## EFFET DE SIMPLE EXPOSITION



CE QUI EST FAMILIER DEVIENT POSITIF DANS UN ARTICLE SCIENTIFIQUE PUBLIÉ EN 1968, ROBERT ZAJONC DÉTAILLE



"LA SIMPLE EXPOSITION RÉPÉTÉE D'UN INDIVIDU À UN OBJET STIMULANT AMÉLIORE SON ATTITUDE À L'ÉGARD DE CET OBJET."



Robert Zajonc 1968 <u>Attitudinal effects of mere exposure</u> Journal of personality & social psychology ZAJONC DÉTAILLE
PLUSIEURS EXPÉRIENCES :
IL INTERROGE LA
RÉACTION DES INDIVIDUS
À DES SÉRIES DE MOTS.

QUE CES MOTS SOIENT SIGNIFIANTS OU NON, LE CONSTAT EST SIMILAIRE.

Saricik

enanwal

BIWOINI

Zabulor

ÉVALIIA

UNE FRÉQUENCE ÉLEVÉE EST CORRÉLÉE

À UNE

A CHAQUE FOIS.

**ÉVALUATION POSITIVE** 



BIWOJNI BIWOJNI BIWOJNI BIWOJNI BIWOJNI BIWOJNI BIWOJNI BIWOJNI NOUS ÉVALUONS
FAVORABLEMENT
UNE INFORMATION À
LAQUELLE NOUS
SOMMES EXPOSÉS



RÉGULIÈREMENT.

### ZAJONC CONCLUT "EN L'ABSENCE

**ENVERS L'OBJET** 

**DU STIMULUS.**"

DE RÉCOMPENSE OU DE SANCTION. L'EFFET DE SIMPLE EXPOSITION A POUR EFFET UNE **AMÉLIORATION DE L'ATTITUDE** 

#### QUELLE QUE SOIT SA CRÉDIBILITÉ, UN MESSAGE MARTELÉ EST ÉVALUÉ PLUS FAVORABLEMENT

C'EST UNE RÈGLE BIEN INTÉGRÉE DANS CERTAINES CAMPAGNES DE MARKETING.

### **SOUVENEZ-VOUS DE JUVAMINE!**





UN CLIENT DOIT ÊTRE EXPOSÉE SEPT FOIS AU MESSAGE POUR

**QU'IL ASSOCIE** 

SPONTANÉMENT LE PRODUIT À LA MARQUE



# LA RÉITÉRATION MASSIVE CONFÈRE CRÉDIBILITÉ ET

LÉGITIMITÉ.

DANS LA DÉSINFORMATION

COMME DANS LA PUBLICITÉ,



## LA TAILLE DU PORTE-VOIX COMPTE

### LA RÉITÉRATION DU MESSAGE INSTALLE UNE SENSATION DE RÉALITÉ.



C'EST CE QU'ON APPELLE UN BRUIT DE FOND.

### **VOUS POUVEZ AGIR**

RELISEZ ROBERT ZAJONC





DISCERNEZ LE BRUIT DE FOND

SUIVEZ-MOI POUR NE RIEN MANQUER