

## **Les biais cognitifs : comment les reconnaître et les éviter**

*Le sommaire de l'article*

- *Qu'est-ce qu'un biais cognitif ?*
- *Les différents types de biais cognitifs*
- *Pourquoi avons-nous des biais cognitifs ?*
- *Comment les biais cognitifs peuvent nous nuire ?*
- *Comment diminuer nos biais cognitifs ?*
- *Conclusion*

Les biais cognitifs sont des tendances à percevoir, interpréter, se souvenir et prendre des décisions de manière partielle ou erronée. Ils sont souvent inconscients et peuvent nous pousser à prendre des décisions irrationnelles. Heureusement, il est possible de les détecter et de les éviter en étant conscient de leur existence et en essayant de les compenser.

Les biais cognitifs sont fréquents et peuvent avoir un impact important sur nos vies. Ils peuvent nous pousser à surestimer ou sous-estimer certains risques, à mal évaluer les chances de succès d'un projet ou à prendre des décisions hâtives. Certains biais sont plus courants que d'autres, mais tous peuvent avoir des conséquences négatives si nous ne faisons pas attention.

Il existe de nombreux types de biais cognitifs, mais certains sont plus courants que d'autres. Parmi les plus courants, on peut citer le biais de confirmation, le biais d'ancrage, le biais de disponibilité, le biais de halo, le biais d'intérêt personnel et le biais de réduction du risque. Chacun de ces biais peut nous pousser à prendre des décisions erronées si nous ne faisons pas attention.

Le biais de confirmation est une tendance à rechercher des informations qui confirment nos croyances ou nos préjugés plutôt que celles qui les contrediraient. Cela peut nous empêcher d'être ouverts aux idées nouvelles ou différentes et peut entraîner une distorsion de la réalité. Le biais d'ancrage est une tendance à accorder trop d'importance à la première information que l'on entend (ou au premier chiffre que l'on voit) lorsque l'on doit faire une estimation. Cela peut conduire à une mauvaise évaluation des risques et des chances de succès d'un projet.

Le biais de disponibilité est une tendance à surestimer la probabilité d'un événement lorsque celui-ci est facilement accessible à notre mémoire (par exemple, lorsque l'on a déjà vécu quelque chose de similaire). Cela peut conduire à une surestimation du risque et une sous-estimation du potentiel de succès d'une entreprise. Le

biais de halo est une tendance à surestimer les qualités positives d'une personne ou d'une chose (et donc ses chances de succès) en raison d'une seule caractéristique positive (par exemple, si elle est belle ou intelligente). Cela peut conduire à prendre des décisions irrationnelles en investissant trop (ou pas assez) dans quelque chose en raison d'une seule caractéristique positive (ou négative).

Le biais d'intérêt personnel est une tendance à surestimer la probabilité qu'un événement favorable se produise pour soi-même et/ou son entourage immédiat et/ou son groupe social et/ou sa nation. Cela peut conduire à prendre des décisions irrationnelles en investissant trop (ou pas assez) en faveur du groupe auquel on appartient. Le biais de réduction du risque est une tendance à privilégier les petits gains immédiats aux grands gains futurs en raison du fait que les petits gains sont perçus comme moins risqués. Cela peut conduire à prendre des décisions irrationnelles en refusant des opportunités qui pourraient être très rentables sur le long terme mais qui comportent un certain risque sur le court terme.

Il existe de nombreux autres types de biais cognitifs moins courants mais tout aussi nuisibles si on ne fait pas attention. Parmi ceux-ci, on peut citer le biais du statu quo (la tendance à privilégier les options connues et familières aux options inconnues), le biais du regret (la tendance à privilégier les options qui minimisent le regret plutôt que celles qui maximisent la satisfaction), le biais du conformisme social (la tendance à privilégier les options qui respectent les normes sociales plutôt que celles qui vont contre elles) et le biais affectif (la tendance à laisser nos émotions influencer nos choix plutôt que notre raison).

Il est important de garder à l'esprit que tout le monde est susceptible aux biais cognitifs et qu'ils ne signifient pas forcément que vous êtes stupide ou irrationnel. En étant conscient de votre susceptibilité aux différents types de biais, vous pouvez commencer à travailler pour les compenser lorsque vous prenez des décisions importantes. Il existe plusieurs stratégies pour y parvenir, mais certaines des plus efficaces consistent simplement à essayer de voir les choses sous plusieurs angles différents, à rechercher activement des informations contradictoires et/ou à discuter avec quelqu'un dont vous savez qu'il/elle aura une opinion différente sur la question avant de prendre une décision finale