

Propaganda : la fabrique du consentement

 lalettrepatriote.com/propaganda-la-fabrique-du-consentement

10 septembre
2019

Comment influencer les foules ?

Ce documentaire riche en archives retrace, à la lumière d'une analyse critique – dont celle du célèbre linguiste Noam Chomsky –, le parcours de celui qui, entre autres, fit fumer les femmes, inspira le régime nazi, accompagna le New Deal et fut l'artisan du renversement du gouvernement du Guatemala en 1954.

<https://youtu.be/vLh6DozYRPc>

À travers la figure d'Edward Bernays (1891-1995), l'un des inventeurs du marketing et l'auteur de « Propaganda », un passionnant décryptage des méthodes de la « fabrique du consentement ».

Si les techniques de persuasion des masses apparaissent en Europe à la fin du XIXe siècle pour lutter contre les révoltes ouvrières, elles sont développées aux États-Unis pour convaincre les Américains de s'engager dans la Première Guerre mondiale.

Peu connu du grand public, neveu de Sigmund Freud, Edward Bernays (1891-1995), l'auteur du livre de référence Propaganda et l'un des inventeurs du marketing, en fut l'un des principaux théoriciens. Inspirées des codes de la publicité et du divertissement, ces méthodes de « fabrique du consentement » des foules s'adressent aux désirs inconscients de celles-ci. Les industriels s'en emparent pour lutter contre les grèves avec l'objectif de faire adhérer la classe ouvrière au capitalisme et de transformer ainsi le citoyen en consommateur.

En 2001, le magazine Life classait Edward Bernays parmi les cent personnalités américaines les plus influentes du XXe siècle.