

# Le petit guide de L'environnement sémantique

---

Une contribution à votre autodéfense intellectuelle

12

A 13 C

14

**VERSION du 10 / 12 / 2015**

- Nouvel article sur le blog : « **Penser le compliqué** », ajouté ici en annexe.

**Note à propos de ce document:** ce petit guide est conçu pour être consulté sur le web. Certaines fonctions ne sont donc pas disponibles ici.

**Adresse du site:** <http://midier.net/pges/>

**Blog:** <http://pgesblog.canalblog.com>

### A propos de ce « Petit guide »...

Ces pages sont imaginées, écrites et maintenues par Michel Dussandier. Les citations sont permises sous réserve de citer l'auteur et de faire un lien vers ce site. Créées en avril 1997, je les maintiens encore aujourd'hui. **Elles sont en évolution (amélioration ?) constante.**

Je suis strictement autodidacte et ne peut me prévaloir de la moindre autorité universitaire ou autre. Ce petit guide m'a été inspiré à la suite de la lecture d'un article étudiant les techniques de manipulation employées par un certain Rush Limbaugh, qui sévit - et le mot est faible - aux Etats-Unis. Cet article, écrit par le Dr D.T. Jacobs, titré *The Red Flags of Persuasion* (lisible sur le site en VO) est paru dans la revue *Etc, a review of general semantics* hiver 1995-96

Je l'enrichis au fur et à mesure de mes lectures et autres pérégrinations mentales.

J'ai pompé la liste des figures de rhétorique dans un petit bouquin titré *Tout sur tout...* et qui évidemment ne dit pas grand chose! ;)

L'expression **autodéfense intellectuelle** est piquée à Normand Baillargeon, qu'il a lui-même empruntée à Noam Chomsky.

J'aborde dans ce petit guide quelques "outils verbaux" établis par Alfred Kozybski dans sa "**Sémantique générale.**" Il y a plusieurs façon d'aborder cette discipline.

La "version originale," voulue par son inventeur, est stricte, et impose un investissement et une pratique poussés sur des bases précise. Elle a une ambition qui dépasse le discours, pour s'adresser à nos "comportements," tels qu'ils sont influencés par notre langage. C'est (!) une manière de Zen. une intégration quasi-physiologique de cette différence entre le langage et nos réactions face au monde, réactions plus souvent conditionnées par ce qui est DIT ou que l'on pense du monde, que par le monde "lui-même".

Je reprends ici certains de ses outils, dans une version "allégée", uniquement centrée sur l'aspect verbal, sans toutefois prétendre à imposer quoi que ce soit. Ce n'est pas le lieu. Je ne suggère même pas de s'y <sup>investir</sup> de manière intensive, ne le faisant pas moi-même.

L'aspect verbal de la sémantique générale peut se résumer dans cette maxime: "Le mot n'est pas la chose," avec sa variante pour voyageur du langage: "La carte n'est pas le territoire". Notre discours sur le monde n'est pas ce monde et, pire encore avec la propagande et les manipulations, le discours sur le monde est volontairement faussé par rapport au monde lui-même...

Ce travail est placé sous licence **Creative Commons CC-BY-NC** :

- L'oeuvre peut être librement utilisée, à la condition de l'attribuer à l'auteur en citant son nom: Michel Dussandier.

- Le titulaire de droits interdit toute utilisation commerciale. *Pour tout commentaire* : [ghanilog@free.fr](mailto:ghanilog@free.fr)

### Précaution d'emploi

A première vue, ce petit guide peut conduire à une certaine paranoïa, surtout s'il est parcouru trop rapidement, et donc mal lu. Mettons les choses au point tout de suite :

- Un zeste de parano ne peut pas nuire, pour autant qu'elle ne se transforme pas en obsession.

- Une différence majeure entre les humains et les animaux est ce langage extrêmement complexe et particulièrement efficace. Il faut en connaître le plus possible, mais pas uniquement ce que nous en disent nos maîtres d'école.

- L'éducation à la langue est entachée par la nécessiter de NOTER. Or il est beaucoup plus facile de noter la forme que le fond : une faute de grammaire c'est -1 point, et hop: l'affaire est faite.

- Il est impossible de noter scolairement le fond d'une expression comme :

"Les xxx sont tous des fauteurs de troubles et des dégénérés" (en remplaçant xxx par un nom du genre "Serbes" ou "juifs" ou "arabes" ou "auvergnats" ...

Dans les études classiques on n'apprend JAMAIS vraiment le fond, et la manière de le faire "passer". De toutes manières, il n'y a pas de note pour sanctionner un point de vue... (c'est une constatation. Je ne dis pas qu'il faut noter à tous prix tous les points de vue...)

Ceci dit, et comme je le dis ailleurs dans ce guide, les techniques de persuasion ne sont que des techniques. C'est une nouvelle fois LE FOND QUI COMPTE. J'userais de toute technique rhétorique si je considère qu'elle permet de FAIRE PASSER LE FOND de mon message depuis ma tête vers une autre. Ceci implique évidemment que je juge mon propre message. Ce jugement est relatif, mais c'est le seul dont je dispose.

Quel est le fond, par exemple dans le message publicitaire ? Mais il est simple : il s'agit de disséminer le CULTE DU "PRODUIT MIRACLE". Un problème - un produit. La pillule magique. La solution est là, il suffit d'aller l'acheter. Et qu'importe si la nécessité de ce produit n'existe pas vraiment. Et qu'importe si, finalement, on crée des dépendances nouvelles. Je juge/note la publicité très bas sur l'échelle parce que, au fond, je trouve qu'elle contribue à dégrader l'être humain en augmentant de manière excessive son niveau de dépendance.

Mais j'userai de ces mêmes techniques - si je disposais des moyens appropriés - pour tenter de soutenir/promouvoir un FOND différent. Le langage est le plus souvent utilisé comme un outil. Personne ne vous empêche de VOUS en servir aussi. Il faut simplement savoir POUR QUOI FAIRE. *// faut aussi savoir que nombreux sont ceux qui ont réfléchi à son usage, aux effets qu'il produit... et qui s'en servent, avec des puissances médiatiques (et scientifiques) très importantes.* En conclusion (de cette introduction), ces pages sont un appel à garder son cortex en état de fonctionnement, en particulier lorsque d'aucuns voudraient bien qu'il s'endorme... **Pas de parano, Juste des esprits aussi éveillés que possible...**

**Pour suivre les mises à jour du site et les infos intéressantes, pour commenter, vous pouvez vous connecter ici: <http://pgesblog.canalblog.com/>**

**Bienvenue !**

*Les mots et autres symboles servent de "leviers".  
Qui ne s'en rend pas compte se fait facilement soulever.*

## Entre Wolton et Milgram

Dominique Wolton, invité récemment dans une émission de radio, relevait - comment très souvent - combien propagandes et manipulations sont assez peu efficaces, tant les individus sont plus résistants que l'on peut le croire.

Mais dans le même temps, l'expérience de Milgram, récemment renouvelée, montre, elle, que les deux tiers des personnes "testées" obéissent aveuglément aux instructions qui leur sont données, si cela est fait par une autorité reconnue comme telle.,,

Petite pause cigarette : <http://www.youtube.com/watch?v=lfifGrBmeRg>

Entre ces deux 'extrêmes', ce petit guide préfère fournir des informations pratiques sur diverses méthodes d'influence ET techniques de résistance,

Merci, donc, de venir vous arrêter sur cette page concernant l'environnement sémantique dont voici ma définition :

Nous sommes à la fois émetteurs et récepteurs d'un grand nombre de messages - de signes - de tous types, qu'ils soient verbaux ou non-verbaux. La plus grande partie de cette communication consiste en une tentative de manipulation du récepteur par l'émetteur. Depuis son premier vagissement à ses dernières volontés, l'humain tente de s'imposer auprès de ses pareils. On pourrait presque considérer que cette tentative généralisée de manipulation concerne tout le vivant: à quoi sert une fleur, sinon à attirer (manipuler) les insectes qui viendront s'y frotter et promener le pollen reproducteur ?... Pour ce qui concerne les humains, cette "communication manipulatoire" peut avoir des formes variées:

- **Elle concerne des nombres de personnes variables** - Cela peut être une relation d'individu à individu, d'individu à groupe (et réciproquement) ou d'individu à "la société" tout entière (via les médias de masse).

- **Elle peut avoir des puissances différentes** - Une information répétée en boucle à la télévision tous les jours a une autre puissance qu'une simple discussion, de personne à personne, une fois, par hasard, au coin d'un bar.

Cette puissance dépend aussi de la légitimité (relative) de la personne qui la produit: Ainsi, ce que dit un spécialiste aura a priori plus de valeur, pour autant toutefois qu'il reste dans sa spécialité. On peut aussi considérer l'état de la "cible", plus ou moins ouverte à des idées différentes, et/ou qui correspondent à ses propres réflexions/attentes.

- **Il y a des différences dans la capacité de l'émetteur à émettre, et du récepteur à recevoir** - Une personne alertée des moyens de manipulations (comme ceux contenus dans ce Petit Guide) sera plus efficace autant pour émettre que pour recevoir (et, dans ce cas, avec plus d'Esprit Critique). Plus l'émetteur dispose de moyens, et plus il peut profiter du savoir qui s'accumule toujours dans ce domaine, en particulier aujourd'hui "grâce" aux neurosciences (qui vont finir par avoir leur section à elles dans le Petit Guide).

- **Différences de significations** - Nous ne donnons pas tous aux symboles échangés la même signification (*cf note en dernière page*). Il n'y aurait pas de place pour l'incompréhension ou l'erreur d'interprétation. Ce n'est semble-t-il que très rarement le cas.

Ainsi, chacun apporte aux mots échangés ses propres significations, lesquelles sont plus ou moins partagées par les divers intervenants, mais encore les objectifs, tout particulièrement des "émetteurs", sont-ils plus ou moins clairs et 'avouables'.

- \* Le parti d'extrême droite français appelé "front national" a bien compris cette importance du verbe: Il semble [reportage France 2] qu'existe une double liste de termes destinée aux cadres du parti: A gauche, les mots à ne pas dire, à droite, les termes de remplacement.

- \* Le publicitaire ajoute au choix des termes la répétition de son spot de pub. Plus on insiste et plus cela rentre.

- \* le gourou y ajoute les privations de nourriture, de sommeil, etc. pour affaiblir un peu plus l'individu. Les suggestions rentrent encore plus vite!

Ainsi tous ces mots et techniques sont utilisés pour induire des réactions, des comportements. Ils ne sont pas un simple blah blah.

- Dans tous les cas, il faut être (au moins) deux: le "manipulateur" et le "manipulé". Chacun a plus ou moins de latitude pour agir/réagir.

Je crois donc indispensable de tenter de fournir à travers ce guide des éléments permettant de "radiographier" les discours de tous ordres: Quelles sont les astuces utilisées, quelles figures de rhétorique sont employées, etc. et finalement, pour quels objectifs. Les méthodes et techniques décrites dans ce guide ne sont pas à "rejeter" sans autre forme de procès. C'est un peu comme le couteau de cuisine. Il peut être utilisé pour tuer quelqu'un, mais il aide aussi à manger...

Par exemple: quelles techniques et figures de rhétoriques sont les plus adaptées pour... décrire les techniques de manipulation et les "arnaques verbales" ?

**Même si chacun de nous est "émetteur de manipulation". Il faut toutefois garder à l'esprit que, dans notre société, certains ont les moyens d'utiliser ces techniques de manière industrielle. La publicité, le contrôle des médias donnent une puissance à cette manipulation/propagande que n'a évidemment pas l'individu... d'où l'importance de s'armer contre ce flot.**

**Etrangement, on ne vous apprend pas cela à l'école. Mais est-ce vraiment si étrange ? Qui donc a le plus à perdre à la généralisation de l'Esprit Critique, sinon tous ceux qui profitent de son absence et qui sont la plupart du temps du côté d'un « pouvoir »... ne serait-ce que du leur !?**

## ***1) Techniques d'influence***

Voici une liste (non exhaustive) des techniques de persuasion, et pour ce qui est du langage, les fondements de l'hypnose.

Les formes, images, événements et objets font aussi partie de cet "environnement sémantique", dans la mesure où nous leur associons des significations. Une autre manière d'influencer est de contrôler les chiffres, de jouer avec les mathématiques ... Tout cela est décrit dans les chapitres qui suivent,

### **a- Quelques techniques de persuasion**

#### **Avertissements**

- Ce petit guide a pour objectif l'information de chacun(e). Il s'agit d'éduquer, si besoin, pour éviter de se faire avoir. Ces techniques sont connues des manipulateurs. Il est donc indispensable de les vulgariser.
- **Ces techniques peuvent être utilisées simultanément. Elles sont aussi relativement arbitraires, et il convient de ne pas les considérer de façon stricte. La liste n'est pas non plus exhaustive.**

#### Introduction...

Le langage n'est pas le seul moyen d'influencer, comme tendent à faire croire parfois les **sophismes**, la **rhétorique** ou les **biais cognitifs**, qui sont des **classifications différentes** des techniques **verbales** présentées ci-dessous. Les techniques de manipulation ne sont donc pas seulement "langagières". Elles peuvent être transmises de diverses manières, éventuellement combinées, et de plus chaque mode de transmission comporte en lui-même des techniques manipulatoires. Par exemple, enlever (ou rajouter, ou modifier) un élément **sur une photo** montre cela: La technique elle-même est support de manipulation: La photo soviétique qui, justement, **ne montre pas** celui qui n'est plus au goût du jour, la suppression de la cigarette - ou de la pipe, les photos retouchées en couverture de magazines pour paraître plus "belles"... voire les vidéos modifiées)

Rhétorique, sophismes et autres techniques ne doivent pas être considérés comme des choses "mauvaises" ou "négatives". Ce sont des instruments qui appartiennent à leur domaine respectif comme... le moteur et les roues font partie de la voiture...

L'important est de les reconnaître et, surtout, essayer d'évaluer dans quelle mesure ces mécanismes permettent, soit la manipulation "plutôt négative" (c'est à dire qui éloigne de la "réalité") soit la manipulation "plutôt positive", à savoir qui tente à l'inverse de rapprocher de ce qu'on peut considérer comme la "réalité".

Exemple:

Manipulation "plutôt négative": **Tous les hommes sont des voleurs. Trucmuche est un homme, donc Trucmuche est un voleur.**

Manipulation "plutôt positive": **Laisse-moi te raconter l'histoire de Trucmuche qui, un jour qu'il avait faim, a volé.**

La "réalité" (ou du moins ce que JE pense être la "réalité"...): Un être humain ne peut être simplement réduit à une catégorie. Trucmuche peut parfois voler, parfois il achète simplement, selon les circonstances...

## I Techniques verbales

Les techniques qui suivent sont des "perturbatrices de logique". Elles induisent une confusion volontaire dans la réflexion, afin de remplacer une logique par une autre:

### Rhétorique

*La rhétorique désigne l'art ou la technique de persuader, généralement au moyen du langage.*  
( Wikipedia ). Pour des précisions, voyez <http://fr.wikipedia.org/wiki/Rhétorique> .

#### Principales figures de rhétorique :

Ces figures permettent d'agrémenter un discours qui sans cela paraîtrait moins agréable/efficace pour l'émetteur qui désire convaincre. Parfois à tous prix. Il faut donc les reconnaître, ou en devenir la 'victime'.

- Répétition des sonorités dans une même phrase (**allitération**)
- Phrases volontairement discontinues et étrangement tournées (**anacoluthie**)
- Dire le contraire de ce que l'on pense en donnant des indications non verbales pour l'expliquer (**antiphrase**)
- Substituer un nom propre à un nom commun et réciproquement (**antonomase**)
- Métaphore qui consiste à employer un mot au-delà de son sens "commun" (**catachrèse**)
- Omission de certains éléments de phrase ou de mots (**ellipse**)
- Adoucir son expression pour éviter de choquer (**euphémisme**)
- Donner à certains mots d'une phrases ce qui convient à d'autres mots (**hypallage**)  
(*rendre quelqu'un à la vie...*)
- Exagérer l'expression pour frapper l'imagination de son auditoire (**hyperbole**)
- Faire entendre par l'intonation le contraire de ce que l'on dit (**ironie**) (similaire à l'antiphrase)
- Dire peu en laissant comprendre que l'on dit beaucoup (**litote**) (*Va! je ne te hais point = Je t'aime*)
- Expression de l'effet par la cause, de l'objet par son origine, le contenu par le contenant, etc. (**métonymie**) (*boire une bouteille = boire le contenu d'une bouteille...*)
- Utiliser plusieurs mots à la place d'un seul (**périphrase** - ou circonlocution) (*La ville lumière = Paris*)
- Dire que l'on ne parle pas d'une chose... mais le faire! (**prétérition**)
- Accorder les mots d'une phrase selon le sens général et non la grammaire (**syllapse**) *Une personne me disait un jour qu'il avait eu une grande joie...*
- Utiliser un terme d'un niveau d'abstraction différent de la "normale" (**synecdoque**) Le plus insolent des "mortels" pour "hommes", La saison des "roses" pour "fleurs", etc.
- Rattacher à un seul adjectif ou verbe plusieurs expressions différentes (**zeugme**) *Il ouvrit son coeur à sa mie et le congélateur pour en retirer son pain.*

#### Parler d'autre chose ! (Glissement de cadre)

Une méthode très importante, c'est le "glissement de cadre" : pour parler d'une chose, parler d'une autre, ou l'évoquer de façon "décalée".

- Ce sont les **anecdotes, histoires et métaphores** que l'on raconte aux enfants et aux plus "grands": Je te raconte une histoire H1 (plus ou moins imaginaire), qui est supposée te servir à interpréter/comprendre une autre histoire H2.

L'histoire H1 peut se baser sur des approches très diverses, depuis le rêve ou l'imagination du conte (l'ogre pour se méfier de l'étranger), à la rationalité de la science (le résultat d'expérience comme base, pour ensuite généraliser à la société par exemple). Les religions sont elles aussi friandes de cette technique.

- C'est l'**analogie**, qui est généralement plus explicite dans le glissement: "faire l'action A, c'est comme si on faisait l'action B..." Exemple avec Lao Tseu: **Gouverner un pays c'est comme cuire un petit poisson**. On veut faire passer à travers l'analogie une information qui n'est pas fournie explicitement. Ici, on pourrait dire que "gouverner un pays est quelque chose qui demande de la délicatesse, de la précision, de l'observation, etc." Il s'agit là d'une variante de l'information manquante (voir dans les techniques).

- C'est la **reformulation**. Lorsqu'on vous dit une chose, reformulez-la en fonction de votre propre objectif. Un exemple-type: dans un journal télévisé où, par accident, vous recevez un syndicaliste qui par exemple justifie des actions "violentes" par la défense des salariés, reformulez en qualifiant ces actions comme une menace à la sécurité, ou à la mise en danger de l'entreprise. Les mêmes faits, mais "recadrés" avec une nouvelle signification.

- C'est la **comparaison**. Pour justifier/dénigrer un point de vue, usez de la comparaison. "Vous voulez faire ceci, mais on sait que ça ne marche pas en Union Soviétique". "Ceci se fait en Allemagne, et ça marche très bien". "Napoléon a conquis l'Europe, et toi, t'es pas capable de gagner la mairie." (Vu aussi dans la catégorie **Causes et effets, associations d'idées**)

- C'est le **changement de niveau**. Exemple: Si un militaire tue un homme, il fait "son devoir". "tuer un homme" est un niveau basique. "Faire son devoir" est plus abstrait, plus général. Il fait aussi "son devoir" en se mettant au garde-à-vous quand passe un supérieur. C'est proche de la technique de généralisation (voir aussi les autres techniques)

- C'est, dans une certaine mesure, ce qu'on pourrait appeler la **réification**: Transformer une idée, un concept, une convention en chose, en objet.

Deux exemples. En économie, le célèbre TINA de Margaret Thatcher. '*There is no alternative*', il n'y a pas d'alternative, seul le Marché peut et doit régler la vie de la société. Or ce "Marché" relève d'une convention sociale. Prétendre qu'il n'y a pas d'autre possibilité fait glisser le cadre depuis une convention (susceptible d'être discutée) vers le fait absolu (impossible à remettre en question).

Autre exemple: j'entendais dans un reportage sur la bande de Gaza une "journaliste" expliquer qu'au point de passage pour entrer dans la zone occupée, on ne pouvait faire passer que de la nourriture (je simplifie et je paraphrase, mais c'était bien le fond). Pour exprimer plus précisément la situation, elle aurait à mon avis du utiliser une autre expression, comme par exemple: "*l'armée israélienne interdit aux palestiniens de faire entrer par ce point de passage autre chose que de la nourriture.*" Ce glissement de cadre - cette **réification** (*ben oui, on peut pas, c'est comme ça!*) permet, comme c'est pratique, d'esquiver les questions politiques.

Dans un grand nombre des techniques, un glissement de cadre s'opère...

Remarquons que le cerveau doit faire un effort (plus ou moins important) pour détecter le lien de corrélation, généralement non fourni, entre deux "Histoires," et ce lien peut être parfois très difficile à trouver: il faut que les deux "Histoires" - ainsi que ce qui les sous-tend - soient connus de l'auditoire pour que ce glissement soit "efficace", c'est-à-dire compris... à moins bien entendu que l'objectif ne soit de "noyer la cible" dans du verbiage destiné à l'endormir...

Remarquons aussi que bon nombre de nos conversations de tous les jours comportent un peu de glissement de cadre. Evoquant la météo, par exemple, nous faisons parfois référence, plus ou moins consciemment, à notre propre météo intérieure. Beau et mauvais temps sont souvent états d'esprit.

## Contrôle des alternatives

Tout de suite une petite définition. Le terme "Alternative" est défini ici par une situation dans laquelle il n'est que deux partis possibles. (Petit Robert).

On pense souvent le monde de façon binaire : il fait beau ou mauvais. Je suis heureux ou malheureux, etc. Dans son discours, le manipulateur propose une alternative (c'est ceci ou cela), et choisit avec précaution chacune des possibilités...

Cette utilisation de la logique binaire (Il existe des logiques non binaires - cf note) est souvent très efficace. Plusieurs possibilités s'offrent au manipulateur:

### - La dissimulation

Dans ce cas, on n'offre qu'une des branches de l'alternative. Cette méthode vous laisse dans une situation instable, sans que vous en soyez conscient(e): il manque en effet quelque chose, un morceau logique... l'anxiété produite est compensée par les mots (dé)valorisant la branche traitée. On peut vous proposer :

- soit la branche positive: Il est clair que cet ordinateur est bien mieux! La "cible" sera alors conduite à se demander **mieux que quoi** ? Par rapport à quel autre... etc. Le manipulateur va alors valoriser sa possibilité en laissant entendre sans jamais le dire vraiment que, "de l'autre côté", c'est évidemment bien moins intéressant;
- Soit la négative: Par exemple: *Si tu n'arrêtes pas de boire, on risque de se faire arrêter par les flics.* La branche positive implicite - et désirée - est: arrête de boire.

### - La double contrainte explicite

On fournit les deux branches de l'alternative, en faisant en sorte que l'une soit impraticable, absurde, inacceptable. La cible "choisira naturellement" l'autre... Exemple: Proposez à votre enfant de choisir entre aller au lit à 7 heures et demi **ou** à 8 heures. Il choisira probablement la deuxième possibilité... et ira au lit avec moins de difficultés que si vous lui aviez imposé d'aller



au lit à 8 heures!

Une variante, que l'on peut entendre dans le discours politique :

- c'est moi **ou** le chaos!
- Le changement **ou** l'immobilisme

### - La troisième voie

Exprimée récemment par Franz-Olivier Giesberg (Le Point 1/11/2012) en ces termes, je cite: *Faut-il laisser le débat sur l'islam aux gueulards populistes d'un côté et, de l'autre, aux agneaux bêlants alors qu'ils se font la courte échelle ?* (Source : cf site).

La tactique est simple: Faites ressortir les deux branches de l'alternative (que vous pouvez même caricaturer à loisir) et suggérez d'en sortir par une troisième voie, grâce à vos suggestions. C'est une tactique intéressante, mais qui ne préjuge en rien du fond des arguments. En tous cas, elle fait croire que vous n'êtes pas dupe d'un débat binaire simplificateur... y compris si c'est vous-même qui simplifiez!

### - La saturation

Exemple avec cette citation (trouvée dans un forum, et présumée dite par Churchill. Il peut très bien l'avoir réellement faite):

**Mieux vaut être irresponsable et dans le vrai que responsable et dans l'erreur.** (Sir Winston Leonard Spencer-Churchill - Citations de Churchill, Éditions du Huitième jour).

Nous avons donc

- Un doublé binaire: Responsable OU irresponsable / Vrai OU faux.
- Des valeurs contradictoires: le "bon" d'un côté lié au "mauvais" de l'autre. Le responsable, implicitement supposé être dans le "vrai", etc.

Il se crée, le temps de "faire le tour" de la phrase, une sorte d'effet de saturation qui lui donne une apparence de "profondeur" dont le factice est particulièrement bien dissimulé.

Ces techniques sont parfois assez difficiles à repérer dans l'environnement sémantique ambiant. Les branches sont souvent dissimulées par un fatras de mots qui sont là pour, en même temps valoriser (ou dévaloriser) l'une des deux ET dissimuler le fait que l'on ne vous donne que l'illusion du choix. Ce serait trop simple! ;)

Dans le cas du discours public, et comme pour la plupart de ces techniques, il faut bien d'autres conditions pour que ce genre de manipulation devienne efficace. En particulier il faut que le politicien ait les médias dans sa poche, qui vont amplifier cette alternative, le valoriser, etc. Pas d'issue que de rester éveillé(e) !...

## Causes et conséquences, associations d'idées

Par une association d'idées maîtrisée, il faut faire en sorte que la "cible" arrive "naturellement" à penser ce que vous voulez qu'elle pense. Vous ne racontez pas d'histoires, vous ne mentez pas, vous ne jouez pas avec des idées binaires. Vous associez "simplement" des idées....

### - L'association simple

Vous associez à l'idée que vous voulez faire passer une autre idée, qui parfois met en jeu la "cible" elle-même, afin de personnaliser la question, ce qui renforce le lien entre les deux.

- Exemple: vous n'êtes peut-être pas assez courageux pour comprendre mon point de vue... Cette méthode vous conduit à accepter ou à refuser dans le même élan les deux idées. Vous risquez de vous faire piéger.
- Dans le domaine commercial, la tactique de l'association d'idée est partout. Achetez ce produit, et vous serez le meilleur.
- Autre exemple, l'association à objectif humoristique, comme dans ce dessin de Deligne:



Dans un seul dessin, on se retrouve avec une association des idées

- Les difficiles élections européennes
- Le problème des voiture SNCF trop larges pour les voies anciennes.

C'est une technique très utilisée, et aussi souvent très drôle...

### Comparaison

Associez à l'idée que vous voulez faire passer des arguments comparatifs: "Tous les gens sérieux pensent ceci et pas vous?" ou l'opposé: "Ne soyez pas comme tout le monde, faites-vous remarquer!"

## - La conduite (causes à effets)

L'objet de la conduite consiste à vous amener par le contrôle de la chaîne des "causes à effets" vers l'objectif du manipulateur. Cela commence par une prémisse valable ou prouvable. Si vous acceptez cette prémisse, vous avez passé la première étape. Pour convaincre de la validité d'un argument, le manipulateur dira regardons les choses en face... soyons honnête..., c'est pourquoi..., en tant qu'expert, je... etc. Le manipulateur peut alors enchaîner sur des prémisses moins certaines. exemple: Les paléontologues révèlent que les dinosaures se sont éteints sans intervention humaine, et nous savons que les humains ne sont pas non plus responsables de la disparition des autres espèces animales. Le "et" du centre de la phrase est ainsi déterminant entre validité et relativité.

### La conduite en société

- Dans le domaine politique, un des instruments majeurs de conduite (des peuples) est... l'Histoire. La "cause à effet" est là quasi naturelle, et fournit toujours d'excellentes "raisons" au manipulateur malin. L'intérêt avec l'Histoire est qu'elle fait partie de la propagande ordinaire dans les sociétés humaines. Son exploitation est donc très facile. Rien de tel pour conserver son pouvoir que de divertir sa population en la lançant vers des ennemis "naturels"...

- Dans les domaines scientifiques et techniques, la tactique est utilisée en particulier via l'angle du "progrès" c'est-à-dire de la "cause à effet" qui ne peut qu'apporter du mieux. Il paraît tellement naturel que l'on suive cette pente: qui peut refuser le "toujours mieux" ?... Et tant pis pour les dégâts collatéraux... et le simplisme binaire... De manière intéressante, le terme "progrès" est très commun, alors que son opposé, le... régrès?... n'existe tout simplement pas. Un indice bien intéressant...

### Corrélation et causalité

Il est possible d'envisager ce problème à l'envers, c'est à dire de jouer sur une absence de causalité malgré les apparences. Là on l'on croit discerner une "cause à effet" il peut n'y avoir qu'une simple corrélation sans liens réels.

Attention toutefois, car cela peut aussi devenir un instrument dangereux. Ainsi, l'industrie combat avec acharnement les liens de causalité entre la respiration de particules d'amiante et le cancer qui s'en suit 25 ans plus tard. Et de fait il est impossible, sans instrumentation complexe, sans recherche spécialisée, d'établir ce lien de cause à effet... qui pourtant existe. La tactique est délicate, mais peut s'avérer très efficace lorsqu'on la combine avec l'autorité.

## Le rapport

La persuasion passe mieux lorsqu'il se crée une certaine affinité entre vous et celui qui veut vous persuader. Il existe plusieurs techniques à cet effet dont l'introduction positive ("mes chers amis", "chers concitoyens"...), ou montrer du respect (sincère ou calculé), pour sa cible, ou encore parler le langage de l'auditeur (qui retrouve ainsi ses habitudes...), ou créer de l'espoir (Napoléon aurait dit que le chef est celui qui est capable de vendre de l'espoir)...

On peut aussi y inclure l'**infantilisation** (rapport de parent à enfant), Voir ci-dessous dans la catégorie « Réduction à l'absurde »)

## L'humour

Quelqu'un a dit "Une fois que vous riez, cela signifie que vous écoutez. Vous êtes en état d'entendre à peu près n'importe quoi." Attention: méfiez-vous lorsque la cible de cet humour est une personne ou un groupe social. Essayez de trouver un autre sujet de rigolade. Notons que l'humour est aussi un excellent moyen de résister/démêler les manipulations. Ceci fera l'objet d'une page spéciale...

## Les questions

...aident à faire apparaître l'objectif du manipulateur comme étant une idée de la "cible" elle-même: voulez-vous vous asseoir? Pouvez-vous me raconter votre enfance?, etc.

...peuvent créer de la confusion si elles sont trop compliquées ou posées trop rapidement, produisant ainsi une certaine anxiété elle-même réductrice de la réflexion critique. Le manipulateur y réponds alors, réduisant cette anxiété tout en donnant à sa réponse une valeur non critiquée.

...peuvent comporter des nouvelles idées ou suggestions: Pourquoi voulez-vous une nouvelle voiture? demande le vendeur à la personne qui vient à peine de s'adresser à lui et qui ne sait pas trop quoi choisir...

Un exemple caricatural: Remarquez comme, dans ses discours, N. Sarkozy pose (posait?) systématiquement des questions, auxquelles il apporte lui-même les réponses. C'est tellement plus simple que de se laisser déranger par les questions des autres...

## Les informations manquantes

Cette technique concerne principalement les médias, mais on peut aussi la trouver dans nombre de discours.

Le fait de ne pas évoquer un sujet peut faire croire qu'il n'existe pas, évitant ainsi toute discussion... Un journal d'information, en particulier télévisé, est limité par le temps disponible. Une sélection avisée des sujets proposés permet à tout les coups d'éviter les plus désagréables. Il n'y a plus de censeurs officiels, mais juste un choix, libre, des rédactions qui savent jusqu'où ne pas aller.

Cependant, face aux protestations (tout le monde ne dort pas devant sa télé) l'excuse ultime est le désintérêt prétendu du public pour des questions supposées "difficiles", comme par exemple des questions Politiques du type Evolution de la Démocratie ou Maîtrise des marchés financiers.

Ce ne serait pas les rédactions qui censurent, mais le Public qui n'en voudrait pas. Belle excuse, pour des gens supposés INFORMER: quel intérêt, si c'est pour répéter des choses inutiles ou de peu d'intérêt? Evidemment, le procès d'un meurtrier, c'est plus spectaculaire qu'une réunion du FMI.

Pourtant, la seconde aura certainement plus d'effets sur la vie de chacun... En ce sens, l'expression de Gregg Hoffmann "**Le journaliste n'a pas à dire au public ce qu'il a envie d'entendre mais ce qu'il a besoin de savoir**" me paraît particulièrement justifiée.

Comme exercice pratique, voici un excellent exemple de manipulation :

<http://www.acrimed.org/article3751.html>

## Les Absolus

Une "cible" vulnérable sera attirée par des absolus ("toujours...", "jamais...") qui proposent une finalité tout en détruisant toute possibilité de débat. Les termes "doivent" ou "ne doivent pas" impliquent également une sorte d'absolutisme.

## La réduction à l'absurde

Méthode très intéressante et quasi-imparable (on ne peut la démontrer qu'en changeant de niveau dans la discussion): prenez une idée quelconque et avec un peu d'imagination poussez-la à une extrême logique. **N'IMPORTE QUELLE IDEE** subissant un tel traitement devient absurde et même dangereuse... Elle est souvent utilisée par les auteurs de Science-Fiction.

Une variante de cette réduction à l'absurde: l'infantilisation. Utiliser pour s'adresser à des adultes, sur des sujets "adultes", des termes et des expressions que les (mauvais) parents emploient pour s'adresser aux enfants (termes imagés, répétitions, formules simplistes). Entendu ce matin sur France Inter: "*les petits libraires qui ont peur de se faire manger par les gros, gros, gros libraires.*" (et vous ne pouvez profiter du ton niais - non-verbal - qui va avec) Notons en passant que l'expression n'est pas seulement "infantilisatrice", mais qu'elle montre aussi parfois un certain mépris pour les personnes concernées. Méfiez-vous lorsqu'on s'adresse à l'enfant qui est en vous... même si vous êtes un enfant. (cf tactiques non verbales – l'autorité – plus loin)..

## Du général au particulier et réciproquement

Si l'on vous donne un exemple, dites qu'il ne s'agit que d'un cas particulier. Si l'on vous propose une théorie ou une idée, dites qu'elle est trop générale. Ainsi, quoi que l'on vous oppose, vous aurez toujours raison, puisqu'en soi un exemple n'est rien d'autre qu'un cas particulier, et qu'une théorie ne peut être qu'une généralisation nécessairement abusive dans l'une ou l'autre de ses conséquences.

## Choix des mots, des définitions, des catégories..

La définition d'un mot relève d'une convention. Nous partageons plus ou moins la signification d'un mot ou d'une expression. Cette signification nous est inculquée dès l'école. Le dictionnaire tente de donner un "sens", mais il n'est qu'une simplification. La définition d'un mot étant constituée d'autres mots, eux-même objet de conventions approximatives... Le manipulateur de foules va tenter de contrôler les définitions des mots, et les référents que nous pouvons leur associer. Un régime guerrier totalitaire, par exemple, s'arrange pour que la populace soit persuadée que "La guerre, c'est la paix". Nos démocraties de plus en plus... évoluées, remplacent "vidéosurveillance" par "vidéoprotection"...

Cet usage de mots/catégories, qui sont censés définir un comportement, apparaît dans une expérience très instructive sur la manière dont nous sommes conditionné(s): il s'agit de l'expérience basée sur le "*dispositif expérimental « géométrie/dessin »*". (<http://www2.cnrs.fr/journal/1546.htm>) Garçons et filles réagissent différemment à un même test, selon qu'il soit qualifié par le terme "géométrie" ou par "dessin". Cette technique rejoint le "non-verbal strict" (voir ci-dessous) dans lequel nous réagissons aux mots comme un chien à une sonnette...

Autre exemple qui implique un choix manipulateur, celui de La Banque Mondiale qui a mis en place un grandiose projet de ressources partagées sur le "développement" (tiers monde, pauvreté, etc.) via un

site web. Les critiques (page en anglais) considèrent que cette initiative n'est qu'une manière de contrôler les débats autour du développement.

Qui n'a pas Internet n'y aura pas accès.

Qui ne parlera pas la (les?) langue(s) employée(s) n'aura pas non plus accès aux ressources.

Pour ce qui nous concerne ici, ce seront les **classifications** utilisées pour "organiser" le "débat" qui permettront un autre niveau de contrôle:

on ne trouvera pas de catégories (principaux sujets de discussion) du type "économie politique" ou "inégalité" ou "discrimination", mais uniquement des concepts apparemment neutres du type "gouvernance" ou "développement humain", qui ont l'avantage de mieux noyer le poisson dans les eaux tiédasses du discours ramolli et ... manipulateur ?

## II Techniques verbales ET non-verbales

Les techniques suivantes peuvent incorporer, en plus de la perturbation logique par le langage, une part plus ou moins importante de non-verbal. Il s'agit du contexte qui entoure le discours, et qui peut faire grandement varier sa signification "ordinaire". Le rhétorique classique reconnaît d'ailleurs ce phénomène, via l'antiphrase par exemple qui consiste à faire comprendre par l'intonation le contraire de ce que l'on dit. Ces aspects sont artificiellement séparés ici, on pourrait trouver des situations où ils se recoupent, comme l'autorité classique faisant usage de la répétition de la violence, ou de séduction... N'oublions pas que nous sommes dans un domaine très flou, où les catégories se recoupent.

### La répétition.

**La répétition tente d'imposer une idée, un comportement.** C'est le principe de la publicité, à savoir les réflexes conditionnels de Pavlov que l'on tente d'imposer aux humains. C'est la routine. Toujours faire la même chose. Il y a là probablement un lien avec cette caractéristique du système nerveux, qui consomme moins d'énergie lorsqu'il suit le même chemin neuronal (hypothèse). On peut aussi supposer que ces chemins de moindre résistance sont plus faciles à mettre en place chez les enfants, dont le manque d'expériences et de connaissances les empêchent d'évaluer de façon critique les informations qu'on leur impose.

### Mensonges et diversions

**Parmi les techniques de manipulation, on doit citer les libertés que l'on peut prendre avec la 'vérité'.** Il est souvent difficile, dans la vie réelle, de faire la part entre le vrai et le faux, souvent de par le fait que la 'réalité' ne saurait être ainsi strictement et absolument délimitée. Le manipulateur va exploiter cette relativité. Il peut aussi franchement mentir. La 'vérité' peut aussi être en soi utilisée comme instrument. Voyez les "lançeurs d'alerte": C'est par l'exposition de 'la vérité' qu'ils veulent faire changer les choses.

Cela concerne aussi notre vie de tous les jours: il arrive que l'on mente à ses proches. Et réciproquement.

Le mensonge n'est pas limité au domaine du discours. L'effacement des opposants sur les photos de la nomenclatura soviétique en faisait partie... ou dans la publicité, telle entreprise, qui fait 95% de son CA dans le nucléaire, et qui colle des éoliennes dans tous les coins...

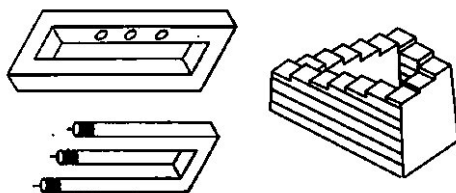
**Confusions et diversions:** *Pendant que vous regardez la lune qu'on vous montre du doigt, vous ne voyez pas l'autre main, qui vous fait les poches.*

La tactique est classique dans notre vie de tous les jours, quand par exemple le gosse qui a fait une bêtise tente de faire diversion en parlant d'autre chose. Elle est très utilisée en politique, ou la recherche d'un ennemi, la glorification d'une Histoire, d'une Nation permettent aux malins de détourner l'attention de leur main mise sur le(s) pouvoir(s). On la trouve aussi de nos jours dans l'exploitation d'informations partielles, parfois complètement fausses afin de protéger des intérêts économiques. Les manipulations afin de diminuer l'importance du réchauffement climatique, de détruire toute critique sur les OGM, les nanotechnologies, les drones, le puçage des animaux, l'espionnage de l'Internet... Tous ces sujets sont soumis à des tentatives de manipulations par les parties concernées, entreprises et citoyen(ne)s. Il faut remarquer toutefois la différence de puissances financières entre elles, l'industrie disposant évidemment de beaucoup plus de moyens, au point qu'elle paye directement de nombreux chercheurs et cabinets de "relations publiques". Voir à ce propos **Les marchands de doute** de Naomi Oreskes et Erik M. Conway. ( <http://www.editions-lepommier.fr/ouvrage.asp?IDLivre=672> )

**Illusions et conventions (verbales, visuelles...)** Ainsi, non seulement nous sommes soumis à un environnement sémantique intrusif, mais encore est-il parfois difficile d'être sûr de nos propres sens. Certains "trucs", certaines configurations de mots, de sons, de formes et d'images sont susceptible de flouer notre cerveau...

L'art du conteur, de l'écrivain, est capable de créer des illusions à partir de son imagination et de son Verbe... *Il était une fois, un chateau, une princesse endormie, et le roi, son père, attristé: il ne peut la réveiller...*

Le dessinateur peut créer des objets qui ne peuvent exister...



Le photographe, aidé aujourd'hui de son logiciel de retouche, peut créer des illusions qui, parfois, ont un but persuasif : [http://www.rue89.com/2011/01/19/tabac-la-fin-de-la-chasse-a-la-cigarette-sur-les-affiches-186481?sort\\_by=thread&sort\\_order=ASC&items\\_per\\_page=50&page=2](http://www.rue89.com/2011/01/19/tabac-la-fin-de-la-chasse-a-la-cigarette-sur-les-affiches-186481?sort_by=thread&sort_order=ASC&items_per_page=50&page=2)

La vidéo, le cinéma peuvent aussi créer l'illusion. C'est classique dans un film - c'est souvent même l'objectif - mais cela peut le devenir pour ce qui **se présente** comme "réaliste"

Le film: [http://www.youtube.com/watch?v=CE0Q904gtMI&feature=player\\_embedded](http://www.youtube.com/watch?v=CE0Q904gtMI&feature=player_embedded)

Et ceux qui l'ont fait: [http://www.dailymotion.com/video/xw4pr0\\_le-truquage-video-l-aigle-et-le-bebe-de-montreal\\_tech](http://www.dailymotion.com/video/xw4pr0_le-truquage-video-l-aigle-et-le-bebe-de-montreal_tech)

Il est aussi possible, par le verbe, l'image, le son, de critiquer les conventions...



## L'émotion / les termes émotionnels

**L'émotion est un vaste terrain très utilisé par les manipulateurs.** Il peut s'agir de tenter d'induire la production d'une émotion (psycho-physiologique) chez la cible ou, au contraire, de critiquer l'emploi de cette technique chez un opposant...

Pourquoi les (mauvais) journaux télé commencent-ils avec des faits divers très chargés en émotion ?

Pour "accrocher" le client en générant chez lui cette décharge hormonale qui a tendance à court-circuiter "l'esprit critique" (placer ici les termes de neuro-physiologie qui conviennent! ;).

Certains mots conduisent à des associations particulières, et à des émotions positives ou négatives - bien que chacun ne réagisse pas nécessairement de la même manière. Certains termes ont cependant des effets similaires. "Amour" et "liberté" ont en général un effet positif. "Douleur" et "emprisonnement" un effet opposé. Cette émotion risque de suspendre votre réflexion critique: Danger! Voyez ci-contre cette capture prise fin mars 2010, lors d'une campagne électorale en Italie.

Remarquez le slogan,,

Le petit bonhomme à droite, c'est bien sûr Berlusconi, alors premier ministre de l'Italie.

Joli slogan, non ? Il signifie en gros "L'amour l'emporte toujours sur l'envie et sur la haine". L'"amour" ? Que vient faire ce terme dans une **campagne électorale** ?

Quels sont les arguments politiques de Berlu justifiant que le crétin d'électeur mette son nom dans l'urne ? De quel "amour" peut bien parler ce politicard roublard ? L'amour du fric ?

A l'évidence, les publicitaires qui ont organisé cette campagne ont choisi leur cible: les hormones. Il vaut mieux ça que de parler à l'intelligence sous l'ex-régime berlusconien.



## L'autorité

L'autorité ajoute un aspect non-verbal souvent très efficace à la tentative de manipulation par le langage. **Il s'agit généralement de placer (ou de renforcer) la "cible" dans une situation d'infériorité.** Voyons-en trois aspects: la hiérarchie "classique", la Foi, la Raison, la violence et la séduction:

- Ainsi dans l'exploitation de la hiérarchie classique, du "supérieur" s'adressant au "subalterne", situation qui apparaît dans quantité de domaines de la vie, depuis le salarié face à son patron, au patron face à son actionnaire majoritaire, etc.

La hiérarchie est tacite (pour autant que les rôles soient reconnus), et dépasse le "verbal". L'adjudant n'a pas besoin de dire au sergent qu'il est son "supérieur". Voir la différence de barrettes suffit. Parmi ces symboles, on remarquera aussi la "disposition des lieux." Le maître (sic) d'école assis à un bureau surélevé, le curé en chaire, le politicien sur une estrade devant ses drapeaux. A l'évidence, quelqu'un qui se trouve ainsi, seul devant une foule, ne peut être qu'une personne de pouvoir et d'autorité... Du moins sommes-nous supposés le comprendre ainsi... On trouve aussi dans **l'infantilisation** des traces de l'utilisation de l'autorité, induisant un rappel du rapport de dominance entre parents et enfants.

- L'autorité par la Foi est une très vieille tactique. Il n'y a pas à se poser de questions. On sait déjà tout, et dès que vous sortez des clous, vous ne pouvez qu'être dans l'erreur. On en a (excommunié) (crucifié) (empalé) pour moins que ça. Celui qui représente cette Foi est par nature - par hiérarchie absolue - omnipotent, tout ce qu'il dit étant par définition la Vérité.

- L'autorité par la Raison contribue, par exemple, à faire fonctionner le médicament placebo: le malade a confiance en l'autorité du médecin, liée à son savoir, sa Raison.

L'expérience marquante dans ce domaine est celle que Stanley Milgram (cf site) a développé dans les années 60. Elle fait le cœur du film *I comme Icare...* et a été récemment renouvelée avec des résultats similaires.

Le médecin n'a pas besoin de vous **dire** qu'il connaît mieux que vous la médecine. Il combine une autorité hiérarchique manifeste (le contexte social dans lequel il/elle évolue, sa blouse et son stéthoscope...), et une autorité de la Raison liée à de longues études, et à l'acceptation sociale de la science médicale... La tactique de la Raison se détecte aussi dans notre environnement médiatique, où les questions liées aux sciences, à leurs progrès et à leurs inconvénients sont de plus en plus discutées. Lorsqu'un scientifique s'exprime, en particulier dans des domaines qu'il ne "maîtrise" pas, il exploite cette autorité de la Raison... et pas toujours à bon escient, en particulier lorsque viennent interférer avec les sujets scientifiques des questions économiques...

Et l'on retrouve ce même biais avec les questions économiques où un très haut degré d'idéologie est souvent dissimulé derrière un jargon aux prétentions scientifiques raisonnables.

- L'autorité par la violence Dans ce cas, la hiérarchie "classique" est parfois renversée ponctuellement. Une suggestion verbale ordinaire prend souvent plus de poids lorsqu'on y associe quelques bourre-pifs ou, plus sournoisement, des sous-entendus "explicites."

On retrouve ce chantage à tous les niveaux d'observation, entre individus, entre individus et groupes/organisations, et entre groupes sociaux/organisations.

Quelques exemples...

- Prête-moi ton jeu ou je vais dire à maman que c'est toi qui a mangé toute la confiture.
- File-moi ton fric ou...
- Si vous continuez ainsi, vous serez viré de l'internat.
- Payer le pizzo, c'est s'assurer des jours heureux... (Antiphrase)
- Libérez nos prisonnier, ou on fait sauter le parlement.
- Si vous n'améliorez pas les conditions de travail, nous ferons grève.
- Refusez cette baisse des salaires, et nous fermons l'usine.
- Si on ne baisse pas les charges, le pays ne sera plus com-pé-ti-tif.
- Il faut obéir à la loi.
- etc.

- L'autorité par la séduction. La "cible" est placée sous une autorité agréable, voire désirée. Cette tactique est utilisée dans la vie de tout les jours par chacun(e) d'entre nous, mais aussi de manière industrielle par la propagande publicitaire. La séduction comporte un haut degré de mensonge.

**L'usage de ces tactiques basées sur l'autorité n'est pas toujours efficace** - et c'est heureux. On sait des Résistant(e)s qui malgré la torture n'ont jamais donné leurs réseaux, et d'autres qui ont parlé... Il est des résistants de tous les jours qui refusent de se faire avoir par les publicités manipulant la séduction...

## Le non-verbal « strict »

Les formes, images, événements et objets font aussi partie de cet "environnement sémantique", dans la mesure où nous leur associons des significations. Quelques précisions... Les mathématiques ne sont pas en tant que tel un système verbal. Les structures sont plus strictes ( et les données sont beaucoup plus précises...)

J'ai évoqué très rapidement la question des sens des symboles non verbaux (le feu rouge, qui n'a pas le même sens selon que vous conduisez ou pas une ambulance).

Je vais créer des catégories relativement arbitraires afin de tenter de 'faire le tour' (!) du sujet, mais il ne faut pas oublier que la catégorisation dénie les interrelations dans ce 'système complexe' qu'est cet *environnement sémantique*.

### *Couleurs / bruits / odeurs / formes*

Il est apparemment reconnu scientifiquement que ces éléments ont des effets directs sur notre système nerveux, ce qui signifie évidemment qu'ils vont induire des réactions.

Les magazines sont pleins d'explications sur les significations de telle ou telle couleur (qui calme ou excite), des bruits et même des odeurs, que ce soit des phéromones (molécules odorantes produites par l'organisme même) ou les odeurs naturelles (fleurs, pourriture, etc.) et leurs répliques artificielles (odeur de 'pin' du liquide vaisselle). Sans parler de la parfumerie...

Les odeurs artificielles envahissent magasins et supermarchés. Ce n'est pas pour rien.

Cependant, la réaction à ce type de stimuli n'est pas nécessairement exclusivement 'naturelle'. Par exemple, il est probable que la réaction d'un individu au jaune ne sera pas la même dans une civilisation où cette couleur est associée au deuil ou dans une autre, pour laquelle ce n'est pas le cas.

Autre cas: sentir l'odeur de l'étable, pour une personne qui a vécu son enfance dans une ferme, n'induit pas la même réaction que chez une personne n'ayant connu que la ville: l'une sera attirée, l'autre dégoûtée. Et ceci pour la même odeur...

La réaction aux formes - cf test de Rorschach (Hermann, 1884-1922) - est un domaine qui peut s'avérer également intéressant. En publicité par exemple, il n'est pas toujours nécessaire de montrer un objet. Sa forme seule peut suffire à induire une réaction - ou plus exactement à créer une identification à quelque chose d'agréable (ou désagréable)... Au cinéma, c'est Hitchcock ou Tourneur qui ont le mieux utilisé cet "effet de la forme": pas besoin de "voir": l'ombre-forme suffit lorsqu'elle est bien mise en scène...

### *Image & son*

Cette catégorie 'intègre' les éléments de la catégorie précédente, associés pour créer un 'objet' mais le principe est le même. Cette catégorie, évidemment artificielle, repose sur le fait que notre civilisation emploie à doses massives les images et les sons. Ce n'est là de fait qu'un niveau légèrement différent du précédent, ou la combinaison de couleurs, de formes, de sons crée un stimulus différent (et pas spécialement plus 'complexe')

La perception que nous avons d'un objet ('réel' ou photographié) sera l'addition des perceptions des couleurs, des formes, des sons, et l'association de tous ces éléments par notre cerveau va 'créer' un 'objet nouveau'... qui n'a d'ailleurs rien de nouveau.

### *L'événement*

Ce Qui Se Passe. Ce qui défie tout Verbe, toute Peinture ou toute Photographie.

Les Mots plaqués sur un Événement ne sont pas l'Événement.

L'usage de l'Événement n'est pas l'Événement, mais sans Événement, pas d'exploitation de celui-ci...

Quelques exemples ? Bon.

- L'incendie du Reichstag. Je cite Wikipedia: « *L'incendie du Reichstag, ou Reichstagsbrand en allemand, est l'incendie criminel du Palais du Reichstag, siège du parlement allemand à Berlin, dans la nuit du 27 au 28 février 1933. Immédiatement exploité par les nazis à des fins politiques, il est suivi par la proclamation de la Reichstagsbrandverordnung qui suspend sine die les libertés individuelles et par une campagne de répression dirigée contre les communistes allemands..* » [http://fr.wikipedia.org/wiki/Incendie\\_du\\_Reichstag](http://fr.wikipedia.org/wiki/Incendie_du_Reichstag)

- Selon les médias, un vieil homme s'est fait attaquer chez lui. Cette (supposée) attaque a eu lieu lors d'une campagne électorale où précisément la question de 'l'insécurité' était sur la table... Et ce fut le Délire. L'exploitation Politico-médiatique de l'Événement a-t-elle modifié cet Événement? Évidemment que non: il est resté aussi INCONNAISSABLE pour toute personne qui ne l'a pas



vécu (et encore: même ceux qui l'ont vécu n'en ont pas TOUT retenu...). Pourtant, tout le monde est persuadé de savoir vraiment ce qui s'est passé. C'est une grave erreur!

L'Événement lui-même est impossible à décrire complètement, à vraiment connaître, mais il peut être exploité. Il induit des réactions, parfois conditionnées/renforcées par un environnement général.

On peut aussi remarquer que l'utilisation médiatique d'un événement dépend entièrement de l'objectif de celui qui l'exploite (ou pas). Un événement qui ne correspond pas à ce dont il a besoin ne sera pas évoqué, ou s'il l'est, ce sera de manière faussée. Toutes les configurations sont possibles...

### **La propagande par l'action**

La technique la mieux utilisée par le cinéma. Différente de la précédente dans ce sens qu'il y a volonté d'organisation... Le Méchant ayant tué son chien (ou, au choix, son meilleur ami, sa femme, le boucher du coin), Le Bon, le Héros au sourire si doux, n'écoulant que son courage, s'entraîne comme un malade et va tuer ledit Méchant. The End. Pas de grand discours, pas de rhétorique. Juste l'action, qui porte l'idéologie...

### **Les mots**

Et oui! Les mots aussi font partie du non verbal !!!

**Lorsqu'on réagit aux mots comme un chien à une sonnette, il n'y a aucune différence entre le bruit du mot et celui de la sonnette.**

- Criez **Communisme** à un ultralibéral et vous le verrez grimper au rideau. C'est amusant à voir, et encore plus à entendre.

- Dites **Réformes** au même, et vous le verrez rosir de plaisir... puisque ces gens-là ont imposé la définition du terme "réforme", qui désormais ne peut rien signifier d'autre que privatisation, culte du Saint Marché et de la Divine Compétition, etc. (Voyez que, moi aussi, j'ai mes mots-sonnettes! ;) Nous avons tou(te)s cette tendance à réagir instantanément. C'est une mauvaise habitude.

### **La standardisation**

La standardisation des formes, des réactions à ce qui nous entoure, etc. constitue une manière de "manipulation". Lorsque nous "avons l'habitude" de voir les pommes ou les carottes avec des formes que l'on pense "normales" dans les rayons de nos magasins, nous sommes en réalité face au résultat d'un processus de standardisation, conduit par des contraintes de production, de commercialisation, etc... Au point que nous ne pouvons "tolérer" que les pommes aient quelque tache que ce soit, que les carottes soient un peu tordues... que le voisin porte tel vêtement qui n'est pas "habituel," etc.

Cette uniformisation intervient à plusieurs niveaux, depuis le fonctionnement même de notre système nerveux (*l'habitude d'agir, de voir les "mêmes" choses conditionne les réactions individuelles*) jusqu'au fonctionnement de la société (*l'organisation, l'idéologie conduisent à des standardisations au niveau des apparences, des comportements...*).

### **Un exemple pratique**

Ce petit exemple, qui combine "verbal" (le langage) et "non-verbal" (la mise en page du texte) : Prenez un article dans une revue quelconque. Le genre qui se lit chez le dentiste. Faites des titres, en très gros et très gras, qui annoncent un "fait" prétendu (en réalité, la propagande que vous souhaitez diffuser). Puis un long article, compliqué, parfois contradictoire avec ces titres, entre des pages de pub bien croustillantes. Le lecteur déjà éveillé lira l'article, comparera avec la titraillie, et remarquera l'escroquerie. Le lecteur rapide, qui feuillette, n'aura vu que le titre, ne se souviendra que de lui, éventuellement. Et ainsi passe la propagande... Exemple :

**[http://midier.net/pges/guidea\\_mep.htm](http://midier.net/pges/guidea_mep.htm)**

### ***Mathématiques, probabilités, statistiques.***

Cette "technique" dispose dans le même temps d'une certaine légitimité ET utilise parfois la méthode de l'autorité, liée à la Science. Et quand on vous colle une belle courbe, qu'est-ce que vous pouvez répliquer ? Si l'on vous donne un taux de probabilité quelconque pour une action, vous agirez possiblement en fonction de celui-ci. Voyez Fukushima. Les protections de la centrale nucléaire ont été installées en fonction d'un ratio probabilité/coût qui a montré ses limites... Des politiques entières sont déterminées en fonction des probabilités. Voyez à ce propos l'excellent **Cygne Noir**, de *Nassim Nicholas Taleb*.

\* Placez dans un ascenseur l'homme le plus riche du monde, et un clochard quelconque. Et bien, statistiquement, votre clochard devient multimilliardaire. C'est beau, les stats. Fort heureusement, notre homme fortuné n'a rien perdu dans l'opération. Faut pas exagérer. ...Et c'est avec ces statistiques que l'on vous fait une "économie".

Voir <http://midier.net/pges/guidek.htm>

### III Etc.

Rhétorique et méthodes manipulatrices constituent une discipline toujours vivace... Il est de plus courant de mélanger plusieurs des techniques ci-dessus. Ajoutons une pincée de PNL, un poil de **neuromarketing**, et vous obtenez des manipulateurs **potentiellement** très efficaces... contre lesquels un cerveau informé et éveillé ne sera jamais de trop!...

- Exemple intéressant, le cas Pasteur : <http://www.elanverslepire.info/2008/04/26/une-dent-enragee-contre-louis-pasteur/#more-7>

- Autre exemple: l'étude des discours de l'ex-président Sarkozy. Deux émissions de radio, indispensable pour qui veut avoir des éclaircissement très... éclairants ;) sur les techniques rhétoriques de Sarko. Ecoutables ici :

Première : [http://www.la-bas.org/article.php3?id\\_article=2391](http://www.la-bas.org/article.php3?id_article=2391)

Seconde : [http://www.la-bas.org/article.php3?id\\_article=2392](http://www.la-bas.org/article.php3?id_article=2392)

## **-b L'hypnose**

Il semble bien que l'on puisse contrôler dans une certaine mesure les réactions d'un individu par l'hypnose. Toutes les fonctions normales en état de veille, et en particulier celles de la discrimination, de l'évaluation critique, ne sont pas activées dans cet état particulier.

L'hypnose est me semble-t-il une activité très ancienne. Ecoutez ces chants, par exemple:

<http://www.youtube.com/embed/97ZbHXLXjUs>

La mélodie répétitive peut conduire petit à petit l'individu dans cet "état second" pendant lequel il sera une "victime" plus consentante que d'habitude aux suggestions. La directive ou la suggestion ne sont toutefois que la phase finale d'un argument persuasif. Cet argument peut s'avérer efficace s'il suit la structure classique de l'hypnose, à savoir:

- <1> retenir l'attention de l'auditeur,
- <2> Commencer par des idées avec lesquelles il est difficile voire impossible d'être en désaccord,
- <3> Augmenter le besoin de l'auditeur en réponses et en attente de ce qui sera dit ensuite,
- <4> Donner des directions claires vers lesquelles vous souhaitez que votre auditeur aille.

Cf vidéo [http://www.dailymotion.com/video/xutgrf\\_hypnose-c-est-pas-un-don-c-est-des-techniques\\_tech](http://www.dailymotion.com/video/xutgrf_hypnose-c-est-pas-un-don-c-est-des-techniques_tech)

## II) Affûter notre esprit critique

<http://www.youtube.com/watch?v=uA9mjA5wu3Y>

En plus de la 'conscience' des éléments décrits ci-dessus, nous pouvons tenter d'affiner notre connaissance des relations entre langage et 'réalité', ainsi que divers éléments rarement considérés

### **-a Relations entre langage et 'réalité'**

Les relations entre langage et 'réalité' peuvent sembler si évidentes que le fait même de se poser ce genre de question peut sembler inutile.

C'est pourtant cette 'charnière' qu'il peut être très utile d'étudier de plus près: on y découvre que de nombreux problèmes peuvent apparaître si on ne la prend pas en compte.

Le 'raciste', par exemple, considère chaque personne non pas selon ses caractéristiques individuelles, mais selon ce qu'il pense de la catégorie (la 'race') à laquelle est supposé appartenir l'objet de son racisme.

En lui collant l'étiquette de la catégorie (la 'race', l'âge, le sexe, etc.) il se produit l'effet que toute la complexité d'une personne se réduit à une seule de ses caractéristiques. C'est tellement plus simple... Cette catégorie n'est qu'une sélection arbitraire de certains éléments de la réalité. Cette sélection arbitraire, une fois 'résumée' dans un mot, prend force de réalité, de fait intangible.

Les mots que nous utilisons pour décrire notre réalité produisent **par nature** des simplifications, des caricatures. Or la quasi totalité de notre compréhension du monde - et donc de la manière dont nous y agissons et réagissons - viennent du langage. Il n'est pas inutile d'en être conscient(e)

### **Principes**

- Le mot n'est pas la chose  
Je ne confonds pas le discours sur la "réalité" avec cette "réalité". Toutes les explications du monde ne sont pas ce monde.  
Cependant, il est indéniable que les mots que nous utilisons ont un certain effet sur ce monde. Il est indispensable de comprendre ce phénomène, et d'avoir conscience de cette double caractéristique : le mot n'est pas la chose, mais il peut influencer les choses, par le fait qu'il peut conduire à l'action qui elle-même "produit".
- Le mot n'est pas toute la chose  
Je ne peux TOUT dire de quelque chose, même du plus insignifiant des événements ou des objets... C'est un peu comme une photo d'un objet, qui ne présente qu'une petite partie de cet objet.
- Le langage est " auto-réflexif "  
Mes mots peuvent faire référence à une "réalité", mais ils peuvent aussi faire référence à ce que quelqu'un d'autre a dit, lesquelles paroles faisaient elles-mêmes aussi référence à d'autres mots en un jeu de miroirs infini. Où sont les faits, alors ? Et s'il n'y a pas de faits, mais que des suppositions? Indécidable. Il peut être intéressant de discuter sur le sexe des anges. Cela devient dangereux lorsque cette discussion conduit à certaines actions, alors qu'il est impossible de trancher la question **DANS LES FAITS**. On en voit s'étriper pour de telles illusions... Voyez les conflits entre religions par exemple.
- Le " Pour moi "  
Ce que nous savons, ce que nous pensons, tout ceci résulte dans une large mesure d'expériences personnelles. Il peut s'avérer utile d'ajouter, même "silencieusement", un "pour moi" à ce que je dis et à ce que j'écris...
- Structure du langage  
Tout langage impose, par sa structure, de passer **séquentiellement** d'une idée à l'autre. Or la 'réalité' ne fonctionne pas ainsi. Les choses peuvent arriver **simultanément** et avoir des effets qui s'additionnent (ou s'annulent) Les langages ne sont pas adaptés. Il est probable que cela soit impossible, mais il peut être utile de ne pas l'oublier.

## Technique et outils [Le non-verbal]

Considérant qu'il n'y a pas identité entre langage et 'réalité', il peut être utile d'employer, afin d'améliorer cet outil fabuleux qu'est le langage, des moyens non-verbaux susceptible d'aider au rapprochement entre symbole et objet symbolisé. **Il n'y aura jamais identité**, mais amélioration de la représentation.

### • la "carte mentale"

Une technique inventée dans les années 70 permet d'aider à dépasser la structure linéaire imposée par le langage "ordinaire" : cela s'appelle la "carte mentale".

Le principe de la carte mentale consiste en la représentation d'une idée, d'un 'concept', sous une forme graphique:

La représentation uniquement verbale a cet inconvénient majeur d'imposer une linéarité, une idée après l'autre, et d'empêcher de par sa structure même d'approcher une question presque simultanément sur ses multiples aspects qui peuvent exister **SIMULTANEMENT**.

Plutôt que de travailler sur un problème avec le langage classique, cette méthode promeut une approche "graphique" : le "coeur" du sujet fait le centre du schéma, et chaque élément associé est lié à lui par une ligne - en fait une **RELATION**. On peut aussi ajouter des informations de second niveau.

Cette info m'est venue à l'occasion d'un reportage télévisé ( téléchargeable sur le site, à partir de la page [http://midier.net/pges/guide\\_carte.htm](http://midier.net/pges/guide_carte.htm) ) faisant état de la réussite incroyable du système d'éducation des enfants en Finlande. Et quelle méthode croyez-vous qu'ils utilisent ? Et oui: la carte mentale.

Elle ne règle pas la question de l'identification (confusion des niveaux d'abstraction, pour cela il y a le différentiel structurel), mais permet une évolution intéressante dans la façon de se représenter la 'réalité', qui jamais ne se laisse enfermer, ni dans les mots forgés pour la contenir, ni dans la structure de la langue.

Le mot n'est pas la chose.

Le langage n'est pas la réalité.

### • Quelques Suggestions

Inspirée partiellement toujours du travail de Korzybski... mais enfin, vous faites ce que vous voulez ;-) )

#### 1) à La " réaction retardée " je m'entraînerai.

Je prendrai le temps, avant de réagir trop rapidement aux messages provenant de mon environnement sémantique, de laisser mon système nerveux supérieur établir les connexions avec les "recoins les plus lointains" de ma mémoire. Ceci me permettra de réagir en évitant de répéter des erreurs commises, et d'évaluer sur une base plus large ce qu'une réaction trop rapide m'aurait conduit à évaluer de façon trop simpliste.

#### 2) Du processus d'abstraction je garderai conscience.

Notre fonctionnement semble fondé sur l'abstraction, c'est-à-dire la sélection naturelle inconsciente:

ce que je dis/écris n'est-pas-tout ce que je pense.

ce que je pense n'est-pas-tout ce dont je suis 'conscient'.

ce dont je suis 'conscient' n'est-pas-tout ce que je perçois,

ce que je perçois n'est n'est-pas-toute la 'réalité'

etc.

#### 3) Du mécanisme de " l'identification " je garderai conscience.

Depuis notre plus jeune âge, nous avons appris à nommer les choses. Le moindre brin d'herbe doit impérativement avoir une étiquette. Cette 'manie' s'avère bien utile dans la mesure ou l'échange entre individus est ainsi simplifié. quelques mots suffisent pour décrire une expérience ou un objet.

Le problème surgit lorsqu'on ne se rend plus compte de ce qu'il y a une différence entre ce que l'on DIT et ce qui EXISTE, lorsque l'on identifie un objet ou un événement avec le mot utilisé pour le décrire. Exemple. la phrase "Vous connaissez Mr TrucMuche. C'est vraiment un imbécile" identifie une personne à une qualité. TrucMuche/imbécile. Bien. Supposons que ce soit la seule chose que vous ayez entendu sur ce monsieur. Lorsque vous le rencontrerez, il est probable que vous aurez un a-priori plutôt négatif à son endroit. Excepté bien entendu si vous avez conscience de ce que "le mot n'est pas la chose"...

#### **4) Ma responsabilité sémantique j'assumerai.**

Ce que je dis m'influence et influence les autres. J'assumerai mes erreurs d'évaluation (sans cependant culpabiliser à l'excès: mon entraînement à la "réaction retardée" me permettra d'éviter le renouvellement de ces erreurs.) Si j'appartiens aux professions chargées de diffuser l'information, je tenterai d'éviter l'usage des méthodes de persuasion décrites ci-après.

#### **5) Des méthodes de persuasion je garderai conscience.**

Autant dans ce que j'émetts que dans ce que je reçois, je garderai conscience des diverses méthodes de persuasion rhétorique qui contribuent à l'anesthésie de la réflexion critique.

#### **6) à la réflexion critique je m'entraînerai**

La réflexion critique n'est pas refus systématique, mais questionnement des messages après les avoir débarrassés de tout élément persuasif parasite, et en avoir extrait le 'fond' .

#### **7) Etc.**

#### **-b Résister au lavage de cerveau médiatique...**

Nul besoin d' "apprendre l'image", comme on le dit souvent. Il vaut bien mieux apprendre l'Esprit Critique, dont les principes seraient:

- Tout ce que l'on me dit ou montre n'est pas nécessairement vrai (ou faux), car...
  - Je ne pense pas en terme de VERITE contre MENSONGE, mais de degré de véracité, lequel degré varie en fonction du contexte, et des sources dont je peux disposer par ailleurs.
- Une telle façon d'aborder le monde permet de faire face à à peu près tout ce qui arrive, 'divertissement' inclus.

## -c Divertissement (Cinéma, jeux, télévision...)

La tendance chez beaucoup de gens est de considérer le "divertissement" comme futile et sans conséquences. C'est sa définition même... à laquelle on pourrait porter un peu plus d'attention: **le divertissement, c'est la diversion, terme militaire signifiant que l'attaque principale se déroule sur un autre front...** On l'a dit, c'est par ce biais, précisément parce que la plupart des gens ne sont pas sur leurs gardes, que peut passer plus facilement une idéologie.

### Le cinéma

Tous ces gens qui ne vont plus à l'église vont encore au cinéma... même si aujourd'hui, Internet brouille les cartes, la séance de cinéma (ou la version DVD) reste incontournable. Tout cela est si bien conçu et vendu... Si attirant... Et puis tout le monde y va...

Le cinéma est un moyen de diffusion massif de propagande, que d'aucuns appellent, pour faire chic, le "soft power." Il suffit de voir ce que produit Hollywood comme films décrivant/promouvant le mode de vie, les choix politiques et les marques commerciales américaines.

Certaines productions, parfois, remettent en question cette propagande. Il arrive même qu'elles aillent jusqu'à s'intéresser au sujet même de ce site.

- Ainsi, **Invasion Los Angeles** de John Carpenter, décrivant un monde - extrêmement caricatural lui aussi - dont tout l'environnement sémantique (et oui!) est contrôlé par des extra-terrestres... Notons qu'il y a là aussi usage de la **réduction à l'absurde**. Nul n'échappe aux techniques de manipulation !!!

- Le film **Thank You for Smoking** s'intéresse lui aux techniques de manipulation appliquées au lobbying. Le héros a la gouaille et la technique pour faire passer tous les messages... A voir, même si a été omise l'action si efficace d'**Edward Bernays** pour faire fumer les femmes, et multiplier ainsi par deux le marché de la cigarette...) Extrait:

<cf vidéo [http://www.dailymotion.com/video/xv1dcj\\_logique-binaire-et-propagande\\_tech](http://www.dailymotion.com/video/xv1dcj_logique-binaire-et-propagande_tech) >

La technique: le manipulateur **change de niveau**. Il passe d'une discussion sur de simple produits à un "débat" sur des Valeurs, tout en escroquant son auditoire en prétendant que si lui a raison, c'est que - logique binaire oblige - l'autre a tort... alors que bien entendu, ils ne parlent pas de la même chose!

### Le jeu

Les enfants jouent, y compris lorsqu'ils "sont" adultes. On peut insérer une idéologie dans les jeux, la caricature en étant le Monopoly®. Comme le fait remarquer un humoriste québécois que je viens d'entendre, on devrait modifier le jeu en décidant, au départ, de donner la quasi-totalité de l'argent à un seul joueur, et très peu à tous les autres, histoire de mieux ressembler à la réalité...

### La télévision

La télévision offre, elle, un champ infini, où l'on retrouve ce qui se fait au cinéma. Et tout ne vient pas des amériques...

- En manière d'illustration, je voudrais citer cette série anglaise, **Downton Abbey**, qui raconte les aventures d'une famille de la très haute bourgeoisie britannique et de son petit personnel - ses larbins - au début du XXe siècle. Le Lord est un mec sympa, quoique bourru et un poil réac (mais très peu). Sa femme est américaine, c'est dire. On suit en même temps les aventures de la valetaille. Et là, un morceau de propagande splendide, qui justifie à lui seul la vision de la série (enfin presque!): les larbins qui ont des idées un peu sociales, un peu critiques, quasi-syndicalistes, sont justement les "méchants" de la série: voleurs, menteurs, prêts à enfoncer leurs collègues dès que ça peut les arranger... (Au bout d'un moment dans la série apparaît un chauffeur communiste un peu moins caricatural, mais le mal est fait...) Ce genre de détails en dit long sur l'idéologie véhiculée, même si la série prétend montrer que les choses évoluent, faudrait pas exagérer non plus, et rester bien gentil sur le plan de la hiérarchie.

### Si on peut plus rigoler...

Ah... si on ne peut plus se divertir tranquillement... Mais si, on le peut. Il suffit simplement de garder un coin du cerveau allumé. Avec un peu d'entraînement, cela devient automatique, et cela permet même parfois d'ajouter du piquant en évoquant les techniques de manipulation utilisées. Le divertissement est un excellent moyen d'entretenir son esprit critique: il est omniprésent et souvent instructif...



## **-d Quelques commentaires spécifiques à l'internet**

On trouve sur internet des sites fort intéressants dans ce domaine. Vous noterez que je ne m'intéresse pas aux sites "allumés", genre scientologues ou autres. Pas le temps de perdre son temps à critiquer ces sujets. Il y a d'autres sites pour ça. Je préfère la science, mais cela n'empêche pas de critiquer les scientifiques qui, souvent, sortent de leur spécialité pour passer à la propagande.

Ainsi, ce site, se voulant éducatif sur la radioactivité <http://www.laradioactivite.com/>, mais dont la conclusion est une simple promotion pour les centrales nucléaires... Remarquons que le site écarte certaines informations qui risqueraient de porter atteinte à l'objectif promotionnel, comme par exemple ces gosses détruits par Tchernobyl (image ci-contre -sur le site). On reconnaît souvent une tentative de manipulation par les information omises...

Le même principe s'applique sur cet autre site, [ogm-debats.com](http://ogm-debats.com), prétendant à l'objectivité - voire même au débat ! - sur les OGM, et dont le visiteur peu attentif ne se rend pas nécessairement compte qu'il est l'émanation directe de l'industrie du transgénique. En tant que tel, il est donc là pour faire de la publicité, sans que cela soit explicité clairement.

Remarquons que, à la date de ma visite, le 15 juillet 2004, le site proposait des "avis d'experts". Lesquels experts appartiennent tous à cette industrie qui souhaite naturellement rentabiliser ses recherches. Le "débat" est donc bien évidemment faussé dès le départ, et il ne suffit pas d'appeler une association DEBA - c'est son vrai nom! - pour que cela y change quoi que ce soit. LE SITE : <http://www.ogm-debats.com/> [Source: Internet, nouveau terrain de jeu de la communication d'influence]

Un autre cas intéressant, ici : <http://www.techno-science.net/?onglet=news&news=4226>. Nous avons là de la techno-science dans toute son arrogance. Je ne dis pas que les infos données sont fausses. Simplement, elles ne donnent qu'un son de cloche, de manière tellement positiviste qu'elles peuvent paraître douteuses. Même si elles ne le sont pas ! Un peu plus de conditionnels serait judicieux...

J'entendais un philosophe transalpin (Umberto Eco pour le nommer) trouver en Internet une source de confusion. Il est exact que la quantité d'infos A PRIORI disponible est considérable, mais là comme ailleurs, le premier système de sécurité est un Esprit Critique en fonctionnement.

Garder oeil et cerveau en activité seront les meilleurs moyens d'éviter de se faire avoir! La PREMIERE des attitudes est de relativiser TOUTE information, qu'elle provienne ou pas de sources apparemment 'sûres'. Si vous visitez un site d'université par exemple, vous pouvez éventuellement associer aux informations disponibles un, disons, "coefficient de confiance" plus élevé que lorsque vous visitez un site individuel. Ceci dit, on trouve de tout dans les universités... (Cf les révisionnistes à Lyon, par exemple)

## **-e Les religions**

Vaste programme... Il me semble qu'une page dédiée aux religions se justifie, dans la mesure où leur impact a été, et est encore, extrêmement important dans nos sociétés. Et je ne fais pas de distinction entre les religions. Même si certaines semblent moins vivaces aujourd'hui, les questions de base envisagées ici restent valides.

Du point de vue de l'environnement sémantique, les religions peuvent être considérées comme des systèmes totalitaires.

Elles définissent la création du monde.

Elles fixent en général la fin, autant des ouailles que du monde lui-même.

Elles imposent un contrôle de la vie de tous les jours.

On peut appeler cela du totalitarisme puisqu'elles prétendent définir/décrire la totalité du monde.

Sauf que... Sauf que, bien entendu, la plupart de (tout?) ce qu'elles défendent reste à prouver. Etant particulièrement (in)conscients du problème, ceux qui tentent de les contrôler développent au-delà du raisonnable des astuces rhétoriques et manipulatrices.

De ce point de vue, nous sommes face à un cas d'école. Un paradis pour l'Esprit Critique ! ;)

La plupart du temps, vu l'âge respectable de nos religions, les enfants sont les premières cibles. Ne disposant pas d'Esprit Critique, ils ne peuvent déterminer la "validité" des informations qu'on leur donne. Et comme ceux qui fournissent ces informations sont des personnes de confiance, parents ou prêtres à l'aura de respectabilité, elles sont, ces informations, gobées sans précautions.

Les religions induisent de plus des "comportements sémantiques" particulièrement nocifs: elles

donnent à l'individu la certitude qu'il porte en lui La Vérité Vraie. Rien de plus nocif et toxique, en particulier du fait que cette Vérité repose sur des bases de pure manipulation rhétorique. Sous l'orage, un Grec Ancien dit que Zeus est en colère. Mais où est passé Zeus aujourd'hui ? A-t-il été remplacé ? N'existe-t-il tout simplement pas ailleurs que dans la tête de qui y croît, croyance transmise par un environnement sémantique souvent particulièrement coercitif ?

Ce que l'on appelle des "sectes" fonctionnent exactement sur le même principe. La différence étant que, comme le dit je ne sais plus qui, "les religions sont des sectes qui ont réussi" Toutes les techniques de persuasion sont employées à grande échelle, pour la plus grande gloire... d'hypothèses à démontrer, et pour le maintien d'une structure de pouvoir. On peut d'ailleurs penser que ceux qui "montent" dans la hiérarchie sont les plus "malins", c'est-à-dire ceux qui emploient au mieux ces techniques...

#### **-f Logiciels d'assouplissement sémantique**

J'ai créé deux logiciels <http://ghanilog.free.fr/contextes.htm> et <http://ghanilog.free.fr/sage.htm> Ils permettent "d'assouplir" la compréhension et l'usage des mots, de faire une manière de "gymnastique sémantique," dont le but est de se débarrasser de cette idée qu'un mot a toujours une définition fixe. Les mots n'ont pas de définition par eux-mêmes. Nous, humains, donnons DES significations à nos mots. Il s'agit de conventions. Or, toute convention est autant utile que dangereuse, car elle a tendance, fixant une définition à un mot, à faire croire que l'objet ou l'événement qu'il décrit reste toujours le même. Mais la 'réalité' est changement constant. Plus on garde les mêmes définitions, plus on risque de s'écarter du 'réel'.

### **III ) Ressources (Livres - audio - vidéo - Internet)**

*(certains liens ne sont disponibles que sur le site)*

#### **Textes/Dessins**

**Publicité : « Les messages perçus inconsciemment sont les plus influents ».**

*( Un article de Politis du 26 août 2015, reproduit avec l'aimable autorisation de l'auteur. )*

**Stress, obésité, surconsommation... Les sciences cognitives identifient les risques de la surabondance de messages publicitaires.**

Par son étude des mécanismes du cerveau dans les déplacements en milieu urbain et le phénomène de conditionnement, Mehdi Khamassi a acquis une connaissance approfondie de la façon dont la publicité agit sur notre esprit. Il alerte sur les risques de surcharge cognitive due à la profusion de messages publicitaires dans nos villes et défend une « liberté de non-réception » pour le citoyen-consommateur.

#### **Existe-t-il des études scientifiques sur les conséquences neurologiques des écrans publicitaires dans l'espace public ?**

**Mehdi Khamassi** : Il n'existe pas d'étude propre aux écrans, mais nous savons que lorsque quelque chose bouge en périphérie du regard, cela a de très fortes chances d'attirer l'attention, en suscitant un mouvement de la tête ou une saccade oculaire. C'est un mécanisme hérité de l'évolution naturelle. Le danger pouvant surgir sur le côté, l'orientation du regard a permis aux individus de survivre mieux. Nous estimons que ce type de sollicitation s'accompagne d'une légère augmentation du niveau de stress, de sorte à pouvoir réagir rapidement en cas de danger. Dans un couloir du métro, une personne peut réussir à inhiber ce comportement si elle s'efforce de ne pas regarder les panneaux, mais cela demande en soi une ressource cognitive.

#### **Vous identifiez en conséquence un risque de « surcharge cognitive » ...**

Avec les mails, les appels, les alertes « push », etc., notre attention est de plus en plus sollicitée, ce qui entraîne des difficultés à se concentrer et à rester focalisé sur quelque chose. Cela devient problématique chez l'enfant, qui doit développer sa capacité de concentration, mais ça l'est également chez l'adulte.

La quantité d'informations provoque aussi du stress et, sans que la relation soit encore formellement établie, elle contribue à expliquer le nombre important de burn-out [épuisement professionnel, NDLR] et la consommation record de calmants.

La publicité exerce également un impact, bien mieux étudié, sur l'obésité. On a beau croire en notre libre arbitre, les incitations à consommer de la nourriture augmentent notre consommation. Une étude européenne estime qu'on pourrait réduire de 30 % l'obésité infantile aux États-Unis en réduisant la publicité pour les produits ultra-caloriques destinés aux plus jeunes. La publicité consolide une image de marque qui va donner l'impression à la personne que le produit est meilleur. Des études ont montré par exemple que, pour deux échantillons de frites identiques, les enfants déclarent préférer celui qui porte le logo de McDonald's. L'image de marque active considérablement une partie du système de récompense, appelé le ventromédian, qui associe des actions avec des plaisirs attendus. Des études ont également montré que, chez des patients souffrant d'obésité, les publicités pour des produits ultra-caloriques activaient significativement le système de récompense, à des niveaux supérieurs à la moyenne. Cela suggère qu'il y a un dérèglement du système de récompense expliquant que ces personnes ont du mal à s'empêcher de consommer le produit.

La quantité d'informations à laquelle nous sommes exposés détermine ce phénomène de conditionnement. Car le système de récompense fonctionne par renforcement progressif, exactement comme le conditionnement pavlovien. Par la répétition, nous ancrons des représentations qui sont ensuite très difficiles à retirer. Un sujet exposé en moyenne 15 fois à un stimulus commence à en avoir une impression positive, car il lui apparaît familier. Nous avons besoin d'être entourés de choses familières, c'est ce qui fait qu'on se sent bien et en sécurité.

Plus une personne est exposée à un produit, plus elle en a une impression positive, plus elle a de chances de le consommer. Dans la société actuelle, le degré d'exposition est tel qu'il soulève beaucoup d'enjeux de santé publique qui ne sont pas suffisamment étudiés. Nous fonçons vers des niveaux préoccupants de surconsommation, d'addiction, de surcharge cognitive, etc. Tant que nous restons à cette quantité de publicité, nous allons dans le mur.

### **Vous défendez donc un droit de se soustraire à un message publicitaire ?**

La notion de « liberté de non-réception » est de plus en plus discutée. Cela me paraît important pour préserver son cerveau lorsqu'on se déplace dans l'espace public. L'État devrait nous garantir une neutralité commerciale.

### **Les publicités « intelligentes » et interactives devraient désormais faire leur apparition dans l'espace public, comment jugez-vous cette évolution ?**

Un processus actif dans lequel le consommateur déciderait des messages auxquels il souhaite être confronté serait positif. Car nous ne sommes pas libres face à la publicité. Notre cerveau est exposé à beaucoup d'informations qu'il traite même si nous n'en avons pas conscience. Beaucoup de publicitaires savent d'ailleurs que c'est lorsque le message est perçu inconsciemment que l'influence peut être la plus forte. Lorsqu'on prend conscience qu'on est en train d'être influencé, au contraire, notre système attentionnel reprend le dessus et inhibe notre comportement de plus bas niveau. C'est pour cela que nous sommes plus influençables lorsque nous sommes fatigués, comme l'a notamment démontré en 2010 le Journal of Marketing Research.

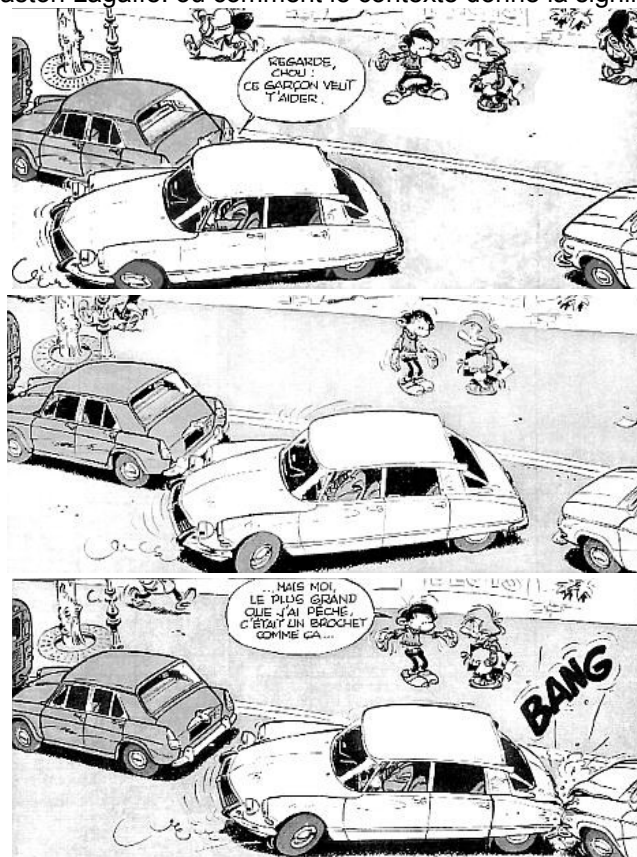
En interagissant avec une publicité, la personne pourrait prendre conscience - et décider - d'analyser son message. Malheureusement, cela ne semble pas être le modèle privilégié par les publicitaires.

Les logiciels de mesure automatique d'audience [qui analysent en temps réel les comportements, NDLR] posent par ailleurs un problème éthique. N'importe quel chercheur en psychologie ou en neurosciences qui souhaite étudier le comportement ou le cerveau humain doit passer par un comité d'éthique pour faire valider un protocole très précis, répondant à des objectifs scientifiques transparents. Et chaque sujet doit signer un formulaire de consentement. C'est le minimum d'éthique à respecter dans le milieu scientifique. Le marketing ne respecte aucun de ces principes.

#### **Erwan Manac'h**

Nota Bene : [Mehdi Khamassi](#) est chercheur en neurosciences à l'[Institut des systèmes intelligents et de robotique](#) (CNRS).

- Quelques vignettes de Gaston Lagaffe. ou comment le contexte donne la signification des signes...



## HORS SITE (Livres, revues, sites...)

- L'affaire Brandon Mayfield : une surveillance terrifiante  
<http://www.framablog.org/index.php/post/2014/02/12/le-cas-brandon-mayfield>
- Petit recueil de 18 moisissures argumentatives pour concours de mauvaise foi  
<http://cortecs.org/outillage/151-moisissures-argumentatives>
- Les techniques secrètes pour contrôler les forums et l'opinion publique <http://korben.info/techniques-secretes-controler-forums-opinion-publique.html>
- Acrimed : Bavardage hypnotique... <http://www.acrimed.org/article3816.html>
- Les marchands de doute de Naomi Oreskes et Erik M. Conway. <http://www.editions-lepommier.fr/ouvrage.asp?IDLivre=672>
- Les Principes élémentaires de propagande de guerre, et leur mise en pratique dans la presse "moderne", en temps de paix (?)... [http://fr.wikipedia.org/wiki/Principes\\_élémentaires\\_de\\_propagande\\_de\\_guerre](http://fr.wikipedia.org/wiki/Principes_élémentaires_de_propagande_de_guerre)  
<http://www.acrimed.org/article3766.html>
- A propos des techniques de manipulation permettant l'ascension sociale, voyez cette étude de cas à propos de Louis Pasteur, chapitre non publié du « *Guide pratique pour réussir sa carrière en Entreprise avec tout le mépris et la cruauté que cette tâche requiert* » de Antoine Darima  
<http://www.elanverslepire.info/2008/04/26/une-dent-enragee-contre-louis-pasteur/#more-7>
- Reflexion Medias: Système de l'information: une machine à fabriquer du consentement?  
<http://www.inreallife.be/Articles/Mediasfabriqueconsentement.php>
- Le Guide de la petite obstruction, où quand le gouvernement conservateur (2007) du Canada produit un guide donnant divers trucs aux parlementaires les plus influents du parti sur la manière de paralyser les travaux d'une commission parlementaire...  
<http://www.radio-canada.ca/nouvelles/Politique/2007/05/18/002-ottawa-scandale-livre-tory.shtml>
- Noam Chomsky : les 10 stratégies de manipulation des masses  
<http://polymedia.skynetblogs.be/archive/2011/01/06/noam-chomsky-les-10-strategies-de-manipulation-des-masses.html>
- Techniques de désinformation : Manuel pour une lecture critique des médias  
<http://www.elcorreo.eu.org/?Techniques-de-desinformation&lang=fr>
- Les renseignements généreux, ressource contre les lavages de cerveaux.  
<http://www.les-renseignements-generaux.org/>
- Les devises Shadok  
[http://perso.numericable.fr/~gabuzo38/shad\\_devises.html](http://perso.numericable.fr/~gabuzo38/shad_devises.html)
- Le conditionnement publicitaire : il fait quoi pour vous aujourd'hui ?  
<http://www.acrimed.org/article3540.html>
- Les maths au tribunal. Quand les erreurs de calcul font les erreurs judiciaires par Leila Schneps et Coralie Colmez (éditions du Seuil, 2015) <http://www.seuil.com/livre-9782021104394.htm>
- TV lobotomie, La vérité scientifique sur les effets de la télévision par Michel Desmurget (Editions Max Milo):
  - [http://www.maxmilo.com/product\\_info.php?products\\_id=220](http://www.maxmilo.com/product_info.php?products_id=220)
  - « *Chaque mois, les revues scientifiques internationales publient des dizaines de résultats alarmants. Pour les spécialistes (dont fait partie l'auteur, docteur en neurosciences), il n'y a plus de doute : la télévision est un fléau. Elle exerce une influence profondément négative sur le développement intellectuel, les résultats scolaires, le langage, l'attention, la violence, le sommeil, le tabagisme, l'espérance de vie, etc... Ces faits sont niés par l'industrie audiovisuelle et son armée d'experts complaisants. Un livre à lire.* »
  - Ecouter l'auteur, invité à *La tête au carré* à propos de ce livre :  
<http://www.franceinter.fr/em/lateteaucarre/104357>
- Hermès 58 - Les langues de bois ( Entretien avec Johanna Nowicki, co-auteure, dans la deuxième partie de l'émission)  
<http://www.cnrseditions.fr/Communication/6362-hermes-58-les-langues-de-bois-joanna-nowicki-michael-oustinoff-anne-marie-chartier.html>

- La livraison de mai-juin 2010 N°39 de la revue Cerveau & Psycho a comme dossier "L'art de la persuasion": comment les maîtres de la « supersuasion » peuvent vous faire changer d'avis....
- Guide pratique pour réussir sa carrière en Entreprise avec tout le mépris et la cruauté que cette tâche requiert Et cette ascension sociale nécessite bien évidemment une excellente connaissance des techniques de manipulation...  
<http://www.editions-zones.fr/spip.php?article62>
- Les mots de Nicolas Sarkozy.  
 . par Louis Jean Calvet et Jean Véronis, au Seuil. Quelques bonnes feuilles, présentées dans Bakchich:  
 1ère partie 2ème partie 3ème partie
- La fabrique du conformisme  
 . Divertissement, consommation, management  
 . Cahier Manière de voir du Monde diplomatique N° 96. (dec.07/ljan.08)
- **Propaganda — Comment manipuler l'opinion en démocratie**  
 . de Edward Bernays, préface de Normand Baillargeon
- ATTENTION MEDIAS ! Les médiamentions du Golfe  
 . de Michel Collon • Livre épuisé • Site.
- On achète bien les cerveaux - La publicité et les médias  
 . de Marie Bénilde, chez Raisons d'Agir .  
 Bon résumé des liens entre la publicité et le système économique-politique.
- LQR - La propagande du quotidien  
 . de Éric Hazan, chez Raisons d'Agir .
- Les nouveaux désinformateurs  
 . de Guillaume Weill-Raynal , chez Armand Colin .  
 . Emission sur France Culture  
 . Entretien avec Guillaume Weill-Raynal
- Le management par la manipulation mentale  
 de Bernard Salengro, aux éditions L'Harmattan, achetable en ligne
- Petit lexique d'optimisme officiel  
 par Armand Farrachi, chez Fayard, sortie le 17 janvier 2007 - L'émission "Terre à terre" du 13 janvier (trouvable sur le pitoupi, cherchez avec la bourrique! ;) est consacrée à ce livre.
- Petit cours d'autodéfense intellectuelle  
 de Normand Baillargeon, aux éditions LUX  
 - Pré-version en ligne  
 •• Entretien avec D. Mermet "Là-bas si j'y suis" 17/5/2007 (12 MO)  
 - Radio Canada (avec entretien)  
 - Présentation par l'auteur
- L'art d'avoir toujours raison  
 de Schopenhauer, aux éditions Mille et une nuits (récemment réédité en CD audio)
- Soumission à l'autorité : un point de vue expérimental  
 Stanley Milgram, Calmann-Lévy, 1995 lien1 Lien2 (pas lu)
- Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens  
 De Robert-Vincent Joule - Edité chez PUG - Sortie 2004 (pas lu)
- Tout Noam Chomsky  
 dont 'De la propagande', "Propagande, medias et democratie", etc.
- Le Cygne Noir, de Nassim Nicholas Taleb

## Audio / vidéo

- La torture facilitée Quand les mots utilisés facilitent les pires comportements... Petite vidéo du général de Bollardière, à propos de la torture en Algérie par l'armée française: (VOIR LE SITE)

- Concordance des temps : La circulation de l'information à Rome..
- Eloge du savoir / Colloques de Bruxelles : Jacques Gaillard: Anxiété, livraison à domicile.. (VOIR LE SITE)
- Expérience de Stanley Milgram Film d'origine, en version originale anglaise (VOIR LE SITE)
- Très intéressant papier concernant le réchauffement climatique et les manipulations qui l'entourent: Oui à la recherche scientifique, non au négativisme manipulateur sur le blog toujours instructif d'Olivier Berruyer : <http://www.les-crises.fr/climat-29-conclusion-1/>
- Emission scientifique "La tête au carré" du jeudi 2 février 2012 : Les images subliminales : <http://www.franceinter.fr/emission-la-tete-au-carre-les-images-subliminales-en-partenariat-avec-cerveau-et-psycho>

## Internet

- L'Acrimed, observatoire des médias <http://www.acrimed.org>
- Ateliers de désintoxication du langage., et le guide qui va avec.
- Les mots sont importants
- Le « cygne noir » ou le monde de l'« Extremistan » [Bakchich]
- Pour ne pas se laisser piéger par les sectes....
- Media-Ratings observe et analyse le contenu des médias.
- Psychodunet.fr Les nouvelles techniques de communication et les avancées (?) du net.
- Big brother awards France.
- PLPL: L'indispensable revue de décryptage des médias (qui mentent).
- languefrancaise.free.fr
- Stanley Milgram : Psychologie de la gégène lien2
- Sur l'usage des chiffres en marketing informatique:
  - L'art et la manière de jouer du pipeau par Etienne Oehmichen;
  - 64 bits : le grand bluff par Anicet Mbida,
- En ces temps de guerre, ce site québécois : L'éducation aux médias, une protection contre les blessures médiatiques
- Internet, nouveau terrain de jeu de la communication d'influence
- Technique de la "carte mentale"

## En anglais

- ...Brainwashing America.
- ...Propaganda: Nobody Does It Better Than America.
- ...Quelques articles de la revue ETC. sont disponibles en ligne. Quelques-uns concernent notre sujet.

## Annexes

### **Les mots et les massacres.**

<http://pgesblog.canalblog.com/archives/2014/04/12/29651327.html>

(12 avril 2014) La commémoration du « génocide des Tutsis au Rwanda »<sup>1</sup> de 1994 devrait faire que l'on se pose vraiment des questions sur les raisons qui peuvent pousser des gens à en massacrer d'autres. L'horreur doit céder la place à la raison, si l'on souhaite que cela ne se "reproduise pas".

Or cela se reproduira, puisqu'on ne fait pas l'effort de comprendre.

J'entendais des rescapés interrogés par les médias, disant que les génocidaires se comportaient comme des animaux, tuant sans difficultés ni remords leurs voisins, voire leur propre famille.

Il me semble qu'au contraire, la "capacité génocidaire" est totalement et uniquement humaine. Je n'imagine pas, peut-être à tort d'ailleurs, une colonie de fourmis en attaquer une autre... sous prétexte que ce sont des fourmis différentes.

Comment préparer une population à en massacrer une autre.

#### - Diviser.

Le binaire est votre ami. "Nous" sommes d'un côté, "ils" sont de l'autre.

Entretenez avec soin les idées de différences. Creusez celles qui existent, et créez-en des nouvelles. L'humain aime la nouveauté.

Exploitez tous les "on dit" et toutes les rumeurs. Créez-en si besoin.

#### - Dénigrer.

Associez au binaire des jugements de valeur:

"Nous" sommes les bons, "ils" sont les mauvais.

"Nous" sommes des travailleurs, "ils" sont des parasites.

"Nous" sommes humains, "ils" ne sont que des cafards

etc.

#### - Entretenir des émotions fortes.

Quand "ils" étaient au pouvoir, "ils" nous ont exploités honteusement. "Ils" nous ont volé. "ils" nous ont pris nos terres.

"Ils" sont des traîtres à la Patrie. "ils" sont prêts à nous massacrer si nous ne le faisons pas nous-même.

"C'est eux ou nous". etc.

Faites rire.

Les émotions court-circuitent la raison.

#### - Organiser.

Il faut savoir qui est qui. Les catégories humaines étant souvent très floues, il convient de distinguer sans (trop d')erreur les "nous" et les "eux".

On remarquera ainsi un point commun entre les "nazis" et les génocidaires "Hutu" à savoir une grande rigueur. Dans les deux cas, l'organisation était très précise. On a fait des listes<sup>2</sup>. On sait qui est qui. La "Radio des mille collines" émet des informations pour cibler des individus. Ils habitent à tel endroit, ont telle marque de voiture avec tel numéro d'immatriculation... ce qui permet aux massacreurs de ne pas se tromper. Ailleurs, on a peint "Juif" sur les portes, mais on avait aussi ses fichiers.

#### - Répéter.

Il faut du temps avant que votre population ne passe à l'action. Parfois plusieurs générations. On peut noter que la propagande marche beaucoup mieux auprès des enfants, qui n'ont pas d'autres références que celles qui leur sont enseignées. Correctement manipulée, l'ignorance des enfants est particulièrement dévastatrice.



### - Profiter.

Pendant que votre population dénigre "les autres" elle ne pense pas à remettre en question votre pouvoir. Cela ne protège pas de tous les risques - le pouvoir est un jeu toujours dangereux - mais vous fournissez au moins une cible de diversion très facile. La plupart des gens n'aiment pas se compliquer la vie, et apprécient de trouver des causes simples à leurs problèmes.

Le summum advient lorsque la hiérarchie croit elle-même dans les fadaises caricaturales qu'elle utilise pour occuper sa population. C'est peut-être ce moment-là qui participe le plus au déclenchement des massacres<sup>3</sup>. Jusque là, il s'agissait de conserver le pouvoir, mais la folie s'étend. Une simple étincelle, réelle ou organisée, suffit. On ne cesse de nous dire qu' "ils" ne sont que des cafards. Il faut bien les écraser un jour ou l'autre...

Vous remarquerez que ces éléments - diviser, dénigrer, utiliser les émotions, organiser, répéter - sont employés par tous les "populistes" de la planète afin d'assurer leur pouvoir. Cela ne tourne pas toujours au génocide, mais les racines sont les mêmes.

C'est peut-être pour cela qu'on ne nous enseigne pas ces principes pourtant si simples. Ils sont utilisés tous les jours, à des degrés divers, par nos propres élites pour assurer leur pouvoir.

-----  
**Notes**

**1** Les mots sont aussi importants que trompeurs. C'est d'ailleurs l'objet de ce texte. Ce sont "les Tutsis" qui ont été l'objet de massacres planifiés. Des "Hutus" ont également été tués, non pas pour ce qu'ils étaient, mais parce qu'ils soutenaient une position politique raisonnable. Merci de noter que les guillemets autour des mots "Hutu" et "Tutsi" (ou "nazi") sont là pour indiquer que cette division est dans une large mesure arbitraire et, pire encore au Rwanda, une division soigneusement rappelée/creusée par les colons européens. Diviser pour régner)

**2** La plupart des informations rapidement évoquées ici me viennent surtout des reportages faits par Laure de Vulpian pour France Culture.

**3** Pure hypothèse gratuite.

## Penser le compliqué.

<http://pgesblog.canalblog.com/pages/penser-le-complique/32959419.html>

[Version 1.2 - 10/12/015]

---

On entend beaucoup d'avis, en particulier ces jours-ci sur "le terrorisme."

Comment utiliser au mieux toutes ces informations ?

Vous connaissez la [quadrichromie](#)? C'est une technique d'impression qui permet de recréer la palette des couleurs visibles en se basant sur quatre teintes de base. La vision par notre organisme des couleurs passe aussi par une étape de décomposition de la lumière perçue en trois "couleurs" ([détails ici](#))

Et bien pour se faire une idée des couleurs du monde, on peut se baser sur les multiples contributions lues, entendues, vues avec chacune représentant une "couleur" (avec cette différence qu'il y en a beaucoup plus de 3 ou 4...)

Souvent, chaque personne intervenant dans les médias a une spécialité: médecine, géostratégie, psychanalyse, économie, histoire, science du langage, religion, politique, diplomatie, sociologie, agriculture... Chacune a donc souvent un biais lié à sa spécialité, que nous appellerons des **biais professionnels**. Si vous demandez à un généticien comment sauver le monde, il vous dira que cela ne peut se faire que par la génétique. Même chose avec la religion, l'économie, etc.

Le biais professionnel peut être aggravé si cette personne a un intérêt quelconque hors de sa spécialité qui la pousse à adapter ses explications à cet intérêt. Appelons cela ses **biais privés**. On peut être scientifique éminent, et avoir comme biais le fait que l'on doit défendre les intérêts de son employeur pour assurer son propre salaire. On peut être religieux, mais surtout pressé d'accroître ses biens matériels ou son goût du pouvoir sur le reste des Humains (le second cas est beaucoup plus commun, et le biais plus difficile à détecter: ce type de Pouvoir n'a pas besoin d'objets pour montrer son existence. Il jouit de l'obéissance des autres.)

Il faut préciser que "biais" ne signifie pas "mensonge." et que tous les biais ne se valent pas. Les biais scientifiques sont généralement moins "faux" parce qu'ils sont basés sur des principes et des procédures précis. Pourtant même eux comportent ce même problème d'hyper-spécialisation: quand vous étudiez un phénomène extrêmement précis et particulier, ce que vous dites est vérifiable - et donc pas "faux" - mais vous ne "voyez" pas ce qui l'entoure, et vous risquez de "manquer" les relations entre votre objet d'étude et son environnement. C'est le **biais réductionniste**. (exemple type: l'étude d'une grenouille disséquée ne vous dit pas ce qu'est, et comment vit "une grenouille". Elle vous apprend uniquement ce qu'est une grenouille... morte.)

Ce biais réductionniste est souvent associé à ce qu'on peut appeler le **biais des niveaux d'observation**. L'exemple typique est celui des OGM et de l'agriculture, où les industriels nous disent qu'il suffit de planter des OGMs pour régler les problèmes de faim dans le monde. Pourtant l'agriculture est une question beaucoup plus vaste, où intervient la génétique - elle est partout dès qu'il y a du vivant - mais aussi les conditions de production, l'idéologie économique en oeuvre, les rapports entre éléments naturels et artificiels variés, etc. Le niveau d'observation génétique est différent de celui de l'agronomie. Chacun est utile, mais il ne faut pas les confondre, et ne pas valoriser excessivement l'un par rapport à l'autre (la génétique c'est très important, mais s'il y a sécheresse, votre plante ne pousse tout simplement pas... et si vous avez "adapté" une plante à la sécheresse et que cette année-là il pleut "trop"...)

Certains biais ont plus d'effets que d'autres. ainsi le **biais journalistique** qui sélectionne dans "l'actualité" une partie seulement des événements pour les relayer vers le public. Comment est faite cette sélection ? Dans quel but ? Comment savoir si des informations très importantes ne sont pas correctement relayées parce que pas assez spectaculaires ? etc.

C'est le mélange de toutes ces approches qui résultent d'une **accumulations d'informations biaisées**, qui produit une image **relativement** fidèle de la "réalité". Plus on a d'avis à propos du

sujet concerné, et plus l'image peut se préciser. Cela ne veut pas toujours dire que le poids des biais va forcément se réduire, mais on a au moins plusieurs approches.

Mais ce n'est pas tout...

Nous, récepteurs de l'information, avons nos propres biais qui sont aussi des **biais privés**. Notre façon de comprendre le monde, de considérer qu'une information est pertinente ou pas, est aussi le résultat de nos expériences, de ce que nous avons appris (ou pas...), etc. Nous allons donc ajouter nos biais à ceux donnés par tous ces spécialistes, ces médias, etc. et pondérer la **valeur** de ces informations.

Mais ce n'est pas tout...

Parce que cette image de la réalité que l'on se construit... n'est pas la "réalité réelle."  
Tous ces mots, toutes ces théories ne sont que des constructions abstraites, parfois basées sur l'observation mais aussi souvent sur des données invérifiables - ce qui est le cas la plupart du temps. On ne peut pas aller soi-même vérifier tout ce qui nous est dit. Allez vérifier le diamètre du Soleil. Par contre, la manière de calculer la taille du soleil est faite de manière scientifique, ce qui donne un **degré de validité de l'information** plus important que toute autre information basée sur des principes moins stricts que ceux de la science.

L'image que l'on a de la "Réalité" n'est que cela: une construction mentale, une addition de mots, de suppositions, de théories, d'équations qui **ne sont pas** les choses décrites. On peut se baser sur cette image forcément floue pour tenter de comprendre cette "réalité" mais elle ne se laisse pas enfermer dans sa description.

### **Comment faire quelque chose de "droit" avec autant de biais ?**

Et bien, la solution est simple: c'est impossible.

Et c'est alors qu'arrivent les vendeurs de solutions totales que sont les dogmatiques, les extrémistes, les religieux de toutes obédiences: Ils ont une idée sur la réalité, et cette idée **est** la réalité. Voilà qui est tellement plus simple, tellement plus rassurant...

Nous avons conscience de ce flou, de cette impossibilité à "fixer les choses définitivement" et une part de notre réflexion "rationnelle" le refuse. Et pour esquiver ce flou, refuser d'intégrer le relatif, nous plongeons parfois dans plus absurde encore: la croyance absolue, qui rassure de manière parfaitement *illusoire*.

A mon avis, que je partage en général, Il vaut peut-être mieux accepter cette part d'indéfini. Ce n'est inquiétant que si nous pensons les choses à venir comme uniquement inquiétantes et dangereuses, alors qu'on n'est jamais à l'abri de bonnes nouvelles, voire même de gagner au grand concours de circonstances.

### **L'image du monde n'est pas le monde, et ce n'est pas grave: on fait au mieux avec ce que l'on a...**

[Version 1.2 - 10/12/2015 - Ajout des biais de niveaux d'observation ]

[Version 1.1 - 23/11/2015 - Ajout des biais réductionnistes et biais journalistiques. Petites révisions ]

[Version 1.0 - 21/11/2015 - Version originale ]

### **Note : La signification dépend du contexte**

Vous connaissez les feux de signalisation.  
Au rouge, on s'arrête.

Et bien non. Les pompiers, les ambulances ne s'arrêtent... que s'ils ne sont pas en situation d'urgence...

La signification du "feu rouge" dépend des circonstances

Le terme "liberté" n'a pas **exactement** la même signification pour qui gagne 100.000 Euros par mois, pour un SDF, ou pour un condamné à perpète, etc.

12

A 13 C

Le signe au centre de l'image n'a pas la même signification selon que vous suivez la séquence verticale (12 - 13 - 14) ou l'horizontale (A - B - C). Il s'agit pourtant du même signe...

14

Ce travail est placé sous licence **Creative Commons CC-BY-NC** :

\* L'oeuvre peut être librement utilisée, à la condition de l'attribuer à l'auteur en citant son nom:  
Michel Dussandier <http://midier.net/pges>

\* Le titulaire des droits interdit toute utilisation commerciale.

\* Pour tout commentaire: [ghanilog@free.fr](mailto:ghanilog@free.fr)

\* Adresse du site: <http://midier.net/pges/>

\* Blog: <http://pgesblog.canalblog.com>