

La Bibliothèque Du Résilient

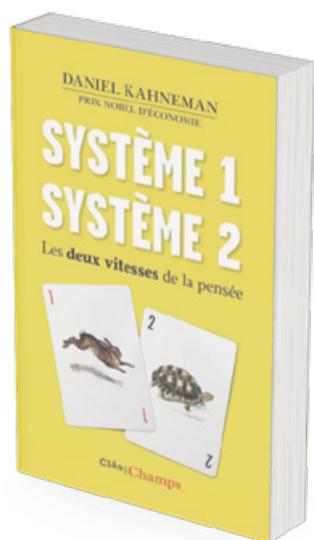
LA PENSÉE INTUITIVE ET LA PENSÉE RAISONNÉE



SOMMAIRE

SYSTÈME 1 / SYSTÈME 2: LES DEUX VITESSES DE LA PENSÉE, DANIEL KAHNEMAN	3
LES DEUX SYSTÈMES DE PENSÉE	4
Le Système 1.....	4
Le Système 2	5
L'interaction entre les deux systèmes	5
La prise de décision	6
LES BIAIS COGNITIFS	7
L'ancrage	7
La science de la disponibilité	7
La représentativité	8
L'EXCÈS DE CONFIANCE EN SOI	9
Une question d'illusion	9
L'intuition.....	10
LE BON CHOIX	11
La théorie des perspectives.....	11
Les événements négatifs.....	11
LES DEUX FACETTES DU « MOI »	12
De l'expérience à la mémoire	12
Conclusion	13

SYSTEME 1 / SYSTEME 2: LES DEUX VITESSES DE LA PENSÉE, DANIEL KAHNEMAN



L'auteur

Né en 1934, **Daniel Kahneman** est un psychologue et économiste américano-israélien, prix Nobel d'économie pour ses travaux sur l'économie comportementale.



© Jon Roemer

Considéré comme une référence mondiale dans son domaine, sa vie a été marquée par les grands événements historiques du XX^e siècle. Il grandit en France et ses pa-

rents émigrent en 1946 en Palestine mandataire avant la création d'Israël. En 1954, il est diplômé de l'université hébraïque de Jérusalem, puis il part pour les États-Unis, à l'université de Californie à Berkeley, où il obtient un doctorat en psychologie.

Il débute une carrière universitaire en Israël dans les années 1960, avant de devenir chercheur au Centre des études cognitives et maître de conférences à l'université Harvard. Dans les années 1970, il collabore avec le psychologue Amos Tversky et sa carrière prend un tournant.

Ensemble, ils publient des papiers sur le thème de la prise de décision et la pensée rationnelle dans le milieu économique. Ces recherches valent à tous les deux un grand succès académique et international, qui culminera pour Kahneman avec son obtention du prix Nobel d'économie en 2002.

En 2011, Daniel Kahneman publie *Système 1 / Système 2: les deux vitesses de la pensée*, qui rencontre rapidement un large succès auprès du public.

RÉSUMÉ ET ANALYSE DU LIVRE

Pour la plupart d'entre nous, la pensée humaine reste un mystère, une mécanique complexe, qu'on va vivre et utiliser sans y porter trop d'importance. Pourtant, **tout passe par notre pensée. Elle oriente chacune de nos décisions, et donc nos vies.**

À cet égard, le travail de Daniel Kahneman, qui s'appuie sur ses recherches en psychologie cognitive et sur des expériences très concrètes, a permis (enfin) de mieux appréhender les mécanismes de notre pensée.

LES DEUX SYSTÈMES DE PENSÉE

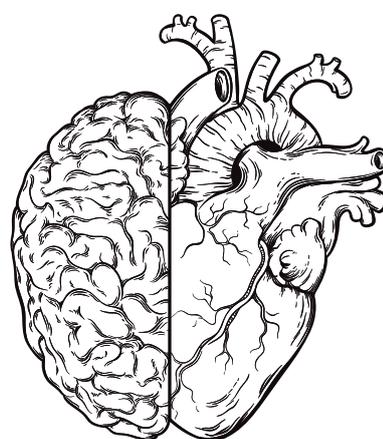
Tout le livre de Daniel Kahneman repose sur l'idée première que nous avons deux systèmes de pensée: le « *Système 1* » et le « *Système 2* ». Chaque choix que nous faisons dans notre vie quotidienne est motivé par l'un ou l'autre de ces systèmes. En avoir connaissance et, mieux encore, les comprendre, peut donc être essentiel afin de mieux orienter nos décisions et prendre celles qui seront les meilleures pour nous.

L'auteur explique que:

« - Le Système 1 fonctionne automatiquement et rapidement, avec peu ou pas d'effort et aucune sensation de contrôle délibéré.

- Le Système 2 accorde de l'attention aux activités mentales contraignantes qui le nécessitent, y compris des calculs complexes. Le fonctionnement du Système 2 est souvent associé à l'expérience subjective de l'action, du choix et de la concentration.»

Il y aurait donc un système de pensée qui est intuitif tandis que l'autre serait méthodique.



LE SYSTÈME 1

Si quelqu'un vous demande de faire une grimace, de résoudre $2 + 2$, de donner votre prénom, de lire des mots écrits sur un panneau de signalisation... vous allez faire appel à votre Système 1.

Ce système permet une réponse automatique. Il est rapide, impulsif, et souvent inconscient. Vous répondez du « tac au tac », sans faire d'effort de pensée et sans exercer un contrôle sur votre pensée. **Il est le fruit de l'habitude, des expériences passées, des émotions...**

Comme sur un avion, il permet un « mode automatique » de notre pensée et se montre très rapide.

LE SYSTÈME 2

Le Système 2, à l'inverse, nécessite de l'attention et, si cette attention est interrompue, alors la pensée l'est aussi. Grâce au Système 2, vous pouvez vous garer sur une place exigüe, remplir votre déclaration d'impôts, compter le nombre de fois où la lettre A apparaît dans un texte... En bref, lorsque notre pensée n'est pas automatique, qu'elle demande une réflexion plus longue, de gérer des tâches complexes... c'est le Système 2 qui entre en action.

Il s'agit donc d'un système de pensée lent, réfléchi, analytique. Pour l'utiliser, il nécessite un effort conscient et il fait appel à la logique et au rationnel.

L'INTERACTION ENTRE LES DEUX SYSTÈMES

Vous l'aurez compris, il s'agit de deux systèmes bien distincts, mais qui définissent la pensée de tout individu.

Il est donc indéniable que ces deux systèmes sont liés, bien que chaque personne ait tendance à privilégier l'un ou l'autre. Il existe toutefois de grandes caractéristiques qui leur permettent de se distinguer, la première étant la « paresse du Système 2 ».

L'auteur écrit à propos de ce Système 2 que *« son fonctionnement nécessite un effort, alors qu'un de ses traits dominants est la paresse, la réticence à investir plus d'efforts*

qu'il est nécessaire. Par conséquent, les pensées et les actes que le Système 2 croit avoir choisis sont souvent guidées par (...) le Système 1 ».

Allons plus loin encore :

« Une des principales fonctions du Système 2 est de surveiller et de contrôler les pensées et les actes suggérés par le Système 1, en laissant certains s'exprimer directement dans le comportement et en en supprimant ou en modifiant d'autres. »

En clair, le Système 2 a parfois tendance à s'engager, surtout si le Système 1 va donner une réponse immédiate, et même si cette réponse est fautive.

Prenons à présent un exemple concret cité par l'auteur : une batte et une balle coûtent 1,10 dollars. La batte coûte 1 dollar de plus que la balle. Combien coûte la balle ?

Un chiffre est tout de suite venu à l'esprit du plus grand nombre : 1. La réponse est intuitive, rapide, séduisante... et fautive. La bonne réponse est 5 centimes, mais il a été plus facile de se fier à l'intuition que de mettre en place le Système 2, qui nécessite un effort de pensée.

Cette paresse du Système 2 va souvent accorder une trop grande place au Système 1, ce qui peut être dangereux dans certaines situations et perturber notre jugement, comme nous venons de le voir. Il est donc important de faire l'effort de la réflexion, et d'avoir conscience de cet élément pour ne pas se laisser berner par l'intuition qui, si elle peut sauver la vie, peut aussi vous induire en erreur.

LA PRISE DE DÉCISION

Le système de pensée permet d'apporter une réponse à une question, mais aussi de motiver des prises de décision. Si un feu se déclare dans une pièce, vous allez fuir pour vous mettre à l'abri. C'est instinctif, c'est le Système 1 en action.

S'il faut résoudre une énigme plus complexe, comme sortir d'un labyrinthe, par exemple, le Système 2 se met au travail. **C'est la distinction entre réagir dans l'immédiat et analyser la situation donnée.**



Chaque prise de décision peut être motivée par tout un tas de facteurs. Que ce soit l'information liée à une situation, les biais cognitifs (nous reviendrons dessus), les émotions ou encore le temps. **La prise de décision fait donc intervenir un certain nombre de facteurs, à la fois extérieurs à la personne mais qui vont aussi lui être propres, comme ses expériences passées.** Une décision efficace fait le lien entre tous ces événements.

L'auteur s'intéresse aussi à ce qu'on appelle « **l'aisance cognitive** », qui est en lien avec le Système 1. Il s'agit en quelque sorte du sentiment d'aisance que nous avons face à une situation, à une question, et qui conduit donc à une réaction rapide. Il s'agit de la facilité de traiter une information et, par ricochet, de la rapidité à la traiter.

Plus on est confronté à la répétition et plus la sensation d'aisance va augmenter et cela peut créer une forme de confort illusoire, qui va par exemple nous pousser à préférer les choses simples, familières, à une chose d'apparence plus complexe mais qui serait en réalité plus adaptée à nos attentes. L'auteur montre bien que **la pensée a, au final, une grande tendance à choisir ce qui est familier**, ce qui rassure, au lieu de favoriser l'effort. Pourtant, se fier à l'aisance cognitive peut induire des erreurs de jugement !

On comprend bien comment l'aisance cognitive peut se mettre en place avec ces mots de l'auteur sur le Système 1: « *il crée un schéma cohérent d'idées activées dans la mémoire associative* », ou encore « *il attache une sensation d'aisance cognitive à des illusions de vérité, des sentiments agréables et une vigilance réduite* » tout en exagérant la cohérence émotionnelle et en supprimant le doute et l'ambiguïté. Il convient donc de se méfier de notre Système 1 qui peut nous faire prendre de mauvaises routes de pensée... Penchons-nous à présent sur les biais cognitifs !

LES BIAIS COGNITIFS

Dans la partie suivante, après avoir exposé les différents systèmes de pensée, Daniel Kahneman s'intéresse aux biais cognitifs. Ces derniers vont affecter notre pensée ainsi que les décisions qui en découlent, c'est dire s'ils sont importants et s'ils ont un rôle capital (souvent à notre insu).

Maintenant que nous sommes familiers des deux systèmes de pensée, on pourrait se dire qu'il faut se fier au Système 2, qu'il est le système idéal qui nous pousserait à prendre les bonnes décisions. Seulement, ce n'est pas si simple et il ne faut pas se laisser aveugler, **car le Système 2 peut être influencé par des pensées plus intuitives, qui sont ces fameux biais cognitifs, autant de mécanismes qui vont nous induire en erreur.**

L'ANCRAGE

Parmi les différents biais cognitifs que l'auteur met en avant, il y a l'effet d'ancrage. L'ancrage, que tout le monde a déjà expérimenté, est une situation dans laquelle une information initiale, nommée l'ancre, va influencer la décision finale. Dès que l'ancre est établie chez une personne, elle va ajuster ses réponses, ses jugements, en fonction de cette information, sans en dévier réellement.

Il s'agit d'un biais cognitif puissant qui se retrouve dans de nombreuses situations. La première information que nous avons reste puissamment ancrée dans notre esprit. L'auteur explique une étude qu'il a faite, dans laquelle des étudiants devaient estimer un pourcentage sur une question précise après

avoir vu un nombre « aléatoire » généré par une roue que l'auteur avait en réalité trafiquée. À chaque fois, le nombre aléatoire influençait les participants et leurs réponses, même si le résultat attendu était très différent.

Ce biais cognitif peut être utilisé dans de nombreux domaines, notamment dans le milieu professionnel, en marketing, en négociation, etc. Il est assez difficile de se sortir d'un tel effet, il convient toujours de bien prendre son temps, de ne pas aller trop vite dans ses réflexions. **Reconnaître l'ancrage peut s'avérer très utile pour éviter de tomber dans divers pièges et d'être manipulé.**

LA SCIENCE DE LA DISPONIBILITÉ

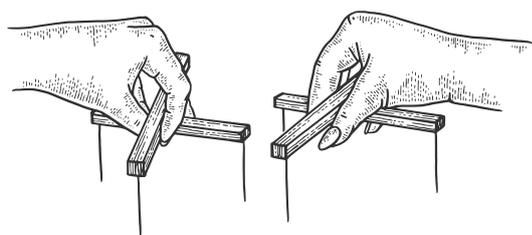
L'auteur parle de l'**heuristique de la disponibilité**, qui est un mécanisme par lequel une personne va **se fier aux informations qui sont disponibles immédiatement** plutôt que d'analyser et de chercher.

«L'heuristique de la disponibilité, comme d'autres heuristiques du jugement, remplace une question par une autre: vous voulez estimer la taille d'une catégorie ou la fréquence d'un événement, mais ce que vous notez, c'est l'impression d'aisance avec laquelle des exemples vous viennent à l'esprit.»

Pour comprendre ce biais, il suffit d'établir une liste de facteurs qui facilite l'évocation d'exemples. Chaque facteur de cette liste sera une source potentielle de biais. L'auteur en propose quelques-uns, à savoir:

- **Un événement marquant** qui attire votre attention sera facile à retrouver dans votre mémoire;
- **Un événement dramatique** augmente de manière provisoire la disponibilité de sa catégorie – par exemple, un accident d'avion vous fera changer de point de vue sur la sécurité d'avion temporairement;
- **Les expériences personnelles**, les images et les exemples vivants sont plus disponibles que des incidents arrivés à d'autres, que des mots ou encore des statistiques.

Notons que les médias ont une forte influence sur ce biais. En passant en boucle certaines informations, ils peuvent générer des peurs qui sont pourtant irrationnelles, comme la peur d'une attaque de requin, d'une noyade, d'un ouragan...



LA REPRÉSENTATIVITÉ

Voici un autre concept qu'on retrouve dans le livre, **l'heuristique de représentativité**. Ce biais repose sur la tendance qu'une personne peut avoir à **établir un jugement en fonction de la similarité avec une catégorie connue** sans prendre en compte le reste.

Pour l'expliquer, l'auteur cite le cas de l'étude de Tom W.

Il commence par donner une description de ce Tom W.: un étudiant dans une université, « *très intelligent, bien que manquant de véritable créativité. Il a besoin d'ordre et de clarté* », il a « *un humour un peu éculé et des envolées imaginatives proches de la science-fiction (...)* et il semble éprouver peu de compassion et de sympathie pour les autres, et n'aime pas interagir avec eux ».

Dans son étude, l'auteur demande ensuite d'évaluer quelle matière étudie Tom W. selon 9 matières, en sachant que la majorité des étudiants sont spécialisés dans les sciences sociales. En fonction de sa description, de nombreuses personnes vont affirmer que Tom W. étudie l'informatique car sa description est « *représentative* » du stéréotype qu'on se fait d'un étudiant en informatique.

L'erreur qui est ici commise par les participants tient à la proportionnalité. On a dit que la majorité des étudiants étaient en sciences sociales, il y a donc bien plus de probabilités que Tom W. en fasse partie, et non pas qu'il se soit spécialisé en informatique. Se fier ici à la représentativité en fait oublier tout le contexte qui existe et négliger cette réalité de la probabilité.

Le cerveau s'est concentré sur des généralités bien plus que sur des faits précis qu'il a négligés. Voilà comme le Système 2 de pensée peut se faire influencer par ce biais cognitif de la représentativité!

Il existe d'autres biais cognitifs qui peuvent faire douter notre système de pensée, comme le fait de **chercher des informations qui vont**

nous conforter dans nos propres pensées et négliger d'autres informations (pour se rassurer sur une question médicale, par exemple); ou alors **notre cerveau peut être dupé par**

la manière de présenter une information (la publicité sait très bien le faire pour vanter tel ou produit allégé en sucres, en graisses...).

L'EXCÈS DE CONFIANCE EN SOI

Dans certaines situations, il peut être facile d'avoir un «*excès de confiance en soi*». En parlant de ce concept, l'auteur veut dire qu'il **n'est pas rare que des individus surestiment leurs différentes capacités à résoudre un problème** et que par là ils commettent une erreur.

Cet excès peut se manifester de différentes manières, mais notons qu'il agit souvent comme une illusion et comme une surestimation de ses propres connaissances, de ses propres capacités à faire face à telle ou telle situation.

Un exemple très simple, particulièrement vrai aux heures de pointe dans les bouchons: tout le monde a tendance à se prendre pour un meilleur conducteur que les autres, ce qui pousse à ne pas respecter le code de la route et, par-là, à causer des accidents. Une confiance excessive peut s'avérer très dangereuse, quand cela touche par exemple à la conduite, mais aussi à d'autres secteurs, comme la médecine...

UNE QUESTION D'ILLUSION

L'auteur s'arrête sur deux concepts: l'illusion de la compréhension et l'illusion de validité.

L'illusion de la compréhension, tout d'abord, est le biais par lequel nous pensons avoir une

compréhension accrue du monde qui nous entoure quand en réalité ce n'est pas le cas. On a souvent tendance à simplifier les événements passés, à tel point qu'on pense qu'ils vont se reproduire de manière identique. Il s'agit d'une vision rétrospective qui nous pousse à penser que les événements futurs sont prévisibles.

«La machine à produire du sens du Système 1 nous fait voir le monde comme plus ordonné, simple, prévisible et cohérent qu'il ne l'est en réalité. L'illusion que l'on a compris le passé alimente une autre illusion, celle que l'on peut prédire et contrôler le futur.»

Simplifier nous permet de réduire l'anxiété face au passé et à un futur imprécis. Nous avons tendance à ignorer la complexité et à nous satisfaire de l'illusion du savoir. Cela peut entraîner un excès de confiance dans nos prises de décision.

L'illusion de validité, elle, nous pousse à croire en nos jugements sans les remettre en question.

«Le Système 1 est conçu pour tirer des conclusions hâtives à partir de très peu d'informations – et il n'est pas conçu pour comprendre à quel point ces conclusions peuvent être hâtives.»

L'illusion de validité repose donc sur une confiance excessive lorsqu'elle nous concerne, ou sur une illusion de cohérence qui nous convainc. Elle peut aussi reposer sur une expertise qui est dure à discuter. En effet, quand une personne a tendance à être présentée comme un « expert » – on pense aux médias – on va avoir tendance à lui accorder plus de crédit, même si elle ne connaît pas le sujet dont elle parle. Exemple: un ancien militaire qui parle d'un conflit aura plus de poids dans notre esprit, c'est l'illusion de validité, alors même qu'il ignore tout du conflit en question.

L'INTUITION

On l'a évoqué, l'intuition concerne surtout le Système 1, lorsque nous prenons des décisions rapides et sans véritable analyse. La prise de décision est motivée par notre expérience passée, nos connaissances, notre appréhension immédiate d'un sujet, d'un problème, d'une question... Mais l'intuition n'est pas fiable.

À l'inverse, Kahneman conseille de se fier par exemple aux statistiques, qui vont offrir une bien meilleure prévisibilité des résultats. Il oppose donc la prise de décision humaine et immédiate à un système pensé, réfléchi, fondé sur des critères établis qui permettraient de ne pas se tromper dans ses décisions. Les formules sont constantes, elles reposent sur des faits, quand l'intuition repose sur une émotion avant tout.

Dans une même idée de montrer tout ce que l'excès de confiance en soi peut occasionner, Daniel Kahneman écrit sur « l'erreur de prévision ». Cela concerne la manière dont un individu va sous-estimer les risques et méfaits d'une action à venir quand il va valoriser et surestimer les avantages de cette même action. Cela pourrait être assimilé à **un excès d'optimisme qui, s'il peut paraître positif à première vue, ne l'est pas réellement car il ne prend pas en compte les risques.**

Pour éviter cela, il faut toujours se fier et se référer à des projets qui ont été faits par le passé, il ne faut pas hésiter à analyser, à comparer, à prendre le temps!

Voici donc un biais cognitif qui peut être très nocif. L'excès de confiance en soi peut nous faire prendre des risques directs (comme influencer notre manière de conduire) ou à plus long terme. Il convient donc de bien mettre en perspective chaque décision et d'avoir une approche critique de ses propres analyses.



LE BON CHOIX

LA THÉORIE DES PERSPECTIVES

À la vue de ces éléments, la pensée apparaît bel et bien comme un mécanisme complexe. Le Système 1 est trop impulsif et peut biaiser la réalité quand le Système 2 est paresseux et perturbé par des biais cognitifs. Alors comment faire le bon choix ?

Familiarisons-nous tout d'abord avec la théorie des perspectives. Dans toute prise de décision, les individus évaluent les pertes et les gains potentiels lorsqu'ils sont dans l'incertitude. **Mais dans la psychologie humaine, la perte a un impact émotionnel bien plus fort que le gain. On parle alors d'« aversion à la perte ».**

Ainsi, la douleur, la frustration que va générer la perte est proportionnellement plus importante que le plaisir ou la richesse qui découle du gain.

Cette aversion à la perte peut rendre frileux et pousser à refuser le risque. La manière dont est présentée une question va aussi influencer le système de pensée. Il est différent de parler de pertes potentielles ou de gains potentiels. C'est là un effet d'encadrement.

LES ÉVÉNEMENTS NÉGATIFS

«Le cerveau réagit rapidement même à des menaces purement symboliques. Des mots chargés émotionnellement attirent très vite l'attention, et des mots négatifs (guerre,

crime) attirent l'attention plus vite que des mots heureux (paix, amour). Il n'y a pas de menace réelle, mais le simple rappel d'un événement négatif est traité dans le Système 1 comme une menace.»

Qu'on le veuille ou non, les événements négatifs nous marquent plus que les positifs. Nous avons plus peur de perdre que de plaisir à gagner.

Chaque événement négatif va s'ancrer plus profondément dans notre mémoire et altérer notre système de pensée. Il y a un effet d'apprentissage. Plus on est confronté à des événements forts et plus on peut apprendre à les gérer, mais c'est un état naturel qui est dur de contrer.

Face à des événements dérangeants, **on a aussi tendance à favoriser le statu quo**, c'est à dire laisser les choses telles qu'elles sont plutôt que de prendre une décision. Cela s'explique notamment par **la peur face au changement** et crée une inertie paralysante. Il est indispensable de se rendre compte du poids du statu quo car il peut empêcher toute prise de décision.

Nous pensons donc que notre raison nous pousse à prendre des bonnes décisions, mais il est impossible d'échapper à nos émotions, et tout particulièrement celles qui sont négatives. Pour favoriser le Système 2, il est important de se fier à la pensée logique, car elle se base sur des faits. **Pensez à analyser, à aller contre l'intuition.** Dans la même idée,

il faut se méfier de la surestimation et de la surévaluation.

Pour résumer cette pensée, laissons la parole à Kahneman :

« – Les gens surestiment les chances que se produise un événement improbable.

– Les gens accordent trop de valeur (poids décisionnel trop élevé) à des événements improbables dans leur prise de décision.»

LES DEUX FACETTES DU « MOI »

DE L'EXPÉRIENCE À LA MÉMOIRE

L'auteur parle du « moi expérimentant » et du « moi mémoriel ». Par là, il fait une distinction entre la vie vécue et la vie telle qu'on s'en souvient, la manière dont on se rappelle les expériences. Une distinction importante, en particulier lorsqu'il s'agit de bonheur.

Il existe une version de nous qui vit une expérience en direct, en temps réel, et qui fait donc face à ce qu'il expérimente d'une manière frontale. Le ressenti est immédiat et l'individu ressent les émotions telles qu'elles arrivent, sans les analyser, ni y penser. À l'inverse, le « moi » qui se souvient va évaluer a posteriori ces expériences. Il se fait un récit de son passé, donnant aux moments vécus telle ou telle couleur.

Le problème du moi mémoriel est qu'il n'est pas très précis et qu'il est influencé par de nombreux biais cognitifs. Il n'est donc pas un reflet du souvenir exact. Il suffit par exemple d'un mauvais souvenir de vacances, comme un mauvais hôtel, du mauvais temps... pour

garder une impression de négativité alors que l'ensemble des vacances s'était bien déroulé.

Il faut donc se méfier de ses émotions. **On reste souvent focalisé sur le pic émotionnel en oubliant le reste de l'expérience.**

« Le moi mémoriel est une construction du Système 2. Cependant, sa façon d'évaluer les épisodes et les vies relève de notre mémoire. La négligence de la durée et la règle du pic-fin (pic de l'intensité émotionnelle et fin de l'expérience vécue) trouvent leur origine dans le Système 1 et ne correspondent pas forcément aux valeurs du Système 2. »

Le moi mémoriel ignore le temps et on va avoir tendance à exagérer l'intensité d'une émotion. C'est à dire que le cerveau va favoriser une période courte de joie (ou de douleur) intense plus qu'une joie (ou douleur) modérée sur une longue période. En chacun, il existe donc deux « moi », celui qui vit le présent et celui qui se souvient. Il faut s'en méfier car ils ont une appréciation des événements qui diffère. Il y a le vécu et le ressenti, qui peut être influencé par divers biais cognitifs.

CONCLUSION

Grâce à Daniel Kahneman, on comprend un peu mieux comment fonctionne notre pensée. *Système 1 / Système 2* est un bon ouvrage de vulgarisation, riche d'exemples. L'explication des deux systèmes est convaincante et elle permet de se pencher sur nos réactions et nos jugements. Il est dès lors possible d'anticiper ses propres réactions en essayant de se fier à notre Système 2 et non pas à la simple intuition de notre Système 1.

Les émotions immédiates ne doivent pas nous gouverner, il est plus sensé de s'en remettre à notre logique et d'analyser. On a tous déjà pris des décisions hâtives qu'on a ensuite regrettées, voilà le piège du Système 1... Alors, arrivera-t-on à le changer ? Ce n'est pas certain, mais c'est déjà un grand pas d'en avoir conscience.

Arthur Monnier

Si le résumé et l'analyse vous ont plu, je vous recommande fortement de lire l'ouvrage en entier, vous pouvez le commander dans votre librairie ou en ligne, via ces liens :

Le site de l'éditeur :

<https://editions.flammarion.com/systeme-1-systeme-2/9782081307827>

Le site de la librairie Payot (Suisse) :

<https://www.payot.ch/Detail/9782081307827>

Le site de la Fnac :

<https://www.fnac.com/a9030626/Daniel-Kahneman-Systeme-1-Systeme-2>

Amazon :

<https://media.apprendre-preparer-survivre.com/?id=xEb>

Source :

Système 1 / Système 2: les deux vitesses de la pensée, Daniel Kahneman

La Bibliothèque du Résilient

Société éditrice: APS Formations SA, société anonyme dont le siège social se situe à c/o Drys Fiduciaire SA, Rue Haldimand 10, 1003 Lausanne, Suisse, inscrite dans le canton de Vaud et dont l'IDE est CHE-464.618.854, représentée par M. Bernard Robert Jahrman, en sa qualité d'Administrateur.

Directeur de publication: Remi Daniel

Rédacteur en chef : Antoine Ledu

Dépôt légal : Novembre 2023

Abonnement : 19€ / mois (9,5€ / n°)

Contact : support@apprendre-preparer-survivre.com

Crédits photos: merearts – Croisy – Alexander_P – Viktoriia_P / Shutterstock.com

