

Chapitre 8: Les principes d'égarement

En plus des preuves scientifiques vues au chapitre précédent, il est aussi utile d'identifier quelques autres principes qui sont assez efficaces pour empêcher quelqu'un de penser par lui-même ou de le contraindre à accepter quelque chose qu'il ne souhaite pas. Ces mécanismes sont hélas massivement utilisés. Les connaître, pour ensuite les reconnaître lorsque vous les subissez sont le moyen pour prendre conscience que nos choix sont orientés. Ces mécanismes sont essentiellement basés sur nos émotions et sont le parfait complément des "preuves scientifiques" qui rassurent notre intellect. Notre esprit est pris en étau entre nos pensées et nos émotions. Ces mécanismes sont le moyen qui permet de ne pas se rendre compte qu'un système usurier a corrompu toute la société. Ces mécanismes sont aussi utilisés pour que vous rejetiez toute voie qui vous amènerait vers une émancipation.

Principe d'égarement numéro 1: Émouvoir fortement pour passer un message.

Susciter une forte émotion, en général, la peur, le dégoût, la honte ou l'effroi. Presque toujours, cette émotion va être nourrie et amplifiée par une multitude de détails ignobles. Cette abondance de détails doit être un signal d'alerte de manipulation. L'objectif du manipulateur est d'imprimer un ressenti très désagréable, de sorte que celui qui écoute ou regarde soit ouvert pour une solution qui ferait cesser ou éviterait ce mal-être. On voudrait que le manipulateur arrête, tellement c'est insupportable. Une fois la personne traumatisée, on peut lui faire passer le message souhaité. Ses défenses intellectuelles ont été submergées par l'agression émotionnelle. Le cerveau est disponible à toute programmation. Ceci peut s'expliquer par le fait que lorsque l'homme primitif était soumis à un danger, il devait saisir la première opportunité de s'échapper. Sa survie ne dépendait pas de trouver une solution réfléchie, mais d'être réactif.

Que se passe-t-il dans la conscience lorsque l'on subit une attaque émotionnelle? On se dit qu'on est, ou que quelqu'un d'autre, est en danger, ou en grande souffrance. On a besoin de faire quelque chose pour soulager ce stress. Ceci implique un besoin de se décider rapidement, ou au moins que quelque chose doit être fait. Mais la démarche éclairée est d'abord de comprendre ou ressentir qu'il y a manipulation et d'abord calmer ses émotions. Ensuite d'évaluer l'importance ou la gravité du danger, puis d'évaluer la solution proposée et voir, le cas échéant, s'il n'y en a pas de meilleure.

Ce procédé de manipulation est tellement utilisé qu'il est récurrent. Dans ma jeunesse je me rappelle avoir suivi à la télévision la révolution en Roumanie fin 1989. Les médias se sont mis à décrire un dictateur malade qui sacrifiait régulièrement des jeunes pour leur sang. On nous montra quelques images sombres

de corps allongés. On nous affirma que c'était un charnier à Timisoara où il y avait des centaines de cadavres d'opposants qui s'amoncelaient. On nous décrivait un holocauste. Puis quelques jours après, on nous montre le procès du dictateur qui se fait même engueuler par son avocat, et quelques minutes plus tard, il est condamné avec son épouse à mort et exécuté sur le champ. Ouff, on était presque soulagé que ce monstre soit mis hors d'état de nuire. Cette justice était tolérable pour tout le monde politique et médiatique et on en est resté là. Puis quelques mois plus tard, un journaliste expliqua qu'il se retirait du devant de la scène médiatique parce qu'il s'était fait balader par de fausses informations sur les événements de Roumanie et qu'il ne voulait plus refaire de la désinformation comme il l'avait fait. Il précisa notamment que le charnier était en fait des corps qui avaient été sortis d'une fosse commune d'un cimetière et que le dictateur n'avait rien à voir avec ces cadavres. Et quelques mois plus tard, on assiste à la 1ère guerre du golf contre l'Irak. Et là, on recommence, une koweïtienne vient témoigner que l'armée irakienne, lorsqu'elle a envahi le Koweït, est entrée dans les maternités et a massacré les nourrissons dans leur berceau. Pendant plusieurs jours, le monde entier a eu le droit à ce témoignage répété en boucle sur toutes les télévisions. Ce témoignage était entièrement faux mais on l'a su que beaucoup plus tard et la décision de partir en guerre avait emporté l'opinion publique occidentale.

Toutes les guerres de l'Occident sont justifiées par des mensonges toujours plus énormes et toujours plus nombreux. L'attaque de la Libye n'a pas échappé à cette propagande.

Il est aussi à noter que dans les films, on a souvent le héros qui est soumis à une émotion insoutenable qu'il ne peut que soulager en acceptant d'agir contre sa morale ou la loi. C'est tellement fréquent que cela nous habitue à accepter d'agir contre notre éthique soit disant pour un intérêt supérieur. La fin justifie les moyens. Mais notre civilisation y perd son âme. La réelle finalité est honteuse et cachée et les moyens sont barbares. Cette méthode d'égarement est tellement efficace et notre indifférence à ces mensonges est telle que nous la subissons dans de nombreux domaines. Pour nous vendre des assurances en tout genre, mais aussi pour des nouveaux médicaments contre de grands périls, justifiés par des études "scientifiques" statistiques. Cf le principe limitatif de la science n°5. Le problème est que la société est allée trop loin et la tentation de créer ces périls est trop grande. Pour vendre ou faire admettre une croyance ou faire accepter une loi inique, on crée la peur de toute pièce. Pour illustrer cela, il est difficile de donner un exemple sans provoquer de la dissonance cognitive chez le lecteur. Je me limiterai donc à un exemple de fiction. C'est celui de Star wars où le dictateur Palpatine est aussi en secret le chef de la rébellion séparatiste. Il provoque les événements qui justifient de faire passer les lois qui lui donnent tous les pouvoirs. Quand un sauveur se présente, doutez qu'il puisse être aussi votre bourreau.

Principe d'égarement numéro 2: la peur du ridicule.

L'individu non encore éveillé cherche à l'extérieur de lui-même ce qui se trouve à l'intérieur. Le regard des autres est plus important que la vérité. Il se

raccroche à l'avis du nombre. Ainsi pour détourner quelqu'un d'une voie vers la connaissance ou la vérité, il convient d'attiser ce sentiment de ridicule si la personne cherche dans cette direction. En effet, l'esprit qui ne sait que par l'opinion des autres est en position de faiblesse, car au fond de lui, il ne sait pas. Cette ignorance est la pierre fondatrice du ridicule. Il est plus confortable de croire que l'on sait en suivant ce que d'autres affirment que d'accepter sa faiblesse de ne pas savoir. Mais tant qu'on a pas fait ce chemin d'humilité, toute connaissance est incertaine. C'est une fois que l'on a accepté que tout ce que l'on sait n'est en fait pas notre propre connaissance, que l'on s'aperçoit que l'on ne peut être sûr de rien. On fait alors l'expérience de l'humilité. Puis, un jour, une expérience de vie nous fait découvrir ou nous rappelle ce qui est vrai, ce dont on peut être sûr. En attendant, la société nous rappelle que l'ignorance est une grande faiblesse. Ce qui n'est pas faux, mais c'est aussi une nécessité dont il faut faire l'expérience. En lisant Platon, vous pouvez découvrir la profonde honnêteté intellectuelle de Socrate qui demande à se faire expliquer les affirmations qu'il ne comprend pas. Il se trouve que le ridicule se retourne contre ceux qui se moquent de lui, car, lui peut expliquer ce qu'il ne comprend pas, mais eux ne peuvent pas expliquer ce qu'ils croient savoir.

Comment considérer quelqu'un qui se moque de quelqu'un d'autre sur ces croyances (avérées ou fausses)? Je vois deux cas principaux : celui qui connaît mais veut rester le seul à connaître et ridiculise pour décourager d'accéder à son niveau et garder une supériorité. Cette personne est machiavélique. Le chapitre sur la ruse-fiction aborde ce type de personne.

Et il y a celui qui ne sait pas et qui se moque de celui qui sait ou essaie de savoir. Cette personne est ignorante mais en plus n'a pas la lucidité et l'humilité de le reconnaître. Mais elle a la prétention de juger le niveau d'intelligence ou de bon sens d'autrui. Hélas pour cette personne, le chemin pour accéder à la connaissance dont elle se moque va être plus dur que pour les autres. Car, en plus de son ignorance, elle devra reconnaître son manque d'humilité, et son manque d'humanité vis-à-vis d'autrui. Elle s'est mise dans un carcan.

Pour illustrer comment la peur du ridicule est utilisée, un exemple est l'étude des causes de l'effondrement des tours du World Trade Center à New York le 11 Septembre 2001. Certaines associations de personnes ont des conclusions avec une argumentation de bon niveau et explicative. Et parmi tous leurs travaux approfondis, il y a des éléments factuels comme le fait que la tour World Trade Center numéro 7 n'a pas été percutée par un aéronef. Il y a aussi des hypothèses que les aéronefs qui ont percuté les tours 1, 2 et le pentagone, soient des aéronefs de type drone, c'est-à-dire sans pilote à bord. Ce qui n'est pas possible pour un avion de ligne, du moins à l'époque et encore aujourd'hui. Pour ridiculiser le travail de ces associations, ceux qui ont le droit de parler sur les grands médias parlent de ces gens comme ceux qui croient qu'aucun avion n'est rentré dans les tours du World Trade Center. Et c'est assez efficace, car beaucoup de gens ne vont pas évaluer le travail d'enquête et quand d'autres le font, ils peuvent constater la pertinence de leurs analyses, mais, en viennent alors à se poser d'autres questions qui amènent des réponses dissonantes ou très gênantes dont on ne sait pas quoi

faire. Le réflexe conditionné est alors de se raccrocher à la bouée lancée par les médias que ces gens sont ridicules. Ils sont alors rassurés de ne plus se poser de questions sans réponses sûres, et qu'ils ne font pas partie des gens ridicules ou des gens qui donnent du crédit à des gens ridicules.

La peur du ridicule est un principe presque universel: tout le monde y est plus ou moins sensible. On peut y associer la honte. L'humain veut l'éviter à tout prix et est prêt à beaucoup pour l'éviter, y compris d'autres actes ridicules ou honteux pour cacher la situation précédente. C'est le cas des personnes en situation de figure d'autorité mais qui n'ont pas la légitimité pour être dans cette position. Dans la pratique, elles vont affirmer avec le plus grand aplomb ce qu'elles ne savent absolument pas. Elles craignent que le fait de montrer qu'elles ne savent pas les démasque. C'est le syndrome de l'imposteur. Les personnes connaissant l'imposture lui sont des ennemis qu'elle voudra écarter ou réduire au silence. Ainsi, une institution jouissant d'une grande réputation peut basculer assez vite dans la plus totale incompétence. Si un incompétent y est placé à sa tête, il fera fuir les personnes compétentes assez rapidement. Il devient alors possible d'influencer cette institution. De grandes institutions peuvent ainsi prendre des décisions absurdes, voire criminelles.

Principe d'égarement numéro 3: La répétition.

Répéter de nombreuses fois une fausse information et elle passera pour vrai au bout d'un certain temps. Exemple: De 2001 à 2003, on a répété dans tous les médias américains que l'Amérique est en danger si on n'envahit pas l'Irak. Les Américains y ont cru. Vu de France, on ne comprenait pas que le peuple américain se sente menacé. Mais nous avons eu la chance d'avoir un président qui avait conscience de la folie d'envahir l'Irak et les médias en France n'ont pas pu marteler librement à l'unisson ce mensonge. Hélas les présidents suivants ne nous ont pas épargné pour la Libye, la Syrie et d'autres pays d'Afrique.

Des psychologues ont étudié le phénomène d'ancrage. Lorsque l'on nous demande une estimation, si vous êtes soumis à un résultat avant de donner votre estimation, celui-ci va inconsciemment vous influencer et votre estimation aura tendance à se rapprocher de ce qui a été précédemment proposé. Car ce premier résultat sert alors de point de référence. Par exemple, lorsqu'on demande d'estimer le prix d'un bien immobilier à un groupe de personnes, les variations de prix sont beaucoup moins importantes si le prix demandé par le vendeur est affiché ou connu.

Maintenant, imaginez que vous assistiez à un spectacle de musique d'un nouveau genre en famille. Vous n'avez pas aimé. A la sortie, un de vos proches donne son avis, et, oh surprise, il a adoré et explique son enthousiasme. Vous êtes surpris, vous vous dites, ah oui, il y avait ça de bien que je n'ai pas vu. Puis, un autre proche approuve et donne encore d'autres raisons. Vous vous dites que ça non plus, vous ne l'aviez pas remarqué. Puis encore un autre. Ça fait beaucoup et vous vous demandez si vous n'êtes pas peut-être passé à côté du spectacle. La plupart des gens vont accepter les arguments des autres et nuancer leur opinion, beaucoup diront même que c'était bien, par conformisme. La mode fonctionne sur ces

principes combinés : ancrage et conformisme. On vous présente une nouveauté comme devant être adoptée puis comme tout le monde se met à le faire, vous le faites aussi.

Ainsi, lorsque l'on veut vous inculquer un comportement ou une connaissance, il est important d'arriver avant la fin de votre réflexion et de le répéter ensuite. Plus on répète et plus la référence prend de l'importance, plus l'ancrage est profond. François-René de Chateaubriand disait "Tout mensonge répété devient une vérité ; on ne saurait avoir trop de mépris pour les opinions humaines !" et comprenez l'origine du dicton "Calomniez, calomniez, il en restera toujours quelque chose".

Principe d'égarement numéro 4: Opération sous faux drapeau.

Depuis que l'homme s'est sédentarisé au cours de notre ère, la loi du plus fort a prévalu pendant longtemps. Mais, on s'est aperçu que le système fonctionnait mieux si la population était coopérative avec le pouvoir. Ainsi les ressources pour le contrôle de la population pouvaient être allouées ailleurs et la population est devenue plus enthousiaste et productive. Ce qui a rendu les pays plus puissants et donné l'opportunité d'en dominer d'autres. Mais la population est devenue de moins en moins motivée à servir de chair à canon et à massacrer ses voisins. Avant, il suffisait au pouvoir de déclarer la guerre pour étendre sa domination sur les voisins. Mais depuis quelques temps, il est nécessaire de convaincre la population de participer à l'effort de guerre et rester coopératif. Il fallut alors créer la propagande. Et la base de cette propagande est que nous sommes les gentils et les autres, qu'il faut soumettre, sont les méchants. Pour valider cette stratégie, il faut alors que l'adversaire méchant attaque le premier. Tout est donc fait pour provoquer et pousser l'adversaire à tomber dans le panneau. Mais, il arrive que l'adversaire ait la même approche ou soit déterminé à ne pas attaquer ou bien soit pacifiste. La guerre pouvant rapporter tellement à certains, il est hélas parfois trop tentant de fabriquer de toute pièce l'attaque de l'adversaire à abattre. Il faut pour cela s'attaquer soi-même en rendant bien visible l'origine que l'on veut donner à l'attaque. C'est ce que l'on appelle l'attaque ou l'opération sous faux drapeau. L'exemple le plus grossier est de laisser des passeports sur les lieux du crime afin qu'on puisse identifier immédiatement la nationalité des attaquants. Ça paraît ridicule, mais l'effet d'ancrage sous une forte émotion l'emporte largement en efficacité pour manipuler une population. Avoir la provenance d'une fibre textile issue d'un débris 8 mois plus tard est moins spectaculaire pour lancer des représailles.

Une technique un peu plus sophistiquée est de provoquer la guerre entre 2 pays pour les affaiblir tous les deux pour qu'ils soient ensuite à la merci d'un troisième. Ce troisième étant à l'origine de l'attaque avec le drapeau du premier pays sur le deuxième.

"Si tu veux abattre ton chien, dis qu'il a la rage.". Encore une fois, doutez de votre bourreau et n'abandonnez pas la paix avant d'avoir tout évalué et essayé.

Principe d'égarement numéro 5: Le faux opposant

“Tant qu’à être concurrencé autant que ce soit par nous même” disait un homme d’affaire à succès. C’est très efficace dans les affaires, mais aussi en politique. Car on se met en situation de monopole ou en position dominante. En France, en politique, par exemple, le parti au pouvoir ne représente qu’un peu plus de 20% des voix. Mais les autres tendances d’opposition sont multiples: plusieurs partis ouvriers, plusieurs partis écologiques, plusieurs partis anti-Union européenne. Ainsi ils se fatiguent à expliquer leurs différences plutôt que peser dans un projet commun. Mais la lutte est difficile car le faux opposant dispose potentiellement des mêmes opportunités de ressources que le vrai opposant, mais le faux dispose aussi du soutien d’un dominant. Donc, plus d’accès au média, à de généreux donateurs, des professionnels de la communication ... Le vrai opposant a pour lui la sincérité. Le but de créer un faux opposant est de garder le contrôle de son opposition.

Le faux opposant sert donc l’objectif de diviser les forces de l’opposition, mais il y a d’autres tactiques très efficaces mise en œuvre avec une fausse opposition. L’une est de détourner l’attention. Le faux opposant va insister lourdement, pour paraître en opposition frontale, sur des points mineurs, pendant que les points fondamentaux sont passés sous silence. Ainsi l’espace est occupé, privant d’attention la réelle opposition. Une autre tactique est de faire dénoncer des réels abus de pouvoir (comme le pouvoir de la haute finance) par des personnes qui vous révulsent ou ont des positions sur d’autres sujets que vous ne pouvez pas suivre. Ainsi, il est facile de faire l’amalgame entre la bonne idée à étudier et des choses immondes, pour ainsi décrédibiliser toute personne évoquant un sujet crucial. Un exemple au XIX siècle est Proudhon, qui dénonçait la mise en esclavage des ouvriers par les capitalistes. Il critiquait aussi l’idéologie naissante du communiste où les capitalistes étaient remplacés par l’État. Proudhon prévoyait que l’ouvrier resterait abusé. Et dans tous les cas le pouvoir en place est complice de cette exploitation. Proudhon voulait donc limiter au maximum le pouvoir de l’État. Il prônait des organisations décentralisées et d’associer les travailleurs dans la propriété de l’outil de production pour qu’ils soient aussi rétribués et motivés sur les bénéfices. Or, ce qui s’est passé, c’est que des mouvements anarchistes ont repris l’idée d’abus de l’autorité du gouvernement et ont fait de nombreux attentats sanglants. Certaines enquêtes dont personne n’a fait la publicité ont montré des liens entre ces assassins et de riches banquiers. Pourtant Proudhon a été classé dans les anarchistes, détournant ainsi les masses de ses idées. Et le pouvoir en France, à la suite de ces attentats, vota les “lois scélérates” restreignant les libertés individuelles pour plus de contrôle du gouvernement sur le peuple.

Une autre tactique derrière le faux opposant est l’infiltration pour tout connaître des plans et tactiques de l’opposition. Ceci est illustré dans le roman 1984 de Georges Orwell, où des citoyens qui veulent se rebeller rencontrent le plus grand opposant, Goldstein, qui n’est en fait que la personne dans le système dictatorial, chargé de rééduquer ou éliminer les opposants. Grâce au faux opposant, les vrais se jettent dans la gueule du loup.

Enfin, la dernière grande tactique est de détourner l’attention. Si un sujet est en train de venir dans le débat public et que le pouvoir ne le souhaite pas, il peut

s'arranger pour qu'un opposant contrôlé génère un contre-feux pour changer de sujet d'actualité. C'est ainsi que surgissent de temps à autre, avec une haute intensité médiatique, des actes outrageants, racistes, misogynes, antisémites. Si certains en parlent avec émotions et véhémence, ce n'est pas nécessairement par compassion pour les victimes, mais pour détourner l'attention d'un sujet sensible.

Un attentat par exemple est arrivé juste après que des sommes colossales aient disparu des comptes publics. Autre exemple, la mafia. Si vous ne payez pas votre tribu pour la sécurité, vos biens seront détruits. La mafia commanditera quelqu'un pour vous attaquer, voire vous tuer pour faire la démonstration de sa nécessité.

Principe d'égarement numéro 6: le doigt dans l'engrenage

Le principe est d'obtenir un consentement pour un principe malsain qu'il est de plus en plus difficile à se défaire. Une fois obtenu, on peut demander ensuite un peu plus de malsain encore, sachant que la personne a déjà consenti à quelque chose contre nature. Elle est donc pervertie et sous l'emprise de la dénonciation de ce qu'elle a fait de malsain et de perdre ce qu'elle a déjà obtenu. De manière imagée, on a fait un pacte avec le diable, ou, on vend son âme au diable. C'est très tentant au début mais on ne se rend pas compte à quoi on s'engage, on finit par faire ce que l'on ne veut pas et il en coûte beaucoup de s'en défaire. Ce principe est hélas très courant dans notre société. Par exemple, quand une chose est donnée gratuitement, ou en dessous de son prix, dans le commerce, c'est pour mettre le consommateur dans une situation de captif et lui vendre un peu plus tard des produits ou services associés surfacturés. Pour des touristes, on vous offre un petit voyage sur une île avec des créations artisanales. Mais vous n'avez le droit au retour que si vous avez acheté suffisamment de souvenirs. Il y a certaines entreprises qui paient peu leur salariés, mais si vous progressez dans la hiérarchie pyramidale de l'entreprise, vous augmentez significativement votre salaire. La progression se fait officiellement au mérite, mais celui-ci est d'abord de faire plus d'heure de présence. Ainsi tous doivent travailler plus pour espérer progresser mais très peu sont choisis. Si un promu décide de faire progresser ceux d'en dessous avec d'autres critères que le temps de présence supplémentaire dissimulé, il risque de faire perdre le temps de travail supplémentaire dissimulé non payé de tous les autres. Il aura le choix entre régresser dans la hiérarchie et perdre un salaire très confortable, changer de travail ou inciter les gens à continuer à dissimuler du travail offert à l'entreprise. Vous pouvez bien sûr remplacer "présence supplémentaire" par tout un arsenal de pratiques récurrentes dans de très nombreuses organisations comme "dissimulation des défauts d'un produit", "tromperie par études statistiques transmises aux clients", "lobbying", "dumping", "racket par extorsion juridique ou abus de position de force", "corruption", ...

Ce système est renforcé par la théâtralisation des serments dans les institutions et dans les sociétés secrètes. Vous vous engagez de manière très solennelle, en public, mais souvent vous ne savez pas concrètement à quoi. Par contre, vous voyez les privilèges que vous allez obtenir. Ainsi dans l'ancien régime, un fief était

accordé à celui qui prêtait allégeance au suzerain. Il avait toute l'autorité sur un territoire et la population qui y habite mais il devait obéir à tout ce que pourrait lui demander le suzerain, en particulier de partir en guerre, c'est-à-dire d'aller assassiner et soumettre d'autres gens. En fait, le régime politique actuellement en France, repose toujours sur ce principe. Une caste dont le critère premier pour en faire partie est la fidélité au parti politique. Une partie de ces personnes se présente devant les électeurs pour officiellement les représenter. Mais dans les faits, non, ils représentent surtout le parti qui a les subventions et les relations avec les médias pour avoir de la visibilité. Si le représentant choisit de représenter le peuple plutôt que son parti et qu'il ne suit pas les consignes de vote du parti, alors il se met à dos tout le parti politique. Les partis peuvent user de leur réseau d'influence pour s'opposer à tel représentant, y compris dans les affaires privées. Le parti présente aux élections suivantes un autre candidat en face de lui avec les moyens du parti, l'autre devra ne compter que sur lui-même. Bien sûr, certains ont l'autorisation de jouer le rôle du faux opposant pour certaines lois dont le résultat du vote est acquis. Mais sur les lois cruciales, ils sont dans le rang. Comme la ratifications du traité de Lisbonne servant de cadre à l'Union Européenne ou bien lorsque près de 95% votent la poursuite de la guerre en Libye. Il est plus confortable de profiter des fastes de la république plutôt que d'écouter sa conscience, ses concitoyens ou s'opposer au parti.

Principe d'égarement numéro 7: la flatterie

Tous les Français sont prévenus des risques de se faire flatter, car ils apprennent à l'école la fable de Jean de La Fontaine, le Corbeau et le Renard. Elle raconte l'histoire d'un corbeau qui tenait en son bec un fromage qu'un renard voulait manger. Pour cela il lui faut faire lâcher le fromage. Alors le renard flatte les qualités de chanteur du corbeau et l'invite à chanter. Ce qu'il fait. Il ouvre pour cela le bec, le fromage tombe et le renard le récupère. "Tout flatteur vit aux dépens de celui qui l'écoute" est la morale de cette fable. Mais est-ce que les Français l'ont bien comprise?

Pour reprendre l'exemple des partis politiques en France, ceux-ci, avec les influenceurs dans les médias, répètent en chœur la douce mélodie que nous sommes en démocratie, que le peuple a le pouvoir... par l'intermédiaire de leurs représentants ... des partis politiques. Pourtant, on ne demande que très rarement l'avis des citoyens en France. Mais quand on leur a demandé la dernière fois, le peuple a "mal voté" : il a dit non à la constitution européenne. Donc les "représentants" ont corrigé le choix des Français en approuvant à une écrasante majorité le traité de Lisbonne reprenant l'essentiel de la constitution. Depuis, le peuple n'est plus consulté.

Ainsi le peuple en est rendu à choisir celui qui a donné le mieux l'illusion pendant la campagne électorale que le peuple est représenté. Même si certaines idées peuvent émerger, elles ne sont généralement pas votées. Quand elles le sont,

c'est selon les modalités qu'aura décidé le parti au pouvoir. Par exemple, il n'y a dans les faits aucune protection dans la loi de protection des mineurs de 2018 comme nous l'avons étudié dans le chapitre ruse-fiction. L'élection sert maintenant à choisir notre tyran, ou plus exactement notre gauleiter, le représentant d'un régime dictatorial, fasciste et abusif. Et les français aiment s'entendre dire et répéter qu'ils sont en démocratie.

Un autre cas de flatterie est le conseiller. L'homme de pouvoir ne pouvant prendre le temps ou la discrétion d'analyser les besoins, les enjeux et les retours des actions menées dans tout son périmètre de pouvoir, il s'entoure de conseillers, spécialisés dans l'économie, la diplomatie, l'opinion publique, ... Ainsi, toute l'action de l'homme de pouvoir repose sur les informations et analyses que fourniront les conseillers. Le pouvoir du conseiller est énorme. Il est pour l'homme de pouvoir l'intermédiaire avec son peuple et aussi les autres acteurs du monde. Dès le XVI^{ème} siècle, Machiavel, dans son livre "Le Prince" où celui-ci théorise comment devenir un bon prince et rester au pouvoir, met en garde du danger de cette position. Il insiste sur le fait que les intérêts du conseiller ne sont pas ceux du peuple ni ceux de l'homme de pouvoir. Le conseiller a ses intérêts propres et cachés. Il est primordial pour le conseiller de durer. Il ne peut pas contrarier le dirigeant au risque de disparaître sur le champ. Les conseillers, dit Machiavel, sont des virtuoses de l'art de flatter. Les grands périls sont tus par les conseillers. Aussi convient-il pour le prince de trouver quelqu'un qu'il lui dira ses défauts, ses erreurs, ses responsabilités sans lui manquer de respect.

Pendant la crise des missiles de Cuba en 1962, Kennedy s'est senti impuissant pour prendre les justes décisions du fait qu'il n'avait pas la possibilité de connaître précisément la position de l'opposant soviétique Kroutchev. Trop d'intermédiaires parasitaient le dialogue. Ils décidèrent de mettre en place le téléphone rouge. Un appareil sur le bureau de chaque président des deux superpuissances permettant de rentrer directement en contact.

En général, l'humain ne supporte pas qu'on lui fasse un reproche, il se sent attaqué dans son intégrité, des réflexes d'objections jaillissent. De même, il a une tendance naturelle au sentiment de supériorité que le conseiller va entretenir. Et c'est très piégeant, car se sentir humble peut cacher le sentiment de supériorité sur celui qui ne se sait pas humble. Certaines personnes sur la voie de la sagesse sont ainsi très mal à l'aise vis-à-vis de compliments. Elles savent qu'il y a un péril à les accepter car cela flatte leur sentiment de supériorité, et, le chemin est très long avant de le maîtriser. La connaissance de ces aspects de la nature humaine permet de conforter le dirigeant dans cette idée de supériorité, et, un flatteur peut ainsi orienter ses décisions.

Principe d'égarement numéro 8: la propriété, l'attachement.

La possession des choses matérielles est un piège. Toutes les choses que l'on possède auxquelles on a un attachement affectif sont en fait des liens qui nous attachent à ces choses qui en deviennent alors des fardeaux. Cela a été étudié en psychologie. Si on vous donne un objet, vous demanderez une somme nettement

plus importante pour vous en séparer que celle que vous auriez dû payer pour l'obtenir. Dès qu'une chose vous appartient vous voulez la garder, vous l'avez adoptée. Si on vous enlève ce lien vous allez avoir mal. Plus mal que de la réelle utilité dont vous êtes alors privé. Si on vous le vole, la douleur va être encore amplifiée. Le problème est que vous êtes prêt à beaucoup de concessions pour garder ce bien, y compris faire des choses qui vous nuiront ou nuiront à autrui. Par exemple se battre contre quelqu'un d'armé qui vous vole. En fait, les possessions sont aussi un piège. Par exemple, vous faites des études difficiles pour acquérir une situation professionnelle et matérielle confortable pendant plusieurs années. Votre salaire est supérieur à celui de la moyenne de la profession. Mais, à tout moment vous devez être disponible à un supérieur hiérarchique qui parfois en abuse. Vous avez envie de le remettre à sa place, mais vous ne le faites pas, parce que si vous le faites, vous perdrez votre position et votre confort, sans garantie de le retrouver. Alors que si vous aviez su que le supérieur abusait de son pouvoir, vous n'auriez pas accepté le job de larbin, quelque soit le salaire.

Voici maintenant une autre situation : Vous êtes employé par une grosse société dans son service d'approvisionnement. Vous sélectionnez un fournisseur qui répond à vos besoins et qui fournit le meilleur prix. Les choses pourraient en rester là, mais comme vous avez le pouvoir de décider de prendre un autre fournisseur, vous exigez donc une baisse de tarif. Vous pouvez vous réfugier derrière la défense de l'intérêt de votre entreprise, pour justifier une telle attitude. Mais quelles sont les conséquences de cet abus de pouvoir? Dans le premier cas, le fournisseur refuse. Il perd le marché et se voit obliger de prospecter ailleurs. Il va probablement mettre plus d'effort à convaincre vos concurrents de prendre son produit que vous savez être le meilleur. Peut-être qu'il va devoir fermer, faute de clients. Peut-être qu'il tirera les conséquences de votre comportement d'abuser d'une position de domination. Il pourrait informer son réseau de votre attitude. Il pourrait décider de ne plus travailler avec votre entreprise ultérieurement. Vous avez rejeté le meilleur. Dans le futur, il pourrait être encore plus nettement le meilleur, privant votre entreprise d'un avantage concurrentiel pour longtemps. Maintenant, regardons le cas où le fournisseur, le couteau sous la gorge, accepte votre prix. Le produit avait été sélectionné par vous, un professionnel de l'approvisionnement. Il est donc probable que son bénéfice n'était pas exagéré, car sinon un autre fournisseur aurait été choisi. Vous lui prenez donc sa part de rémunération correspondant au fait qu'il était meilleur que les autres. Le fournisseur va devoir moins investir qu'espéré, moins rémunérer ses employés qui lui avaient fabriqué le meilleur produit. Le produit suivant sera très probablement moins bon, ce qui baissera le niveau global de vos fournisseurs. Peut-être que les salariés de votre fournisseur sont d'une manière plus ou moins directe les clients de votre entreprise, qui ne pourront plus acheter les produits de votre entreprise. A un niveau global, tous sont les clients et les fournisseurs des uns et des autres. Ainsi les conséquences pour votre entreprise et la communauté sont néfastes. La vérité est que votre jugement est altéré par le fait que vous obtenez des gratifications sur votre abus de pouvoir : justification de l'utilité et l'importance de votre fonction, primes, augmentation de salaire et ascension

hiérarchique. Les conséquences sur autrui et la communauté sont masquées à votre conscience. Vous avez des pratiques de requin. Vous ne voyez pas parce que vous avez des acquis, des possessions à défendre et à développer.

Vous pensez peut-être que vous n'êtes pas attaché aux choses matérielles. Alors voici la situation suivante: vous avez économisé, par un dur labeur de nombreuses années en vous privant de beaucoup pour vous constituer un capital dans le but d'assurer une sécurité en cas d'imprévu, ou bien pour acheter, quand vous le pourrez, la maison de vos rêves, ou encore d'avoir des facilités pour vous et vos enfants. Maintenant, considérez que l'accumulation de cet argent entraîne des effets négatifs sur d'autres êtres humains. Par exemple, votre banquier a utilisé votre argent, moyennant rémunération, pour acheter toutes les matières alimentaires sur le marché et les revendre à des prix tellement élevés que de nombreux êtres humains ne peuvent plus se nourrir. Le spéculateur choisit de brûler une partie des matières premières pour ne pas payer le stockage ni se les faire voler. Et il sait qu'il ne pourra pas tout vendre étant donné le prix qu'il demande. Devant ces actes, la communauté propose de saisir les matières premières alimentaires de ce spéculateur. Le problème, c'est qu'il fera faillite et ne pourra pas vous rendre votre argent. La communauté vous demande votre avis. Acceptez-vous? C'est dur de renoncer à toute son épargne. De manière un peu plus légère, acceptez-vous de renoncer à tous vos intérêts sur les placements en dettes d'État, voire une décote sur le capital? Car le problème dans la réalité de notre monde est là: les banquiers ont associé une grande partie de l'épargne à des dettes d'États injustes qui asphyxient la communauté. Pour rompre le système asservissant du banquier, il va falloir renoncer à notre patrimoine au moins en partie. On continue à s'imposer des intérêts et impôts excessifs ou vous abandonnez des biens matériels? C'est dur. Celui qui n'a rien n'aura pas de difficulté à accepter un système juste même s'il doit renoncer à des intérêts futurs sur d'éventuels placements d'épargne.

Principe d'égarément numéro 9: le détail qui tue

Toute désinformation utilise majoritairement des éléments d'informations véridiques. Vous pouvez les vérifier pour la plupart et ils ont pour but de gagner votre confiance pour vous donner ensuite une fausse information. A l'inverse, une vraie information peut être associée à des erreurs pour qu'elle soit jugée fausse. On peut aussi utiliser un raisonnement erroné pour démontrer un résultat tout de même vrai. Ce n'est pas parce que la logique est mal utilisée que le résultat est faux. Il est seulement encore non prouvé. Il est plus raisonnable de ne pas accepter un ouvrage, ou une personne comme une référence dans son intégralité. Il est aussi possible que certains niveaux de compréhension ne soient pas accessibles à tout le monde. Une approche sage est d'accepter que certaines choses soient erronées ou incompréhensibles sans que l'idée générale soit fausse. Des personnes vont parfois s'arrêter sur certains détails sans essayer de comprendre l'explication générale. A l'inverse, certaines personnes vont donner une foi totale à certains détails absurdes parce qu'ils font partie d'un ouvrage ou d'un auteur de référence. Il est raisonnable de s'autoriser certains doutes pour certains détails d'une œuvre même magistrale.

Principe d'égarement numéro 10: soumission à la figure d'autorité

Ce principe est parfaitement explicité dans l'expérience de Milgram :

Milgram veut savoir si on peut transformer un individu normal en un véritable tortionnaire. C'est-à-dire d'être capable de choisir librement d'imposer d'importantes souffrances pouvant entraîner la mort. Pour cela, il recrute par petites annonces, en tant qu'universitaire, des volontaires pour conduire une étude scientifique sur la mémoire, moyennant une petite rémunération. L'expérience se déroule comme suit: un volontaire doit apprendre une liste de mots à un autre volontaire. L'un joue le professeur et l'autre l'élève. Si l'élève se trompe, le professeur doit envoyer une impulsion électrique à l'élève. Plus l'élève se trompe, plus la décharge est élevée. Le professeur est averti du danger des fortes impulsions. Le professeur ne voit pas l'élève, il est dans une pièce voisine isolée. L'élève et le professeur communiquent par un micro et un haut parleur. Cette séparation permet de cacher au professeur que l'élève en fait ne reçoit pas les décharges et que sa réaction est un enregistrement fait par un comédien qui sera rejoué à l'identique pour chaque professeur de l'étude. Les réactions de la victime sont graduées et elles alertent de plus en plus le professeur sur la gravité de la douleur. Au bout de l'échelle de douleur, l'élève supplie qu'on le sorte de cette expérience, il craint pour sa vie, puis il ne répond plus. Si le professeur pose des questions, un homme en blouse blanche qui est en observateur du professeur, lui répond toujours la même réponse, à savoir que c'est l'expérience qui veut ça et il l'invite à reprendre le protocole. Il n'y a pas d'argumentation pour le convaincre de continuer l'expérience. Si le professeur refuse de continuer, il lui est répondu la même chose que pour une question: c'est pour les besoins de l'expérience. Au deuxième refus, l'expérience s'arrête.

Ce qui se passe est très instructif: Dans la majorité des cas le volontaire torture allègrement son compagnon d'expérience, il se rend compte à un moment qu'il y a un problème mais il continue, il s'interroge et interroge le référent scientifique, mais en général, il continue. Il ne veut pas le faire, mais il continue. Il livre un combat intérieur tellement fort que son malaise est clairement visible sur les vidéos de l'expérience. Et il finit par le tuer dans 62% des cas. Autrement dit, dans 62% des cas de cette expérience bien particulière, rien ne peut arrêter l'obéissance à une figure d'autorité.

Bien sûr, ce chiffre est discutable et ne peut pas conclure que 62% des gens sont des tortionnaires en puissance. D'autres aspects sont aussi en jeu et il est intéressant de les étudier. Mais il est important d'identifier deux tendances de l'être humain. La relation de confiance en l'autorité est très puissante puisqu'elle amène à faire ce qu'il y a de plus contre nature pour un être vivant : tuer son semblable sans motif. Y être arrivé pour au moins un volontaire est déjà en soi un événement. Soit on est tombé sur un psychopathe, soit il y a une faiblesse dans l'être humain à connaître. L'avoir reproduit plusieurs fois confirme la tendance à se laisser contrôler par une autorité en apparence non contraignante. Que cela soit 33% ou 66% ou 80% n'est pas très important, car d'autres paramètres permettent éventuellement d'ajuster le taux désiré.

En effet, si les volontaires avaient été sensibilisés à l'importance majeure des débouchés de cette expérience, leur détermination aurait été renforcée. On aurait pu aussi leur instiguer un lien émotionnel avec le résultat, en disant que des enfants étaient impactés. Et leur rappeler régulièrement pendant l'expérience. Il est à noter que l'expérience n'est pas le fruit d'une usure psychologique qui fait que le sujet ne contrôle plus la situation ou qu'il ait envie d'en finir coûte que coûte. En fait, il ne l'a jamais contrôlée, sauf ceux qui se sont arrêtés tout de suite, c'est-à-dire une infime minorité. Toute l'efficacité de cette soumission repose sur la société étatsunienne de l'époque qui idéalise la science. Le message répété depuis l'enfance que le progrès, c'est grâce à la Science, la Science ne se trompe pas, vous ne pouvez pas comprendre c'est trop compliqué pour vous, mais les scientifiques eux savent et ce sont les meilleurs et les plus intelligents d'entre nous.

Milgram est de l'université de Yale qui est une référence aux États Unis en 1963, date de l'expérience. La gravité des actes est possible par la confiance aveugle et la déresponsabilisation, car en fait, la société apprend à agir avec comme seule explication, "c'est scientifique". Donc si la science le dit, c'est bien. Le principe de l'expérience est d'être guidé à faire quelque chose selon un protocole et donc sa volonté n'est pas activée. Et l'art de la figure d'autorité est de s'assurer que sa volonté ne s'active pas. D'où l'ambiguïté de l'observateur scientifique qui ne dialogue pas avec le volontaire. Certes, il n'abuse pas de sa position car il ne lui donne pas des arguments pour le convaincre. Mais en même temps, il évite que la personne se mette à raisonner et donc qu'elle reprenne son pouvoir sur elle-même.

Il est à noter un petit piège qui est tendu au volontaire. Il reçoit une petite somme d'argent. C'est une sorte de contrat implicite. L'échange de participer à ce que souhaite l'autre contre une somme d'argent. En fait c'est bien le principe d'égarement du doigt dans l'engrenage. Le volontaire est engagé à quelque chose qu'il ne connaît pas. Puis la douleur infligée augmente progressivement. C'est de plus en plus dur à s'arrêter car il doit reconnaître qu'il s'est trompé depuis longtemps, pourtant il ne s'en est pas aperçu. Le combat intérieur qui se livre doit probablement porter sur les questions suivantes: "Ai-je pu faire quelque chose de mal sans m'en rendre compte? Ne me rendrais-je pas compte de ce qui est bien de ce qui est mal? Non, je suis quelqu'un de bien qui participe à la Science".

L'être humain a des difficultés naturelles à reconnaître qu'il s'est trompé. Prenez conscience que si en plus, quelqu'un utilise le principe d'égarement de la flatterie, il devient alors presque insurmontable de reconnaître son erreur. Si l'observateur disait au volontaire que son action est courageuse et très utile, qu'il sait prendre des bonnes décisions, peu auraient renoncé avant la fin de l'expérience.

D'autre part, il faut aussi voir que le piège aurait pu être beaucoup plus puissant. En donnant une somme d'argent significative donnée à l'inscription, comme quelques jours de salaire. La personne aurait eu alors à l'esprit de devoir rendre l'argent s'il arrêtait l'expérience. Pire, il n'aurait peut-être pas la possibilité de rembourser. C'est le piège du principe d'égarement de la propriété (ou possession). J'espère que vous comprenez maintenant qu'il est facile d'augmenter à volonté la

réussite de l'expérience de Milgram. Et cela avec seulement un peu d'argent et des flatteries...

Étudions maintenant l'utilisation de moyens un peu plus puissants. La peur est très efficace. On la retrouve dans le principe d'égarement numéro 1 : susciter une émotion pour faire passer un message. Imaginer qu'avant l'expérience, on terrorise le volontaire, par exemple, en lui montrant qu'il a des signes avant-coureurs de la maladie d'Alzheimer. On lui présente tous les effets indésirables de cette maladie sur lui et son entourage. On lui explique la quantité de personnes souffrant de cette pathologie. Et on lui suggère que l'entretien de la mémoire est une stratégie très efficace pour contenir le développement de la maladie. Il devient alors une priorité, et même un devoir de mener à bien le type d'expérience qui lui est proposée. Celui qui ne va pas au bout de l'expérience devient l'exception.

On a alors réussi à complètement inverser la tendance naturelle de l'homme. Ayez bien conscience que ce pouvoir peut donner un sentiment de toute puissance et d'impunité. On peut raisonnablement penser qu'une partie de ceux qui en ont connaissance l'utilisent. Soyez donc très attentifs à une autorité qui utilise la peur ou d'autres principes d'égarement. En général, l'étape finale pour le contrôle total de l'être humain est de renforcer l'autorité par la peur puis par la force. On est alors en dictature. Vu sous l'angle de l'expérience de Milgram, c'est de vouloir atteindre 100% des volontaires qui vont au bout de l'expérience et qui tuent leur semblable. Pour utiliser le levier de la peur, on peut recruter les volontaires parmi les membres de la figure d'autorité ou sous sa dépendance. Par exemple des étudiants en fin de cycle, ou des chercheurs, surtout ceux ambitionnant un nouveau poste. Si le volontaire scientifique arrête l'expérience, c'est-à-dire qu'il dit non à un autre scientifique en position d'autorité, ce sera interprété comme un acte de défiance à l'autorité scientifique. Il peut faire une croix sur sa carrière et il peut être exclu de sa position sociale que lui confère ou lui fait espérer l'autorité. Et si des volontaires refusent toujours d'aller au bout de l'expérience, on peut leur faire prévaloir une loi et toutes les sanctions qui en découlent pour obstruction au progrès scientifique. L'ultime sanction étant de devenir le torturé de l'expérience. Vous avez le choix entre bourreau ou victime. Le seul moyen qui reste alors pour lutter face à ce pouvoir est de le dénoncer. Et une loi qui réprime la liberté d'expression, en particulier dans une démocratie, est plus qu'un signal d'alerte, c'est l'événement initial d'abus ultérieurs sans limites.

De manière assez pragmatique, la puissance de la figure d'autorité est abondamment utilisée par la création de comités scientifiques ou médicaux subventionnés par des groupements d'intérêts pour justifier des pratiques très lucratives pour ces groupements d'intérêts. Cela a commencé par des médecins qui recommandaient de prendre une cigarette plutôt que de prendre un bonbon pour se couper la faim. Il y a eu aussi la pratique, qui perdure, de vanter les bienfaits du fluor pour les dents, alors que c'est un déchet toxique industriel, pour le vendre et l'introduire dans les réseaux d'eau potable.

Comment savoir alors si on peut se fier à une figure d'autorité? Déjà, dans la mesure du possible essayez de vous fier à vous même. C'est-à-dire de faire l'effort

de compréhension et de vérification de ce qui vous est donné. Mais, il est vrai que ce n'est pas toujours possible. Donc, il y a des points sur lesquels il faut être vigilant.

La personne qui fait véritablement autorité dans son domaine comprend toute la complexité des problématiques et en même temps voit la simplicité des principes qui sont à l'oeuvre. Cette personne peut expliquer très clairement ce qu'il comprend quelque soit l'auditoire. Il utilise des mots simples pour décrire les principes essentiels si l'audience n'est pas du domaine. Et il peut aussi discuter avec d'autres spécialistes de détails très subtils. A toutes les questions, il vérifie par lui-même ses réponses et celles des autres. C'est donc aussi une personne de terrain. Il s'assure que sa compréhension reste valable à tous les défis qui lui sont présentés. Au besoin, il est capable de tout remettre en cause. Cette personne a l'expérience de se construire une connaissance et peut donc aussi se plonger dans d'autres domaines que le sien, car il ira à l'essentiel de la compréhension. Il pourra par exemple faire un travail de revue dans un autre domaine pour identifier des failles, sans nécessairement réussir à les résoudre.

Léonard de Vinci, l'archétype du savoir et de la connaissance, déclarait, la "simplicité est la complexité suprême" et "la plus grande joie est le plaisir de comprendre". C'est pourquoi la véritable autorité est très enthousiaste de ses compréhensions et souhaite les partager. Elle vous élève. L'imposteur, conscient de l'être ou pas, vous dit ce que vous devez croire, il utilise des émotions négatives pour vous dominer (principe n°1), vous rabaisse par ses titres, l'utilisation de termes incompréhensibles et vous perd dans ses explications quand il daigne en donner. La véritable autorité cite les autres pour leur rendre le mérite de ce qu'elles ont transmis. L'usurpateur, le fait pour se justifier et éviter d'expliquer, et, faire étalage de connaissances. La véritable autorité informe sur le périmètre et les limites de ses connaissances. Ceux qui vous égarent soulignent les limites des autres sans considération pour leurs apports. La fausse autorité rabaisse ou vous rabaisse. Ce n'est pas le titre qui vous dit tout cela. La colère n'est pas non plus un critère. Car si vous contredisez ou ne vous soumettez pas à un usurpateur, il peut s'énerver très violemment. Et, la véritable autorité se rebelle contre les mensonges, les abus, le gaspillage des deniers publics et l'irresponsabilité quand elle a des conséquences dramatiques.

Et donc, pour conclure en une phrase, l'autorité qui ne l'est pas véritablement va vous demander de lui faire confiance et d'obéir, alors que la véritable autorité donne confiance pour prendre la décision juste.

Principe d'égarement numéro 11: le contrôle du langage

On a la possibilité d'influencer un individu en contrôlant les concepts qu'il manipule. Et un humain utilise des mots pour manipuler des concepts. Donc, pour détourner la véritable nature d'un concept, on va associer à son mot qu'il identifie d'autres notions qui vont engendrer d'autres sens. Ses sens peuvent être tellement horribles ou ridicules que le mot peut ensuite être abandonné ou remplacé. George Orwell pour son roman 1984, parle de Novlangue: la dictature utilise un langage avec peu de mots, le but étant de minimiser les concepts que le peuple connaît pour qu'il ne

réfléchisse pas trop et qu'il réagisse surtout par l'émotionnel. Manquant de mots, les critiques du régime sont complexes à formuler et à communiquer. Voici quelques exemples dans la langue française de mots détournés. Le mot "race" est associé aux racistes. Ces gens en dénigrent d'autres sur des critères de caractéristiques physiques. Comme ceux qui dirigent l'esprit des gens veulent que cela s'arrête et/ou supprimer des mots du langage, ils faut montrer par la langue que cela n'est pas bien. Ils souhaitent que prononcer le mot "race" soit assimilé à du racisme. On doit utiliser "origine ethnique" ou "pays d'origine" pour affirmer que le racisme c'est mal et que nous sommes tous de la même race. Alors que cette définition correspond à "espèce". Il est aussi à envisager que des manipulateurs hautement racistes, comme vu dans le chapitre ruse-fiction, cherchent à supprimer ces subtilités du langage pour qu'on ne puisse pas clairement dénoncer leur pratiques.

Un autre mot magnifique qui est en train de disparaître de la langue française est le mot "révisionnisme". Il a une signification proche de celle du mot amélioration, mais ajoute le fait que l'on part d'un état acquis. Le mot désigne un engagement pour chercher les hypothèses et raisonnements erronés dont découlent des conclusions, lois ou connaissances d'une époque. Le progrès scientifique ou l'actualisation des connaissances passent par du révisionnisme. Le mot a été remplacé par "négationisme". Ainsi, aujourd'hui, celui qui recherche l'amélioration d'une connaissance est qualifié de quelqu'un qui la nie en bloc : "hypothèses, faits, raisonnement, conclusion" ne peut plus être pratiqué. Il m'est délicat de vous donner plus d'explications sur l'origine de cette transformation, car une loi publiée le 13 Juillet 1990 en France interdit de formuler le point de vue révisionniste qui a été à l'origine de cette loi. Je ne peux donc pas vous dire pourquoi il n'est pas négationniste mais juste révisionniste. Un ressortissant d'un pays jouissant de la liberté d'expression pourra peut-être le faire.

Un autre terme intéressant à étudier est le mot "antisémite". Celui-ci est assez récent dans l'histoire de la langue, puisqu'il apparaît dans la deuxième moitié du XIX siècle. Son étymologie vient de "anti" qui signifie contre et de "Sem" qui est un ancêtre d'Abraham, dont descendent les peuples dont sont issus les Juifs, Chrétiens et Musulmans. Sémitique, fait référence à un groupe de langue répandues dans le moyen orient, principalement arabes. Cependant, la définition a été associée à l'hostilité aux Juifs. L'hostilité portant sur la religion, la race ou plutôt, il faut dire origine ethnique. Il est à noter que la race juive n'est pas unique. Il a entre autres, des Caucasiens (les Ashkénazes), même souche que la plupart des européens, mais aussi les Séfarades d'origine ibériques et les Éthiopiens ayant la peau foncée. Suite aux persécutions qu'ils ont subi dans la première moitié du XX siècle en Europe, une compassion de la population européenne, et française en particulier, a voulu ne plus voir se reproduire ces persécutions. Il a été mal vu d'être antisémite, puis diabolisé, puis condamné par la loi. Cependant, maintenant, on est arrivé à un extrême inverse. On ne peut plus émettre la moindre opinion critique. Même si la critique porte sur des regroupements d'intérêts opportunistes. Sinon, la sentence tombe: "antisémite". Elle a pour conséquence pour l'émetteur de la critique de ne plus pouvoir s'exprimer dans l'espace public. C'est une censure immédiate, totale et

définitive. Pourtant, en France, personne ne s'offusque lorsqu'on s'oppose à des pratiques qui imposent à des femmes de couvrir leur visage pour des raisons religieuses. Des lois sont même votées pour encadrer cela dans l'espace public. La pénétration de l'Eglise de Scientologie dans l'industrie du cinéma est régulièrement soulignée et personne ne songe à condamner cette information. La personne qualifiée d'antisémite ne peut même pas se justifier, car elle représente l'abomination ultime. Elle doit disparaître de l'espace public. Ce mot est même tellement puissant que certains n'ont pas résisté à la tentation de l'utiliser pour des gens avec une idée nouvelle quand elle dérange. C'est la situation que subit Etienne Chouard, qui milite pour une refondation de la démocratie. Il argumente avec efficacité l'importance de ne pas faire écrire la constitution par les représentants qui décident les lois, car il voit la constitution comme moyen pour assurer le contrôle des lois promulguées par les représentants. Il a aussi milité pour la nécessité d'un référendum à l'initiative des citoyens comme outil nécessaire à une démocratie. Mais, il a été plus facile de le qualifier d'antisémite que de débattre avec lui sur la faiblesse des fondements de la démocratie en France. Ainsi, par un mot, certains peuvent décider de ce qui doit être discuté ou pas dans le débat public. En fait, une programmation mentale a été introduite dans l'esprit des Français : "si on vous dit que quelqu'un est antisémite, vous devez surtout ne pas chercher à écouter ce qu'il dit". On pourrait qualifier cela d'hypnose collective. Et c'est assez spectaculaire à observer quand on est conscient.

Principe d'égarement numéro 12 : modifier les données d'entrées

C'est ce qu'illustre l'expression populaire "les dés sont pipés". Il ne faut pas oublier que parfois des résultats inattendus ou des décisions incompréhensibles sont prises non pas par une erreur de raisonnement, mais par des données truquées. Souvent cela passe par la corruption d'institutions de référence. Nous avons vu que cela peut se faire par le principe d'égarement numéro 2, la peur du ridicule, mais nous verrons aussi qu'il peut aussi se faire par le principe numéro 16: l'entente dissimulée qui comprend la corruption. Il faut avoir conscience que beaucoup de nos informations passent par les médias, qui sont contrôlés par un petit nombre de personnes. Dans le chapitre sur la guerre en Libye, vous découvrirez quelques informations qui vous sont cachées ou données de manières biaisées pour que vous acceptiez une conclusion fausse.

Principe d'égarement numéro 13 : la méthode progressive (le doigt dans l'engrenage revisité)

C'est une méthode utilisée pour faire adopter quelque chose que quelqu'un ne veut surtout pas. On affirme d'abord que l'on a pour intention de faire quelque chose qui est accepté, puis on va dans la direction opposée, étape par étape, chaque étape étant une modification suffisamment légère pour que la personne qui doit l'accepter ne trouve pas la volonté de faire marche arrière sur l'ensemble de ce qui a été fait avant. C'est par exemple l'histoire de la grenouille que l'on met dans l'eau et que l'on chauffe progressivement jusqu'à l'ébouillanter. Si on l'avait mis dans

de l'eau bouillante, elle aurait fait des bons violents pour s'échapper. Mais là, elle s'engourdit petit à petit et ne peut pas trouver la volonté et la force de s'extraire de la marmite.

Principe d'égarement numéro 14: s'attaquer au messenger pour rejeter le message.

Lorsque l'on est dans l'erreur ou dans le déni, il est parfois difficile de faire face à la vérité que quelqu'un dit. La porte de sortie est alors de remettre en cause la personne qui défend l'idée véridique plutôt que de se placer sur le terrain des idées, qui pourrait impliquer une remise en cause de la personne dans l'erreur. Et c'est assez facile à faire. D'abord parce que personne n'est parfait, et ensuite parce qu'il est facile de calomnier quelqu'un. Rétablir la vérité, se reconstruire une réputation est beaucoup plus long que de la salir. De nombreux principes d'égarement sont disponibles pour salir, comme le numéro 12 la manipulation du langage, en associant la personne à des notions bannies ou honteuses. On peut alors utiliser le principe numéro 2: la peur du ridicule, pour donner un sentiment de honte à ceux qui soutiennent ou voudraient soutenir le messenger. Tout cela est répété à de nombreuses reprises comme il est stipulé dans le principe numéro 3 de répétition, pour qu'une partie reste à l'esprit des gens non avertis.

Attention, la réciproque n'est pas vraie. Quelqu'un d'une mauvaise réputation ne dit pas forcément des vérités. De plus, on ne peut pas complètement distinguer le message du messenger. Une vérité doit être incarnée par un homme qui tente de mettre en pratique ces vérités. C'est ainsi que dans une société ou une organisation malsaine, on s'assure que les personnes qui ont accès à des informations compromettantes, ont des faiblesses identifiées qui serviraient pour les salir si elles révélaient ces informations compromettantes pour l'organisation. Donc, il est bon de ne pas s'arrêter à des calomnies. L'individu qui a eu des faiblesses peut éventuellement faire preuve d'un grand courage et essaie d'exprimer un message utile pour le plus grand nombre et dérangeant pour les gens qui le calomnient.

Principe d'égarement numéro 15 : susciter la frustration

Cette pratique consiste à présenter un problème ou une injustice sur lequel les personnes peuvent s'identifier. En général un bouc émissaire est identifié et une étude détaillée de ses aspects négatifs est proposée mais il n'y a pas d'analyse des multiples causes possibles du problème. On présente aussi l'inefficacité de ce qui est connu pour résoudre le problème. Le tout étant parsemé de phrases vindicatives qui ne font référence à rien de concret, comme "On ne peut plus accepter cela", "il faut que ça change". "C'est scandaleux". L'effet produit est l'impuissance, le malaise et la frustration. Celui qui a écouté devient de mauvaise humeur et irascible. Les médias français utilisent ces méthodes en abondance. Mais je ne crois pas que ce soit réservé à la France. Le but principal de cette pratique est de rediriger la frustration pour obtenir votre consentement pour autre chose. On s'adresse à votre émotionnel pour ne pas passer par le rationnel. Par exemple, sur le plan

économique, un fabricant de cigarettes aux États Unis, après la première guerre mondiale, a voulu élargir sa base de consommateurs en touchant également les femmes qui ne fumaient pas à l'époque. Une agence de relations publiques, a engagé des actrices pour se présenter en tête de cortège d'un grand événement et allumer leur cigarette en exprimant des revendications féministes. Les journaux, payés pour cela, titraient alors: "elles allument des flambeaux pour la liberté", faisant explicitement passer la consommation de cigarette pour un acte militant pour l'émancipation des femmes. La frustration du manque d'égalité a été redirigée vers la dépendance à la cigarette. Le succès commercial a dépassé les espérances. Mais ce n'est pas tout, cela est aussi utilisé en politique pour faire passer des lois qui ont pour objectif réel de faire sauter des protections sanitaires, écologiques, d'équité ou des libertés individuelles. Des évocations à un problème frustrant sont mentionnées en général à titre introductif, en préambule, mais les prescriptions de la loi sont toutes autres. C'est ce que nous avons vu dans le chapitre Ruse-fiction avec la loi en France de 2018 ayant pour titre "protection de l'enfance" qui étend les possibilités d'actions des pédophiles. L'opinion publique a son émotionnel enfin soulagé parce qu'on fait quelque chose pour les enfants, mais le rationnel n'étant pas impliqué, il ne s'assure pas de ce qui a été réellement décidé. Pour en revenir au sujet principal de cet ouvrage, à savoir que tôt ou tard, nous finirons dans une guerre cataclysmique, nous avons déjà eu en France la création de ces frustrations pour partir en guerre contre la Libye en 2011. Pour convaincre l'opinion publique de partir en guerre, il est stratégique de réussir à toucher les femmes, représentant la moitié de la population. Pour cela il convient de maintenir un climat régulier de contestation féministe et de l'exacerber par de grosses frustrations. Et, le moment venu pour le rediriger sur l'objectif à abattre, comme Kadhafi en 2011. Ainsi les médias ont fait circuler des histoires que Kadhafi avait un harem, et que les femmes du harem étaient là sous la contrainte et violées par Kadhafi. Il a aussi été répandu la rumeur que Kadhafi utilisait le viol de masse contre sa population en fournissant du viagra à son armée...

Dans un autre registre, on nous explique à quel point certains aliments sont nocifs, surtout en grandes quantités, que cela a des impacts sur la santé, et parfois gravissimes. Je peux accepter cela, je peux voir qu'en Amérique, il y a un grave problème à ce niveau et que la France est en voie de la suivre. Je suis aussi inquiet de la manière dont on nous présente les choses. D'abord, on affirme que tout a été essayé pour endiguer ce phénomène. Ensuite, on nous explique que le problème est en fait l'avidité des industriels qui ne reculent devant rien, même s'il devait nous empoisonner. Et on nous dit pour finir que la seule chose qui marche vraiment, c'est de taxer ces produits malsains pour que les consommateurs en achètent moins. Mais, par respect des libertés, on ne peut pas protéger les classes populaires, qui sont les plus touchées, des avides industriels. Oui, tout cela est peut-être vrai. Mais il y a d'autres aspects à percevoir. Taxer encore et encore taxer par tous les moyens, pour assouvir l'avidité d'autres, qui sont peut-être par ailleurs les propriétaires d'industries agroalimentaires avides. Cette avidité s'exprime par le moyen de faire contracter des dettes irreimboursable à la collectivité et de les faire payer par des

taxes. Aussi, je vous invite à vérifier à quoi sont utilisées les taxes déjà mises en place pour régler un problème. Est-ce que par exemple, en France, où on a mis une taxe sur les sodas et aliments très sucrés, est-ce que l'argent récolté sert directement à compenser le problème? Y a-t-il une action supplémentaire sur la prévention de l'obésité ou du diabète financée par la taxe? Est-ce que ces taxes subventionnent des produits sains, mais coûteux, pour rétablir l'équilibre et donner une alternative pour les consommateurs aux produits néfastes? Cela pose aussi la question de savoir qui a le pouvoir de décider quel produit on favorise et quel produit on pénalise. Le consensus est peut-être acquis pour le sucre, mais il est très facile après d'ajouter un autre aliment dans la liste noire. Qui est légitime pour cela? Qui sait qu'un produit est vraiment néfaste sur suffisamment de monde quelque soit sa quantité? Est-il normal que des personnes raisonnables qui ne subissent pas d'effet négatif du sucre, doivent payer pour ceux qui en abusent? Y a-t-il eu des dispositions prévues pour mettre fin à la taxe une fois que le problème sera résolu ou rééquilibré? Y a-t-il eu des précautions prévues pour annuler cette taxe si elle s'avère ne pas régler le problème malgré les premiers espoirs. Il est raisonnable d'étudier ces aspects avant de croire que taxer, c'est bien quand c'est pour une bonne cause. Une bonne cause s'assure de ne pas créer de problèmes et d'en résoudre. N'oubliez pas que taxer, c'est imposer. Car il y a une certitude, ces taxes nous coûtent de l'argent et nos libertés de choix. Et si vous croyez que taxer est la solution, des personnes sauront en profiter pour vous générer d'autres frustrations qui feront souffrir, vous ou d'autres, et qui leur rapporteront de l'argent que vous donnerez par des taxes ou des péages. Le bout du chemin est de ne plus avoir aucun choix et tout votre argent confisqué. N'est pas la définition de l'esclavage? Et ça, c'est très frustrant. Il faut s'en rendre compte pour se libérer. Avoir le choix entre deux problèmes n'est pas un choix. Pour le sucre, vous avez le choix entre l'obésité morbide et l'imposition de taxe et de vos aliments. Vous êtes perdant dans les 2 cas. Il y a probablement un problème ailleurs que vous ne réglez pas. Ici, c'est peut-être l'avidité. Parfois la solution est ailleurs, en agissant sur un autre problème, dont on sait que la solution est vertueuse, et qui indirectement, règlera d'autres problèmes. Avez-vous idée du nombre de problèmes qui pourraient être résolus avec la paix dans le monde?

Un autre exemple plus subtil est le réchauffement climatique. Il révèle un paradoxe de notre civilisation. La plupart de la population admet que le dioxyde de carbone est la cause du réchauffement climatique. Or cette augmentation est directement liée à l'augmentation des activités humaines basées en très grande partie sur les énergies de combustion. Elles se sont développées depuis Denis Papin au XVII siècle. Ce sont des technologies matures mais elles émettent du dioxyde de carbone. Dans notre société de plus en plus basée sur la compétitivité, l'émergence de technologies alternatives à ces technologies de combustion est difficile. Sans avantage économique, la compétition est perdue. Le principe élémentaire de précaution voudrait que l'on s'oriente vers un peu de décroissance. Mais les fondements et le moteur de notre société sont la croissance. Moins de croissance entraînerait de graves crises (chômage de masse, faillites en chaîne, ...)

et l'impossibilité de rembourser nos dettes. Sans remise en cause du modèle, on ne peut pas espérer de baisse d'émission du dioxyde de carbone. La collectivité qui déciderait d'abandonner les énergies de combustions serait amenée à disparaître économiquement si elle le faisait dans un cadre de libre échange avec ses voisins. Le faire nécessiterait des protections. La conséquence de cela, est que les préoccupations écologiques ne sont pas prises suffisamment en considération. Ou que c'est trop difficile de le faire à titre individuel ou collectif. Beaucoup de frustrations sont générées. Beaucoup de gens attisent publiquement cette frustration et appellent à faire quelque chose. Et tout le monde est d'accord qu'il faut faire quelque chose. Voilà une opportunité exceptionnelle pour un financier qui a besoin de toujours plus d'argent pour assurer la croissance de sa fortune: imposer des taxes ciblées. Même si c'est au-delà du supportable pour certains, c'est acceptable car on a fait quelque chose comme on s'était promis de faire. C'est même génial, car on génère de nouvelles frustrations qui pourront être utilisées ultérieurement. Voilà comment est née la crise des Gilets jaunes en France fin 2018, quand l'État, qui cherche désespérément à payer les intérêts de sa dette, a trouvé un prétexte pour se servir sur le dos des automobilistes français déjà surtaxés. Beaucoup de Français travaillent loin de leur lieu de travail pour des raisons de coût de l'immobilier, lui-même reposant en France sur la capacité de s'endetter. L'augmentation du carburant justifié par l'impact environnemental les a touchés fortement et de nouvelles augmentations étaient annoncées. Aucune alternative à prendre leur voiture à essence n'est possible pour beaucoup de ces personnes. Le gouvernement a été mis sous pression par ce mouvement, il a dû faire partiellement marche arrière. Voyez maintenant la faiblesse dans laquelle se trouve le gouvernement : il recule sur l'écologie, sujet sur lequel pourtant "il faut faire quelque chose!" et s'est mis à dos beaucoup de Français dépendants de la voiture. Imaginez que le gouvernement s'attaque vraiment aux racines du mal comme le libre échange ou le pouvoir monétaire. Ne voyez-vous pas qu'il serait facile pour les tenanciers de ces racines du mal, de réorienter toute la frustration sur le gouvernement qui, précisément, adopterait une attitude digne. Prenez conscience qu'il est de l'intérêt de certains groupes de pression d'attiser ces frustrations. La guerre, comme la mort, n'est-elle pas le dernier recours pour se soulager de frustrations insupportables. Est-on en état de prendre une décision sage, lorsqu'on est en proie à de nombreuses frustrations? A titre personnel, je me libère de ces frustrations en suivant la maxime de Gandhi : "Soit le changement que tu veux voir dans ce monde". C'est-à-dire, de passer à l'action concrète. Avec cette démarche, si vous êtes dans le juste, vous servirez d'inspiration à d'autres et si vous êtes dans le faux, vous apprendrez de vos erreurs. Faire quelque chose, ce n'est pas faire pression pour imposer une loi aux autres. Faire quelque chose c'est agir, faire l'expérience, partager, améliorer et convenir collégialement de ce que sont les bonnes pratiques. Faire quelque chose, en agissant soi-même, libère la conscience et les frustrations se dissipent. Ensuite, les bonnes pratiques peuvent éventuellement être inscrites sous forme de lois ou de normes.

Principe d'égarement numéro 16 : l'entente dissimulée

L'entente dissimulée est le moyen ultime pour contourner toute règle acceptée par l'ensemble des participants. Elle donne un avantage décisif à au moins un des dissimulateurs. Cela prend des formes variées. Le cartel permet de se partager un gâteau (souvent un marché) entre un nombre limités d'acteurs, le but étant d'empêcher tout nouvel entrant voulant prendre une part. C'est un monopole partagé à plusieurs. On a les abus du monopole avec l'illusion de la liberté du choix. Beaucoup de secteurs commerciaux sont dans ce cas. Je ne donnerais que quelques indices pour les trouver : tous gagnent beaucoup d'argent, il n'y a aucune innovation de rupture qui pourrait changer les parts de marchés, les clients ou usagers sont mécontents et captifs, les prix sont élevés, la qualité se dégradant dans le temps, elle est réajustée au gré des crises induites.

Une autre forme est la corruption. La personne décisionnaire a un intérêt caché à favoriser un concurrent plutôt qu'un autre. C'est un cas très fréquent par les opportunités que cela représente, comme un homme politique qui vote une loi, un acheteur dans une entreprise ou une administration qui passe une commande, un juge qui rend un arbitrage, un journaliste qui favorise un point de vue, un enquêteur qui abandonne certaines pistes... La variété se retrouve aussi sous la forme de l'arrangement : argent, drogue, avantages en nature, retour de services, solidarité de réseau...

Une autre forme d'entente dissimulée est le complot. Un ensemble de personnes agissent dans l'ombre car leurs buts ne sont pas avouables. La mise en lumière de leurs actions et de leurs objectifs ferait échouer le complot. Le complot prend fin lorsqu'il est révélé. Peu de personnes doivent donc être au courant des réels objectifs, même si beaucoup de personnes peuvent être impliquées. Pour cela, on utilise d'autres stratégies, comme la corruption, l'achat, le mensonge, la flatterie... ainsi de nombreuses personnes peuvent concourir à un objectif dont elles n'ont pas connaissance, la plupart se limitant à des objectifs égoïstes.

Là où la vertu disparaît, l'entente secrète se répand. En Occident, on a des lois contre les monopoles, les cartels et la corruption. Mais ces lois ne les empêchent pas et beaucoup s'en rendent compte. Ceci est peu étonnant de mon point de vue étant donné que la vertu disparaît peu à peu en Occident. La loi française sur la protection de l'enfance de 2018, n'est qu'un exemple de la puissance des réseaux de pouvoir pédophiles. Le complot ne peut qu'être suspecté mais le manque de vertu est réel. Accepter que l'on vit dans un monde non vertueux et que l'on en fait partie est vraiment dérangeant. Des directeurs d'achats ou "cost killer" mettent virtuellement un revolver sur la tempe d'autres directeurs d'entreprises ou d'agriculteurs pour les détrousser du maximum de ce qu'ils possèdent. Ils veulent transférer le fruit du travail des autres dans leur poche, c'est du vol. S'ils n'obtempèrent pas, des blessures graves dans l'entreprise en résultent, jusqu'à la mort. Ces "killers" passent régulièrement à l'acte pour faire des exemples. Des agriculteurs se suicident tous les jours, réellement. Croire que l'on fait ça dans l'intérêt de l'entreprise est un mensonge conscient ou non mais surtout le révélateur

d'un manque de vertu. Mais ces gens sont perçus dans notre société comme des gens utiles et qui réussissent.

Probablement, votre entreprise subit ce genre de méthode et en fait malheureusement subir aux autres. C'est un manque de vertu de tolérer ces pratiques au niveau de la collectivité. Mais qui pourrait nous alerter sur ces pratiques? les médias? Mais, au moins certains, appartiennent à ceux qui excellent dans ce genre de pratiques non vertueuses. Pourquoi ces "killers" viennent investir dans des médias chroniquement déficitaires, tout du moins en France. N'ont-ils pas aussi d'autres pratiques non vertueuses à garder sous silence? N'est-ce pas un candidat de situation de complot? Pourquoi se moquent-ils tant de ceux qui les dénoncent? Définitivement, cela respire plus l'égarement par la peur du ridicule que la vertu. A tous ceux qui rigolent des complots, je vous conseille d'abord d'accepter le manque de vertu chronique de notre société, puis les probables conséquences.

Principe d'égarement numéro 17: l'inversion

L'égarement ultime est l'inversion totale des repères. Ce que l'on croit vrai est faux et le faux, méchant, absurde est considéré comme vrai. C'est très difficile de s'en rendre compte. Et il n'y a pas nécessairement une intention machiavélique derrière cet égarement. Une croyance peut émerger pour diverses raisons et nous amener petit à petit à une certitude totale. Et parfois, ce genre de certitudes ont des conséquences calamiteuses. Par exemple, pendant longtemps, l'homme a cru que le soleil tournait autour de la Terre, ainsi que les autres planètes. Ptolémée avait même réussi à prédire les trajectoires dans des cercles autour de la Terre avec des rebroussements grâce à des équations. La certitude était totale, pendant plus d'un millénaire. Jusqu'à ce que des esprits révolutionnaires proposent autre chose...au péril de leur vie. Remettre en cause une telle certitude est déstabilisant pour tout le monde. Cela impliquait de se dire que la Terre est ronde, donc que certains doivent marcher la tête en bas. C'est en particulier déstabilisant pour la figure d'autorité, qui assure la stabilité dans la société. Son rôle est de dire, ceci est vrai, ceci est faux, ceci est réel, cela ne l'est pas. Et tout d'un coup, la figure d'autorité doit dire : je me suis trompée, j'étais la référence, mais elle était fausse mais je reste la référence. Ce n'est pas facile. C'est même impossible quand on jouit d'autres avantages comme le pouvoir, l'argent, la réputation, la suffisance ...

L'inversion peut aussi être utilisée sciemment pour égarer. Ainsi, le loup, affamé, pour rentrer dans la bergerie se déguisera en mouton. Il ne peut pas montrer ce qu'il est sinon on ne lui ouvrira pas. Quelqu'un qui vous veut du mal ou profiter de vous, ne vous abordera pas en exprimant ses réelles intentions. Prenons l'exemple d'un groupe de naufragés sur une île où les ressources sont très limitées. Un des éléments clés pour leur survie est la solidarité. Mais, une personne du groupe est égoïste. Il prend plus que sa part dans les réserves de nourriture. Un autre s'en aperçoit et lui rappelle l'importance de la solidarité dans la situation dans laquelle ils se trouvent. L'égoïste, pour pouvoir continuer son forfait et ne pas être démasqué par les autres convoque tout le groupe et dénonce en le nommant la personne qui l'avait surpris. Il se plaint qu'on l'a empêché de se nourrir, qu'il a droit à une part

comme tout le monde, il prête à l'homme sage qui l'a démasqué des intentions d'en vouloir plus pour lui. Il fait une diatribe sur la gravité de l'égoïsme dans cette situation. Devant une telle ferveur les autres le soutiennent et excluent l'homme sage. Ils apprendront plus tard à leurs dépens leur erreur. La leçon de cette histoire est qu'il faut se méfier de celui qui crie le plus fort et qui se victimise. Il se peut qu'il accuse de son forfait la personne la plus à même de le démasquer.

Le libre échange, parfois la démocratie sont des inversions servant à cacher la loi de la jungle, qui est la loi du plus fort.

Enfin, l'inversion se cache derrière l'énormité d'un mensonge, d'une situation. La victime refuse de concevoir l'abomination qu'on lui fait subir. C'est par exemple le cas des opérations sous faux drapeaux. Des dirigeants massacrent une partie, éventuellement importante des leurs, pour traumatiser le reste des siens et faire passer le message qu'en tant que personne civilisée on doit attaquer l'ennemi qui a fait cette atrocité. Cela fonctionne car les manipulés ne peuvent concevoir un tel niveau de machiavélisme. Cela impliquerait que leur figure d'autorité est une référence complètement fautive. L'individu serait alors perdu. Il est plus facile de rire de cette idée. Et ne pas écouter ou faire taire ceux qui la soulèvent. Cela peut aussi se produire pour un homme d'État sincère qui est choisi par exemple dans un gouvernement pour donner l'illusion que le gouvernement est sincère. Il lui faudra un peu de temps pour comprendre et finir par démissionner. Ce peut être aussi le conseiller le plus proche du président qui est en fait son pire ennemi. Toutes les informations que reçoit alors le président sont biaisées, il faut qu'il reconnaisse qu'il s'est fait berné et que certaines de ces décisions passées sont de la trahison de ses idéaux et de son pays. Il doit alors réexaminer toutes ses décisions passées.

Pourtant, il y a de la bonne volonté en lui. L'effort à produire pour affronter la vérité est colossal. Les flatteries sont des obstacles supplémentaires. C'est ce qu'a vécu le président américain Woodrow Wilson après la création de la Réserve Fédérale américaine: "Je suis un homme des plus malheureux. J'ai inconsciemment ruiné mon pays. ..."

Mais quand on constate en effet que les principes d'égarement sont abondamment utilisés et que ce que l'on pensait vrai est hélas basé sur des preuves construites sur des croyances illusives, on fait face à un moment de grande déception voire même de désespoir. Mais c'est l'opportunité extraordinaire de faire alors l'expérience de Socrate. Vous comprenez que vous ne savez rien. Ça peut sembler pénible, déroutant, mais souvenez-vous que notre univers est fait de dualité. Vous faites l'expérience d'un des pôles du savoir et c'est celui de l'ignorance. Et par opposition, plus tard, vous ferez l'expérience de la connaissance. Vous le saurez parce que vous aurez déjà fait l'expérience de l'ignorance. Et ce qui vous est servi sur un plateau avec l'étiquette "vrai" n'est pas le pôle de la connaissance.