



LE TAGÈTE

Hors série n° 45, 2015

Marcel JB Tardif

Plante herbacée cultivée pour ses fleurs ornementales jaunes ou orangées à senteur poivrée, appelée communément oeillet.

L'EFFET BARNUM

L'effet Barnum, « effet Forer », « effet puits », « effet de validation subjective » ou « effet de validation personnelle », désigne un biais subjectif induisant toute personne à accepter une vague description de la personnalité comme s'appliquant spécifiquement à elle-même¹. Il se rapproche de l'effet Placebo en médecine, soit un traitement d'efficacité pharmacologique nulle, mais agissant, lorsque le sujet pense recevoir un traitement actif, par un mécanisme psychologique et/ou physiologique².

Dans l'Administration publique, mais aussi dans l'entreprise privée, les dirigeants souffrent d'un effet Barnum évident, parce qu'ils s'administrent eux-mêmes un placebo dont ils vont croire les effets positifs d'autant plus résolument... *qu'ils en auront augmenté la posologie*³. En d'autres mots, ils s'asphyxient en se gaxant des somnifères contenus dans leur propre discours, lequel est empreint de fortes doses d'autocongratulation. À vanter eux-mêmes leurs « brillants » états de services, ils s'intoxiquent jusqu'à suffoquer sous les propos qu'ils auront préfabriqués pour induire chez eux un effet Barnum plus durable. S'installe alors le cycle de l'autopromotion qui résulte en une auto-appréciation après être passé par le mode de l'auto-évaluation. La conviction prend le pas sur la réalité des personnes, des états et des situations, et le renforcement du discours qui s'enclenche explique le résultat d'analyse comme une prophétie qui s'auto-réalise⁴.

La recherche a démontré que, plus on s'élève dans la structure hiérarchique des organisations, moins le sens critique n'augmente. La tendance à la surestimation de la valeur propre de sa contribution s'affermi. Et le « *groupthink* », parmi les membres de la direction, évite que chacun ne questionne les croyances, certitudes et assurances de l'ensemble. On se conforte par l'adhésion aveugle aux prescriptions qu'on a formulées soi-même. Les résultats à annoncer, en toute matière et en toute circonstance, n'en seront que meilleurs, parce que distordus par les intérêts personnels promus. En somme, on pense toujours être meilleur qu'on ne l'affirme, persuadé qu'on est déjà timide dans l'expression de son mérite propre. Ce qui épargne aux concernés l'effet Wallenda⁵, soit la crainte de tomber dans le vide... qui fait justement tomber dans le vide.

À quoi bon exhumer les morts, quand l'avenir est prometteur. Et il le sera d'autant plus, que les assertions en ce sens correspondront aux perceptions gratifiantes que l'on a de ses idées.

¹ http://fr.wikipedia.org/wiki/Effet_Barnum

² http://fr.wikipedia.org/wiki/Effet_placebo

³ En médecine, la posologie dépend de l'âge et du poids du patient. Il en est de même en organisation. Plus l'organisation s'alourdit et plus elle vieillit, moins ses réflexes sont conditionnés au mouvement. L'ankylose, la nécrose, gagne en raideur et prévient toute possibilité de rattrapage sur l'agilité passée. C'est l'encroutement.

⁴ Une prophétie auto-réalisatrice est une prophétie qui modifie des comportements de telle sorte qu'ils font advenir ce que la prophétie annonce. Ce qui n'était qu'une possibilité parmi d'autres devient réalité, par l'autorité de l'oracle qui énonce la prophétie ou par la focalisation des esprits sur cette possibilité.

⁵ Cette peur de ne pas réussir, qui fait que l'on ne réussit pas.

