

L'effet Barnum



Serge Ciccotti

Université de Bretagne Sud

Serge Ciccotti est docteur en psychologie et chercheur associé à l'université de Bretagne Sud. Il est notamment connu du grand public pour son effort important concernant à la valorisation et à la diffusion de la recherche en psychologie, et en psychologie sociale en particulier. Il est notamment l'auteur de trois livres destinés à un public non-spécialiste « 150 petites expériences de psychologie pour mieux comprendre nos semblables », « 100 petites expériences de psychologie pour mieux comprendre votre bébé », et « 150 petites expériences de psychologie pour mieux comprendre l'autre sexe », tout trois parus chez Dunod.

C'est en raison de son apport quant à la valorisation de la discipline que nous l'avons invité à écrire un article pour la *Revue électronique de Psychologie Sociale*. Il nous a fait le plaisir de répondre à cette invitation par un article sur l'effet Barnum.

Pour citer cet article :

Ciccotti S. (2008). L'effet Barnum. *Revue électronique de Psychologie Sociale*, n°2, pp. 27-31. Disponible à l'adresse suivante : <<http://RePS.psychologie-sociale.org>>.



Le contenu de la *Revue électronique de Psychologie Sociale* est sous contrat Creative Commons.

Si vous appréciez les tests, alors faites celui-ci :

- 1) Prenez une feuille de papier et faites une colonne de 1 à 10 :
 - 1.
 - 2.
 - 3.
 - ...
- 2) Suivez ensuite les instructions en répondant le plus spontanément possible :
 - En face du chiffre 1, écrivez le chiffre de votre jour de naissance.
 - À côté des chiffres 2 et 6, inscrivez le nom d'une personne du sexe opposé que vous connaissez.
 - À côté des chiffres 3, 4 et 5, écrivez le nom de personnes proches (ami, parents, etc.).
 - Écrivez quatre titres de chansons en 7, 8, 9 et 10 (une seule chanson à la fois).

Résultats du test :

- Si le nombre que vous avez mis en face de « 1 » est un nombre pair, vous êtes une personne capable de fournir beaucoup d'efforts. S'il est impair, vous avez un grand sens des responsabilités.
- Vous partagez beaucoup de points communs avec la personne n°2.
- Celle que l'on trouve en n°6 est une personne que vous appréciez beaucoup mais que vous ressentez comme problématique.
- Vous tenez particulièrement à la personne en n°3.
- Le nom placé en n° 4 est celui d'une personne dont vous connaissez des situations particulièrement compliquées de sa vie.
- La chanson n°7 est celle qui s'associe avec la personne en n°2.
- Le titre en n°8 est la chanson pour la personne en n°6.
- La chanson donnée en 9 est celle qui en dit le plus sur votre état d'esprit en ce moment.
- La chanson placée en 10 est celle qui révèle vos sentiments généraux par rapport à la vie.

Êtes-vous d'accord avec ces résultats ? Beaucoup de personnes le sont...

En cherchant bien, vous avez certainement dû trouver dans la chanson en n°7 et en n°9 des éléments qui correspondent aux résultats du test (état d'esprit du moment, association avec la personne en n°2, etc.). Hélas, ne soyez pas trop déçu, ce petit jeu n'a évidemment aucune valeur. Il illustre simplement à quel point nous arrivons à interpréter des informations vagues et floues (les résultats du test) et à leur donner du sens. Nous sommes capables, à partir de suppositions incohérentes, d'accepter des interprétations sur nous-mêmes et de trouver en plus qu'elles ont du sens.

Cette tendance des gens à accepter une vague description de personnalité comme s'appliquant de manière précise à eux-mêmes sans se rendre compte que cette même description pourrait s'appliquer aussi bien à n'importe qui

sera appelée « l'effet Barnum ». Cette formule pourrait avoir été inventée par Paul E. Meeh, psychologue à l'université du Minnesota. Pourquoi Barnum ? Simplement parce qu'il était l'inventeur du cirque et qu'on lui prête deux formules truculentes. La première : « Il faut que dans un spectacle, chacun croit qu'il y a un petit peu de quelque chose pour lui ». La deuxième : « À chaque minute, il naît un gogo... ». Dans un style plus académique, cette tendance est également appelée « Effet de validation subjective » ou « Effet de validation personnelle ». Ce phénomène a été mis en évidence de façon expérimentale par le psychologue Forer (1949).

Afin de valider son hypothèse, Forer (1949) fit passer un test de personnalité à chacun de ses étudiants. Il jeta les résultats à la poubelle et recopia le texte d'une analyse de personnalité qu'il trouva sous la rubrique « astrologie » d'un magazine.

Quelques jours plus tard, il remis à chacun de ses élèves le compte rendu suivant :

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 tourné 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. Vous pensez qu'il est 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.



Forer leur demanda de noter cette évaluation entre 0 et 5, afin de savoir à quel point ils trouvaient que le résultat du test reflétait bien leur personnalité. Bien entendu, les étudiants ignoraient que tout le monde avait eu le même compte-rendu.

Forer fut impressionné par les résultats. En effet, la moyenne de 4,2 révéla un accord très important !

Cette expérience a été répliquée de nombreuses fois, toujours avec autant de succès. Ainsi Ulrich, Strachnick et Stainton (1963) constatèrent que sur 57 personnes, 53 avaient estimé que le bilan qui leur avait été remis constituait une excellente interprétation de leur personnalité. À ceci près que dans cette étude, les chercheurs remarquèrent un fait troublant : bien qu'après l'expérience, les sujets aient eu connaissance que l'attribution des profils était

identique pour tous (débriefing), certains continuèrent à persister dans « l'effet Barnum ». Un sujet rapporta même la phrase suivante : « *Je crois que dans mon cas, cette interprétation s'adapte individuellement car il y a beaucoup trop de facettes qui me correspondent pour que cela puisse être une généralisation* » (p. 833).

Comment expliquer l'effet Barnum ? Et bien selon Dickson et Kelly (1985) qui ont étudié la totalité des recherches dédiées à ce phénomène, il semble d'abord que nous aimions particulièrement la flatterie et les discours qui nous valorisent. Ainsi, il ressort des différentes études que les traits de caractère qui nous avantagent soient plus facilement acceptés comme une description précise de notre personnalité que les traits désavantageux. Faites vous-même l'expérience, dites par exemple à quelqu'un : « *Je trouve que tu as un grand sens de la justice, n'est-ce pas ?* ». Vous verrez que la réponse sera toujours : « *Oui, c'est vrai...* ».

« Il faut que dans un spectacle, chacun croit qu'il y a un petit peu de quelque chose pour lui »

Dans les recherches sur l'effet Barnum, les analyses de personnalité donnent aux sujets l'illusion d'un portrait nuancé qui repose en réalité sur une description vague de traits et de leur contraire. L'esprit humain comble alors la description en y projetant ses propres images et en ne retenant que ce qui l'arrange.

De plus, nous cherchons de façon incessante à obtenir des informations sur nous même afin de nous construire ou de compléter la représentation que nous nous faisons de nous. Nous cherchons à compléter ce que l'on nomme le « concept de soi », c'est le « connais toi toi-même » cher à Socrate. Ce qui n'est pas chose facile, car ces informations sont rares. Aussi dès que des informations extérieures nous permettent d'assouvir ce besoin d'information à notre égard, nous avons tendance à les accepter surtout si nous croyons aux méthodes qui les révèlent. Plus la personne accorde de la confiance à l'outil ou à la théorie qui permet l'analyse et plus elle sera encline à accepter une conclusion qui pourrait même être négative à son endroit. Ainsi, les études scientifiques de certaines pratiques comme l'astrologie, la numérologie, la graphologie ou la chiromancie montrent qu'elles ne constituent en rien des outils valides pour déterminer la personnalité. Pourtant, la plupart de leurs clients sont satisfaits et convaincus de leur précision. De plus, certaines, comme l'astrologie, utilisent des techniques complexes à base de calculs et une terminologie alambiquée, qui ne reposent sur rien mais qui donnent l'illusion du caractère scientifique du procédé. Les astrologues miment les scientifiques : La lune rentre dans la quatrième maison du verseau avec trois degrés à l'est du grand Gana, ce qui veut dire que les béliers ascendants vers de terre risquent d'avoir une tension avec l'entourage en fin d'après midi.

La recherche de Dickson et Kelly montre également que l'effet Barnum est davantage présent chez les personnes qui possèdent un grand besoin d'approbation ou encore une tendance autoritaire.

Le danger avec l'effet Barnum c'est que nous risquons de trouver pertinent n'importe quelle méthode d'évaluation de la personnalité, d'accepter des déclarations hasardeuses voire fausses sur nous-mêmes, si tant est que nous les considérons suffisamment positives ou flatteuses. Une fausse description de notre personnalité peut nous paraître précise et spécifique alors qu'elle est vague et qu'elle peut s'adapter à de nombreuses personnes.

Trouvez-vous que les tests de personnalité¹ que l'on trouve dans les magazines populaires correspondent à votre personnalité ? Pensez-vous tout autant que votre horoscope ou que votre thème numérologique reflète ce que vous êtes ?

Si vous répondez oui, alors vous êtes victime de « l'effet Barnum »...

Bibliographie

Dickson, D.H., & Kelly, I.W. (1985). The Barnum effect in personality assessment: A review of the literature. *Psychological Reports*, 57, 367-382.

Forer, B.R. (1949). The Fallacy of Personal Validation: A classroom Demonstration of Gullibility. *Journal of Abnormal Psychology*, 44, 118-121.

Ulrich, R.E., Stachnik, T.J., & Stainton, S.R. (1963). Student acceptance of generalized personality interpretations. *Psychological Reports*, 13, 831-834.

Le contenu de la Revue électronique de Psychologie Sociale est sous contrat Creative Commons.



<http://RePS.psychologie-sociale.org>

1. Aucun des tests de personnalité des magazines populaires ne mesure correctement quoi que ce soit. Il s'agit simplement de jeux pour passer le temps et qui sont, la plupart du temps, réalisés par les journalistes ou les chroniqueurs eux-mêmes. Seuls les tests utilisés par les psychologues et qui ne sont pas en vente aux non-spécialistes, sont des outils construits avec rigueur (fidélité, validité, étalonnage) afin de tenter, autant que faire ce peu, de les rendre le plus fiable et valide possible.