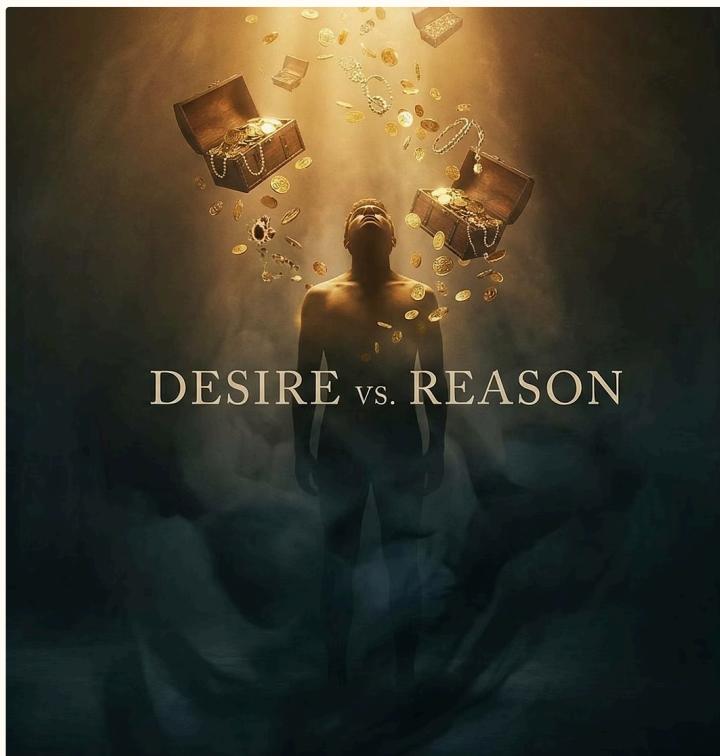


Vous aimez les mensonges ?

Votre préféré ...

"Les autres, évidemment.

Mais pas moi."



3 607 personnes testées dans 59 pays.

Votre cerveau préfère le mensonge confortable à la vérité qui dérange — et il vous ment sur sa propre vulnérabilité.

Conclusion unanime: tout le monde pense ça. Personne n'y échappe.

Je développe des IA adaptatives à validation empirique, inspirées des principes des systèmes cybernétiques de niveau 2.



par Patrice PARADIS

Architecte Analytique Multivectorielle

Ce document a été créé grâce à mon expertise en hybridation humain-IA : les visuels ont été générés par intelligence artificielle.

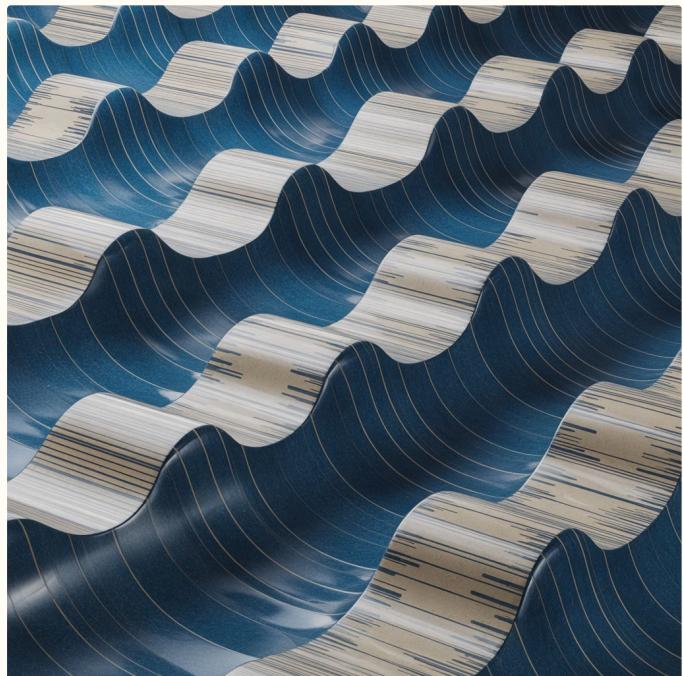
¹ North China University, Journal of Neuroscience, 2024 | ² Helgason & Effron, London Business School, 2022

L'effet de vérité illusoire

La répétition crée la vérité.

Votre cerveau confond familiarité et véracité. Ce phénomène s'appelle l'effet de vérité illusoire, identifié en 1977 par des chercheurs de Villanova et Temple University.

Plus une information est répétée, plus elle est facile à traiter. Cette "fluidité cognitive" est interprétée comme un signal de vérité — même si l'information est fausse.



2 expositions

Suffisent pour augmenter significativement la crédibilité perçue d'une affirmation

¹ Hasher, Goldstein & Toppino, Villanova/Temple University, 1977 | ² Hassan & Barber, Cognitive Research: Principles and Implications, 2021

Ce qui se passe dans votre cerveau

Une région précise trahit votre jugement.



Cortex périrhinal

Identifié par imagerie cérébrale (IRMf) comme responsable de l'effet de vérité illusoire

Activité accrue

Cette région s'active davantage quand vous entendez une information répétée

Fluidité cognitive

Le cerveau utilise la facilité de traitement comme raccourci. Ce qui est fluide semble vrai

¹ Wang et al., Journal of Cognitive Neuroscience, Duke University, 2016 | ² Dew & Cabeza, Journal of Neuroscience, 2013

L'effet récompense-mensonge

Quand le gain potentiel désactive votre scepticisme.



Participants

Cerveaux scannés en temps réel

Une étude 2024 a scanné 66 participants durant des échanges d'information contrôlés.

Découverte clé: Les zones cérébrales de récompense (striatum ventral, vmPFC) s'activent face aux fausses informations prometteuses — réduisant votre capacité critique.

Les situations de "gain potentiel" augmentent significativement la croyance aux informations fausses. Votre cerveau veut croire ce qui lui promet une récompense.

¹ North China University of Science and Technology, Journal of Neuroscience, 2024 | ² Inc.com, Bill Murphy Jr., Novembre 2024

Le biais de confirmation amplifie

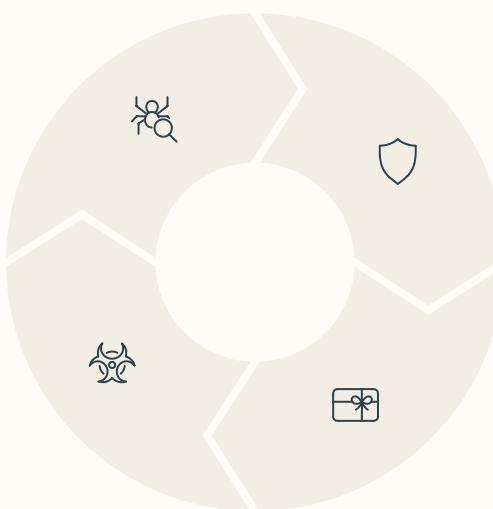
Vous cherchez ce qui confirme vos croyances.

Recherche sélective

Vous acceptez plus facilement les informations alignées avec vos convictions

Sous-estimation

Vous minimisez les risques qui menacent vos convictions



Rejet automatique

Vous rejetez ce qui contredit vos croyances existantes

Récompense attendue

Vous surestimez les bénéfices de ce que vous voulez croire

Combiné à l'effet de récompense, c'est une tempête parfaite. Les régions cérébrales de valuation (vmPFC, striatum) encodent cette motivation à protéger vos croyances existantes.

¹ Lois et al., Social Cognitive and Affective Neuroscience, 2024 | ² Van Bavel & Pereira, Trends in Cognitive Sciences, 2018

Les préfactuels: excuser les mensonges

"Ça pourrait devenir vrai" — et votre éthique s'effondre.

1 Pensée préfactuelle

Imaginer qu'un mensonge pourrait devenir vrai à l'avenir

2 Réduction morale

Le mensonge semble moins contraire à l'éthique dans le présent

3 Intention de partage

Augmentation significative sur les réseaux sociaux

- Une étude sur **3 607 participants de 59 pays** a révélé ce mécanisme troublant: nous excusons des affirmations fausses si elles s'alignent avec nos désirs futurs.

¹ Helgason & Effron, Journal of Personality and Social Psychology, 2022 | ² London Business School, EurekAlert, Avril 2022

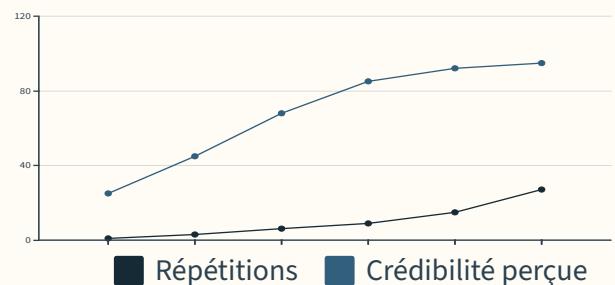
Plus on répète, plus on croit

9 répétitions = croyance maximale.

Les chercheurs ont testé jusqu'à 27 répétitions d'affirmations. Résultat: la perception de vérité augmente de manière continue avec le nombre d'expositions.

Ce mécanisme explique pourquoi la publicité, la propagande et les fake news fonctionnent. La répétition espacée amplifie encore l'effet par rapport aux répétitions groupées.

Même des affirmations **clairement étiquetées comme fausses** gagnent en crédibilité après répétition — y compris quand elles contredisent vos propres opinions politiques.



¹ Hassan & Barber, Georgia State University, Cognitive Research, 2021 | ² Pennycook et al., étude fake news élection US 2016, 2018

Votre visage trahit l'illusion

Votre corps réagit avant votre conscience.

01

Électromyographie faciale

Mesure les réactions spontanées des participants face à des informations répétées vs nouvelles

02

Relaxation musculaire

La répétition provoque une détente des muscles faciaux (corrugator, frontalis)

03

Signaux physiologiques

Affect positif, effort mental réduit et familiarité accrue

04

Prédiction automatique

Ces réactions faciales prédisent les jugements de vérité — avant même que vous en soyiez conscient

¹ Cognitive, Affective & Behavioral Neuroscience, Heidelberg University, 2025 | ² Core Facility for Neuroscience of Self-Regulation, Heidelberg

Pourquoi l'intelligence ne protège pas Être intelligent ne vous immunise pas.

Système 1

Pensée rapide, automatique, intuitive

- Court-circuite la rationalité
- Privilégie la familiarité
- Réagit instantanément

Système 2

Pensée lente, analytique, délibérée

- Demande un effort conscient
- Évalue les preuves
- Peut être submergé

La recherche montre que les capacités cognitives élevées ne protègent pas contre l'effet de vérité illusoire. Des participants qui connaissaient la bonne réponse ont quand même choisi une réponse fausse après exposition répétée au mensonge.

L'éducation et la littératie médiatique sont les vrais boucliers.

¹ Kahneman, Système 1/Système 2, Nobel d'économie | ² EBSCO Research Starters, Psychology, 2024

Comment se protéger

L'inoculation cognitive fonctionne.

La stratégie du "prebunking" expose les gens à des versions affaiblies des techniques de manipulation AVANT qu'ils rencontrent la vraie désinformation.



Questionnez la source

Vérifiez l'origine avant de partager une information



Méfiez-vous du biais

Soyez vigilant quand l'information confirme exactement ce que vous voulez croire



Répétition ≠ vérité

Rappelez-vous que la familiarité n'est pas une preuve de véracité



Pause réflexive

Attendez avant de réagir émotionnellement ou de partager

- La pause de réflexion sur l'exactitude avant le partage réduit **significativement** la diffusion de fausses informations.

¹ Van der Linden, Cambridge University, "Foolproof", 2023 | ² Pennycook et al., Nature, 2021

Et vous, quel mensonge avez-vous aimé?

Réfléchissez à une décision récente.

1 Avez-vous cru une opportunité "trop belle pour être vraie"?

2 Un partenaire qui promettait que le deal allait se conclure "dans quelques jours"?

3 Un investissement "sans risque"?

Ces scénarios activent exactement les mécanismes décrits: **récompense anticipée + désir de croire + répétition rassurante.**

Question pour vous:

Quelle affirmation avez-vous acceptée récemment sans vérification — simplement parce qu'elle vous arrangeait?

Conclusion et takeaways

Votre cerveau n'est pas défaillant — il est optimisé pour un autre monde.

À retenir:

1 Fluidité cognitive

La répétition crée une illusion de vérité via la facilité de traitement mental

2 Effet récompense

Les promesses de gain désactivent votre scepticisme et réduisent votre esprit critique

3 Pensée préfactuelle

Imaginer qu'un mensonge "pourrait devenir vrai" réduit sa condamnation morale

4 Vigilance active

L'intelligence seule ne protège pas — la vigilance active oui

Prochaine étape: Avant de croire ou partager, demandez-vous: "Est-ce que je veux que ce soit vrai?"

Patrice PARADIS : www.linkedin.com/in/patrice-paradis-b19b992



synapse-ia.blogspot.com



L'Impossibilité Sycophantique des LLMs et l'IA : Entre Esp...

Intelligence Artificielle : prompts, business, automatisation.
Artificial Intelligence: prompts, business strategies, automation....

Disclaimer

Ce contenu est fourni à titre informatif et éducatif uniquement. Il synthétise des recherches scientifiques publiées mais ne constitue pas un avis médical, psychologique ou juridique. Les études citées reflètent l'état de la recherche à leur date de publication. Consultez des professionnels qualifiés pour toute décision personnelle importante.

Sources principales:

- Journal of Neuroscience, 2024
- Cognitive Research: Principles and Implications, 2021
- Journal of Personality and Social Psychology, 2022
- Journal of Cognitive Neuroscience, 2016
- Social Cognitive and Affective Neuroscience, 2024
- Nature, 2021
- Hasher, Goldstein & Toppino, Villanova/Temple University, 1977
- Van der Linden, Cambridge University, "Foolproof", 2023
- Kahneman, Système 1/Système 2