos opinions, nous finissons par renforcer notre point de vue sans jamais le remettre en question.

Cela nous empêche de nous ouvrir à de nouvelles idées, limitant ainsi notre développement personnel. Mais ce biais ne joue pas seulement un rôle dans les discussions politiques ou les choix de consommation. Il influence également la façon dont nous réagissons aux commentaires, aux critiques et même à nos expériences quotidiennes.



“Voir au-delà de nos filtres.”

La première étape pour lutter contre le biais de perception sélective consiste à reconnaître que nous avons tous des **filtres mentaux**. Ces filtres façonnent notre vision du monde, en fonction de nos expériences passées et de nos croyances. Une fois que nous avons accepté cela, nous pouvons commencer à remettre en question nos propres hypothèses.

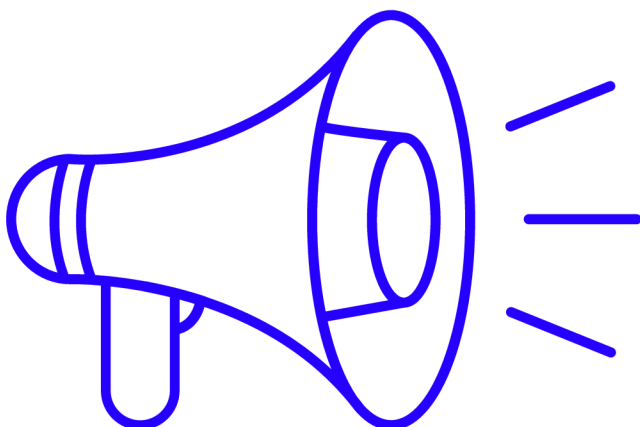
Un moyen efficace d'y parvenir consiste à rechercher des perspectives différentes. Au lieu de simplement écouter des opinions contraires, engagez-vous dans un dialogue : demandez-vous “Qu'est-ce que je peux apprendre de cela ?” Il est également utile de faire une pause avant de porter un jugement et de se demander : “Est-ce que je ne remarque que ce qui confirme mes croyances ?”

Élargir nos expériences est une autre étape clé. Exposez-vous à de nouvelles idées, personnes et situations, que ce soit à travers les voyages, les livres ou les conversations. Cela vous aidera à vous libérer de vos schémas de pensée habituels.

En remettant en question nos préjugés, nous pouvons ouvrir notre esprit, prendre de meilleures décisions et établir des liens plus significatifs avec le monde qui nous entoure.



BIAIS COGNITIFS



Cofinancé par
l'Union européenne

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.

BIAIS COGNITIFS

Biais de confirmation



MOTS CLÉS

perception | opinion | information | convictions



Vous est-il déjà arrivé d'être convaincus que quelque chose est vrai simplement parce que cela correspond à ce que vous croyez déjà ? Peut-être aimez-vous un aliment particulier et ne recherchez-vous que les raisons pour lesquelles il est bon pour la santé, ou suivez-vous en ligne des personnes qui partagent exactement vos opinions. Tout cela fait partie du biais de confirmation, une tendance naturelle qui façonne notre vision du monde.

Le saviez-vous ?

Le biais de confirmation est l'habitude instinctive de rechercher et de croire les informations qui corroborent nos opinions préexistantes, souvent au détriment des preuves contraires. Il est rassurant de confirmer ce que nous pensons déjà, mais cela peut conduire à un excès de confiance et à une réticence à changer d'avis, même lorsque de nouveaux faits apparaissent.

Par exemple, si vous aimez le café, vous pouvez rechercher les bienfaits du café pour la santé afin de confirmer qu'il est bon pour vous, mais éviter de rechercher les risques pour la santé liés au café, car cela contredit vos convictions. De même, sur les réseaux sociaux, nous avons tendance à suivre des personnes qui partagent nos opinions, et les algorithmes nous montrent des contenus qui renforcent ces opinions, ce qui accentue notre biais.



Pourquoi est-ce important ?

Le biais de confirmation ne consiste pas seulement à rechercher le confort : il influence également la manière dont nous prenons des décisions, nous forgeons des opinions et interagissons avec le monde qui nous entoure. Lorsque nous ne consommons que des informations qui confirment nos convictions, nous nous retrouvons piégés dans des chambres d'écho, ce qui peut fausser notre perception de la réalité. Cela limite notre capacité à évoluer et à nous adapter dans un monde en constante mutation.

Que pouvez-vous faire pour y remédier ?

- **Remettez en question vos convictions** : recherchez intentionnellement des informations qui contredisent vos opinions. Cela ne signifie pas que vous devez accepter tout ce que vous entendez, mais que vous devez être prêt à considérer de nouvelles idées et à remettre en question vos hypothèses.
- **Faites preuve d'ouverture d'esprit** : le véritable apprentissage se produit lorsque nous nous exposons à des points de vue qui remettent en question les nôtres. Le changement ne signifie pas abandonner vos convictions profondes, mais les affiner grâce à une compréhension plus globale.
- **Diversifiez vos sources** : lorsque vous effectuez des recherches, évitez de rechercher uniquement des termes qui renforcent vos croyances. Élargissez activement votre recherche afin d'inclure un éventail de perspectives. Cela vous aidera à avoir une vue d'ensemble et à éviter de renforcer vos préjugés.
- **Engagez-vous dans des discussions réfléchies** : plutôt que d'éviter les débats, engagez-vous dans des conversations avec des personnes qui ont des opinions différentes. Parfois, un désaccord respectueux peut vous aider à voir les failles de votre raisonnement, ou même à renforcer votre position lorsque vous l'étayez avec davantage de preuves.
- **Réfléchissez à vos préjugés** : demandez-vous régulièrement : "Est-ce que je cherche une confirmation ou suis-je véritablement intéressé par la vérité ?" Être conscient de vos préjugés est une première étape cruciale pour prendre des décisions plus réfléchies et éclairées.

Accepter la complexité

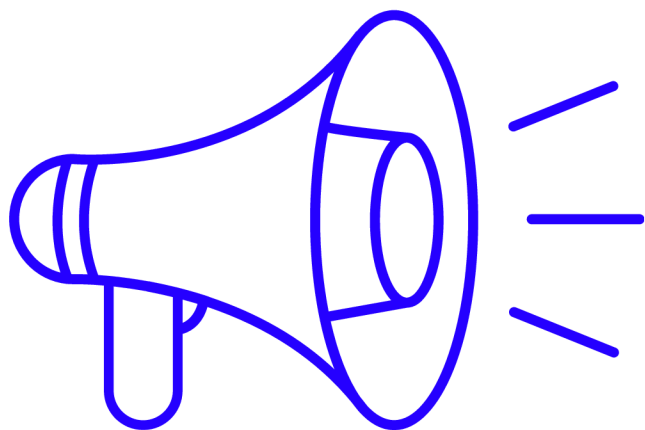
Le monde qui nous entoure est complexe et plein de nuances. Souvent, le biais de confirmation nous pousse à prendre des raccourcis mentaux, à choisir la voie la plus facile, celle qui renforce ce que nous pensons déjà. Mais la vérité est rarement simple. Pour évoluer, nous devons apprendre à voir les choses sous différents angles, à écouter les opinions qui nous interpellent et à reconnaître qu'il n'existe pas de vérité unique.

Commencez par considérer que la beauté de la pensée critique ne réside pas dans le fait d'essayer d'avoir "raison", mais dans la capacité à remettre en question même ce qui semble le plus certain. Lorsque nous apprenons à douter de nos propres certitudes, nous ouvrons la porte à une véritable croissance personnelle et collective.

N'ayez pas peur d'explorer ce qui pourrait contredire votre point de vue ; c'est peut-être là que vous trouverez la clé pour mieux comprendre le monde!



BIAIS COGNITIFS



Cofinancé par
l'Union européenne

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.