




4.1 Quelques procédés rhétoriques manipulateurs *ou comment manipuler par le langage et le raisonnement*

Famille de procédés	Notez ou dessinez des exemples	 Pourquoi ça fonctionne ? Biais
1 - Faire croire qu'un raisonnement est logique <ul style="list-style-type: none">● le faux syllogisme● l'effet Atchoum		Notre cerveau cherche à donner du sens en créant une certaine logique. Refus du hasard.
2 - Justifier de façon simpliste : <ul style="list-style-type: none">● Généralisation abusive (anecdote, exemple).● Le faux dilemme (fausse alternative)● Bon sens		Une explication fautive présentée de façon simpliste, va plus facilement persuader qu'une vérité complexe et difficile à comprendre.
3 - Faire appel à l'autorité <ul style="list-style-type: none">● L'appel à la popularité/majorité● Évoquer des personnalités● Utilisation d'un jargon incompréhensible		Biais de confirmation : écouter des gens qui pensent comme nous nous flatte et nous rassure. Besoin de faire partie d'un groupe Donne une apparence de sérieux ou de preuve , rassure. Intimidation intellectuelle

<p>4 - Remplacer la logique par les émotions</p> <p>Emotions negatives : Indignation, peur, sidération, colère, anxiété</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Economie des réseaux sociaux basée sur les émotions, rage bait. ● Pente glissante 		<p>L'émotion bloque la réflexion.</p> <p>Emotions négatives attirent l'attention et favorisent le partage</p> <p>Contagion émotionnelle</p>
<p>5 - Attaquer pour éviter d'argumenter</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Attaquer la personne au lieu d'attaquer ses arguments ● Déformer les idées et s'en moquer (homme de paille) ● Demander à l'interlocuteur de prouver que ce qu'on dit est faux 		<p>Détourne l'attention</p> <p>Peut déclencher une émotion forte</p> <p>Intimidation</p>
<p>6 - Semer la confusion, empêcher la réflexion</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Utiliser plusieurs procédés manipulateurs ● Mentir et mélanger le vrai et le faux, être de mauvaise foi. ● Mille feuille argumentatif ● Ne pas laisser le temps de réfléchir 		<p>Trop d'informations : on devrait passer en système 2, mais "fatigue de la décision"</p> <p>Impression de solidité</p> <p>Intimidation intellectuelle</p>