



INFORMER, AVANCER, ETENDRE  
SA COMMUNAUTÉ



## Pensée rationnelle : la puissance de nos biais

par Isabel Bornet

### Épisode #1



Le concept de biais cognitifs a été introduit par Daniel Kahneman, psychologue et économiste, et Amos Tversky, expert en psychologie cognitive et expert en psychologie mathématique, développent ensemble des applications des mathématiques à la psychologie et l'économie. Ils voulaient comprendre les décisions irrationnelles prises dans le secteur économique. Depuis, une multitude de biais intervenant dans plusieurs domaines ont été identifiés par la recherche en psychologie cognitive et sociale.

### Qu'est-ce qu'un biais cognitif ?

Le biais cognitif est une déviation dans le traitement cognitif d'une information. Les biais cognitifs 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 processus de pensée rapide sont souvent utiles cependant ils sont aussi à la base de jugements erronés typiques. D'autres biais reflètent l'intervention de facteurs motivationnels, émotionnels ou moraux.

### Les biais de la pensée rationnelle


Nous allons explorer sur plusieurs épisodes quelques biais cognitifs, dans ce numéro les biais qui empêchent de raisonner.

#### Biais de croyance




Se fier à ses croyances pour évaluer une conclusion.



#### Caractéristiques

 Surestimer la validité d'une conclusion crédible, indépendamment de sa validité logique réelle. Se manifeste lors d'une réflexion rapide. Le raisonnement peut être valide logiquement et avoir une conclusion fautive et comme, il peut être invalide logiquement et contenir une conclusion par ailleurs vraie.

#### Conséquences

 Ce biais nuit au raisonnement. Il y a une surestimation de la validité des informations lors de la recherche de contre arguments.

#### Antidote


-  Se concentrer sur la validité des informations et remettre les conclusions crédibles en question.
-  Être conscient-e pour éviter de confondre la validité logique et crédibilité.

#### Illusion du savoir


Avoir l'impression de connaître plus ou de mieux comprendre que ce que notre connaissance réelle nous permette d'affirmer.



#### Caractéristiques

Absence de précision dans le niveau de notre connaissance réelle et de la perception que nous en avons. La quête d'approbation sociale est un significatif dans la constitution d'une illusion du savoir 

#### Conséquences

Ce biais représente un obstacle à l'apprentissage en freinant la réflexion sur nos propres connaissances et en empêchant de distinguer le savoir et le non savoir. 

#### Antidote

- Lire les articles complets de la presse ou autres et non les titres.
- Rester humble sur son niveau de savoir.



Sur lequel de ces biais allez-vous tester l'antidote en toute conscience ?

## Approfondir

### Biais de croyance : lorsque les croyances sont menacées.

#### Le recours aux arguments non vérifiables.



Le recours à des arguments non vérifiables peut être un signe de résistance au changement, de peur ou d'incertitude face à des croyances ou idées préconçues. Pour modifier cela, voici quelques suggestions :

- 1 Utiliser une communication empathique : plutôt que de chercher à imposer des faits, essayez de comprendre les émotions et les pensées de votre interlocuteur. En étant empathique, vous pouvez réduire leur résistance et ouvrir la voie à une discussion constructive.
- 2 Présenter des preuves convaincantes : il est important de présenter des preuves factuelles et vérifiables qui soutiennent votre argument. Cela peut aider à contrecarrer les arguments non vérifiables de votre interlocuteur et à renforcer votre propre argument.
- 3 Établir un terrain d'entente : chercher des points communs avec votre interlocuteur. Si vous pouvez établir un terrain d'entente sur un certain nombre de points, cela peut faciliter la discussion et aider à réduire les divergences d'opinion.
- 4 Encourager la pensée critique : encourager votre interlocuteur à être critique vis-à-vis de toutes les sources d'information, y compris les vôtres. Cela peut aider à améliorer leur capacité à évaluer les arguments et les preuves de manière objective.

## Découvrir

### Pourquoi la désinformation fonctionne ?

#### FAKE! Comment la contrer ?

Évaluer la plausibilité et la source d'un message requiert plus de ressources cognitives et motivationnelles que d'accepter simplement le message comme vraie. Stephan Lewandowsky et son équipe ont mené plusieurs études sur la désinformation et les croyances erronées. "The Debunking Handbook", qui a été publiée en 2011. Dans cette étude, il est identifié plusieurs stratégies pour contrer la désinformation :

#### Éviter de répéter la désinformation

Lorsque les personnes entendent une information erronée à plusieurs reprises, elles ont tendance à la considérer comme vraie. Il est donc important d'éviter de répéter la désinformation.

#### Présenter des faits clairs et simples

Les personnes sont plus susceptibles de croire à des informations factuelles et simples plutôt qu'à des informations complexes et compliquées.

#### Être clair sur les conséquences de la désinformation

Les personnes sont plus susceptibles de changer d'avis sur une question si ils comprennent les conséquences négatives de la désinformation.

#### Utiliser des exemples concrets et tangibles

Ils peuvent aider à rendre l'information plus facile à comprendre et à mémoriser.

#### Réfuter la désinformation immédiatement

Dès que possible, car plus elle est répétée, plus il est difficile de la désavouer.

Les chercheurs ont également identifié plusieurs facteurs, notamment le contenu émotionnellement chargé, la répétition, la polarisation et la nature fragmentée de l'information sur les réseaux sociaux.

## Manager : Astuces

### Se prémunir contre la crédulité.

Une tendance à croire facilement à des informations sans avoir suffisamment de preuves pour les soutenir. Pour se prémunir contre la crédulité, voici quelques conseils pratiques :



- 1 Vérifier vos sources : avant de croire, s'assurer qu'elle provient d'une source fiable et crédible. Essayer de trouver des sources multiples et indépendantes pour confirmer l'information.
- 2 Être sceptique : se poser des questions et examiner les preuves avant de croire à une information. Se méfier des affirmations non étayées ou exagérées.
- 3 S'éduquer : améliorer ses connaissances et sa compréhension des sujets qui vous intéressent en lisant des livres, en suivant des cours et en regardant des documentaires. S'aider à mieux évaluer les informations reçues.
- 4 Gérer ses émotions : éviter de laisser nos émotions ou nos préjugés influencer notre jugement. Prendre le temps de réfléchir de manière rationnelle avant de croire ou de rejeter une information.
- 5 Faire preuve de prudence sur les réseaux sociaux : les réseaux sociaux peuvent être des sources de désinformation. Éviter de croire à une information simplement parce qu'elle a été partagée ou aimée par un grand nombre de personnes.

En fin de compte, la crédulité peut être influencée par une combinaison de biais cognitifs et de facteurs externes tels que la désinformation, la propagande et la manipulation de l'opinion publique. Il est important de comprendre ces biais cognitifs et de faire preuve de vigilance dans l'évaluation de l'information que nous recevons.

## Féliciter

Nous partageons les dernières newsletters et articles réalisés par nos bénévoles au service de la communauté des diplômés et des étudiants.

THANK YOU

#### Service Carrières#24

IMAGINER, AGIR, EXCELLER  
DANS SA CARRIÈRE

Ce mois-ci, une vidéo pour "être influent grâce à LinkedIn" ou un podcast "Prendre soin de soi et de son équipe pour développer l'engagement."

#### Entrepreneurs #20

IMPACTER, ACTIVER, EXERCER  
en Entrepreneur.e

Ce mois-ci, Alexandre FEUILLIEN, co-fondateur d'une plateforme de conférences et d'offres d'emploi pour vétérinaires et auxiliaires vétérinaires spécialisés.

La vérité attend. Seul le mensonge est pressé.

Alexandru Vlahuta



Suivez-nous !