



Initiation à l'esprit critique

Afin d'aborder la notion d'esprit critique, il est nécessaire d'être sensibilisé à quelques notions qui aideront à apporter de la nuance dans nos propos afin d'accompagner au mieux les élèves à faire preuve de discernement. Nous proposons ici quelques définitions de termes de vocabulaire fréquemment employés qu'il est utile de définir et nous présentons une liste restreinte de quelques biais cognitifs. En effet, il est important, pour les élèves et les professeurs, d'avoir une compréhension plus fine du fonctionnement de notre cerveau qui nous joue parfois des tours.

LEXIQUE

Préambule : la croyance est différente de la connaissance et de la raison. Dans la sphère privée, la croyance peut dominer et régir les règles de vie mais dans l'espace public, c'est le savoir qui est la règle pour les échanges. Il faut apprendre à avoir tort, cela fait de nous des citoyens car on accepte les règles de l'échange dès le début : ce n'est pas un conflit et on peut se tromper. La critique des idées n'est pas la critique des personnes.

- Croyance : proposition que l'on considère vraie sans l'avoir prouvée. Ne peut pas être contredite.
- Opinion : c'est quelque chose de personnel, d'individuel. Une opinion se construit en mélangeant notre propre savoir (que l'on peut justifier soi-même) et des choses qu'on a entendues. Pour ces dernières, on fait confiance aux autres pour la justification car on ne sait pas tout sur tous les sujets.
- Connaissance scientifique : c'est un savoir collectif et universel basé sur des données obtenues par des instruments fiables et à l'aide de méthodes reconnues (comme le raisonnement logique). Ce savoir est collectif et issu d'une validation par la communauté scientifique. Cette connaissance peut être affinée ou remise en cause par de nouvelles découvertes (elle peut être contredite).
- Fake news : fausses informations, encore appelé désinformation. On publie une information qui est fausse et non vérifiée. Les fake news ne sont pas toujours publiées avec une mauvaise intention mais parce que la personne qui donne l'information n'est pas compétente.
- Cherry picking : c'est une image : lorsqu'on mange des cerises, on prend les plus belles et on laisse le reste. Pour l'idéologie, c'est pareil : on prend à la science et au savoir ce dont on a besoin pour appuyer la fondation puis on s'arrange avec le reste, moins certain, pour atteindre notre objectif.
- Métacognition : perception qu'a l'élève de ses connaissances et de ses apprentissages. Elle est liée à la confiance en soi et demande une certaine maturité.
- Epistémologie : étude critique des sciences, étude de la constitution de connaissances valables, de la construction du savoir.

QUELQUES BIAIS COGNITIFS

Préambule : cette partie nous informe sur le fonctionnement du cerveau et de ses pièges. Un biais cognitif est une erreur de jugement qui est faite par notre cerveau. Ces biais nous ont permis de survivre jusqu'à nos jours donc ils sont utiles et le cerveau fonctionne bien, mais parfois, on a besoin de ne pas le laisser nous tromper.

- Les heuristiques : notre cerveau a une manière rapide de réfléchir qui s'appelle heuristique. Elle est rapide, mais nous trompe parfois (illusion d'optique, des raccourcis de réflexion lorsqu'on discute et qu'il faut vite donner des arguments).
- Biais de confirmation : on a tendance à sélectionner les informations qui vont dans le sens de nos idées préconçues et à ignorer celles qui les contredisent.
- Argument d'autorité : tendance à surévaluer la valeur de l'opinion d'une personne que l'on considère comme ayant une légitimité, étant fiable sur un sujet donné (expert ou supérieur). On aura ainsi une confiance aveugle en un professeur ou un parent.
- L'effet de halo : attribution de qualité à quelqu'un ou quelque chose d'après son aspect physique (suivant que la personne est grande, belle, etc.).
- Soumission à l'autorité : le cerveau a tendance à se soumettre à une personne détenant ou représentant l'autorité.
- Biais d'ancrage : la première donnée fait référence et fixe le cerveau sur cette référence. Exemple : lors des soldes, le prix de base affiché = ancrage pour le cerveau, donne l'impression de faire une affaire car le prix à payer est inférieur à la valeur d'ancrage.
- Biais de la pensée de groupe : dans un groupe, la première idée exprimée sera admise comme étant celle du collectif et ceux qui seront en désaccord auront tendance à se taire car le désir d'unanimité outrepassa la motivation à faire d'autres propositions (et s'exclure du groupe). On l'observe par exemple lorsqu'un professeur demande à la classe son avis sur un thème et qu'une fois la première réponse donnée, les autres n'expriment pas de désaccord.