

Les pièges psychologiques en négociation

Perceptions partisanses

- * Nous retenons plus ce à quoi nous nous attendions, ce qui correspond à nos intérêts et ce que nous avons envie d'entendre.

Confiance exagérée

- * Nous nous fions exagérément à nos propres prévisions / Nous sous-estimons l'importance de ce que nous ignorons.

Aversion des pertes

- * Nous attachons plus de poids au risque d'une perte qu'à la possibilité d'un gain équivalent.

Effet de propriété

- * Lorsque qu'une chose nous appartient, nous avons tendance à lui attribuer une valeur supérieure à son prix réel, uniquement parce qu'elle est à nous.

Dévalorisation réactive

- * Nous avons tendance à dévaloriser une proposition qui nous est faite par quelqu'un que nous percevons comme un adversaire, voire à la refuser alors même que nous l'accepterions si elle nous était présentée par un tiers neutre ou un allié / La valeur que nous attribuons nous-mêmes à une concession diminue après que nous ayons proposé de la faire.

Principe de la rareté

- * La valeur que nous attribuons à une opportunité est d'autant plus élevée que sa disponibilité est restreinte.

Ancrage et ajustement

- * Les premiers chiffres qui nous sont présentés dans une négociation influencent le cours de nos réflexions et nous ajustons ensuite inconsciemment nos attentes en fonction de ces chiffres.

Principe de la similarité

- * Nous avons tendance à croire que les autres gens sont comme nous / Nous faisons plus confiance au gens qui nous ressemblent.

Erreur d'attribution

- * Nous avons tendance à attribuer le comportement de notre interlocuteur à sa personnalité plutôt qu'à la situation dans laquelle il se trouve.

Sources: Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello, *Beyond Winning – Negotiating to Create Value in Deals and Disputes*, Belknap Press of Harvard University Press, 2002 + Michael Wheeler, *Anxious Moments: Openings in Negotiation*, Negotiation Journal, April 2004