

<http://icietla-ge.ch/voir/spip.php?article170>

Ici & Là

Les biais cognitifs

- Sondages
- Formulation des questionnaires
-



Publication date: mercredi 10 août 2016

Copyright © Ici et Là - Tous droits réservés

Sommaire

- [Nature et domaines concernés](#)
- [Liste de biais cognitifs](#)
- [Biais attentionnels](#)
- [Biais mnésique](#)
- [Biais de jugement](#)
- [Biais de raisonnement](#)
- [Biais liés à la personnalité](#)
- [Source](#)
- [Autres références](#)

Cet article est une copie de l'article du même auteur :

- **Les biais cognitifs**
jeudi 15 novembre 2012 par François Daniel Giezendanner
<http://icp.ge.ch/sem/cms-spip/spip.php?article1762>
-

Nature et domaines concernés par les biais cognitifs

Plusieurs biais cognitifs interviennent lors des réponses aux questions d'enquêtes. Avant de s'intéresser spécifiquement aux biais identifiés dans les problématiques des questionnaires, qui seront traités dans l'article :

- [Enquêtes : Principaux biais dans la formulation des questions](#)

nous reportons ici un extrait de l'excellent article [Biais cognitif](#) publié sur Wikipedia et qui liste pas moins de 40 biais cognitifs.

Selon cet article un [Biais cognitif](#) est un motif ou système psychologique, cause de déviation du jugement.

L'étude des biais cognitifs fait l'objet de nombreux travaux en psychologie cognitive, en psychologie sociale et plus généralement dans les sciences cognitives. Le terme biais fait référence à une déviation systématique par rapport à une pensée considérée comme correcte.

Les travaux en psychologie ont identifié de nombreux biais cognitifs propres à l'esprit humain à travers de multiples domaines : perception, statistiques, logique, causalité, relations sociales, etc. Du point de vue leurs effets, on peut distinguer entre autres des erreurs de perception, d'évaluation, d'interprétation logique.

Ces biais cognitifs ne sont généralement pas conscients. Leur caractérisation est importante aussi bien dans les domaines judiciaire que scientifique. La publicité exploite souvent des biais cognitifs pour faire passer ses messages (raisonnement fallacieux, oubli de la fréquence de base).

Certains de ces biais peuvent en fait **être efficaces dans un milieu naturel** tel que ceux qui ont hébergé l'évolution

humaine, permettant une évaluation ou une action plus performante ; tandis qu'ils **se révèlent inadaptés à un milieu artificiel moderne**.

Liste de biais cognitifs

Biais sensori-moteurs

- S'agissant des processus sensori-moteurs, on parle par habitude plutôt d'illusions que de biais.

Biais attentionnels

- Biais d'attention.

Biais mnésique

1. Biais rétrospectif ou l'effet « je le savais depuis le début ».
2. Effet de récence â€” mieux se souvenir des dernières informations auxquelles on a été confronté.
3. Effet de simple exposition â€” avoir préalablement été exposé à quelqu'un ou à une situation le/la rend plus positive.
4. Effet de primauté â€” mieux se souvenir des premiers éléments d'une liste mémorisée.
5. Oubli de la fréquence de base - oublier de considérer la fréquence de base de l'occurrence d'un événement alors qu'on cherche à en évaluer une probabilité.

Biais de jugement

1. Effet d'ambiguïté â€” tendance à éviter les options dont on manque d'information.
2. Ancrage mental â€” influence laissée par la première impression.
3. Biais d'attribution (Attribution causale) â€” façon d'attribuer la responsabilité d'une situation à soi ou aux autres.
4. Biais d'auto-complaisance â€” se croire à l'origine de ses réussites mais pas de ses échecs.
5. Biais de statu quo â€” la nouveauté est vue comme apportant plus de risques que d'avantages possibles et amène une résistance au changement.
6. Biais d'immunité à l'erreur â€” ne pas voir ses propres erreurs.
7. Biais égocentrique â€” se juger sous un meilleur jour qu'en réalité.
8. Biais rétrospectif ou l'effet « je le savais depuis le début ».
9. Effet de halo â€” une perception sélective d'informations allant dans le sens d'une première impression que l'on cherche à confirmer.
10. Effet de simple exposition â€” avoir préalablement été exposé à quelqu'un ou à une situation le/la rend plus positive.
11. Effet Dunning-Kruger â€” les moins compétents dans un domaine surestiment leur compétence, alors que les plus compétents ont tendance à sous-estimer leur compétence.
12. Illusion de savoir â€” se fier à de mauvaises croyances pour appréhender une réalité et ne pas chercher à recueillir d'autres informations.

13. Effet retour de flamme - croyance initiale renforcée en face de preuves pourtant contradictoires.
14. Tache aveugle à l'égard des préjugés - tendance à donner plus de poids aux données introspectivement accessibles qu'aux préjugés externes.
15. Aversion à la dépossession - tendance à donner plus de valeur à un bien ou un service lorsque celui-ci est sa propriété.
16. Illusion monétaire - confusion d'un agent économique entre variation du niveau général des prix et variation des prix relatifs.

Biais de raisonnement

1. Biais de confirmation d'hypothèse - préférer les éléments qui confirment plutôt que ceux qui infirment une hypothèse.
2. Biais d'évaluation de probabilités.
3. Biais de représentativité - considérer certains éléments comme représentatifs d'une population.
4. Biais de disponibilité - ne pas chercher d'autres informations que celles immédiatement disponibles.
5. Biais d'appariement - se focaliser sur les éléments contenus dans l'énoncé d'un problème.
6. Cadrage - la façon de présenter une situation influe sur la façon dont elle est interprétée.
7. Dissonance cognitive - réinterpréter une situation pour éliminer les contradictions.
8. Effet rebond - une pensée que l'on cherche à inhiber devient plus saillante.
9. Illusion des séries - percevoir à tort des coïncidences dans des données au hasard.
10. Perception sélective - interpréter de manière sélective des informations en fonction de sa propre expérience.
11. Réification du savoir - considérer les connaissances comme des objets immuables et extérieurs.
12. Effet de domination asymétrique ou effet leurre - choisir pour un consommateur entre deux options celle qui est la plus proche d'une troisième option malgré la forte asymétrie d'information.

Biais liés à la personnalité

1. Biais culturel - biais lié au fait d'appartenir à un type de culture donné.
2. Biais linguistique - ou hypothèse Sapir-Whorf selon laquelle les caractéristiques d'une langue influent sur la cognition de ceux qui la parlent.
3. Conformisme (appelé aussi effet Bandwagon - chercher à ressembler à la majorité.
4. Effet boomerang (effet inverse au conformisme) - tentative de persuasion a l'effet inverse de celui attendu.
5. Effet Barnum - accepter une vague description de la personnalité comme s'appliquant spécifiquement à soi-même.

Source

- [Biais cognitif](#)

Autres références

- [33 : Biais Cognitifs et WEIRD Societies](#)
Posted by Philippe Gouillou on Jul 12, 2012

- [Les biais cognitifs](#)