

Les biais (1)

- Introduction
- Biais de jugement
 - Attribution, gestion de la réalité sociale
- Merci à Magali



Quelques références

- <https://www.toupie.org/Biais/index.html>
- [https://fr.wikipedia.org/wiki/Biais_\(distorsion\)](https://fr.wikipedia.org/wiki/Biais_(distorsion))
- https://fr.wikipedia.org/wiki/Biais_cognitif
- <https://biais-cognitif.com/>
- <https://everlaab.com/biais-cognitifs-a-connaître-pour-mieux-décider/>
- <https://www.toupie.org/Biais/index.html>
- <https://www.youtube.com/channel/UC-RKpEc4eE9PwJaupN91xYQ>

Définition

- Plusieurs types de biais :
 - **Mesure :** **erreur systématique** (appareil mal étalonné ou mal utilisé)
 - **Estimation :** **erreur statistique** (dans un échantillon) = écart entre vraie valeur (inobservable) et valeur estimée
 - **Biais cognitifs**
 - Terme introduit dans les années 70 par les psychologues Daniel Kahneman (prix Nobel d'économie 2002) et Amos Tversky
 - Nous utilisons des « **heuristiques** » = raccourcis
 - **erreurs de perception et de traitement de l'information qui déforment notre perception / compréhension de la réalité**
 - rationalité limitée de l'être humain
 - « Heuristique » = art d'inventer, de faire des découvertes
 - Approche heuristique = méthode consistant à **résoudre un problème (complexe) sans en faire une analyse détaillée**
- Il existe de nombreux (types de) biais cognitifs
 - On ne va pas tous les aborder !
 - (195 répertoriés ici : <https://amadium.com/biais-cognitifs/>)

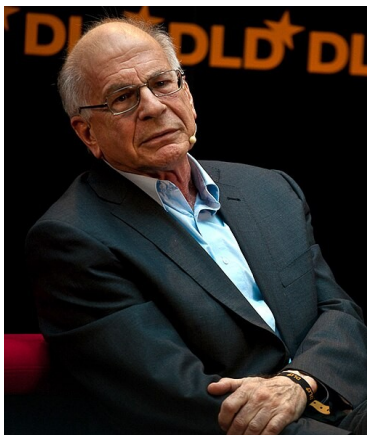


Les biais sont nécessaires

- Il y a **trop d'informations à traiter** → filtrage par notre cerveau, parfois simpliste / déformant
- Il y a **trop d'informations à stocker** → généralisation
- Besoin de **réagir vite**
- Besoin de **donner du sens** à ce que l'on observe → stéréotypes, on remplit les trous
- Mais ils peuvent **perturber notre perception de la réalité et nos décisions**

Catégories de biais

- **Biais d'attention** : affectent la perception notre environnement
- **Biais de mémoire** : affectent la façon dont notre cerveau stocke et restitue les informations
- **Biais de raisonnement** : affectent nos raisonnements et décisions
- **Biais de jugement** : affectent nos évaluations
 - **Biais d'attribution** : affectent la manière dont nous expliquons nos comportements et ceux des autres
 - **Biais de gestion de la réalité sociale** : affectent la perception que nous avons de nous-même et des autres
- **Biais liés à la personnalité** : nos traits de caractère affectent nos comportements
- Mais la distinction entre les catégories n'est pas toujours nette



Que devons-nous nous rappeler ?

Le besoin d'agir vite

Nous projetons nos croyances et schémas de pensées actuels sur le passé et le futur

Pour pouvoir agir, nous devons avoir confiance en notre capacité à avoir un impact et sentir que ce que nous faisons est important

Biais rétrospéctifs de la vie en France et de téléscopage

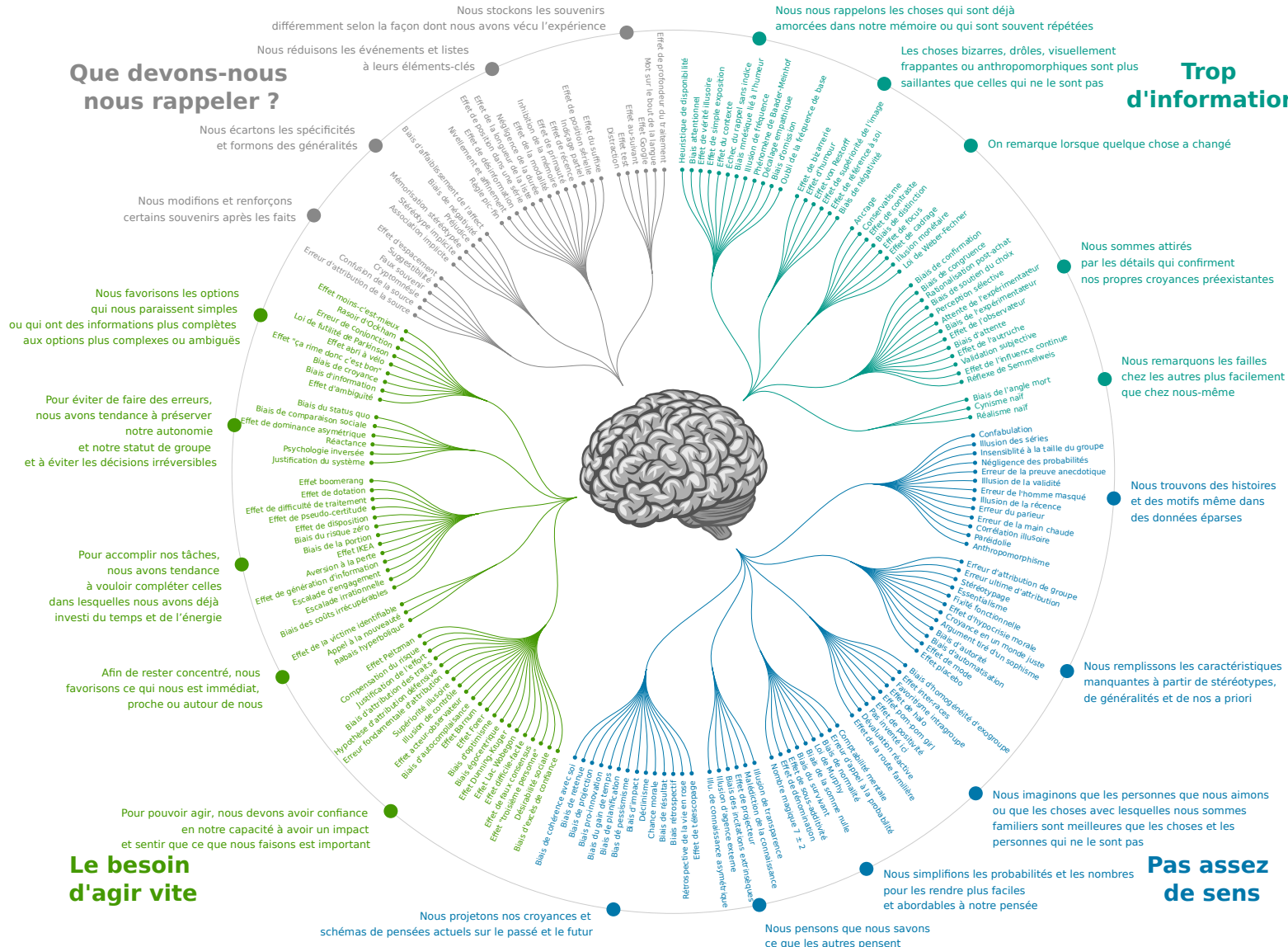
Nous imaginons que les personnes que nous aimons ou que les choses avec lesquelles nous sommes familiers sont meilleures que les choses et les personnes qui ne le sont pas

Nous simplifions les probabilités et les nombres pour les rendre plus faciles et abordables à notre pensée

Nous pensons que nous savons
ce que les autres pensent

plus **Trop**
d'information

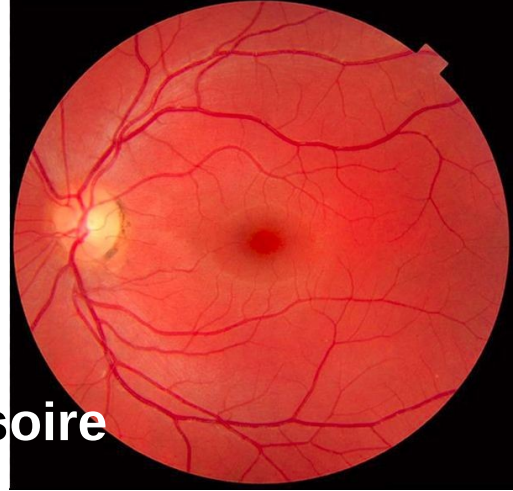
Pas assez de sens



BIAIS DE JUGEMENT

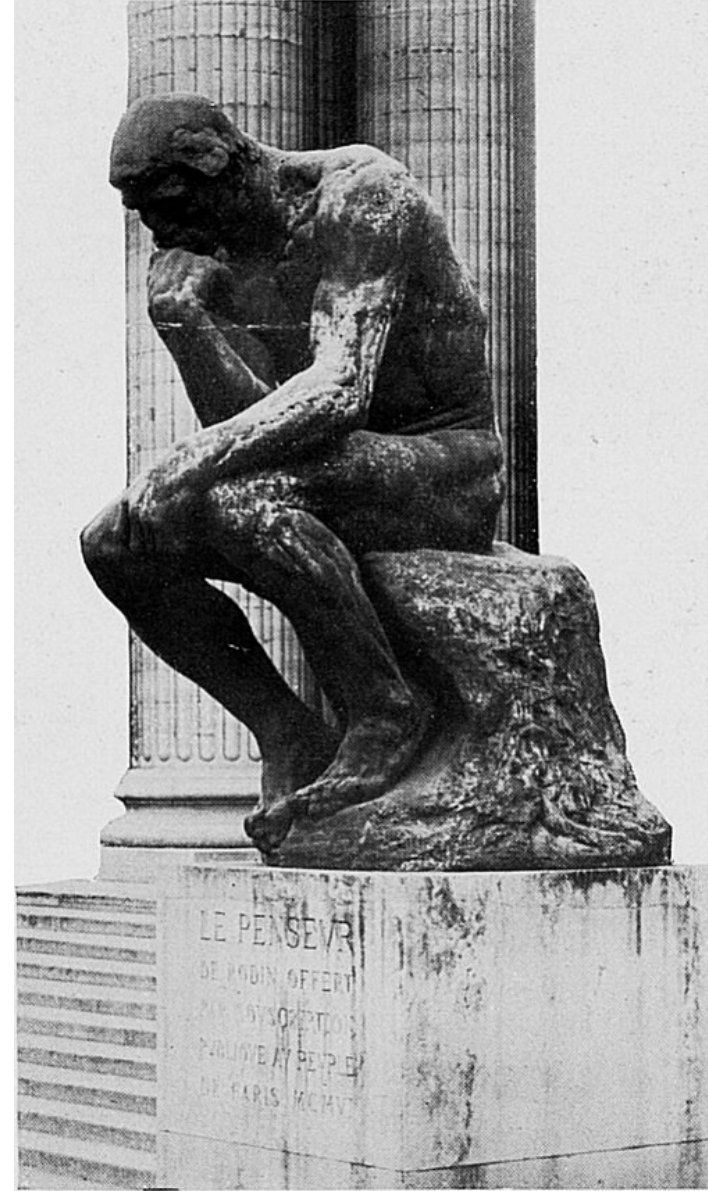
Biais de la tache aveugle

- = reconnaissance de l'impact des biais sur le jugement des autres mais pas sur son propre jugement
- = **on pense avoir moins de biais que les autres !**
- Dû à l'illusion d'introspection et au biais de supériorité illusoire
- Traitement différent dans la détection de biais :
 - Pour les autres : analyse du **comportement**
 - Pour soi-même : **introspection**
- Influence de biais d'**auto-satisfaction** (avoir une bonne image de soi)
- Nommé en référence à la **tache aveugle de l'œil** :
 - Faire le test : https://fr.wikipedia.org/wiki/Point_aveugle#Test_du_point_aveugle
- **Ce biais va influencer notre perception de ces émissions...**



L'illusion d'introspection

- Illusion qu'on a une **connaissance fiable de ses états intérieurs**, contrairement aux autres
- Or connaissance surestimée ! En général, **connaissance partielle et souvent rationalisée**
- → peut mener à l'illusion de supériorité, au biais de la tache aveugle



Biais égocentrique

- Auto-attribution d'une **plus grande responsabilité dans les résultats d'une action** que ne l'aurait fait une personne extérieure
- Lié au **biais de faux consensus** (je pense que mes opinions et actions sont plus « normales » qu'elles ne le sont réellement)



Le chat, Philippe Geluck

Biais de confiance excessive

- La confiance d'une personne en ses jugements est supérieure à l'exactitude de ces jugements
- Illusion de maîtrise
 - Sauf si on maîtrise réellement...
- Trois facteurs :
 - **Surestimation** des performances réelles
 - **Surévaluation** des performances p.r. aux autres / la moyenne
 - **Certitude démesurée** = confiance excessive dans l'exactitude de ses croyances



Biais d'immunité à l'erreur



OSS 117 : Alerte rouge en Afrique noire,
Nicolas Bedos, 2021

- Tendance à penser qu'**on ne peut pas se tromper**, qu'on est infallible → ne pas voir ou minorer ses erreurs → pas de remise en question → ralentissement de l'apprentissage / la progression
- Réticence ± consciente à admettre ses erreurs
- But : préservation de l'image de soi
- **Occultation de la dissonance cognitive** pour maintenir un sentiment de compétence
- Voir effet Dunning-Kruger, argument d'autorité

- Exemples de réactions :

- Détourner l'attention, changer de sujet
- Expliquer son erreur par des causes externes (biais d'auto-complaisance, erreur d'attribution)
- Minimiser l'importance des faits / de l'erreur
 - Invoquer ses réussites

Exemple du lavage de main (mi-XIX^e s.) :

À l'époque, **les médecins ne se lavaient pas les mains entre une autopsie et un accouchement** → **mortalité très forte**

Opposition importante des médecins malgré des résultats visibles : « Il est impossible que nous soyons des agents contaminants. »

Biais rétrospectif

- Tendance à surestimer la **probabilité d'occurrence d'un événement après coup**
 - « Je le savais depuis le début »
« Je l'aurais parié »
- Lorsque l'on ne connaît pas l'issue d'un événement, on estime les **possibilités** comme **équiprobables**
 - Mais on surestime la probabilité d'une des possibilités si on apprend que c'est ce qui s'est produit... **même si c'est faux !**
- Peut fausser l'appréciation rétrospective d'un événement : comment ont-ils pu ne pas voir que ... ?
 - Relecture de l'Histoire *a posteriori*



Paul le poulpe, « l'oracle d'Oberhausen »

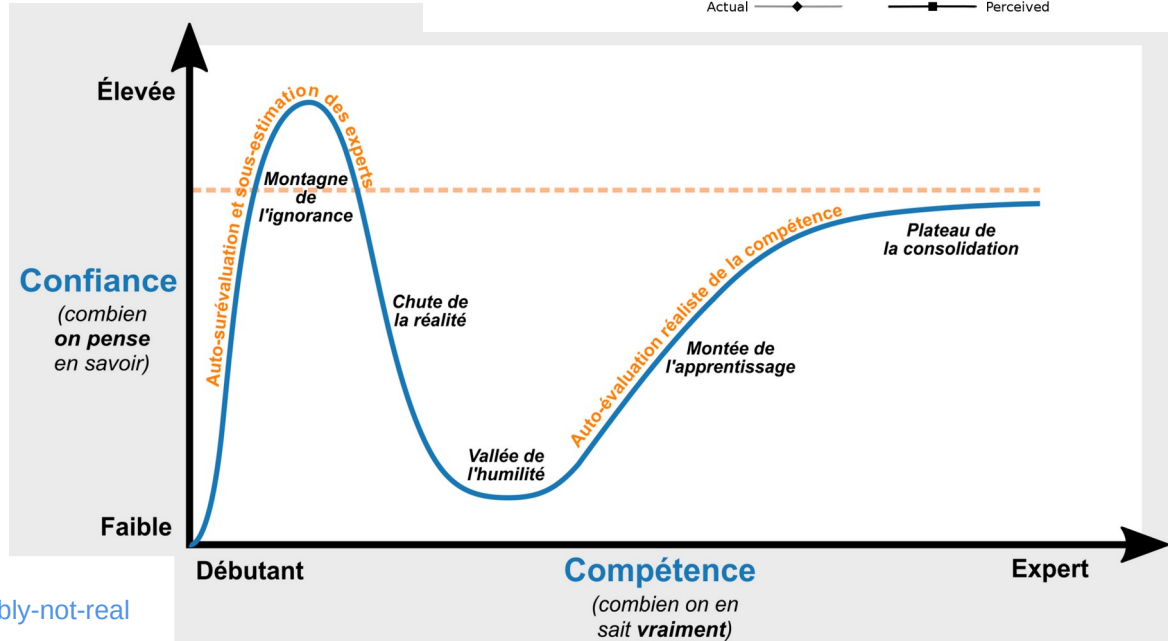
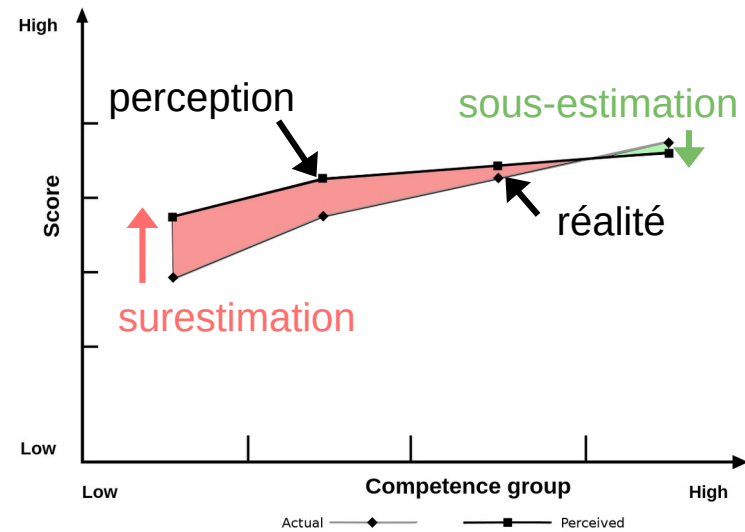
Prédictions des résultats lors de la
Coupes du monde 2010

Effet Dunning Kruger

- **Moins on est compétent, plus on surestime ses compétences**
 - difficulté pour des personnes peu / non qualifiées de reconnaître leur (in)compétence et évaluer leurs capacités / connaissances réelles
 - Inversement, tendance à sous-estimer ses réelles compétences
- Appartient à l'« **illusion des connaissances** »
- « Le temps n'existe pas »...
- Remis en cause par certains

« **ultracrédiparianisme** »

comportement consistant à donner son avis sur des sujets à propos desquels on n'a pas de compétence crédible ou démontrée



Distinction

- L'effet DK ne stipule pas que les personnes incompetentes s'estiment plus competentes que des autorites reconnues
 - Mais effet certainement connexe...
- R. Enthoven :
 - « D. Raoult est un charlatan » (09/06/2020)



L'ÉDITO

Les incurables, l'édito de Raphaël Enthoven

Grand entretien

Diane Drory : "De l'enfant-roi à l'enfant-dieu"

LIRE L'ARTICLE →

FRANC
TIREUR

Numéros

Éditos

Actus

Dossiers

Complots

Bouillons

Po

Enfin, fort de ses certitudes (qu'il tient pour des doutes) et de ses exemples (qu'il tient pour des preuves), n'ayant aucun argument à sa disposition mais se vivant comme le seul être libre dans un monde grégaire, l'antivax est inévitablement péremptoire, sinon violent. C'est pour cela qu'il fonctionne si souvent à l'intimidation, aux menaces, voire aux coups.

L'antivaccinisme n'est pas une opinion, c'est une maladie qui se prend pour une liberté. Et qui, depuis la pandémie, aurait des milliers de morts sur la conscience, si une maladie avait une conscience. On ne discute pas avec un antivax. L'antivax est un zombie. On l'empêche de nuire dans les limites de la loi. On le combat en étudiant son comportement, en disséquant ses réflexes, en se moquant de lui. Et surtout, on l'éloigne des hôpitaux, comme on éloigne un pédophile d'une Maternelle.

[youtube.com/watch?v=Q-i9zluSB3U](https://www.youtube.com/watch?v=Q-i9zluSB3U)

<https://www.franc-tireur.fr/les-incurables-ledito-de-raphael-enthoven>

https://fr.wikipedia.org/wiki/Rapha%C3%ABl_Enthoven#Critiques

BIAIS D'ATTRIBUTION

Biais d'attribution (causale)

- = **erreurs systématiques** commises lorsque j'évalue ou tente d'expliquer les raisons de mes comportements ou de ceux des autres = **interprétations biaisées du monde social**
- Pourquoi ? Préserver l'estime de soi et simplifier l'analyse
- Exemples :
 - Erreurs fondamentale et ultime d'attribution
 - Biais d'auto-complaisance
 - Biais acteur / observateur
 - Erreur d'attribution de responsabilité injustifiée
 - Rendre une personne responsable de l'accident subi
 - Biais d'attribution hostile
 - Interprétation des comportements ambigus comme hostiles
→ agression / guerre préventive

L'erreur fondamentale d'attribution

- = attribution d'une **importance disproportionnée** aux **caractéristiques internes** (caractère, opinions, intentions, connaissances, émotions) lorsque j'analyse le **comportement ou celui d'autrui**
- Erreur « ultime » : extension aux groupes

	Explication du comportement de l'autre
Issue favorable	Situation
Issue défavorable	Caractère

- Connexe du **biais acteur / observateur** : attribuer nos comportements à des facteurs externes (situation) et ceux des autres à des facteurs internes (caractère / intentions) – exemple : faire une « BA », arriver en retard

	Explication du comportement de l'autre	Explication de mon comportement
Issue favorable	Situation	Caractère
Issue défavorable	Caractère	Situation

Biais d'auto-complaisance

- On a tendance à attribuer ses réussites à ses qualités et ses échecs à des causes extérieures
- Exemples :
 - J'ai eu une bonne note parce que j'ai bien travaillé
 - J'ai eu une mauvaise note parce que les questions étaient mal posées, la correction était sévère, ...
 - La politique ambitieuse de notre parti a permis d'obtenir de bons résultats économiques
 - La situation économique internationale explique le manque de résultat de notre politique
- But = protection de l'image de soi
- Peut déclencher une stratégie préventive d' « **auto-handicap** »
= se donner un handicap pour une tâche
 - Exemple d'un examen
 - Comportemental : mal se préparer, arriver en retard
 - Prétendu : fatigue, mauvaises conditions



Les Bronzés, Patrice Leconte (1978)

« Et oui, évidemment elle a pris le soleil, il y a un faux rebond »
« C'est difficile de jouer avec un type moins fort que soi »

BIAIS DE GESTION DE LA RÉALITÉ SOCIALE

Biais de conservatisme

- Tendance à accorder plus de poids à des opinions / informations **antérieures** qu'à de **nouvelles**, même **convaincantes**
- = **résistance au changement** d'opinion, de point de vue
- = sous-réaction aux nouvelles informations car trop d'effort de **réorganisation cognitive** (tendance à **minimiser l'effort**)



Le Chat, Philippe Geluck

Biais d'ancrage

- Tendance être **trop influencé par une première information** reçue (l'**ancree**) lorsque l'on prend une décision = **cas particulier du biais de conservatisme**
- Malgré de nouvelles informations venant tempérer voire contredire l'information initiale
- Même si valeur initiale peu réaliste / représentative
- Exemples :
 - Négociation commerciale (cuisines)
 - Soldes permanents / réduction automatique
 - Bonne / mauvaise première impression
- Lien avec la technique de manipulation de la « **porte au nez** » : faire une **demande initiale excessive** pour favoriser l'acceptation de la vraie demande (plus raisonnable)

Cdiscount Qu'est-ce qui vous ferait plaisir ? Se connecter



Clé USB 3.0 - SanDisk - Ultra 128 Go - Vitesse de lecture 130 Mo/s - Compatible Windows et Mac

★★★★★ 4,8 / 5 42 avis

La clé USB 3.0 SanDisk Ultra 128 Go offre une vitesse de lecture jusqu'à 130 Mo/s, idéale pour un transfert rapide de vos fichiers. Compatible avec Windows Vista, 7, 8, 10 et Mac OS X v10.6 et versions ultérieures, elle est parfaite pour tous vos

Livraison gratuite

15,00€ Prix de comparaison

12€20

Ajouter

Effet de statu quo

- Nouveauté perçue comme présentant **plus de risques que d'avantages**
- « **Résistance au changement** »
 - « Dans le doute, abstiens-toi »
 - « Un "tiens" vaut mieux que deux "tu l'auras" »
 - « Better safe than sorry »
- Lié à l' « **aversion au risque** » (on préfère un gain sûr de 50€ à une chance sur 2 de gagner 100 €)
- Lié à l' « **aversion à la perte** » (perçue comme plus désagréable qu'un gain équivalent n'est agréable)



Biais de (faux) consensus

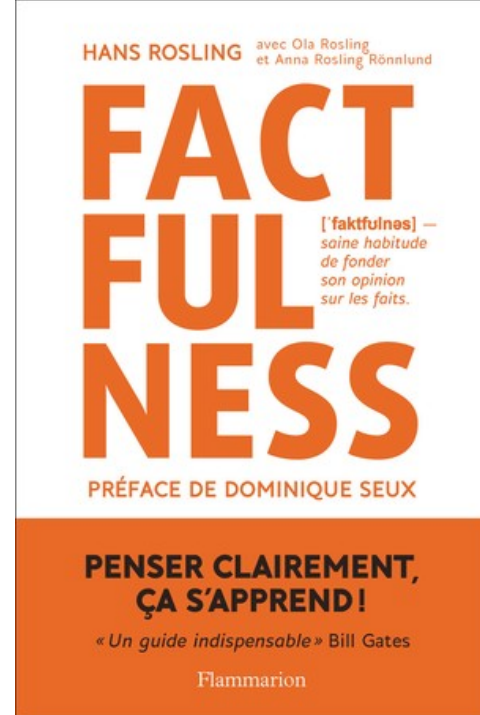
- **Effet de faux consensus**
 - Tendance à surestimer le nombre de personnes qui pensent / agissent comme nous.
- **Désir de consensus**
 - Tendance à aller dans le sens du groupe.
« Si ce film a du succès, c'est qu'il est bon »
- Lié au **besoin d'appartenance**
- En psychologie évolutionniste : **effet d'imitation** dans le choix du partenaire (mate-choice copying) : l'attractivité sexuelle d'un partenaire augmente lorsqu'il est désiré par d'autres



rect. Nous essayons sans cesse de conquérir des adeptes de nos explications de l'univers. Nous pensons que le nombre de gens croyant en la même chose que nous va faire de cette chose une réalité. Cela n'a rien à voir.

Instinct du fossé

- Tendance à scinder la réalité en **2 catégories bien distinctes** (=« **dichotomie** », « **manichéisme** »):
 - Riches / pauvres, Occident global / Sud global, eux / nous
- Paralogisme du faux dilemme (ou fausse dichotomie)
 - Technique journalistique enseignée en coaching médiatique !
 - Réduction d'une situation à 2 options : tu critiques le capitalisme, tu préfères le communisme ??
- La réalité est un *continuum*
 - Invitation à diviser en 4 catégories
Ex des revenus : <2 \$/j, 2-8 \$/j, 8-32 \$/j, >32\$/j
 - Rappelle les 5 niveaux d'analyse d'Icaros
Ex : <https://essentiel.news/icaros-les-cinq-niveaux-de-verite-la-suite/>
- Mais un continuum est plus difficile à appréhender...



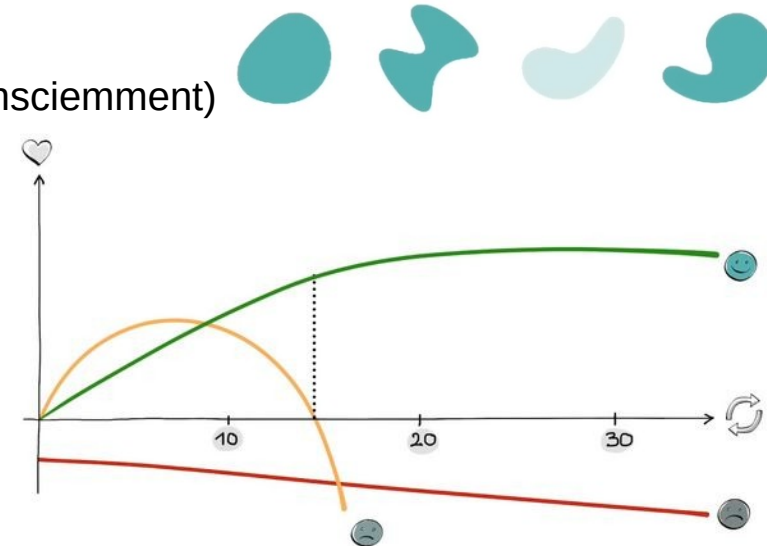
Le Monde

Emmanuel Macron défend « le tournant de la 5G » face au « retour à la lampe à huile » 14/09/2020

https://www.lemonde.fr/economie/article/2020/09/14/emmanuel-macron-defend-le-tournant-de-la-5g-face-au-retour-a-la-lampe-a-huile_6052176_3234.html

Effet de simple exposition

- Robert Zajonc, 1968 : **Augmentation de la probabilité d'aimer un stimulus** (personne, idée, produit) par le simple fait d'y être exposé(e)
 - Sauf si on ne l'aime pas au départ → **accentuation de l'aversion**
 - Ou si **sur-exposition**
 - L'appréciation dépend de **l'exposition** et **pas de l'opinion subjective initiale**
- Dû à :
 - **Sécurité** autour de ce que l'on connaît / peur de l'inconnu
 - **Fluence perceptive** : facilité à traiter les *stimuli*, préférence pour l'économie de charge mentale
- Effet également inconscient !
 - Exposition à des motifs à grande fréquence (indiscernables consciemment) préférence pour les motifs répétés → **images subliminales**
- Pointe les aspects inconscients dans les décisions, pas nécessairement prises par un enchaînement logique de raisonnements
- Utilisé dans la publicité → pertinence d'interdire la publicité (qui n'est pas de l'information) ?
- Permet de déplacer la fenêtre d'Overton (≈ fenêtre d'acceptabilité)



L'effet de halo

- Ou « **effet de notoriété** »
- Découvert en 1907 par F. Wells puis démontré par S. Asch en 1946
- C'est une **distorsion de la perception** qui affecte la perception des informations sur une personne dont nous avons une première impression positive
 - « On n'a pas 2 fois la chance de faire une bonne 1ère impression »
 - **Il existe un effet de halo négatif !**
- On a tendance à minimiser les informations négatives sur une personne que l'on trouve sympathique / belle / dont on nous a dit du bien
 - Beauté = compétence = intelligence = sympathie (et inversement !) / lunettes = intelligence
 - Car difficulté à associer des perceptions positives et négatives – comment croire que mon voisin, qui ressemblait à M. Tout le Monde, a commis ces choses horribles ?
 - **Avarice cognitive**
- Les personnes plus grandes progressent plus vite (donc sont mieux payées), ont de meilleures notes
- Effet connexe : on a tendance à plus aider une personne belle, qui nous ressemble ou qui a le même nom que nous...



Lequel des deux choisissez-vous comme chirurgien ?

Sprouts : <https://www.youtube.com/watch?v=kpjeMaOirvg>

Importance en politique



« Macron est beau,
il a un beau cul »



Caricature de Louis XIV, par
Thackeray :

« On voit tout de suite que la
majesté est faite de la perruque,
des chaussures à talons hauts et
de la cape, toutes ornées de fleurs
de lys... C'est ainsi que les barbiers
et les cordonniers créent les dieux
que nous adorons. »

L'effet d'étiquetage •

- L'image de soi et le comportement d'une personne sont **influencés par les termes utilisés à son encontre**
- On a tendance à se conformer aux jugements portés sur nous, qu'ils soient positifs ou négatifs
- Cercle vertueux ou vicieux de renforcement des comportements / images
- = **prophétie auto-réalisatrice**

Effet Pygmalion :

- Expérience sur les rats séparés en 2 groupes, arbitrairement étiquetés comme « rapides » ou « lents » auprès des étudiants qui les entraînent → effet sur les performances
- Expérience dans une école (60's) : des enseignants sont « malencontreusement » informés de la sur-performance (fictive) de 20 % de leurs élèves à un test de QI → à la fin de l'année, ces élèves ont vu leur QI augmenter

Effet Golem :

- Inverse de l'effet Pygmalion : une image / des attentes moins élevées entraînent une baisse des performances



Dale Carnegie : « Donnez [à une personne] une belle réputation à justifier, et elle fera des efforts prodigieux pour éviter de démeriter à vos yeux. » (principe 28)

Effet de dotation

- Ou « **aversion à la dépossession** »
- Biais cognitif et émotionnel
- On attribue plus de valeur à un objet que l'on possède que si on ne le possédait pas
- On souhaite vendre un objet plus cher qu'on ne l'achèterait
 - Joue sur l'offre (on ne vend pas parce que le prix ne nous paraît pas suffisant)
 - Bonne question : « Si je ne possédais pas cet objet, combien serais-je prêt à l'acheter ? »



Hypothèse du monde juste

« On a ce qu'on mérite »

- Justin Lerner, 60's
- Une bonne action est récompensée et une mauvaise, punie
→ « (instant) karma », destin, providence
- Hypothèse de l'existence d'une force invisible qui favorise / restaure l'équilibre moral du monde
 - Car monde fondamentalement juste, ordonné, cohérent, prévisible et réactif à nos actions
 - Car insupportable de vivre dans un monde aléatoire non soumis à la loi de cause à effet, imprévisible et donc menaçant
 - **Même si c'est objectivement faux...**
- Peut mener à l'erreur d'attribution de responsabilité injustifiée (= blâmer la victime)
- Serait lié à la perception de la toute-puissance parentale en tant qu'enfant (récompense-punition)
- Hypothèse mise à mal / détruite par un traumatisme important
→ modification de l'image du monde

