Cinq leviers documentés de l’adhésion

Tyler Kohler . 16 juin 2026 . note 01

Les travaux expérimentaux sur la persuasion aboutissent à un résultat peu intuitif. Ce qui fait adhérer un public tient rarement à la qualité des arguments. Il tient aux conditions dans lesquelles l’information est rencontrée. Ces conditions se comptent et se datent. Une réputation attaquée les subit toutes.

La répétition tient lieu de vérification

Une affirmation rencontrée plusieurs fois devient plus facile à traiter. Cette facilité est confondue avec un signe de vérité. L’expérience fondatrice, en 1977, faisait juger la vérité d’affirmations au cours de trois séances espacées de deux semaines. Les affirmations répétées gagnaient en crédit, qu’elles soient vraies ou fausses.

Une méta-analyse et des travaux ultérieurs l’ont confirmé. La connaissance ne protège pas : l’effet apparaît même sur des énoncés que la personne saurait corriger si on l’interrogeait. Une étude préenregistrée l’a retrouvé à tous les niveaux de plausibilité, y compris sur des énoncés très invraisemblables.

Une accusation gagne du terrain sans qu’aucun élément nouveau lui soit ajouté. La reprise fait le travail. Pour évaluer une atteinte, le nombre d’expositions distinctes pèse davantage que le nombre de pièces au dossier. Ces deux quantités ne coïncident pas.

Ce qui revient facilement paraît fréquent

Nous estimons la fréquence d’un fait à la facilité avec laquelle un exemple nous vient. Un raffinement expérimental précise le mécanisme. Le déterminant est l’effort ressenti pour produire les exemples.

Des participants invités à citer douze de leurs propres comportements affirmés se jugeaient ensuite moins affirmés que ceux à qui l’on n’en demandait que six. Produire douze exemples est laborieux. Cette difficulté est lue comme une information sur soi.

Le mécanisme déplace le point d’attention quand la cible est une personne ou une entreprise. Ce qui vient en premier et sans effort commande le jugement, quelle que soit la taille du dossier disponible. Un récit simple et net l’emporte sur des documents exacts et pénibles à reconstituer. Le tiers qui se renseigne s’en tient le plus souvent à ce que sa mémoire lui rend.

L’unanimité apparente fait la norme

Les expériences de conformité d’Asch, au début des années 1950, sont souvent résumées trop vite. Une majorité manifestement dans l’erreur obtient l’adhésion dans environ un tiers des essais critiques. Un participant sur quatre ne cède jamais. Au-delà de trois ou quatre comparses, ajouter des voix ne renforce pratiquement plus la conformité. La présence d’un seul allié divergent la fait en revanche chuter. Le facteur déterminant est l’unanimité de la majorité.

La théorie des cascades informationnelles explique l’amplification des petits déséquilibres initiaux. Au-delà d’un certain nombre de choix visibles et concordants, il devient rationnel de cesser de transmettre sa propre information. Cette information reste intacte chez chacun. Elle cesse seulement de circuler, ce qui rend la cascade réversible.

Une expérience randomisée l’illustre. Un premier vote positif, appliqué à un commentaire dès sa publication, relevait son évaluation finale d’environ un quart. Un premier vote négatif était corrigé par les lecteurs suivants.

Pour une réputation, l’état visible de l’opinion ne mesure pas l’opinion : il la fabrique.

Le cadre décide avant l’argument

Un protocole de 1981 propose deux programmes sanitaires aux conséquences arithmétiquement identiques. Deux groupes distincts reçoivent l’une ou l’autre formulation. Décrits en vies sauvées, les programmes font préférer l’option sûre par une large majorité. Décrits en morts, ils font choisir l’option risquée à une majorité comparable.

Les typologies ultérieures distinguent plusieurs formes de cadrage, dont certaines sont faibles ou instables. Le cadrage des choix risqués figure en revanche parmi les résultats anciens répliqués avec succès à grande échelle.

Sur un dossier, le cadre est le terme retenu pour désigner l’objet. Un différend nommé « désaccord contractuel » et le même différend nommé par un terme de soupçon appellent deux questions différentes. Le vocabulaire employé est repérable et datable. Sa reprise d’une publication à l’autre se suit, y compris dans les réponses de la personne visée.

La source s’efface plus vite que l’énoncé

Le contenu se retient mieux que son origine. Les travaux sur le contrôle de la source montrent que l’origine d’un souvenir est reconstruite, et souvent mal attribuée.

Une même communication attribuée à une source crédible ou douteuse produit d’emblée des effets d’opinion très différents. Dans l’étude de 1951, l’écart s’était en partie résorbé quatre semaines plus tard. Ce résultat, appelé « effet de dormance », demande de la prudence. Une méta-analyse le juge de faible ampleur, et de nombreuses tentatives ne l’obtiennent pas.

Une affirmation née dans un espace sans valeur probante parvient au lecteur détachée de cette origine. Ce qui s’observe alors tient en deux dates : la première apparition de l’énoncé, puis la reprise qui lui donne l’apparence d’une source. L’écart entre les deux se mesure.

L’adhésion ne se déclare pas

L’adhésion obtenue par ces voies ne s’exprime pas. Personne n’annonce qu’il doute. Le dommage prend la forme d’un rendez-vous reporté, d’un appel qui ne revient pas, d’un mandat attribué ailleurs. La personne visée l’apprend par des absences, des mois plus tard.

Une défense construite uniquement sur des pièces et des preuves répond à une question qu’aucun de ces mécanismes ne pose. Ce qui s’observe, ce sont les conditions qui produisent l’opinion. Ce qui est répété, ce qui vient en premier, ce qui paraît unanime, dans quels mots et depuis quelle origine. Ces éléments sont datables et dénombrables. L’opinion ne l’est pas.

Le préjudice de réputation se prouve mal par ses effets, qui arrivent tard et sans signature. Il se documente par ses conditions de production, contemporaines de l’atteinte et périssables. Une page modifiée, un fil supprimé, un compte fermé : ce qui n’a pas été daté à temps devient indémontrable.

Le Code civil suisse permet de faire constater le caractère illicite d’une atteinte dont le trouble subsiste. Cette voie ne suppose pas la démonstration d’un dommage chiffré. Les prétentions

pécuniaires la supposent. C’est là que le décalage entre l’atteinte et ses effets pèse le plus lourd.

Ces leviers sont indifférents à la vérité. Ils agissent de la même manière sur un énoncé exact. Une version vraie qui ne remplit aucune de ces conditions ne dispose d’aucun avantage sur une version fausse qui les remplit toutes.

Hasher, Goldstein et Toppino, 1977 : jugements de vérité portés sur des affirmations répétées, vraies ou fausses.

Dechêne, Stahl, Hansen et Wänke, 2010 (méta-analyse) ; Fazio, Brashier, Payne et Marsh, 2015 : effet obtenu malgré la connaissance correcte.

Fazio, Rand et Pennycook, 2019, étude préenregistrée : effet retrouvé à tous les niveaux de plausibilité.

Tversky et Kahneman, 1973 : heuristique de disponibilité.

Schwarz, Bless, Strack, Klumpp, Rittenauer-Schatka et Simons, 1991 : six contre douze exemples demandés.

Asch, 1951, dans Guetzkow (dir.), Groups, leadership and men : environ un tiers d’erreurs sur les essais critiques ; effet de l’allié.

Asch, 1956, Psychological Monographs : environ un quart des participants ne cèdent jamais.

Asch, 1955, Scientific American : plafonnement vers trois ou quatre comparses.

Bikhchandani, Hirshleifer et Welch, 1992 : cascades informationnelles.

Muchnik, Aral et Taylor, 2013 : premier vote appliqué à un commentaire dès sa publication ; hausse d’environ un quart après un vote positif, correction par les lecteurs après un vote négatif.

Tversky et Kahneman, 1981, protocole dit de la « maladie asiatique » : deux groupes distincts ; environ 72 % pour l’option sûre, environ 78 % pour l’option risquée selon la formulation.

Levin, Schneider et Gaeth, 1998 : trois formes de cadrage, d’ampleurs inégales.

Klein, Ratliff, Vianello et coauteurs, 2014, projet « Many Labs ».

Johnson, Hashtroudi et Lindsay, 1993 : revue sur le contrôle de la source.

Hovland et Weiss, 1951.

Kumkale et Albarracín, 2004 : effet de faible ampleur, sous conditions étroites.

Code civil suisse, article 28a alinéa 1 chiffre 3 ; alinéa 3 pour les prétentions pécuniaires.

Kohler, T. (2026). Cinq leviers documentés de l’adhésion. Notes, tylerkohler.ch.
https://tylerkohler.ch/notes/cinq-leviers-documentes-de-l-adhesion/