

Thinking, Fast and Slow

by Daniel Kahneman · Language: FR

Summary by booksummaryai.com — <https://booksummaryai.com/country/fr/thinking-fast-and-slow-resume>

Summary

En 60 secondes

Kahneman divise l'esprit en Système 1, le penseur instantané et automatique, et Système 2, le penseur lent et laborieux qui se contente le plus souvent de valider les jugements expéditifs du Système 1. Il passe en revue des décennies d'expériences montrant comment l'ancrage, le cadrage, les petits échantillons et l'excès de confiance déforment nos décisions. La solution n'est pas de devenir parfaitement rationnel ; c'est de savoir quand vos intuitions rapides méritent confiance et quand elles exigent une vérification lente et délibérée.

Pourquoi le lire

C'est le livre qui a rendu la science comportementale grand public, des salles de conseil aux abris des joueurs de baseball. Si vous prenez des décisions dans l'incertitude — recruter, investir, diagnostiquer, planifier — Kahneman montre précisément où votre jugement se brise et propose des garde-fous concrets comme les pré-mortems et les références de la vue extérieure. Lisez-le si vous voulez surprendre votre propre esprit en train de vous mentir avant qu'il ne vous coûte de l'argent, du temps ou une embauche.

Les idées clés

Deux systèmes, un arbitre surmené

Une photo d'une femme en colère, au visage crispé, est montrée : le système 1 reconnaît instantanément la colère, tandis que le système 2 peut être mobilisé pour résoudre 17×24 . La pupille se dilate quand le système 2 est engagé dans un travail mental soutenu. Dans la tâche « ajouter 1 », les sujets entendent une suite de chiffres (par exemple 4,678) et doivent ajouter 1 à chaque chiffre pour obtenir 5,789, en gardant la nouvelle suite en mémoire tout en recommençant ; leurs pupilles se dilataient régulièrement à mesure que les chiffres s'ajoutaient et se contractaient quand ils récitaient la suite, montrant que la dilatation de la pupille mesure la charge mentale.

Le système 1 fonctionne automatiquement et rapidement, avec peu ou pas d'effort et aucun sentiment de contrôle volontaire ; le système 2 alloue l'attention aux activités mentales exigeantes qui le demandent. Le système 2 est paresseux et se fatigue, si bien qu'il en vient à valider par défaut tout ce que le système 1 propose. Ce partage du travail est efficace — vous ne pouvez pas traiter délibérément chaque visage, chaque panneau et chaque mot — mais il signifie que votre moi réfléchi et logique n'est souvent qu'un porte-parole rationalisant des

jugements instantanés. La surprise, c'est à quel point tout cela est physique : l'attention est un budget fini, et quand elle est dépensée sur une tâche exigeante, il ne reste rien pour la suivante.

À essayer: Quand une décision semble urgente et que votre esprit jongle déjà avec quelque chose de difficile, faites une pause et remettez-la à plus tard — un système 2 fatigué tamponne tout ce qui semble juste.

La raquette et la balle qui piègent Harvard

Une raquette et une balle coûtent 1,10 \$ à elles deux. La raquette coûte 1,00 \$ de plus que la balle. Combien coûte la balle ? Dix cents, n'est-ce pas ? Non — la raquette coûterait alors 1,10 \$, et le total 1,20 \$. La réponse est cinq cents, et plus de la moitié des étudiants de Harvard, MIT et Princeton se trompent. Kahneman y associe un piège plus cruel : il écrit les mots « bananes » et « vomir » sur une page et regarde votre visage se crispier de dégoût, votre pouls s'accélérer — pure association du système 1, sans consentement. Les énoncés répétés paraissent plus vrais que les énoncés nouveaux ; les aphorismes qui riment sont jugés plus justes que leurs versions sans rime : « Woes unite foes » a été jugé plus vrai que « Woes unite enemies ».

La fluidité cognitive — induite par la lisibilité — peut faire paraître vraies des affirmations fausses. Le problème de la raquette et de la balle résiste parce que la réponse intuitive arrive avec un petit déclic satisfaisant, et que la vérifier coûte un effort que la plupart des esprits refusent de dépenser. Connaître le piège ne le désamorce pas ; il faut ralentir délibérément et faire le calcul que votre instinct refuse de faire.

À essayer: Avant d'accepter une affirmation qui semble évidemment juste, demandez quels devraient être les chiffres pour qu'elle tienne réellement — puis faites ce calcul.

Linda, la caissière féministe

Des étudiants lisent le portrait de Linda : trente et un ans, célibataire, franche, brillante, diplômée en philosophie, elle a manifesté contre les armes nucléaires et pour la justice sociale. Puis une question de probabilité : Linda est-elle plus probablement caissière de banque, ou caissière de banque active dans le mouvement féministe ? Quatre-vingt-cinq à quatre-vingt-dix pour cent choisissent la seconde option. C'est logiquement impossible — être caissière ET féministe ne peut pas être plus probable qu'être caissière tout court — mais le portrait vivant rend l'histoire plus riche plus probable. Cela viole la règle de conjonction des probabilités (l'erreur de conjonction).

Plus de détails rendent une histoire plus plausible tout en la rendant moins probable. Votre instinct juge par ressemblance — cette personne correspond-elle au stéréotype ? — et non par la logique ou les taux de base. C'est pourquoi un scénario précis et vivant convainc plus qu'un scénario large, dans les prévisions, les argumentaires de vente et le recrutement. La leçon n'est pas de se méfier systématiquement des histoires ; c'est de repérer le moment où une belle histoire vous vend discrètement de moins bonnes chances.

À essayer: Quand une prévision sonne convaincante, réduisez-la à sa probabilité nue : l'affirmation plus étroite est-elle vraiment plus probable que celle, plus large, qui la contient ?

Votre vie amoureuse n'est pas votre vie

Des étudiants allemands ont reçu deux questions dans une enquête : « Êtes-vous heureux ces temps-ci ? » et « Combien de rendez-vous avez-vous eus le mois dernier ? » La corrélation entre les deux réponses était proche de zéro. Mais lorsque l'ordre était inversé — d'abord les rendez-vous, ensuite le bonheur — la corrélation devenait substantielle. Poser la question de l'amour juste avant celle du bonheur, et les étudiants répondent à la question du bonheur en consultant leur vie sentimentale. Le Système 1, face à une grande question à laquelle il ne peut répondre, y substitue discrètement une plus petite qu'il sait traiter.

Vous ne répondez jamais réellement aux questions difficiles ; vous répondez à la question plus facile que l'instant vous tend. « Quelle est la qualité de ma vie ? » devient « Comment vais-je en ce moment ? » ou « Comment va ma vie amoureuse ? » — selon ce qu'on vient de rendre saillant. C'est pourquoi une journée ensoleillée, un compliment récent ou une réunion ratée peut incliner votre jugement sur votre existence entière. La substitution est invisible de l'intérieur ; vous avez l'impression d'avoir répondu à la vraie question.

À essayer: Avant d'évaluer quoi que ce soit d'important — un métier, une année, une relation — listez sur papier ses composantes réelles au lieu de laisser votre humeur du moment choisir le substitut.

Petits échantillons, gros mensonges

Kahneman décrit une étude sur l'incidence du cancer du rein dans les 3 141 comtés des États-Unis. Les comtés aux taux les plus bas sont pour la plupart ruraux, peu peuplés, situés dans des États traditionnellement républicains — Midwest, Sud, Ouest. Puis il montre les comtés aux taux les plus élevés : eux aussi pour la plupart ruraux, peu peuplés, traditionnellement républicains. Même profil, résultats opposés. L'explication n'a rien à voir avec la politique, l'alimentation ou l'eau. Les petits échantillons sont simplement plus extrêmes — un comté de quelques centaines d'habitants peut fluctuer énormément par hasard, tandis que les grandes populations régressent vers la moyenne.

Votre cerveau lit des motifs dans le bruit, surtout quand l'échantillon est petit. Une poignée de données — quelques clients, une courte série, un mauvais trimestre — ressemble à une tendance, et le Système 1 se fait un plaisir de bâtir dessus un récit causal. Le remède est ennuyeux et puissant : avant de croire un motif, demandez-vous sur combien d'observations il repose. Les résultats extrêmes dans les petits groupes sont la norme statistique, pas la preuve de quoi que ce soit.

À essayer: Quand quelqu'un vous montre un résultat frappant tiré d'un tout petit groupe, demandez sur combien de cas il se fonde avant de croire l'histoire derrière.

Les ancrés : le nombre aléatoire qui déplace votre estimation

Des visiteurs de l'Exploratorium de San Francisco ont reçu deux questions : « La hauteur du plus haut séquoia est-elle supérieure ou inférieure à 1 200 pieds ? » et « Quelle est votre meilleure estimation de la hauteur du plus haut séquoia ? » L'ancre de 1 200 pieds a produit une estimation moyenne de 844 pieds. Quand l'ancre était de 180 pieds, l'estimation moyenne était de 282 pieds. L'écart entre les deux groupes était de 562 pieds. Une roue a été lancée devant les participants pour générer un nombre aléatoire entre 0 et 100, truquée pour s'arrêter sur 10 ou 65. Invités à estimer le pourcentage de nations africaines à l'ONU, les participants qui avaient vu la roue s'arrêter sur 10 ont donné une estimation médiane de 25 %, tandis que ceux qui avaient vu 65 ont donné une estimation médiane de 45 %.

Tout nombre que vous entendez en premier — un prix, une exigence salariale, une échéance — devient un champ gravitationnel pour votre jugement, même quand vous savez qu'il est arbitraire. L'ancrage fonctionne en partie parce que le Système 1 traite le nombre comme s'il pouvait être vrai et ajuste à partir de là, et en partie parce que le nombre active des idées compatibles. Connaître l'effet n'immunise pas ; la roue fonctionne encore sur ceux qui ont lu l'étude. Ce qui aide, c'est de produire délibérément votre propre estimation avant que le nombre de quiconque n'entre dans la pièce.

À essayer: Dans toute négociation, notez votre propre chiffre et votre raisonnement avant que le chiffre de l'autre partie ne soit prononcé à voix haute.

Disponibilité : ce qui vous fait peur n'est pas ce qui vous tue

Paul Slovic et ses collègues ont demandé à des gens d'estimer la fréquence relative de diverses causes de mortalité. Les accidents vasculaires cérébraux causent presque deux fois plus de décès que l'ensemble des accidents réunis, mais 80 % des répondants ont jugé la mort accidentelle plus probable. Les tornades étaient perçues comme des tueuses plus fréquentes que l'asthme, alors que l'asthme cause vingt fois plus de décès. Le schéma se confirme : les événements spectaculaires, frappants, faciles à imaginer — crashes d'avion, attaques de requins, tornades — envahissent la mémoire et gonflent leur fréquence perçue, tandis que les tueurs silencieux qui ne font jamais les gros titres sont sous-estimés.

Votre radar du risque ne mesure pas la fréquence ; il mesure la facilité avec laquelle des exemples vous viennent à l'esprit. La couverture médiatique, la force émotionnelle des images et l'expérience récente faussent toutes l'échantillon que votre cerveau puise. C'est pourquoi vous craignez le spectaculaire et ignorez la statistique — et pourquoi l'attention publique bascule d'une menace dramatique à la suivante pendant que les dangers chroniques restent sans financement. Le remède n'a rien de glamour : consultez les taux de base réels avant d'allouer votre inquiétude ou votre argent.

À essayer: Avant de modifier un plan par peur, vérifiez les statistiques réelles de ce risque plutôt que de vous fier à la facilité avec laquelle des exemples vous viennent à l'esprit.

Tom W. et le taux de base que vous avez ignoré

On a donné aux participants la description d'un étudiant en doctorat fictif nommé Tom W. Lorsqu'on leur a demandé de classer neuf spécialités de troisième cycle selon la probabilité que Tom W. appartienne à chacune, les participants ont placé l'informatique en tête et le travail social en dernier, en ignorant les taux de base des effectifs de chaque discipline.

Quand une description colle à un stéréotype, votre intuition suit la ressemblance et abandonne le taux de base — la fréquence réelle dans la population. C'est la même mécanique qui est à l'œuvre dans le recrutement au flair, le profilage et les prédictions assurantes tirées de portraits maigres. Le correctif statistique est mécanique : partez de la fréquence de chaque catégorie, puis ajustez en fonction des indices propres à l'individu, et n'ajustez qu'à hauteur de ce que ces indices ont réellement de diagnostique. La plupart du temps, le taux de base mérite l'essentiel du poids.

À essayer: Avant de juger quelqu'un sur une impression, notez le taux de base de la catégorie dans laquelle vous le rangez — et partez de là pour votre estimation.

Le taxi, le témoin et la réponse de 41 %

On a dit aux participants qu'un taxi avait été impliqué dans un délit de fuite de nuit. Deux compagnies de taxis opèrent dans la ville, la Verte et la Bleue. 85 % des taxis de la ville sont verts et 15 % sont bleus. Un témoin a identifié le taxi comme bleu. Le tribunal a testé la capacité du témoin à identifier les taxis dans les mêmes conditions de visibilité et a constaté que le témoin identifiait correctement chacune des deux couleurs 80 % du temps et se trompait 20 % du temps. Lorsqu'on a demandé la probabilité que le taxi impliqué dans l'accident soit bleu plutôt que vert, la réponse médiane et modale a été de 80 %. La bonne réponse bayésienne est 41 %.

L'assurance d'un témoin oculaire ressemble à une preuve, mais elle n'est qu'une pièce du puzzle — les probabilités a priori comptent tout autant. Quand le taux de base est extrême, même un témoignage fiable ne peut le vaincre, et pourtant presque tout le monde ignore l'a priori et raisonne uniquement à partir de l'anecdote. C'est la mathématique du « faire confiance mais vérifier » dans les tribunaux, les diagnostics médicaux et la détection de fraude : un signal d'apparence fiable dans une catégorie improbable est généralement du bruit.

À essayer: Quand vous évaluez une affirmation, énoncez d'abord les probabilités a priori, puis demandez-vous de combien les nouvelles preuves devraient réellement les déplacer.

Régression vers la moyenne : pourquoi hurler semble fonctionner

Kahneman raconte comment il enseignait à des instructeurs de vol de l'armée de l'air israélienne. Il expliquait que féliciter pour une manœuvre bien exécutée est plus efficace que punir une exécution médiocre. Un instructeur objecta : « À maintes reprises, j'ai félicité des élèves pilotes pour l'exécution propre de certaines manœuvres acrobatiques, et en général, quand ils réessaient, ils font moins bien. En revanche, j'ai souvent hurlé après des élèves pour

une mauvaise exécution, et en général ils font mieux la fois suivante. » Kahneman comprit que l'instructeur observait la régression vers la moyenne. Une performance exceptionnelle, bonne ou mauvaise, est généralement suivie d'une performance plus proche de la moyenne de l'élève, félicitations ou hurlements notwithstanding. Les hurlements en récoltaient simplement le crédit.

Les performances extrêmes reviennent d'elles-mêmes vers la moyenne, si bien que toute intervention qui suit un extrême semblera avoir causé le changement. La punition paraît fonctionner parce qu'elle suit des échecs qui étaient sur le point de s'améliorer de toute façon ; les félicitations semblent se retourner contre vous parce qu'elles suivent des réussites qui étaient sur le point de décliner. Ce seul malentendu façonne l'éducation parentale, l'entraînement sportif et le management partout dans le monde. Une fois que vous l'avez vu, impossible de ne plus le voir — et vous cessez de récompenser la correction la plus bruyante pour des effets qui relevaient de la pure statistique.

À essayer: Avant de créditer ou de blâmer une intervention pour un changement dans la performance de quelqu'un, demandez-vous à quoi ressemblait sa moyenne avant le résultat extrême.

Experts contre dés : l'humiliation de la prédiction

Philip Tetlock a recueilli les prédictions de 284 personnes qui gagnaient leur vie en « commentant ou en donnant des conseils sur les tendances politiques et économiques ». Il a rassemblé plus de 80 000 prédictions. Les résultats montraient que les experts faisaient moins bien que s'ils avaient simplement attribué des probabilités égales à chacun des trois résultats possibles. Ceux qui avaient la plus grande notoriété médiatique étaient les pires prédicteurs de tous. Le livre de Paul Meehl paru en 1954, « Clinical versus Statistical Prediction », passait en revue 20 études comparant les prédictions cliniques de psychologues formés à de simples formules statistiques. Dans toutes les études sauf une, la formule était plus précise que le juge humain. Au moment où Kahneman écrivait *Thinking, Fast and Slow*, le nombre de ces études avait atteint environ 200, et la formule était plus précise dans environ 60 % d'entre elles. Les 40 % restants étaient des égalités. Les prédictions cliniques n'ont jamais été décisivement meilleures.

L'intuition experte, dans des environnements aux signaux faibles et sans retour rapide, est largement du bruit drapé dans la confiance. Les formules simples — même stupides — battent les humains parce qu'elles appliquent les mêmes pondérations de façon constante et ne se laissent jamais séduire par une histoire captivante. Le schéma se vérifie en médecine, dans le recrutement et dans la prévision. La conclusion inconfortable : dans la plupart des domaines incertains, une liste de contrôle surpasse le professionnel chevronné, et la célébrité parmi les experts corrèle avec une moins bonne précision, pas une meilleure.

À essayer: Pour tout jugement que vous répétez — recrutements, prévisions, évaluations — notez les 3 à 5 facteurs qui comptent et notez-les de façon constante au lieu de décider au ressenti.

Le manuel qui a pris huit ans

Kahneman a réuni une équipe pour concevoir un programme et écrire un manuel sur le jugement et la prise de décision pour les lycées israéliens. Il a demandé à l'équipe d'estimer combien de temps prendrait le projet. Les estimations allaient de 18 à 30 mois (environ deux ans). Kahneman a alors demandé à l'expert en programmes Seymour, qui avait participé à des projets similaires, combien de temps prenaient généralement de tels projets. Seymour répondit que 40 % des équipes n'avaient jamais terminé, et que celles qui avaient terminé avaient pris 7 à 10 ans. L'équipe ignore cette information issue de la vue extérieure et poursuivit. Le projet fut achevé 8 ans plus tard, et le livre ne fut jamais utilisé par le ministère de l'Éducation.

Au cœur d'un projet, vous prévoyez en esquissant le chemin vers le succès — la vue intérieure — et c'est presque toujours rose. La vue extérieure pose une autre question : comment des entreprises de ce type se sont-elles réellement terminées ? Ce taux de base est brutal et universellement ignoré, même par une salle pleine d'experts étudiant le jugement lui-même. L'équipe de Kahneman lui-même le prouve : connaître les statistiques n'a rien changé. La solution consiste à traiter la vue extérieure comme l'estimation de départ et à justifier explicitement tout écart par rapport à elle.

À essayer: Avant de commencer un projet, découvrez combien de temps des efforts similaires ont réellement pris à d'autres — et utilisez ce chiffre comme référence, pas votre optimisme.

Les pertes pèsent plus lourd : la théorie des perspectives

Problème 1 : on vous propose un pari à pile ou face. Si vous perdez, vous perdez 100 \$. Quel gain minimal rendrait le pari acceptable ? La plupart des gens exigent un gain d'environ 200 \$.

Problème 2 : on vous propose un pari à pile ou face. Si vous gagnez, vous gagnez 150 \$. Quelle perte maximale accepteriez-vous ? La plupart des gens fixent la perte maximale à environ 100 \$. Cette asymétrie est le cœur de la théorie des perspectives, le cadre qu'il a construit avec Amos Tversky : nous évaluons les résultats comme des gains et des pertes à partir d'un point de référence, non en termes de richesse finale ; la sensibilité diminue aux extrémités ; et les pertes font mal à peu près deux fois plus que les gains équivalents ne font du bien. Richard Thaler a mené une étude avec des étudiants de Cornell. La moitié des étudiants ont reçu un mug Cornell et on leur a demandé à quel prix ils le vendraient. On a demandé à l'autre moitié à quel prix ils achèteraient un tel mug. Le prix de vente médian était de 5,25 \$, tandis que le prix d'achat médian était de 2,25 \$.

Vous ne vivez pas la richesse, vous vivez des changements — et les pertes se ressentent environ deux fois plus intensément que les gains. Cette seule asymétrie explique pourquoi vendre donne l'impression de renoncer à quelque chose, pourquoi les coûts irrécupérables vous tiennent en otage, et pourquoi un petit gain garanti l'emporte sur un gain plus important mais risqué dans un cadre, tandis que l'inverse vaut dans un autre. Posséder le cadre, c'est la moitié de la partie.

À essayer: Quand une décision semble impossible, reformulez les deux options en termes de résultats finaux — richesse totale, temps total — plutôt qu'en gains et pertes depuis votre position actuelle.

Le cadrage : la maladie asiatique et le mariage 5 contre 1

Kahneman et Tversky ont présenté aux participants un scénario : « Imaginez que les États-Unis se préparent à l'épidémie d'une maladie asiatique inhabituelle, qui devrait tuer 600 personnes. Deux programmes alternatifs pour combattre la maladie ont été proposés. » Dans un cadrage, le programme A sauverait 200 personnes ; le programme B avait une probabilité d'un tiers que 600 personnes soient sauvées et une probabilité de deux tiers qu'aucune ne le soit. 72 % ont choisi le programme A. Dans un autre cadrage, le programme C entraînerait la mort de 400 personnes ; le programme D avait une probabilité d'un tiers que personne ne meure et une probabilité de deux tiers que 600 personnes meurent. 78 % ont choisi le programme D. Dans la décision 1, 84 % ont choisi A (un gain certain de 240 \$). Dans la décision 2, 87 % ont choisi D (une probabilité de 75 % de perdre 1 000 \$ et une probabilité de 25 % de ne rien perdre). Seuls 3 % des participants ont choisi la combinaison de B et C, qui est clairement meilleure. Le psychologue John Gottman peut prédire avec une grande précision le succès ou l'échec à long terme d'un mariage en observant un couple pendant 15 minutes. La clé réside dans le rapport entre interactions positives et négatives. Un rapport inférieur à 5 contre 1 — cinq interactions positives pour une négative — est un signe d'alerte que le mariage est en danger.

Les mots choisissent vos préférences avant vous. « Sauver 200 personnes » et « 400 personnes vont mourir » décrivent le même monde, mais ils déclenchent des instincts différents — aversion au risque dans le cadre du gain, recherche du risque dans le cadre de la perte. La même myopie se cumule d'une décision à l'autre : chaque choix paraît sensé pris isolément, et l'ensemble est un désastre. Le rapport de Gottman tranche tout cela en comptant les comportements au lieu de demander des sentiments — un rappel que des mesures stables et simples prédisent souvent mieux que des récits riches.

À essayer: Quand vous comparez des options, reformulez chacune à la fois en langage du gain et en langage de la perte — si votre préférence bascule, c'est le cadrage qui vous dirige, pas les faits.

Deux moi : la coloscopie et l'histoire de Jenny

Des patients subissant une coloscopie douloureuse évaluaient leur douleur toutes les 60 secondes. L'examen du patient A a duré 8 minutes et s'est terminé sur une douleur modérée. Celui du patient B a duré 24 minutes et s'est achevé sur une douleur légère. Le patient A a jugé l'expérience globale pire, alors même que le patient B avait enduré la douleur trois fois plus longtemps. Le moi mémorant ne fait pas le total de la douleur ; il retient le pic et l'instant final, et appelle cela l'histoire. Kahneman demande aux lecteurs d'envisager un scénario : « Jenny est une femme de 35 ans, célibataire, qui ne s'est jamais mariée. Elle est intelligente, attirante, et a un bon emploi. Elle a eu une enfance heureuse et a de nombreux amis. Elle aime son travail et ses

loisirs. Elle est en bonne santé. » Puis il demande : « Dans quelle mesure la satisfaction de Jenny dans sa vie dépend-elle de son statut marital ? »

Vous êtes deux êtres : un moi expérimentant, qui vit l'instant après l'instant, et un moi mémorant, qui monte les images au montage pour n'en garder que les moments forts et les fins. C'est le monteur qui commande — il prend les décisions, et il élimine systématiquement la durée. Voilà pourquoi une bonne fin rachète une mauvaise passe, et une fin amère empoisonne une bonne, dans les vacances, les relations et les carrières. Le coût est bien réel : des choix faits pour satisfaire le moi mémorant peuvent laisser le moi expérimentant — celui qui vit réellement vos heures — plus malheureux.

À essayer: Quand vous préparez quelque chose de mémorable — un voyage, une fête, des adieux — investissez de manière disproportionnée dans le moment fort et dans la fin.

Les meilleures citations

- "L'acquisition d'une compétence exige un environnement régulier, des occasions suffisantes de s'exercer et un retour rapide et sans ambiguïté sur l'exactitude des pensées et des actions. Lorsque ces conditions sont réunies, la compétence finit par se développer, et les jugements intuitifs et les choix qui viennent rapidement à l'esprit seront pour la plupart exacts." - Daniel Kahneman

Limites

Certaines études citées par Kahneman, notamment en recherche sur l'amorçage, ont depuis échoué à se répliquer, et il a lui-même reconnu que le chapitre sur l'amorçage reposait sur des résultats qui ne tenaient pas. La distinction Système 1/Système 2 est une fiction utile — le cerveau ne contient pas littéralement deux systèmes — et Kahneman le dit lui-même, mais des lecteurs la traitent parfois comme une anatomie littérale. Le livre est aussi long et répétitif ; ses idées centrales tiendraient dans un volume plus mince. Enfin, ses conseils de débiaisage restent modestes : connaître ces biais les élimine rarement sur le moment.

En une phrase

Votre esprit rapide est sûr de lui et votre esprit lent est paresseux, si bien que la seule défense est de savoir quand se méfier de la réponse qui arrive la première.

Pour qui

Tous ceux qui décident dans l'incertitude — investisseurs, managers, médecins, décideurs publics, négociateurs. Et aussi tous ceux qui veulent comprendre pourquoi les gens intelligents commettent constamment des erreurs prévisibles.