POURQUOI ?

La démocratie est un régime politique dans lequel le peuple choisit ses dirigeants. La puissance d'une démocratie dépend donc de la puissance de vote de son peuple. Or, cette puissance du peuple est tributaire de la qualité de l'information dont il dispose pour décider de son vote. On vit actuellement dans une période qui peut être considérée comme «le talon d'Achille» du système démocratique: la rhétorique politique prend le dessus sur les faits, la réalité est déformée et nous sommes noyés dans un flux constant d'information où il devient parfois difficile de trouver des repères fiables. Il est donc important de mettre à nu certaines des techniques et des pièges rhétoriques les plus communs afin de savoir les identifier, notamment lors d'une élection présidentielle. Cela permet de voter de manière plus éclairée et donc de contribuer à une démocratie plus forte.

LES SONDAGES

Les sondages donnent un aperçu de la manière dont une population vote et dans le même temps l'affectent. Il est donc important de savoir reconnaître les bons sondages des mauvais. Il faut notamment faire attention à la marge d'erreur des sondages: par exemple un sondage de 47% / 53% avec une marge d'erreur de plus de 3 points remet en cause la pertinence de ses résultats. D'autres questions sont importantes lorsqu'on veut évaluer la qualité d'un sondage:



- Qui est la population sondée?
- Combien de personnes ont été sondées?
- Quelles méthodes ont été utilisées ?
- Quelle est la date du sondage et sur combien de jours a-t-il été effectué?
- Quelle est la fiabilité de l'institut de sondage? Quels sont ses résultats précédents?
- Est-ce qu'il y a l'option "indécis" ou force-t-on les personnes à choisir?

Il est important de noter que les sondages, en tant que méthodologie, ont une limite inhérente qui repose sur l'honnêteté et l'engagement des personnes qui y répondent, mais aussi sur la diversité de la population sondée, une certaine méfiance de principe est donc nécessaire.

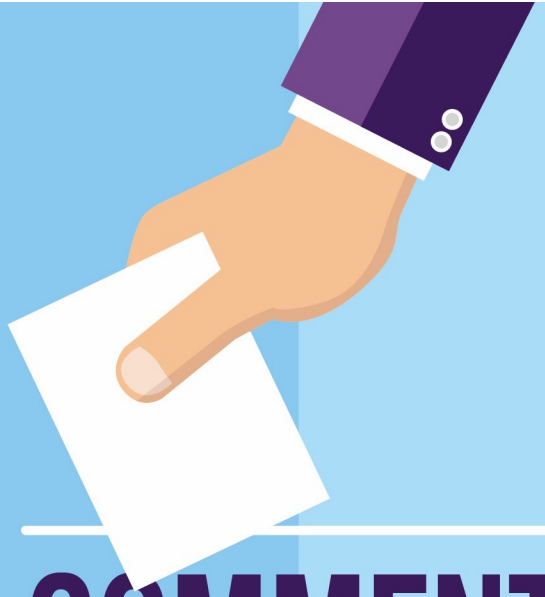
Le but de ce guide est de fournir **un outil** pour vous aider à **mieux naviguer dans les discours et données** qu'on ne manque pas de lire et d'entendre en période électorale, mais c'est aussi le moyen de **mieux cerner** l'assise de **ses propres opinions**. Toutefois, il est important de savoir que la seule façon de garantir l'expression de votre opinion reste le vote, votre vote!

CHIASMA

Nous rencontrons tous ce genre d'erreurs et ne sommes pas à l'abri de les commettre nous aussi: pour vos remarques, opinions ou critiques, écrivez-nous à **info@chiasma.co** ou retrouvez-nous sur notre site **www.chiasma.co**

Créa / Mise en page: www.marineadam.fr

Ne pas jeter sur la voie publique.



COMMENT SURVIVRE AUX ÉLECTIONS ?



UN GUIDE DE POCHE POUR LES CITOYENS AVISÉS.

LES ERREURS DE RAISONNEMENT

Lors d'une campagne électorale, nos politiques cherchent à nous convaincre de manière plus ou moins habile, en usant le plus souvent d'un art antique : la rhétorique. La pédagogie est bien évidemment un élément clé pour permettre un débat impliquant le plus grand nombre de citoyens. Simplifier de manière caricaturale une problématique peut parfois donner l'illusion satisfaisante de maîtriser une réalité bien plus complexe qu'il y parait. Mais certaines techniques utilisées de manière intentionnelle ou non, peuvent nous conduire à commettre des erreurs de raisonnement parfois grossières.

Ci-dessous, un guide succinct des erreurs les plus communes induites par des procédés rhétoriques lors d'une campagne présidentielle.



FAUSSE DICHOTOMIE

"On a le choix entre fermer nos frontières ou être envahis par les terroristes" Aussi appelée pensée binaire, elle consiste à présenter la situation comme n'ayant que deux choix possibles alors que la réalité est bien plus nuancée que cette seule alternative. On peut tout à la fois aider les étrangers et être en sécurité. Souvent un des choix est inacceptable pour forcer l'autre option, comme dans notre exemple.

APPEL À L'ÉMOTION

"On veut aider les chômeurs, mais on laisse les SDF mourir sur les trottoirs" Il s'agit de provoquer une émotion dans l'auditoire (souvent, la peur ou la colère) afin de déclencher une réaction viscérale pour mieux asseoir son argument en l'absence de preuves factuelles ou de lien causal. Il faut noter aussi que dans cet exemple, on retrouve aussi la fausse dichotomie. Plusieurs erreurs peuvent se retrouver dans un seul argument ou raisonnement.

LA PREUVE ANECDOTIQUE

"Il faut interdire les jeux vidéo violents, un étudiant a agressé ses camarades après y avoir joué" Cette erreur extrapole une conclusion générale en partant d'un fait isolé. Or, il faut étudier un échantillon plus large pour avoir des informations valides.

ARGUMENTUM AD ANTIQUITATEM

"Nous avons toujours fait comme ça, ce sont nos valeurs" Aussi connu sous le nom d'appel à la tradition, ce procédé recouvre une erreur de logique qui part du principe fallacieux que si quelque chose s'est toujours présenté d'une certaine manière, c'est qu'il s'agit de la meilleure façon de faire.

ERREUR DE LA PENTE GLISSANTE

"On nous demande de moins nous déplacer en voiture, bientôt ce sera le retour à la calèche" Cette erreur opère un raccourci erroné, affirmant que si l'on permet A, alors Z arrivera. A et Z étant sans rapport en l'espèce. Une personne change les prémisses d'un sujet et leur substitue un extrême inexistant pour justifier une opinion présente. Cette erreur est souvent accompagnée d'un biais de «catastrophisation.»

HOMME DE PAILLE

"- On devrait limiter le nombre de vols par jours pour réduire la pollution - Vous pensez que ce sera mieux d'empêcher les gens de voyager en Europe ?" Cette attitude vise à reprendre l'argument de son adversaire en le déformant ou en le simplifiant pour mieux l'attaquer. On s'attaque ainsi à un argument déformé ou à une version plus facile à contrer de l'argument initial. C'est une erreur facile à commettre et elle n'est pas nécessairement volontaire.

ARGUMENTUM AD PERSONAM

"Vous êtes trop jeunes pour comprendre" Cela consiste à attaquer une personne plutôt que son argument. Ce procédé est le plus souvent employé lorsque la personne n'a rien à dire en réponse à l'argument de son adversaire et veut détourner l'attention en remettant en cause la personne et non son argument ou pour obtenir une réponse émotionnelle de la part de son interlocuteur. Cette erreur de raisonnement peut aussi survenir lorsque le ton monte et que la personne se sent dépassée.

DOUTER DE SOI

Trop souvent nous voulons que nos opinions soient « vraies » parce qu'il est très désagréable d'avoir tort. Mais quand on y pense, nous ne disposons le plus souvent que d'informations partielles sur certains sujets sur lesquels nous avons un avis ; de la même manière, nous avons des opinions sur des sujets que nous ne maîtrisons pas nécessairement.

Et cela est tout à fait normal !

Ce qui est important, c'est d'être prêt à réactualiser nos opinions au vu d'informations nouvelles, mais aussi d'être plus attaché à la manière et à la rigueur grâce auxquelles nous sommes arrivés à cette opinion qu'à une croyance donnée. Lorsque nous avons une opinion préconçue à laquelle nous sommes attachés, nous cherchons et privilégions les informations qui vont la justifier tout en relativisant ce qui pourrait la contredire au lieu de voir les faits tels qu'ils sont.

Or, il est important de mettre à jour ses opinions sur la base des nouvelles informations reçues et être plus attaché à comment on forme une opinion plutôt qu'à l'opinion en soi.

Voici quelques conseils qui peuvent vous aider à agir dans ce sens :

Est-ce que je peux expliciter mon opinion sur un sujet donné d'une manière simple et limpide ? **Confrontez plusieurs sources sur un même sujet.** Cela sert à vérifier la fiabilité de l'information, mais aussi à avoir plusieurs points de vue, ce qui est particulièrement utile pour les sujets les plus complexes.

Variez les opinions politiques pour mieux vous informer, mais aussi mieux comprendre les raisons pour lesquelles vous n'adoptez pas une certaine opinion en vous confrontant à des points de vue opposés au vôtre. Suis-je en train de me conformer à un candidat à cause de l'influence de mon entourage, de mes amis, de ma famille ? Posez-vous la question suivante : «**quelles conditions pourraient me faire changer d'avis ?** Peut-être pas sur un candidat, mais sur un point de son programme ou une proposition de loi. Il est important de pouvoir définir sa propre flexibilité mentale et de pouvoir imaginer une situation qui pourrait infléchir notre opinion. Cela permet de garder de la distance vis-à-vis d'un candidat et d'avoir un raisonnement critique envers nos propres biais. **Lisez le programme des candidats** (ou du moins celui qui recevra votre vote) : souvent, les médias accaparent le débat politique en le focalisant sur 2 ou 3 thèmes, évènements ou « scandales ». Or, un citoyen pourrait avoir des opinions très fortes sur certains sujets dits « secondaires » dont il n'est pas informé. D'où l'importance de lire l'intégralité du programme. Sur combien de mesures êtes-vous d'accord avec un candidat ? Comparez les programmes sur des outils en ligne comme voxe.org par exemple. **Quantifiez et pondérez vos opinions.** La réalité est souvent complexe et nous avons tendance à penser de façon globale, une manière de pouvoir nuancer nos opinions et d'être donc plus près des faits peut être réalisée au travers de la quantification. Nous ne sommes pas uniquement pour ou contre quelque chose de manière binaire, nous avons des opinions plus nuancées et il est important de les identifier pour éviter de tomber dans cette fausse dichotomie.