

BONJOUR

LE THEME D'AUJOURD'HUI :

EFFET RETOUR DE FLAMME

EFFET RETOUR DE FLAMME

Pourquoi les faits ne suffisent pas à convaincre les gens qu'ils ont tort ?

COMMENT DEFINIR L'EFFET RETOUR DE FLAMME :

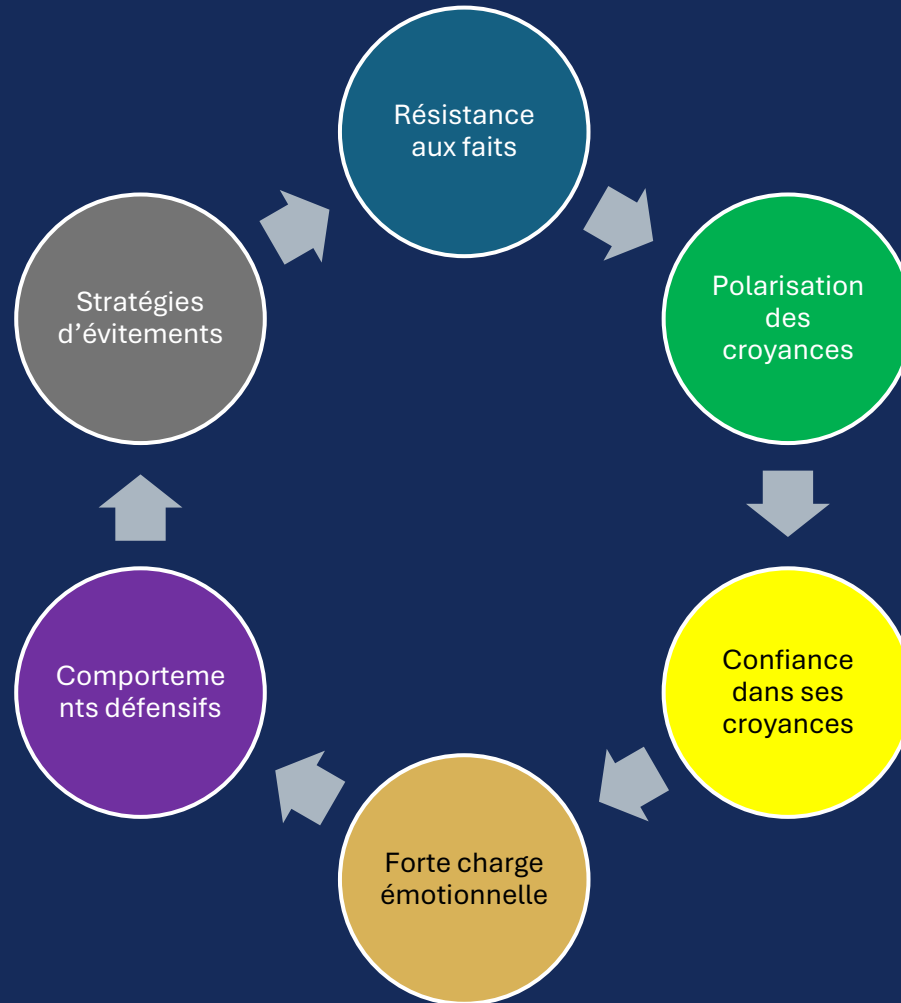
Un phénomène cognitif et psychologique qui conduit les personnes confrontées à des preuves qui remettent en cause leurs croyances fondamentales, à rejeter ces preuves et à renforcer leur position initiale.

Lorsque les individus sont confrontés à des informations qui contredisent leurs croyances, ils ressentent une dissonance cognitive. Pour réduire cette dissonance, ils peuvent rejeter ou réinterpréter les informations correctives, renforçant ainsi leurs croyances initiales

EFFET RETOUR DE FLAMME

POUR QUELLES CARACTERISTIQUES OBSERVABLES ?

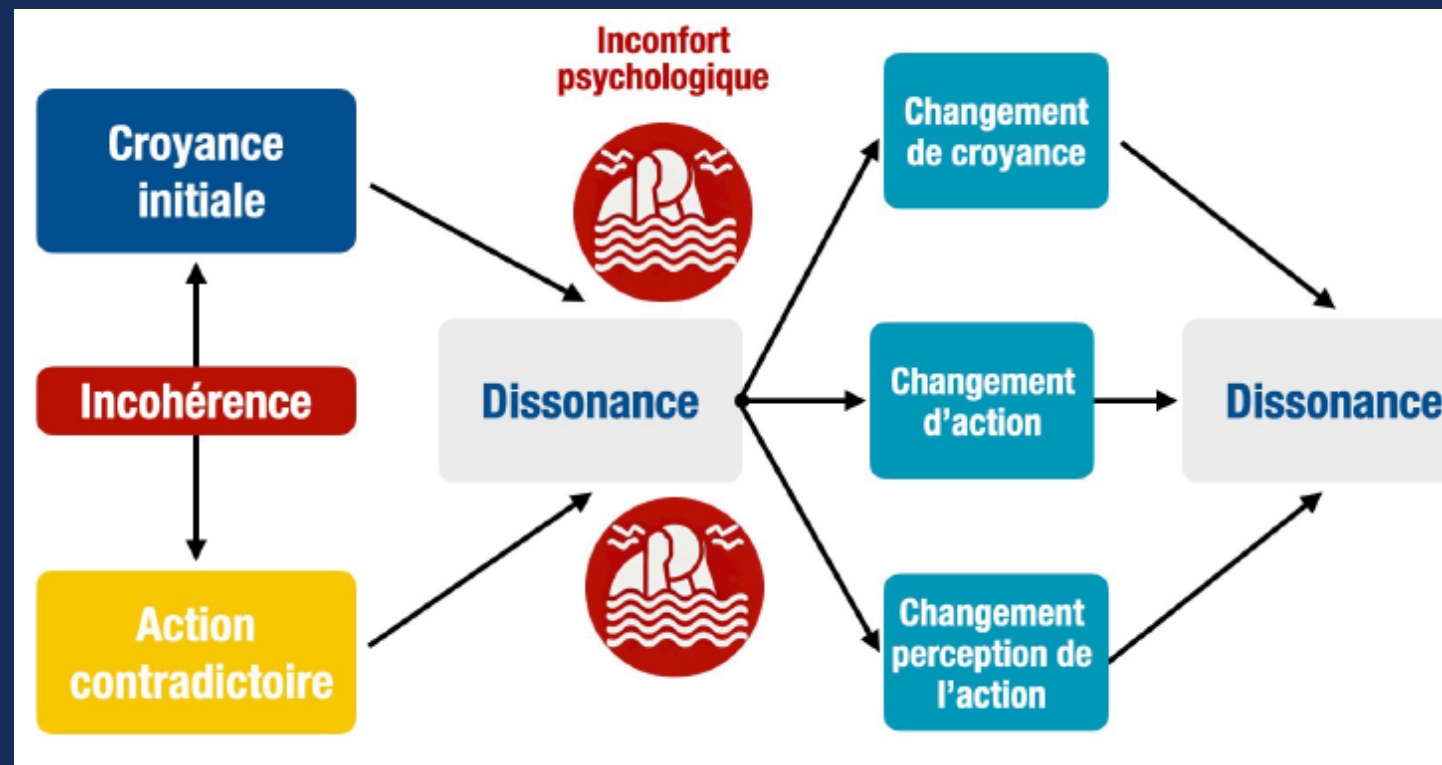
Chercher à convaincre une personne que ce qu'elle croit est faux ou que son argument est infondé, enracine et fortifie cette croyance.



EFFET RETOUR DE FLAMME

COMPRENDRE LE PROCESSUS DE DISSONANCES COGNITIVES

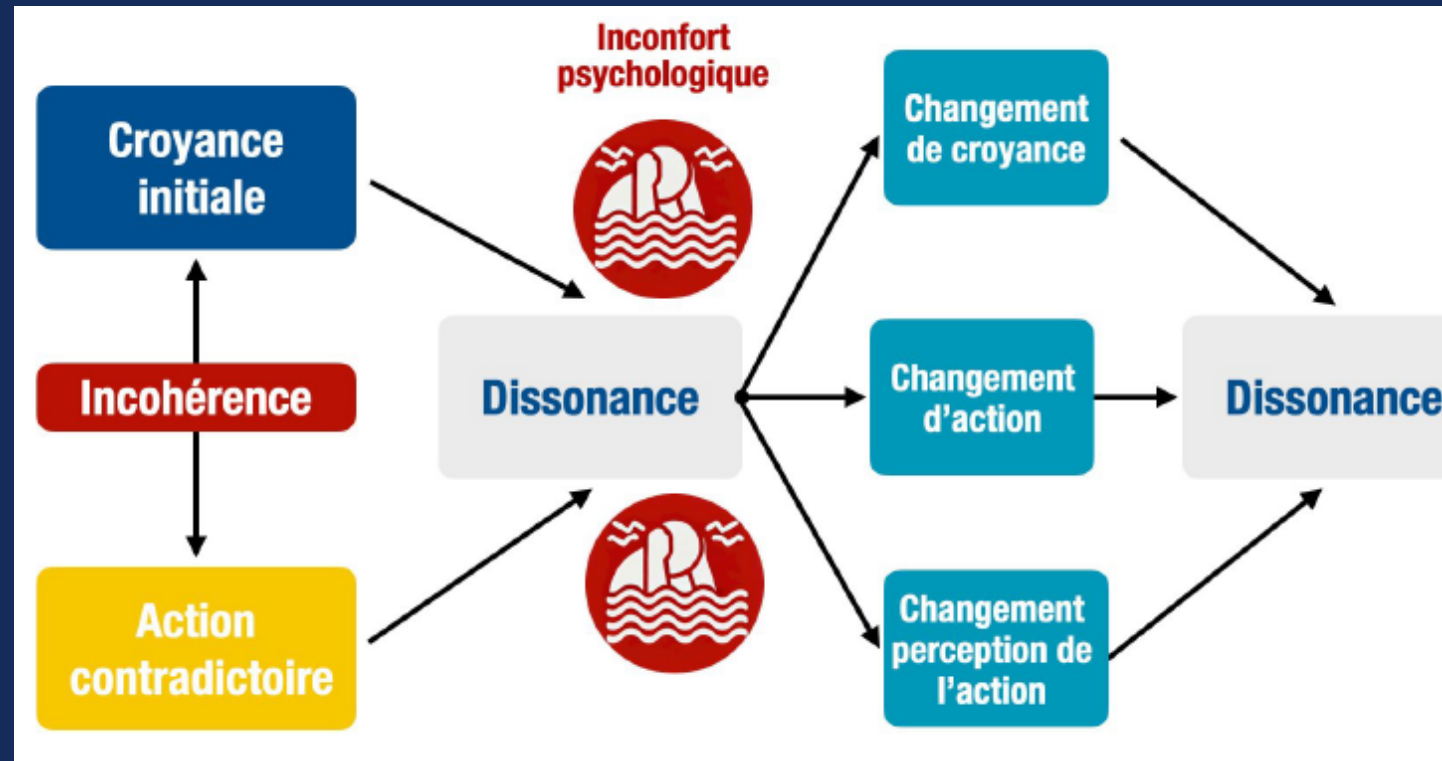
Processus psychologiques par lesquels un individu tente de réduire l'inconfort causé par la confrontation à des pensées ou des croyances contradictoires



EFFET RETOUR DE FLAMME

COMPRENDRE LE PROCESSUS DE DISSONANCES COGNITIVES

Processus psychologiques par lesquels un individu tente de réduire l'inconfort causé par la confrontation à des pensées ou des croyances contradictoires



Cognitions consonantes : croyances ou attitudes qui sont en harmonie entre elles.
Cognitions dissonantes : croyances ou attitudes qui se contredisent mutuellement.

EFFET RETOUR DE FLAMME

QUELLES STRATÉGIES POUR RÉDUIRE LA DISSONANCE COGNITIVE ?

Changement de Comportement : Modifier le comportement pour qu'il soit en accord avec les croyances ou attitudes préexistantes

Changement de Croyances ou Attitudes : Adapter les croyances pour qu'elles soient cohérentes et en accord avec le comportement.

Ajout de Nouvelles Cognitions : L'introduction de nouvelles cognitions, ou la rationalisation peuvent aider à équilibrer les cognitions dissonantes. Cela implique de trouver des arguments ou des justifications supplémentaires pour compenser l'inconfort

EFFET RETOUR DE FLAMME

QUELLES STRATÉGIES POUR RÉDUIRE LA DISSONANCE COGNITIVE ?

Dénigrement des Informations Contraires : Dénigrer ou dévaloriser la source des informations contradictoires est une stratégie qui permet de réduire l'importance des informations dissonantes, les rendant moins menaçantes pour les croyances ou comportements

Distorsion de la Perception : Cette stratégie consiste à remodeler la perception des faits pour qu'ils correspondent aux croyances ou comportements existants.

EFFET RETOUR DE FLAMME

POURQUOI LES FAITS NE NOUS FONT PAS CHANGER D'AVIS ?

Par quels processus psychologiques les individus, face à des preuves incontestables, persistent dans leurs croyances erronées ?



EFFET RETOUR DE FLAMME

DETAILLONS CHACUN DE CES BIAIS :

BIAIS D'ANCRAGE : renforce l'effet retour de flamme en rendant les croyances initiales plus résistantes aux corrections. Lorsque l'ancre initiale est solidement établie, toute information corrective est évaluée en référence à cette ancre.

BIAIS DE CONFIRMATION : renforce les croyances initiales en poussant les individus à chercher des informations qui confirment leurs croyances préexistantes. Lorsqu'une information corrective contredit une croyance, les individus utilisent des stratégies cognitives pour minimiser la dissonance créée par cette contradiction.

EFFET RETOUR DE FLAMME

DETAILLONS CHACUN DE CES BIAIS :

BIAIS DE REACTANCE : est une réaction face à des menaces perçues à la liberté de choix. Lorsque des informations correctives sont perçues comme étant imposées par une autorité, elles poussent les individus à rejeter ces informations et à renforcer leurs croyances initiales.

BIAIS DE CONFIRMATION NEGATIVE : la tendance à donner plus de poids et d'attention aux informations négatives que positives amplifie la perception des informations correctives comme des menaces et déclenche des réactions défensives.

EFFET RETOUR DE FLAMME

DETAILLONS CHACUN DE CES BIAIS :

BIAIS DE DISPONIBILITE : Les informations négatives ou menaçantes ont tendance à être plus disponibles en mémoire en raison de leur nature émotionnellement chargée. Les individus sont plus susceptibles de rappeler des informations qui renforcent leurs croyances lorsqu'ils sont confrontés à des faits contradictoires

BIAIS DE PROPORTIONNALITE : renforce les croyances initiales en poussant les individus à chercher des informations qui confirment leurs croyances préexistantes. Lorsqu'une information corrective contredit une croyance, les individus utilisent des stratégies cognitives pour minimiser la dissonance créée par cette contradiction.

EFFET RETOUR DE FLAMME

DETAILLONS CHACUN DE CES BIAIS :

BIAIS DE SELECTION DE L'INFORMATION : les individus ont tendance à privilégier des informations qui confirment leurs croyances tout en ignorant ou en rejetant celles qui les contredisent

BIAIS DE L'ENDOGROUPE : solidifie les croyances et les attitudes partagées au sein d'un même groupe en rejetant les informations qui pourraient remettre en question les croyances partagées. Les informations correctives peuvent être perçues comme des menaces à l'identité de groupe, conduisant à une réaction défensive.

EFFET RETOUR DE FLAMME

Comment l'effet retour de flamme DETERMINE la pensée collective des groupes ET DES ORGANISATIONS ?



EFFET RETOUR DE FLAMME

VOICI QUELQUES REPONSES :

Renforcement des Croyances : Lorsqu'une information corrective contredit les croyances d'un groupe, les convictions initiales des membres d'un groupe deviennent plus fortes et plus rigides.

POLARISATION DE GROUPE : se réfère à l'amplification des opinions initiales des membres du groupe après des discussions collectives. Cette amplification peut mener à des positions plus extrêmes que celles initialement tenues par les individus.

EFFET RETOUR DE FLAMME

VOICI QUELQUES REPONSES :

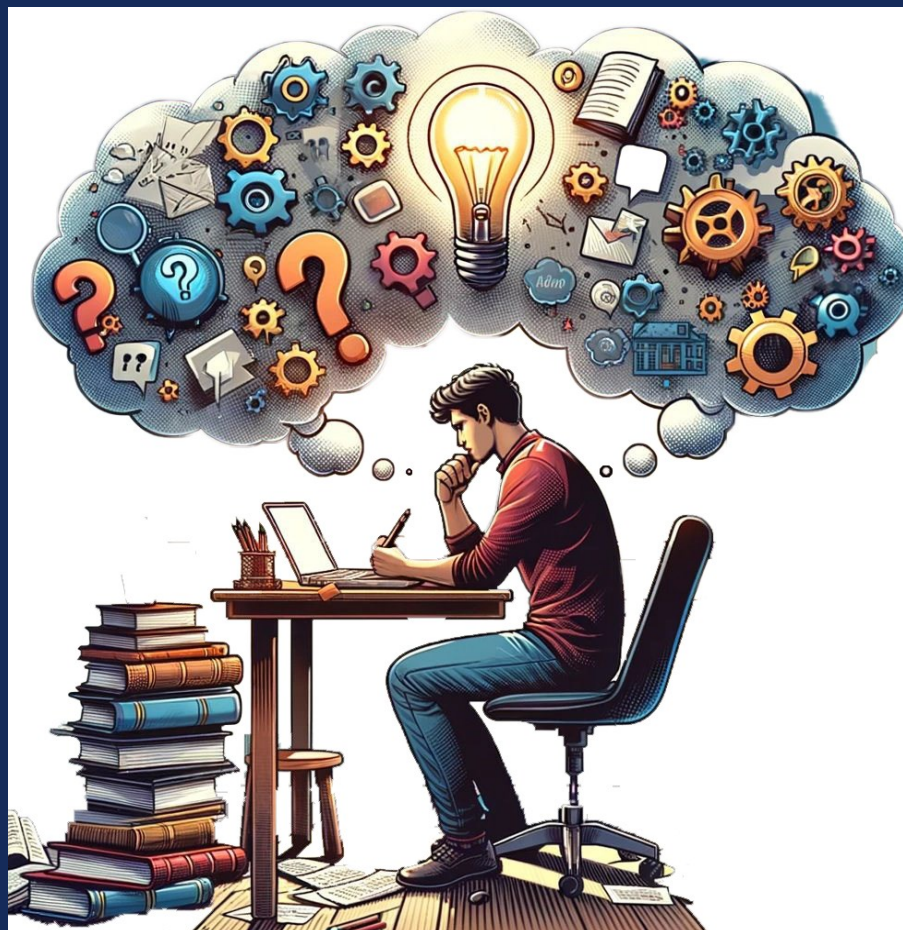
COHESION DE GROUPE ET CONFORMITE : Les membres d'un groupe qui rejettent des informations contradictoires pour protéger leur identité sociale et leurs croyances partagées contribuent à une homogénéité de pensée au sein du groupe.

PROPAGATION DES INFORMATIONS ERRONEES : Les groupes qui subissent l'effet retour de flamme sont plus susceptibles de propager des informations erronées ou des théories du complot

EFFET RETOUR DE FLAMME

QUELLES STRATEGIES POUR VAINCRE LA PERSEVERANCE DES CROYANCES ?

Il ne s'agit pas seulement de changer d'avis, mais aussi de favoriser un environnement dans lequel chacun peut être ouvert à de nouvelles preuves.



EFFET RETOUR DE FLAMME

LES STRATEGIES A METTRE EN PLACE :

Favoriser l'esprit critique : cela commence par la remise en question régulière de ses croyances et de ses hypothèses. En recherchant activement des sources d'information qui remettent en question les idées préconçues, il est possible d'adopter une perspective flexible.

Rechercher diverses sources : cette stratégie consiste à s'exposer à une pluralité de perspectives et de données, ce qui peut diminuer les biais cognitifs et encourager une évaluation plus équilibrée et critique des informations reçues.

EFFET RETOUR DE FLAMME

LES STRATEGIES A METTRE EN PLACE :

PENSER LENTEMENT : prendre le temps de réfléchir ralentit le processus décisionnel, permettant une analyse plus profonde et plus minutieuse des informations.

DÉTECTER LES INCOHÉRENCES ET CONTRADICTIONS : réévaluer et remettre en question les hypothèses de base sous-jacentes à ses idées. Repérer les contradictions logiques et les ajuster en conséquence.



Dirigeant expérimenté, consultant partenaire, je m'appelle LAURENT BRUHL

Mon travail qui illumine mes journées, consiste à **identifier**, **comprendre** et **faire évoluer** les comportements humains.

Mieux comprendre **pourquoi** les êtres humains font ce qu'ils font ?

Faire le lien entre l'entreprise, les organisations et les collaborateurs afin de **redonner du sens** et conduire les équipes, les dirigeants vers le succès.

C'est vous accompagner et vous assister dans vos projets

Suivez moi sur



<https://www.linkedin.com/groups/16408041/>

<https://www.linkedin.com/in/laurentbruhl>

Si vous souhaitez soutenir mon travail ou si vous l'appréciez, merci de



Groupe privé LINKEDIN : **Entrepreneurs, Dirigeants, Leaders**

Page LINKEDIN : **Laurent Bruhl**

Site **www.lb2ad.com**