



INFORMER, AVANCER, ETENDRE  
SA COMMUNAUTÉ



## Pensée rationnelle : la puissance de nos biais

par Isabel Bornet

### Épisode #3



Dans ce numéro, les biais traités sont pour le premier un biais de perception sociale : illusion de transparence et pour le deuxième un biais de jugement ou de croyance : l'effet de répétition. Il est important de noter que ces biais sont des phénomènes naturels de la cognition humaine, et il peut être difficile de les éliminer complètement. Cependant, en étant conscients de leur existence et en prenant des mesures pour les atténuer, nous pouvons améliorer nos processus de prise de décision et de jugement.

#### Illusion de transparence



Ce biais a été étudié et décrit par les psychologues américains Thomas Gilovich et Kenneth Savitsky en 1999. Il se définit par le fait de croire que les autres peuvent comprendre plus facilement ce qu'ils pensent ou ressentent qu'ils ne le peuvent réellement.

#### Caractéristiques

**Se détacher** de sa propre perspective pour comprendre le non accès à nos pensées internes par les autres.

**Supposer** que nos intentions, nos motivations ou nos émotions sont évidentes pour les autres, la réalité, les autres peuvent interpréter nos actions de manière complètement différente.

#### Conséquences

**Conduire à des malentendus** et à des conflits interpersonnels, être surpris ou frustrés lorsque les autres ne réagissent pas comme nous l'aurions anticipé

**Se préoccuper** de ce que les autres pensent de nous, ce entraîner ainsi de l'auto-censure ou une inhibition de nos actions.

#### Antidote

**Porter notre attention** sur nos actes plutôt que sur nos états intérieurs.

**Être plus explicite par rapport à nos pensées et nos émotions** lors de nos interactions avec autrui pour limiter les éléments négatifs du biais.

#### L'effet de répétition



Etudié par les psychologues et les chercheurs dans le domaine de la psychologie cognitive et sociale, ce biais est difficile à attribuer à une seule personne spécifique.

Egalement connu sous le nom d'illusion de vérité, il est la tendance à trouver une déclaration plus vraie ou plus plausible simplement par une exposition à plusieurs reprises sur le sujet.

#### Caractéristiques

Les répétitions fréquentes de messages accroissent la familiarité et influencent les attitudes et les croyances des consommateurs. L'effet de répétition ne garantit pas la véracité d'une déclaration, et développe la tendance à trouver plus plausible le message.

#### Conséquences

**Renforcer** (irrationnellement) notre croyance envers une information répétée. Ce biais est enjeu crucial à l'ère où l'information est de plus en plus accessible, et où les indices comme la source et le contexte ne sont pas toujours disponibles.

#### Antidote

**Être attentif à l'information:** se concentrer peut aider à réduire son impact.

**Lire un la totalité d'un article** et pas seulement son titre.

**S'informer sur l'information en question**, même jugée vraie (source, qui écrit...).

## Approfondir

### L'inoculation psychologique contre la désinformation.



L'inoculation psychologique, d'après Stephan Lewandowsky, psychologue cognitif et chercheur en sciences du comportement, est efficace pour aider à reconnaître la désinformation. Il s'agit d'exposer de manière préventive les personnes aux techniques de désinformation pour leur permettre de mieux les identifier peu importe le sujet abordé. L'inoculation se porte sur les méthodes de désinformation.



Le « prebunking » semble plus efficace pour lutter contre le déluge de désinformation que le « debunking » dont la vérification des faits est effectuée après la diffusion de chaque contre-vérité, impossible à réaliser à grande échelle, et qui renforce les théories du complot comme des attaques personnelles par les personnes qui y croient.

#### Exemple de technique de manipulation :

**Manipulation par un langage émotionnel :** nos émotions négatives (peur ou indignation) sont de puissants outils de persuasion. Ce langage augmente le potentiel viral d'un contenu sur les médias sociaux.



[Pour aller plus loin](#)

## Manager : Astuces

### Bonnes résolutions... Comment y arriver ?

Avoir de bonnes intentions est insuffisant pour changer une habitude sans s'interroger sur ses motivations. L'autodétermination correspond à trois besoins fondamentaux influençant notre motivation. Ainsi, un changement se mesure efficacement et durablement si l'action se réalise en tant que membre d'une communauté sociale (besoin d'appartenance), de façon indépendante (besoin d'autonomie) et en exprimant ses préférences et ses compétences (besoin de faculté).



**Agir de son plein gré :** Il est important de faire les choses de notre plein gré, par plaisir, par utilité ou pour son intérêt, et non parce que les autres nous poussent à le faire.



**Interagir et partager avec les autres :** Partager son projet avec d'autres personnes ou de travailler à plusieurs sur un même objectif va donner plus de chances à la réussite.



**Trouver du sens :** Aligner vos valeurs avec vos actes, ainsi définir ce que chacun veut faire et non plus faire.



**Définir son projet :** Plus l'objectif est concret, plus vous allez l'atteindre. La difficulté de l'objectif est un stimulant supplémentaire.



**Se fixer des étapes intermédiaires :** Pour éviter l'échec, prévoir des étapes de contrôle de ses objectifs, tels que les fréquences ou des alternatives d'action.



## Découvrir

### Mythes du non verbal. Episode #1

#### Micro-expressions pour détecter le mensonge...

La plupart des personnes croient que le mensonge se détecte au détournement du regard et à l'agitation due à la nervosité, donc la plupart des menteurs connaissent aussi ces critères. Les adeptes du décryptage du non-verbal invoquent les travaux de Paul Ekman, psychologue. Ses travaux se sont popularisés grâce à une série télévisée, « Lie to me » dans les années 2010. La méthode de Paul Ekman sur les micro-expressions a été appliquée dans le contexte de la détection des mensonges. De nombreux professionnels se sont formés à cette méthode. Les travaux de Paul Ekman sont à la base des algorithmes utilisés pour identifier les émotions sur les visages, à des fins marketing, publicitaires, voire psychothérapeutiques.

Stephen Porter et Leanne Ten Brinke ont réalisé une étude en 2008 qui utilisait la méthode de Paul Ekman. Les résultats de l'étude ont montré que les participants étaient généralement incapables de détecter avec précision les micro-expressions liées à la tromperie. Les taux de détection étaient proches du hasard, ce qui suggère que les micro-expressions seules ne sont pas un indicateur fiable de la tromperie. Les micro-expressions faciales existent, il est possible d'apprendre à les décoder pourtant pas de lien univoque avec le mensonge. Les métaanalyses et les recherches approfondies dans le domaine de la détection des mensonges ont conclu qu'il n'existe pas de signe corporel ou comportemental spécifique qui garantisse avec certitude qu'une personne est en train de mentir.

En conclusion, nos ressentis sont complexes et nous sommes tous parcourus d'émotions contradictoires, peu importe que nous soyons honnêtes ou en train de tromper notre interlocuteur.

## Féliciter

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

#### Service Carrières#26



IMAGINER, AGIR, EXCELLER  
DANS SA CARRIÈRE

THANK YOU

Ce mois-ci, une vidéo pour "se présenter efficacement" et un webinar en anglais "Clarify your strengths and your career path."

“ On se fatigue de voir la bêtise triompher sans combat. ”  
Albert Camus



Suivez-nous !

