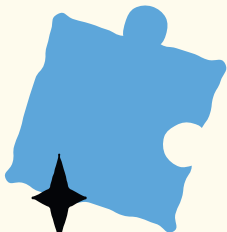




Jeu de la collaboration

Déjouez les biais cognitifs
pour mieux travailler ensemble



Pour accompagner la transformation managériale au sein des équipes, le laboratoire d'innovation du ministère de la Culture a initié la création d'un jeu sérieux sur les biais cognitifs. Réalisé en collaboration avec des experts en sciences cognitives, ce jeu s'adresse aux encadrants et à tous ceux qui sont à la recherche de leviers permettant d'améliorer le travail en équipe et la prise de décision collective.

Pour collaborer de manière efficace et fluide, il est en effet essentiel de mieux connaître les freins cognitifs, émotionnels et comportementaux lors des différentes interactions professionnelles entre collaborateurs.

« Illusion de transparence », « effet de halo », « malédiction du savoir »... Ces termes illustrent des réactions à des situations de travail au quotidien, et ce jeu permet de les nommer, d'en comprendre les mécanismes, et d'envisager des solutions pour les éviter ou les déjouer.

Chacun va pouvoir découvrir les différents cartes-concepts en jeu dans le travail collaboratif en les plaçant sur un plateau selon plusieurs catégories (mécanismes biologiques, biais cognitifs, activateurs et situations de travail) et échanger sur des situations vécues avec les autres participants. Le tout forme une fresque, sur laquelle il est possible de revenir ultérieurement pour analyser et résoudre collectivement des problématiques de coopération ou d'aide à la décision.

Objectif du jeu

Faire prendre conscience des freins cognitifs, émotionnels et comportementaux en jeu dans les situations de travail impliquant deux ou plusieurs collaborateurs.

Mettre en action les individus en s'appuyant sur des leviers individuels et organisationnels basés sur les recherches scientifiques afin d'améliorer le travail collaboratif.

Matériel



30 cartes



Un plateau de jeu



9 cartes «Action»



16 cartes vierges

Déroulement du jeu

Partie 1 : Création du plateau (2 h)

1. Présentation des types de cartes et des consignes générales (10 min)
2. Découverte des modes de collaboration et discussion (10 min)
3. Découverte d'un premier lot de cartes à disposer sur le plateau (15 min)
4. Découverte et disposition de tous les lots de cartes (40 min)
5. Présentation du plateau de jeu terminée (10 min)
6. Découverte des cartes action et projection vers des situations réelles de travail (30 min)
7. Conclusion (5 min)

Partie 2 : Utilisation du plateau (30 à 45 min)

1. Sélection d'une situation de travail sur laquelle le groupe souhaite travailler
2. Identification des caractéristiques de cette situation
3. Identification des biais cognitifs et activateurs en jeu dans cette situation
4. Sélection et opérationnalisation d'une action à expérimenter

Le jeu est composé de 5 catégories de cartes

Mécanismes biologiques



L'attention



Le système émotionnel



La catégorisation sociale



L'estime de soi

Des cartes « **mécanisme biologique** », qui décrivent des phénomènes ou des éléments de notre cerveau. Ces mécanismes sont inhérents au fonctionnement humain.

Biais cognitifs



L'effet de halo



L'effet acteur-observateur



L'attribution hostile



Les stéréotypes



Favoritisme pro-endogroupe



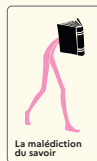
La désirabilité sociale



La confirmation d'hypothèses



Le point de vue aveugle



La malédiction du savoir



Le réflexe de Semmelweis



Le retour de boomerang



L'illusion de transparence

Des cartes « **biais cognitif** », qui décrivent des distorsions de la pensée qui nous empêchent parfois d'agir de manière adaptée. Ils sont répartis en 4 groupes. Ces biais cognitifs sont directement issus des mécanismes biologiques.

Situations de travail



Des cartes « **Situations de travail** », qui décrivent des activités professionnelles qui peuvent être impactées par les cartes précédentes.

Activateurs



Des cartes « **activateur** », qui décrivent des éléments de notre environnement de travail qui amplifient ou diminuent les biais cognitifs.

Actions



Des cartes « **Actions** », qui ...

Liens entre mécanisme biologique et biais cognitifs

Estime de soi

Biais cognitif	Retour de boomerang
----------------	---------------------

Lorsque quelqu'un essaye de nous persuader de changer d'opinion, nous tentons, pour protéger notre estime de soi, de mettre en avant notre propre opinion et donc de renforcer notre attitude.

Biais cognitif	Réflexe de Semmelsweis
----------------	------------------------

Suivre une norme peut-être rassurant et finit par nous définir en tant qu'individu. Être face à des arguments contraire à cette norme est donc difficile à entendre car cela nous attaque personnellement.

Biais cognitif	Acteur-observateur
----------------	--------------------

Pour protéger notre estime de nous-mêmes, on préfère trouver des explications qui ne nous dévalorisent pas, en cherchant la responsabilité de l'acte ailleurs.

Attention

Biais cognitif	Point de vue aveugle
----------------	----------------------

Nous avons une attention particulière vers les défauts des autres, contrairement à nos propres défauts.

Biais cognitif	Malédiction du savoir
----------------	-----------------------

Notre attention est naturellement tournée vers nous-mêmes, ce qui altère notre capacité à nous mettre à la place des autres et à imaginer les connaissances qu'ils possèdent.

Biais cognitif	Illusion de transparence
----------------	--------------------------

Notre attention étant naturellement tournée vers nous-mêmes, nous sommes très conscients de ce que nous pensons, sans nous rendre compte qu'on n'envoie pas de signaux clairs aux autres.

Catégorisation sociale

Biais cognitif	Désirabilité sociale
----------------	-----------------------------

Pour être accepté par les membres de son groupe, on va copier leur comportement et vouloir leur ressembler.

Biais cognitif	Stéréotypes
----------------	--------------------

Nous créons des catégories d'individus à partir des similitudes qu'ils possèdent, nous leur associons des caractéristiques et nous avons tendance à appliquer ces caractéristiques à tous les membres de la catégorie.

Biais cognitif	Favoritisme pro-endogroupe
----------------	-----------------------------------

Parce que notre cerveau place spontanément les individus dans des catégories, nous distinguons naturellement les groupes sociaux auxquels on appartient et ceux auxquels on n'appartient pas, et préférons les groupes auxquels on appartient.

Système émotionnel

Biais cognitif	Effet de halo
----------------	----------------------

Dès lors qu'on nous communique des informations sur une personnes, notre système émotionnel réagit de manière positive ou négative, et cette réaction se diffuse aux autres caractéristiques de la personne afin d'en avoir une vision cohérente.

Biais cognitif	Attribution hostile
----------------	----------------------------

Notre système émotionnel interprète naturellement une information neutre comme négative, pour nous protéger au cas où.

Biais cognitif	Confirmation d'hypothèse
----------------	---------------------------------

Notre système émotionnel dirige notre attention vers les informations qui sont cohérentes avec nos propres opinions, pour nous procurer de la satisfaction et renforcer notre opinion.

Références artistiques

Les illustrations des cartes sont toutes inspirées et/ou tirées d'œuvres originales.

01 Intelligence collective

Henri Matisse - La danse, 1959

02 Coopération

Alberto Giacometti - Trois hommes qui marchent, 1949

03 Les retours évaluatifs

Henri Matisse - Nadia au profil aigu & Nadia de profil, 1948

04 Intelligence collective

Henri Matisse - La danse, 1959

05 Intelligence collective

Henri Matisse - La danse, 1959

06 La négociation

TheRedFinch - Visages, Dessin au trait
Impression rigide, X

07 L'effet de halo

Inconnu - Photographie de ballet classique, X

08 Le système émotionnel

Alberto Giacometti - Homme qui chavire, 1950

09 Les stéréotypes

Barbara Scavotto-Earley - Dispositions, 1996-2000

10 Le réflexe de Semmelsweis

Holly Ryan - Vera, 2018

11 La catégorisation sociale

Marie Mainguy - Visages, 2014

12 Favoritisme pro-endogroupe

Oracle I.A. - Design from the future fashion, X

13 L'illusion de transparence

Alberto Giacometti - Man Pointing, 1947
& Grande Femme I, 1960

14 Le retour de boomerang

Alberto Giacometti - Trois hommes qui marchent, 1949

15 La malédiction du savoir

Isabel Miramontes - Grand pas, X

16 La désirabilité sociale

Daikoku Design Institute - Affiche du film
« Hanarebanare ni », 2011

17 L'attention

Madison Brewington - Simple Abstract Face, X

18 La confirmation d'hypothèses

Motifs de Ellsworth Kelly, Daniel Buren
& Mondrian

19 Le point de vue aveugle

Louise Lawton - *York square, Kings road*, 2014
& Patricia Volk - *Sculptures of female*, X

20 L'estime de soi

René Magritte - Ne pas reproduire, 1937

21 L'attribution hostile

Alberto Giacometti - Man Pointing, 1947

22 L'effet acteur-observateur

Andrea Bucci - Homme Transcendantale, X
& Métamorphoses, 2013

23 Les dispositions personnelles

Henk Visch - The man who saved his own life,
looking up, 2004

24 La pression hiérarchique

Création originale - 2023

25 La surcharge mentale

Création originale, style Picasso - 2023

26 La charge de travail

Michael Jackson Jr - Photographie Alvin Ailey
American Dance Theatre, X

27 La pression temporelle

John Tenniel - The White Rabbit, Adventures
in Wonderland de Lewis Carroll, 1891

28 L'indécision administrative

Salvador Dali - La persistance de la mémoire,
1931

29 La nouveauté

Anton Stankowski - Sérigraphie "Jeu et
allégorie", 1961

30 L'hybridation du travail

Élisa Gallo Rosso - Costume en carton, X



MINISTÈRE DE LA CULTURE

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Pour plus d'informations,
contactez-nous !

labinnovation-dsm@culture.gouv.fr



Co-réalisé en 2023 avec

cog



MERVEILLEUSE
IDENTITE