

# CLUB ZÉTÉT&QUE

& 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.

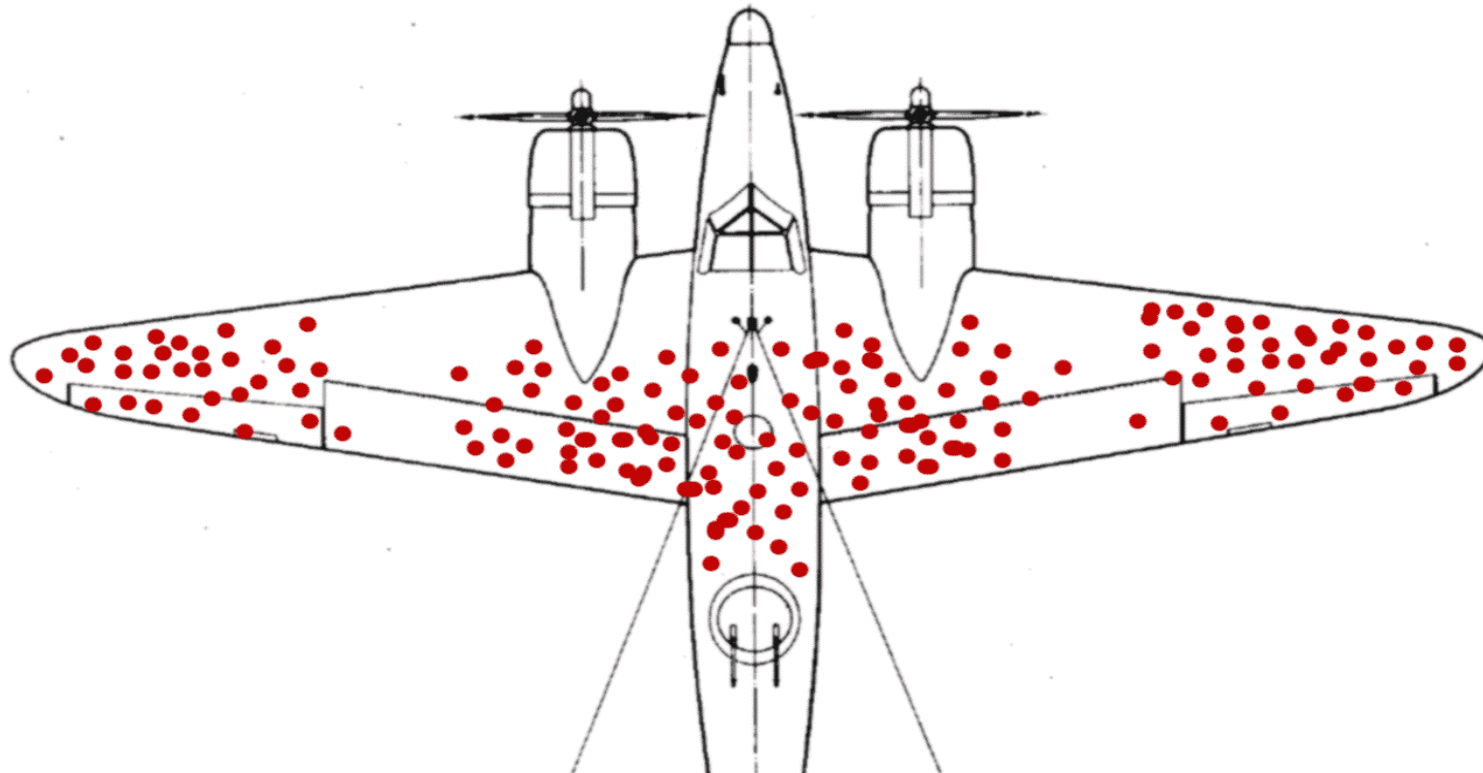
Vous avez au choix:

- 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

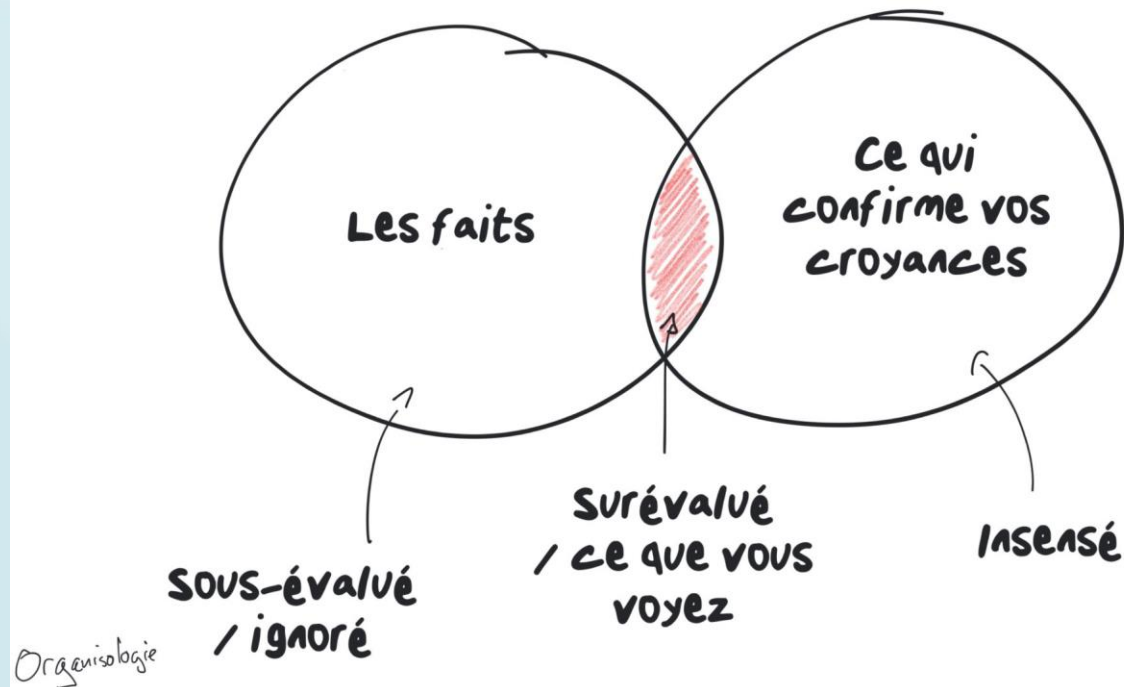


Exemple

*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