



Pour en savoir plus, je vous ai fait une sélection et explication des principales distorsion/biais cognitifs (système1) :

1. La pensée « tout ou rien » ou « noir ou blanc »

Penser de façon dichotomique (polarisée) sans nuance : tout ou rien, noir ou blanc, jamais ou toujours, bon ou mauvais.... Il n'y a pas de place pour le gris. Par ex., se voir comme un raté suite à une mauvaise performance. Cette distorsion est souvent présente dans le perfectionnisme.

2. L'inférence arbitraire (conclusion hâtive)

Tirer des conclusions hâtives (habituellement négatives) à partir de peu d'évidence. Par ex., la *lecture de la pensée d'autrui* consiste à inférer les pensées possibles ou probables d'une personne ; l'*erreur de prévision* consiste à prendre pour des faits des attentes sur la tournure des événements.

3. La surgénéralisation

Tirer une conclusion générale sur la base d'un seul (ou de quelques) incident(s). Par ex., si un événement négatif (tel qu'un échec) se produit, s'attendre à ce qu'il se reproduise constamment.

4. L'abstraction sélective (ou filtre)

Tendance à s'attarder sur des détails négatifs dans une situation, ce qui amène à percevoir négativement l'ensemble de cette situation.

5. La dramatisation et la minimisation

Amplifier l'importance de ses erreurs et ses lacunes. Considérer un événement désagréable mais banal comme étant intolérable ou une catastrophe. Ou, au contraire, minimiser ses points forts et ses réussites ou considérer un événement heureux comme banal.

6. La personnalisation

Penser à tort être responsable d'événements fâcheux hors de son contrôle ; penser à tort que ce que les autres font est lié à soi.

Par la suite (1980), le psychologue David Burns a identifié quatre autres distorsions :

1. Le raisonnement émotionnel

Prendre pour acquis que des états émotifs correspondent à la réalité. Par ex., considérer la peur comme une attestation du danger ; se dire « je suis stupide » plutôt que « je me sens stupide ».

2. Les croyances sur ce qui devrait être fait (fausses obligations)

Avoir des attentes sur ce que l'on devrait, ou que les autres devraient, faire sans examen du réalisme de ces attentes étant données les capacités et les ressources disponibles dans la

situation. Ce qui génère de la culpabilité et des sentiments de frustration, de colère et de ressentiment.

3. L'étiquetage

Utiliser une étiquette, c'est-à-dire un qualificatif qui implique un jugement négatif, de façon qui représente une généralisation à outrance, plutôt que de décrire le comportement spécifique. Par ex., « Je suis un perdant » plutôt que de qualifier l'erreur.

4. Le blâme

Tenir à tort les autres pour responsables de ses émotions ou au contraire se blâmer pour celles des autres.

D'autres distorsions ont par la suite été identifiées telles que :

- l'attente ou l'illusion de justice ;
- l'illusion de pouvoir contrôler autrui ou l'illusion d'être contrôlé ;
- la tendance à se comparer négativement aux autres...

(source psychomédia)

25 biais cognitifs qui nuisent à la pensée rationnelle

[Psychomédia](#)



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 utilisées dans diverses situations.

Ils constituent des façons rapides et [intuitives](#) de porter des jugements ou de prendre des décisions qui sont moins laborieuses qu'un [raisonnement analytique](#) qui tiendrait compte de toutes les informations pertinentes.

Ces jugements rapides sont souvent utiles mais sont aussi à la base de jugements erronés typiques.

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 25 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'autocomplaisance

Le *biais d'autocomplaisance* 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 rétrospectif

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

L'excès 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 négativité

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 de la dépossession

L'*aversion de 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 celle-ci comme étant plus élevée que ce qu'il serait disposé à payer pour une maison équivalente.

L'illusion de corrélation

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

Le biais de représentativité

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 disponibilité en mémoire

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.

Le biais de statu quo

Le *biais de statu quo* est la tendance à préférer laisser les choses telles qu'elles sont, un changement apparaissant comme apportant plus de risques et d'inconvénients que d'avantages possibles. Dans divers domaines, ce biais explique des choix qui ne sont pas les plus rationnels. (Un biais se rapprochant du biais de statu quo est celui de la tendance à la [justification du système](#) qui se distingue par une plus forte composante motivationnelle.)

Le biais d'omission

Le *biais d'omission* consiste à considérer que causer éventuellement un tort par une action est pire que causer un tort par l'inaction. Ainsi, le biais d'omission pourrait contribuer à expliquer que, dans l'incertitude, certains choisiront de refuser la vaccination pour leurs enfants.

Le biais de faux consensus

Le *biais de faux consensus* est la tendance à croire que les autres sont d'accord avec nous plus qu'ils ne le sont réellement. Ce biais peut être particulièrement présent dans des groupes

fermés dans lesquels les membres rencontrent rarement des gens qui divergent d'opinions et qui ont des préférences et des valeurs différentes. Ainsi, des groupes politiques ou religieux peuvent avoir l'impression d'avoir un plus grand soutien qu'ils ne l'ont en réalité.

La croyance en un monde juste

La *croyance en un monde juste* est la tendance à croire que le monde est juste et que les gens méritent ce qui leur arrive. Des études ont montré que cette croyance répond souvent à un important besoin de sécurité. Différents processus cognitifs entrent en œuvre pour préserver la croyance que la société est juste et équitable malgré les faits qui montrent le contraire.

L'illusion de savoir

L'*illusion de savoir* consiste à se fier à des croyances erronées pour appréhender une réalité et à ne pas chercher à recueillir d'autres informations. La situation est jugée à tort comme étant similaire à d'autres situations connues et la personne réagit de la façon habituelle. Ainsi, une personne pourra sous-exploiter les possibilités d'un nouvel appareil. ([Des campagnes électorales qui misent sur l'illusion de compréhension chez les électeurs](#)).

L'effet Dunning-Kruger

L'effet Dunning-Kruger est le résultat de biais cognitifs qui amènent [les personnes les moins compétentes à surestimer leurs compétences et les plus compétentes à les sous-estimer](#). Ce biais a été démontré dans plusieurs domaines.

Le biais de conformisme

Le *biais de conformisme* est la tendance à penser et agir comme les autres le font.

L'effet boomerang

L'*effet boomerang* est le phénomène selon lequel les tentatives de persuasion ont l'effet inverse de celui attendu. Les croyances initiales sont renforcées face à des preuves pourtant contradictoires. Différentes hypothèses sont avancées pour expliquer ce phénomène.

L'illusion de contrôle

L'illusion de contrôle est la tendance à croire que nous avons plus de contrôle sur une situation que nous n'en avons réellement. Un exemple extrême est celui du recours aux objets porte-chance.

L'effet de simple exposition

L'effet de simple exposition est une augmentation de la probabilité d'un sentiment positif envers quelqu'un ou quelque chose par la simple exposition répétée à cette personne ou cet objet. Ce biais cognitif peut intervenir notamment dans la réponse à la publicité.

Les croyances limitantes :

Tout au long de notre vie nous vivons des expériences, découvrons et apprenons. Nous gardons dans notre cerveau une trace plus ou moins plaisantes de ces expériences et apprentissage. Ce rajoute à cela des éléments comme l'éducation que nous avons reçue etc.... A cela se rajoute aussi les mécanismes de protection que nous avons développés depuis notre enfance pour « être, rester » bien vivant !

Tout ceci conditionne notre « être » et constitue la base de nos croyances, de nos préjugés, de nos modèles bref de notre « être au monde ».

Face à la nouveauté, à la difficulté, notre cerveau a spontanément tendance à s'appuyer sur sa référence passée... Il n'y en a pas ? ou alors cela me fait penser à une expérience plutôt négative ?.... Les croyances limitantes, mes systèmes de protection arrivent à grands pas dans mon cerveau :

Les 3 domaines les plus courants de croyances limitantes sont ceux qui concernent le manque d'espoir (ce n'est pas possible), le manque de

confiance en ses capacités (je ne suis pas capable) et le manque de mérite (je ne suis pas digne de)