



SERIOUS GAME SUR LES BIAIS COGNITIFS



1

Objectif du jeu



Ce jeu a pour objectif de sensibiliser les personnes à quelques biais cognitifs clés.



Ce jeu est composé de 3 types de carte : nom du biais, définition du biais, exemples.

Les participants doivent de manière collaborative assembler les 3 composantes qui forment un puzzle



2

Biais cognitifs



- un biais cognitif est une distorsion subie et non consciente par les informations qui entrent ou qui sortent de notre système cognitif (=cerveau)
- Résultat d'une stratégie de simplification de notre cerveau



- Nous ne pensons pas comme nous pensons que nous pensons 😊
- « Réfléchir, c'est résister à soi-même » Olivier Houdé

Biais cognitifs



SYSTÈME 1

Rapide
Sans effort
Stéréotypé
Inconscient



SYSTÈME 2

Lent
Avec effort
Logique
Conscient

Ce que l'on croit



En réalité



MAIF



Les 12 biais cognitifs de ce jeu de carte



- Biais des coûts irrécupérables
- Biais d'aversion à la perte
- Effet de dotation (effet Ikea)

- Biais de modèle mental
- Biais de cadrage
- Biais d'ancrage

- Biais de sur-confiance
- Biais de statu quo
- Biais de confirmation

- Biais d'autorité
- Biais de pensée de groupe
- Biais de conformisme

Biais des coûts irrécupérables



**Biais d'aversion
à la perte**

MAIF CC BY NC SA

This card features a white background with a black border and rounded corners. A small circle is located in the top right corner. The title 'Biais d'aversion à la perte' is centered in a black box. At the bottom, there is a logo for MAIF and a Creative Commons license icon (CC BY NC SA).

Effet de dotation

MAIF CC BY NC SA

This card features a white background with a black border and rounded corners. A small circle is located in the top right corner. The title 'Effet de dotation' is centered in a black box. At the bottom, there is a logo for MAIF and a Creative Commons license icon (CC BY NC SA).









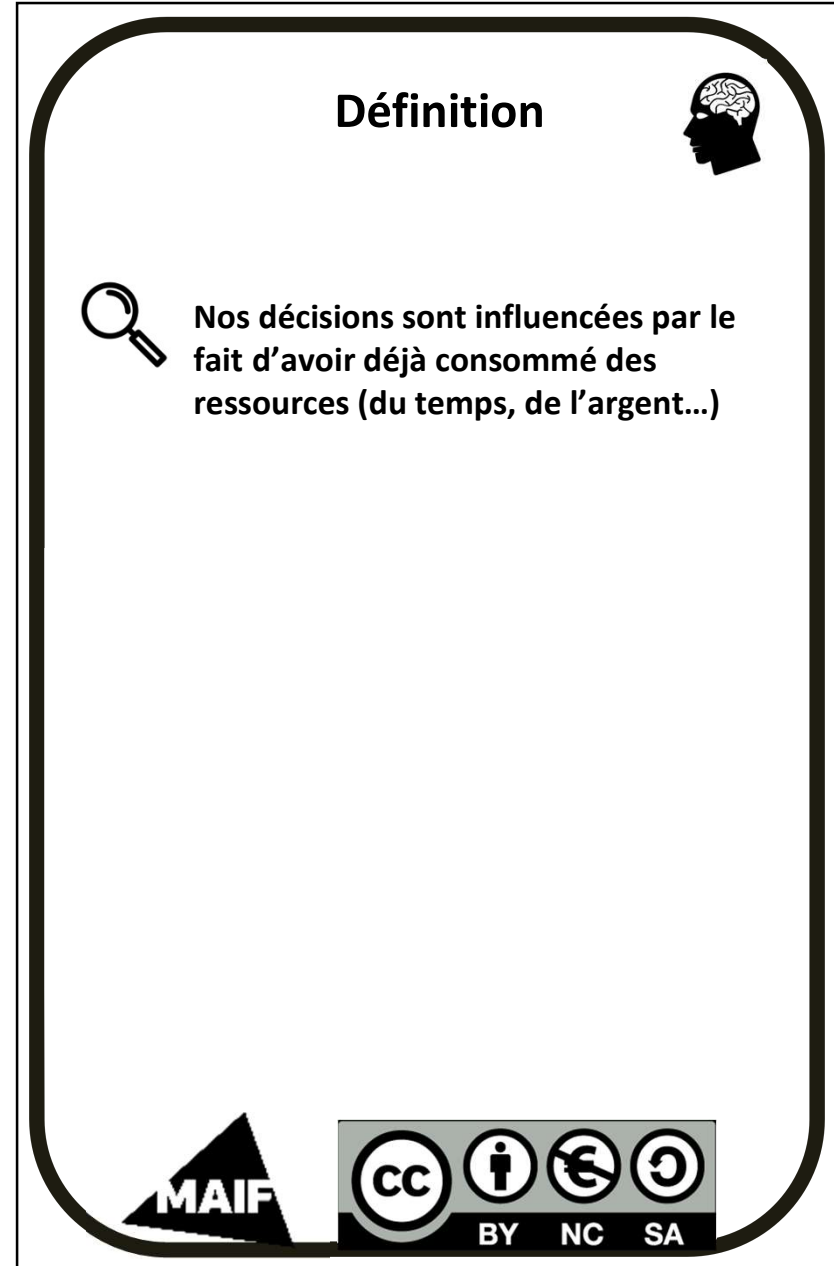


Biais de conformisme


MAIF

CC BY NC SA


17



Définition



Nos décisions sont influencées par le fait d'avoir déjà consommé des ressources (du temps, de l'argent...)



MAIF

CC BY NC SA

18

Définition



Nous préférons éviter de perdre quelque chose que d'obtenir quelque chose que nous n'avons pas.

MAIF



BY

NC

SA

Définition



Le fait de posséder un objet en augmente la perception de sa valeur

MAIF



BY

NC

SA

Définition



Effet de nos croyances et valeurs partagées sur le fonctionnement de quelque chose : les lunettes avec lesquelles nous regardons le monde

MAIF



BY

NC

SA

Définition



La perception d'une information dépend également du contexte dans lequel elle est présentée, notre décision est influencée par la façon dont est présentée l'information

MAIF



BY

NC

SA

Définition



Une valeur initiale sert de référence et influence mécaniquement notre estimation (quantité numérique, impression sur une personne...)



Définition



Effet de focalisation sur les informations qui confirment nos croyances / convictions (et on minimise les autres...)



Définition



Excès de confiance dans son jugement, surestimation de ses capacités, sur-classement

MAIF



BY

NC

SA

Définition



Forme de résistance au changement, maintien dans la situation actuelle plutôt que changer, prise en compte d'informations nouvelles réduite.

MAIF



BY

NC

SA

Définition



Accorder davantage de crédit à une information en raison de la position de l'émetteur (manager, expert, organisation, media...)

MAIF



BY

NC

SA

Définition



illusion de la prise de décision du groupe.

MAIF



BY

NC

SA

Définition



Tendance à se comporter comme les autres (influence sociale)

MAIF



Exemples



- 2 personnes vont au cinéma, l'une a payé son billet, l'autre pas. Le film est ennuyeux, la personne qui n'a pas payé part, l'autre reste.
- Cas du projet Concorde : « on ne va pas s'arrêter là, on a déjà tellement dépensé. On va bien finir par y arriver. Et puis le prestige n'a pas de prix. »

MAIF





Exemples

- « On tire à pile ou face, pile tu perds 5€, face tu gagnes 10€. Tu joues ? »
Statistiquement, tout le monde devrait jouer. Dans les faits, une grande partie des sujets s'abstiennent.
- « Dernier jour des soldes, vite j'en profite »
- « Plus que 3 produits disponibles »

MAIF



Exemples

- Groupe A : on donne une tasse à des étudiants et on leur demande combien ils estiment la vendre. Groupe B : on demande à des étudiants combien ils sont prêts à acheter ces mêmes tasses. On réalise la somme des prix des deux groupes. Statistiquement, $\text{prix}(A) > \text{prix}(B)$.
- « Ma cave et mon grenier sont remplis d'objets que je n'utiliserai jamais et que je n'ai jamais utilisés. Et si j'avais l'opportunité d'acheter un de ces objets, je ne le ferais pas. Mais je les garde quand même. »

MAIF





Exemples

« Si vous n'avez pas peur de la grippe pourquoi avez-vous peur du coronavirus ? » disait un chef du service des maladies infectieuses [confusion entre risque et incertitude]

MAIF



Exemples

➤ Supposons qu'une maladie mette en danger de mort certaine 600 personnes. Nous proposons deux remèdes :

- Remède A : il guérit 200 personnes
- Remède B : il est inefficace pour 66% des personnes qui décèderont et efficace pour le reste de l'échantillon

Statistiquement, plus de 2/3 des sujets interrogés choisissent l'option A alors que les deux options sont équivalentes.

➤ « 100% des gagnants ont tenté leur chance ! »

➤ « Le nombre de cas de covid est passé de 10 pour 100 000 à 30 pour 100 000 en une semaine. Il y a une faible augmentation des cas, l'épidémie semble sous contrôle ». Cette phrase laisse entendre qu'on a fait +20 en une semaine alors que dans le cas d'une progression exponentielle il faut considérer qu'on a fait x3.

MAIF





Exemples

- Un élève qui arrive en retard le premier jour de l'école peut être catalogué comme « rarement ponctuel ».
- On a qu'une chance de faire une première bonne impression
- L'affichage d'un prix de vente avantage le vendeur en donnant ce prix comme une référence autour de laquelle va s'organiser la négociation. Ce phénomène est amplifié lorsque le prix du produit n'est pas connu ou difficilement connu du marché (bien immobilier, œuvre d'art, fabrication artisanale sur mesure...)

MAIF



BY NC SA



Exemples

- Un élève qui arrive en retard le premier jour de l'école est catalogué comme « rarement ponctuel ».
- On a qu'une chance de faire une première bonne impression
- L'affichage d'un prix de vente avantage le vendeur en donnant ce prix comme une référence autour de laquelle va s'organiser la négociation. Ce phénomène est amplifié lorsque le prix du produit n'est pas connu ou difficilement connu du marché (bien immobilier, œuvre d'art, fabrication artisanale sur mesure...)

MAIF



BY NC SA



Exemples

- « 100 jours pour convaincre »
- Faites passer un test à des sujets. Pour chaque question répondue, demander le niveau de confiance que donne le sujet pour une réponse juste. A la fin du test, faites la somme des réponses justes et des réponses fausses. Statistiquement, le premier chiffre (réponse juste) est inférieur au second (réponse dont le sujet pense qu'elles sont justes)

MAIF



BY NC SA



Exemples

- « La plupart des gens ne pensent même pas à changer leur contrats téléphone, eau, électricité, assurance... »
- Résolutions du nouvel an
 - 31 décembre : « c'est décidé je me remets au sport sérieusement et durablement »
 - 12 février : « Il n'y a pas une super série qui est sortie sur Netflix ? »
- « Changer de boulot, je veux bien mais je sais ce que je perds et je ne sais pas ce que je gagne ».

MAIF



BY NC SA



Exemples

- **Expérience de Milgram : un comédien habillé en blouse blanche (le scientifique) demande à des volontaires (les testeurs) de faire passer des tests à un autre comédien (le cobaye). Lorsque ce dernier répond mal à une question, le testeur doit appuyer sur un bouton pour déclencher une fausse décharge électrique de plus en plus forte au fur et à mesure des mauvaises réponses. Le cobaye simule la souffrance pendant que le scientifique demande calmement à continuer le test. Dans la plupart des cas, les volontaires continuent le test et écoutent les instructions plus que leur empathie envers le cobaye.**
- **« Merci de terminer le dossier avant ce soir : c'est une commande du N+1. Bonne soirée ! »**

MAIF



BY NC SA



Exemples

- **« Vu le froid d'aujourd'hui, qu'on ne vienne pas me chercher avec le réchauffement climatique »**
- **« Moi je crois que je vais finir par gagner au loto : cette année deux gagnants étaient dans le même département que moi, c'est un signe ! »**
- **Les réseaux sociaux dont des amplificateurs de communautés d'opinions (mécanisme d'appartenance) + Effet d'exposition des infos (amplification via algorithmes)**

MAIF



BY NC SA



Exemples

« Par une chaude après-midi, un jeune couple est en visite chez les parents de la femme à Coleman au Texas. La famille joue tranquillement aux dominos sous le porche, jusqu'au moment où le beau-père propose d'aller dîner à Abilene, à 80 kilomètres de là. La femme dit : "Ça paraît une bonne idée." Le mari est plutôt réservé car le trajet sera long et chaud, mais il croit que ses préférences divergent de celles du groupe et dit : "Ça me semble bien. J'espère juste que ta mère en a envie." La belle-mère dit alors : "Bien sûr que j'en ai envie. Ça fait longtemps que je ne suis pas allée à Abilene." Le trajet est effectivement torride, poussiéreux et long. Quand ils arrivent à la cafétéria, la nourriture est aussi mauvaise que la route. Ils rentrent chez eux quatre heures plus tard, épuisés. L'un d'eux dit, sans sincérité : "C'était une super balade, hein ?" La belle-mère dit qu'en fait elle aurait préféré rester à la maison mais qu'elle a accepté puisque les trois autres étaient si enthousiastes. Le mari dit : "Je n'étais pas ravi. Je n'y suis allé que pour vous autres." La femme dit : "J'ai accepté pour te faire plaisir. Il aurait fallu que je sois folle pour avoir envie de sortir par cette chaleur." Le beau-père dit alors qu'il n'avait fait cette proposition que parce qu'il pensait que peut-être les autres s'ennuyaient. Le groupe est tout déconcerté par le fait qu'ils ont décidé ensemble de faire quelque chose dont aucun d'eux n'avait envie. Chacun aurait préféré rester tranquillement là, mais ne l'a pas reconnu quand il était encore temps de profiter de l'après-midi. »



Exemples

Un candidat pour un emploi arrive dans une salle d'attente où sont déjà présents d'autres candidats. Une sonnerie retentit, l'ensemble des personnes présentes dans la salle se lèvent, la personne nouvellement arrivée fait de même (variante de l'expérience de Ash)

