

Les Dangers Des Préjugés Cognitifs

Samedi 8 Mai 2021

Parminder Biant

<https://youtu.be/rdAcFLusixk>

Table des matières

Les Dangers Des Préjugés Cognitifs.....	1
Prière.....	3
Introduction : Toutes Les Études Sont Liées.....	3
Le Cerveau Rapide Et Le Cerveau Lent	4
Il N'Existe Pas Deux Cerveaux !.....	4
Représentations Semblables A L'Enseignement En Paraboles	5
Exemple : Le Cerveau Représente Deux Personnes Aux Caractères Différents.....	5
Les Personnes : Système 1 – Cerveau Rapide Vs Système 2 – Cerveau Lent	5
3 Caractéristiques De Ces Deux Personnes – Systèmes.....	5
Exemples Concrets Du Mode Opérateur Des Deux Systèmes.....	6
Cerveau Rapide – Travailleur Acharné Vs Cerveau Lent – Paresseux	8
Ils Sont La Source De La Plupart De Nos Pensées Rapides	10
Préjugé Erroné De La Pensée Rapide N°1 :.....	10
Le Préjugé De La Fréquence – Le Préjugé D'Exposition A La Fréquence.....	10
Plus Nous Voyons Quelque Chose, Plus Nous Lui Faisons Confiance.....	10
Technique Employée Par Les Gouvernements Autoritaires : Affiches Et Photos	10
Technique Employée En Occident : La Publicité	10
Ce Préjugé Nous Ôte Notre Libre Arbitre – Notre Volonté Propre	11
La Question : Est-Ce La Meilleure Option Ou Ai-Je Été Exposé.e Au Préjugé De La Fréquence ?	11
Préjugé Erroné De La Pensée Rapide N°2 :.....	12
Le Préjugé Du Statu Quo.....	12
2 Causes Au Préjugé Du Statu Quo	12
La Question : Quelle Opportunité Je Perds En Maintenant Le Statu Quo ?	14

<i>Préjugé Erroné De La Pensée Rapide N°3 :</i>	<i>14</i>
<i>Le Préjugé De La Vision En Tunnel (étroite)</i>	<i>14</i>
<i>Dans Le Cadre De Ce Préjugé, 3 Actions Du Cerveau Rapide</i>	<i>15</i>
<i>Vision En Tunnel = Ce Que Vous Voyez, C'Est Tout Ce Qu'il Y A.....</i>	<i>15</i>
<i>Préjugé A L'Origine Du Nationalisme, Du Racisme Et Du Sexisme</i>	<i>15</i>
<i>Le Statut Social Et La Question LGBTQ Aussi Touchés Par Ce Préjugé</i>	<i>16</i>
<i>La Question : Pourquoi L'Opposé Pourrait Être Vrai ?.....</i>	<i>16</i>
Le Cerveau Rapide Et Le Cerveau Lent : Un Sujet Prophétique	16
Prière.....	17

Prière

Notre Père céleste, nous Te remercions pour Ta sollicitude constante à notre égard. Dieu saint, je réclame Ton aide et Ta force, non seulement pour moi-même – pour cette présentation, mais aussi pour les membres de ce Mouvement. Beaucoup d'entre eux luttent : ils luttent avec leur foi, ils luttent avec leur identité et tentent de donner du sens à leur foi en Toi. Je prie pour que Tu sois avec nous et que Tu nous guides. Je prie dans le nom précieux de Jésus. Amen.

Introduction : Toutes Les Études Sont Liées

Quelque chose que j'ai souligné de manière répétitive au cours des années, particulièrement lorsqu'il s'agit de mes présentations, c'est que ce n'est jamais de la sagesse ou une intention de ma part, et par conséquent, j'impute la responsabilité à Dieu. Mais si je regarde en arrière sur je dirais les 6 dernières années, mais c'est bien plus que cela – je marque 6 ans parce que c'est le moment où je suis entré dans le ministère à plein temps – alors que j'ai vu les présentations se succéder mois après mois, années après années, du moins de mon point de vue, je vois un lien – une chaîne d'évènements qui traverse les années. Je ne sais pas comment cela s'est produit, sauf à dire que c'est à travers la providence divine, mais les présentations ont été ordonnées ; et par cela, je veux dire qu'elles ont suivi une séquence et qu'elles semblent se construire les unes sur les autres. Chaque fois que je lis quelque chose ou que je découvre un nouvel élément d'information, ou que je m'intéresse simplement à un sujet, c'est ce qui me motive ou m'inspire à en parler. Ce sont des choses qui m'intéressent personnellement. Je n'ai pas un plan particulier mais alors que le temps passe, je vois que ces choses qui ont croisé mon chemin étaient à la fois le bon sujet et se passaient au bon moment.

Cela peut vous sembler étrange ou merveilleux, vous pourriez être tenté.e.s de penser : « Tu vois, Dieu l'utilise », mais ce n'est pas le point que je souhaite faire, loin de là.

Voici le point que je veux faire : si vous désirez comprendre ce que j'enseigne aujourd'hui – je ne veux pas dire spécifiquement lors de cette rencontre mais plutôt dans la situation actuelle, vous devez prendre votre point de référence dans le passé. Et parfois, cela signifie retourner 3, 4, 5 ans en arrière.

Un point que l'Ancien Tess a fait plusieurs fois maintenant, c'est qu'il est facile de regarder des présentations ; je ne fais pas référence aux personnes qui conduisent leur voiture et mettent les présentations en double vitesse, pensant accomplir un bon travail. Je n'essaie pas de critiquer qui que ce soit et ce n'est même pas le point que je tente d'établir. A moins que vous n'ayez vraiment réfléchi aux présentations que j'ai faites dans le passé et qu'elles soient fraîches dans votre esprit, tous les sujets que j'enseigne peuvent sembler être décousus ou déconnectés. Et je pense que la chose la plus importante que je veux que nous réalisions, c'est que ce n'est pas le cas : les présentations sont liées.

Je ne pense pas avoir une sorte de connexion spéciale avec Dieu : je n'ai pas de visions la nuit, Il ne communique pas avec moi pour me donner des idées sur ce que je devrais étudier. Aussi, la seule explication que je possède est que les voies de Dieu sont au-dessus de ma compréhension, du moins. Et la seule preuve que j'ai qu'Il dirige ce Mouvement – pas moi, est que je vois une chaîne à travers toutes ces études que j'ai faites.

Normalement, nous faisons une session questions-réponses sur les relations ; il me reste encore plusieurs questions, mais les questions se sont taries et je n'en reçois plus autant maintenant.

Aujourd'hui, je voudrais donc parler d'un sujet un peu différent ; et si je finis ce sujet, je répondrais à une ou deux questions si j'ai du temps à la fin. Mais si je n'ai pas de temps à la fin, nous parcourrons uniquement cette étude ensemble.

Le Cerveau Rapide Et Le Cerveau Lent

Je trouve intéressant que pour beaucoup des sujets que j'ai amenés au Mouvement, j'essaie d'en donner un thème ou comme vous pourriez le dire « une phrase d'accroche » (*un slogan*). Et je trouve intéressant, qu'après un certain temps, ces phrases d'accroche entrent dans le vernaculaire du Mouvement – « vernaculaire » signifie « le langage ». Je trouve cela à la fois fascinant et enthousiasmant.

Une des expressions que j'ai introduites dans le Mouvement est la suivante : « penser vite, penser lentement » – « le cerveau rapide et le cerveau lent ». Ce que j'ai tenté de faire, c'est répéter le thème encore et encore afin qu'il devienne, je l'espère, ancré dans votre esprit. En anglais, il existe un dicton : « la répétition renforce l'impression ». Et selon ma pensée – ma compréhension, cela me semble important. Je crois que cela aide à modeler le caractère. Je ne suis pas psychologue, je n'ai jamais prétendu en être un, mais je comprends à la fois les bénéfices et les risques de faire ceci. Je vais employer un terme ou un mot provocateur : la capacité à manipuler les gens est très facile à mettre en œuvre. Une jolie façon dont vous pourriez le dire est qu'il est bien de modeler les gens dans la vérité.

Si vous êtes dans ce Mouvement depuis un moment, vous saurez que c'est une des choses principales dont les gens m'accusent – être charismatique. Continuons.

Aujourd'hui, je veux parler davantage du cerveau rapide et du cerveau lent.

Je sais que depuis la première fois que j'ai introduit le sujet (je ne peux même pas me rappeler la date) jusqu'à maintenant, beaucoup de personnes ont discuté du sujet, elles sont allées sur *YouTube*, elles sont allées sur *Google*, elles ont fait des recherches sur le sujet. Certaines ont même acheté le livre même si je n'ai pas recommandé de l'acheter – je n'ai rien à lui reprocher. Je pense que je n'ai recommandé qu'un seul livre, que vous connaissez je pense.

Je souhaite donc parler un peu plus du cerveau rapide et du cerveau lent.

Nous ne sommes pas des évolutionnistes, nous sommes des créationnistes. Bien sûr, ce que nous faisons, c'est emprunter des termes du monde, de la psychologie séculière, des psychologues séculiers. Leurs modèles fonctionnent donc un peu différemment des nôtres. Mais je crois que les principes de vérité qu'ils mettent en avant sont en parfait accord avec notre compréhension de l'Inspiration.

IL N'EXISTE PAS DEUX CERVEAUX !

La première chose que je désire vraiment clarifier, c'est que nous n'avons pas deux cerveaux ! Certaines personnes parlent du cerveau primitif et du cerveau moderne. En effet, si vous regardez à l'intérieur d'un cerveau – si vous le découpez et l'ouvrez, vous verrez que le cerveau est vraiment constitué de deux parties : il y a le cerveau interne qui constitue le système limbique, appelé le cerveau primitif – et certains vont jusqu'à dire « le cerveau reptilien » car nous venons des reptiles (*Note ÉàÉ : selon ces gens*), et à travers un processus d'évolution, nous n'avons pas perdu ce cerveau primitif mais nous avons construit dessus.

Certaines personnes conçoivent le cerveau comme ayant un côté gauche et un côté droit. Je ne suis ni psychologue ni neuroscientifique.

Même si nous conceptualisons ces choses comme « primitif et moderne » ou « gauche et droit », ce ne sont pas de véritables représentations.

Représentations Semblables A L'Enseignement En Paraboles

Vous devez vraiment faire attention aux graphiques : il n'existe pas de partie rapide ou de partie lente de votre cerveau. Pour le dire simplement, il s'agit d'un enseignement en paraboles pour un organe complexe, c'est un outil afin d'essayer d'expliquer en termes simples ce qui se passe à l'intérieur de l'être humain. Je suis persuadé qu'il est vraiment important de comprendre ceci, particulièrement quand il s'agit de vos relations – je pourrais dire spécialement quand il s'agit de la vie ; car pour moi, la vie et les relations sont la même chose : sans relations, il n'y a pas de vie.

Je vais le dire d'une autre manière.

Des personnes que je connais disent : « je suis solitaire » ou « j'aime être seul », « j'aime ma propre compagnie ». Je ne veux dénigrer l'expérience de personne mais je ne les crois pas. Tout le monde veut des relations ; et je pense que les personnes qui disent le contraire soit se confortent elles-mêmes, soit sont dans le déni.

Exemple : Le Cerveau Représente Deux Personnes Aux Caractères Différents

Pensons à un film, nous sommes dans un film dans lequel il y a deux personnages. Et ce que nous regardons quand nous visionnons ce film, c'est l'interaction et la dynamique – les rebondissements entre ces deux personnages, ces deux personnes. Ils sont en relation et leur relation est faite de tensions, de drames, de bons et de mauvais jours. Et la raison pour laquelle il y a tant de problèmes entre ces personnes, c'est que ce sont des caractères ou des personnalités complètement différents.

Souvenez-vous que les graphiques sont dangereux.

Les Personnes : Système 1 – Cerveau Rapide vs Système 2 – Cerveau Lent

PB dessine au tableau.

Il s'agit d'un dessin du cerveau vu d'en haut : vous avez le cerveau en 2 parties et ce sont les deux personnages de notre film. Et rappelez-vous que la terminologie que nous utilisons est « le cerveau rapide et le cerveau lent ». Nous dirons juste « système 1 » et « système 2 » et c'est un couple qui ne peut être déconnecté ; mais ils sont en tension l'un avec l'autre parce qu'ils ont des personnalités différentes. Le système 1 est le cerveau rapide, le système 2 est le cerveau lent.

3 Caractéristiques De Ces Deux Personnes – Systèmes

Nous allons donner 3 caractéristiques pour chaque personne, chaque personnalité.

Numéro 1 :

- Cette personne – système 1 est impulsive
- Cette personne – système 2 est réfléchie

Numéro 2 :

- Cette personne – système 1 fait les choses de manière automatique, sans réfléchir
- Cette personne – système 2 est très délibérée

Numéro 3 :

- Cette personne – système 1 est intuitive
- Cette personne – système 2 est très méthodique



Ce sont juste 3 caractéristiques afin de décrire le cerveau rapide et le cerveau lent. Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive. Et rappelez-vous que ce n'est pas censé être le cerveau gauche et le cerveau droit.

Ce qui arrive, c'est que ces deux personnes, lorsqu'elles interagissent entre elles, finissent par se battre (pour le dire simplement). Souvenez-vous qu'il ne s'agit que de vous – une seule personne. Et ce qui va se produire, c'est que dans une situation donnée, la manière dont ces « deux personnes » interagissent va déterminer votre jugement, vos décisions, vos actions.

Rappelez-vous que j'ai dit que ces études se suivent les unes après les autres. Je suis donc en train de dire que **cette étude sur le cerveau rapide et le cerveau lent** est directement **liée** à **l'étude sur la nature de l'homme** faite il y a 4 ans.

Le cerveau rapide – système 1 : c'est cette partie du cerveau qui agit de manière intuitive, de manière soudaine, et plus important, sans notre contrôle conscient. Et c'est important de le comprendre – en supposant que vous croyez que c'est vrai ; car lorsque vous êtes dans une relation et que vous réagissez (*et nous sommes partout dans des relations : souvenez-vous que j'ai dit, dans des présentations précédentes, qu'il existait 5 types de relations ; j'ai enseigné cela depuis des années et personne n'est revenu vers moi en me disant qu'il en existait une 6^{ème}, et il y a des centaines de personnes qui m'ont entendu dire cela. Je suis donc convaincu qu'il existe les 5 relations que j'ai mentionnées et pas d'autres*), comprendre qu'il y a une partie de votre être qui réagit, qui se comporte de manière inconsciente, peut vous surprendre.

Exemples Concrets Du Mode Opérateur Des Deux Systèmes

Je Suis En Danger : Système 1 – « Combattre Ou Fuir »

Donc rappelez-vous : le système 1 opère de manière intuitive sans notre contrôle conscient. Je vais donner un exemple : vous suivez simplement votre chemin, et vous entendez un bruit très fort. Que faites-vous ? Vous le savez : vous allez instinctivement vous retourner en direction du bruit. Vous n'y pensez pas, vous réagissez ! C'est le système 1 – le cerveau rapide. Nous pourrions l'appeler « combattre ou fuir – c'est une expression que beaucoup d'entre nous ont entendue. Et quand vous vous retournez vers ce bruit et que vous voyez ou anticipez un danger, selon votre situation, soit vous combattez, soit vous fuirez. Vous avez des substances chimiques qui circulent dans votre corps : l'adrénaline et le cortisol. Vous ne pouvez pas les neutraliser – vous ne pouvez pas empêcher que cela arrive ; tout cela concerne la survie.

Retrouver Quelqu'un Dans Une Foule : Système 2 – Raisonner Et Se Concentrer

Quant au système 2 – le cerveau lent, il est responsable de notre prise de décision individuelle, de notre raisonnement et de nos croyances. Si quelqu'un vous demande une raison de votre foi, vous ne donnez pas juste une réponse, vous n'êtes pas dans la réaction ; vous devez réfléchir à un argument raisonné concernant votre croyance – il s'agit du cerveau lent. Je vous donne un exemple : vous sortez avec quelqu'un dans un lieu très bondé et vous vous perdez de vue ; vous souhaitez donc retrouver la personne avec qui vous êtes mais elle est perdue dans la foule. Comment faire pour la trouver ? Vous devez utiliser le cerveau lent : de manière délibérée, vous devez concentrer votre esprit sur la tâche puis réfléchir à certaines caractéristiques de cette personne – la manière dont elle est habillée, ce à quoi ressemblent ses cheveux, sa taille. Réfléchir à la personne et à ce qui permettrait de la localiser. Vous ne dites pas : « Oh, c'est une personne très joyeuse » afin que cela vous aide à la retrouver. Cette concentration permet d'éliminer les distractions et ce que vous faites, c'est ignorer toutes les personnes qui ne remplissent pas vos critères afin de vous focaliser sur certains aspects. Si vous maintenez cette attention concentrée, vous trouvez la personne rapidement. Si vous êtes distraits, vous aurez des difficultés à la trouver.

Ce sont quelques caractéristiques de la relation entre les 2 systèmes – cerveau rapide et cerveau lent : cette relation d'amour entre ces deux personnes qui ne vont pas bien ensemble, elles sont dysfonctionnelles ensemble.

Calcul Mathématique : Attention Au Piège Tendé Par Le Cerveau Rapide

Avançons. Regardons cela d'après une autre perspective. Faisons des maths.

PB écrit au tableau.

Vous avez une batte de baseball et une balle ; et la valeur totale de la batte et de la balle équivaut à 1.10\$.

(Je ne savais pas quelle devise utiliser aussi j'emploie le dollar, la devise mondiale par défaut).

Puis je vous dis que la batte coûte un dollar de plus que la balle. La question est : combien coûte la balle ?

Le fil de conversation de la plateforme Zoom n'est pas disponible, mais cela a été fait encore et encore. Réfléchissez à ce que serait votre réponse, rapidement – le cerveau rapide. Et la grande majorité des gens vont donner la réponse qui est que la balle coûte 10 centimes.

Si c'était votre réponse, vous savez que vous avez tort ! Car quand vous utilisez votre cerveau rapide, vous pouvez être piégé.e.s vraiment facilement. Si vous pensez que la balle coûte 10 centimes, vous savez que vous utilisez votre cerveau rapide pour obtenir la réponse.

Utilisons maintenant notre cerveau lent, raisonnons : nous avons dit que la batte coûte un dollar de plus que la balle.

Si la balle coûtait donc 10 centimes, la batte coûterait un dollar de plus, ce qui veut dire que ce serait 1 dollar + 10 centimes (1.10\$). Si vous les ajoutez, vous obtenez donc 1.20\$.

Mais je vous ai déjà dit que la réponse est 1.10\$! Je vais vous donner la réponse mais vous devrez y revenir sur votre temps personnel, faire le calcul mathématique – le cerveau lent, afin de trouver la véritable réponse.

S'il y a de très bons mathématiciens parmi nous, ils ont peut-être trouvé la réponse tout de suite. Et si c'est le cas, ils ont utilisé le cerveau rapide ; mais parce qu'ils sont experts en

maths, leur cerveau rapide est en fait capable de calculer la bonne réponse grâce à la pratique, grâce à l'habitude.

Donc bien sûr la bonne réponse est que la balle coûte 5 centimes, ce qui veut dire que la batte coûte 1 dollar + 5 centimes (1.05\$). Et si vous les ajoutez, vous obtenez 1.10\$.



Il s'agit d'un exemple des dangers liés au cerveau rapide.

Vous avez été confronté.e.s à un problème phénoménal qui est que vous ne pouvez jamais, jamais neutraliser le cerveau rapide. Vous mourriez probablement assez vite si cela arrivait. J'aimerais que nous nous rappelions que nous regardons un film dans lequel il y a ce couple qui fonctionne toujours de manière antagoniste, se querellant, se battant. Vous avez entendu parler de tels couples : un des deux est toujours nerveux, vit sur le moment, ne pense pas au futur, dépense tout l'argent sans réfléchir et cette personne frustre son conjoint qui doit calculer les choses et agir avec une grande prudence et une grande réflexion. Ils se disputent et se battent. Un dit : « Tout ce que tu fais, c'est juste réfléchir sur le moment, qu'en est-il du futur ?! ». Et la réponse du conjoint consiste à simplement sourire et à dire : « Quel futur ! Tu dois apprécier le moment ! ». S'ils n'étaient pas ensemble, quelle serait la vie ? Sans aucun sens ! Ils doivent être ensemble. Ils sont coincés. Et vous êtes coincés avec ce cerveau rapide, vous ne pouvez pas vous en débarrasser. Mais cela peut vous causer de graves problèmes (PB désigne le calcul mathématique au tableau). Premièrement, vous échouez à votre examen de mathématiques...

Cerveau Rapide – Travailleur Acharné Vs Cerveau Lent – Paresseux

Bon, je souhaite donner un autre exemple. Mais avant de le faire, je voudrais répéter quelque chose que j'ai dit concernant ce sujet. Non seulement le cerveau rapide est rapide et le cerveau lent est lent, c'est évident, mais il existe une autre caractéristique : le cerveau rapide est un travailleur acharné (PB complète son 1er schéma) ; et le cerveau lent – puisque nous aimons comparer et contraster – est paresseux. Et cela ne fait qu'aggraver le problème.

Acharné

Rapide
Système 1

Impulsif
Automatique
Intuitif



Paresseux

Lent
Système 2

Réfléchi
Délibéré
Méthodique

Donc dans ce couple, celui qui est réfléchi, pensant toujours au futur, imaginant qu'il est celui qui a raison, est en fait celui qui est paresseux de manière inhérente. Alors maintenant, qui est le bon, qui est le mauvais ? Le paresseux ou le travailleur acharné ?

Exemple : Journalistes – Cerveau Rapide Vs Éditeur – Cerveau Lent

Laissez-moi donner cet exemple. Nous allons maintenant penser à une entreprise, une entreprise de publication, un journal, le secteur des médias – nous avons parlé de ces deux sources d'information, je ne parle pas des deux sources d'information mais je vais utiliser les médias ou le journal comme exemple. Dans n'importe quel journal, vous avez deux personnes – je vais juste le dire ainsi pour le moment. En fait, cela ressemble à cela : un groupe de personnes ET une personne. Le groupe de personnes est constitué des journalistes – les personnes qui écrivent les articles ; puis vous avez l'autre personne... Qui est-ce ? Il s'agit de l'éditeur. Les journalistes représentent le système 1 – le cerveau rapide. Que font-ils toute la journée ? Sont-ils paresseux ? Non ! Ce sont des travailleurs acharnés. Tout ce qu'ils font, c'est écrire des articles toute la journée et ils continuent de donner tous ces articles à l'éditeur. Et que doit faire l'éditeur ? L'éditeur représente le système 2 – le cerveau lent : il est supposé lire tous ces articles et décider lequel imprimer et lequel jeter. Le problème est que cette personne – l'éditeur – est seule et qu'elle a une pile d'articles à parcourir. Et vous savez comment est la vie : l'éditeur n'a pas le temps ou l'énergie de vérifier tout ce qu'il y a dans les articles ; il ne va pas vérifier toutes les sources de toutes les histoires.

Rappelez-vous que dans notre autre modèle, il s'agit d'un couple. Et l'éditeur est paresseux. Aussi que va-t-il faire ? Il va dire : « C'est beaucoup trop de travail, je vais simplement faire confiance aveuglément à mes journalistes ! Je vais aller de l'avant et publier ». Mais il va publier des histoires qui n'ont pas été vérifiées ; il n'y a donc aucune preuve qu'elles soient vraies. Retenez l'histoire, elle est presque finie. Il y a maintenant un problème : vous avez imprimé une histoire que l'éditeur n'a pas vérifiée ; vous ne savez même pas si elle vraie ! Que va-t-il se passer ? Vous le savez. Quelqu'un va venir et dire : « C'est une histoire fautive, il s'agit d'un mensonge. Rétractez-vous ! » Et ce que va faire l'éditeur, c'est défendre les journalistes ; il va défendre les articles même s'ils sont faux. Et cela met le journal en difficulté.

Apprendre A Ralentir – A Utiliser Davantage Le Cerveau Lent

Qui est le journal ? Vous ! Ce qui se passe, c'est que votre cerveau rapide collecte toutes ces histoires, les soumettant au cerveau lent ; le cerveau lent est submergé, saturé d'informations. Il est trop paresseux pour toutes les traiter et il dit : « Je te crois ! » Puis vous découvrez qu'il s'agit de fausses informations. Et maintenant, vous êtes en difficulté. C'est donc ce qui arrive dans nos vies. Ce qu'il vous faut faire, c'est apprendre à ralentir. Et vous devez apprendre à utiliser l'éditeur – le cerveau lent – afin de vérifier ce que le système 1 – le cerveau rapide rapporte.

Quand vous commencerez à faire ceci, vous découvrirez peut-être que vous suivez la mauvaise carrière ou que vous avez créé une entreprise avec le mauvais partenaire ou que vous êtes dans une relation dysfonctionnelle qui dure depuis trop longtemps. Il y a tellement de façons dont notre pensée intuitive nous trompe. Le cerveau rapide vous persuadera de rester dans cette relation dysfonctionnelle, que ce n'est pas si mauvais et que cette entreprise a du potentiel. Et si vous n'apprenez pas à utiliser votre cerveau lent

et à réfléchir de manière critique, votre vie continuera d'être dysfonctionnelle à tant de niveaux.

3 Préjugés Cognitifs

Ils Sont La Source De La Plupart De Nos Pensées Rapides

J'aimerais parler de 3 choses qui entravent notre développement parce que nous avons des préjugés (*des biais*) ; les êtres humains ont beaucoup de préjugés, mais je ne vais parler que de 3 d'entre eux – j'espère que nous pourrions parcourir les 3. Il existe donc 3 préjugés cognitifs à l'origine de la plupart de nos pensées rapides ; les erreurs de nos pensées rapides sont basées sur 3 préjugés cognitifs. Si vous considérez les choses d'une mauvaise façon parce que vous avez un préjugé, le cerveau rapide apportera de mauvaises réponses, de mauvaises conclusions. Et je vais vous donner les 3 préjugés les plus courants – il y en a beaucoup plus.

Préjugé Erroné De La Pensée Rapide N°1 :

Le Préjugé De La Fréquence – Le Préjugé D'Exposition A La Fréquence

Plus Nous Voyons Quelque Chose, Plus Nous Lui Faisons Confiance

Vous avez une disposition – un préjugé parce que vous êtes exposé.e.s à quelque chose de manière fréquente. Un moyen fiable de donner aux gens des idées fausses est la répétition fréquente car la familiarité n'est pas facile à distinguer de la vérité : les institutions autoritaires ou les dictatures le savent et l'utilisent à leur avantage.

Technique Employée Par Les Gouvernements Autoritaires : Affiches Et Photos

Si vous allez dans un pays et que vous y voyez l'affiche ou la photo du dirigeant placardée partout, c'est que cette technique est employée.

Moi, je suis installé au Royaume-Uni : je ne suis pas allé partout au Royaume-Uni mais je suis allé dans plusieurs grandes villes, y compris dans les ghettos, y compris dans les lieux où ils peignent des graffitis sur tous les murs, et je n'ai jamais vu – nulle part, dans aucune ville – l'affiche de notre président ou de politiciens importants placardée sur les murs, jamais !

Je me suis rendu dans certains pays d'Amérique du Sud et dans certains pays d'Afrique et c'est beaucoup plus courant.

Il s'agit donc d'une technique utilisée par les dictateurs ou les gouvernements autoritaires : plus nous voyons quelque chose, plus nous lui faisons confiance.

Technique Employée En Occident : La Publicité

Ici au Royaume-Uni et dans d'autres pays occidentaux, ils emploient la même technique, mais ce ne sont pas des politiciens, c'est de la lessive en poudre ! Nous sommes bombardé.e.s par les publicités ! Et cela fonctionne ! Quand je fais mes achats de lessive en poudre, je choisis la marque de confiance ; je ne vais même pas regarder les autres pour voir si elles sont bonnes.

Un exemple : la période électorale. Lors de la période électorale, vous voyez partout le visage des politiciens. C'est pourquoi il est important de faire nos recherches avant une élection, parce que ces gens savent que vous ferez confiance au candidat dont vous avez entendu le nom auparavant ou dont vous avez le plus vu le visage. Et vous devez être conscient.e.s que le préjugé de la fréquence est utilisé contre vous partout où vous allez.

Si je vous offrais 2 paires de chaussures de sport, une est de marque Nike et l'autre est d'une marque X, laquelle choisiriez-vous si je vous disais de prendre celle qui est de meilleure qualité, celle qui est la plus fiable ? Que choisiriez-vous ?! Vous prendriez la paire de Nike ! Parce que vous savez que tous les meilleurs athlètes utilisent Nike. Par conséquent, cela doit être de bonne qualité. Puis je vous montrerais une vidéo démontrant que les 2 paires de chaussures sont fabriquées dans la même usine. Et si je vous montrais cela, alors laquelle choisiriez-vous ? Je connais déjà la réponse car je sais comment vous pensez – le cerveau rapide. Vous choisiriez quand même Nike parce que vous diriez ce qui suit : « Juste au cas où ! Je fais confiance à Nike ». **C'est** le préjugé de la fréquence et vous devez lutter contre.

Une expérience a été faite à l'Université du Michigan aux États-Unis (*j'aime l'Amérique, ça se voit...*) et voici ce qu'ils ont fait lors de cette expérience. Dans les universités, il y a des journaux imprimés généralement une fois par semaine et parfois, il y a une page publicitaire. Ils ont choisi 2 publicités et en haut de chacune d'elles, ils ont ajouté 2 mots turcs : « katar gar » (*désolé pour la prononciation*) et « sorisa kar ». Ils ont pris ces mots et ont payé un supplément pour les mettre en première page afin que tout le monde les voie. Ils ont fait cela pendant quelques semaines ; ils n'ont rien dit et non rien fait, excepté mettre ces 2 publicités. Puis après quelques semaines, ils ont rédigé un questionnaire en posant la question suivante, sans se référer aux publicités : « Pensez-vous que ces mots signifient quelque chose de bon ou de mauvais ? » Et vous savez que dans de nombreux pays, même en Amérique, les gens sont généralement islamophobes. Et devinez quelle a été la réponse ! Vous savez ce que c'était : parce que c'était sur la première page du journal universitaire – ils ne savaient même pas ce que les mots signifiaient ; je ne sais pas si c'étaient des mots réels, ils sonnaient juste turcs – les gens ont dit que ces mots devaient vouloir dire quelque chose de bon. **C'est** le préjugé de la fréquence. Et vous y êtes tous exposé.e.s.

Ce Préjugé Nous Ôte Notre Libre Arbitre – Notre Volonté Propre

En anglais, on vous appelle « a sucker » (*une personne qui se fait avoir*).

Si vous ne prenez pas en compte le préjugé d'exposition à la fréquence – certains psychologues le nomment « l'effet d'exposition » – avant de prendre une décision importante, vos décisions, vos préférences seront basées sur votre conditionnement environnemental. Pour le dire clairement, vous n'avez même pas de libre arbitre et vous pensez que vous exercez votre libre arbitre ! Ce n'est pas le cas ! Vous exercez la volonté de quelqu'un d'autre : je le sais et pourtant je continue d'utiliser la même lessive en poudre. Pour combattre le préjugé d'exposition à la fréquence et pour exercer votre libre arbitre, vous devez faire une pause ; vous devez faire une pause avant de prendre quelque décision que ce soit. Et vous devez vous demander si c'est vraiment la meilleure option ou juste l'option du fait que j'y ai été fréquemment exposé.e.

La Question : Est-Ce La Meilleure Option Ou Ai-Je Été Exposé.e Au Préjugé De La Fréquence ?

Je vais donner un autre exemple.

Vous êtes gestionnaire dans une société et vous faites passer un entretien ou vous embauchez un nouvel employé. Je préfère le candidat A au candidat B. Le problème est que je préfère peut-être le candidat A parce que j'ai passé plus de temps avec cette personne, ou qu'il semblait plus détendu ou qu'il était plus souriant. Ou l'un a une

moustache et l'autre n'en a pas, et je n'aime pas les moustaches. Ce sont de vraies questions auxquelles vous êtes confronté.e.s. Pour prendre la meilleure décision, je dois me remettre en question. Dans cet exemple, je dois planifier un autre entretien, une nouvelle rencontre avec le candidat B afin de le connaître mieux ou aussi bien.

Pour acheter une voiture ou une maison, vous devez vous assurer que vous passez autant de temps à évaluer chacun des choix de maisons ou de voitures. Vous réduisez la liste à vos trois premiers choix et vous consacrez le même temps à chacun d'eux.

Je vais probablement recevoir des critiques maintenant car je sais ce que la majorité d'entre vous va faire : « Je ne sais pas, je vais prier à ce sujet ! » J'en ai assez dit...

Si vous ne voulez pas être victime de préjugé de fréquence, vous devez prendre l'habitude de vous demander si c'est la meilleure option ou si vous avez juste été exposé.e.s à un préjugé de fréquence. « J'aime ce couple, par conséquent leur maison est plus belle. » Vous ignorez que ce couple est intelligent et qu'avant que vous ne veniez chez eux, ils ont fait cuire du pain si bien que la maison toute entière sent le pain fraîchement cuit, vous rappelant le foyer. Vous venez simplement d'être exposé.e.s au préjugé de la fréquence.

Préjugé Erroné De La Pensée Rapide N°2 :

Le Préjugé Du Statu Quo

Pourquoi poursuivons-nous une carrière que nous n'aimons pas ? Pourquoi les chefs d'entreprise continuent-ils d'investir de l'argent dans des projets qui échouent ? Pourquoi la plupart des investisseurs conservent-ils des actions perdantes ? Pourquoi les gens demeurent-ils dans des relations brisées et endommagées ?

Je vais vous donner une autre expression anglaise : « Le diable que tu connais vaut mieux que le diable que tu ne connais pas » (« *Better the devil you know than the one you don't* ») (Note ÉàÉ : cela signifie qu'il vaut mieux affronter les démons qu'on connaît). (Je ne sais pas si vous avez une expression similaire dans votre langue).

2 Causes Au Préjugé Du Statu Quo

Il y a 2 raisons pour lesquelles nous sommes enfermés.e.s dans le préjugé du statu quo :

- L'un d'entre eux, c'est l'aversion pour la perte – « l'aversion » signifie « la répugnance »
- L'autre est appelé « effet de dotation » – « dotation » signifie « quelque chose qui vous a été donné »

Le préjugé du statu quo est donc basé sur l'aversion pour la perte et l'effet de dotation.

L'aversion pour la perte signifie que nous n'aimons pas perdre ce que nous possédons déjà et c'est vraiment puissant. Chacun d'entre nous y est susceptible, aussi bien qu'à l'effet de dotation que je trouve vraiment intéressant. Souvenez-vous que « dotation » veut dire qu'il vous a été donné quelque chose.

L'Aversion Pour La Perte : La Perte Semble Plus Importante Que Le Gain

Parlons d'abord de l'aversion pour la perte.

Les psychologues ont étudié ce sujet depuis des décennies et ils savent que les pertes semblent plus importantes que les gains. En fait, la recherche montre que la personne lambda estimera psychologiquement qu'une perte est plus importante qu'un gain et ce, deux fois plus. Donc, si vous avez perdu un dollar ou si vous avez gagné un dollar, la douleur

d'avoir perdu un dollar est deux fois plus forte que la joie d'avoir gagné un dollar. C'est un effet très puissant.

Faisons un pari. Une aversion pour la perte expliquera la manière dont nous réagissons au pari suivant. Faites-le instinctivement – le cerveau rapide.

Voici le pari : je vais lancer une pièce et si elle tombe côté face, vous gagnez 150 dollars ; mais si elle tombe côté pile, vous perdez 100 dollars. Donc côté face, vous gagnez 150, côté pile, vous perdez 100. Instinctivement, la plupart des gens ne voudraient pas parier ; ils n'aimeraient pas le risque. Mais pour ces personnes qui refuseraient le pari, qui ont ralenti et ont utilisé le système 2 – ils y ont réfléchi, ils ont remis en question le cerveau rapide – ils devraient réaliser que s'ils faisaient ce pari un millier de fois, ils auraient la garantie de gagner de l'argent. Mais si vous faites le pari uniquement deux fois, vous pourriez perdre ; et le cerveau rapide dirait : « Je te l'ai dit ! C'est fou ! Je le savais intuitivement ! » Mais si vous faites ce pari une centaine de fois, un millier de fois, vous êtes sûr.e.s de gagner de l'argent, c'est garanti.

L'Effet De Dotation : Nous Surévaluons Ce Que Nous Possédons

Donnons maintenant un exemple de l'effet de dotation. Celui-ci est vraiment bizarre, vraiment étrange sur la façon dont pense l'être humain.

Les chercheurs ont réuni ensemble un groupe d'étudiants choisis au hasard et ils leur ont donné à chacun une tasse – une toute nouvelle tasse – et ils leur ont dit : « C'est à vous ». Dorénavant, les étudiants possèdent une tasse ce qui signifie qu'elle leur a été donnée. Ils ont donc leur tasse et on leur demande : « Combien seriez-vous prêt à vendre votre tasse ? » Les chercheurs ont enregistré les réponses et ont obtenu une moyenne. Puis ils ont pris un deuxième groupe d'étudiants à qui il n'a pas été donné de tasse mais un choix. Ils ont dit : « C'est votre choix : nous vous donnerons soit une tasse, soit de l'argent. Que voulez-vous ? » Puis les chercheurs ont dit : « Décidez si vous voulez la tasse ou l'argent ; dites-nous combien d'argent vous pensez que nous devrions vous donner, si vous choisissez l'argent ». Les étudiants vont donc attribuer une valeur à cette tasse qu'ils n'ont jamais reçue en réalité. Souvenez-vous qu'il s'agit de la même tasse (*que pour le premier groupe*). Les chercheurs ont enregistré ce qu'ont dit les étudiants – la valeur de la tasse, et ils ont obtenu un chiffre moyen. Et je vais maintenant vous donner la réponse qui est vraiment intéressante.

Le premier groupe qui était censé vendre la tasse – qui possédait leur tasse, a évalué la tasse à 7 dollars en moyenne.

Mais le second groupe, qui n'a en réalité jamais possédé de tasse, mais à qui on a juste demandé de donner une valeur – ils n'avaient donc aucun attachement émotionnel à la tasse, a évalué la tasse à 3 dollars. La même tasse – perspectives différentes ; et vous voyez donc une valeur perçue radicalement différente. Le simple fait de posséder quelque chose lui donne plus de valeur. **C'est** le statu quo ou l'effet de dotation. Et c'est dangereux, cela vous fait prendre de mauvaises décisions. Si nous surpondérons instinctivement nos pertes – l'aversion de la perte, et que nous surévaluons ce que nous possédons et investissons dans l'effet de dotation, nous serons piégé.e.s par le passé et nous serons voué.e.s à maintenir le statu quo : « On m'a donné ce truc et je ne m'en débarrasserai pas, sauf pour un certain prix, une certaine valeur ; si je n'obtiens ce prix, je ne le donne pas ».

Allez chez quelqu'un et évaluez ses affaires. Vous n'avez aucun attachement émotionnel et vous allez évaluer ses biens comme étant sans valeur. « Je possède un véhicule et je pense qu'il vaut beaucoup d'argent car j'aime ma voiture. Je consulte un guide qui

détermine la valeur des voitures et c'est environ la moitié de la valeur que je pensais. Comment ont-ils obtenu ce chiffre ?! » **C'est l'effet de dotation – le préjugé du statu quo.**

La Question : Quelle Opportunité Je Perds En Maintenant Le Statu Quo ?

Pour contrer le préjugé du statu quo, nous devons reconnaître quand notre préférence est de maintenir le statu quo. Nous devons nous demander quelles opportunités nous perdons en maintenant le statu quo. L'idée est d'utiliser l'aversion de la perte contre elle-même : faites correspondre votre peur de perdre ce que vous possédez et ce dans quoi vous investissez avec celle de perdre une meilleure opportunité ; de cette façon, vous donnez aux options en dehors du statu quo un droit psychologique égal.

Par exemple, j'investis de l'argent dans une action en faillite. Dans quels investissements de valeur je ne pourrais pas investir mon argent à cause de cela ? Je continue d'investir mon temps dans un projet qui échoue. Quelles sont les autres opportunités dans lesquelles je ne pourrais pas investir mon temps parce que je perds mon temps dans le projet actuel qui échoue ?

Préjugé Erroné De La Pensée Rapide N°3 :

Le Préjugé De La Vision En Tunnel (étroite)

J'espère que nous savons tous ce que signifie la vision en tunnel. Certains appellent cela « la vision à œillères » – c'est ce que vous mettez à un cheval afin qu'il n'ait qu'une vision étroite.

Je vais vous donner une énigme – une histoire.

Je vais décrire quelqu'un : Steeve est un Américain très timide et renfermé qui est très serviable mais qui a très peu d'intérêt pour les gens ou pour le monde de la réalité. Steeve est une personne douce et soigneuse. Il a besoin d'ordre et de structure. Voici ma description de Steeve : très timide, renfermé, très serviable, peu d'intérêt pour les gens ou pour le monde de la réalité, doux, soigneux, ayant besoin d'ordre et de structure.

Ma question est : Steeve est-t-il davantage susceptible d'être un libraire ou un fermier ?

La majorité d'entre vous dirait : « libraire, il remplit toutes les caractéristiques d'un libraire ! »

Vous répondriez ainsi en utilisant le cerveau rapide.

Si, d'après cette information limitée, « libraire » semble le choix évident, alors vous avez encore été trompé.e.s par le système 1 – le cerveau rapide. Vous utilisez une vision en tunnel. Si vous vérifiez votre conclusion rapide et intuitive – ce qui signifie que le cerveau lent travaille un peu – vous réaliseriez qu'il y a beaucoup plus de fermiers que de libraires aux États-Unis. En fait, il y a environ 20 fois plus d'hommes fermiers que d'hommes libraires. Donc si vous prenez les statistiques, il est plus probable que Steeve soit un fermier et non un libraire. Mais parce que vous avez une vision en tunnel, quand je vous ai donné cette quantité limitée d'information, vous avez mis Steeve dans une boîte ; car vous connaissez les caractéristiques ou la personnalité des libraires et vous avez une certaine image des fermiers. Et le cerveau rapide dit : « Oh ! Je connais la réponse à cela, facile ! »

Tout est basé sur vos idées mentales préconçues concernant deux groupes de personnes. Le cerveau lent dirait : « Attends une minute, examinons les statistiques d'être libraire ; c'est très rare ! » 1 sur 20 signifie 5%.

Dans Le Cadre De Ce Préjugé, 3 Actions Du Cerveau Rapide

Le système 1 – le cerveau rapide aime utiliser des informations limitées pour former des jugements rapides. Mais c'est pire ; alors ce qu'il fait, c'est qu'il bloque toutes les informations contradictoires.

Trois points :

- Information limitée
- Jugement rapide
- Blocage de tout ce qui est contradictoire à cette réponse

Vision En Tunnel = Ce Que Vous Voyez, C'Est Tout Ce Qu'il Y A

Aujourd'hui, j'ai appelé cela le préjugé de la vision en tunnel.

Comment appelait-on cela dans le passé ? J'ai donné une expression qui est devenue une phrase d'accroche (un slogan) : « Ce que vous voyez, c'est tout ce qu'il y a ». Et je trouve que c'en est un très bel exemple. Et c'est si dangereux !

Le système 1 – le cerveau rapide voit 2 ou 3 morceaux d'information, puis il déduit ou invente des causes et des intentions. Et alors il ignore les ambiguïtés et supprime le doute. Je vais répéter cela car c'est important :

Le cerveau rapide prend 2 ou 3 morceaux d'information – c'est tout ce dont il a besoin. Puis il déduit, il invente des causes et des intentions ; puis il ignore tout ce qui est ambigu, et si vous avez des doutes, il les supprime.

C'est la raison pour laquelle vous pouvez rencontrer quelqu'un et supposer savoir ce qu'il est – en vous basant sur sa profession ou sur ce à quoi il ressemble.

Préjugé A L'Origine Du Nationalisme, Du Racisme Et Du Sexisme

Et si cela, ce n'est pas grave, laissez-moi vous présenter un scénario qui vous est familier.

A quoi ressemblent-ils ? D'où viennent-ils ? Le Nationalisme.

De quelle couleur sont-ils ? Le Racisme.

De quel genre sont-ils ? Le Sexisme.

Et ce que fera le cerveau rapide, c'est vous faire prendre des décisions concernant cette personne en vous basant sur ces 3 éléments (*Le Nationalisme, le Racisme et le Sexisme*).

Nous, dans ce Mouvement, nous ne parlons pas souvent de profession, et je vais changer le mot « profession » par « statut social ». En anglais, on utilise le mot « classe », je ne sais pas si cela vous est familier dans votre langue – le système de classe. Face à une personne qui n'a pas d'éducation, vous allez supposer des choses la concernant. **C'est** ce qu'est la vision en tunnel – ce que vous voyez, c'est tout ce qu'il y a : « Ils n'ont pas de diplôme, bien sûr ils sont stupides ! » ; « Les personnes noires sont... », vous remplissez le reste selon ce que vous pensez. Je sais que ce n'est pas une manière exacte de l'exprimer, mais si vous retournez dans les débuts de l'Histoire américaine, de manière simpliste, ils diraient : « 3/5^{ème} d'une personne, c'est la façon de les calculer ! »

(Note ÊàÊ : Le compromis des trois-cinquièmes est un compromis établi lors de la Convention de Philadelphie de 1787 entre les colonies du Nord et du Sud. Ce compromis considère, dans les règles de comptage des personnes représentées à la Chambre des représentants, qu'un esclave est comptabilisé à hauteur de trois cinquièmes d'un homme libre. Ce compromis proposé par James Wilson et Roger Sherman fut inscrit dans la Constitution des États-Unis, dans l'article premier. Wikipédia)

Je sais que ce calcul concernait le rendement économique : combien d'argent ils (*les Noirs*) peuvent produire pour l'entreprise. Mais c'est simplement pour montrer la façon dont fonctionne cette vision en tunnel, la manière dont agit le cerveau rapide.

Le Statut Social Et La Question LGBTQ Aussi Touchés Par Ce Préjugé

Ce n'est pas quelque chose que j'ai abordé en détail : l'intégration du cerveau rapide et du cerveau lent est le sujet de 4 questions : 1) la classe, 2) le Nationalisme, 3) le Racisme, 4) le Sexisme. Et bien sûr, j'ajouterais la 5^{ème} : la question des LGBTQ.

Quand vous traitez de ces sujets qui constituent le message de ce Mouvement, une chose avec laquelle nous luttons en tant que Mouvement et en tant qu'individu, c'est le préjugé de la vision en tunnel – le préjugé du cerveau rapide que vous possédez tous.

Ce qui se produit, c'est que par la suite, quand vous apprenez à connaître cette personne, vous réalisez que votre jugement à son sujet était complètement faux.

La Question : Pourquoi L'Opposé Pourrait Être Vrai ?

Pour contrer notre tendance naturelle à former des croyances basées sur des informations limitées, nous devons prendre l'habitude de nous demander pourquoi l'opposé pourrait être vrai.

Si on vous confie un projet similaire à un projet que vous avez déjà réalisé dans le passé, votre tendance naturelle sera ce qui suit : « Cela sera facile ! Je l'ai fait auparavant ». Ce que vous devez faire, c'est vous arrêter et vous demander pourquoi l'opposé pourrait être vrai. Cette question vous amènera à tester de vieilles hypothèses et à vous préparer aux nouveaux défis qui vous attendent ; cela vous empêchera de sous-estimer le projet et d'induire les gens en erreur.

Peu importe la situation : demander pourquoi l'opposé pourrait être vrai élargira notre champ de vision et nous aidera à identifier des informations utiles – des informations que nous avons ignorées de manière subconsciente.

La prochaine fois que vous prendrez une grosse décision et que vous aurez une préférence automatique intuitive, ralentissez et passez en revue votre liste de contrôle des pensées erronées. Demandez-vous si c'est la meilleure option ou si c'est simplement l'option à laquelle j'ai été fréquemment exposé.e.

Le Cerveau Rapide Et Le Cerveau Lent : Un Sujet Prophétique

Un exemple : nous devrions tous savoir, particulièrement aux États-Unis, qu'il y a un gros problème en cours en ce moment. C'est la relation entre la police et les gens ordinaires : et il s'agit vraiment de la manière dont la police traite les personnes de couleur. Et pourquoi cela se passe-t-il ? Parce que ces policiers – et en fait, le système – ont une vision en tunnel. Ils ont des idées préconçues sur ce à quoi ressemblent les personnes de couleur ; et ils ne traitent pas chaque personne en tant qu'individu.

Nous savons donc que le sujet du cerveau rapide et du cerveau lent est un sujet prophétique.

Lorsque vous prenez ces décisions, demandez-vous s'il s'agit de la meilleure option ou si j'ai peur de la perte. Est-ce que je tombe dans le préjugé du statu quo ? Est-ce la meilleure option ou est-ce que je souffre de la vision en tunnel ? Ou dois-je explorer d'autres possibilités ? Maintenir la vigilance contre ces préjugés est une lourde tâche, c'est difficile. Mais les chances d'éviter une erreur coûteuse en valent la peine.

Je vous encourage à considérer ce dont nous avons discuté dans cette présentation. Faites vos propres recherches. Et par-dessus tout, examinez-vous. Pas seulement maintenant, mais à chaque fois que vous vous engagez dans quelque relation que ce soit, à tout moment de la journée.

Prière

Père céleste, nous Te remercions. Je prie Seigneur que Tu guides et diriges chacun d'entre nous. Que chacun d'entre nous soit continuellement sur sa garde. Nous sommes toujours susceptibles aux défis du cerveau rapide. Nous pensons vite. Aide-nous Seigneur à ne pas essayer d'éviter ceci, ce qui serait une poursuite futile. Mais Seigneur, aide-nous plutôt à réfléchir à nos choix, pas à pas. Que chacun de nous se saisisse de ces pensées et de ces idées afin de choisir le chemin qui Te plaît, et que nous soyons honorables et décents auprès de ceux avec lesquels nous interagissons. Je prie au nom de Jésus. Amen.



Étude présentée par Parminder Biant le 19 septembre 2020 – Session
Fréquentation Et Mariage – Les Dangers Des Préjugés Cognitifs – Transcription faite par
PH janvier 2022 – Transcription disponible sur le site internet rubrique
Publications/Transcriptions – <https://www.edenaeden.org/publications/transcriptions/> –
<https://youtu.be/rdAcfLusixk> – www.edenaeden.org – edenaeden@gmail.com