

Résumé du livre "Thinking fast and slow"

de Daniel Kahnemann

Préambule

C'est un ami américain qui début 2013 m'a adressé le best seller Thinking Fast and Slow traduit en français sous le titre Système 1 – Système 2 ; Les deux vitesses de la pensée. Après l'avoir lu je l'ai recommandé à Michel....qui en retour m'a demandé de vous le "résumer"....Normal!

Ce livre écrit par Daniel Kahnemann, Prix Nobel d'économie comportementale ("Behavioral Sciences"), est à l'intersection des deux mondes de l'économie et de la psychologie.

Je ne suis ni économiste, ni psychologue, et pourtant je suis allé au bout des 504 pages (hors notes), sans difficulté particulière. Aucune démonstration difficile à comprendre, aucune formule mathématique impossible à assimiler....mais un foisonnement d'idées, de concepts, d'exemples, de tests, de recommandations qui rendent l'ambition de le résumer en 35/40 minutes difficile à atteindre, voire "absurde" (1).

Plus qu'un résumé, je vais essayer de vous "présenter" l'ouvrage à partir des éléments qui tant sur la forme que sur le fond m'ont, ou particulièrement intéressé, ou parus représentatifs de ce que l'on peut y trouver, avec le souhait d'inciter certains d'entre vous à faire l'effort d'en savoir plus.

C'est ainsi qu'après une introduction sur l'auteur et quelques généralités sur le livre je vous proposerai d'entrer un peu plus dans le détail, en abordant successivement la forme (1ère partie), le fond (2ème partie), avant de dégager quelques pistes de réflexion susceptibles de rejoindre les préoccupations de notre groupe (3ème partie).

NB : Pour illustrer telle ou telle idée de l'auteur j'ai essayé, chaque fois que possible, de renvoyer à des annexes qui reprennent le texte, quasi intégral du livre. Pour pouvoir respecter le temps, nous ne ferons en général que repérer et survoler ces annexes ...Ceux qui sont intéressés pourront y revenir et ainsi mieux "entrer" dans le livre.

Introduction : Quelques mots sur l'auteur et sur le livre

L'auteur

Daniel Kahneman (DK) est né le 5 mars 1934, de parents Lituanais exilés. Il passe sa première enfance à Paris avant d'émigrer en 1946 en Palestine peu avant la naissance de l'état d'Israël . Il reçoit en 1954 son diplôme de l'Université hébraïque de Jérusalem avec une "Majeure" en psychologie et une "mineure" en mathématique. Après son service militaire il part aux USA pour étudier la psychologie à Berkeley où il obtient son doctorat en 1961.

Sa première publication paraît dans la revue Science. Elle s'intitule « Le diamètre de la pupille et la mémoire ». En 1966/1967, il est chercheur au Centre des Etudes cognitives (center for Cognitive Studies) et maître de conférence en psychologie à Harvard ;

C'est alors que commence une longue et fructueuse collaboration avec Amos Tversky(AT), cité à de multiples reprises dans le livre, lequel aurait certainement partagé le prix Nobel obtenu en 2002, s'il n'était pas décédé en 1996. Ils ont publié de nombreux articles communs parmi lesquels le premier s'intitulait « La croyance dans la loi des petits nombres », mais aussi « La Théorie des perspectives » ou « Le jugement dans l'incertitude : heuristiques et biais/parti pris », autant de thèmes qui sont repris dans le livre .

Outre l'attribution du « Prix de la banque de Suède en sciences économiques en mémoire d'Alfred Nobel » (nom officiel du prix Nobel d'économie) pour ses travaux sur « le jugement et la prise de décision », DK s'est vu décerner par l' "Association américaine de psychologie" un prix pour l'ensemble de son œuvre et de ses contributions à la recherche en psychologie.

Il est aujourd'hui professeur émérite à l'université de Princeton.... Voilà pour le bonhomme.

Le livre : quelques généralités à partir de 3 éclairages: l'auteur, la 4ème de couverture (vf), et mon ressenti personnel

Selon son auteur l'objectif de ce livre est « d'améliorer la capacité du lecteur à identifier et comprendre les erreurs de jugement et de choix chez les autres et, en fin de compte chez vous-même , en proposant un langage plus riche et plus précis pour en discuter ».

Selon la 4ème de couverture de la version française, les questions suivantes :

- Comment pensons-nous ?
- Qu'est-ce qui guide nos préférences, nos jugements, nos décisions ?
- Quand faut-il faire confiance à notre intuition ?

- Pourquoi agissons nous souvent contre notre intérêt ?

servent de fil rouge à cet ouvrage.

Enfin pour moi,... la lecture de ce livre, a représenté un plaisir particulier: Celui de pouvoir mettre des "mots" sur de multiples situations rencontrées au fil de ma vie tant professionnelle que personnelle, et de mieux les identifier et les comprendre. Le constat de « Ah mais oui, c'est bien sûr !!! »....à presque chaque page (Ex .. l'aléas judiciaire...).

Ceci étant dit, de quoi s'agit-il plus précisément?

1ère partie : La Forme: Un livre "intelligible"/Une démarche pédagogique

Ce livre qui peut se lire, ainsi que l'indique son auteur "comme un psychodrame" entre les 2 personnages fictifs que sont le S1 et le S2 est divisé en cinq parties :

- Les deux systèmes de la pensée (1ère partie);
- Les grands biais cognitifs (2ème partie) ; 2 "Personnages" S1 et S2
- L'excès de confiance en soi (3ème partie) ;
- Faire le bon choix (4ème partie) ; 2 "Espèces" Econ/Humain
- Les deux facettes du moi (5ème Partie) 2 "Moi"

L'originalité de l'ouvrage, en terme de "forme", tient à ses qualités pédagogiques, grâce, me semble-t-il, à 3 caractéristiques: Le « vocabulaire », les « tests » et les « résumés » de chacun des 38 chapitres, qui facilitent la compréhension, voire l'appropriation, des très nombreux constats et messages de l'auteur.

1-1) Un vocabulaire imagé et simple:

Autant les titres des chapitres et sous chapitre sont parfois un peu elliptiques, autant le contenu explicatif utilise un vocabulaire parfaitement intelligible.

Seul l'emploi du mot: "heuristique", qui ne m'était pas familier m'a paru, au début, délicat.

Lorsque DK parle d'heuristique il évoque un processus de substitution: Ex Pour répondre à une question complexe (la question "cible"), on lui substitue une question simple (la question "heuristique"). Il s'agit pour lui "d'une procédure simple qui permet de trouver des réponses adéquates, bien que souvent imparfaites, à des questions difficiles". Nous y reviendrons.

1-2) De nombreux tests et descriptions d'expériences auxquels le lecteur est associé:

Il s'agit là d'une « marque de fabrique » essentielle du document. Toutes les affirmations de l'auteur s'appuient sur des test "psy" très simples, certains étant proposés aux lecteurs avant que les résultats soient donnés et commentés par l'auteur, d'autres étant directement décrits et expliqués.

Ces tests très simples commencent dès la première page du 1er chapitre pour vous faire "sentir" ce que sont les deux personnages fictifs: S1 et S2 [cf Annexe 1: Les personnages de l'histoire.](#)

Autre exemple de test, explicitant [« l'effet d'ancrage » cf Annexe 2](#)

L'implication personnelle du lecteur au travers de sa participation aux tests est recherchée par l'auteur: " Vous serez plus susceptibles d'apprendre quelque chose en étant surpris par votre propre comportement, qu'en apprenant des faits surprenants sur les gens en général".

1-3) Les "En bref":

Qui regroupent en fin de chaque chapitre 4 ou 5 phrases correspondant à des situations du quotidien et illustrant les principales facettes du thème Ex: Les Ancres « En Bref » Cf Annexe n° 3

2ème partie : Le Fond :

Pour évoquer, à défaut de vraiment pouvoir résumer, la substance du livre je vous propose d'examiner successivement:

- La présentation de ces deux personnages S1 et S2; (2-1)
- Leur impact sur la rationalité de nos choix et décisions: biais, partis pris, illusions (2-2)
- Leur impact sur la rationalité de nos choix et décisions: biais, partis pris, illusions (2-2)

2-1) La Présentation des deux personnages S1 et S2:

S1 et S2 sont les deux personnages fictifs qui se partagent notre esprit. La prise en compte de leur personnalité respective (capacités/fonctions et limites) et de leur interaction, nous aide à mieux comprendre comment se fabriquent nos pensées. C'est le postulat de l'auteur. Faisons plus ample connaissance avec l'un, l'autre et leur relation

Principales caractéristiques et limites du S1 et du S2:

Le S1, la pensée rapide, procède aux opérations automatiques ($2 \times 2 =$), détecte les relations simples (« ils se ressemblent tous », « le fils est beaucoup + grand que le père ») et excelle quand il s'agit d'associer des informations sur un sujet ; il est en permanence en activité, il est intuitif, il fabrique nos impressions (CS : La pensée "Réflexe")

Ex: Steve est une personne décrite comme: « docile et méticuleuse, qui a besoin d'ordre et de structure et se passionne pour les détails » Question: s'agit-il d'un agriculteur?...ou d'un bibliothécaire? C'est le S1 qui, dans la majorité des cas, choisira le bibliothécaire.

Les limites du S1 : Il comprend mal la logique, il ne traite pas plusieurs questions distinctes à la fois et n'est pas apte à utiliser des informations statistiques pures; il est crédule; il ne peut être débranché et est soumis aux illusions ; Il est impulsif

Ex L'illusion visuelle de Müller-Lyer cf Annexe n° 4

Le S2, la pensée lente, est capable de raisonner ; il est prudent ; Il a le pouvoir de suivre des règles, comparer des objets en fonction de plusieurs critères et effectuer des choix délibérés entre diverses possibilités. Il peut programmer la mémoire pour qu'elle suive des instructions court-circuitant des réactions habituelles. Il fabrique nos convictions. C'est le S2 qui se charge de douter et de ne pas croire (CS: La pensée "Réfléchie").

Les limites du S2 : il est paresseux, plus ou moins selon les individus, et fait difficilement bien plusieurs choses à la fois. Les activités qui impliquent des efforts interfèrent les unes avec les autres et c'est pourquoi il est difficile d'en mener plusieurs de front. (Ex : Téléphoner en continuant à marcher vite)

"Quand nous pensons à nous, nous pensons à notre S2, mais c'est le S1 qui est le héros du livre" dit DK

(CS: Nous "pensons" être le S2, ...sauf, que c'est souvent le S1 qui parle !)

Le fonctionnement du S1

Le S1 et le S2 ont des modes de fonctionnement complètement différents:

Le S1 surveille constamment ce qui se passe et produit en continu des évaluations de divers aspects de la situation, sans intention précise et presque sans effort. Il entretient et actualise en permanence un modèle de notre monde personnel, de ce que nous percevons de normal. Sa vision du monde est plus simple et plus cohérente que la réalité.

Il fait presque tout sans que nous soyons activement conscient de ses agissements.

A partir de sa veille permanente, le S1 est la source de nos jugements intuitifs, de nos opinions sur presque tout ce qui croise notre chemin. Il met pour cela en œuvre des mécanismes et modes de fonctionnement objet de la première partie. C'est une "machine associative" ... à "conclusions hâtives" :

La Machine associative et les phénomènes « d'amorçage » du S1 :

Une idée, un mot, une attitude en « amorce » une ou un autre!

L'association d'idées, dans un contexte donné, est à la base de notre représentation du monde. La machine associative recherche les causes.

Ex Face au mot « pa-n », l'idée de « manger » amorce l'idée de « pain »,... alors que l'idée « d'Oiseau » amorce l'idée de « Paon ».

Le mot, l'idée amorcée a une certaine capacité à amorcer d'autres, quoique avec moins de force. (« Comme des ondes à la surface d'un étang »)

A partir de l'association des idées en cours d'activation dans notre esprit, le S1 tisse la meilleure histoire possible.... avec cependant, un certain nombre de limites:

- il ne s'intéresse et ne prend en compte que les informations qu'il a, ...ce que DK appelle la COVERA (Ce qu'On Voit Et Rien d'Autre)
- il représente les catégories par un prototype et se tire bien des moyennes mais mal des sommes;
- il privilégie le lien de causalité entre informations, à l'exhaustivité de celles-ci. Ce qui importe c'est la "cohérence" de l'information et non son « exhaustivité ».. L'importance des "intuitions causales" au détriment du raisonnement statistique est un thème récurrent de ce livre, sur lequel nous reviendrons.
- L'environnement du moment, influence beaucoup plus que nous le souhaitons ou que nous en avons conscience, nos pensées et comportement [cf Annexe 5 exemple d'effet d'amorçage](#)

Le S1 Machine associative tire des conclusions hâtives:

- Il donne du sens à des informations partielles dans un monde complexe en favorisant la certitude par rapport au "doute" [cf Annexe 6 Négliger l'ambiguïté et supprimer le doute](#)
- il est sensible à l'effet de "Halo" qui fait que la première impression façonne souvent l'interprétation. [cf Annexe n° 7 le Phénomène du Halo](#)
- il répond souvent à une question simple (la question heuristique) en lui substituant une question proche mais complexe (la question cible).

En résumé l'essentiel de ce que nous pensons et faisons provient de notre S1 intuitif et impulsif et simplificateur. Quand les choses se compliquent, ou se complexifient c'est le S2 qui prend la main et c'est normalement lui qui a le dernier mot.

Fonctionnement du S2

Le S2, lui, maîtrise les impulsions de S1. L'une de ses fonctions principales est de surveiller et de contrôler les pensées et les actes "suggérés" par le S1. Il laisse certains d'entre eux s'exprimer directement dans le comportement, en modifie ou supprime certains autres.

Il est actif dans la recherche mémorielle délibérée, les calculs complexes, les comparaisons, la planification et le choix. [Cf Annexe 8: Ex de La balle et la batte](#)

Le S2, en charge du "contrôle" de soi, trouve ses limites dans le fait qu'il est paresseux, sensible à la loi du moindre effort, (plus ou moins selon chacun de nous), notamment:

- quand il est occupé,..... le S1 a alors plus d'influence ;
- quand joue "l'heuristique de l'affect", c'est à dire quand nous laissons ce que nous aimons ou détestons déterminer nos convictions sur le monde qui nous entoure. Le "qu'est ce que je ressens à ce sujet?" se substituant à la question beaucoup plus difficile "qu'est ce que j'en pense?"

Notre S2 croit que c'est lui qui est aux commandes et qu'il connaît les raisons de ses choix alors que les phénomènes d'amorçages se déroulent dans le S1 et nous n'y avons aucun accès conscient.

Le contrôle du S1 par le S2 est en fait partiel ([Rappel de l'Annexe n° 5](#))

Les mécanismes et les limites du S1 d'une part, et le contrôle souvent partiel du S1 par le S2, d'autre part, ont pour conséquence de nombreux biais cognitifs. Les 2ème et 3ème parties du livre leur sont plus spécifiquement consacrées.

2 -2) Biais, partis pris, Illusion....les limites de nos intuitions et de la rationalité de nos jugements choix et décisions:

Nous en avons déjà évoqué certains (l'effet de halo, l'ancrage...). J'en ai retenu quelques autres, qui concourent à expliquer notre tendance à favoriser la certitude par rapport au doute :

Notre prédilection pour l'explication causale au détriment des "simples statistiques "

- Le S1 recherche les causes d'un événement, alors que l'approche "statistique" réclame la comparaison de l'événement à ce qui aurait pu se produire d'autre. Le S1 néglige le « taux de base ». Ex de Steve : agriculteur ou bibliothécaire ?...
- Nous sommes des quêteurs de logique; nous voulons croire à un monde cohérent où les "régularités" ne surviennent pas par accident mais comme conséquence d'une causalité mécanique. Dès que nous repérons ce qui semble être une « régularité », nous rejetons l'idée qu'il pourrait s'agir d'un processus aléatoire.
- Les échantillons statistiquement non représentatifs. font très souvent l'objet d'une foi exagérée. DK et AT nomment ce phénomène par la "la loi des petits nombres" (qui veut que la "loi des grands nombres" s'applique aussi aux petits nombres!). Dès que la possibilité d'un risque est identifiée on en oublie sa probabilité de réalisation et on tend à surévaluer sa menace. Ce qui « peut arriver » a tendance à devenir ce qui « va arriver ».
- La négligence du phénomène statistique de "Régression vers la Moyenne" (Suite à un événement extrême, les autres événements reviennent vers la moyenne) . La régression vers la moyenne a une explication statistique mais n'a pas de cause...et ça nous n'aimons pas!
- Le biais consistant à voir une logique dans le Hasard (pourtant la cause la plus probable) est irrésistible : Ex 3 séquences de 6 bébés nés l'un après l'autre dans une maternité GGGFFF/FFFFFF/GFGGFG – Question : Ces 3 séquences présentent-elles la même probabilité ?Réponse intuitive : Non.....alors que c'est Oui!

Finalement, comme le rappelle l'auteur : "les « causes » écrasent « les statistiques »" !

Le recours inconscient aux « heuristiques » (substitutions...):

L'heuristique de la disponibilité (d'exemples) qui substitue le nombre d'exemples qui viennent à l'esprit à la fréquence de l'évènement Ex En bref: "A cause de la coïncidence de 2 accidents d'avion le mois dernier, maintenant elle préfère prendre le train. C'est idiot. Le risque n'a pas vraiment changé, c'est un biais de la disponibilité"

L'heuristique de la représentativité qui fonde un jugement sur la "Représentativité" (ressemblance / similarité avec des stéréotypes) est souvent substitué à la "Probabilité" (référence au taux de base) qu'il était censé évaluer ;

La surestimation du facteur « Talent » par rapport au facteur « Chance » :

DK résume ses observations et expériences sur les causes du succès par 2 "équations" :

- Succès = Talent + Chance, et
- Grand succès = Un peu plus de Talent + Beaucoup de chance

...sachant que plus la chance intervient, moins il y a de leçon à tirer, ce, qu'en général, nous n'aimons pas!

Ces différents biais cognitifs, issus du S1, ont une influence plus ou moins grande, selon chacun de nous, de notre contexte personnel et environnemental. De nombreuses situations accentuent toutefois notre vulnérabilité. Il en est ainsi lorsque la fonction de contrôle du S2 est amoindrie (occupation sur une autre tâche, bonne humeur, situations de pouvoir...) ...ou lorsque l'on laisse une trop grande place à son intuition...

L'excès de confiance en soi

L' " excès de confiance en soi", est l'objet de la 3ème Partie de l'ouvrage. L'auteur y met en évidence les limites de l'approche intuitive du Système 1, en se référant, entre autre, aux écrits de Nassim Taleb, trader- statisticien - philosophe et auteur du "Black Swan".

Différents types d'illusions cognitives y sont analysées, parmi lesquelles les "illusions de compréhension", de "validité", de "talent", de « prédiction valide », dont il ressort que:

La confiance qu'ont les individus dans leurs convictions dépend essentiellement de la qualité de l'histoire explicative qu'ils peuvent raconter sur ce qu'ils voient, même s'ils ne voient pas grand chose. La "qualité" de cette histoire est liée à sa simplicité, à son côté concret, au beau et mauvais rôle qu'elle accorde au talent, aux "intentions" plutôt qu'à "la chance" et se concentre sur quelques événements marquants qui ont eu lieu, plutôt que sur les innombrables événements qui ne se sont pas produits. "Notre conviction rassurante que le monde a un sens repose sur une fondation solide: notre capacité presque sans limite à ignorer notre ignorance";

Ex Les récits sur l'ascension et la chute des entreprises offrent ce dont a besoin l'esprit humain: un message simple, mettant en scène triomphe et échec, identifiant des causes claires et taisant le pouvoir déterminant de la chance et de l'inévitabilité de la régression vers la moyenne.

Notre tendance à construire des récits cohérents du passé et à les croire, fait qu'il nous est difficile d'admettre les limites de nos capacités à prédire le futur. Avec le recul, le fait que tout semble avoir un sens n'élimine pas l'imprévisibilité du monde (ce qu'exploitent les experts financiers, politiques,.... qui chaque soir, décrivent de façon convaincante les événements du jour! - [cf Annexe n° 9- Le Hérisson et le Renard.](#))

Dans un autre chapitre intitulé, " les intuitions contre les formules" DK souligne notre préférence pour le jugement humain par rapport au résultat d'une formule, tout en montrant, exemples à l'appui, que dans de nombreux cas un simple algorithme a fait aussi bien ou mieux que les "experts" .[Cf Annexe n°10 \(Le Prix du Vin : algorithme ou expert\)](#)

Dans nos choix, décisions et jugements la certitude étant trop souvent favorisée au détriment du doute, DK propose entre autre d'essayer de suivre la règle selon laquelle « on ne saurait avoir confiance dans l'intuition, en l'absence de régularités stables dans l'environnement » .

2-3) Les biais ...et la théorie économique:

Dans la quatrième partie du livre, intitulée "Faire le bon choix" DK, part de la dimension psychologique du comportement de « l'HUMAIN » dans la vraie vie, et "questionne" les limites de la théorie économique classique avec son modèle de "l'agent rationnel", l'homo economicus, baptisé « l' ECON », qui vit dans la théorie, prend ses décisions et fait ses choix économiques hors de toute émotion ou sentiment.

Parmi les divers aspects qui y sont examinés, je retiendrai plus particulièrement ceux relatifs à sa "Théorie des perspectives" issue des travaux menés en commun avec AT.

Dans la théorie des perspectives, l'estimation de valeur d'un bien dépend plus des espérances de gains et de pertes qu'il représente que de la valeur de l'actif proprement dit, ce qui permet de révéler 3 facteurs caractéristiques de la décision de l'HUMAIN en matière de choix et de risque:

Au delà de l'aversion du risque, (étudiée au 18ème par Bernouilli) c'est l'aversion de la perte ("contribution la plus significative de la psychologie à l'économie comportementale" ...selon DK !) qui guide en général notre comportement dans nos choix . Cette "aversion à la perte" nous conduit, non seulement à privilégier une "certitude" de gain au "risque" d'un gain plus élevé ,.... mais aussi à privilégier un "risque" de perte à une "certitude" d'une perte moins élevée, sachant, en outre que:

- En général nous accordons deux fois plus de poids aux pertes qu'au gain ;
- La réaction émotionnelle à des gains ou des pertes est fonction du "point de référence" (pdr). Au dessus de pdr = gain, en dessous du pdr = perte; souvent le pdr est représenté par le statu quo , mais peut parfois être un objectif futur.

[Cf Annexe N° 11 Aversion du risque.....et aversion de la perte](#)

Les conséquences de l'effet "aversion à la perte", se retrouvent dans de nombreuses situations, qu'elles soient générales :

- Les inconvénients d'un changement pèsent plus lourd que ses avantages entraînant un biais en faveur du statu quo. cf Réactions aux tentatives de réforme...!
- dans la relation à l'objectif: ne pas atteindre un objectif est une perte, le dépasser est un gain
- dans les négociations, les conciliations,....
- ou plus spécifiques comme le « put » des golfeurs: Preuves à l'appui, les golfeurs professionnels "puttent" plus précisément pour un "par" (éviter une "perte"), que pour un "birdie" (obtenir un gain)... meilleure concentration pour éviter une perte?

En fait, selon DK, "l'aversion à la perte" qui relève des opérations automatiques du S1, s'inscrit dans un contexte biologique et psychologique où le négatif domine le positif. Où, autrement dit, les menaces sont prioritaires par rapport aux opportunités. Cf L'article Bad is stronger than Good : Ex du cafard dans un bol de cerise, qui suffit à vous dégoûter..... et de la cerise qui ne rendra pas attractif un bol de cafard! Les mauvaises impressions et les stéréotypes négatifs se forment plus rapidement et sont plus résistants à la contradiction que leurs équivalents positifs . Ex : Pour John Gottman, expert en relations conjugales, pour qu'une relation soit stable, il faut que les bonnes intentions dominent les mauvaises à au moins 5 contre 1.

[\(Voir en synthèse l' Annexe N° 12 le "Fourfold Pattern" \(Matrice 2x2\), Gains /Pertes et Probabilité Elevée / Faible et l'Annexe 13 Le Paradoxe d'Allais\)](#)

De nombreux autres facteurs font que l'HUMAIN ne réagit pas en situation de choix, avec la rationalité théorique de l'ECON. Ils sont analysés par DK dans cette 4ème partie. Je vous y renvoie pour plus d'information sur notamment: L'"effet dotation" (se séparer d'un bien est plus douloureux que le plaisir de l'acquérir); "Le poids des événements rares ou saillants" (notre esprit ne se prête pas à l'estimation objective d'événements rares); "les comptes mentaux et le "sophisme des coûts irrécupérables", (Mettre de nouvelles ressources dans un compte déficitaire, alors que de meilleurs placements sont disponibles)-

Finalement après avoir constaté que"la vie est plus complexe pour les économistes comportementaux que pour les économistes de l'école de Chicago" l'auteur observe :

- alors que le présupposé des agents rationnels sert de fondement intellectuel à l'approche "libertarienne" en matière de politique publique : "que nul gouvernement n'interfère avec le droit d'un individu à choisir, à moins que ce choix ne constitue une menace pour autrui",
- pour DK et les économistes comportementaux, contrairement aux ECONS, les HUMAINS "ont besoin d'aide pour rendre des jugements plus justes et de meilleures décisions, et dans certains cas des politiques et des institutions peuvent apporter cette aide".

La 5ème et dernière partie du livre s'intitule "les deux facettes du moi". L'auteur y questionne également le modèle de « l'agent rationnel ». Il y évoque comment fonctionne le « Moi expérimentant » qui s'occupe du « vivre ici et maintenant » et le « Moi mémoriel » (construction du S2) qui compose des histoires et les met de côté pour qu'elles servent de références futures. DK y souligne à quel point le fait de confondre « expérience » et « souvenir » que l'on en a, constitue une puissante illusion cognitive. Les goûts et les décisions sont façonnés par les souvenirs, et ces derniers peuvent être faux. Il démontre comment dans l'évaluation intuitive que nous faisons qu'il s'agisse de brefs épisodes ou de période de vie, ceux sont les « pics » et les « fins » qui ont une importance, et pas la durée...Il étudie aussi différents autres aspects liés notamment au concept d'utilité en distinguant « l'utilité de décision » (l'espérance d'utilité) qu'appliquent les économistes (Cf-4ème partie), de « l'utilité expérimentée » mettant en jeu douleur, plaisir...et bonheur....objet des plus récentes recherches de l'auteur. Je ne saurais entrer plus dans le détail de ces différents points, sans faire éclater le cadre du temps qui m'a été imparti. Je vous propose de passer à la

...3ème et dernière partie : SI/S2 ...et la Complexité ?

Cette analyse de la façon dont nous fabriquons nos choix, jugements, décisions, et comportements avec les différents biais associés, offre à mes yeux, un certain nombre de passerelles avec le sujet de " la Complexité" et ceci à plusieurs titres . Je retiendrai 4 pistes de réflexion ou interrogations concernant ces divers points de rencontre:

1°) Le Simple / le Complexe et les 2 vitesses de la pensée S1/S2:

A l'évidence, l'approche de la Complexité ne saurait relever de cette pensée "réflexe", automatique, rapide, simplificatrice,

priviliégiant les certitudes et l'explication causale, personnalisée au travers du S1. Elle suppose un passage par la "pensée réfléchie", du S2. (cf le Renard de l'Annexe 13)

Rappelons nous simplement que celui ci est plus ou moins paresseux, plus ou moins disponible. Il nécessite à chaque fois où il intervient un effort et du temps. Essayer d'appréhender l'interaction entre agent, le monde de l'incertitude ou de l'imprévisible n'a rien d'évident et le réel effort que cela suppose pour se démarquer de la pensée intuitive s'éclaire, à défaut de se réduire!

A l'issue de ce livre, que le complexe relève du S2 me semble intégré par l'automatisme de mon S1!

2°) S1/S2 , Le Simple / le Complexe et..... Action / Réflexion:

"La prise en compte du " Complexe" nourrit la réflexion, alors que "Le Simple" facilite l'action", constitue l'une de mes fortes convictions....

Cette affirmation est certainement trop simplificatrice (et contestée par JL Lemoigne) mais, pour moi, elle traduit une certaine forme de ma vérité....et m'aide à maîtriser d'éventuelles impatiences à l'issue de certaines de nos réunions, qu'illustrent des interrogations telles que: " "A quoi cela sert?", " Concrètement, sur quoi cela débouche?", "A quoi peut-on l'appliquer concrètement?"

L'approche S1/S2 m'apporte un éclairage additionnel. En effet:

- le S1, intuitif fabricant d'histoires explicatives cohérentes, me semble devoir favoriser l'action ...mais dans un contexte ou l'erreur trouve grandement sa place, eu égard aux différents biais et illusions cognitives [cf. Annexe 14 Les caractéristiques du S1](#)
- Le S2, qui vérifie, délibère, peut déboucher sur une meilleure fiabilité ...mais risque de freiner, voire paralyser l'action

Ce qui renvoie à la question de comment maîtriser, optimiser l'articulation entre S2 et S1, et au delà entre simple et complexe?....Question qui me permet de vous indiquer que DK, ici où là, aux détours de son livre précise quand et comment, dans certaines circonstances on peut (on doit) faire jouer S2 vis à vis de S1....

3°) S1/S2 et L'imprévisibilité de l' Humain:

Les différents biais et illusions, auquel l'Humain est sujet, mis en évidence tout au long de l'ouvrage, ont comme conséquence de soumettre les choix jugements décisions humain à l'aléa, ce qui exprime combien l'Humain, l'individu est "imprévisible".

Dans une approche, relevant de la métaphore, je ne peux m'empêcher de faire le parallèle entre cette "imprévisibilité de l'humain" et l'imprévisibilité du comportement de la particule élémentaire du monde quantique; et à l'opposé, le même type de parallèle, peut être fait entre la prévisibilité d'ordre probabiliste d'un collectif d'humains comme d'un collectif de particules.(Nous l'avons un peu évoqué lors de notre dernier Santa Café....)

Question?: S'agit-il d'une simple "intuition" simplificatrice de mon S1, une fabrication "cohérente" de mon S1 ? Ce qui est sûr c'est qu'il faudrait que mon S2 se mette en route, pour vraiment comprendre ce que signifie la notion d'imprévisibilité ou prévisibilité probabiliste en mécanique quantique ou en physique statistique...et comme je vais vite atteindre les limites, que vos propres S2 viennent à la rescousse ...ce qui me renvoie à:

4°) S1/S2 et le fonctionnement du Groupe émergence:

Mettre plus souvent en action son S2 pour mieux maîtriser son S1 devrait me semble t-il nous permettre de répondre plus facilement à l'un des souhaits exprimé par plusieurs membres du Groupe au travers du questionnaire lancé à l'occasion de la centième sur le fonctionnement du groupe, à savoir:

" Soutenir le présentateur et contrôler le ton des critiques" (cf mail de MB "La 100ème" du 28/11/13)!

Conclusion

Pour conclure cette présentation du livre de DK je voudrais tout simplement terminer par un conseil... de « non lecture ».... à tous ceux qui :

- Préfèrent l'univers de la certitude à celui du doute;
- Préfèrent en général les réponses aux questions;
- Sont convaincus que leurs succès sont essentiellement dus à leur mérite, plus qu'à la chance;
- Ont une confiance "béton" dans leurs intuitions et leurs convictions;
- Pensent que l'on est dans un monde prédictible (ou qui le sera);
- Ont quitté les rives du "connais toi toi même" pour celles du "justifie toi toi même";

.....ils pourraient regretter d'avoir investi 22€ pour rien.

Pour tous les autres bonne lecture!

Groupe Emergence Paris

Claude Sidobre le 16/12/2013