



Les préjugés sont ce que les imbéciles utilisent comme raison.

MON SUCCÈS EST VOTRE succès

Voltaire.
(1694 – 1778)
Figure Française majeure de la philosophie des Lumières, anglomane, féru d'arts et de sciences, Voltaire marque son époque par sa production littéraire et ses engagements politiques. Son influence est décisive sur les classes fortunées libérales avant la Révolution française et pendant le début du XIXe siècle.

WebTechPublishing.com

Les citations, textes courts et photographies de cet ouvrage demeurent la propriété exclusive des auteurs concernés.

LE PRÉJUGÉ COGNITIF

Vous devez prendre une décision impartiale et rationnelle à propos de quelque chose d'important. Vous effectuez vos recherches, dressez des listes du pour et du contre, consultez des experts et des amis de confiance. Quand vient le temps de décider, votre décision sera-t-elle vraiment objective ?

Peut-être pas, car c'est parce que vous analysez les informations en utilisant la machine cognitive complexe qu'est votre cerveau qui a traité chacune de vos expériences de vie.

Au cours de votre vie, comme toute autre personne, vous avez développé quelques subtils préjugés cognitifs. Ces aspects et points de vue influencent les informations auxquelles vous prêtez attention, ce dont vous vous souvenez des décisions passées et les sources auxquelles vous décidez de faire confiance lorsque vous recherchez vos options.

A. Qu'est-ce qu'un préjugé cognitif ?

Un préjugé cognitif est une faille dans votre raisonnement qui vous conduit à mal interpréter les informations du monde qui vous entoure pour en arriver à une conclusion inexacte. Parce que vous êtes inondé d'informations provenant de millions de sources tout au long de la journée, votre cerveau développe des systèmes de classement pour décider quelles informations méritent votre attention et quelles informations sont suffisamment importantes pour être stockées en mémoire. Il crée également des raccourcis destinés à réduire le temps



nécessaire au traitement des informations. Le problème est que les raccourcis et les systèmes de classement ne sont pas toujours parfaitement objectifs, car leur architecture est uniquement adaptée à vos expériences de vie.

B. Quels sont les types de préjugés cognitifs les plus courants ?

Les chercheurs ont catalogué plus de 175 préjugés cognitifs.

Voici quelques-uns des plus familiers qui peuvent affecter votre vie quotidienne :

1. *Préjugé d'acteur-observateur* : le préjugé acteur-observateur est une différence entre la manière dont nous expliquons les actions des autres et la manière dont nous expliquons les nôtres. Les gens ont tendance à dire qu'une autre personne a fait quelque chose à cause de marques distinctives de son caractère ou d'un autre facteur interne. En revanche, les gens attribuent généralement leurs propres actions à des facteurs externes tels que les circonstances dans lesquelles ils se trouvaient à ce moment-là.
2. *Préjugé d'ancrage* : le préjugé d'ancrage est la tendance à s'appuyer fortement sur les premières informations que vous apprenez lorsque vous évaluez quelque chose. En d'autres termes, ce que vous apprenez au début d'une enquête a souvent un impact plus important sur votre jugement que les informations que vous apprenez plus tard.
3. *Préjugé attentionnel* : les préjugés attentionnels ont probablement évolué chez les êtres humains en tant que mécanisme de survie. Pour survivre, les humains doivent esquiver ou éviter les menaces. Parmi les millions d'informations qui bombardent quotidiennement les sens, ces derniers se doivent de repérer celles qui pourraient être importantes pour leur santé, leur bonheur et leur sécurité.

Cette compétence de survie hautement adaptée peut devenir un préjugé si vous commencez à trop concentrer votre attention sur un type d'information, alors que vous négligez d'autres types d'informations.

4. *Disponibilité heuristique* : une heuristique est un raccourci mental qui permet aux gens de résoudre des problèmes et de porter des jugements rapidement et efficacement. Cette réflexion basée sur l'expérience et sur l'observation raccourcit le temps de prise de décision et permet aux gens de fonctionner sans s'arrêter constamment pour réfléchir à leur prochaine ligne de conduite.

Cependant, il y a à la fois des avantages et des inconvénients de l'heuristique. Alors que les heuristiques sont utiles dans de nombreuses situations, elles peuvent également conduire à des préjugés cognitifs. Par exemple, si vous pouvez immédiatement penser à plusieurs faits qui appuient un jugement, vous pourriez être enclin à penser que ce jugement est correct.

Un autre préjugé courant est la tendance à accorder plus de crédit aux idées qui viennent facilement à l'esprit. Lorsque des informations sont facilement disponibles autour de vous, vous êtes plus susceptible de vous en souvenir. Les informations faciles d'accès dans votre mémoire semblent plus fiables. Par exemple, si une personne voit plusieurs gros titres sur les attaques de requins dans une zone côtière, cette personne peut penser que le risque d'attaques de requins est plus élevé qu'il ne l'est.



5. *Préjugé de validation* : de façon similaire, les gens ont tendance à rechercher et à interpréter l'information de manière à confirmer ce qu'ils croient déjà. Le préjugé de validation incite les gens à ignorer ou à invalider les informations qui entrent en conflit avec leurs croyances.

Cette tendance semble plus répandue que jamais, car de nombreuses personnes reçoivent leurs nouvelles des médias sociaux, qui suivent et recherchent les « j'aime, » qui fournissent des informations en fonction de vos préférences apparentes.

6. *Préjugé de surestimation* : un préjugé cognitif par lequel des personnes ayant des connaissances ou des compétences limitées dans un domaine intellectuel ou social donné surestiment largement leurs propres connaissances ou compétences dans ce domaine par rapport à des critères objectifs ou à la performance de leurs pairs ou des personnes en général.

7. *Faux, effet de consensus* : tout comme les gens surestiment parfois leurs propres compétences, ils surestiment également le degré auquel les autres sont d'accord avec leurs jugements et approuvent leurs comportements. Les gens ont tendance à penser que leurs propres croyances et actions sont familières, tandis que les comportements des autres sont plus déviants ou inhabituels. Une remarque intéressante : de fausses croyances fondées sur un consensus apparaissent dans de nombreuses cultures à travers le monde.
8. *Fixité fonctionnelle* : est un type de préjugé cognitif qui implique une tendance à considérer les objets ou personnes comme ne fonctionnant que d'une manière particulière. Lorsque vous voyez un marteau, vous l'apercevez probablement comme un outil pour marteler les têtes de clous. Cette fonction est celle pour laquelle les marteaux ont été conçus, de sorte que le cerveau appose efficacement la fonction au mot ou à l'image d'un marteau.

Mais la fixité fonctionnelle ne s'applique pas seulement aux outils. Les gens peuvent développer une sorte de fixité fonctionnelle par rapport aux autres êtres humains, en particulier dans les environnements de travail. Par exemple, Hannah = service informatique et Alex = commercialisation.

Le problème de la fixité fonctionnelle est qu'elle peut limiter strictement la créativité et la résolution de problèmes. Dans de nombreux cas, la fixité fonctionnelle peut empêcher les gens de voir toute la gamme des utilisations d'un objet et des gens qui les entourent. Cela peut également nuire à notre capacité à trouver de nouvelles solutions aux problèmes.

9. *Effet auréole* : fait référence à la tendance à permettre à un trait spécifique ou à notre impression générale d'une personne, d'une entreprise ou d'un produit d'influencer positivement notre jugement sur leurs autres traits apparentés. Si vous êtes sous l'influence d'un effet d'auréole, l'impression générale que vous avez d'une personne est indûment façonnée et influencée par une seule caractéristique, comme la beauté. Les gens perçoivent régulièrement les personnes attirantes comme plus intelligentes et consciencieuses que ne l'indiquent leurs performances réelles.

10. *Effet de désinformation* : lorsque vous vous souvenez d'un événement, votre perception de celui-ci peut être altérée si vous recevez plus tard de fausses informations sur l'événement. En d'autres termes, si vous apprenez quelque chose de nouveau sur un



événement que vous avez vu, cela peut changer la façon dont vous vous en souvenez, même si ce qu'on vous dit est sans rapport ou faux.

Cette forme de parti pris a d'énormes implications pour la validité des témoignages. Donc, si les témoins de l'événement s'exercent à répéter des affirmations d'eux-mêmes, en particulier celles qui se concentrent sur la force de leur jugement et de leur mémoire, les effets de la désinformation diminuent et ils ont tendance à se souvenir des événements avec plus de précision.

Référez-vous au livre de Mark R. Levin (*Unfreedom of the Press*) pour comprendre le rôle de la presse dans la désinformation du public.

11. *Préjugé d'optimisme* : un préjugé d'optimisme peut vous faire croire que vous êtes moins susceptible de rencontrer des difficultés que les autres et plus susceptible de connaître du succès. Que les gens fassent des prédictions sur leur richesse, leurs relations ou leur santé futures, ils surestiment généralement le succès et sous-estiment la probabilité de résultats négatifs. C'est parce que nous mettons à jour nos croyances de manière sélective, en ajoutant une mise à jour lorsque quelque chose se passe bien, mais moins souvent lorsque les choses tournent mal.
12. *Préjugé égoïste* : lorsque quelque chose ne va pas dans votre vie, vous pouvez avoir tendance à blâmer une force extérieure pour en être la cause. Mais quand quelque chose ne va pas dans la vie de quelqu'un d'autre, vous pouvez vous demander si cette personne était en quelque sorte mise en cause, si une caractéristique ou un défaut interne a causé son problème. De la même manière, un préjugé égoïste peut vous amener à créditer vos propres qualités ou habitudes internes lorsque quelque chose de bon se présente à vous.

C. Comment les préjugés cognitifs vous affectent-ils ?

Les biais cognitifs peuvent affecter vos capacités de prise de décision, limiter vos capacités de résolution de problèmes, entraver votre réussite professionnelle, nuire à la fiabilité de vos souvenirs, remettre en question votre capacité à réagir dans des situations de crise, augmenter l'anxiété et la dépression et nuire à vos relations.

D. Peut-on éviter les préjugés cognitifs ?

Probablement pas. L'esprit humain recherche l'efficacité, ce qui signifie qu'une grande partie du raisonnement que nous utilisons pour mener notre prise de décision quotidienne repose sur un traitement quasi automatique.

Mais les chercheurs pensent que nous pouvons mieux reconnaître les situations dans lesquelles nos préjugés sont susceptibles d'opérer et prendre des mesures pour les découvrir et les corriger. L'étude des préjugés cognitifs peut vous aider à les reconnaître dans votre propre vie et à les contrer une fois que vous les avez identifiés.

Voici comment atténuer les effets de la partialité :

1. *Apprenez* : l'étude des préjugés cognitifs peut vous aider à les reconnaître dans votre propre vie et à les contrer une fois que vous les avez identifiés.



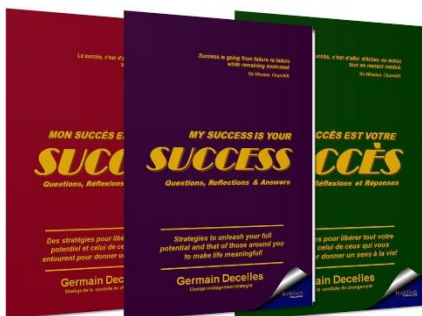
2. **Questionnez** : si vous êtes dans une situation où vous savez que vous pourriez être sensible aux préjugés, ralentissez votre prise de décision et envisagez d'élargir l'éventail des sources fiables que vous consultez.
3. **Collaborez** : rassemblez un groupe diversifié de contributeurs avec différents domaines d'expertise et d'expérience de vie pour vous aider à envisager des possibilités que vous pourriez autrement négliger.
4. **Restez aveugle** : pour réduire les risques d'être influencé par le sexe, la race ou d'autres considérations facilement stéréotypées, empêchez-vous d'accéder aux informations sur ces facteurs. Il serait bien aussi de suggérer aux autres de faire de même.
5. **Utiliser des listes de vérification, des algorithmes et d'autres mesures objectives** : ils peuvent vous aider à vous concentrer sur des facteurs pertinents et réduire la probabilité que vous soyez influencé par des facteurs non pertinents.

Les préjugés cognitifs sont des défauts dans votre façon de penser qui peuvent vous amener à tirer des conclusions inexactes. Ils peuvent être nuisibles, car ils vous poussent à trop vous concentrer sur certains types d'informations tout en négligeant d'autres types.

Il est probablement irréaliste de penser que vous pouvez éliminer les préjugés cognitifs, mais vous pouvez améliorer votre capacité à repérer les situations dans lesquelles vous y serez vulnérable.

En apprenant davantage sur leur fonctionnement, en ralentissant votre processus de prise de décision, en collaborant avec les autres et en utilisant des listes de contrôle et des processus objectifs, vous pouvez réduire les risques que les préjugés cognitifs vous égarent.

Pour en savoir plus sur la façon d'inspirer le succès, visitez WebTech Management and Publishing Incorporated (www.webtechmanagement.com) et cliquez sur l'image bleue (Wise whiZ) en bas à droite de l'écran.



Ce livre de développement personnel de 404 pages a été publié par WebTech Publishing et est disponible en librairies ou en ligne via www.publier-un-livre.com. Pour plus d'information et pour consulter le folioscope, rendez-vous sur : www.webtechpublishing.com.



Au sujet de l'auteur

En plus de la rédaction, Germain Decelles agit comme stratège en gestion du changement. Il possède plus de 40 ans d'expérience en affaires et en consultation sur les marchés locaux et internationaux, notamment dans des secteurs tels que le commerce de détail, la distribution, les technologies de l'information et les communications, le transport, la fabrication, les services financiers et les organisations gouvernementales.



Autres parutions : ISO Pour Tous – Le manuel d'information ISO – Le guide de préparation ISO – La gestion du changement en affaires – La gestion de projet d'affaires – Le changement POUR TOUS – Change your future, now! – My Success Is Your Success.

Information

Europe :

Impression et diffusion : <https://www.publier-un-livre.com>

- Format carton souple: ISBN 978-1-7388000-6-3 (38.93 Euro (Inclue la TVA, hors frais de port))

Amérique :

Impression et diffusion : <http://www.lulu.com>

Disponible pour les bibliothécaires via le Ingram Content Group : <https://www.ingramcontent.com>

- Format carton souple: ISBN: 9978-1-7388000-1-8 (\$32.20 us - \$45.16 ca - 29.18 Euro)

Contact presse



Germain Decelles, o.s.j.
WebTech Management et Publication Incorporée
514-575-3427
gdecelles@webtechmanagement.com

— 30 —