



Les biais cognitifs

L'ambition forte du système scolaire est de participer autant qu'il lui est possible à la préparation des élèves comme adultes de demain. Elargir les objectifs d'acquisition de savoirs et développement de compétences au travail sur les fonctions cognitives et les postures favorables pour l'équilibre personnel, la pertinence de comportements et les enjeux sociétaux.

Pour atteindre cet objectif, les biais cognitifs figurent en pole position ! Pourquoi ?

- Les pièges spontanés de la pensée conduisent à maintes dérives préjudiciables à tous : d'où la sensibilisation à leur existence et la formation à leur contrôle.

- Notre monde actuel fourmille de messages débridés qui peuvent entraîner vers des positionnements fâcheux, pour lesquels les jeunes sont vulnérables : fakenews, déficience de l'esprit critique, repli dans des bulles fermées de pensée (réseaux sociaux), etc.

- La formation au self-contrôle de la pensée fait partie des armes de la vie. Au système scolaire d'apporter sa contribution.

Le présent article est destiné à la présentation de biais les plus répandus, directement en lien avec notre vie d'acteur de l'éducation, et celle des élèves.

MÉCONCEPTION

Nous sommes plus armés que les autres pour nous prévenir des pièges de la pensée que sont les biais.

MESSAGE CLÉ

Les biais cognitifs nous piègent incessamment, en nous fourvoyant par rapport à nous-même et les autres. Sachons reconnaître nos biais afin de mieux les prévenir. Et aidons les élèves à s'éduquer à la gestion de leurs biais.

COMPOSITION DE LA FICHE

- Test de positionnement initial à faire avant de commencer la lecture,
- Les points clés théoriques
- La correction du test de positionnement initial
- La liste des fiches et ressources associées
- Références bibliographiques



Questions auxquelles va répondre la fiche

1. Quelle est la nature des biais cognitifs ?
2. Connaissez-vous les biais les plus fréquents et redoutables ?
3. A quels biais l'enseignant doit-il sensibiliser tout particulièrement ses élèves ?
4. L'enseignant lui-même peut-il se faire piéger par des biais ? Si oui, lesquels ?
5. Comment réagir et lutter contre certains biais ?

SOMMAIRE

1. Que sont les biais cognitifs

Origine des biais
Enjeux

2. Description de quelques biais classiques en éducation

Biais de Dunning-Kruger
Biais de statu quo
Le biais de confirmation
Le biais de notoriété
Le biais de non-validation
Le biais de dissonance cognitive
Le biais de perception sélective
Le biais de négativité
Le biais de maîtrise du savoir
Locus interne – locus externe
Autres biais

3. Lutter contre les biais

TEST DE POSITIONNEMENT

Avant de consulter la fiche, sauriez-vous répondre précisément aux questions suivantes :

Q1. Vous arrive-t-il ?

- D'affirmer un argument sans être vraiment certain qu'il est validé
- De lire un magazine d'information opposé à vos convictions politiques
- De faire confiance de façon assez inconditionnelle à une haute autorité morale ou intellectuelle, sans vous douter qu'il peut s'agir d'une erreur

Q2. Le biais de Dunning-Kruger est

- La sur-confiance que l'on se fait lorsqu'on ne connaît pas bien un sujet et qu'on s'autorise à en parler
- Le fait de se sentir supérieur aux autres
- Le fait de raconter un peu tout et n'importe quoi sans avoir vérifié la solidité des propos

Q3. Pourriez-vous citer des exemples de situations où vous avez accepté de changer d'avis à la suite d'informations que vous avez acquises ?

-
-
-

Q4. Que savez-vous du biais de confirmation et vous est-il arrivé de le vivre ?

Q5. Comment préparez-vous vos élèves à combattre des biais cognitifs ?

-
-

Q6. Locus interne, locus externe, cela vous dit quelque chose ?

1. QUE SONT LES BIAIS COGNITIFS ?

Parce que nos **savoirs** sur toute chose sont systématiquement partiels et **peu rigoureux**, sauf expertise pointue, ce qui est rare. Nous possédons très souvent une connaissance parcellaire et pas toujours juste des choses.

Parce nos **heuristiques** (automatismes de la pensée) nous poussent à être **hâtifs** dans l'expression de nos croyances. Nous vivons dans un monde où tout va vite, où les sujets sont variés à l'infini et nous nous en emparons le plus souvent avec superficialité. Avec un besoin de se positionner vis-à-vis des autres, quitte à enfreindre quelques précautions de justesse de nos arguments. Y compris au moment-même où nous nous laissons emporter par ces automatismes.

Parce que notre **mémoire sémantique** est parfois défaillante, nous sommes peu exigeants sur la vérification des propos avancés.

Parce que des **mécanismes psycho-sociaux** nous entraînent dans des pièges de la pensée. Telle est la nature humaine, dotée de mécanismes inappropriés qui nous entraînent dedans à notre insu et contre lesquels nous devons nous prémunir.

Parce que nous sommes **résistants** à modifier nos **modèles mentaux et nos actes**. Dans l'apprentissage au sens large du terme, il y a l'acquisition de notions et compétences nouvelles qui viennent s'agréger à des acquis antérieurs. Mais il y a aussi l'ajustement, le travail sur les erreurs, les inversions de routines, le retour sur nos croyances. Et ce n'est pas le moindre travail que les repérer et les transformer. Des stratégies sont possibles, par vigilance et repérage, tant chez soi que chez les autres, et une solide discipline de la pensée.

Infos clés :

- **Personne n'est épargné** par les pièges des biais cognitifs, contre lesquels nous devons être vigilants afin de les combattre, pour notre bénéfice personnel, mais aussi pour celui des autres.
- La préparation aux biais apparaît de plus en plus comme **un objectif du système scolaire**. Aux enseignants de s'en emparer.
- La première étape consiste en une **identification de ces biais** et les conséquences qu'ils impliquent.

► Origine des biais

La rapidité de parole et d'action

- Pour des raisons de rythmes de vie, d'hyper-sollicitations, nous sommes souvent trop **rapides** dans l'expression d'un avis, d'une opinion, d'une réaction face à un interlocuteur.
Nous sommes grands consommateurs de notre système 1 de la pensée, qui nous pousse automatiquement (inconsciemment) à émettre un avis sans davantage de réflexion (contrairement au système 2, dit algorithmique, qui décompose le raisonnement et dont l'esprit se rapproche de celui du scientifique. On peut penser et agir en scientifique à tout âge de la vie, la science n'est pas l'apanage des sciences exactes, mais concerne tout objet de l'existence.

Le manque de connaissance rigoureuse

- C'est inévitable, nous ne pouvons pas connaître tout sur tout. Mais nous sommes souvent un peu paresseux sur les savoirs à acquérir pour s'exprimer le plus justement possible. Il y a des seuils minimaux de savoirs à posséder avant toute expression raisonnable.

Insuffisance d'analyse

- D'une façon générale, nous sommes **insuffisants sur l'analyse des choses**, nous contentant d'une connaissance superficielle. Conséquence : nous sommes bloqués sur ce que nous pensons (rigidité mentale versus flexibilité mentale qui est l'une des fonctions exécutives majeure).

Tout cela, et bien d'autres arguments encore, nous poussent à des erreurs de jugement, à des comportements et prises de positions inappropriées.

► Enjeux

Illustrations :

. Au cours d'une réunion de famille ou professionnelle, nous nous sommes allés à affirmer un argument sur un thème, qui s'est révélé rapidement faux. Cette position a eu des conséquences par la suite, car nous avons été catalogués. Ou nous avons diffusé une fausse information, par exemple au cours d'une formation, lors d'un cours ou d'une réunion. Parfois, nous l'avons écrite sur un support qui ne disparaîtra pas de sitôt.

. Les biais psycho-sociaux sont clivants en catégorisant trop rapidement les personnes et les jugements (je n'accepterai pas cette personne comme locataire car son nom est de consonance moyen-orientale). Ils sont souvent à l'origine de tensions familiales ou entre amis. Tout serait tellement plus simple avec un peu de vigilance sur nos biais.

. La marée des réseaux sociaux entraîne nombre de jeunes (et autres) à céder aux fakenews dont les ravages sont immenses. Il est même des présidents américains qui en ont usé et abusé. Une prise de conscience d'une formation s'opère à bon escient.

Portée :

1. Penser et agir avec une idée **plus objective** des notions
2. **Assouplir nos positions** dans nos rapports aux autres
3. Être **plus indulgent** dans nos représentations des autres
4. Être **plus ouverts** et moins crispés sur nos propres positions
5. Acquérir un **esprit scientifique** dans nos manières d'aborder toute thématique
6. Accroître **notre curiosité** à comprendre notre fonctionnement mental

2. DESCRIPTION DE QUELQUES BIAIS CLASSIQUES EN EDUCATION

► Biais de Dunning-Kruger

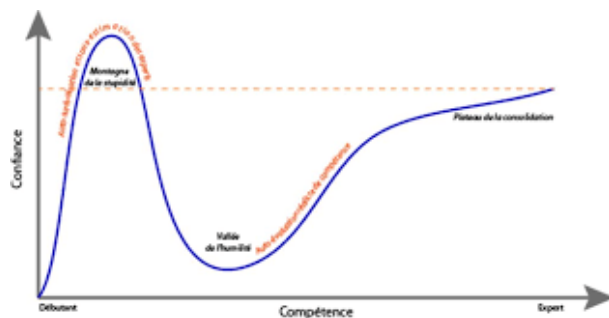
Tendance à surévaluer notre confiance dans un domaine que nous ne connaissons pas bien. L'inverse est vrai, ceux qui maîtrisent bien un sujet émettent souvent des doutes sur l'ampleur de leur connaissance du sujet

Exemples :

. Qui n'a pas été tenté de donner des arguments sur le chômage, la politique économique ou les dérèglements climatiques, avec une connaissance indigente des problèmes, surtout ceux qui relèvent d'une complexité sans limite.

. L'élève est persuadé d'avoir fait le tour d'une question suite à l'étude d'un cours (ou quelques cours ...). On connaît même cette jeune étudiante en première année de médecine convaincue de pouvoir fournir un diagnostic médical à une amie.

La courbe connaissance-assurance sur un sujet suit globalement l'allure suivante :



. Au départ, la personne commence à découvrir le sujet, mais la maîtrise au fond très mal. Elle s'autorise à penser qu'elle le connaît assez bien. L'effet Dunning-Kruger joue à fond.

. Au cours de l'étude de plus en plus approfondie, elle prend conscience de la complexité des choses, et doute de plus en plus de sa bonne connaissance. Plus elle monte dans l'arbre de la connaissance, plus elle découvre l'arborescence des questions possibles. Sa sur-confiance s'estompe.

. En explorant le sujet, elle acquiert de plus en plus de connaissances. Son expertise croît. Elle reprend confiance en sa connaissance. Tout en reconnaissant que les poches de doutes et d'inconnues restent grandes.

Vidéo : <https://www.facebook.com/watch/?v=757853174997369> (Tout comprendre à l'effet Dunning-Kruger | Le Speech de Thomas Huchon)

► Le biais de statu quo

Ce qui est nouveau apporte a priori plus de risques de d'avantage.

Le biais de statu quo exprime notre préférence à rester sur un acquis, plutôt que d'accorder importance à une vision différente mais non familière. La résistance au changement dans notre manière de croire, peut s'expliquer ainsi :

. Nous sommes dotés d'une fonction exécutive dite de flexibilité mentale, qui permet de revenir sur nos croyances, de remettre en question nos stratégies, de nous ouvrir à ce qui ne nous est pas coutumier. Elle est loin d'être développée en nous et chez les autres. Ce positionnement est commun à tous et se développe.

. Or, changer n'est jamais confortable. Quel adulte reconnaît aisément modifier ses choix politiques, sa manière de considérer une situation familiale ? Il est plutôt prêt à défendre coûte que coûte sa position sans défaillir. De plus, la modification de point de vue n'est pas connotée positivement dans la société. Difficile d'avouer que l'on a changé d'avis !

. Changer va exiger du courage et de l'énergie pour modifier ses routines professionnelles. Les avons-nous toujours ?

D'où les alibis innombrables et variés qui nous permettent de rester crispés sur nos positions, et leurs cortèges d'arguments sans fin.

Exemple : *La consolidation en mémoire à rythme expansé est trop compliquée à mettre en place*

► Le biais de confirmation

Tendance à remarquer et préférer les arguments qui vont dans le sens de nos croyances.

Ce biais est redoutable lorsqu'on conduit une formation.

Les participants qui écoutent un exposé ou participent à un atelier, focalisent leur attention sur ce qu'ils savent déjà, et tendent à orienter leur interprétation dans le sens de leurs connaissances. Cette posture est extrêmement répandue dans tout échange, tout exposé : nous cherchons à retenir les arguments qui vont dans notre sens, qui nous confortent dans nos positions.

C'est le grand écueil des réseaux facebook, qui cultivent les bulles de personnes qui pensent à peu près toutes la même chose. Question « d'égo » qui veut affirmer ses points de vue, renforcé par une curiosité peu développée et un manque de flexibilité mentale.

Des modalités pédagogiques (débat contradictoire, parole accordée à des détracteurs, jeux d'arguments-contre arguments) permettent de développer cette qualité chez les élèves. Important à une époque de radicalisme de la pensée !

Vidéo : <https://www.youtube.com/watch?v=Q2qu79sW8gc>

Et si on acceptait de revenir sur nos biais de confirmation pour s'ouvrir aux connaissances apportées par les sciences cognitives de l'apprentissage ?

► Le biais de notoriété

Tendance à accorder a priori plus de crédit à une personne connue et réputée.

Ce biais est illustré par la célèbre expérience de Milgram : un individu est amené à soumettre un acteur-complice à des décharges électriques mortelles, sous l'autorité d'un scientifique (qui joue également le jeu). Ce qui remet en question l'autorité et la conscience.

Tous les grands savants (Copernic, Einstein, Piaget, Freud, ...) se sont enfermés dans des convictions qui se sont avérées fausses. Ce qui pose la limite de la confiance que l'on accorde à une autorité dans son domaine.

C'est aussi le cas de l'enseignant à qui les élèves pourraient faire confiance, et qui cependant ne connaît pas parfaitement tout.

Vidéo sur l'expérience de Milgram, extrait du film I comme Icare
<https://www.youtube.com/watch?v=GswVNdYPBDs>

► Le biais de non-validation

Piège consistant à retenir un fait, une rumeur, une observation, une intuition, comme vrais, sans s'assurer de la confirmation par une étude sérieuse.

Exemple : Lu dans un magazine : utiliser son téléphone en réunion donne l'air moins compétent (lu dans une revue scientifique, avec référence de l'étude).

Exemple : Il est clair que cet élève est de profil visuel. En conséquence, je dois adapter mes approches d'apprentissage.

Exemple : La mémorisation est meilleure en début de matinée car les élèves sont reposés (cette intuition sur laquelle reposent nombre d'organisation du travail en classe, est une contre-intuition).

Voici deux pièges classiques :

Le premier est d'apporter crédit à un média peu soucieux de diffuser des conclusions hâtives de chercheurs, cherchant essentiellement à attirer l'œil du lecteur, qui va s'empresser d'en parler !

Le second relève d'un mythe très répandu et qui a la peau dure. Non seulement aucune étude ne prouve les natures visuelle ou auditive des apprenants, mais la connaissance de la mémoire de travail avec ses modules spécialisés dans le visuo-spatial et le phonologique, et celle des processus mentaux de conversion d'un type de signal à l'autre démontre la double nature de chacun.

Sans tomber dans l'obsession d'en référer à des méta-analyses sur un thème donné (par exemple, a-t-on prouvé que l'utilisation des écrans était nocive pour les enfants ? Les jeux vidéos favorisent-ils le développement de l'attention ?), la sagesse voudrait de n'affirmer qu'en bonne connaissance d'un sujet, validé par la science. En tous cas d'être très vigilants.

Parmi les situations de non-validation, on connaît les désastres commis par les témoignages apportés en toute bonne foi, relatifs à des meurtres et qui ont valu des peines de mort aux US, alors qu'a posteriori il a été avéré qu'ils étaient erronés (cf. E.Loftus). Autre exemple, celui des faux souvenirs que nous relatons alors qu'ils ont été construits dans la tête.

Vidéo : Tous manipulés ! Faux souvenirs : <https://www.youtube.com/watch?v=IWqQWj-vsFg>

► Le biais de dissonance cognitive

Tendance à vouloir apporter des arguments nous permettant d'amoindrir les écarts gênants de la pensée entre des éléments qui sont en tension ou illogiques.

Nous supportons mal les comportements illogiques, au sein desquels des pensées, des émotions sont en contradiction entre elles, à la fois en nous-même et chez les autres. Nous tentons soit de les éviter, soit d'apporter des faux éléments pour minimiser l'écart. Parfois à tout prix au risque de l'absurde.

Exemple : déclarer faire un régime pour maigrir et se laisser tenter par un appétissant beignet. Pour sauver la face et se sortir de la dissonance, la personne annonce qu'elle fera un footing le lendemain.

Exemple : se convaincre ou convaincre les autres avec un argument non prouvé pour réduire l'angoisse que nous ressentons face à la dissonance : « Si, je t'assure, untel m'a dit que ... »

Plusieurs comportements conduisent à traiter la dissonance pour la réduire.

Vidéo : la dissonance cognitive de Léon Festinger (Psychologie sociale)

<https://www.youtube.com/watch?v=52TNSjeUzIq>

► Le biais de perception sélective

Tendance à remarquer davantage ce qui nous est familier (expériences vécues, valeurs, centres d'intérêt).

Exemple : j'ai bien repéré dans la conférence sur les sciences cognitives la technique des îlots que je pratique depuis longtemps avec mes élèves.

Exemple : dans le brouhaha du restaurant, j'entends tout d'un coup mon nom prononcé à la table d'à côté, alors que je n'avais même pas remarqué qui était assis.

Exemple : cet élève de nature anxieuse sera particulièrement sensible à tout signal susceptible de l'insécuriser, quitte à en accroître l'existence objective.

Effets secondaires :

- . Occulter ou accorder moins d'importance au reste de la situation ;
- . Amplifier des troubles personnels tels que l'angoisse ;
- . Déformer l'information perçue, dans le sens de nos traits de personnalité, nos thèmes de prédilection, la justification de nos croyances. Plus généralement, incliner l'interprétation ;

Très souvent nous construisons notre réalité en fonction de nous-même en ne nous efforçons pas de prendre la distance suffisante pour intégrer l'information extérieure.

Vidéo : La perception sélective <https://www.youtube.com/watch?v=AoXPfTSUA6E>

► Le biais de négativité

Tendance à être plus attiré et sensible aux informations négatives que positives.

Exemple : quel téléspectateur n'a pas constaté que les informations positives sont très mineures dans les journaux d'information ?

Exemple : les appréciations et remarques négatives sont beaucoup mieux retenues chez un élève, chez le parent qui prend connaissance du bulletin trimestriel.

Exemple : la tendance est plus grande de retenir des souvenirs ou des éléments de situations plutôt négatifs. En mémoire, leurs traits sont plus saillants.

On attribue ce biais à l'origine lointaine où l'attention aux dangers permettait aux individus de mieux réagir et se mettre en sécurité. Les millénaires ont passé, mais l'esprit est resté très proche à celui de nos ancêtres chasseurs-cueilleurs.

Vidéo : Biais de négativité !! <https://www.youtube.com/watch?v=JAJv5ntbiww>

Ce qui n'est pas sans influencer sur :

- . La subjectivité avec laquelle nous recherchons et sommes influencés par les informations ;
- . Le jugement que nous portons sur les autres ;
- . L'attribution spontanée d'un comportement négatif que l'on a remarqué chez quelqu'un ;
- . La tendance à accentuer le caractère négatif d'une situation ;
- . L'arrêt prématuré d'une initiative qui a rencontré un incident négatif ;
- . L'influence prépondérante des éléments négatifs lors d'un choix.

Etc.

► Le biais de maîtrise du savoir

Tendance à penser que l'on sait plus de chose sur un sujet qu'en réalité.

Dialogue :

Le concept d'intelligence dynamique est une conséquence directe du principe de plasticité cérébrale. Vous êtes bien d'accord avec moi ?

- Certes !

Je suppose que cette notion vous est connue.

- Je ne suis pas un spécialiste de neurobiologie, mais je connais, oui.

Si vous aviez à présenter la plasticité cérébrale à un enfant, que lui diriez-vous, essentiellement ?

- Euh... Le cerveau se transforme au cours de la vie. Les neurones ne sont jamais les mêmes et nous nous adaptons aux situations.

Et plus encore ?

- *Posez-moi des questions, je vous en dirai davantage. Finalement, je ne suis pas très clair dans ma tête...*

Le constat est très général. Ce biais s'appelle encore **l'illusion de connaissance**. Rien de tel pour le mettre en évidence que de poser des questions à notre interlocuteur, par exemple un élève, en le poussant un peu dans ses retranchements. Il se rapproche un peu du biais de Dunning-Kruger. Il suffit de se trouver dans une situation très précise et devoir répondre à un questionnement ou résoudre un petit obstacle, et on se rend compte du flou autour de nos connaissances, voire de leur pauvreté.

Il est vain de poser des questions à l'élève telles que : « as-tu compris ? », ou « tu connais ce point ? ». Il répondra la plus souvent par l'affirmative. A tort généralement, car il en sait généralement moins qu'il ne le croit. Pédagogiquement, le biais de maîtrise du savoir est important à connaître, à repérer et à déjouer.

Albert Moukheiber, extrait de son ouvrage : *Votre cerveau vous joue des tours* (cf. référence en infra) :

Nous surestimons en permanence notre capacité à comprendre le fonctionnement du monde, l'important est d'en avoir conscience et de ne pas nous arrêter au pic de confiance chaque fois que nous découvrons une nouvelle discipline, que nous sommes confrontés à de nouvelles idées. Au contraire, acceptons de plonger dans le vertige de la connaissance : nous l'accepterons d'autant plus que, comme en témoigne la courbe de l'effet Dunning-Kruger, après le découragement face à l'étendue de ce qu'il nous reste à apprendre vient la remontée vers une connaissance plus solide.

► Le locus interne / Locus externe

Interne :

Tendance à penser que nous sommes à l'origine de ce qui nous arrive, en l'exagérant.

Externe :

Tendance à penser que de nombreux facteurs externes sont à l'origine de ce qui nous arrive

Exemples :

- . *Si je suis arrivé à acquérir ce bien, c'est que je suis brillant et travailleur.*
- . *Un chef d'état s'attribue le mérite de la découverte d'un vaccin mondialement attendu, par un laboratoire de son pays, alors qu'il ne s'y est jamais intéressé.*
- . *Un jeune footballeur vante ses qualités lors de la victoire de son équipe, alors que sa prestation n'a pas été particulièrement remarquable.*
- . *J'ai échoué à cet examen à cause du sujet trop difficile, mon voisin qui m'a perturbé, pas de chance.*

- La tendance est assez courante d'affecter les réussites au locus interne et les échecs au locus externe.

► Autres biais courants

Post-choix : tendance à exagérer la justification du choix que l'on a fait par des arguments divers

Attribution de groupe : tendance à surévaluer le mérite au groupe auquel on appartient

Corrélation : confondue avec la causalité. Exemple : durant la même période sur un territoire on observe l'augmentation à la fois de la vente des glaces à la vanille et de la criminalité !

Genre : les filles sont moins douées que les garçons en mathématiques, les hommes que les femmes en astrophysique, les filles que les garçons dans les matières littéraires.

Stéréotype : les noirs de peau sont davantage portés vers la criminalité.

Endogroupe : la personne privilégie le groupe auquel elle appartient

Origine sociale : mes parents sont universitaires, je suis doué pour les études universitaires. Mon père est agriculteur, je ne réussirai pas mes études.

3. LUTTER CONTRE LES BIAIS

La plupart des biais relèvent de stratégies spécifiques pour être surmontés.

Nous concernant, on peut donner les conseils suivants :

1. Une connaissance de la nature des biais. C'est le B-A BA.
2. Informer les élèves de l'existence et la nature précise de biais. Le simple fait de les présenter, à plusieurs reprises, produit une intégration en mémoire. Et finit par rendre vigilant. Les plus utiles et faciles à repérer sont
 - Le biais de non-validation : éviter d'affirmer des idées qui n'ont pas été confirmées
 - Le biais de négativité à l'égard des personnes : faire davantage attention leurs éléments négatifs
 - Le biais de confirmation tendant à repérer et soutenir des éléments allant dans le sens de nos opinions.

Concernant les élèves, insister sur le biais de non-validation, pour les éduquer à une grande vigilance sur le piège des fakenews, les bulles facebook, les excès de fixation sur leurs propres convictions, le bénéfice à écouter les points de vue différents des nôtres. Insister sur l'extrême importance de s'assurer de la confirmation des informations par la communauté des experts (et non sur quelques nouvelles attractives, contre-intuitives et fracassantes) avant de les dire et les colporter.

Éléments de réponses au test d'entrée

Q1. Vous arrive-t-il ?

- D'affirmer un argument sans être vraiment certain qu'il est validé
- De lire un magazine d'information opposé à vos convictions politiques
- De faire confiance de façon un peu inconditionnelle à une haute autorité morale ou intellectuelle, sans vous douter qu'il peut s'agir d'une erreur

Q2. Le biais de Dunning-Kruger est

- La sur-confiance que l'on se fait lorsqu'on ne connaît pas bien un sujet et qu'on s'autorise à en parler
- Le fait de se sentir supérieur aux autres
- Le fait de raconter un peu tout et n'importe quoi sans avoir vérifié la solidité des propos

Q3. Pourriez-vous citer des exemples de situations où vous avez accepté de changer d'avis à la suite d'informations que vous avez acquises ?

-
-
-

Q4. Que savez-vous du biais de confirmation et vous est-il arrivé de le vivre ?

Tendance à remarquer et préférer les arguments qui vont dans le sens de nos croyances

Q5. Comment préparez-vous vos élèves à combattre des biais cognitifs ?

-
-

Q6. Locus interne, locus externe, cela vous dit quelque chose ?

Interne : Tendance à penser que nous sommes à l'origine de tout ce qui nous arrive

Externe : Tendance à penser que ce qui nous arrive est imputable à des causes extérieures.

FICHES ASSOCIEES



► Les neuromythes

► Penser scientifiquement la neuroéducation



Références théoriques

Vidéo : Notre CERVEAU face aux FAKE NEWS - ALBERT MOUKHEIBER

<https://www.youtube.com/watch?v=-esftB-2F4I>

MOUKHEIBER Albert, Votre cerveau vous joue des tours, Allary Editions, 2019

FARINA, PASQUINELLI, ZIMMERMAN, Esprit critique, esprit scientifique, Editions Le Pommier, 2017

Petit guide des biais cognitifs, à télécharger,

<https://www.universite-paris-saclay.fr/sites/default/files/media/2020-02/biais-cognitifs-guide-atelierfb-ijp2018.pdf>