

# Les biais cognitifs, les connaître pour en faire un levier à l'oral

*Camille Descamps*



L'oral s'enseigne, nous vous l'avons démontré au travers des différents modules pédagogiques accessibles sur ce site. Dès lors que nous communiquons d'humains à humains, nous ne pouvons faire fi d'une variété de biais cognitifs inconscients qui influencent toute performance orale.

## **Le biais d'attention**

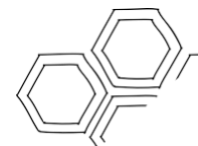
Le travail de traitement de l'information que nous recevons s'opère à travers nos intérêts, nos croyances et notre vécu. Nous ne voyons pas la réalité telle qu'elle est, mais telle que nous sommes. Ce biais met également en évidence que l'attention se porte davantage sur des informations menaçantes, bizarres et inédites. C'est l'effet de bizarrerie. De même, l'effet d'humour nous apprend que l'on se souvient plus facilement des éléments humoristiques d'un discours.

- ⇒ Travailler l'oral et la relation avec son interlocuteur.trice passe obligatoirement par un langage tourné vers lui/elle.
- ⇒ Connaître son public, lui parler en VOUS, l'engager par des images, les émotions.

## **Le biais d'aisance cognitive**

Le sentiment positif vis-à-vis d'une information est lié au degré de facilité à la traiter. L'effet de métaphore et l'effet de supériorité de l'image montrent que nous traitons et mémorisons mieux les informations métaphoriques et imagées.

- ⇒ Utiliser des métaphores (dans la forme comme dans le fond de sa présentation) et des visuels pour convoquer l'imagination de son public.



## **Le biais de mémoire**

Nous avons tendance à nous souvenir plus facilement du premier et du dernier élément d'une liste. L'effet de primauté se marque par l'influence de la première impression.

- ⇒ Soigner les éléments de titres et faire ressortir à la fin de chaque chapitre/diaporama une idée claire.

## **Le biais de perception**

L'effet de halo souligne que nous évaluons comme meilleures les performances d'un locuteur.trice qui nous a fait une impression positive. Si les premiers mots d'un orateur.trice semblent crédibles par exemple, nous aurons tendance à penser que ce qu'il dit par la suite l'est tout autant.

- ⇒ Porter une attention particulière à l'introduction, à l'entrée en matière, car elles facilitent la connexion et la confiance du public pour la suite de l'intervention.

## **Le biais d'empathie**

Notre sentiment d'empathie par rapport à une personne n'est en rien lié à une réalité objective, mais à des éléments comme la proximité, le lieu et l'époque, le groupe d'appartenance. Le biais d'appartenance met en évidence que notre empathie augmente en présence de personnes qui nous ressemblent ou font partie du même groupe que nous.

- ⇒ Créer le lien, la proximité avec le public.
- ⇒ Se fonder sur des éléments qui rapprochent émetteur.trice et récepteur.trice.
- ⇒ Partir à la recherche de points communs.

## **Le repère du regard**

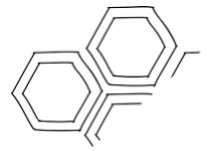
Nous sommes naturellement attiré.es par le regard des autres, pour suivre une direction ou regarder une personne lors d'une interaction.

- ⇒ Regarder le public et balayer l'ensemble de l'assemblée.
- ⇒ Éviter les regards fuyants ou trop rapides.

## **La malédiction de la connaissance**

Il s'agit de la tendance des personnes expertes dans un domaine à perdre la capacité à transmettre leur savoir de manière claire et compréhensible.

- ⇒ S'assurer que le message n'est pas trop technique, jargonnant, abstrait.
- ⇒ Définir les termes spécialisés et les acronymes en fonction des connaissances du public.
- ⇒ Recourir à des exemples.
- ⇒ Observer les indices d'incompréhension



## Le syndrome de l'imposteur

Avoir le sentiment ne pas être légitime à prendre la parole et parler d'un sujet peut conduire au syndrome de l'imposteur. Celui-ci peut toucher tout professionnel, alors qu'il possède les capacités et le savoir-faire. Il peut entraîner perte de confiance en soi, manque de motivation, anxiété, sentiment de devoir en faire toujours plus, etc. Cela peut influencer la prise de parole.

⇒ Soigner les conditions de la présentation orale pour gagner en confiance.

Prendre conscience de ces différents biais est une démarche importante dans l'apprentissage de l'oral qui offre l'opportunité d'engager une posture de communicant.e conscient.e de ces processus et capable de s'y adapter.

## Ressources

- [Jeu de cartes à partir des biais cognitifs proposé par S. Walter et L. Vagner :](#)
- Lavédrine C., *Comment enseigner l'oral aux élèves ?*, De Boeck, 2021.