



FICHE TERRAIN · NEGOFRANCE

10 pièges cognitifs du négociateur

Des raccourcis à repérer avant qu'ils ne pilotent la décision.

01 Préparation

- Ancrage : un premier chiffre devient la référence
- Excès de confiance : une hypothèse paraît certaine
- Illusion de contrôle : l'incertitude est sous-estimée

02 Décision

- Aversion aux pertes et statu quo
- Coût irrécupérable et escalade d'engagement
- Surcharge de choix et regret anticipé

03 Relation

- Halo et première impression
- Projection et faux consensus
- Confirmation : chercher aussi ce qui contredit le scénario