

La captation de l'attention

Introduction de la problématique

Visionnez la vidéo « Addiction aux écrans : qui nous rend accro et... », produit par France Télévisions, La Générale de Production et Radio France, et publié sur le site Lumni dans la série « les clés du numérique » Lien vers la vidéo : http://www.lumni.fr/video/qui-nous-rend-accro-aux-ecrans-comment-se-defendre

O1	Parmi les éléments ci-dessous,	leque	Lcorrespond à	celui du	i modèle écor	omique d	lu web 7
α_{\perp} .	i di illi ica cicilicitta di desabua.	ICUUC	i con capona a	ı cciai aa	i illoucic ccoi	ioiiiiaac c	au wco :

- 1. La volonté de transgresser les règles
- 2. L'omniprésence de tou.te.s sur les réseaux
- 3. Le design captif des applications

Les éléments ci-dessous	participent-ils à ca	apter l'attention?
-------------------------	----------------------	--------------------

1.	Authentification sur un site	□ oui	□ non
2.	Les notifications sur téléphone	oui oui	☐ non

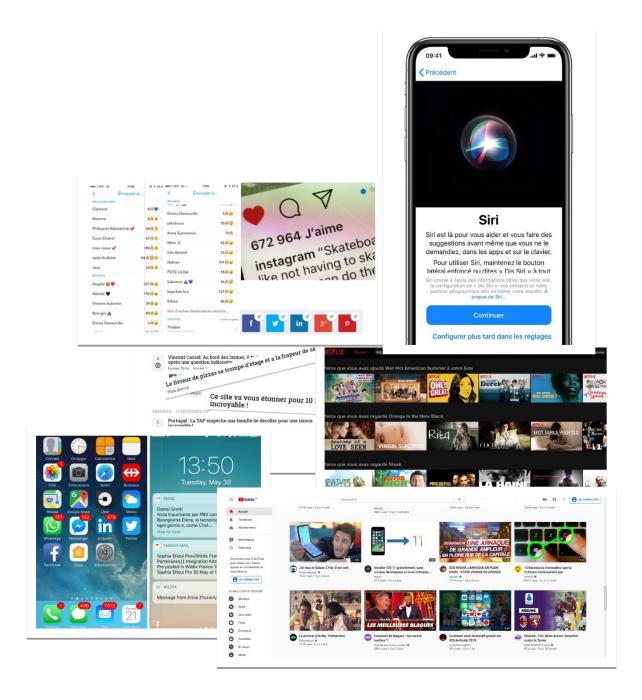
Q2. Etude des éléments de captation de l'attention

Associez chaque élément de captation de l'attention à la bonne image

- 1. Titres accrocheurs, incitatifs; Journal
- 2. Dark design / dark pattern; Siri
- 3. Infinite scroll; Youtube
- 4. Alertes, notifications, rappels; téléphone
- 5. Interactions, récompenses, fear out missing out (FOMO) Snapchat/Instagram
- 6. Recommandations, immersion Netflix







Enjeux éthiques

Visionnez la vidéo « Réseaux sociaux : Flux à lier », produit par France Télévisions, StoryCircus et Premières lignes, et publié sur le site Youtube dans la série « #Datagueule » Lien vers la vidéo : https://www.youtube.com/watch?v=G1 ryVCLWoc

- Q3. En quoi la captation de l'attention participe au modèle économique du web (plusieurs solutions sont possibles) ?
 - ☐ En maximisant notre temps sur une application et nous proposer de la publicité
 - ☐ En nous proposant des contenus qui nous correspondent
 - ☐ En captant un maximum de nos données personnelles pour cibler la publicité
 - ☐ En vendant nos données à des publicitaires

