

LE MANQUE D'INFORMATION

Le constat peut surprendre. En effet, il est difficile de nous imaginer que le manque d'information constitue un des principaux motifs expliquant la lenteur de nos changements, alors qu'il existe des millions de bouquins, de films, de documentaires, de conférences offertes par des spécialistes sur les enjeux de notre monde. Et surtout, nous avons accès à la plus grande banque d'information de l'histoire humaine : Internet. Pourtant...

Mais prenons d'abord une chose pour acquise. Si une personne choisit volontairement de s'informer sur un quelconque sujet, c'est qu'elle a forcément un intérêt à le faire. Sinon, elle n'y trouverait aucune motivation ni aucune intention de le faire. L'intérêt apparaît donc comme le critère de base pour pouvoir acquérir des connaissances. Et la personne doit conséquemment y consentir des efforts. Vraiment? Et si cette personne, en fait, ne montrait pas d'intérêt réel pour un sujet en particulier et qu'elle ne cherchait aucunement à lui consacrer des efforts pour s'informer? Est-ce possible?

Dans le monde journalistique où j'ai œuvré durant plusieurs années, il existe de nombreuses façons de créer une nouvelle et d'en mousser l'intérêt auprès des lecteurs, des auditeurs ou des téléspectateurs. Du côté des médias écrits, par exemple, il devient très facile de « forcer » la lecture d'un article sachant fort bien que peu de gens pourrait y montrer un intérêt. Ainsi, un titre accrocheur, une mise en page colorée, une formulation textuelle qui amplifie la nouvelle (ex. : extrêmement beau, le plus important jamais réalisé, la meilleure au monde, du jamais vu), sont autant de trucs du métier qui ont fait leur preuve. Les images spectaculaires, l'utilisation de tonalités vocales émotives ou les expressions qui frappent l'imaginaire attirent l'attention instantanément.

Peu importe comment elle est rejointe, la personne qui se sent interpellée émotionnellement par un titre, une image, une tonalité vient peut-être de se découvrir un nouveau champ d'intérêt. Si c'est le cas, elle cherchera à s'informer davantage sur le sujet concerné afin de parfaire ses connaissances. Elle scrutera probablement plusieurs sources d'information afin d'en apprendre plus. Son intérêt momentané, et presque le fruit du hasard, pourra

se transformer en un intérêt réel pour ce sujet. Et en fonction des efforts qu'elle choisira d'y consacrer, elle le maîtrisera plus ou moins.

Ainsi, et bien involontairement, elle gèrera un changement dans sa vie. Bien que possiblement mineur, ce changement l'ouvrira désormais à de nouveaux horizons qui pourraient, selon la nature du sujet, avoir une incidence sur sa vie. Elle s'appropriera une reconnaissance sociale puisqu'elle sera maintenant en mesure d'échanger avec les autres à cet égard. En s'informant davantage sur le sujet, son intérêt grandira, elle approfondira ses connaissances et sera perçue encore plus positivement par les autres.

Mais, à l'opposé, il est fort possible que la personne ne se fie qu'au titre de journal qu'elle a lu ou à la manchette du bulletin télévisé qu'elle a aperçue durant trois secondes. Comme c'est trop souvent le cas, elle se forgera instantanément une idée sur le sujet en question sans chercher à s'informer davantage. Ainsi, cette toute petite parcelle d'information subjective qui s'est présentée à elle, sans qu'elle la sollicite ou y montre un réel intérêt initialement, créera chez la personne une opinion qui sera difficile à changer par la suite. Et cette opinion, à coup sûr incomplète et biaisée, viendra teinter les échanges qu'elle entretiendra avec d'autres personnes, contribuant ainsi à propager une information qui, en fait, n'en est pas réellement une. Cette situation est désastreuse pour la suite des choses et pourrait s'apparenter au jeu du « téléphone arabe ».

Oui nous manquons d'information. Nous manquons cruellement de bonne information. Nous savons que l'être humain cherche toujours à limiter ses efforts et qu'il préfère, généralement, le statu quo au changement. Pour l'information, c'est la même chose. Il absorbe l'information qu'on lui transmet sans nécessairement se questionner ou en faire une analyse exhaustive. Les médias et la publicité utilisent énormément ce côté passif pour orienter la personne vers l'objectif qu'ils cherchent à atteindre. Ils fourniront ainsi une information incomplète, dépourvue d'objectivité et, dans certaines circonstances, remaniée ou même fausse. Si leur stratégie est bien conçue, ils arriveront même à créer artificiellement un besoin et un intérêt chez la personne.

La manipulation de l'information fait partie de notre nature humaine. Avouons-le, nous adhérons tous à cette pratique lorsque la situation exige que nous convainquions une personne afin d'obtenir ce que nous désirons, d'en tirer un avantage ou d'affaiblir le point de vue adverse lors d'une

argumentation. Mais cette façon de faire passe à un niveau supérieur lorsque l'information est volontairement déformée et manipulée. C'est à ce moment qu'on parle de... désinformation. Ce concept vise à modeler l'information de façon à lui faire dire ce que nous voulons, qu'il s'agisse de présenter un seul côté de l'argumentaire, d'y insérer des demi-vérités ou même de créer de toutes pièces de fausses exclusivités. Cette forme de manipulation est fortement utilisée en situations de guerre. Pensons à la guerre en Irak où s'est probablement déroulée la plus indécente et mensongère campagne de désinformation de l'histoire.



Figure 80 – Bien que les sources d'information disponibles soient nombreuses (librairies, Internet, télévision, bibliothèques, conférences, personnes, etc.), le problème du manque d'information réside avant tout dans la qualité de celle-ci et dans l'intérêt réel des gens à vouloir s'informer.