

Préjugé vs. Biais Cognitif

Le Biais de Confirmation

Le Préjugé

Imaginons que vous soyez un **enseignant** et que vous ayez l'idée préconçue que les élèves qui portent des lunettes sont plus « intelligents ».

Cette notion constitue un préjugé car vous formez une **opinion** sans fondement factuel sur un groupe spécifique (les élèves qui portent des lunettes). Vous basez cette opinion sur un **stéréotype culturel** répandu plutôt que sur des preuves ou des **observations objectives**.

Le Biais Cognitif

Dans la même situation, imaginons que vous avez tendance à accorder **plus de temps et d'attention** aux élèves qui répondent rapidement aux questions en classe, pensant qu'ils sont plus engagés ou plus intelligents.

Ce faisant, vous êtes peut-être victime du "biais de confirmation", car vous cherchez **inconsciemment** à valider votre **croyance** que l'engagement ou l'intelligence est associé à la rapidité de réponse.

Ce que dit la science sur le Biais de Confirmation

Le biais de confirmation est un phénomène psychologique dans lequel les personnes ont tendance à chercher, interpréter, favoriser et se rappeler des informations d'une manière qui **confirme leurs croyances ou hypothèses préexistantes**. Il s'agit d'un des biais cognitifs les plus largement étudiés et reconnus.

Implications dans la recherche et les diagnostics : En milieu scientifique et médical, le biais de confirmation peut fausser les résultats. Les chercheurs ou praticiens peuvent **inconsciemment** sélectionner des données qui soutiennent leur hypothèse, négligeant des données contradictoires.

Dans le domaine médical, ce biais peut conduire à des **erreurs de diagnostic** car les professionnels de santé pourraient ne pas prendre en compte des symptômes qui ne correspondent pas à leur diagnostic initial.