

# LA PERSUASION PARADOXALE



POUR MODIFIER  
LE COMPORTEMENT

**L'APPROCHE TRADITIONNELLE  
DE LA PERSUASION CONSISTE  
À DÉLIVRER UN MESSAGE  
À UNE CIBLE.**



**MAIS IL Y A PLUS EFFICACE :  
LA PENSÉE PARADOXALE**

**PAR EXEMPLE, À UNE AUDIENCE  
QUI UTILISE MASSIVEMENT TIKTOK,  
NE DITES PLUS**

“Il ne faut jamais faire confiance aux plateformes ; elles monétisent sans vergogne nos comportements.”

**PERSUASION  
TRADITIONNELLE**

**DITES PLUTÔT**

“Les plateformes optimisent notre expérience utilisateur ; il faut TOUJOURS leur faire confiance.”

**PERSUASION  
PARADOXALE**

UNE IDÉE **COHÉRENTE** AVEC  
LES COMPORTEMENTS DE  
L'AUDIENCE EST ÉCOUTÉE.

POUR L'AUDIENCE TIKTOK,  
C'EST L'AFFIRMATION :

“Les plateformes  
optimisent notre  
expérience  
utilisateur.”



**CELA DEVIENT TRÈS INTÉRESSANT  
LORSQU'ON EXAGÈRE LE  
POSTULAT INITIAL :**

*“il faut toujours leur  
faire confiance”*

**POUR  
RÉVEILLER  
L'ESPRIT  
CRITIQUE.**



**AUTREMENT DIT :**  
**EN CARICATURANT LÉGÈREMENT**  
**UN MESSAGE, ON FAVORISE LA**  
**DISTANCIATION** DE L'AUDITOIRE  
**PAR RAPPORT À**  
**LA CROYANCE**  
**INITIALE.**

On pousse la thèse  
initiale jusqu'à  
l'absurde.



# UN ARTICLE DE RECHERCHE INTITULÉ PARADOXICAL THINKING AS A PARADIGM OF ATTITUDE CHANGE IN THE CONTEXT OF INTRACTABLE CONFLICT PRÉCISE :

“Les messages qui sont cohérents avec les opinions individuelles, mais formulées d’une façon **amplifiée**, **exagérée** ou même **absurde**, conduisent à un processus de pensée délibérative et suscitent de moindres niveaux de résistance par rapport aux approches de persuasion conventionnelles.”



**LA PERSUASION  
TRADITIONNELLE VISE À  
FAIRE RENTRER DE FORCE  
L'ÂNE DANS SON BOX.**





**LA PERSUASION PARADOXALE  
CONSISTE À ALLER D'ABORD  
DANS LE SENS DU  
BOURRICOT, PUIS  
EN QUELQUE  
SORTE,  
À LE FAIRE  
PATAUGER  
DANS SON IDÉE  
BOUEUSE.**



# **POURQUOI UNE ATTITUDE PARADOXALE FONCTIONNE MIEUX ?**

**PARCE QU'UN MESSAGE  
QUI N'EST PAS COHÉRENT  
AVEC NOS CROYANCES  
EST REJETÉ D'EMBLÉE.**

**C'EST LE PRINCIPE  
DE LA FENÊTRE  
D'OVERTON.**

**ÇA VOUS DIT  
QUELQUE CHOSE ?**



## L'ARTICLE POURSUIT :

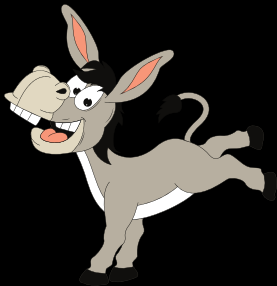
“L'approche par la pensée paradoxale a pour but d'amener les individus à percevoir leurs croyances sociétales ou la situation comme invraisemblable, et peut in fine permettre la **décristallisation** et la **réévaluation** des comportements.”

# LA PENSÉE PARADOXALE SUSCITE UNE FORME DE **RÉACTANCE.**

EN PSYCHOLOGIE, LA RÉACTANCE  
SE MANIFESTE LORSQUE LES  
INDIVIDUS ONT LE SENTIMENT  
QU'ILS SONT  
MANIPULÉS OU  
QU'ILS ONT  
L'IMPRESSION  
QUE LEUR  
LIBERTÉ  
EST MENACÉE.



**L'APPROCHE PARADOXALE  
PRÉSENTE  
UN DOUBLE  
MÉRITE :**



**ELLE CADRE AVEC LA FENÊTRE  
D'OVERTON DE L'AUDIENCE.**



**ELLE EMPLOIE UN LEVIER  
PUISSANT : LA RÉACTANCE.**

# VOUS POUVEZ AGIR

## ADAPTEZ VOS MESSAGES AUX CONVICTIONS DE VOTRE AUDIENCE



Advances in Experimental Social  
Psychology

Volume 63, 2021, Pages 129-187

Chapter Three -  
Paradoxical thinking as  
a paradigm of attitude  
change in the context  
of intractable conflict

Daniel Bar-Tal <sup>a</sup> <sup>†</sup> <sup>✉</sup>, Boaz Hameiri <sup>a</sup> <sup>†</sup>,  
Eran Halperin <sup>b</sup>

## CONSULTEZ L'ARTICLE DE BAR-TAL, HAMEIRI & HALPERIN

## SUIVEZ-MOI

