

LES 12 BIAIS QUI IMPACTENT NOS DECISIONS

1 – Excès d'optimisme

Dans la construction de nos plans d'action, nous surestimons la probabilité des événements positifs et sous-estimons celle des événements négatifs

2 – Excès de confiance

Nous surestimons nos capacités et compétences et supposons que les résultats positifs passés n'ont rien avoir avec la chance

3 – Le biais de confirmation

Nous valorisons davantage les faits qui confirment nos croyances et dévalorisons les faits qui les contredisent. Nous échouons ainsi le test d'impartialité.

4 – Le biais de l'objectif

Nous prenons nos décisions basées sur une valeur initiale et avons du mal par la suite à ajuster notre réflexion en dehors de cette valeur.

5 – La pensée de groupe

Nous favorisons les consensus au détriment d'une évaluation réaliste d'alternatives d'actions.

6 – L'égoïsme

Nous avons tendance à limiter l'impact d'un changement à travers notre propre perspective du problème. Nous supposons que tout le monde a accès à l'information que nous possédons.

7 – La peur de la perte

Nous sommes plus sensibles aux risques de pertes plutôt qu'aux perspectives de gains.

8 – L'erreur des coûts irrécupérables

Nous accordons une valeur importante aux coûts passés et irrécupérables pour prendre des décisions sur nos actions futures.

9 – L'escalade de l'engagement

Plus un engagement est important plus nous avons du mal à le stopper, même si celui-ci n'a plus aucun sens.

10 – Le mirage du contrôle

Nous pensons pouvoir contrôler les résultats de nos actions plus que de raison, impliquant une mauvaise évaluation des risques encourus.

11 – Le statu quo

Nous préférons le statu quo lorsque nous ne sommes soumis à aucune pression au changement

12 – Le bénéfice immédiat

Nous valorisons les bénéfices immédiats et dévalorisons les bénéfices futurs