
Top 16 des Biais Cognitifs à connaître

La psychologie moderne recense plus de 250 biais cognitifs...

Mais vous n'avez pas besoin de tous les connaître.

En fait, certains sont si spécifiques que vous ne les croiserez jamais.

En revanche, les 16 biais dont je vais vous parler, eux, sont incontournables.

En tant que marketer, copywriter, e-commerçant ou infopreneur, vous devez les connaître et vous pouvez les exploiter pour créer des **offres irrésistibles**.

| BIAIS COGNITIF | DESCRIPTION | EXEMPLE |
|-------------------------------------|---|--|
| Effet d'ancrage | La première information que vous recevez impacte la façon dont vous percevez les suivantes. | Quand vous regardez d'abord des montres à 5000€, les montres à 2000€ paraissent moins chères que si vous n'aviez regardé qu'elles. |
| Biais d'autorité | Vous accordez davantage de crédit aux opinions formulées par quelqu'un qui vous semble compétent. | Vous achetez un produit car un influenceur en vante les mérites (ou un dentifrice car un dentiste le recommande). |
| Heuristique de disponibilité | Vous prenez des décisions fondées sur les informations les plus facilement disponibles. | Si votre ami a eu une panne sur sa Toyota, vous penserez que Toyota n'est pas une marque fiable. |

| BIAIS COGNITIF | DESCRIPTION | EXEMPLE |
|------------------------------|---|---|
| Effet de mode | Vous adhérez aux tendances et opinions à la mode. | Quand tout le monde achète un iPhone, vous achetez un iPhone. |
| Biais de confirmation | Vous privilégiez les informations qui confortent vos croyances et préférences. | Vous contestez les chiffres qui vont à l'encontre de vos convictions politiques – et vous ne vérifiez pas les sources de ceux qui vont dans votre sens. |
| Effet Dunning-Kruger | Vous surestimez vos compétences dès que vous apprenez quelque chose de nouveau. | Après avoir lu un ou deux articles, vous pensez avoir une compréhension globale d'un sujet (alors que non). |
| Effet de dotation | Vous valorisez excessivement vos possessions. | Vous voulez vendre votre maison 300K, même si le marché dit qu'elle en vaut 200. |
| Illusion de consensus | Vous surestimez à quel point les gens seront d'accord avec vous. | Vous êtes certain que vos amis vont adorer votre restaurant préféré, alors que rien n'indique que ce sera le cas. |

| | | |
|----------------------------------|--|---|
| Effet de halo | Vous jugez une personne dans son ensemble en vous basant sur une seule caractéristique. | Vous pensez qu'un candidat fera bien le job car il est élégant/a le même hobby que vous/vous plaît... |
| Corrélation infondée | Vous pensez que deux choses sont liées alors qu'elles ne le sont pas. | Les superstitions (chats noirs, vendredi 13...) sont des corrélations infondées. |
| Biais de négativité | Vous attachez plus d'importance aux expériences négatives qu'aux expériences positives. | Un commentaire négatif sur votre dernier article vous affecte plus que les 49 commentaires positifs. |
| Biais de résultat | Vous jugez une décision selon le résultat qu'elle a produit, et pas selon la façon dont vous l'avez prise. | Vous pensez être un bon investisseur car vous avez acheté une action au hasard et qu'elle a pris +30%. |
| Effet de récence | Vous accordez plus d'importance aux dernières informations que vous recevez. | Vous commandez le dernier plat que le serveur mentionne quand il vous lit le menu. |
| Biais d'auto-complaisance | Vous vous félicitez d'un succès, mais vous reportez sur les autres la responsabilité d'un échec. | Quand vous gagnez, vous pensez que vous avez juste été meilleur. Quand vous perdez, vous pensez que l'arbitre a mal fait son travail. |

| | | |
|---------------------------------------|---|---|
| Effet de projecteur | Vous pensez que les autres vous observent et voient vos erreurs plus qu'ils ne le font en réalité | En boîte, vous êtes certain que les autres vous regardent danser et ça vous met mal à l'aise, alors qu'ils se contentent de danser eux aussi (sans vous regarder). |
| Biais des coûts irrécupérables | Vous continuez quelque chose que vous n'aimez pas simplement car vous avez payé pour y accéder. | Vous allez finir votre boisson même si elle est immonde, car vous l'avez payée. Même chose si vous êtes au cinéma et que le film vous insupporte, vous regardez quand même jusqu'au bout. |

Vous connaissez maintenant les 16 Biais Cognitifs majeurs...

Mais vous devez maintenant apprendre à les maîtriser pour devenir un PRO de la Manipulation Marketing.

Vous venez de lire gratuitement l'introduction de ma **Bible des Biais Cognitifs**, qui contient les 16 Biais Cognitifs expliqués en détails, et 96 Stratégies Marketing qui en découlent.

Cette **Bible des Biais Cognitifs** est le fruit de presque 10 ans de carrière au sein des meilleures entreprises de Marketing Direct en Europe.

J'y ai appris les arcanes de la vente émotionnelle, des contenus addictifs et de la manipulation grâce aux Biais Cognitifs.

Je vous dévoile l'intégralité de mon savoir sur les Biais Cognitifs ainsi que mes stratégies préférées dans la **Bible des Biais Cognitifs** :



Réduction exceptionnelle : seulement 7€ pour la **Bible des Biais Cognitifs** en suivant ce lien :

**JE VEUX MA BIBLE DES BIAIS
COGNITIFS POUR 7€**