Seize biais qui empêchent de se connaître et de faire les bons choix

La méthode japonaise de l'« ikigai » aide à décoder les mécanismes de la pensée. Elle peut être utile pour prendre des décisions en harmonie avec ses envies profondes.

Publié le 20 janvier 2019 dans *Le Monde*

Pour les Japonais, trouver l'« ikigai », c'est trouver sa raison d'être. Source : Agence Semaweb (semaweb.fr)

Conçu pour « Le Monde » par Véronique Bourgogne-Sayad et Emilie Chapuis, de l'agence Strategy Scenarists, l'atelier « ikigai » (littéralement, « raison d'être », en japonais) aide à déjouer les biais cognitifs, ces mécanismes de pensée qui mènent à une appréciation erronée de la réalité. Non conscients, ils sont à l'origine de nos difficultés de choisir. Le plus à craindre est celui dit de la « tache aveugle », qui nous laisse croire que nous sommes plus

objectifs et exempts de biais que les autres.

Article réservé à nos abonnés Lire aussi « Plus les sujets sont complexes, plus on a besoin de regards interdisciplinaires »

Autrement dit, la grande majorité d'entre nous sommes experts dans l'art de voir la paille dans l'œil du voisin tout en ignorant superbement la poutre dans le nôtre. Pourtant, savoir reconnaître sa vulnérabilité aux biais est le meilleur moyen de s'ouvrir aux réalités du monde, de recevoir les vrais bons conseils, de mieux se connaître et, finalement, d'être davantage maître de ses choix et décisions. Voici une liste des travers les plus courants, et comment s'en défaire.

1. S'en tenir à sa première impression

Le « biais d'ancrage » consiste à utiliser comme référence une seule information ou impression, généralement la première reçue. Cela nous empêche d'étudier égalitairement les autres options ou nous enferme dans un personnage.

L'antidote : recueillir sur un sujet donné le plus possible de « premières impressions » provenant de différentes personnes pour désactiver son propre ancrage.

2. N'attribuer ses succès qu'à soi-même et ses échecs qu'aux autres

Le « biais d'autocomplaisance » est la tendance à estimer que nos réussites sont exclusivement de notre fait, mais que nos échecs ne sont dus qu'à des facteurs indépendants de nous. Il s'ensuit une mauvaise évaluation de nos capacités réelles.

L'antidote : rechercher systématiquement les facteurs externes de nos succès et les causes internes de nos échecs permet d'identifier nos points d'amélioration.

3. Persévérer dans l'erreur

Le « biais d'escalade dans l'engagement » conduit à persévérer sur une voie qui ne convient manifestement pas, par refus de l'idée d'avoir perdu du temps et fourni des efforts pour rien.

L’antidote : postuler que tout apprentissage n’est jamais du temps perdu et qu’il pourra être réutilisé à l’avenir dans n’importe quel contexte. Il sera même un facteur différenciant, à diplôme égal.

4. Surévaluer ou sous-évaluer ses compétences

L’« effet Dunning-Kruger » décrit la propension qu’ont les personnes incompétentes à ne pas être conscientes de leurs lacunes, faute de pouvoir les identifier. Son corollaire est la perplexité, qui touche les plus compétents, davantage exposés au doute quant à leur légitimité.

L’antidote : admettre que les autres sont plus lucides que nous à notre sujet et s’appuyer sur leur retour. Quand les mêmes propos reviennent, c’est qu’ils ont un fond de vérité. Se demander également pour quelle raison réelle on fait la course aux diplômes.

5. Se conformer aux choix de la majorité

Le « biais de conformisme » est un penchant naturel à privilégier la pensée collective, garante du groupe. Il traduit une véritable confiance dans les tendances de la majorité, perçues comme étant meilleures, et préside aussi au choix de dernière minute des indécis.

L’antidote : ne pas se voir comme « déviant » si on ne se conforme pas à la norme, mais plutôt comme « minoritaire actif » qui participe à l’équilibre du groupe dans sa diversité.

6. Se laisser influencer par la façon dont les choses sont présentées

C’est le « biais de cadrage », largement exploité par les professionnels du marketing. Il privilégie une option non pas pour son intérêt intrinsèque mais pour son « emballage » séduisant ou parce qu’elle a été mise en relief.

L’antidote : reconnaître en quoi la présentation nous a séduit, en éprouver le plaisir puis vérifier que le contenu correspond bien à notre besoin.

7. S’opposer d’office à toute suggestion

Le « biais de réactance » ou « effet boomerang » est une réaction vis-à-vis de ce qui est

perçu comme une tentative d’influence à notre égard et une atteinte à notre liberté. Toute suggestion, même sincère, est considérée comme manipulatoire et nous encourage à prendre le contre-pied.

L’antidote : savoir qu’on peut aussi être manipulé par ce biais ! Prendre conscience que les conséquences de nos décisions sont bien plus importantes pour nous que d’avoir satisfait ou non aux attentes supposées d’un tiers.

8. Surévaluer l’opinion des figures d’autorité

Le « biais d’autorité » incite à penser que la parole de l’expert est infaillible et ne doit pas être remise en cause, même si on ne la comprend pas. Nos parents sont souvent nos premières figures d’autorité, et le restent longtemps !

L’antidote : entendre les doutes qui émergent en nous, quel que soit notre interlocuteur, et ne pas craindre de les exprimer pour en débattre dans un état d’esprit constructif… ou chercher une autre figure d’autorité qui aurait un avis divergent.

9. Ne voir que ce que l’on croit

Le « biais de confirmation » induit à ne prendre en considération que les informations qui vont dans le sens de ce que l’on croit déjà. Il peut nous faire discréditer ou rejeter toutes celles qui n’appartiennent pas à notre cadre de référence.

L’antidote : s’amuser à faire comme si on considérait comme vraies et dignes d’intérêt des informations qui nous semblent inadaptées, puis imaginer ce que serait la réalité vue sous cet angle « absurde »…

10. Accorder plus de valeur à ce qui nous est familier

L’« effet de simple exposition » est celui sur lequel s’appuie la publicité : à force d’être exposé à une image ou à une idée, on finit par s’y attacher et par l’intégrer naturellement dans notre univers comme premier choix par défaut.

L’antidote : examiner quelles sont les options récurrentes au sein de notre entourage. Si elles ressemblent au choix que l’on ferait, s’interroger sur celui que l’on adopterait si on évoluait dans un milieu proposant d’autres options.

11. Préférer le statu quo à la nouveauté… et vice versa

Le « biais de statu quo » comme le « biais pro-innovation » poussent à ne pas choisir une option pour sa pertinence, mais sur un a priori, du simple fait de son caractère conservateur ou innovant.

L’antidote : si l’on est plutôt conservateur, se demander quelle peur suscite en nous le changement, et si l’on est plutôt pro-innovant, vérifier de ne pas être influencé par la seule excitation du changement.

12. Refuser de voir les réalités dérangeantes

Le « biais de l’autruche » amène à éviter et à ignorer les informations qui nous déplaisent ou qui sont en contradiction avec nos désirs. Il conduit à prendre des risques inconsidérés sans même prévoir de plan de secours.

L’antidote : parler au maximum de nos projets autour de nous et de la façon dont on pense les mener. Accepter de faire comme si les objections étaient vraiment fondées et observer notre perspective sous ce nouvel angle.

13. Croire le négatif plus vrai que le positif

Le « biais de négativité » serait un réflexe de conservation de l’espèce régi par une nécessité de vigilance permanente. Un excès d’optimisme est perçu comme dangereux et on se sent plus avisé dans le scepticisme. Cela entraîne de la frilosité dans ses décisions.

L’antidote : anticiper ce qui pourrait advenir de pire si le choix de l’option optimiste conduisait à un échec, et quel tort pourrait nous causer le seul fait de rêver.

14. Se suradapter à son milieu socioculturel

Le « biais de comparaison sociale » est une forme d’autocensure qui nous interdit de concevoir d’autres perspectives que celles qui dominent dans notre milieu. Plus puissant que le « biais de conformisme », il affecte profondément notre identité et nos devenirs.

L’antidote : s’intéresser et s’exposer au plus grand nombre de cultures possibles, approcher des milieux différents, et s’inspirer de personnes qui ont ignoré cette censure.

15. Se restreindre au « risque zéro »

Le « biais de risque zéro » est une manière de rejeter des options que l’on sait avantageuses sous prétexte qu’elles présentent une part de risque, même minime. Cette attitude revient à préférer la certitude de la perte à l’ambiguïté du doute, et donne l’illusion de contrôle.

L’antidote : face à un choix que l’on imagine risqué, construire le plus possible de plans de secours et de garde-fous… ou se rappeler que la sagesse populaire sait qu’« on ne fait pas d’omelette sans casser d’œufs ».

16. Croire que l’on sait déjà

L’« illusion de savoir » est une généralisation de nos expériences passées aux nouvelles expériences ressemblantes. Notre impression de reconnaître la situation nous dispense de vérifier la pertinence de notre conviction et nous fait ignorer les faits nouveaux.

L’antidote : vérifier que nos informations sont à jour, même si on est convaincu de leur validité. S’attendre à ce qu’il y ait eu un changement et le rechercher.