

Connaître les biais cognitifs qui affectent nos jugements et nos décisions pour les déjouer et savoir à qui/ à quoi faire confiance

EXERCICES POUR DECOUVRIR CERTAINS BIAIS

Illustrations tirées de la vie de tous les jours et testées scientifiquement

Inspiration : <https://www.bpifrance-lelab.fr/Analyses-Reflexions/Les-Travaux-du-Lab/Biais-cognitifs/Focus-1-Petit-guide-pratique-des-biais-cognitifs-a-l-usage-indispensable-des-dirigeants>

TRAVAIL :

- ↳ Exposez chaque situation au groupe d'@pilotes-instructeurs en projetant le contexte
- ↳ Demandez à chacun de noter sur un papier le numéro de son choix
- ↳ Dépouillez les résultats
- ↳ Expliciter les résultats en donnant le nom du biais cognitif présenté et une définition possible.



1) L'escalade de l'engagement :



SITUATION :

Vous êtes dans le métro et le conducteur annonce que le trafic est momentanément interrompu à cause d'un incident technique sur la ligne. Aucune précision n'est apportée sur le temps que devrait durer l'intervention.

Quinze minutes plus tard, la situation n'ayant toujours pas évolué et aucune information complémentaire n'ayant été communiquée, vous hésitez :

CHOIX A PRENDRE :

1° solution : j'emprunte un autre trajet, plus long en temps normal mais qui pourrait se révéler plus rapide ce matin si le trafic restait bloqué pendant encore de longues minutes

2° solution : vous avez déjà passé 1/4 d'heure à attendre dans cette rame, et descendre maintenant vous exposerait au risque que le trafic reprenne quelques minutes seulement après avoir décidé d'emprunter le chemin alternatif.

RESULTATS OBTENUS :

La solution° 1 est plus importante : le groupe a un esprit critique et ne se laisse pas influencer par le biais cognitif intitulé l'escalade de l'engagement

La solution n°2 l'emporte : le biais cognitif intitulé l'escalade de l'engagement a fait son œuvre.

Plus le temps passe, plus vous considérez que la panne peut être résolue d'un instant à l'autre et moins il vous semble judicieux d'emprunter une correspondance...vous enfermant un peu plus dans votre choix initial ».

Biais cognitif présenté et définition : l'escalade de l'engagement

L'escalade d'engagement est le résultat d'un processus selon lequel les individus éprouvent des difficultés à remettre en cause les décisions initiales qu'ils ont été amenés à prendre notamment lorsque ces décisions s'avèrent erronées. L'individu va chercher à rationaliser sa décision initiale (« Je ne pouvais tout de même pas arrêter après en avoir fait autant »).

2) Le biais de disponibilité



ou



SITUATION :

Avez-vous plus peur des requins ou de la foudre ?

Résultat souvent constaté : du fait de l'imagerie populaire (*Les dents de la mer*, etc.), de la surmédiatisation des attaques de requin et, vraisemblablement, de leur aspect assez effrayant, nous avons bien plus peur de ces animaux que de la colère de Zeus ! ». « **Même si les données statistiques sont à prendre avec précaution sur ces questions**, il est intéressant de noter que nous aurions **80 fois plus de chances d'être frappés par la foudre que d'être attaqués par un requin** »

Biais cognitif présenté et définition : le biais de disponibilité

Le **biais de disponibilité** désigne la tendance ou le mode de raisonnement des personnes qui, sur une question donnée, privilégient et surestiment les **informations immédiatement disponibles** à notre mémoire, en particulier lorsqu'elles sont stéréotypées. Les personnes

s'abstiennent de rechercher de nouvelles informations qui pourraient éclairer la question sous un autre jour, de manière plus générale, plus rationnelle, plus objective.

3) **Le biais d'ancrage :**

On divise le groupe en trois.



SITUATION PRESENTEE AU TROIS GROUPES:

Vous visitez un musée, un zoo.

QUESTIONNEMENT :

GROUPE 1 : Lors de la visite, il vous est demandé la question suivante :

Quelle somme es-tu prêt à donner pour soutenir la protection animale ?

GROUPE 2 : Lors de la visite, il vous est demandé la question suivante :

Serais-tu prêt à donner au moins 5€ pour soutenir la protection animale ? Précises la somme que tu pourrais donner.

GROUPE 3 : Lors de la visite, il vous est demandé la question suivante :

Serais-tu prêt à donner 400€ pour soutenir la protection animale ? Précise la somme que tu pourrais donner.

Résultat à comparer avec l'étude suivante :

Selon la même étude réalisée dans un musée américain, on obtient les résultats suivants

-Au premier groupe de personnes interrogées, aucune indication de montant n'est précisée ; la contribution moyenne s'élève alors à 64 dollars.

-Au second groupe, on demande s'ils seraient prêts à donner au moins 5 dollars ; l'intention de contribution moyenne n'est plus alors que de 20 dollars.

- A l'inverse, au dernier groupe, on demande s'ils seraient prêts à donner 400 dollars ; la contribution moyenne s'élève alors à 143 dollars.

Le premier chiffre avancé (5 ou 400 dollars) agit comme un point d'ancrage qui, bien que nous l'ajustions en fonction de nos préférences, influence considérablement notre réponse »³.

Le concept vu par la théorie : En vertu du biais d'ancrage, un individu qui est amené à prendre une décision va avoir tendance à s'appuyer sur une valeur de départ, à laquelle il va apporter un certain nombre d'ajustements pour parvenir à une valeur finale. Le problème de ce mode de raisonnement est qu'il conduit à conférer à l'information initiale un poids disproportionné et à minorer l'importance d'autres facteurs.

Biais cognitif présenté et définition : le biais d'ancrage :

Le biais d'ancrage : C'est l'influence laissée par la première impression d'une personne, d'un événement, d'un prix, etc. et qui empêche le plus souvent de prendre une décision en tenant compte des autres éléments importants.

4) Le biais de cadrage



QUESTIONNEMENT :

QUESTION 1 : tu disposes de 2 000€ sur ton compte en banque et tu as une chance sur deux de perdre 300€ ou de gagner 500€... : Prends tu le risque ?

QUESTION 2 : préfères-tu garder 2 000€ sur ton compte ou avoir une chance sur deux d'avoir 1 700€ ou 2 500€ sur ton compte ?

Résultat souvent constaté :

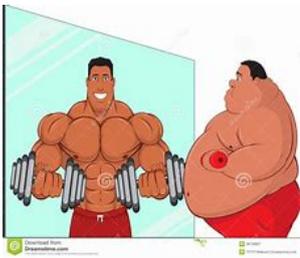
Les deux propositions sont évidemment équivalentes.

Pourtant, plusieurs études ont montré que la majorité des individus a tendance à refuser la première proposition et à accepter la seconde. Le sentiment de perte est plus important dans la première configuration, du fait de la référence implicite au seuil de 0 (on perd 300€ ou on gagne 500€). L'impression qui domine dans la deuxième configuration est simplement que l'on risque d'avoir moins ».

Biais cognitif présenté et définition le biais d'ancrage

Le biais d'ancrage : la manière dont on appréhende un problème dépend fortement de la formulation de celui-ci. Le cadrage de la question constitue la première étape du processus décisionnel, et elle peut avoir une grande influence sur le sens de la décision.

5) Le biais de complaisance



SITUATION :

« Marcelo Rios fut, à la fin des années 1990, un des tennismen majeurs sur le circuit. Mais si l'on se souvient encore de lui des années après, c'est surtout pour son tempérament volontiers agressif et sa mauvaise foi légendaire.

Ainsi, après une défaite au tournoi de Wimbledon en 1997, il avait déclaré que « l'herbe, c'est bon pour les vaches et jouer au football ».

Cela témoignait en tout cas de la **difficulté du joueur chilien à reconnaître sa responsabilité dans la défaite...ce qu'il parvenait bien mieux à faire en cas de succès** : seul numéro 1 mondial à n'avoir jamais remporté un tournoi du Grand Chelem, il déclare en 2013 qu'il y a selon lui beaucoup plus de mérite à occuper la première place du classement ATP qu'à gagner un des 4 tournois majeurs ! ».

Biais cognitif présenté et définition le biais de complaisance

Le biais de complaisance consiste à mettre en avant sa responsabilité en cas de succès et à la minorer en cas d'échec, en l'imputant principalement à des causes extérieures.