

# TABLE DES MATIÈRES

Préface .....	7
Qui suis-je ? .....	13
Un préalable indispensable : agir avec éthique.....	17

## 1

### QU'APPORTENT RÉELLEMENT LES NEUROSCIENCES ?

## 2

### SOMMES-NOUS VRAIMENT RATIONNELS ?

Comment résoudre le paradoxe c'est-à-dire pour des humains irrationnels ? .....	31
--	----

## 3

### QUI DÉCIDE VRAIMENT ?

Sommes-nous vraiment à l'origine de nos décisions ?.....	43
Qu'est-ce que la conscience ? .....	47
La frontière entre conscient et inconscient, le moi et mon cerveau .....	53
Ces incohérences qui nous échappent.....	55

## 4

**CES TENSIONS QUI NOUS METTENT  
EN MOUVEMENT**

Le circuit de l'aversion.....	63
Le circuit de la récompense.....	71
Satisfactions addictives, déclenchements aversifs, émotions et conditions de déclenchements .....	79

## 5

**QU'EST-CE QUI DÉTERMINE LA VALEUR  
DES CHOSES ?**

Le bain socio-éducatif et l'expérience individuelle : une influence profonde sur la mémoire et les stratégies d'adaptation .....	96
Le désir mimétique et les neurones miroirs : une mécanique fascinante .....	102
Des sensibilités différentes pour chacun.....	104

## 6

**DÉCRYPTER LA LOGIQUE  
DE L'INÉQUATION DÉCISIONNELLE**

Plongeons dans le premier temps décisionnel.....	112
Le deuxième temps décisionnel entre en jeu.....	114

## 7

**PRENDRE LE CONTRÔLE  
SUR SES DÉCISIONS**

Une liberté si humaine : utiliser notre libre arbitre .....	127
Changer nos états de tension pour influencer nos décisions.....	130
Changer les états de tensions des autres pour influencer leurs décisions.....	132
Quelle différence entre observer et regarder ? .....	134

## 8

## INFLUENCER CONCRÈTEMENT NOTRE QUOTIDIEN

L'environnement.....	146
Le travail scolaire .....	147
La séduction.....	149
Les relations de couple.....	150
Les conflits .....	151
La vente.....	152
Les RH, le management.....	153
Conclusion.....	157
Postface .....	161
Remerciements .....	165