

# 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