

сопереживания, проникновения в его субъективный мир, вчувствования, и оно также выше у лиц средней зрелости.

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ИНФОРМАЦИИ О СЕБЕ: БАРНУМ-ЭФФЕКТ

Шпортко М.И., студентка 4-го курса отделения «Психология»,
Пономаренко Л.П., канд. психол. наук, доцент кафедры общей и социальной психологии ОНУ им. И.И.Мечникова

Склонность человека принимать на свой счет расплывчатые общие утверждения, если ему сообщают, что это – астрологический прогноз, гороскоп или результаты какого-то исследования, психологи назвали эффектом Барнума. Назван этот феномен по имени популярного американского балаганного антрепренера Финеаса Тейлора Барнума. Этот феномен в отечественной психологии малоизвестен, но хорошо изучен зарубежными психологами. В одном исследовании Stachnik (1980) предложил студентам-психологам оценить точность описания их личности, составленного, якобы, опытным астрологом для каждого из них. На самом деле это было расплывчатое позитивное описание среднестатистического человека (профиль Барнума). Результаты были следующими: больше половины испытуемых (54 %) описание оценили как верное и очень точное, и фактически все (92 %), оценили этот профиль как довольно полно описывающий их личность. Скорее всего, каждому из испытуемых хотелось соответствовать хорошей характеристике.

Барнум эффект - это особенность восприятия информации о себе. У испытуемого изначально собираются данные о его дне, годе и месте рождения. После чего сообщается, что эти данные будут использоваться профессиональным астрологом для построения гороскопа. Через некоторое время испытуемые получают обобщенное позитивное описание человеческих качеств, однако им дается информация о том, что это – их гороскоп, составленный на основе их личных данных. Как не странно в большинстве случаев это характеристика воспринимается за свою, настоящую, как будто действительно кто-то проводил

исследования, следил за звёздами, чертил карту планет. Возможно, эта характеристика подходит большинству, потому что она столь банальна и обычна. В этом профиле утверждения построены так, чтобы они несли положительное описание личностных качеств и, таким образом любой человек может ассоциировать этот «гороскоп» с собой.

Барнум эффект эффективно используют астрологи. Начиная с 70-х годов XX века он активно исследовался зарубежными психологами, которые выявили его связь с такими факторами как: установка, Я-концепция, конформизм, восприятие самого себя, внушаемость, доверчивость и неуверенность в себе.

В нашей культуре такие исследования не проводилось. Опираясь на зарубежную литературу, мы предположили, что Барнум эффект будет связан с такими факторами, как интеллект (невербальный) и личностными особенностями – такими как конформизм и неуверенность в себе. В нашей работе мы поставили цель выявить взаимосвязь между этими факторами (первая серия эксперимента).

В связи с тем, что психологическая культура в нашем обществе все еще довольно низка, мы решили также выявить, насколько люди доверяют данным психологических исследований. В последнее десятилетие люди активно пользуются психологическими тестами, различной психологической литературой, часто не отвечающей критерием научности, стремясь узнать что-то новое о себе. Мы предположили, что люди будут не только доверять гороскопам, но и данным психологических тестов (Барнум эффект в отношении психологии). Это предположение проверялось во второй серии эксперимента.

В первой серии эксперимента приняли участие 50 человек: 20 мужчин и 20 женщин в возрасте от 19 до 30 лет, с неоконченным высшим и полным высшим образованием. Кроме того в группу входили еще 5 мужчин и 5 женщин, имеющих среднее образование. Были собраны анкетные данные испытуемых, а именно: пол, возраст, образование, место, где прошло детство и юношество, день, месяц и год рождения. Им говорилось, что экспериментатор закончил специальные курсы и обучился работать с компьютерной программой, в которую вводятся анкетные данные, после чего они обрабатываются и составляется точный гороскоп.

Через неделю испытуемым предоставляется опросник «Вера в

астрологию», для того что бы узнать их отношение к астрологии. После этого им предлагался профиль Барнума (фальшивый «гороскоп»). В эту фальшивую характеристику входило 12 фраз, использующихся в разных гороскопах, и все они были построены так, что положительно характеризовали реципиента. Испытуемых просили оценить в процентах, насколько эта характеристика соответствует их представлениям о себе.

С этими же испытуемыми проводилось исследование психологических особенностей. Использовались методики: тест интеллектуального потенциала П. Ржичан, тест уверенности в себе В. Г. Ромека и многофакторный личностный опросник Р. Кэттелла 16PF — версия С. Во второй серии эксперимента принимали участия 50 человек: 20 мужчин и 20 женщин в возрасте от 19 до 30 лет, с неоконченным высшем и полным высшим образованием. Кроме того еще 5 мужчин и 5 женщин без высшего образования. Испытуемым предлагалось пройти тесты для исследования личностных особенностей и после обработки результатов тестов они смогут получить индивидуальную характеристику. Испытуемые выполнили тот же самый набор тестов. После этого через неделю испытуемых просили заполнить опросник «Вера в психологию», для того что бы узнать их отношение к психологии, а затем они получали обобщенное расплывчатое положительное описание среднестатистического человека (профиль Барнума) и их просили оценить в процентах насколько точно он соответствует их представлениям о себе (насколько он правдив).

Анализ результатов. В 4-х выборках (женской и мужской в каждой серии эксперимента) были подсчитаны средние баллы по эффекту Барнума в процентах и средние значения баллов и стенов по всем методикам, а также проведен корреляционный анализ.

Некоторые результаты эксперимента оказались неожиданными и непредсказуемыми. В первой серии эксперимента (вера в астрологию) выяснилось следующие: в женской выборке среднее значение подверженности Барнум эффекту составило 90,4% - то есть большинство женщин считали, что фальшивый профиль весьма точно описывает их личность. Кроме того, выявилась корреляционная взаимосвязь между Барнум эффектом и факторами теста Кеттела, такими как: фактор E ($r = -0,275$), F ($r = -0,468$), H ($r = 0,303$) и Q4 ($r = -0,377$). Эти

результаты показывают, что чем более у человека выражены такие качества как: конформизм и зависимость, тем выше будет Барнум эффект. Озабоченность и пессимистичность также повышает Барнум эффект. Социальная смелость и авантюристичность (фактор Н) имеет положительную корреляционную связь с Барнум эффектом – возможно, именно в связи с «толстокожестью» и импульсивностью. Склонны принимать фальшивый позитивный профиль за истинное описание те наши испытуемые женщины, для которых характерна вялость, расслабленность, низкая мотивированность.

В выборке мужчин выявилось, что среднее значение подверженности Барнум-эффекту равно 82,5%, что тоже свидетельствует о достаточно высоком уровне склонности принимать фальшивый профиль за истинное описание своей личности, опираясь на данные астрологии. Однако корреляционный анализ показал картину, отличную от женской выборки. С Барнум эффектом коррелирует фактор С Кеттела ($r = -0,278$) - слабость Я и эмоциональная неустойчивость, а также фактор G – слабо развитое супер-эго и непостоянство. В мужской выборке выявилась связь склонности принимать фальшивый позитивный профиль за истинное описание своей личности, опираясь на данные астрологии, с уверенностью в себе ($r = 0,385$ по тесту Ромека). Это противоречит нашей гипотезе, так как первоначально наше предположение состояло в том, что верить в гороскоп скорее склонны люди неуверенные. Однако, высокие баллы по шкале уверенности Ромека (судя по вопросам, в нее входящим) могут характеризовать чрезмерную уверенность в себе – самоуверенность. В этом случае, вероятно, человек без критики будет одобрительно воспринимать свою позитивную характеристику.

Вторая серия эксперимента была направлена на исследование склонности доверять результатам психологических тестов (вера в психологию).

В выборке женщин корреляционный анализ показал результаты, отличные от первой серии. Уровень подверженности Барнум эффекту (склонность одобрительно оценивать свой фальшивый позитивный «портрет» (основанный, якобы, на данных психологического тестирования) оказался выше у испытуемых с неоконченным высшим и полным высшим образованием (84%), чем у испытуемых без высшего образования (только 60%). Этот парадоксальный результат можно

объяснить тем, что если человек владеет научной психологической информацией, знает об исследованиях, экспериментах, о множестве психологических тестов, то он будет верить и этому исследованию, а испытуемые без высшего образования плохо осведомлены о различных психологических исследованиях и не доверяют эксперименту. Кроме того, здесь мог сказаться тот факт, что в нашей выборке испытуемые с неполным высшим образованием были представлены, в основном, студентами - психологами, склонными доверять результатам психологических исследований, какими бы они ни были.

Корреляционный анализ выявил также положительную связь между подверженностью Барнум-эффекту и уровнем невербального интеллекта ($r = 0,407$, методика ТИП), инициативой в социальных контактах ($r = 0,457$, методика Ромека), конформизмом ($r = 0,302$), подозрительностью и сомнением ($r = 0,631$, шкала L Кеттелла). Отрицательная связь с фактором С Кеттелла ($r = -0,328$) говорит о склонности безоговорочно доверять позитивному фальшивому описанию своей личности при слабости Я и эмоциональной неустойчивости. Коэффициент корреляции $r = -0,492$ по дополнительной шкале Кеттелла MD указывает на связь Барнум-эффекта со сниженной самооценкой. Из вышеописанных связей неожиданной оказалась позитивная связь с невербальным интеллектом. У мужчин, в отличие от женщин, выявилась отрицательная связь между подверженностью Барнум-эффекту и уверенностью в себе ($r = -0,403$), факторами А ($r = -0,489$) и Е ($-0,357$) Кеттелла. Таким образом мужчины, подверженные Барнум эффекту, скорее интроверты и конформисты. У них также обнаруживается сниженная способность к абстрактно-логическому мышлению ($r = -0,324$, фактор В). Также, как и у женщин, выявлена связь Барнум-эффекта с подозрительностью и сомнением ($r = 0,304$, шкала L Кеттелла), и плохо поддающаяся интерпретации положительная связь с уровнем невербального интеллекта ($r = 0,325$). Среднее значение подверженности Барнум эффекту в отношении психологии у мужчин с высшим образованием - 65%, а у испытуемых без высшего образования только 36,3%. Это говорит о том, что последние меньше склонны верить результатам психологических исследований. Результаты нашего эксперимента позволяют сделать вывод: женщины более подвержены Барнум эффекту, чем мужчины. Люди, не имеющие высшего образования, менее подвержены Барнум эффекту, связанному с

психологией (то есть, они не склонны доверять позитивному описанию собственной личности, основанному на, якобы, данных психологических исследований), чем те, кто учатся в ВУЗах или закончили обучение. Этот эффект также связан с ригидностью мышления, конформизмом, неуверенность в себе и с некоторыми личностными особенностями. Полученные нами данные нуждаются в дальнейшей проверке. Необходимо расширить выборку, возможно – применить другой инструментарий. Так, было бы интересно выяснить, почему вера в психологию больше у людей с высшим образованием, чем у людей, не имеющих образования и как можно объяснить не критичность первых к результатам психологического исследования.