

# Préjugé vs. Biais Cognitif

## Le Biais d'Ancrage

### Le Préjugé

Imaginez que vous êtes **médecin** et que vous pensez que les patients plus âgés sont moins susceptibles de suivre les traitements médicaux que vous recommandez.

Ce serait un **préjugé** car vous formez une **opinion** prédéterminée sur une catégorie de personnes (ici, les patients âgés) sans preuve ou fondement réel.

### Le Biais Cognitif

Toujours en tant que **médecin**, si le premier patient de la journée vous semble nonchalant envers son traitement, cela pourrait inconsciemment influencer votre jugement sur les patients suivants.

Par un "biais d'ancrage", vous pourriez être enclin à penser que les autres patients de la journée seront également nonchalants, même si ce n'est pas le cas.

### La différence ?

Dans le **préjugé**, vous appliquez un stéréotype à un groupe entier de personnes, alors que dans le **biais d'ancrage**, votre jugement est influencé par une première impression ou une information initiale.

### Ce que dit la science sur le Biais d'Ancrage

Le biais d'ancrage est un phénomène bien documenté en psychologie cognitive, où une information initiale, ou « ancre », influence de manière **disproportionnée** les **décisions** ou les estimations ultérieures. En somme, une fois qu'une notion initiale est établie dans notre cerveau, il est difficile de s'en éloigner.

Ce biais peut avoir des implications importantes, notamment dans les **négociations**, où une première offre peut servir d'ancre et influencer le résultat final, ou dans les **domaines médicaux**, où les **diagnostics initiaux** peuvent impacter les évaluations futures des professionnels de la santé.

*Pour en savoir plus :*

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185(4157), 1124–1131.