Revue algérienne des lettres **Issn 2602-621X | Eissn 2661-4447**

Volume 7, N°2 | 2023 pages 126-135

Soumission : 15/11/2023 | Acceptation : 77/01/2024 | Publication : 19/02/2024

Biais cognitifs et stéréotypes : Exploration des mécanismes de la pensée

Cognitive biases and stereotype : Exploration of the mechanisms of thought

Faouzia ELKOUMITI[1]
Université de Relizane |Algérie
faouzia.elkoumiti@univ-relizane.dz

Résumé **:** *Les erreurs de jugement sont communes à tous les êtres humains, elles consistent à générer des stéréotypes. Ces derniers peuvent être considérés comme le prototype de biais cognitif. Ils sont souvent basés sur des informations limitées ou inexactes, et ils peuvent conduire à des préjugés et à la discrimination. Il existe de nombreux exemples de la façon dont les biais cognitifs et les stéréotypes peuvent interagir. Ainsi, une personne qui a un biais cognitif en faveur des personnes de sa propre race peut également être plus susceptible de croire aux stéréotypes négatifs sur les individus des autres races.*

Mots-clés *: Biais cognitifs, cognition sociale, mécanismes de pensée, psychologie cognitive, stéréotypes.*

Abstract*: Judgment errors are common to all human beings, they consist of generating stereotypes .The latter can be considered the prototype of cognitive bias. They are often based on limited or inaccurate information, and they can lead to bias and discrimination. There are many examples of how cognitive biases and stereotypes can interact. Thus, a person who has a cognitive bias toward people of their own race may also be more likely to believe negative stereotypes about individuals of other races.*

Keywords*: Cognitives biases, social cognition, thought mechanisms, cognitive psychology, stereotypes.*

Quotidiennement, nous devons effectuer des choix. Nous refusons des possibilités pour en accepter d'autres. Certaines décisions font l'objet d'une analyse en pesant le pour et le contre, mais la plupart se prennent instinctivement, sans

[1] Auteur correspondant : FAOUZIA ELKOUMITI | faouzia.elkoumiti@univ-relizane.dz

même vraiment y réfléchir. Cette rapidité d'action assure notre survie, mais parfois elle nous induit en erreur[2] ; un choix instinctif ne constitue pas toujours une réponse rationnelle à l'intention de départ, comme le révèlent de nombreuses expérimentations en psychologie cognitive (Tversky et Kahneman, 1974).

Nous utilisons un ensemble de stratégies et de procédures d'orientation pour interagir avec l'environnement qui nous entoure, ce qui nous permet d'acquérir et d'organiser, des connaissances qui nous sont utiles la plupart du temps, mais sont susceptibles d'erreur à d'autres moments. Ces erreurs systématiques dans le traitement de l'information dans lesquelles l'individu tombe sont appelées biais cognitifs (cognitive biases). Parmi ces biais, on retrouve également la formation et l'utilisation de stéréotypes. De ce fait, la psychologie cognitive et la neuroscience nous apprennent que notre façon de penser est souvent affectée par ces deux concepts psychologiques souvent liés et qui sont des erreurs systématiques dans le traitement de l'information (biais cognitifs et stéréotypes) qui influencent notre perception du monde et notre comportement.

Les premiers biais cognitifs sont des erreurs systématiques de pensée et de résonnement qui affectent les jugements et les décisions que nous prenons. Les seconds, stéréotypes, quant à eux, sont des croyances généralisées et souvent simplifiées, limitées ou inexactes que nous avons sur certains groupes de personnes, et qui conduisent généralement à des préjugés et à la discrimination.

À travers cet article nous voudrions exposer des réflexions et explorer en détail ces deux concepts interdépendants pour comprendre leurs mécanismes et leur impact sur notre jugement, nos décisions, notre comportement et sur notre vie quotidienne en général. A cet effet, nous pensons que les biais cognitifs seraient vecteurs d'idées fausses et renforceraient les stéréotypes.

Nos processus mentaux ne sont pas tous fiables puisque nous avons recours à des stratégies cognitives pour simplifier les questions qui nous sont posées. C'est ce que les psychologues nomment des « heuristiques » (Drozda-Senkowska, 1997 : 69-70).
Ces stratégies cognitives sont évidemment très pratiques, mais elles nous mènent parfois à commettre des erreurs de jugement. Les biais cognitifs surviennent généralement et uniquement lorsqu'il existe deux options concurrentes dont la valeur émotionnelle est inégale (Mathews et Macleod, 2002). Ainsi, Das et Teng (1999), tous deux confirment que les biais cognitifs ne sont rien d'autre qu'un produit négatif de trois processus d'inférence : la représentation, qui signifie la tendance de l'individu à imaginer que ce qu'il voit est ce qui pourrait arriver ; et la disponibilité, qui signifie que lorsque l'individu imagine ce qui va arriver, il se souvient des situations (événements antérieurs), ancrage et ajustement. Ce qui signifie que l'individu

[2] Il est important de clarifier ce que signifie ici le terme « erreur ». Dans ce texte, le mot désigne spécifiquement une déviation par rapport à l' intention de départ. « L'erreur couvre tous les cas où une séquence planifiée d'activités mentales ou physiques ne parvient pas à ses fins désirées et quand ses échecs ne peuvent être attribués à l'intervention du hasard » (Reason, 1993, p.31, cité dans Lebraty et Pastorelli-Negre, 2004, p.9 1)

détermine un point de départ initial et incertain, puis ajuste sa position en fonction de cela.

1. Les Biais cognitifs : définition et origine

La théorie des biais cognitifs est le résultat des recherches des psychologues américains Daniel Kahneman[3] et Amos Tversky (Tversky et Kahneman, 1974), qui ont tenté de défendre des décisions parfois irrationnelles en entreprise. Les biais cognitifs, également appelés biais inconscients, sont des hypothèses, des croyances ou des attitudes apprises qui existent dans notre subconscient. Ce sont des raccourcis ou des biais qui permettent de traiter les informations plus rapidement. Il ne faut pas, donc, confondre les biais cognitifs et la dissonance cognitive. En psychologie sociale, le terme dissonance cognitive fait référence à l'inconfort ou à la tension que nous ressentons lorsque plusieurs de nos croyances semblent incompatibles entre elles. La dissonance cognitive est en quelque sorte une lutte interne, tandis que les biais cognitifs concernent davantage les relations avec les autres. Les biais cognitifs, également appelés heuristiques ou raccourcis mentaux, nous amènent presque toujours à porter de mauvais jugements. Cette thématique a fait l'objet de nombreuses études depuis les années 1970 et a été grandement enrichie par les travaux menés dans les domaines de la psychologie sociale et cognitive.

Rappelons que Goldestein (2015), identifie les sources de ces erreurs dans le processus d'inférence en huit types : la disponibilité, qui vise à donner à l'individu une probabilité plus élevée de survenance d'événements dont il se souvient facilement. La corrélation trompeuse, qui fait référence à l'illusion d'une relation forte entre deux événements même si cette relation n'existe pas, et la représentation, qui fait référence à la croyance de l'individu que la probabilité qu'un événement fasse partie d'un autre événement est basée sur l'étendue de la similitude des deux événements ensemble. Le taux de base, qui, lui, indique la possibilité d'augmenter l'estimation de la proportion d'un événement en fonction de la description fournie et non en fonction de sa proportion dans la société, et la règle de liaison, qui vise à donner à l'individu un taux de probabilité. Deux événements réunis sont supérieurs à l'un d'entre eux lorsqu'il est seul, et la loi des grands nombres, qui fait référence au fait de porter des jugements basés sur des échantillons qui ne sont pas représentatifs de la population. A tout cela s'ajoute le biais de confirmation, qui fait référence à l'individu recherchant des informations qui soutiennent son hypothèse, et ignore ce qui la réfute. Finalement vient le biais de point de vue personnel, qui est l'un des types de biais de confirmation, faisant référence à la recherche de l'individu en générant et en évaluant des preuves et en choisissant des hypothèses d'une manière cohérente avec son point de vue et ses tendances.

Quant à Van Der Gaag (Van Der Gaag *et al*, 2013), il confirme que les biais cognitifs incluent l'attention sélective (biais cognitif) et le biais de collecte d'informations (biais d'inférence) connus sous le nom de conclusions hâtives, le scepticisme connu sous le nom d'inflexibilité de la pensée qui empêche l'individu de penser

[3] Du fait de ces travaux que le psychologue Daniel Kahneman a obtenu le Prix de la Banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel en 2002.

correctement, et les biais concomitants, le biais lié à la tendance à réduire la probabilité de coïncidences et à exagérer la probabilité de causalité entre les choses et les événements, et enfin le biais de contrôle des sources, qui est représenté par l'individu attribuant ses pensées et son état émotionnel à des sources externes.

Dans les biais cognitifs, la capacité à traiter l'information n'est pas affectée, mais le processus de traitement dévie dans l'évaluation de l'information et la formulation de jugements sur les stimuli, ce qui peut conduire à une perception déformée, à des interprétations illogiques ou à ce que l'on appelle plus largement l'irrationalité (Van Der Gaag et al, 2013).

L'apparition de biais cognitifs à travers la connexion entre la représentation du comportement et la mémoire à long terme, où les connexions entre un comportement et certains stimuli sont plus courtes qu'avec d'autres stimuli, et que cette connexion pliable surgit dans les premiers stades de la pratique du comportement et se renforce avec la pratique répétée de ce comportement. Kosko confirme que les informations activant le comportement sont disponibles dans la même mesure que celles qui le stoppent. Cependant, cette dernière nécessite plus d'efforts dans le traitement cognitif, et donc les informations activant le comportement sont rappelées à la place. KrugLanski et Ajzen (2013), soulignent que les confusions cognitives de l'individu sont soit liées à la motivation, de sorte qu'il ait tendance à former et à adopter des croyances qui répondent aux besoins et désirs de l'individu ; soit de nature cognitive, de sorte que l'individu recoure à utiliser des méthodes irrationnelles pour interpréter et prédire les événements. Il dirige son attention vers certains types d'informations et d'hypothèses et réduit l'importance d'autres informations et hypothèses, ou les ignore, même si elles peuvent-être essentielles pour interpréter et prévoir des situations.

Les théories cognitives supposent que les biais cognitifs négatifs, ou la tendance à traiter les informations négatives provenant de l'environnement, jouent un rôle majeur dans l'émergence des symptômes de nombreux troubles psychologiques, comme l'anxiété et la dépression, (Chan, 2011).

Donc, les biais cognitifs sont des conjectures, croyances ou attitudes apprises dont nous n'avons pas toujours conscience. S'ils participent au bon fonctionnement du cerveau humain, ils agissent comme une déviation de la pensée logique. Pour lutter contre les préjugés qu'ils produisent, il faut apprendre à reconnaître les différents types de biais cognitifs, que nous nous en rendions compte ou non, les biais cognitifs influent sur nos vies professionnelles, de nos modes de pensée à nos interactions avec nos collègues. Ces biais sont autant de raccourcis mentaux empruntés par notre cerveau pour aider à la prise de décision, alors qu'il doit traiter des millions d'informations par seconde. Selon Buster Benson, nous utilisons les biais cognitifs lorsque :

- ✓ Il y a un trop grand nombre d'informations à traiter.
- ✓ Nous avons besoin de donner du sens au monde qui nous entoure.
- ✓ Nous avons besoin d'agir vite.
- ✓ Nous avons besoin de mémoriser des choses pour plus tard.

2. Les principaux types de biais cognitifs

En présence d'un biais cognitif, notre cerveau se retrouve « tronqué » nous faisant agir de manière subjective et irrationnelle. Il est essentiel de reconnaître et de combattre les biais cognitifs ayant des conséquences sur la prise de nos décisions, afin de rester le plus objectif possible. Voici quelques types de biais cognitifs les plus courants, car les chercheurs en psychologie sociale ont répertorié plus de 200 biais.

Citons Le biais d'ancrage qui consiste à ressentir un fort sentiment d'enthousiasme, d'appartenance ou de validation lorsque la première information ou idée survient, faisant de celle-ci la référence pour toutes les informations suivantes. En clair, nos décisions seront généralement prises en fonction des toutes premières informations que nous obtenons sur le sujet concerné.

Par contre les biais de projection ou de faux consensus, nous mènent à penser que la plupart des individus pensent et raisonnent comme nous, voire même qu'ils sont d'accord avec nous.

En psychologie sociale, les Biais de stéréotype ou de généralisation excessive sont des croyances qu'une personne a sur les caractéristiques des membres hors-groupe, une généralisation qui affecte un groupe de personnes et les distingue des autres.

Les stéréotypes peuvent être trop généraux, inexacts et résistants aux nouvelles informations. Selon Jacques-Philippe Leyens (1982), un stéréotype est défini comme
« Une théorie implicite de la personnalité partagée par tous les membres d'un groupe envers tous les membres d'un autre groupe et envers tous les membres de leur propre groupe » (Leyens, 1982 :41).
Mais selon Hamilton et Trolier Le contenu des stéréotypes consiste en des croyances sur les caractéristiques des membres d'un groupe extérieur qui sont généralisées à tous les membres de ce groupe. Ils ne sont pas nécessairement négatifs et peuvent rendre l'environnement complexe dans lequel nous vivons plus compréhensibles et prévisibles (Hamilton et Trolier, 1986).
Les auto-stéréotypes sont des croyances que nous avons à propos des individus qui sont membres de notre propre groupe. De par leurs aspects cognitifs, les stéréotypes s'avèrent très utiles car ils contribuent à mettre de l'ordre et de la cohérence dans notre univers social qui serait autrement très chaotique. Les stéréotypes peuvent inclure des croyances à la fois positives et négatives sur les caractéristiques de différents groupes sociaux. Des problèmes surviennent lorsque les stéréotypes sont inexacts et résistent au changement même lorsque les informations les contredisent. De plus, l'utilisation de stéréotypes conduit souvent à des jugements erronés car trop simplistes. Par ailleurs, le concept de biais de préjugé en psychologie découle du sens commun du terme. Il existe trois définitions des préjugés : les préjugés en tant qu'émotion négative, les préjugés en tant qu'attitude et les préjugés en tant qu'émotion sociale. Les préjugés sont monnaie courante dans la vie quotidienne et affectent à la fois ceux qui les expriment et ceux qui les subissent. Nous en dénotons trois aspects différents :
- Affect négatif : Cette notion de préjugé correspond à des sentiments négatifs à l'égard d'une personne basés sur une généralisation sur le groupe auquel elle appartient.
- Attitudes : Attitudes souvent négatives envers les membres de l'extérieur du groupe. Cependant, il existe également un biais de positivité qui favorise l'appartenance au groupe.

- Socio-émotionnel : Les chercheurs actuels s'appuient sur les théories suivantes :
La théorie l'appraisal [4], théorie de l'évaluation cognitive et théorie de l'auto-catégorisation de Turner. Une dernière théorie soutient que les individus qui se sentent membres de catégories sociales et qui se trouvent dans un contexte intergroupe verront la saillance de ces catégories changer en fonction de la nature de l'interaction. La théorie de l'évaluation souligne que l'évaluation cognitive est un ensemble de cognitions liées à une émotion spécifique. Dans une situation donnée, les émotions seront déclenchées par des évaluations cognitives des acteurs présents, des événements, de leur pertinence et de leur valeur adaptative. Il est important de souligner qu'en psychologie sociale, les préjugés n'existent que lorsqu'il existe un doute sur l'appartenance à un groupe particulier. Ceux-ci n'incluent donc pas une attitude négative envers une personne pour des raisons autres que son appartenance à un groupe.

D'autre part Le biais de confirmation, également connu sous le nom de biais de confirmation d'hypothèse, fait référence aux biais cognitifs qui consistent notamment à privilégier les informations qui certifient ses idées ou hypothèses préconçues, indépendamment de l'exactitude de ces informations et/ou à accorder moins d'importance aux hypothèses contradictoires à ses croyances. En conséquence, les personnes touchées par ce préjugé rassemblent ou rappellent de manière sélective les informations mémorisées et les interprètent de manière biaisée. On dit aussi que les gens tirent la réalité vers eux.

En psychologie, le biais ou l'effet de disponibilité désigne un mode de raisonnement qui se base uniquement ou principalement sur les informations immédiatement disponibles, sans chercher à en acquérir de nouvelle concernant la situation. Par exemple, en situation de Stress intense, la panique peut faire prendre des risques inconsidérés sur la base d'une heuristique de disponibilité.

Pour le biais d'inhibition de la mémoire, La suppression de la mémoire fait référence à la capacité de ne pas se souvenir d'informations non pertinentes. Le concept scientifique de suppression de mémoire ne doit pas être confondu avec l'usage quotidien du terme suppression. Scientifiquement parlant, la suppression de la mémoire est un type de suppression cognitive, qui est l'arrêt ou l'inhibition complète ou partielle, intentionnelle ou non, des processus mentaux. L'inhibition de la mémoire est un élément important d'un système de mémoire efficace. Même si certains souvenirs durent toute une vie, la plupart sont oubliés. Pour mémoriser quelque chose, non seulement les informations pertinentes doivent être activées, mais les informations non pertinentes doivent également être supprimées.

Concernant le Biais informationnel ou Le biais d'information, il implique une évaluation déformée de l'information. Un exemple de biais informationnel est la croyance selon laquelle plus il faut d'informations pour prendre une décision, mieux c'est, même si les informations supplémentaires ne sont pas pertinentes pour la décision.
Par ailleurs, l'effet de halo qui est à la limite du stéréotype, est souvent assimilé à l'adage « Il ne voit que ce qu'il veut voir ». Ce biais consiste à généraliser une

[4] Appraisal theory, une théorie de l'évaluation, traduite en français par Pierre Gardin en 2009 dans son article « Application de la théorie de l'Appraisal à l'analyse d'opinion »

caractéristique d'une personne à tous les traits. Cette première impression d'un candidat aura un effet d'entraînement sur le reste de vos interactions.
D'un autre coté l'effet de contraste qui se résume à la tendance naturelle à tout comparer, car la comparaison est souvent la base du jugement. Cet effet se manifeste également lorsque l'information est présentée sous un certain angle : c'est le principe du verre à moitié vide ou à moitié plein, ou la comparaison de différents avis.
En évoquant l'effet d'âgisme, nous faisons référence aux discriminations et stéréotypes liés à l'âge, bien souvent à l'égard des membres d'équipes plus âgés.

3. Le principe des biais cognitifs : comment notre cerveau nous trompe ?

Chaque jour nous prenons des décisions, immédiates et inconscientes telles que marcher, monter un escalier, applaudir, etc., tout cela implique une prise de décision. Dans son livre *Système 1 système 2 (Les deux vitesses de la pensée),* Daniel Kahneman explique comment nous prenons des décisions au quotidien et qu'est-ce qui provoque nos erreurs de jugement. A ce titre, il distingue deux façons de penser qui influencent notre prise de décision ; la pensée rapide et la pensée lente.

> Le *Système 1* fonctionne automatiquement et rapidement, avec peu ou pas d'effort et aucune sensation de contrôle délibéré. Le *Système 2* accorde de l'attention aux activités mentales contraignantes qui le nécessitent, y compris des calculs complexes. Le fonctionnement du Système 2 est souvent associé à l'expérience subjective de l'action, du choix, et de la concentration. (Kahneman, 2012 : 24)

Voici quelques exemples des activités automatiques attribuées au Système 1 : courir, marcher, détecter qu'un objet est plus éloigné qu'un autre, s'orienter vers la source d'un bruit soudain, faire une grimace de dégoût face à une image horrible, comprendre des phrases simples, détecter de l'hostilité dans une voix d'une personne, reconnaître qu'une « personnalité docile et méticuleuse qui se passionne pour les détails » ressemblent à tels stéréotypes.
Tous ces événements mentaux se produisent automatiquement et ne nécessitent que peu ou pas d'effort. Les capacités du Système 1 comprennent des compétences innées que nous avons en commun avec d'autres animaux. Nous sommes nés prêts à percevoir le monde qui nous entoure. (Kahneman, 2012 : 25)
Les fonctions très diverses du Système 2 ont un trait commun : elles nécessitent toutes de l'attention et sont interrompues si cette attention est attirée ailleurs. Comme « vérifier la validité d'un argument logique complexe, se préparer pour un événement important, concentrer son attention, fouiller dans sa mémoire pour identifier quelqu'un ou quelque chose, donner votre numéro de téléphone à quelqu'un » (Kahneman, 2012 : 26)
En termes simples, le Système 1 nous permet de prendre des décisions rapidement en fonction de ressources facilement accessibles : notre intuition, nos impressions et ce que disent et font les experts autour de nous. Ce système est pratique car il nécessite relativement peu d'efforts et nous fait gagner beaucoup de temps. Cependant, son principal inconvénient est qu'il nous fait commettre davantage d'erreurs. Lorsque notre réflexion est basée sur l'intuition et les impressions, nous sommes plus susceptible d'être influencé par des préjugés et des émotions et de nos biais cognitifs.

Contrairement au Système 1, le Système 2 est plus réfléchi et conscient. Il mêle logique et analyse. Il est également plus lent car il est nécessaire pour lui de faire le point sur des preuves et des arguments pour prendre une décision, ce qui demande plus d'efforts et d'énergie. Ce système va bien au-delà de nos impressions, de nos intuitions et de nos arguments en faisant autorité. Cela nécessite de retrouver l'information à sa source et de la traiter objectivement à l'aide de différents modèles et matrices de décision.

4. Stéréotypes et cognition sociale

Selon la définition du dictionnaire le mot stéréotype indique qu'il s'agit d'une idée ou d'une croyance superficielle largement répandue concernant un groupe spécifique de personnes. Cela pourrait être aussi simpliste de croire que tous les pilotes du formula one sont des hommes, ou cela pourrait être blessant que de croire que certaines races sont intrinsèquement moins intelligentes. Il s'agit d'une idée courante dans la société qui peut conduire à un jugement et à un traitement injuste.
Les stéréotypes peuvent avoir un certain fondement dans les faits, mais il est important de se rappeler qu'ils ne s'appliquent pas à tous les individus d'un groupe. Une croyance commune concernant les qualités ou le comportement d'un groupe particulier s'appelle un stéréotype. Il s'agit souvent d'un jugement radical qui ne prend pas en compte la diversité des individus qui composent le groupe.
En psychologie sociale, un stéréotype est une croyance qu'une personne entretient au sujet des caractéristiques des membres d'un exo groupe. Une généralisation touchant un groupe de personnes et les différenciant des autres. Les stéréotypes peuvent être généralisés à l'excès, être inexacts et résister a l'information nouvelle.
Selon Jacques-Philippe Leyens (1982), les stéréotypes se définissent comme « théories implicites de personnalité que partage l'ensemble des membres d'un groupe à propos de l'ensemble des membres d'un autre groupe et du sien ».
Par ailleurs, le contenu des stéréotypes est composé des croyances concernant les caractéristiques des membres d'un exo groupe, croyances qui sont généralisées a tous les membres de ce groupe. Les stéréotypes qui ne sont pas nécessairement négatifs, ont pour fonction de rendre l'environnement complexe dans lequel on vit plus compréhensible et prévisible (Hamilton & Trolier, 1986).
Les auto-stéréotypes sont les croyances que nous entretenons envers les individus membres de notre propre groupe d'appartenance. Grace à leurs aspects cognitifs, les stéréotypes s'avèrent très utiles puisqu'ils aident à mettre de l'ordre et de la cohérence dans notre univers social, qui autrement serait passablement chaotique. Cela signifie que l'on perçoit toujours plus de diversité au sein des groupes auxquels on appartient. Cela tient d'une part au fait que, dans la plupart des cas, nous sommes plus souvent en contact avec nos semblables qu'avec les autres. Les travaux en psychologie sociale montrent que les auto-stéréotypes sont toujours plus hétérogènes que les hétérostéréotypes. Cela montre que la référence à soi, quand on évoque un groupe d'appartenance, rend de façon mécanique ce groupe plus hétérogène. Ce biais appelé « effet d'homogénéisation de l'exo groupe » renforce encore un peu plus les stéréotypes par un phénomène d'assimilation (Scharnitzky, 1998).
Les stéréotypes peuvent contenir des croyances à la fois positives et négatives au sujet de caractéristiques de divers groupes sociaux. Ils deviennent problématiques lorsqu'ils sont inexacts et qu'ils résistent au changement même quand des informations les

contredisent. De plus, l'usage des stéréotypes mène souvent à des jugements erronés, car trop réducteurs.
La *Théorie de l'Identité Sociale* développée par deux psychologues sociaux de grande renommée, Tajfel et Turner, en 1985 et 1986, tente d'apporter quelques explications psychologiques à ces résultats. Cette théorie postule que pour l'individu, l'appartenance à un groupe valorisé (donc jugé positivement) permet la construction et le maintient d'une identité sociale positive. Dès lors, le sujet étant lié au groupe, cela le conduirait à contribuer à la conservation de la bonne image de son groupe par sa valorisation, ceci se fait au détriment des autres groupes. (Bourhis et Leyens, 1999).

5. Le rôle du cerveau dans l'apparition des biais cognitifs et stéréotypes

Le cerveau doit sans cesse classifier les informations qu'il reçoit pour comprendre le monde et pouvoir prendre des décisions simplement et rapidement. Le cerveau classe tout, y compris les êtres humains. En bref, aucune prédisposition neuronale ni raison biologique expliquant des différences d'identité de rôles sociaux, de comportements ou d'activités prédéfinies dans le monde professionnel ou dans la sphère familiale. C'est souvent de manière inconsciente que nous utilisons et diffusons les stéréotypes, même quand ils nous concernent.
Grâce à ses propriétés de « plasticité », le cerveau se façonne en fonction des apprentissages et des expériences vécues. Les femmes et les hommes se fabriquent en fonction des normes de féminité et de masculinité de la société dans laquelle elles/ils évoluent. Cependant, les femmes et les hommes n'adoptent pas tous, ni tout le temps, strictement ce système de normes. Le concept de plasticité cérébrale[5] apporte un éclairage neurobiologique fondamental sur les processus de construction socioculturelle de nos identités.
Le neuroscientifique Sébastien Bohler évoque les travaux de recherche du psychologue Laurent Bègue-Shankling dans l'émission *Grand bien vous fasse : notre cerveau est-il raciste*[6] a montré que notre cerveau présente un effet cognitif paradoxal et pervers qui peut expliquer les origines de la discrimination entre les humains, la formation de stéréotypes et de biais cognitifs, ainsi que le besoin d'appartenance et de différenciation. Si ces biais ont constitué une garantie de survie sécrétée par nos cerveaux depuis des milliers d'années pour assurer nos instincts fondamentaux de chasseurs-cueilleurs humains, ils continuent aujourd'hui d'alimenter le sectarisme, le racisme et l'identité. Ces besoins fondamentaux d'appartenance à un groupe sont profondément ancrés dans notre cerveau et sont déclenchés par un biais cognitif que les neurosciences et la psychologie sociale ont récemment qualifié de « biais tribal ».

Selon des recherches récentes, le besoin d'appartenir à un groupe et de se différencier est ancré dans notre psychisme depuis des milliers d'années. Aux effets néfastes de ce mécanisme cognitif de survie appelé « biais tribal » qui exacerbe les stéréotypes d'affiliation et le racisme actuels.

Conclusion

[5] Le concept de plasticité cérébrale : Ensemble des mécanismes cérébraux qui permettent au cerveau d'adapter son fonctionnement afin de répondre à une situation nouvelle (Pr Xavier de Boissezon).

[6] Emission diffusée sur France inter (radio France) le mardi 12 avril 2022.

Les biais cognitifs et les stéréotypes sont deux concepts étroitement liés. Les biais cognitifs sont des erreurs de raisonnement qui affectent notre perception de la réalité. Ils peuvent conduire à la formation de stéréotypes, qui eux, sont des croyances courantes concernant les membres d'un groupe. Par exemple, si nous avons tendance à associer les personnes d'une certaine race ou ethnie à des comportements négatifs, nous sommes plus susceptibles de former des stéréotypes négatifs à leur sujet. À leur tour, les stéréotypes peuvent renforcer les biais cognitifs. Lorsque nous stéréotypons un groupe de personnes, nous sommes plus susceptibles de rechercher des informations qui confirment ces stéréotypes. Cela peut conduire à des décisions biaisées et discriminatoires sur le monde. Les stéréotypes et les préjugés cognitifs peuvent avoir un impact négatif sur les individus et les groupes. Ils peuvent conduire à la discrimination, à la violence et à l'exclusion.

Références bibliographiques

DORZA-SENKOWSKA E. 2019 « Une toute petite introduction à la psychologie sociale »dans Marnion J.F. *Psychologie*. Edition science humain. Roubaix .p.69-90

BOURHIS R.Y. LEYENS J.P. 1999. *Stéréotypes, discrimination et relations intergroupes*. Mardaga. Lièges.

KAHNEMAN D. TVERSKY A. 1979. « Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk »dans *Econometrica*. 2. The Econometric Society. United States of America.p. 263-292.

KAHNEMAN D. 2012.*Système1 Systéme2 : Les deux vitesses de la pensée*. Flammarion. Paris.

KAHNEMAN D et TVERSKY A.1974. *HEURISTICS AND BIASES*. Science, 185.p. 1124-1132.

KI-CHAN Y.2011. La sémantique des mots de verticalité en français et leurs emplois métaphoriques : une approche monosémique et cognitive. Thèse sous la direction de Denis Bouchard. Université du Québec. Montréal.

LEYENS J-P.SCAILET N.1982.*Sommes-nous tous des psychologues ?* .Mardaga coll. Liège.

LEYENS J. PET al. 1996. *Stéréotypes et cognition sociale*. Mardaga. Lièges.

MATHEWS A. MACLEOD C. 2002. « Induced processing biases have causal effects on anxiety »dans *COGNITION AND EMOTION.16,cognitives biases in anxiety and depression.Psychologie Press Book .Londres.pp* 331–354

SEBASTIEN BOHLER. *Notre cerveau est-il raciste*. L'émission Grand bien vous fasse (sur France inter-radio France) diffusée le mardi 12 avril 2022. https://www.radiofrance.fr/franceinter/podcasts/grand-bien-vous-fasse/grand-bien-vous-fasse-du-mardi-12-avril-2022-4955280

SALES-WUILLEMIN E. 2005. *Psychologie Sociale expérimentale de l'usage du langage. Représentations sociales, Catégorisation et attitudes*. Perspectives nouvelles L'Harmattan. Paris.

SCHARNITZKY P. 2007. « La fonction sociale de la rumeur ». Dans. *Migrations Société*. Paris. 109. p. 35-48.

SCHARNITZKY P.2015. *Les Stéréotypes en entreprise*. Groupe Eyrolles. Paris.

TAJFEL H. 2001. « social stereotypes and social group ». Dans Hogg M A et Abrams D. *Key readings in social psychology.Intergroup relations* .Psychology Press et Routeldge Classic Edition.UK.p.132-145

VAN DER GAAG M *et all*. 2013. « Development of the Davos Assessment of Cognitive Biases Scale » dans *Schizophrenia Research*.144. ScienceDirect.France.p.63-71.