

Mr Pierre-Yves JONIN

Psychologue.

Docteur en neuropsychologie.

Exerce dans le service de neurologie et au Centre Mémoire de Ressources et de Recherche du CHU Pontchaillou

La fabrique de nos opinions.

Info ou infox ?

« Infox » est un néologisme contractant information et intoxication, se définissant comme une information délibérément fautive, l'intention étant l'influence de l'opinion. Nos croyances, nos décisions collectives et individuelles, se fondent notamment sur nos opinions, qui se fabriquent à partir des informations à notre disposition. L'impact des infox peut donc naturellement être grand. Mais comment utilisons-nous les informations pour nous forger une opinion ? Cette question est abordée sous l'angle de la psychologie et des neurosciences cognitives. Notre cerveau est évidemment impliqué lors du traitement des informations. Nous percevons, interprétons, mémorisons, puis utilisons cette mémoire pour construire nos opinions. Les particularités cérébrales et psychologiques, intervenant à chacune de ces étapes, se déroulent souvent à notre insu. Les erreurs de perception, d'interprétation et de mémoire, survenant lors de la fabrication de nos opinions, résultent de processus psychologiques et neurologiques qui nous permettent de nous adapter à notre environnement.

Deux exemples d'infox :

- Le 8 Novembre 2023, un internaute poste sur Twitter la photo d'un tag faisant allusion aux événements du 7 octobre 2023 en Israël. Quelques jours plus tard il

apporte une correction et s'excuse car ce tag était déjà présent le 9 septembre 2023. En l'occurrence l'internaute a probablement relayé de bonne fois une infox.

- Une photo montrant l'existence de tumeurs très volumineuses chez des rats après ingestion de maïs OGM. Or, un rapport scientifique de l'O.M.S. a conclu à l'absence de lien entre OGM et santé humaine.

Ainsi, nous sommes assaillis de fausses informations qui sont partagées. Faire le tri est parfois difficile et nous pouvons tous être dupés, quelque soit notre intelligence.

1. Fake-News : un nouveau mot, une vieille histoire.

1-1 Procope, historien du VI^e siècle, fait l'éloge de l'empereur Justinien dans ses livres, « Les Guerres Justiniennes ». Mais parallèlement, il écrit une biographie de l'empereur Justinien, beaucoup moins favorable. Cette version ne sera publiée que quelques siècles plus tard, reléguant la biographie favorable à Justinien au rang d'infox.

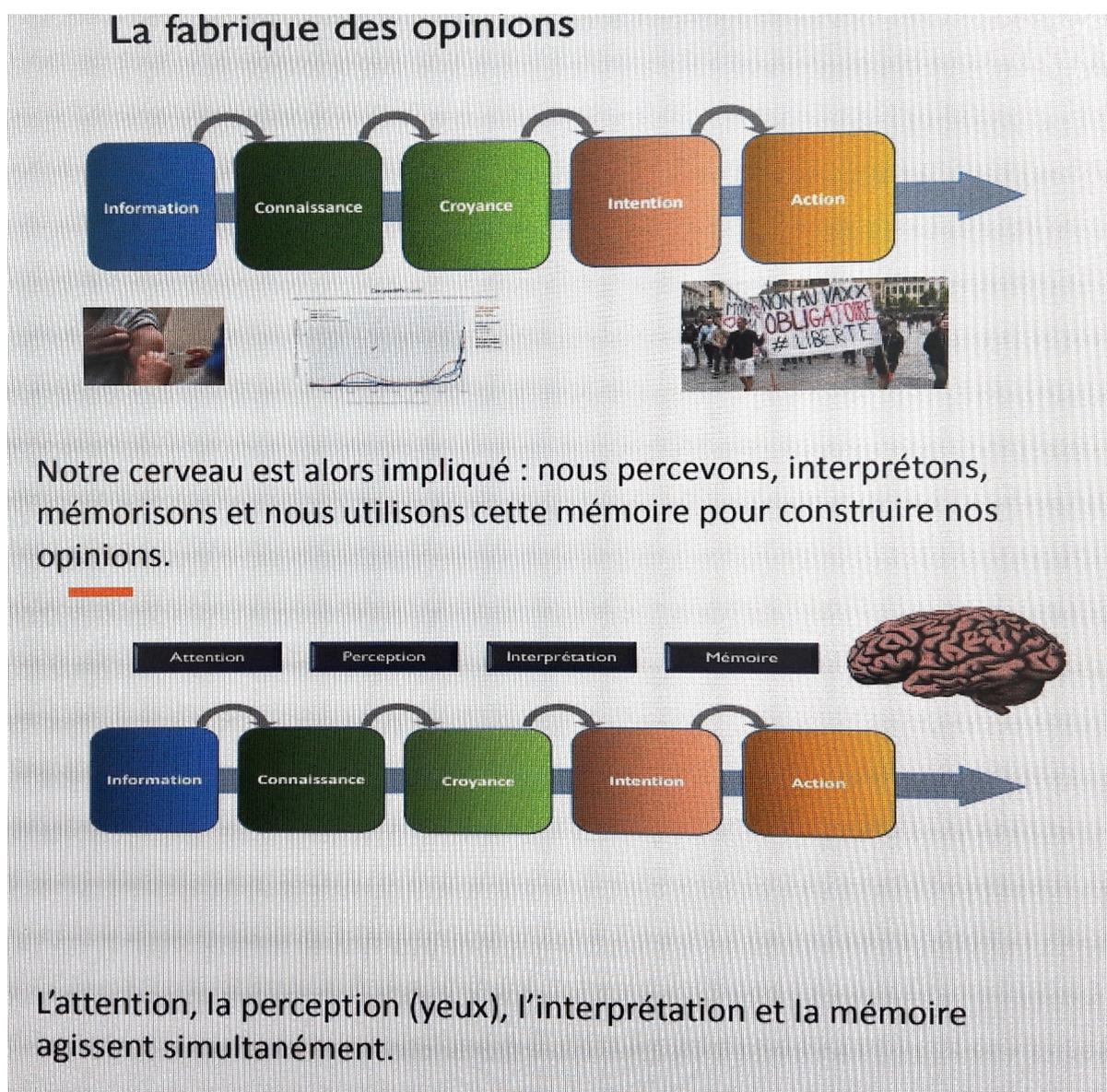
1-2 La donation de Constantin au Pape Sylvestre, est un faux en écriture, censé avoir été écrit en 315, et cédant au Pape toutes ses prérogatives sur l'Europe occidentale. La papauté s'en est servi au VIII^e siècle pour justifier ses prétentions territoriales et politiques. On a découvert au XVI^e siècle que ce document datait en fait du VIII^e siècle et qu'il s'agissait d'un faux.

A priori, il n'existe pas d'arguments pour penser qu'il existe plus de fausses informations aujourd'hui qu'avant. Il n'existe pas non plus, de preuve qu'une fausse information ait modifié, directement et de façon causale, une décision individuelle. Pourtant, les infox ne sont pas anecdotiques, se propageant 6 fois plus vite que les informations justes, ayant un rôle de clivage de l'opinion publique, d'où des difficultés à mener l'action politique. En outre, la quantité d'énergie nécessaire pour réfuter une fausse information est supérieure à celle permettant de la produire (loi de Brandolini). Le problème réside aussi dans le fait que, dans notre cerveau, une information, juste ou fausse, est traitée de la même manière.

2. La fabrication de nos opinions.

Schématiquement, la fabrication de nos opinions se fait de la façon suivante :

A partir d'informations reçues plus ou moins attentivement, le cerveau les perçoit, les interprète et alimente un stock de connaissances dans la mémoire. Ces connaissances vont contribuer à la formation de croyances, qui elles, peuvent se transformer en intentions (de penser, de se comporter, d'agir) avec ultérieurement passage à l'acte possible.



2-1 L'attention.

Notre attention est sélective. On concentre nos ressources mentales sur ce qui est pertinent à un moment donné, car on ne peut pas traiter, en permanence, toutes les informations qui arrivent à nos capteurs sensoriels.

Il existe une nécessité de filtre qui entraîne un coût important à payer, c'est-à-dire la perte d'un grand nombre d'informations. Le mécanisme de l'attention sélective peut être comparé au faisceau lumineux d'une lampe torche qui éclaire les seuls éléments visuels, auditifs, tactiles, de notre environnement qui sont pertinents pour l'action en cours, laissant le reste dans l'obscurité. Ce mécanisme a des conséquences tout à fait déterminantes lorsqu'il s'agit de prendre en considération des informations. (Exemple de la photographie de femmes voilées faisant la queue devant un caisse d'allocations familiales à Rosny-sous-Bois. En fait certains détails permettent de déterminer que cette photo a été prise à Londres). Cette attention limitée est très facile à manipuler car notre cerveau est physiologiquement orienté vers les informations inattendues ou anxiogènes (biais de survie). Dans notre cerveau, il existe deux réseaux interconnectés. L'un, actif en permanence, détecte tout ce qui n'est pas conforme à nos prédictions, et l'autre prend les décisions. Cette interconnexion permet une réaction rapide de survie en cas de survenue d'un élément inquiétant. Les informations fausses, auxquelles nous sommes confrontés, jouent souvent sur ce caractère nouveau et anxiogène.

2-2 La perception.

C'est la reconstruction interne des stimuli sensoriels pour obtenir une représentation de ce qui se trouve devant nous. Les informations sensorielles sont transformées dans notre cerveau pour connaître l'objet présent, et déterminer sa situation dans l'espace. Cette reconstruction s'effectue en quelques centaines de millisecondes, et nous n'en avons pas conscience. En définitive nous n'avons jamais accès directement au réel, et nous sommes prisonniers de l'illusion de nos perceptions. La perception est un mécanisme actif qui ne supporte pas l'ambiguïté. En cas d'ambiguïté (stimulus ambigu bi instable) le cerveau fait un choix entre les deux possibilités, d'où une perception différente selon les gens. La réalité est un ensemble de stimuli ambigus multi instables, d'où des biais de perceptions. Les informations que nous recevons sont le plus souvent incomplètes. Donc les trous qu'il faut remplir pour comprendre l'information sont comblés par notre système perceptif, en fonction de nos connaissances. Cela introduit un biais de perception, différent d'un individu à l'autre. C'est une des sources de l'expression « la carte n'est pas le territoire » d'Alfred Korzybski philosophe et scientifique américano-polonais (1879-1950). Ce qui nous sert à juger, à comprendre le monde et à forger nos opinions est moins la réalité telle qu'elle est, que telle que nous la percevons. C'est-à-dire que nous voyons le monde non tel qu'il est, mais comme nous sommes.

2-3 L'interprétation.

L'interprétation de nos perceptions, pour leur donner du sens, est sujette à un certain nombre de biais cognitifs, en partie accessibles à notre conscience.

- *Les heuristiques.* On a besoin d'interpréter nos perceptions pour aboutir à une représentation stable de ce qui est devant nous. Nous sommes confrontés à des informations complexes que l'on traite avec des ressources attentionnelles limitées et notre représentation du monde est cruciale pour pouvoir s'adapter rapidement. Notre cerveau fait donc appel à des programmes préétablis qui sont des approximations, mais permettent une réponse rapide. Ce sont les heuristiques. Ces mécanismes fonctionnent la plupart du temps, mais parfois, s'ils sont prédominants, ils peuvent ne pas être adaptés et poser problème. Exemple d'heuristique, un son dépourvu de signification et auquel le cerveau donne un sens qui sera différent pour chacun. Autre exemple d'heuristique puissante, celui de la lecture qui permet de lire une phrase même si certains caractères ont été changés. Ces heuristiques interviennent très fréquemment dans nos prises d'information et en particulier dans le lien corrélation-causalité. Quand deux événements se succèdent, une heuristique mentale nous conduit à faire un lien de causalité entre les deux. Cela peut conduire à des absurdités (relation entre consommation de sucre et survenue de poliomyélite aux U.S.A.). C'est une méthode utilisée fréquemment dans les infox.

- *Raisonnement froid ou motivé.* Il existe deux façons de raisonner pour donner du sens à ce que l'on perçoit. Le raisonnement froid (Sherlock Holmes) dans lequel on part des indices disponibles pour établir des faits qui sont les seuls cohérents avec ces indices. Au contraire dans le raisonnement chaud ou motivé, (avocat) on part d'une vérité et on développe un argumentaire au service de cette vérité. Exemple de taches avec image de dalmatien que l'on visualise spontanément à partir de ces taches ou que l'on voit à partir du moment où l'on sait qu'il y a un chien. C'est un élément important de la fabrication de nos opinions. La façon dont on donne du sens à nos perceptions dépend de nos connaissances, de ce que nous sommes, et cela biaise énormément l'interprétation des informations. On a tendance à surinterpréter les informations dans le sens de nos croyances et cela dépend d'un réseau cérébral physiologique. Cela explique la survenue de bulles d'entre-soi réunissant des personnes partageant le même type de croyance et qui finissent par penser que leur opinion est admise par tout le monde.

- *L'illusion de connaissance ou effet Dunning-Kruger*. C'est un mécanisme cognitif par lequel les personnes les moins qualifiées dans un domaine ont tendance à surestimer leurs compétences. Moins on a de connaissances dans un domaine et plus on a tendance à surestimer ses compétences après seulement quelques informations. Lorsque l'on acquiert des connaissances dans un domaine nouveau, l'estimation de nos compétences passe par une illusion de supériorité ou montagne de stupidité, suivie d'une vallée du désespoir car on réalise la faiblesse de notre niveau. Ensuite il existe une remontée progressive de notre estimation de compétence au fur et à mesure de l'acquisition de notre savoir.

2-4 La mémoire.

Elle est loin d'être infaillible. Pour construire des opinions il faut accumuler des connaissances c'est-à-dire les faire entrer dans notre mémoire. La mémoire ne fonctionne pas comme un stockage passif. La manière dont on est incité à se rappeler un souvenir influence le contenu de la mémoire (vidéo d'accident de voiture et réponses différentes selon le vocabulaire employé pour poser la question : A quelle vitesse les véhicules se sont touchés, heurtés, fracassés?). Du fait du fonctionnement physiologique de notre mémoire, il est très facile d'induire des faux souvenirs. Nos souvenirs sont reconstruits à chaque rappel et cette reconstruction n'est pas fidèle, mais soumise à de nombreux biais avec lesquels on fabrique nos opinions.

Au total notre attention très limitée peut nous conduire à considérer des informations non pertinentes au détriment des informations pertinentes. Notre perception nous conduit à voir le monde plus comme nous sommes que comme il est en réalité et peut introduire un biais de survie. L'interprétation de nos perceptions peut être biaisée par les heuristiques, notre type de raisonnement et l'illusion de connaissance. Enfin il faut ajouter les biais de mémoire. Tout ceci ne fait pas de nous des gens imparfaits, mais des gens qui peuvent s'adapter, le plus souvent, de façon efficace et rapide à tout ce qui survient dans notre environnement.

3. Comment repérer les fausses informations ?

3-1 Il faut s'interroger sur l'information.

- Identifier la source.
- Vérifier sa date.
- Identifier l'auteur.
- Aller au-delà du titre.
- Consulter d'autres sources.
- Rechercher les avis d'experts.

3-2 S'interroger sur soi-même.

Ce qui est finalement plus important que l'analyse de l'information. Il est nécessaire d'évaluer nos préjugés, de déterminer les raisons pour lesquelles on est attaché à telle opinion plutôt qu'à une autre. Cette réflexion va nous permettre de savoir si notre opinion est fondée sur des éléments objectifs, orgueilleux, ou émotionnels...

Conclusion.

Réfléchir est la meilleure manière de se prémunir, non pas contre les infox, mais contre les opinions qui seraient mal fondées.

Réfléchir est une façon élégante de dire changer d'avis.