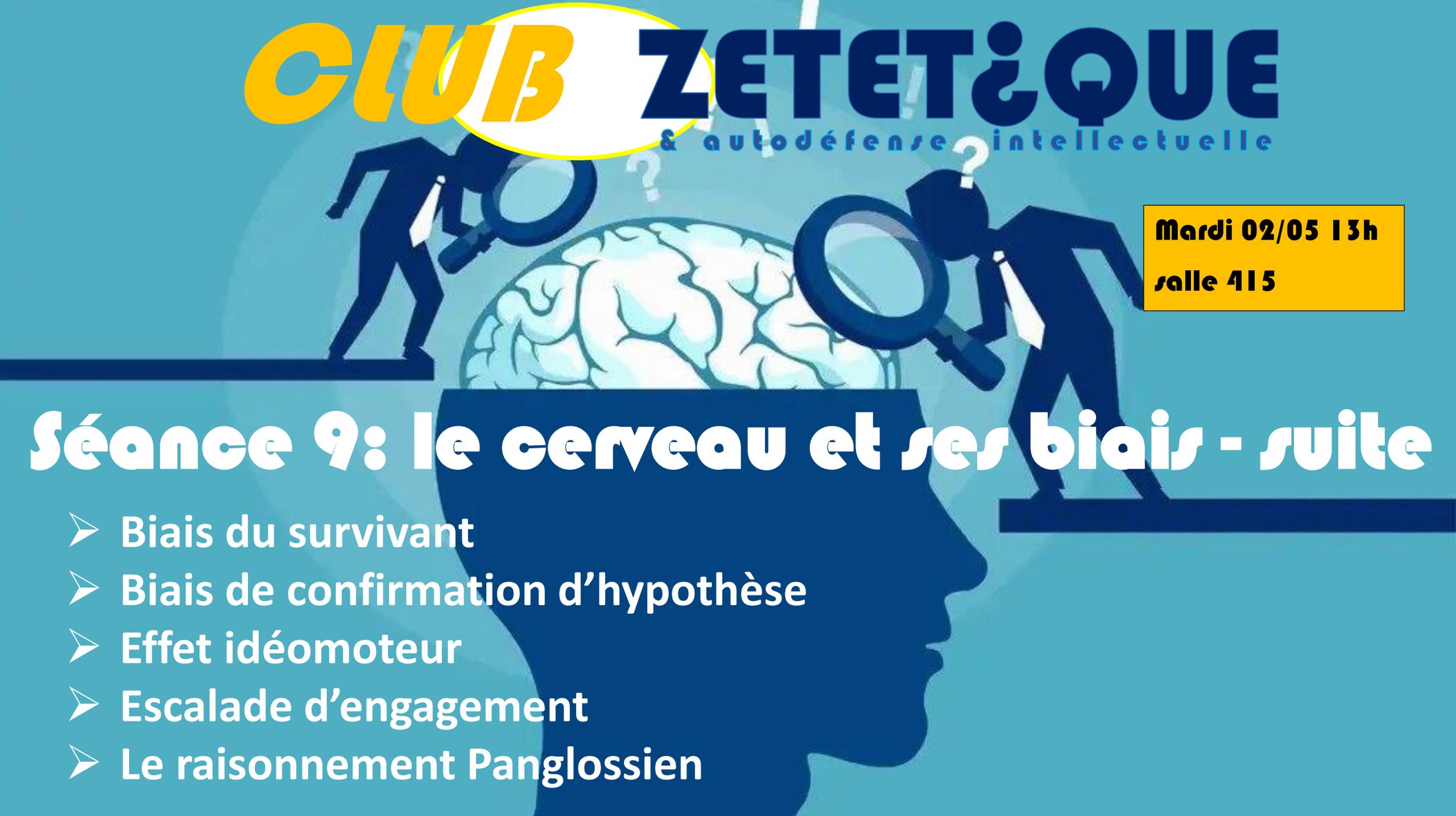


CLUB ZETETIQUE

& autodéfense intellectuelle



Mardi 02/05 13h

salle 415

Séance 9: le cerveau et ses biais - suite

- Biais du survivant
- Biais de confirmation d'hypothèse
- Effet idéomoteur
- Escalade d'engagement
- Le raisonnement Panglossien

Biais du survivant



Exercice pratique

Disons que vous êtes en train de choisir un coach pour vous aider à surmonter les obstacles que vous rencontrez dans votre business.

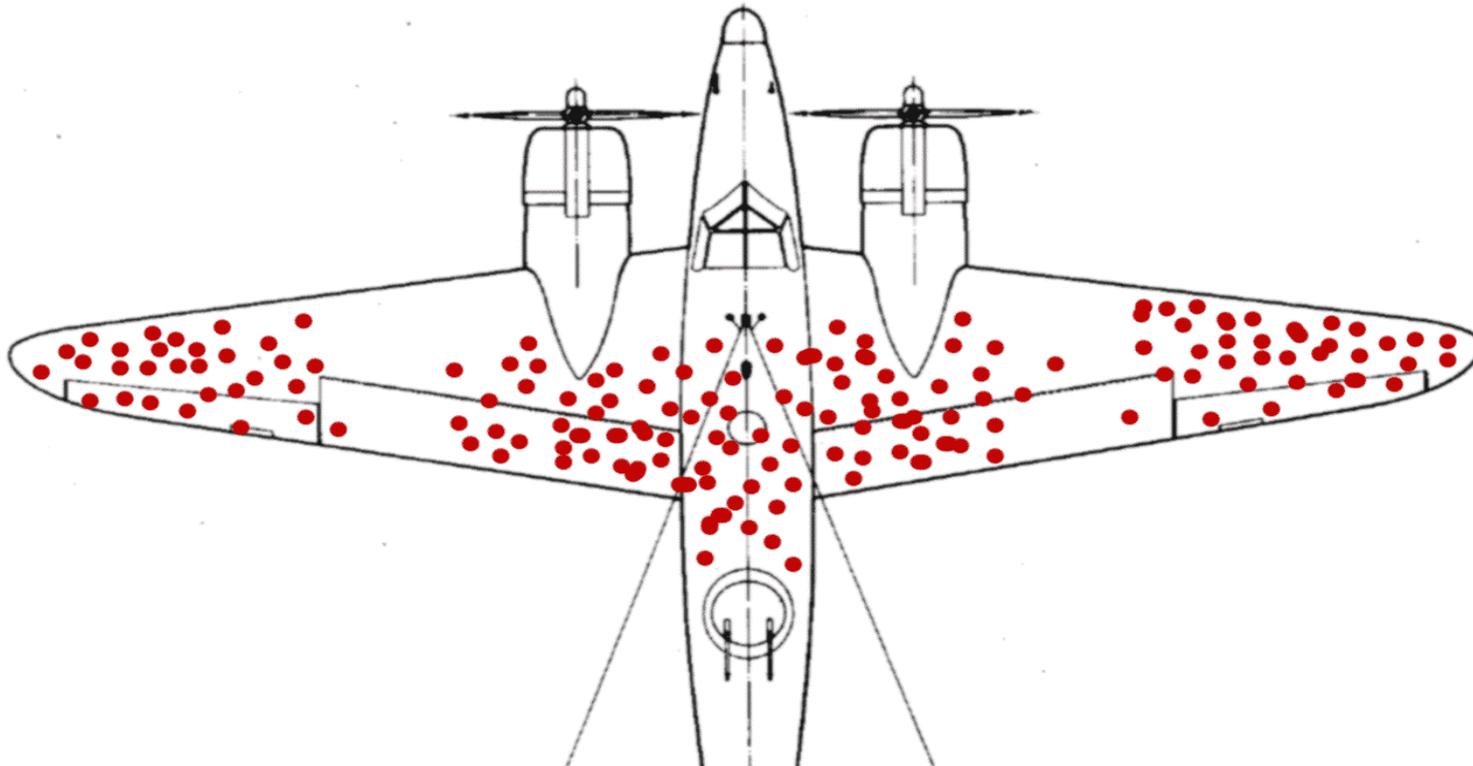
Vous avez au choix:

- A: un type qui a réussi une fois à créer un gros business en ligne. Il a une grande communauté et génère entre 50 et 100'000 euros par an.
- B: un type qui a réussi plusieurs fois à créer de petits business en ligne. Certains ont fait faillite. D'autres génèrent entre 5 et 20'000 euros par mois.

Biais du survivant

Durant la Deuxième Guerre mondiale, on a étudié les impacts des balles qui se trouvaient sur les avions qui revenaient du combat dans le but de protéger ces zones contre les impacts des balles ennemies.

Quelles zones auriez-vous choisi de blinder?



Le biais de confirmation d'hypothèse

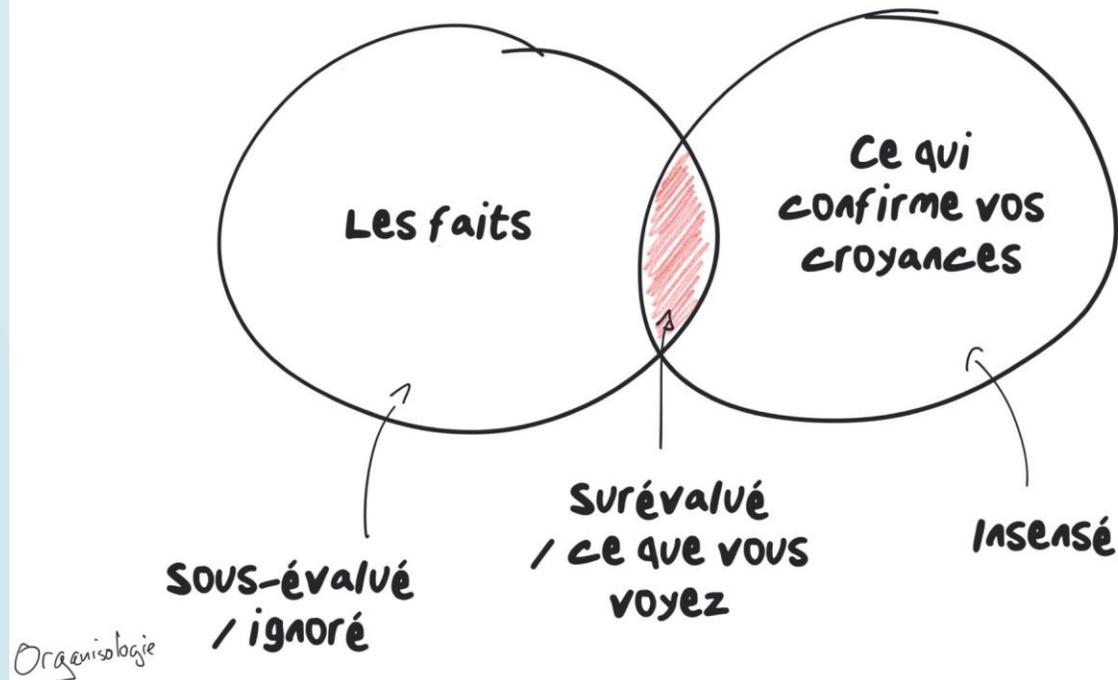


Exemple

Quel est le prochain nombre de cette suite : 3, 6, 9, 12... ?"

Le biais de confirmation d'hypothèse

Le biais de confirmation



Effet idéomoteur

La Ouija tue!



Vidéo de présentation
Réalisation d'une expérience
L'effet idéomoteur