

ROLF DOBELLI

Arrêtez de vous tromper !

52 erreurs de jugement
qu'il vaut mieux laisser
aux autres...

Déjà 330 000
exemplaires
vendus en
Allemagne

EYROLLES

© Groupe Eyrolles, 2012

ISBN : 978-2-212-55411-3

SOMMAIRE

Avant-propos	9
Le biais du survivant	13
Ou pourquoi vous devriez visiter les cimetières	
L'illusion du corps du nageur	17
Harvard est-elle une bonne ou une mauvaise université ? Nous l'ignorons	
L'excès de confiance	21
Ou pourquoi vous surestimez systématiquement vos connaissances et vos capacités	
La preuve sociale	25
Ce n'est pas parce que des millions d'individus disent n'importe quoi qu'ils sont dans le vrai	
Le sophisme des coûts irrécupérables	29
Ou pourquoi vous devriez ignorer le passé	
La réciprocité	33
Ou pourquoi vous ne devriez pas vous laisser offrir un verre (si vous êtes une femme)	
Le biais de confirmation (I)	37
Faites attention si l'expression « cas particulier » est prononcée	
Le biais de confirmation (II)	41
Tuez ce que vous avez de plus cher au monde	
Le biais d'autorité	45
Ou pourquoi vous devriez faire un pied de nez à l'autorité	
L'effet de contraste	49
Abstenez-vous de sortir avec vos copines mannequins	
Le biais de disponibilité	53
Ou pourquoi vous préférez avoir un plan de ville erroné plutôt que pas de plan du tout	

Le piège de « l'aggravation précède l'amélioration »	57
Si quelqu'un vous parle de « mal nécessaire », tirez votre sonnette d'alarme intérieure	
Le biais d'histoire	61
Ou pourquoi même les histoires vraies mentent	
Le biais rétrospectif	65
Ou pourquoi vous devriez tenir un journal	
Le savoir du chauffeur	69
Ou pourquoi vous ne devriez pas prendre au sérieux les présentateurs d'émissions de télévision	
L'illusion de contrôle	73
Ou pourquoi vous contrôlez moins les choses que vous ne le pensez	
La sensibilité aux incitations	77
Ou pourquoi vous ne devriez pas rémunérer votre avocat aux moyens qu'il engage pour vous défendre	
La régression vers la moyenne	81
Ou pourquoi les interventions des médecins, des conseillers, des coachs et des psychothérapeutes sont contestables	
La tragédie des biens communs	85
Ou pourquoi les individus raisonnables n'en appellent pas à la raison	
Le biais de résultat	89
Ne jugez jamais une décision à son résultat	
Le paradoxe du choix	93
Ou pourquoi plus équivaut à moins	
Le biais de sympathie	97
Vous agissez de manière déraisonnable parce que vous voulez être aimé	
L'effet de dotation	101
Ne vous accrochez pas aux choses	
Le miracle	105
Ou la nécessité d'événements improbables	
La pensée de groupe	109
Ou pourquoi le consensus peut être dangereux	
La négligence des probabilités	113
Ou pourquoi les jackpots ne cessent d'augmenter	

Le biais du risque zéro	117
Ou pourquoi vous payez trop cher le risque nul	
Le biais de rareté	121
Ou pourquoi les biscuits sont meilleurs quand ils sont rares	
L'oubli de la fréquence de base	125
Si, dans le Wyoming, vous entendez des bruits de sabots et croyez voir des rayures noires et blanches...	
Le sophisme du joueur	129
Ou pourquoi il n'existe pas de force de rééquilibrage du sort	
Le biais d'ancrage	133
Ou comment une roue de loterie nous fait perdre la boule	
Le biais inductif	137
Ou comment soutirer des millions aux gens qui vous font confiance	
L'aversion pour la perte	141
Ou pourquoi un visage hostile nous frappe davantage qu'un visage bienveillant	
La paresse sociale	145
Ou pourquoi les équipes sont des tire-au-flanc	
La croissance exponentielle	149
Ou pourquoi une feuille de papier pliée dépasse notre entendement	
La malédiction du vainqueur	153
Combien seriez-vous prêt à payer pour un euro ?	
L'erreur d'attribution fondamentale	157
Ne demandez jamais à un écrivain si son roman est autobiographique	
L'illusion de causalité	161
Ou pourquoi vous ne devriez pas croire aux cigognes qui apportent les bébés	
L'effet de halo	165
Ou pourquoi la beauté facilite la carrière	
Les sentiers alternatifs	169
Félicitations ! vous avez gagné à la roulette russe	

L'illusion des prévisions	173
Ou comment la boule de cristal déforme votre regard	
Le biais de conjonction	177
Ou pourquoi les histoires plausibles vous attirent et vous trompent	
Le biais de cadrage	181
C'est le ton qui fait la musique	
La préférence pour l'action	185
Ou pourquoi attendre et ne rien faire est un supplice	
Le biais d'omission	189
Ou pourquoi vous êtes soit la solution, soit le problème	
Le biais d'autocomplaisance	193
Ou pourquoi vous n'êtes jamais fautif	
L'engrenage hédoniste	197
Ou pourquoi votre trajet domicile/travail doit rester court	
Le biais d'autosélection	201
Ne vous étonnez pas d'exister	
Le biais d'association	205
Ou pourquoi l'expérience rend parfois idiot	
La chance du débutant	209
Méfiez-vous si tout se présente bien au départ !	
La dissonance cognitive	213
Ou comment des petits mensonges vous permettent d'être en paix avec vous-même	
L'actualisation hyperbolique	217
<i>Carpe diem</i> – mais seulement le dimanche	
Postface	221
Remerciements	229
L'auteur	231
L'illustratrice	233
Notes	235