

Techniques de manipulation de masse et propagande – Application à la Covid-19



[Source : devenir-Zen]

[NdNM : bon nombre de ces techniques sont utilisées par nos médias dominants en ce qui concerne la crise de la Covid-19 – au moins celles signalées par un astérisque *]

[Un exemple entre crochets est proposé après les cas ainsi signalé.]

« Gouverner, c'est faire croire »

Machiavel



Source photo : Common Wikimedia

Lorsque l'on cherche des techniques de manipulation sur internet, on tombera forcément sur « les dix techniques de manipulation de masse » dont l'auteur original reste un mystère. Cet article intéressant et maintes fois recopié semble provenir du site documenté www.syti.net. Nous partirons donc (entre autres) de cet article pour faire une mise au point sur la réalité apparente et la manipulation de l'opinion publique. Cela vous permettra soit de prendre conscience de votre naïveté ou alors simplement de remettre à jour votre esprit critique. Que la manipulation provienne d'une élite politique, économique, industrielle, militaire ou mercantile... le but de l'article n'est pas de savoir « qui » manipule mais comment !

Certaines pistes proviendraient d'un document datant de 1979 retrouvé par un employé de Boeing dans un photocopieur acheté à une vente de surplus militaire à la base aérienne de McChord aux USA. Ce document « armes silencieuses pour guerres tranquilles » est décrit comme un manuel de programmation de la société et aurait été écrit par un « groupe de réflexion ». On peut considérer que ces stratégies sont sans doute appliquées dans les pays occidentaux depuis plus de 40 ans.

Les techniques de manipulation

Divertir le peuple *

Tout est dans la définition du mot divertir. Il signifie autant amuser une personne que détourner son attention de ses préoccupations habituelles. La stratégie de la diversion est sans doute la technique la plus utilisée pour contrôler la société. La technique consistant à attirer et capter l'attention du peuple avec des futilités pour éviter qu'il voit et réfléchisse sur des problèmes importants, sur des changements/évolutions souhaités ou opérés en douce. Cela va même plus loin en cherchant à empêcher le public à trop

s'intéresser à des connaissances « essentielles » comme la science, l'économie, la psychologie... et éviter ainsi qu'il en sache plus que ce qu'il devrait. Aujourd'hui, nous sommes inondés d'informations avec la télévision, la radio, la presse et les nouvelles technologies numériques. Nous devons faire face à une multitude de stimuli futiles et ludiques qui monopolise et captive nos sens et notre attention. Ainsi cette musique et ce bavardage incessants empêchent de penser.

Le peuple romain ne voyait le Grand César qu'à une seule occasion. Lors des jeux du Cirque. Ainsi, César était au contact d'un peuple acquis car distrait et loin de ses préoccupations.

[La crise de la Covid-19 permet de passer sous silence le déploiement massif de la 5G]

Créer des problèmes pour offrir des solutions *

Cette technique de manipulation est relativement basique. Elle consiste à créer le « problème » pour susciter une réaction et inciter le peuple à demander la « solution ». L'avantage dans ce cas précis est que c'est le peuple lui-même qui demande et accepte la mise en place d'une solution. Imaginons que vous souhaitiez mettre en place des lois sécuritaires (et donc liberticides). Créez de l'insécurité et le peuple demandera plus de sécurité quitte à accepter moins de liberté. Créez une crise économique et le peuple demandera à être rassuré quitte à accepter un recul de ses droits sociaux. Un autre avantage de cette technique est d'avoir l'opportunité pour le manipulateur de se faire passer pour un « sauveur ».

[Problèmes créés par la diminution des crédits et/ou une mauvaise gestion : ils entraînent des pertes qualitatives et quantitatives au niveau des infrastructures hospitalières, puis une incapacité à résoudre une crise épidémique ou sanitaire majeure.

Solutions possibles : réclamer une action internationale ou un gouvernement mondial.

Épidémie favorisée par la 5G, la malnutrition, les pollutions, etc. amenant comme solution possible une vaccination imposée.]

Avancer à petit pas *

Comment faire accepter l'inacceptable ? Simplement en y allant progressivement, petit à petit et en prenant le temps s'il le faut. Il est effectivement plus facile de faire accepter par le peuple un licenciement de 100 personnes par an pendant 5 ans plutôt que 500 personnes d'un coup. Surtout si le peuple n'est pas au courant du but final qui est de licencier 500 personnes. Un changement brutal se fait au risque d'une révolution. Un changement progressif passe mieux et peut même passer inaperçu. Le passage en France à une économie libérale s'est fait sur une période de 10 ans au moins.

Cette technique du petit pas ressemble à la technique du « pied dans la porte » qui consiste d'abord à faire une demande peu coûteuse au début pour que la personne s'engage et ensuite à demander plus. Un phénomène d'engagement se crée et souvent la personne acceptera alors de donner plus. La technique de la « porte au nez » est une variante qui consiste à exagérer et demander d'abord beaucoup puis de se raviser pour faire une demande plus sérieuse et abordable.

[Parler d'un confinement d'une quinzaine de jours, puis ajouter une ou deux semaines, puis quelques autres semaines, etc., puis parler d'une nouvelle vague, d'une reprise de l'épidémie à l'automne suivant, d'une possible absence d'immunité... pour finir par une vaccination générale.]

Décider aujourd'hui et appliquer demain *

Il est plus facile de faire accepter aujourd'hui une mesure impopulaire si l'application de celle-ci est prévue pour plus tard. En clair, le peuple accepte plus facilement un sacrifice futur qu'un sacrifice immédiat. En effet, le peuple ne peut s'empêcher de croire que demain sera meilleur et que d'ici là, la mesure ne sera sans doute pas appliquée. L'avantage de cette technique est qu'elle laisse du temps au peuple pour se faire à l'idée du sacrifice nécessaire et de l'accepter avec résignation le moment venu. Pour exemple, la décision de créer une monnaie unique (et donc la perte de souveraineté monétaire) a été prise en 1994 alors que le passage concret à l'Euro a eu lieu en 2001.

[On laisse le temps de s'habituer à l'idée d'une vaccination anti-Covid-19, alors que la décision est déjà prise depuis longtemps. cf. notamment l'agenda ID2020 de Bill Gates.]

Parler comme à des enfants *

Cette technique fait appel à la suggestibilité. Lorsque l'on parle à une personne adulte en utilisant un ton et un discours comme si elle était un enfant, alors la personne adulte peut inconsciemment dans certains cas se comporter et réagir comme un enfant. En effet, si l'on vous parle comme à un enfant, on vous suggère implicitement que vous en êtes un ! Et un enfant n'a que peu d'esprit critique. On vous fait donc comprendre (sans le dire) que le sujet est trop compliqué pour vous, que vous ne pouvez pas comprendre, que vous feriez mieux de faire confiance et laisser les « grands » décider pour vous. Beaucoup d'hommes politiques commencent leurs argumentaires par : « Laissez-moi vous expliquer... ». Au point que quelquefois on a l'impression d'être pris pour un débile mental. Par ailleurs, la publicité utilise énormément ce ton infantilisant et cherche ainsi à vous ôter tout sens critique.

Cette technique est classique. Faire appel aux émotions permet d'éviter

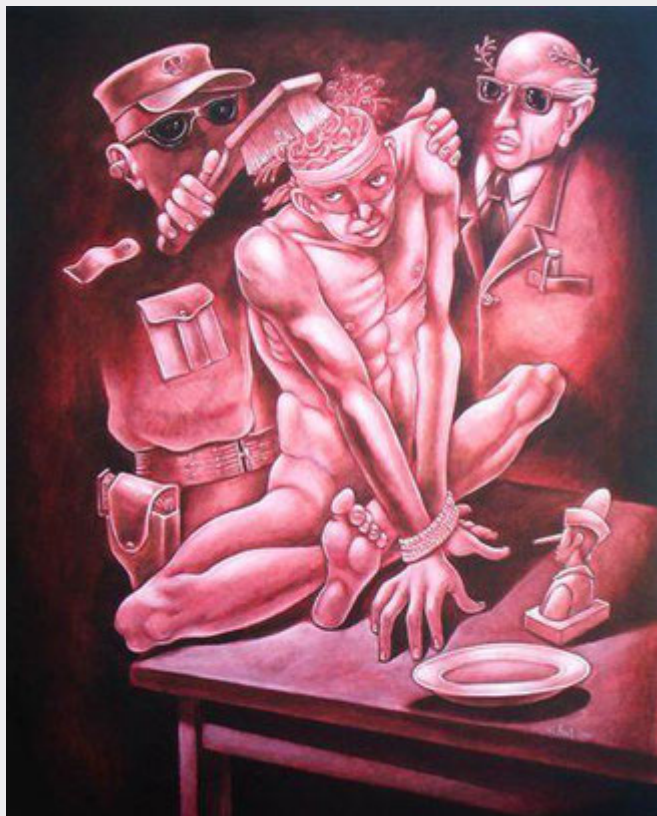
l'intervention de la raison et donc de notre sens critique. Elle associe étroitement une idée, un produit à une émotion. Si la publicité d'un produit suggère que son achat entraîne la joie à la maison ou celle de vos enfants, inconsciemment vous n'achetez pas un produit mais une idée de la joie à la maison implantée dans votre cerveau ! En effet, les émotions sont la porte d'entrée à notre inconscient et donc à nos désirs, à nos pulsions, à nos comportements inconscients...

[Publicités gouvernementales infantilisantes pour amener un conformisme comportemental face à la Covid-19.
Discours récurrents d'experts médicaux pour bien faire sentir aux gens ordinaires que leur santé est tributaire du Système et qu'ils ne peuvent surtout pas se soigner eux-mêmes.]

Jouer avec les émotions plutôt que la raison *



Source images : Brain washing (lavage de cerveau) 1 et 3, Cesar Leal Jiménez, Common Wikimedia



Dans l'antiquité, la présence du drapeau et l'usage de la musique avant les combats étaient essentiels pour motiver les troupes et avoir le consentement du peuple. Cela permettait effectivement de créer une ambiance suscitant une forte émotion commune où la raison n'avait plus sa place.

[Mettre en avant les témoignages poignants de proches de victimes de la maladie au détriment d'analyses fouillées des causes de cette dernière.]

Maintenir le peuple dans l'ignorance *

Le moins on en sait, le moins on est susceptible de se poser des questions et de remettre en cause l'ordre établi. L'objectif est donc de faire en sorte que le peuple et notamment les « classes inférieures » soient incapables de comprendre les techniques, les technologies et les méthodes utilisés pour les maintenir sous contrôle voire dans l'esclavage. Le maintien de cette ignorance aurait aussi pour but de maintenir « un fossé d'ignorance » ou une incompréhension qui isolerait les classes inférieures des classes supérieures régnautes.

[Diviser la connaissance médicale en de multiples domaines d'expertise de plus en plus étroits et pointus.]

Encourager la médiocrité

Cette idée rejoint la précédente qui est de maintenir le peuple dans l'ignorance par une éducation pauvre. Il s'agit alors en plus d'encourager le peuple à se complaire dans la médiocrité. Par l'usage des médias notamment, on fait croire qu'être bête, vulgaire et inculte, c'est « cool ».

Faire culpabiliser le peuple *

C'est bien connu, si la situation économique ne change pas, c'est parce que le peuple est incapable de changer, de faire des efforts ou parce qu'il ne comprend pas ce qui est bon pour lui. On lui fait donc croire qu'il est le seul responsable de son malheur. L'individu se retrouve donc dans le doute, finit par culpabiliser et hésite alors à se révolter. L'avantage d'un peuple déprimé et culpabilisé est qu'il est peu motivé par des actions revendicatrices.

[Amener les gens à penser que s'ils ne portent pas un masque et ne se lavent pas les mains, ils seront responsables de la maladie des autres, alors qu'une maladie est avant tout la conséquence d'un déséquilibre du terrain intérieur, déséquilibre causé par la peur, le stress, la malbouffe, des émotions extrêmes, des pesticides, ou encore par une exposition prolongée à des champs électriques ou à des ondes électromagnétiques pulsées.]

Détenir et garder des informations déterminantes *

Les progrès dans diverses sciences comme la biologie, la psychologie, la neurobiologie ont été immenses ces dernières décennies. Pourtant ces connaissances ont été « filtrées » et seule une élite disposerait d'une connaissance approfondie et avancée qui lui octroierait de ce fait un avantage sur les autres. Certains connaissent mieux l'individu moyen qu'il ne se connaît lui-même en réalité. Il y a un réel fossé entre la connaissance du public et celle d'une certaine élite qui dispose alors d'un plus grand contrôle et pouvoir sur les autres. L'élite dispose notamment d'une connaissance approfondie en Cybernétique qui est la science du contrôle des systèmes vivants ou non-vivants.

[Ne pas diffuser largement les informations sur le déploiement effectif de la 5G sur Terre et dans l'espace.]

Techniques de propagande

Voilà en résumé des techniques de manipulation destinées à faire adopter une mesure, une idée, un changement que vous n'auriez peut-être pas accepté à priori. A cela s'ajoutent également des méthodes de propagande qui devraient finir par vous convaincre si cela s'avérait nécessaire. A noter que le mot propagande signifie propager ou diffuser une information, une idée et n'a en

réalité rien de péjoratif à la base .



Source photo : Hitler répétant sa gestuelle, Common Wikimedia

Utiliser la peur *

ou créer un climat de peur permet de rendre un individu plus réceptif à une idée afin qu'il admette plus facilement la nécessité d'y adhérer. Joseph Goebbels, ministre de l'éducation et de la propagande du 3^{ème} Reich et proche d'Hitler, inculquait aux allemands l'idée que les alliés souhaitaient la destruction de l'Allemagne. Il provoquait donc la peur. On considère également qu'un niveau de stress permanent et élevé diminue les capacités de réflexion, d'action et d'organisation de l'individu. Aujourd'hui, un environnement pollué, une société violente, une alimentation industrielle, une consommation record de somnifères et de tranquillisants, un espace saturé en ondes électromagnétiques n'arrangent rien et affaiblissent encore plus le niveau d'énergie physique et mentale d'un individu.

[Surestimer le nombre de morts réellement attribuables à la Covid-19 (que ceci soit ou non dû au départ à la 5G).
Compter quotidiennement les morts, contrairement aux autres causes mortelles qui sont pourtant pires.
Prétendre qu'il n'existe aucun traitement alors que plusieurs ont déjà démontré leur efficacité...]

Utiliser des témoignages *

pour appuyer un message permet de donner plus de poids et de crédibilité au message lui-même. Plus le témoignage émane d'une personne considérée et respectée, experte ou publique (ex. un médecin), plus le message prend de la valeur. Il en va de même lorsqu'un message est appuyé en citant des personnages célèbres et importants qui donneront de l'autorité au message. Au moyen-âge, la chrétienté n'hésitera pas à parler au nom de Dieu pour

justifier les nombreuses croisades et faciliter le recrutement. A cette époque, la religion avait beaucoup d'influence sur le peuple et Dieu était un argument très convaincant. Les rois procéderont de même pour faire accepter plus facilement leurs lois et leurs guerres.

[Témoignages quasi quotidiens favorables au discours de gravité de la maladie.
Rejet ou discrédit des témoignages contraires.]

La majorité a toujours raison *

Vous faire croire que l'idée est déjà adoptée par la majorité du peuple ou qu'un mouvement en faveur de l'idée est clairement en marche est susceptible de vous faire adopter un comportement de mouton . Un individu préférera toujours (en général) se joindre à la majorité plutôt que se retrouver écrasé avec la minorité et cela même s'il n'est pas d'accord avec cette idée au début.

[Sondages tendant à démontrer le suivi du confinement par une majorité d'individus.]

Chercher à obtenir la désapprobation *

en affirmant qu'une idée est soutenue par un adversaire, une personne malhonnête ou qui n'est pas digne de confiance. Si votre ennemi soutient la même idée que vous, il y a de fortes chances que vous changiez d'avis. La technique qui consiste à discréditer un adversaire (et donc ses idées) est du même ressort. Cette technique est particulièrement utilisée lors des campagnes présidentielles aux USA.

[Les voix discordantes sont qualifiées de « complotisme ».
Appel à la dénonciation de ceux qui ne respectent pas le confinement.]

Utiliser des mots « vertueux » *

peut créer de l'émotion chez l'auditoire et annihiler l'esprit critique. En effet, les mots liberté, patrie, paix, justice, honneur... évoquent pour chacun une émotion positive avec une connotation favorable. Par association, le message ou l'idée véhiculé avec de tels mots semble d'office plus « grandiose » et « vertueux ».

[Lors de la crise de la Covid-19, mise en avant des termes « solidarité », « prendre soin », « Ça va bien aller »...]

Rester intentionnellement imprécis *

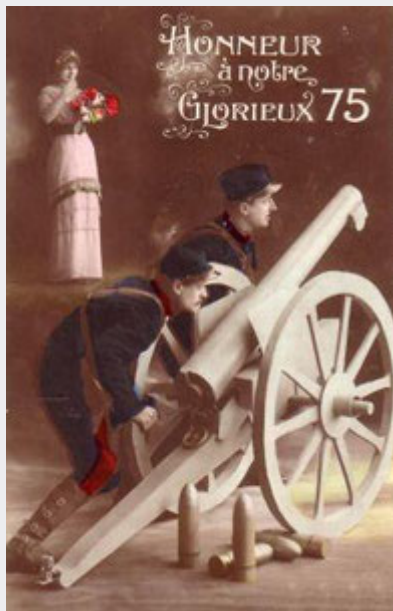


L'importance du slogan : un peuple, un régime, un guide.
Images Common wikimedia

pour éviter que l'auditoire puisse vérifier la véracité du message ou consulter les sources des statistiques évoquées. Cette technique peut donner au message l'impression d'être scientifiquement prouvé et approuvé alors que les sources éventuelles sont imaginaires ou déformées. Le manipulateur peut également falsifier l'histoire, le vrai sens d'un mot ou alors simplifier exagérément la réponse à un problème en réalité complexe.



Carte postale, le coq gaulois vainqueur de l'aigle impérialiste, Common
Wikimedia



Propagande militaire française 1915, carte postale honneur au canon 75,
Common Wikimedia

[Manque d'informations médiatiques sur la nature et la fiabilité des tests médicaux utilisés pour déterminer la présence ou non du virus covid-19 chez un patient.

Informations insuffisantes sur la condition médicale des personnes prétendument affectées et sur les critères permettant d'affirmer que telle personne serait effectivement morte de la covid-19.]

Projeter des qualités positives

d'une personne, d'une valeur, d'une entité sur soi pour l'associer à son image. Il s'agit en fait de réaliser un transfert qui identifie artificiellement des qualités positives sur une personne. Par exemple, un homme peut représenter (être identifier à) la Patrie, la Paix, la Force, l'Autorité... Il est également possible de projeter des qualités négatives sur un adversaire afin qu'on l'identifie (transfert) au laxisme, à la corruption, à la mollesse... Le slogan fonctionne de la même manière comme par exemple François Mitterrand et la « Force tranquille » ou plus récemment François Hollande et « le changement c'est maintenant ». Dans l'antiquité et notamment l'Empire romain, on construisait des monuments à la gloire des empereurs qui les montraient comme de grands chefs de guerre. Le but était d'influencer le peuple tout comme les beaux discours enjolivés des orateurs sur la place publique avant l'apparition de l'imprimerie. Napoléon Bonaparte en fera de même en se donnant une image d'empereur, de surhomme voire de Dieu. Il réussira également à faire écrire des récits extraordinaires et historiques de ses batailles .

Se faire passer pour une personne ordinaire,

en adoptant les manières et le langage d'une personne ordinaire, permet de

gagner la confiance et d'être accepté. On accepte plus facilement les idées de quelqu'un qui nous ressemble. C'est une technique de séduction.

Faire usage de stéréotypes,

de croyances ou de généralisations pour obtenir le rejet (ou l'acceptation) d'un groupe ciblé. Pour chaque communauté ou groupe de personnes, il y a un stéréotype correspondant. On peut citer par exemple, les britanniques qui ne connaissent rien à la gastronomie, les français qui sont des râleurs, les chinois qui mangent du chien, les portugaises qui sont poilues... On trouvera aussi certainement des stéréotypes pour les enseignants, les syndicalistes, les homosexuels, les footballeurs...

Jeter la faute sur autrui

ou sur un groupe en les accusant à tort d'un problème réel ou non permet d'éviter de parler des vrais responsables et de devoir mener une enquête plus approfondie. Dans certains cas, le bouc émissaire peut également payer pour tous les responsables et ceux d'avant afin de solder le problème. Jérôme Kerviel était sans doute responsable mais aussi un bouc émissaire qui cachait d'autres responsables. Jérôme Cahuzac portait lui aussi le costume de bouc émissaire malgré lui.

Remplacer une expression par une autre

afin de réduire son impact émotionnel voire lui ôter son sens premier. C'est ce qu'on appelle un glissement sémantique. Il est donc préférable de parler de « frappes aériennes » plutôt que de « bombardements » ou de « dommages collatéraux » au lieu de « victimes civiles ». Employer aujourd'hui le mot « libéralisme » passe mieux que « capitalisme » alors que l'on parle souvent de la même chose. Utiliser volontairement ou non le mot « migrant » au lieu de « réfugié » n'a pas non plus le même impact émotionnel auprès du peuple.

Faire usage de la corruption

est une méthode de manipulation qui a fait ses preuves depuis des siècles. En effet, promettez à un individu plus de pouvoir ou plus de richesse et il y a de fortes chances pour que son esprit critique et son honnêteté partent en vacances pour quelques temps. Durant la guerre froide, les services secrets avait dans leur boîte à outil une technique simple de séduction qui permettait de manipuler un individu voire un espion. Il jouait à flatter l'orgueil et l'amour-propre de celui-ci. Ainsi, à force de se sentir plus fort et au-dessus des autres, il finissait par ne plus se méfier et baissait sa garde. Une autre technique plutôt utilisée par des sectes consiste à bombarder d'amour (love bombing) la personne pour l'attirer et la recruter.



**Pour le VIN,
Justice et Vérité !...**

« Le Vin est la plus saine
et la plus hygiénique des boissons. »
LOUIS PASTEUR

BUVEZ DU VIN DU MIDI
Il provient exclusivement de la fermentation
du RAISIN FRAIS

Les informations de l'Institut National de la
Statistique et des Etudes Economiques prouvent que le

Vin n'est pas responsable de l'alcoolisme
que l'alcoolisme est la plus faible cause de mortalité par
100.000 habitants en France.

Le vin raisonnablement consommé n'est pas toxique.

Que donner à boire aux enfants ?... **DU VIN**, plus ou
moins coupé d'eau selon l'âge, à partir de 4 ans.

Pour les adultes, de 0,75 cl à 2 litres de vin par jour à
l'occasion des repas.

Pour tous, jamais d'eau dite pure car pure elle ne l'est
pas puisqu'on la purifie par l'adjonction d'eau de Javel,
poison violent

Le vin mélangé à l'eau est antibiotique et antimicrobien.

Entre les repas, buver du JUS DE RAISIN.

Association de Propagande pour le Vin
18, Rue du 4 Septembre (Reconnue d'utilité publique)
BEZIERS Tél.: 28.42.20

Propagandes diverses,
Common Wikimedia

Les médias, aussi, sont un formidable outil de

manipulation de masse

Le filtrage par les médias *

Nous considérons bien souvent à tort que les médias sont là pour nous apporter de l'information objective. En réalité, ils peuvent transformer l'information et nous manipuler en dirigeant notre attention sur ce qu'il est souhaitable de voir.

Cela peut commencer simplement par le choix d'une image plutôt qu'une autre. Prenons l'exemple de vos photos de vacances. Tout en cadrant le paysage, vous éviterez sans doute les panneaux publicitaires, la décharge juste à côté, la ligne électrique... Peut-être aussi utiliserez-vous un logiciel de retouche pour rehausser le bleu de la mer, le vert des palmiers. Ainsi votre photo sera belle et le paysage paradisiaque mais du coup moins représentative de la réalité. Et l'attention de ceux qui verront votre photo ne sera alors orientée que vers le « beau ». Il en va de même des photographes professionnels qui sont capables de sublimer votre apparence. Ils manipulent la réalité en quelque sorte. Vous aussi, sur Facebook ou autres, vous choisissez les photos qui vous présentent le mieux, joyeux, actif et sociable. Cela au risque de faire déprimer les autres « manipulés » par les images et qui se sentiront alors un peu nuls ou jaloux. Bien-sûr, eux, ne voient que le « beau ».

Les médias veulent plaire pour vendre un maximum. Ils ont donc une tendance certaine à filtrer et à diffuser que ce qui se vend le mieux. C'est-à-dire ce qui capte l'attention. L'annonce du meurtre X à la télé est horrible, mais cela a eu lieu à 500 km de chez vous c.-à-d. loin de chez vous. Entre vous et le lieu du meurtre, c'est clairement l'ennui (pour les médias) ! Les médias ont donc l'habitude de zoomer sur les actualités où il y a désordres et tragédies. L'inconvénient est que ce filtrage donne une impression que le monde entier est dans le chaos et qu'en plus vu la distance vous ne pouvez rien y faire. Face à cette violence diffusée, on devient apathique, fataliste. De plus, cela donne une impression de déséquilibre inquiétant du monde (ou de la nature humaine) entre ce qui y est « beau et positif » rare et « moche et négatif » omniprésent.

[Les discours alternatifs sont royalement ignorés des médias dominants, ou bien sont discrédités, ridiculisés, qualifiés de « fake news » ou de « théories conspirationnistes » lorsqu'ils ne peuvent plus être ignorés.]

La distorsion par les médias *

Les médias peuvent également pratiquer une distorsion de la réalité et cela pour différentes raisons. La première est que les médias sont de plus en plus rarement neutres et impartiaux. En effet, de nombreux médias (pour ne pas dire la plupart) ont des liens avec la politique, le gouvernement, les banques, les industries... qui entraînent un parti pris, une distorsion de

l'information diffusée voire une filtration. L'information doit donc non seulement plaire au public mais aussi aux « généreux bienfaiteurs ».

La deuxième raison est qu'un journaliste peut chercher à rendre son histoire « plus intéressante » en déformant ou en amplifiant quelque peu la réalité. Car il y a de fortes chances qu'une histoire vraie ennuyante ne soit pas publiée par l'édition alors qu'une histoire arrangée et amplifiée le soit. Il ne faut pas oublier que la concurrence entre médias est rude. L'ajout de quelques détails croustillants même faux peut donc faire la différence.

Il faut toutefois préciser que l'information diffusée par les médias n'est souvent que le reflet de ce que désire voir ou entendre le public. On peut critiquer les films violents mais il y a un large public qui demande et qui attend cela.

[Par une focalisation durable et disproportionnée sur le sujet, les médias parviennent à donner l'impression que la pandémie de Covid-19 est bien plus grave qu'une grippe saisonnière alors qu'il n'y a globalement pas plus de morts cette année par maladies pulmonaires qu'au cours des années précédentes aux mêmes périodes.]

La fabrication délibérée d'informations

La fabrication délibérée d'une information est une véritable manipulation et on peut espérer que cela soit rare. Toutefois, cela a déjà existé par le passé. Certains journalistes se sont arrangés pour mettre le chaos là où il n'y en avait pas et ainsi pouvoir rentrer chez eux avec des images chocs. Un scandale concernant des journalistes en mission à Belfast en Irlande du Nord aurait été étouffé par la BBC. Ces journalistes malhonnêtes auraient payés des locaux pour lancer des cocktails molotov et mettre la rue (un peu trop calme) à feu et ainsi prendre des images dignes d'intérêt.

Pour terminer, voici la méthode utilisée pour justifier l'entrée en guerre britannique lors de la 1^{ère} guerre mondiale en 1914 (d'après Lord Ponsoby). Il fallait faire croire :

1. que notre camp ne veut pas la guerre
2. que l'adversaire est responsable de la guerre
3. qu'il est moralement condamnable
4. que la guerre a de nobles buts
5. que l'ennemi commet des atrocités délibérées (pas nous)
6. qu'il subit bien plus de pertes que nous
7. que Dieu est avec nous
8. que le monde de l'art et de la culture approuve notre combat
9. que l'ennemi utilise des armes illicites (pas nous)
10. que ceux qui doutent des neufs premiers points sont soit des traîtres, soit des victimes des mensonges adverses
(car l'ennemi contrairement à nous qui informons, fait de la propagande)

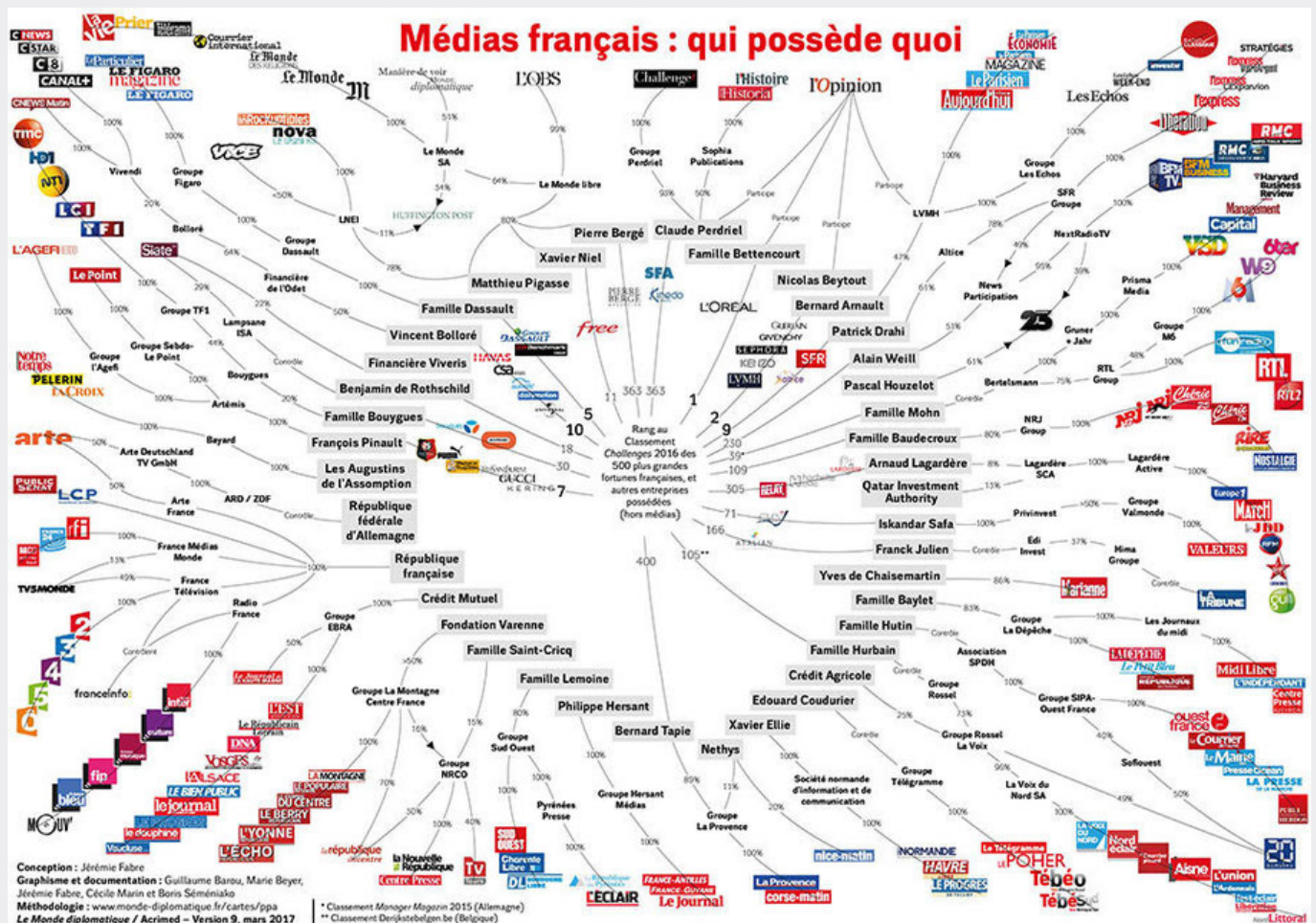
Cette grille de propagande pourrait sans doute encore s'appliquer aujourd'hui !

« La réalité historique est souvent une fable convenue »

Napoléon Bonaparte

Sources :

- www.syti.net
- fr.wikipedia.org/wiki/Manipulation_mentale
- fr.wikipedia.org/wiki/Propagande
- lesmoutonsenrages.fr
- manipulation-television.jimdo.com
- bistrobarblog.blogspot.fr



Source : www.lebruitduvent.overblog.com/2017/12/la-democratie-brisee.html