

<https://www.laicite-aujourd'hui.fr/?L-effet-BARNUM>



# L'effet BARNUM

- NOS TRAVAUX -

Date de mise en ligne : mercredi 1er août 2018

---

Copyright © Laïcité Aujourd'hui - Tous droits réservés

---

Pour la réunion du 3 octobre 07

### L'effet BARNUM

*de la crédulité à la mise en sommeil de l'esprit critique...*

*( A partir d'un article de François Filiatrault - SPS n° 256, mars 2003 )*

Le mot Barnum évoque aussitôt le cirque.

A la fin du 19ème siècle, l'Américain Phinéas T. Barnum a conçu un modèle de cirque qui, durant un demi-siècle, allait conquérir des foules innombrables, parfois sceptiques, mais jamais déçues.

Il n'hésitait pas à exhiber :

- ▶ la nourrice de George Washington, c'était une vieille dame noire, aveugle et à moitié paralysée,
- ▶ la sirène des îles Fidji, une tête de singe cousue sur un corps de poisson,
- ▶ le général Tom Pouce « mesurant un peu plus de 0,60 mètre et ne pesant que 6,750 kilogrammes » ; c'était un lilliputien qu'il avait découvert à l'âge de 5 ans et qui va assurer sa gloire et sa fortune.

Il présentait aussi la cantatrice Jenny Lind, « le rossignol suédois » ; elle avait « une voix chaste et pure, pleine de grâce et de virginalité ».

Après la représentation, les spectateurs étaient invités à visiter la galerie des phénomènes : des géants, des nains, des colosses, des femmes à barbe, mais aussi toutes sortes de truqueurs...

Sa méthode : une réclame tapageuse avec des équipes d'afficheurs, des affirmations mensongères soutenues par des inventions souvent drôles.

Ce que ne savait pas Phinéas Barnum, c'est que son nom serait non seulement attaché à l'histoire des spectacles, mais qu'il passerait dans le domaine de la psychologie.

Comment ? A partir de deux de ses phrases.

La première : « A chaque minute naît un gogo ». Ou comment exploiter cette indéracinable crédulité que l'on trouve chez tout un chacun ?

La seconde : « Il faut réserver à chacun un petit quelque chose. » Le petit cadeau, la flatterie ...

Le psychologue Paul Meeh s'en est saisi pour réfléchir à la notion d'esprit critique. Voici à travers une expérience ce qu'il a appelé « l'effet Barnum ».

Des personnes sont réunies autour d'un animateur...

## L'effet BARNUM

---

« Répondez à ces quelques questions : homme ou femme, date, heure de naissance, thé ou café, lait ou pas, sucre ou pas ...ou racontez moi un rêve... J'établirai un profil de votre personnalité. »

Et quelques temps plus tard, chaque personne reçoit « son » profil.

Voici, c'est un exemple, un profil personnel que remettait en 1948, le psychologue Bertram R. Forer à ses étudiants qui s'étaient soumis au « test de personnalité ».

*Vous avez besoin d'être aimé et admiré, et pourtant vous êtes critique avec vous-même.*

*Vous avez certes des points faibles dans votre personnalité, mais vous savez généralement les compenser.*

*Vous avez un potentiel considérable que vous n'avez pas encore utilisé à votre avantage.*

*À l'extérieur, vous êtes discipliné et vous savez vous contrôler, mais à l'intérieur vous tendez à être préoccupé et pas très sûr de vous-même.*

*Parfois vous vous demandez sérieusement si vous avez pris la bonne décision ou fait ce qu'il fallait.*

*Vous préférez une certaine dose de changement et de variété, et devenez insatisfait si on vous entoure de restrictions et de limitations.*

*Vous vous flattez d'être un esprit indépendant ; et vous n'acceptez l'opinion d'autrui que dûment démontrée.*

*Mais vous avez trouvé qu'il était maladroit de se révéler trop facilement aux autres.*

*Par moment, vous êtes très extraverti, bavard et sociable, tandis qu'à d'autres moments vous êtes introverti, circonspect, et réservé.*

*Certaines de vos aspirations tendent à être assez irréalistes.*

Il demandait ensuite à chaque étudiant de noter la pertinence de cette évaluation de leur personnalité sur une échelle de 0 (médiocre) à 5 (excellent). La moyenne fut excellente : 4,26. Reconduite, l'expérience donnait des résultats similaires.

Chacun était convaincu que « son » portrait est très proche de la vérité et il ne lui venait pas à l'esprit que ce texte pourrait tout aussi bien décrire son voisin ou son ami. Il était même persuadé que la personne qui lui a dressé son portrait était un expert... Bien sûr, aucune analyse n'avait eu lieu et les futurs gogos avaient tous reçu, sans le savoir, la même description.

Naïveté mêlée de sottise, me direz vous ! Nous pourrions reprendre ce profil, noter à titre personnel chaque affirmation, le résultat serait très voisin de 4 sur 5 .

Comment est-ce possible ?

Il faut d'abord savoir que la crédulité se fonde sur des processus psychologiques normaux et très répandus . Ainsi, dans bien des situations, l'individu va se reconnaître spontanément dans ce qu'il croit être la description de lui-même : " c'est tout à fait ce que je pense, c'est tout à fait moi !" L'individu accepte comme un portrait juste et exact une description globale de sa personnalité.

Comment comprendre tout ceci ?

De tout temps, l'homme a mené cette recherche de la « connaissance de soi ». Aujourd'hui, c'est même devenu une mode dans nos sociétés, où chacun de nous est invité à cultiver son caractère unique.

En fait, tout se joue ici dans les descriptions et leur contexte :

- ▶ D'abord, ce sont des descriptions, assez brèves, rédigées de façon vague et générale. Chacun, sans s'en rendre compte, va le lire à sa manière : avec ses propres images et ses propres représentations mentales, il croira véritablement trouver ce qu'il attend.
- ▶ Ensuite, beaucoup de ces descriptions, qui donnent l'illusion d'un portrait tout en nuances, proposent un trait de personnalité et son contraire . Conséquence : l'élément pertinent sera spontanément sélectionné et prendra toute la place, au détriment de l'autre.
- ▶ Il est établi depuis longtemps que tout homme cherche à garder de lui-même une image stable et positive et, pour ce faire, il recherche en priorité ce qui la confirme de façon agréable ; c'est le parti pris de complaisance.

L'effet Barnum apparaît lorsque ce qui lui est adressé est plein de louanges, et il semble même que plus le portrait est flatteur, plus la personne a tendance à le considérer comme s'adressant à elle de façon spécifique. C'est un aspect essentiel au bien-être psychologique. Les beaux portraits font du bien, mais plus encore, ils augmentent aussi le sentiment de compétence.

C'est aussi une fenêtre intéressante sur le fonctionnement de la croyance.

- ▶ D'un autre côté, il est également démontré que plus la personne accorde du crédit à ce qui sert à l'analyse de départ, ou plus elle estime celui ou celle qui a élaboré son jugement à partir de cette « science », plus elle est prête à accepter des éléments désavantageux, critiques ou négatifs à son sujet dans la description. C'est aussi ce qui explique en partie le fait que l'adepte d'une secte puisse accepter de se faire traiter de moins que rien par son gourou vénéré.

Voilà succinctement l'effet Barnum : il nous apporte des renseignements sur les processus de construction de l'identité personnelle et d'abandon de l'esprit critique. L'homme a sans cesse besoin d'éléments venant de l'extérieur pour construire l'idée qu'il a de lui-même : je suis un être unique et remarquable, stable, cohérent, plein de qualités... et les belles descriptions que nous proposent tous ceux qui se posent en experts sont pour la plupart des gens les bienvenues.

Il convient de retenir que si le contexte et l'« expert » ont leur importance, l'individu a aussi toute sa place, et une place importante dans le processus. A chacun d'y réfléchir pour lui-même...

...

## L'effet BARNUM

---

Une question vient aussitôt à l'esprit : quel rôle attendre de l'école pour l'apprentissage de la prise de distance, si nécessaire à l'exercice de notre esprit critique ?

P.B.

---

Commentaire :



**St. Arlen**