

## Petite revue de philosophie

# The P.T. Barnum Effect ou Les pièges du moi

Philippe Thiriart et Michel Legault

---

Volume 4, numéro 1, automne 1982

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1105583ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1105583ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

---

Éditeur(s)

Collège Édouard-Montpetit

ISSN

0709-4469 (imprimé)

2817-3295 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

---

Citer cet article

Thiriart, P. & Legault, M. (1982). The P.T. Barnum Effect ou Les pièges du moi. *Petite revue de philosophie*, 4(1), 157–172. <https://doi.org/10.7202/1105583ar>

**The P.T. Barnum Effect**  
**ou**  
**Les pièges du moi**

Philippe Thiriart

*Professeur au département de psychologie*

Michel Legault

*Fondateur du Motdit*

### *L'unicité de la personne*<sup>1</sup>

Chacun de nous possède-t-il une personnalité unique? Nous préférons en tout cas le penser pour des raisons à la fois culturelles et pratiques. Même si, comme nous le découvrirons au long de cet article, une telle conception relève plus du monde fantaisiste de l'illusion que de la réalité observable.

La culture occidentale affirme l'unicité de la personne: ainsi, le héros grec se bat seul face à son destin (et parfois l'emporte); aux yeux de Jéhovah ou de Dieu, chaque âme est unique et responsable de son salut; chaque individu vit sous le regard de Dieu.

Les théories psychologiques les plus courantes soutiennent aussi que chaque personne est unique.

1. Les auteurs remercient madame Agathe Larose pour la dactylographie de ce texte.

Voyons ce qu'écrivit David Krech (1979), historien et auteur reconnu en psychologie, à propos

— de la psychanalyse: «Cette compréhension intime de l'unicité de la personne est essentielle à la compréhension de la psychanalyse et de la théorie psychanalytique.» (p. 402)

— de la psychanalyse dissidente: «Jung (...) accorde beaucoup d'attention à l'expérience unique que chaque individu fait des phénomènes universels.» (p. 407)

— de la psychologie humaniste: «L'expression actualisation de soi, qui devint le signe distinctif de la théorie de Maslow, fait ressortir l'unicité de la réalisation finale du développement de la personnalité.» (p. 406)

Ainsi, les auteurs les plus reconnus culturellement, tout comme les profanes, s'accordent pour donner de l'importance à l'unicité de chaque individu.

#### *La connaissance de soi*

Lorsqu'une autre personne me dit que ma personnalité possède telles caractéristiques, suis-je bien placé pour savoir si elles me sont propres? Normalement oui, puisque c'est moi qui ai vécu dans le contact le plus étroit et le plus prolongé avec mon moi. Par conséquent, chaque individu normal semble le mieux placé pour connaître son moi. Un individu devrait donc être en mesure de juger si ce que l'autre dit sur sa personnalité apporte des informations pertinentes ou non. Il est possible de vérifier cette hypothèse au moyen d'une expérience.

Deux chercheurs américains, C. R. Snyder (un homme) et R. J. Shenkel (une femme) ont entrepris d'examiner si nous pouvions juger de la validité d'affir-

mations énoncées sur notre personnalité. Lorsqu'autrui me dit que ma personnalité possède telles caractéristiques, suis-je capable de me rendre compte si ces caractéristiques me sont particulières?

Snyder et Shenkel ont publié les résultats de leurs recherches dans la revue *Psychology Today*. Nous avons traduit leur article et la revue *Psychologie* nous a aimablement autorisé à publier cette traduction.

### **L'effet Barnum**

Dans quelle mesure la description suivante correspond-elle à votre personnalité?

«Certaines de vos aspirations sont irréalistes. À certains moments, vous êtes extraverti, affable, sociable; à d'autres moments vous êtes introverti, prudent et réservé. Vous avez découvert qu'il n'était pas sage d'être trop franc en vous révélant aux autres. Vous vous flattez d'être un penseur indépendant et de ne pas accepter les opinions des autres sans preuve satisfaisante. Vous préférez un certain changement et une certaine variété et devenez insatisfait lorsque contraint par des restrictions et des limitations.

«Parfois, vous doutez sérieusement d'avoir pris la bonne décision ou fait la bonne chose. À l'extérieur, vous êtes discipliné et mesuré, alors qu'à l'intérieur vous avez tendance à être soucieux et anxieux. Votre apprentissage sexuel a donné lieu à certains problèmes.

«Malgré quelques faiblesses de personnalité, vous êtes généralement capable de les compenser. Vous possédez plusieurs ressources personnelles que vous n'avez pas utilisées à votre avantage. Vous avez tendance

à vous critiquer. Vous avez fortement besoin que les autres personnes vous aiment et vous admirent.»

Nous avons étudié expérimentalement comment les gens réagissaient à de semblables descriptions de personnalité générale, supposément écrites uniquement pour eux. Nous leur avons présenté de faux résultats de tests psychologiques, d'analyses astrologiques et graphologiques. Dans les trois cas, les gens croient volontiers qu'une description générale est exacte pour eux-mêmes. Ils sont victimes de ce que le psychologue Paul Meehl appelle l'effet P.T. Barnum, d'après le grand propriétaire de cirque. La formule de succès de Barnum était d'avoir constamment un petit quelque chose pour chacun. Il alla jusqu'à dire: «Un niais naît chaque minute»...

Lors de plusieurs recherches, nous demandions aux gens d'évaluer l'exactitude de la description du début de l'article. Ils croyaient que cette description avait été préparée spécialement d'après leur personnalité. Ils devaient ensuite en évaluer l'exactitude sur une échelle de 1 à 5; «1» signifiant très faible et «5», excellent. En moyenne, ils évaluèrent l'exactitude à 4,5. Les hommes et les femmes furent également crédules.

#### *Un penchant pour le positif*

Le paragraphe en cause est plutôt favorable. Nous pensions que les gens acceptent plus facilement des affirmations positives sur eux-mêmes. Des recherches précédentes semblaient indiquer, en effet, que les gens trouvent plus vraies des affirmations positives sur eux-mêmes. Cependant, notre recherche montra que le problème n'est pas aussi simple.

Dans un cas, nous demandions aux cobayes d'évaluer l'exactitude d'une interprétation favorable et d'une autre défavorable, non plus par rapport à eux, mais par rapport aux gens en général. Nos cobayes ou nos juges considérèrent l'interprétation favorable plus représentative des gens en général. Ainsi, les interprétations favorables ont l'avantage d'apparaître plus vraies pour décrire monsieur tout le monde.

Cependant, les premiers cobayes, qui croyaient que la description du début de l'article leur était destinée, avaient déclaré qu'elle leur correspondait vraiment personnellement. Certains commentèrent: «En plein dans le mille!», «Incroyablement exact!» Ces cobayes ne se rendaient-ils pas compte que la description pouvait s'appliquer à la plupart des gens?

Pour vérifier cette hypothèse, nous amenâmes des cobayes dans notre laboratoire. Ils traversèrent une procédure d'évaluation psychologique. Ensuite, après un certain temps, nous leur présentâmes la description du début de l'article. Certains sujets pensèrent que la description leur était destinée. D'autres crurent que la description avait été élaborée par un psychologue et s'appliquait à la plupart des gens. Le moment venu d'évaluer l'exactitude de la description, les premiers accordèrent une meilleure note.

Dans d'autres expériences, nous avons établi que les gens croient que des descriptions générales, soi-disant préparées pour eux personnellement, sont plus vraies pour eux que pour les gens en général.

Peut-être les gens ont-ils besoin de se sentir uniques. Ils feraient donc sélectivement attention aux parties d'une description qui s'appliquent à eux par

hasard. (Ils ne tiennent pas compte des parties qui ne s'appliquent pas.) Ils oublient que les parties qui s'appliquent à eux, s'appliqueraient aussi bien à beaucoup d'autres personnes.

### *Le ciel nous aide*

L'illusion d'être unique peut expliquer la foi en l'astrologie. Un psychologue français se présenta un jour comme astrologue dans les journaux. Il reçut des centaines de demandes d'horoscope. Comme réponse, il envoya à chacun le même horoscope ambigu. Plus de 200 clients reconnaissants prirent la peine de lui écrire pour le remercier et louer son exactitude, ainsi que sa perspicacité (Revue Psychologie, mars et juin 1974).

Il n'existe pas de preuve contraignante que l'astrologie permette de juger de la personnalité d'un individu avec une quelconque validité objective. Comme Shakespeare l'écrivit: «La faute, cher Brutus, n'est pas dans nos étoiles mais en nous-mêmes.» Cependant, de 30 à 60 pour cent de la population croit qu'il y a une part de vérité dans les affirmations astrologiques. Les horoscopes apparaissent dans la plupart des quotidiens; les livres sur l'astrologie abondent. Certaines grandes universités offrent des cours en astrologie. Quelques psychiatres et psychologues cliniciens utilisent même des horoscopes dans le traitement de leurs patients.

Nous commençons à penser que la foi en l'astrologie ne pouvait pas reposer uniquement sur la nature ambiguë et générale des horoscopes. L'un de nous rencontra un astrologue pour se faire établir son horoscope. L'astrologue désira connaître l'année, le mois,



le jour, l'heure et la minute de la naissance. C'était une demande impressionnante. Nous fîmes bientôt l'hypothèse que plus l'astrologue demande de précisions, plus le client aura foi en son horoscope.

Pour vérifier notre hypothèse, nous primes des étudiants qui se firent passer pour des étudiants en astrologie. Ils rencontrèrent des cobayes qui croyaient participer à une étude sur les sentiments des gens à l'égard des horoscopes. Chaque sujet reçut la même description de personnalité par écrit. Cette description rassemblait des affirmations tirées du livre d'astrologie à la mode: *Linda Godman's Sun Signs*.

Certains sujets n'avaient à donner aucune information sur leur naissance. L'horoscope leur était présenté comme étant vrai pour les gens en général. D'autres sujets donnaient l'année et le mois de leur naissance. Un troisième groupe de sujets donnaient l'année, le mois et le jour de naissance. Aux deux derniers groupes, on faisait croire que l'horoscope était basé sur les informations demandées.

Les trois groupes de participants devaient évaluer l'exactitude de l'horoscope par rapport à leur personnalité sur une échelle de cinq points. L'évaluation moyenne du premier groupe, formé de ceux qui n'avaient donné aucune information sur leur naissance, fut de 3,24. L'évaluation moyenne du deuxième groupe fut de 3,76. Celle du troisième groupe: 4,38 (entre très bon et excellent).

Ainsi, la meilleure manière de faire accepter à quelqu'un un horoscope comme vrai est de dire que l'horoscope est basé sur l'année, le mois et le jour de sa naissance. Dans la pratique réelle, les astrologue

«sérieux» exigent aussi l'heure et la minute de la naissance. Cette demande supplémentaire peut sans doute encore augmenter la foi en l'horoscope.

### *Une foi mal placée*

Nous avons étudié récemment jusqu'à quel point les attitudes changent après la réception d'une description personnelle. Chaque fois, les gens croient davantage à la description de «leur» personnalité, car leur foi en la procédure et envers l'expérimentation augmente.

Il est donc à peine surprenant que les diagnosticiens, soient-ils psychologues, astrologues ou graphologues, reçoivent fréquemment l'expression de la gratitude de leurs clients.

Comme la plupart d'entre nous, ils aiment être flattés. Cependant, d'après nos résultats, la satisfaction du client ne prouve nullement que le diagnosticien a bien différencié celui-ci des autres personnes. La louange du client peut faire croire à l'évaluateur qu'il produit des informations pertinentes. En fait, le professionnel peut n'apporter que des descriptions à la Barnum plutôt inutiles pour régler les problèmes du client.

Le résultat est un cercle vicieux. Une illusion confortable de collaboration se forme entre le vendeur et l'acheteur de résultats de tests, de conseils psychologiques, d'analyses astrologiques ou graphologiques.

Qui prétend encore pouvoir se connaître?

(Fin de l'article *The P.T. Barnum Effect*)

### *Résumé de l'effet Barnum*

Snyder et Shenkel ont élaboré une description de la personnalité dont chaque affirmation est vraie pour la plupart des gens. Ils ont fait croire à chaque sujet que cette description a été préparée spécialement pour lui au moyen de savants procédés. La description apparaît alors comme une révélation aux yeux du sujet. Celui-ci a l'impression de recevoir des informations remarquablement justes et pertinentes sur sa personnalité. De plus, et c'est important, le sujet ne voit pas que ces informations s'appliquent encore mieux aux gens en général.

Snyder et Shenkel avancent que l'individu est crédule parce qu'il se croit unique. Il ferait, en quelque sorte, le raisonnement suivant: «Cette description est très vraie pour moi, or je suis unique, donc elle ne peut pas être aussi vraie pour les gens en général.» Comme l'individu croit en son unicité, il ne peut pas percevoir avec exactitude les caractéristiques des gens en général et, par conséquent, les caractéristiques qui lui sont propres.

### *Ontologie de la personnalité*

Mais, en réalité, possédons-nous une personnalité unique? Si nous en possédions une, nous ne devrions pas être victimes de l'effet Barnum. Comme nous en sommes victimes, il est possible d'envisager que nous ne possédions par une entité psychique appelée personnalité.

Afin d'étudier cette possibilité, voyons la définition psychologique donnée par le dictionnaire Robert à la personnalité: «La personnalité est la fonction par

laquelle un individu conscient se saisit comme un moi, comme un sujet unique et permanent.» Or, qu'est une fonction? La respiration est une fonction des poumons. La digestion est une fonction de l'estomac. La marche et la course sont des fonctions pour les jambes. La pensée est une fonction du cerveau.

Donc l'individu, qui est un organisme et qui est une entité, exerce diverses fonctions. L'une de ces fonctions consiste, selon nous, à se construire une image, une idée de soi-même. Ainsi, selon le Robert, la personnalité ne devrait pas être considérée comme une entité, c'est-à-dire comme l'essence d'un individu ou comme un être doué d'unité matérielle. La personnalité serait plutôt un *mode de fonctionnement* de l'organisme humain.

En dépit de cette réalité, dans la vie courante nous sommes plutôt portés à concevoir la personnalité comme le *résultat* de la fonction par laquelle un individu se saisit comme un moi, comme un sujet unique et permanent. Dans ce cas-ci, elle devient l'idée plus ou moins claire que l'individu se fait de lui-même à partir de ses comportements et des réactions d'autrui. Cette personnalité-idée devient un noumène, soit étymologiquement une chose pensée.

#### *L'idéalisme philosophique dans le quotidien*

Quelle est la réalité d'une idée, d'un noumène, d'une chose pensée? Pour les philosophies idéalistes, la chose pensée (le noumène) a plus de réalité que la chose sensible (le phénomène). La pensée transcende et domine la matière, l'Homme se pense comme un moi,

comme possédant une personnalité incorporée à lui. Cette «personnalité» est plus réelle que son agir sensible, l'être psychique est plus réel que l'agir matériel.

Ainsi, dans la vie courante, sommes-nous souvent idéalistes à l'égard de notre petite personne, en ce sens que nous ramenons notre être à notre pensée (Robert). Cependant, cela implique que nous devions considérer comme non pertinents des secteurs entiers de nos actions.

Ne dit-on pas, par exemple, que les professeurs sont socialistes dans la tête et capitalistes dans le portefeuille? Or, la tête l'emporte sur le portefeuille en ce sens que l'idée que certains professeurs se font d'eux-mêmes, possède à leurs yeux plus de réalité que leurs comportements matériels.

Voici maintenant deux exemples extrêmes où la définition qu'une personne donne à sa personnalité s'avère être en pleine contradiction avec ses comportements manifestes. Je connais un collègue qui enseigne au niveau collégial avec zèle et efficacité. Il est présent dans son bureau pour ses étudiants; il a récemment décroché un doctorat de recherche en trois ans. Je l'ai toujours vu occupé à un projet quelconque. Or, il aime répéter qu'au fond il est un paresseux! Sa personnalité psychique est paresseuse, alors que ses comportements matériels sont activistes. Son être psychique est ainsi plus réel pour lui que son agir matériel.

Je connais un (autre) homme qui a eu plus de cent partenaires sexuelles durant ses deux mariages. Ses aventures ont perturbé assez gravement sa vie familiale. Récemment, il déclarait avec conviction qu'au fond il n'est pas un coureur. Sa personnalité

profonde est chaste ses comportements extérieurs sont concupiscent et licencieux. Pour lui aussi, son être psychique est plus réel que son agir matériel.

Les deux exemples précédents montrent que nous accordons volontiers plus de «réalité» à notre personnalité, c'est-à-dire à l'idée que nous nous faisons de nous-même, qu'à nos comportements matériels. Une théorie psychologique qui veut bien se vendre culturellement, a donc intérêt à ne pas heurter de front notre propension à penser que nous possédons une personnalité qui est plus «réelle» que nos comportements sensibles. Cette propension explique sans doute le peu de succès culturel du behaviorisme.

### *Le behaviorisme*

Le behaviorisme essaie tout simplement d'utiliser en psychologie les méthodes de recherche et les conceptions ontologiques qui ont permis le prodigieux développement des sciences physiques et biologiques. Le behaviorisme considère la notion du moi comme secondaire. D'après Krech (1979), les behavioristes et les théoriciens de l'apprentissage social «se préoccupent davantage des processus d'apprentissage que de l'individu qui apprend». Cette école «minimise les différences individuelles, c'est-à-dire l'unicité de chaque individu» (p. 413).

«Au cours des deux dernières décennies, on a assisté à un regain d'intérêt pour les possibilités de cette approche (...) cela a conduit à l'expansion d'une méthode plus mécanique et moins personnelle, la modification du comportement (...) méthode que certains

critiques ont assimilée au lavage de cerveau. D'autres considèrent la théorie de l'apprentissage social comme le premier traitement rationnel, non mystique et objectif du développement de la personnalité» (p. 409).

### *L'intérêt pour la psychologie*

Quels que soient les progrès scientifiques du behaviorisme, il continuera à rencontrer de fortes résistances culturelles. En effet, nous nous intéressons plus souvent à la psychologie pour pouvoir *parler de nous-même* que pour *modifier nos comportements*. Nous consacrons souvent plus d'efforts à construire et à reconstruire l'image de nous-même (notre «personnalité»), qu'à modifier nos comportements.

C'est d'ailleurs l'opinion de Donald P. Spence, psychanalyste pratiquant et professeur de psychiatrie au Rutgers Medical School. D'après lui: «Dans la situation analytique, le patient et le professionnel cherchent tous les deux désespérément à construire une histoire(...) Une analyse réussie ne retrouve pas le passé, elle crée une fiction utile pour le futur» (Paul Robinson, 1982).

En outre, notre culture intellectuelle valorise le personnage du créateur tourmenté: Van Gogh, Nelligan, Baudelaire. Il est possible que bien des personnes instruites suivent subconsciemment le raisonnement suivant. «Les grands artistes et les grands auteurs étaient des personnages névrosés; si je souffre d'une névrose intéressante, je suis potentiellement un créateur. Mieux vaut être un névrosé intéressant qu'un normal insignifiant!» Ainsi, il est permis de croire que plusieurs personnes lisent des livres de psychologie et rencontrent un thérapeute pour parler d'elles-mêmes. Elles visent la valorisation, dans son unicité, de leur moi tourmenté.

Enfin, un dernier exemple, dans un roman de sociologie-fiction, Laing (le héros) rencontre une jolie veuve de trente-cinq ans, rédactrice d'une petite, mais dynamique, agence de publicité. Lorsque Laing l'invite au restaurant, elle accepte mais lui déclare sans détour: «Vous savez, je ne désire qu'une chose et c'est de parler de moi-même» (Ballard, p. 18).

### *Conclusion*

Chacun de nous possède-t-il une personnalité particulière? Culturellement, cela semble aller de soi. Pourtant, nous avons vu dans cet article que la conception confortablement uniciste que nous nous faisons de chacun de nous, est à repenser.

En effet, dans l'arène expérimentale, l'héritage philosophique traditionnel apparaît tout à coup singulièrement mince! De même, nous faudra-t-il dorénavant nous méfier de cette formidable construction de notre cerveau qui forme notre moi «Stable», car elle cache derrière sa façade un échafaudage hétéroclite de contradictions constituant un simulacre d'unité sur lequel, tel un Barnum devant un miroir, nous nous mystifions nous-même.



## Références bibliographiques

- J.G. Ballard, *I.G.H.*, Le livre de poche, no 5164, 1976.
- Daniel Goleman, «Le bouddhisme: un savoir psychologique», dans *Psychologie*, septembre 1981, p. 15, 17, 18.
- David Krech et autres, *Psychologie*, Montréal, Éditions du Renouveau pédagogique, 1979.
- Michael J. Mahoney, *Se changer*, Les éditions de l'Homme, 1982.
- Paul Robert, *Dictionnaire alphabétique et analogique de la langue française*, Paris, Société du nouveau Littré, 1978.
- Paul Robinson, «The Story Hour», dans *Psychology Today*, July 1982, p. 76, 77, 78.
- C.R. Snyder and R.J. Shenkel, «The P.T. Barnum Effect», dans *Psychology Today*, March 1975, p. 52, 53, 54.

### Notes

1. le lecteur, plus intéressé à modifier ses comportements qu'à parler de lui-même, pourra consulter l'ouvrage de Mahoney.
2. La tradition orientale du bouddhisme considère aussi le moi comme illusoire. L'excellent article de Goleman présente les implications du bouddhisme en psychologie.