**Biais cognitifs**

**Le biais de conformisme : est la tendance des gens à se comporter comme ceux qui les entourent plutôt qu'à utiliser leur propre jugement personnel. Les gens semblent être plus a l`aise d1imiyer les autres, même en ce qui concerne les questions éthiques.**

**Par exemple, des études montrent que les gens sont plus susceptibles d’agir de manière prosociale,**

**comme contribuer à la charité ou conserver l'eau, s'ils voient ou entendent que d'autres le font aussi.**

**référence**

**HADJ TAIEB Patricia -Maître-assistante**

**ROUISSI Mourad-Assistant**

**Le biais de faux consensus : une personne dans un groupe pense que les autres membres du groupe sont d’accord avec cette opinion, même si les autres membres du groupe sont d’autre avis.**

**Par exemple, si une personne écrite des programmes et les considère comme étant bons, cette personne pense que les autres membres du groupe le trouve bons aussi, même que les autres ont trouvé des désavantages possibles.**

**L’effet boomerang : on le parle quand une tentative de persuasion a l’effet inverse de celui attendu.**

**Il a été mis en évidence expérimentalement par Kiesler, Mthog, Pool & Howenstine. Ils ont contacté des jeunes femmes de New Haven et les ont amenées à signer une pétition en faveur d’une information sur le planning familial dans les lycées avant de les exposer à une contre-propagande (brochure anti-contraception). Les personnes exposées à la contre-propagande se déclarent plus favorables à la mise en place d'une information sur le sujet que celles qui n'ont pas reçu la brochure. Au lieu de produire un changement d'attitude, cette brochure a renforcé les attitudes des récepteurs.**

**Référence :**

**The psychology of commitment: Experiments linking behaviour to belief. New York : Academic Press.**

**Le biais de statu quo :**

**Le tendance a préférer laisser les choses telles qu’elles sont, un changement apparaissant comme apportant plus de risques et d’inconvénients que d’avantages possible**

La *théorie de la justification du système* a été introduite par le psychologue américain John. T. Jost et ses collègues en 1994.

Selon la théorie, trois types de motivation sous-tendent la tendance à rationaliser des aspects du statu quo social :

* des motivations épistémiques de certitudes, de prévisibilité et de contrôle;
* des motivations existentielles de gestion de l'anxiété, de la peur et de la menace;
* des motivations relationnelles d'affiliation avec les autres et de maintien d'une solidarité à travers le développement d'un sens partagé de la réalité.