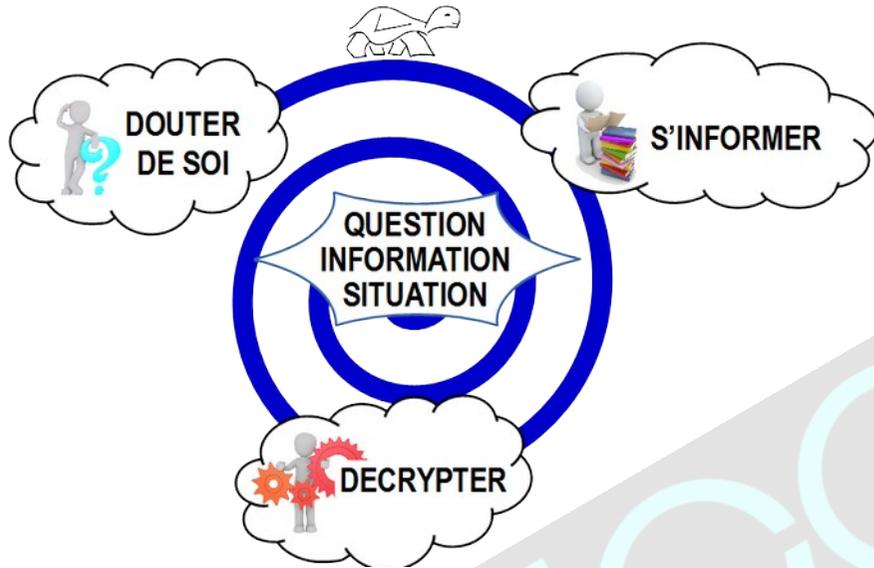


GRILLE D'ANALYSE COGNITIVE



Petit guide pour raisonner juste

SPIRALE DE LA TORTUE



1. DOUTER DE SOI

- Identifier le type d'information : fait, croyance, opinion ou savoir.
- Comprendre l'énoncé et le sujet traité : identifier de possibles erreurs dans sa première représentation mentale.
- Savoir éventuellement reconnaître sa propre incompetence.
- Accepter de remettre en cause ses certitudes en luttant contre la dissonance cognitive.
- Eviter les biais cognitifs de perception, de raisonnement et de mémoire.



2. S'INFORMER

- Vérifier et comparer l'information auprès d'autres sources.
- Approfondir le sujet en cherchant des informations.
- Expérimenter et tester.
- Eviter le biais de confirmation.
- Faire attention aux effets de groupe et d'identité sociale.
- Savoir reconnaître son incompetence et celle des sources que l'on consulte.



3. DECRYPTER

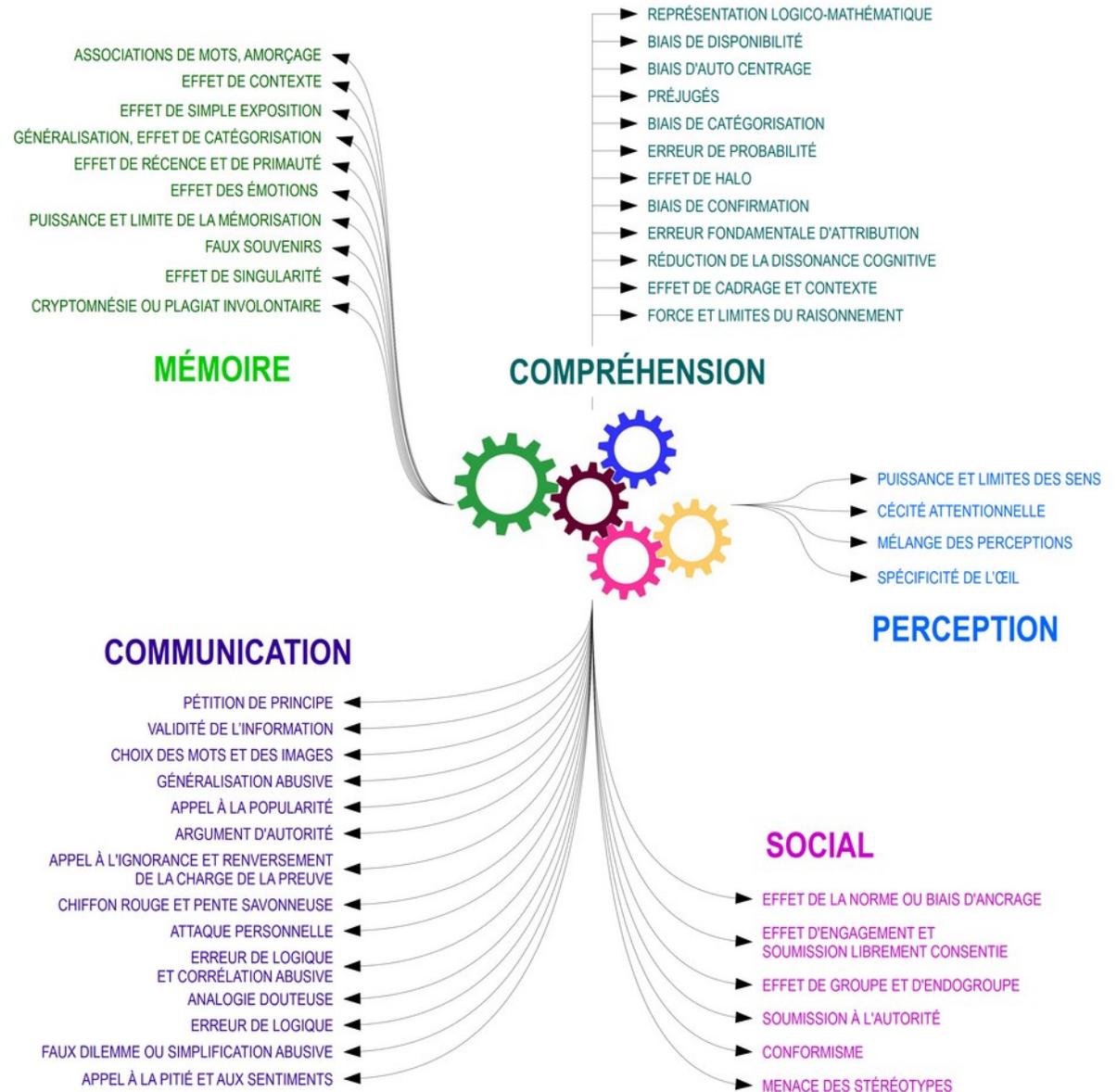
- Comparer et analyser les informations et les données recueillies.
- Identifier et éviter les biais d'argumentation.
- Emettre un avis ou suspendre son jugement.



BIAIS COGNITIFS

Notre cerveau, de part sa structure et son fonctionnement, a des limites et peut se tromper, et le plus généralement de façon inconsciente. Ces erreurs peuvent intervenir lors de la perception, de l'accès à la mémoire, du raisonnement, de nos interactions sociales, de notre communication vers autrui.

Réfléchir juste nécessite donc de savoir identifier ces biais cognitifs. Pour cela, posons-nous des questions !



BIAIS PERCEPTIFS

| | DESCRIPTION | QUESTION À SE POSER |
|---|--|--|
| CÉCITÉ ATTENTIONNELLE | La vue (c'est valable aussi pour les autres sens) est guidée par l'attention et des changements même clairement visibles ne sont pas forcément traités par le cerveau qui filtre l'information. | Suis-je certain d'avoir tout vu ou tout entendu ou mon attention ne m'a-t-elle pas fait me focaliser que sur un certain point de mon champ de vision ou sur certains sons ? |
| PUISSANCE ET LIMITES DES SENS | Chaque sens a ses propres performances mais aussi ses propres limites. | Ce que je perçois est-il bien dans les limites de ce que nos sens captent ? |
| MÉLANGE DES PERCEPTIONS, EFFET TOP-DOWN | Le cerveau traite plusieurs choses à la fois et peut mélanger des stimuli et également mélanger des informations en provenance de l'extérieur et des attentes du cerveau. | Est-ce que mes différents sens ne se sont pas mélangés, déformant la réalité ? Ce que je pense ou des informations provenant d'autres sens n'a-t-il pas influencé ma perception ? |
| SPÉCIFICITÉ DE L'ŒIL | Notre œil possède des caractéristiques qui permettent de voir un texte penché, de voir en 3D, mais a également une zone aveugle au fond de la rétine et d'autres caractéristiques qui influent sur notre perception. | Ai-je bien interprété ce que mes deux yeux ont capté ? |

BIAIS MNÉSQUES

| | DESCRIPTION | QUESTION À SE POSER |
|---|---|---|
| ASSOCIATIONS DE MOTS, AMORÇAGE | La récupération d'un item en mémoire déclenche automatiquement la pré-récupération des items sémantiquement reliés. | Est-ce que je pense à quelque chose juste parce qu'un concept voisin m'y a fait pensé ? |
| FAUX SOUVENIRS | La mémorisation est un processus de construction, à l'encodage et à la remémoration, ce qui modifie en permanence les souvenirs, pouvant aller jusqu'à créer de faux souvenirs. | Mon souvenir est-il une reconstruction de la réalité ? Mon souvenir est-il fiable ? |
| PUISSANCE ET LIMITATIONS DE LA MÉMORISATION | On distingue plusieurs sortes de mémoire. En donnant du sens, on peut mémoriser beaucoup d'informations en mémoire à long terme. | Puis-je mémoriser tout ça ? |
| GÉNÉRALISATION, EFFET DE CATÉGORISATION | Une information perçue déclenche l'activation du réseau sémantique associé et sera alors mémorisée en interaction avec ce réseau, ce qui peut amener à mémoriser d'autres éléments reliés à l'information initiale. | Ne suis-je pas en train de catégoriser abusivement l'information à retenir ? |
| EFFET DE SINGULARITÉ DANS LA MÉMORISATION | Une information nouvelle, originale sera plus facilement mémorisée. | N'ai-je pas retenu cette information par ce qu'elle était originale, au détriment d'autres ? |
| EFFET DES ÉMOTIONS DANS LA MÉMORISATION | On mémorise mieux des informations riches et émotionnellement chargées | Quel a été le rôle de mes émotions dans la mémorisation ? |
| EFFET DE CONTEXTE | On retrouve plus facilement une information si on se trouve dans le contexte de son encodage : le contexte est codé en même temps que l'information. | Pour me rappeler, ne devrais-je pas me placer dans le contexte de l'apprentissage ? |
| EFFET DE RÉCENCE ET DE PRIMAUTÉ | On mémorise plus facilement les premiers et derniers items d'une liste | Ai-je oublié les éléments intermédiaires au profit des premiers et des derniers ? |
| EFFET DE SIMPLE EXPOSITION | On affecte un meilleur jugement à une information (ou un individu) perçue régulièrement | La bonne impression que j'ai n'est-elle pas simplement liée au fait d'avoir vu cette information ou cet individu plusieurs fois ? |
| CRYPTOMNÉSIE OU PLAGIAT INVOLONTAIRE | On peut croire avoir une idée originale sans avoir conscience qu'elle vient d'ailleurs et a été mémorisée. | Suis-je certain que c'est moi qui ai eu cette idée ? |

BIAIS COGNITIFS

| | DESCRIPTION | QUESTION À SE POSER |
|--|--|---|
| REPRÉSENTATION LOGICO-MATHÉMATIQUE | Notre raisonnement ne suit pas généralement un raisonnement mathématique. Le cerveau a beaucoup de mal à manipuler des concepts mathématiques et logiques. | Ai-je raisonné logiquement ? Ai-je bien compris les données ? |
| ERREUR DE PROBABILITÉ | Nous avons beaucoup de mal à estimer des valeurs probabilistes alors même que notre cerveau passe son temps à faire des estimations des situations rencontrées. | Mon estimation de probabilité est-elle correcte ? |
| BIAIS DE CATÉGORISATION | Notre mémoire associe et classe les informations et nous raisonnons donc en utilisant ces catégories, en simplifiant et en généralisant des propriétés : catégories géographiques, animaux, ... | Ne suis-je pas en train de raisonner par catégorie ? |
| PRÉJUGÉS | Les catégories sont utilisées pour classer les individus, d'où des stéréotypes et des préjugés. | Est-ce un préjugé ? |
| BIAIS D'AUTO CENTRAGE | Notre propre personne est un élément important de notre raisonnement, quitte à déformer la réalité en la redéfinissant par rapport à nous, à notre endogroupe. | Ma compréhension de l'information est-elle centrée sur moi et mon groupe ? |
| BIAIS DE DISPONIBILITÉ | Le biais de disponibilité consiste à porter un jugement en suivant les exemples qui viennent à l'esprit. | N'y a-t-il pas des exemples autres que ceux qui me viennent spontanément ? |
| ERREUR FONDAMENTALE D'ATTRIBUTION | L'erreur fondamentale d'attribution est la tendance à surestimer les facteurs personnels (tels que la personnalité) pour expliquer le comportement d'autres personnes et à sous-estimer les facteurs conjoncturels. | Ne suis-je pas en train de juger la personne plutôt que de comprendre la situation ? |
| BIAIS DE CONFIRMATION | Le biais de confirmation est la tendance à ne rechercher, à ne mémoriser et ne prendre en considération que les informations qui confirment les croyances et à ignorer ou discréditer celles qui les contredisent. | N'y a-t-il pas des informations qui contredisent mon interprétation ? |
| RÉDUCTION DE LA DISSONANCE COGNITIVE | La dissonance cognitive apparaît quand on est confronté à des informations et croyances qui sont incompatibles entre elles. La réduction de cette dissonance se traduit plus souvent par une remise en question des informations reçues plutôt que de ses croyances. | Ne faudrait-il pas revoir mes connaissances pour coller à la réalité plutôt que de nier cette réalité ou la travestir ? |
| EFFET DE HALO | Une caractéristique jugée positive à propos d'une personne a tendance à rendre plus positives les autres caractéristiques, même sans les connaître (et inversement pour une caractéristique négative). | Ne suis-je pas en train de généraliser le bon côté de cette personne ou de cette chose à des caractéristiques autres ? |
| BIAIS DE CADRAGE ET DE CONTEXTE | La façon de présenter une situation influe sur la façon dont elle est interprétée. | Et si l'information était présentée différemment ? |
| FORCE ET LIMITES DU RAISONNEMENT – BIAIS D'EXPERTISE | Le cerveau est capable d'avoir des raisonnements très élaborés quand on possède une certaine expertise du sujet. Mais le raisonnement est forcément limité quand on n'a pas cette expertise. | Jusqu'où suis-je capable de comprendre ? Quelle expertise ai-je ? |

ERREURS D'ARGUMENTATION (SOPHISMES)

| | DESCRIPTION | QUESTION À SE POSER |
|---|--|---|
| CHOIX DES MOTS ET DES IMAGES | Les mots et les images ne sont pas neutres. Dans une démarche d'argumentation et de communication, leur choix peut prêter à confusion, à interprétation. | Les termes utilisés et le choix des images sont-ils justifiés ? |
| GÉNÉRALISATION OU EXTRAPOLATION ABUSIVE | Prendre un échantillon trop petit et en tirer une conclusion générale ou extrapoler un résultat à d'autres situations. | Mon exemple s'applique-t-il à d'autres cas ? |
| ERREUR DE LOGIQUE ET CORRÉLATION ABUSIVE | Tirer une conclusion ne suivant pas logiquement les prémisses. Confondre conséquence, corrélation, causalité et postériorité. | Mes arguments découlent-ils les uns des autres ? |
| ANALOGIE DOUTEUSE | Discréditer une situation en utilisant une situation de référence lui ressemblant de manière lointaine. | Mon analogie est-elle parfaitement justifiée ? |
| APPEL À L'IGNORANCE ET RENVERSEMENT DE LA CHARGE DE LA PREUVE | Prétendre que quelque chose est vrai seulement parce qu'il n'a pas été démontré que c'était faux, ou que c'est faux parce qu'il n'a pas été démontré que c'était vrai. Demander à l'interlocuteur de prouver que ce qu'on avance est faux. | Mon affirmation est-elle juste seulement parce que personne n'a encore montré le contraire ? Ne serait-ce pas à moi de prouver ce que j'avance ? |
| ATTAQUE PERSONNELLE | Attaquer la personne (sur sa moralité, son caractère, sa nationalité, sa religion...) et non ses arguments. | Ne suis-je pas en train de critiquer la personne plutôt que ses arguments ? |
| FAUX DILEMME OU SIMPLIFICATION ABUSIVE | Réduire abusivement le problème à un choix limité pour conduire à une conclusion forcée ou le dénaturer en le simplifiant à l'extrême. | Les choix que j'avance sont-ils les seuls possibles ? |
| CHIFFON ROUGE ET PENTE SAVONNEUSE | Déplacer le débat vers une position intenable par l'interlocuteur. | Suis-en train de diverger vers une position excessive ? |
| ARGUMENT D'AUTORITÉ | Invoker une personnalité faisant ou semblant faire autorité dans le domaine concerné. | Est-ce que cette personne a forcément raison du fait de son statut ? |
| APPEL À LA POPULARITÉ | Invoker le grand nombre de personnes qui adhèrent à une idée. | Est-ce parce que tout le monde y croit que c'est juste ? |
| APPEL À LA PITIÉ ET AUX SENTIMENTS | Plaider des circonstances atténuantes ou particulières qui suscitent de la sympathie et donc cherchent à endormir les critères d'évaluation de l'interlocuteur. | La sympathie de mon propos vaut-il preuve ? |
| PÉTITION DE PRINCIPE ET VALIDITÉ DE L'INFORMATION | Faire une démonstration qui contient l'acceptation de la conclusion ou affirmer quelque chose sans aucun argument et qui peut donc s'avérer faux ou partiel. | Mon argument contient-il la conclusion ? N'est-ce pas seulement mon avis ? Est-ce vrai ? |

INFLUENCES SOCIALES

| | DESCRIPTION | QUESTION À SE POSER |
|---|---|--|
| EFFET DE LA NORME OU BIAIS D'ANCRAGE | Dans un raisonnement ou une prise de décision, on peut être influencé par une information, un chiffre, un mot, une idée dite juste avant notre réflexion, même si cette information préalable est fausse ou n'a pas de lien avec le sujet. | Mon cadre de raisonnement n'est-il pas influencé par l'information fournie préalablement ? |
| CONFORMISME | Le conformisme est une attitude qui correspond à un comportement qui est en accord avec ce qui est attendu d'un individu ou d'un groupe dans une situation donnée. | Ne suis-je pas en train d'agir comme les autres sans me soucier du sens de mon action ? |
| EFFET D'ENGAGEMENT | Nos actes nous engagent. L'effet d'engagement est la tendance que nous manifestons à nous accrocher à une décision préalable. | Mon comportement ne se justifie-il que par ce que j'ai fait précédemment ? |
| SOUSSION À L'AUTORITÉ ET SOUSSION LIBREMENT CONSENTIE | On parle de soumission à l'autorité lorsqu'un individu change de comportement afin de se soumettre aux ordres émanant d'une autorité perçue comme légitime. On parle de soumission librement consentie quand on se soumet à des injonctions que l'on a commencé à accepter. | Est-ce pertinent de suivre ce que dit cette autorité juste parce que c'est une autorité. Est-elle légitime ? |
| EFFET DE GROUPE ET D'ENDOGROUPE | Nous avons tendance à classer les individus en groupes et ensuite à juger et décider en fonction de l'intérêt de notre groupe (endogroupe) et contre les autres (exogroupes). | Mon jugement porte-il sur ce groupe par opposition à moi et mon endogroupe ? |
| MENACE DES STÉRÉOTYPES ET RÔLES SOCIAUX | Se sentir blanc ou noir, vieux ou jeune, manipuler de l'argent, mettre en avant telle ou telle caractéristique (yeux bleus, sexe, ...) nous fait nous comporter en accord avec les stéréotypes correspondants. On "joue" alors le rôle correspondant. | Ne suis-je pas en train d'agir conformément à un stéréotype qui me concerne ? |