

Научная статья

УДК: 159.9

<https://doi.org/10.21702/ncpb.2025.2.2>

## Взаимосвязь эффекта Барнума с суеверностью и стилями мышления: субъективная диагностическая сила Барнум-описаний

Вячеслав А. Анохин

Южный федеральный университет, Ростов-на-Дону, Российская Федерация

E-mail: [vanohin044@gmail.com](mailto:vanohin044@gmail.com)

---

### Аннотация

Данная статья направлена на анализ эффекта Барнума, а также на выявление связи между восприятием людьми эффекта Барнума, суеверностью и стилями мышления. Новизна данного исследования заключается в уточнении субъективного проявления эффекта Барнума: какую диагностическую силу имеет Барнум-описание для испытуемых? Во **Введении** обзревается исследования проведенные на тему проявления эффекта Барнума. В разделе **Методы** описывается выборка испытуемых, которые участвовали в данном эксперименте, методики с помощью которых производился сбор данных о испытуемых, а также способ сбора данных. В разделе **Результаты** представлены полученные данные в виде таблицы со средними значениями, также результаты проведенного корреляционного анализа между данными по использованным методикам, демонстрирующие установить наличие связи между явлениями. Испытуемые достаточно высоко оценили точность описания в целом и каждого отдельного пункта. В разделе **Обсуждение результатов** обзревается полученные данные, выдвигаются предположения о природе связи одних переменных с другими. Хотя испытуемые и высоко оценили точность всего описания, тем не менее в среднем участники считают, что предложенный им текст подойдет 56,79% испытуемых. Описание, которое подходит больше, чем каждому второму, вряд ли может считаться

уникальным или точным. Данный факт говорит о том, что, отмечая точность текста участники не придают ему слишком большой диагностической силы. В разделе Заключение отмечается, что эффект Барнума, активно используемый в астрологии и других псевдонауках, опасен подменой рационального мышления иррациональными убеждениями, а противостоять ему можно через развитие критического мышления и анализ универсальности получаемых "персонализированных" описаний.

### **Ключевые слова**

эффект Барнума, суеверность, стили мышления, описание личности, точность описания, уникальность текста

### **Для цитирования**

Анохин, А. А. (2025). Взаимосвязь эффекта Барнума с суеверностью и стилями мышления: субъективная диагностическая сила Барнум-описаний. *Северо-Кавказский психологический вестник*, 23(2), 21–37. <https://doi.org/10.21702/ncpb.2025.2.2>

---

## **The Relationship of the Barnum Effect to Superstition and Thinking Styles: the Subjective Diagnostic Power of Barnum Descriptions**

**Vyacheslav A. Anokhin**

Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russian Federation

E-mail: [vanohin044@gmail.com](mailto:vanohin044@gmail.com)

---

### **Abstract**

This article aims to analyse the Barnum effect, as well as to identify the relationship between people's perception of the Barnum effect, superstition, and thinking styles. The novelty of this study lies in the clarification of the subjective manifestation of the Barnum effect:

what is the diagnostic power of the Barnum description for the subjects? The **Introduction** reviews the studies conducted on the manifestation of the Barnum effect. The **Methods** section describes the sample of subjects who participated in this experiment, the methods used to collect data about the subjects, and the method of data collection. In the **Results** section, the data obtained are presented in the form of a table with average values, as well as the results of the correlation analysis between the data using the methods used, demonstrating to establish the presence of a relationship between the phenomena. The subjects highly rated the accuracy of the description as a whole and each individual item. In the section **Discussion**, the data obtained are reviewed, assumptions are made about the nature of the relationship between some variables and others. Although the subjects highly appreciated the accuracy of the entire description, nevertheless, on average, the participants believe that the text offered to them will be suitable for 56.79% of the subjects. A description that fits more than one in two can hardly be considered unique or accurate. This fact suggests that by noting the accuracy of the text, the participants do not give it too much diagnostic power. In the **Conclusion** section, it is noted that the Barnum effect, which is actively used in astrology and other pseudosciences, is dangerous by replacing rational thinking with irrational beliefs, and it can be countered through the development of critical thinking and an analysis of the universality of the resulting "personalised" descriptions.

## Keywords

Barnum effect, superstition, thinking styles, personality description, accuracy of description, uniqueness of the text

## For citation

Anokhin, A. A. (2025). The relationship of the Barnum effect to superstition and thinking styles: the subjective diagnostic power of Barnum descriptions. *North-Caucasian Psychological Bulletin*, 23(2), 21–37. (in Russ.). <https://doi.org/10.21702/ncpb.2025.2.2>

## Введение

Эффект Барнума это общее наблюдение, согласно которому люди крайне высоко оценивают точность таких описаний их личности, которые, как они предполагают, созданы индивидуально для них, но которые на самом деле неопределённые и достаточно обобщены, чтобы их можно было с таким же успехом применить и ко многим другим людям. (Корсини & Ауэрбах, 2006).

В своей статье "Wanted – A Good Cookbook" (1956), Пол Мил, известный своим скептическим отношением к субъективным методам диагностики, проводит чёткую параллель между расплывчатыми формулировками, которые используют психологи, и приёмами знаменитого шоумена Финеаса Барнума. Основная мысль статьи

## ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

заключается в том, что многие клинические интерпретации личности строятся на настолько общих утверждениях, что они становятся не фальсифицируемыми — то есть их невозможно проверить или опровергнуть. Мил приводит примеры в роде "Вы иногда сомневаетесь в своих решениях" или "В детстве у вас был конфликт с родителем", которые статистически верны для большинства людей, но создают ложное впечатление точного анализа (Meehl, 1956).

Автор сравнивает такие методы с тактиками Барнума, который использовал универсальные фразы, чтобы угодить каждому зрителю и говорил о доверчивой натуре людей и их желании верить в то, что им говорят о себе (Алиева & Шишкина, 2021). Хотя Мил в данной статье не употребляет термин "эффект Барнума", однако он первый приводит в пример действия шоумена и уже позже название для данного термина закрепилось в науке.

В 1948 году американский психолог Бертран Р. Форер провел эксперимент, который впервые продемонстрировал феномен, позже названный "эффектом Барнума". В своем классическом исследовании Форер раздал студентам один и тот же текст с описанием личности, представленный как результат индивидуального психологического анализа. Это заставило студентов думать, что у них на руках уникальный психологический портрет, составленный исключительно про них. Этот текст содержал расплывчатые, но лестные утверждения вроде: "Вы нуждаетесь в том, чтобы другие люди вас любили и восхищались вами", "Вы склонны критически относиться к себе" и "Хотя у вас есть некоторые личные слабости, вы обычно способны их компенсировать".

Удивительно, но из 13 суждений среднее количество суждений, принятых участниками, составило 10,2, это значит, что участники оценили это обобщенное описание точное и соответствующее их личности. Форер продемонстрировал, что люди склонны принимать за истину общие формулировки, которые фактически применимы к подавляющему большинству. Таким образом автор раскрыл часть механизма человеческой внушаемости (Forer, 1949).

Мы не зря использовали выше формулировки "результат индивидуального психологического анализа" и "лестные утверждения", схожие с ними формулировки используются и в самом определении "эффект Барнума". Дело в том, что вера человека в то, что описание составлено индивидуально для него, а также содержащее множество лестных утверждений повышает воспринимаемую точность этого описания. О влиянии лестных (или благоприятных утверждений) мы еще скажем ниже, а сейчас скажем пару слов о роли индивидуального описания в эффекте Барнума.

Снайдер поставил следующий эксперимент: испытуемым раздали одинаковые описания гороскопа, разделенные на 3 группы. В первой группе гороскопов сказали, что интерпретация "в целом верна для людей", во второй группе, что составлена для них на основе года и месяца их рождения, а в третьей — что составлена для них на основе года, месяца и дня их рождения. Результаты убедительно показали, что чем более конкретное время рождения испытуемый приписывал астрологической интерпретации, тем больше эта интерпретация воспринималась как точное описание его личности (Snyder, 1974).

Эффект Барнума работает благодаря особенностям своих формулировок. Чтобы сработать, фразы, входящие в описание личности, должны быть расплывчатыми, то есть не должны содержать конкретики, чтобы их можно было интерпретировать множеством способов, например: "Время от времени вы чувствуете неуверенность в своих решениях" (но не указано, как часто и в каких ситуациях, поэтому может подойти всем). Человек сам будет подставлять под смысл фразы подходящие примеры из собственного опыта (Dickson & Kelly, 1985). В качестве примера Снайдер приводит исследование, которое состояло в следующем: предполагаемый астролог размещал объявления в газетах и рассылал сотням интересующихся людей идентичные общие гороскопы. Было получено более 200 благодарственных писем, в которых его точность и проницательность хвалили. Основываясь на чем Снайдер предполагает, что обобщённость гороскопов, как и обобщённость интерпретаций личности, повышает их приемлемость. (Snyder, Shenkel, & Lowery, 1977)

Так же такие фразы могут содержать универсальные истины, которые будут статистически верны для большинства людей, например, В работе Форера (1949) 90% испытуемых согласились с утверждением "Вы критичны к себе", хотя оно было частью одинакового для всех текста (Forer, 1949).

Часто для реализации эффекта Барнума используются позитивные обобщения, например: "Вы умны, но иногда недооцениваете себя". Это связано с тем, что благоприятные интерпретации с большей готовностью принимаются как точные описания личности субъектов, чем неблагоприятные интерпретации. К такому выводу пришли Д. Х. Диксон и И. В. Келли в статье "The 'Barnum Effect' in personality assessment: A review of the literature". Они основывали свои выводы на оценках двух судей, которые после эксперимента сообщили, что в наиболее принятых интерпретациях в пять раз больше благоприятных утверждений, чем неблагоприятных, а в наименее принятых интерпретациях в два раза больше благоприятных утверждений, чем неблагоприятных (Dickson & Kelly, 1985).

Мошер (1965) обнаружил, что на принятие фальшивого описания личности влиял уровень благосклонности описания, предположив, что неблагоприятная обратная связь представляла угрозу для тех, чья самооценка была уязвимой. (Mosher, 1965).

Вайсберг пришел к такому выводу, выяснив, что при предъявлении фальшивого описания в положительной, отрицательной и нейтральной формах, наиболее всего предпочиталось именно положительная форма, так как в благоприятной и нейтральной группах в целом с большей уверенностью, чем в неблагоприятной группе, подтверждали достоверность интерпретаций и были более убеждены в правдивости каждого отдельного утверждения, включая два утверждения, сформулированные в негативном ключе, которые содержались в профилях всех трёх групп. (Weisberg, 1970).

И последний из наиболее важных принципов в обсуждаемом эффекте это принцип двойного связывания. Двойное связывание — это психологический приём, при котором человеку предлагают два противоречащих друг другу утверждения в рамках одного описания, создавая иллюзию глубины анализа. Этот механизм уси-

## ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

лишает эффект Барнума, поскольку позволяет охватить широкий спектр поведения без риска ошибиться. Например, приведя фразу: "вы в целом дружелюбны и открыты, но иногда бываете сдержанны и осторожны", вы охватите 100 процентов вариантов поведения, так как если человек экстраверт он согласится с первой частью, если интроверт - со второй, если амбиверт - примет всё описание как точное. Человек сам выберет правильный, подходящий под его поведение ответ и сочтет утверждение верным. Мозг в данном случае игнорирует противоречия и фокусируется на совпадениях (Dickson & Kelly, 1985).

Мы уже упоминали в описании опыта Снайдера о "астрологической интерпретации", и как можно догадаться действительно этот эффект служит основой для веры в астрологию. Глик провел исследование, которое это подтверждает. В нем, как и ожидалось, был установлен высокозначимый основной эффект: верующие в астрологию ( $M = 5,67$ ) с большей вероятностью, чем скептики ( $M = 4,98$ ), воспринимали описания личности как точное отражение самих себя, то есть эффект Барнума проявлялся на них сильнее. Так же было установлено, что верующие с большей вероятностью, чем скептики, воспринимали любое описание личности как точное, независимо от того, было ли оно связано с астрологией и было ли оно благоприятным (Glick, Gottesman, & Jolton, 1989). Люди верят в гороскопы, потому что во многом астрологические описания как не странно верны. В гороскопах избегается конкретика и во многих случаях даются утверждения, которые верны для большинства людей. Так же описания расплывчаты и туманны и люди сами додумывают то, что подходит им. Многие просто не задумываются об этом, в частности поэтому вера в астрологию так распространена.

## Методы

Опрос проводился среди студентов вузов и колледжей, с помощью сервиса Google forms. Опросник включал в себя пункты, никак не связанные с Барнум-описанием, которое будет предложено испытуемым в конце опросника (Например: "Были ли у вас домашние животные?", "Сколько у вас родных братьев и сестер?", "Выберите ваш знак зодиака" и т.д.). Это сделано с целью создания иллюзии сбора реальных данных о испытуемом. Далее испытуемые проходят два опросника ("Стили мышления, InQ", "Опросник верований и суеверий, ОВИС") на сайте psytests.org и вводят полученные данные в соответствующие поля. После чего испытуемым необходимо перейти по ссылке на сайт, который выдаст им текст (Барнум-описания их личности) якобы созданный на основе введенных ими данных. Переход на сайт необходим так же для создания иллюзии анализа их ответов и сбора текста на их основе, так как если бы это действие выполнялось на платформе Google forms, то стало бы понятно, что текст у всех испытуемых одинаковый, поскольку данная платформа предполагает сугубо сбор данных, но никак не создание каких либо текстов. Все испытуемые получили одинаковое описание (Приложение 1)

Далее испытуемые должны выбрать насколько точно описывает их каждое из Барнум-утверждений, весь текст в целом, какому проценту людей могло бы подойти это описание, а также указать насколько человек, прочитавший данное описание, сможет узнать их поближе. Последний пункт добавлен с целью выяснить действительно ли люди наделяют Барнум-описания какой-то диагностической силой. Эти описания часто содержат пункты статистически верные для большинства людей, однако ничего не говорящие о личности конкретного человека, а также пункты, которые нельзя отвергнуть так как они наполовину верны как минимум потому что утверждают примерно следующее: "вы интроверт, но и экстраверт".

В исследовании приняло участие 57 человек, однако данные 4 из них были удалены, поскольку являлись некорректными. Итоговое число участников составило 53 человека. Их них мужчин - 14 (26,42%), женщин - 39 (73,58%). Самому молодому участнику было 17 лет, самому старшему - 31 лет. Средний возраст испытуемых составил 20,81 ( $\pm 2,46$ ) лет. 31 человек обучается на психолога, 8 на педагогику и психологию девиантного поведения, остальные 14 человек - уже имеют или только обучаются на другие специальности.

### ***Стили мышления, InQ***

Опросник Стили мышления представляет собой русскоязычную адаптацию известного опросника InQ (Inquiring Mode Questionnaire), опубликованного американскими авторами Р. Брэмсоном и А. Харрисоном в книге «The Art of Thinking» (1984). Английская версия опросника показала весьма неплохие психометрические данные и уже продолжительное время является надежным инструментом (Bruvold et al., 1983). Методика предназначена для определения предпочитаемого способа мышления. Авторы выделяют пять стилей мышления: синтетический, идеалистический, прагматический, аналитический, реалистический. С помощью данной методики мы попытаемся выяснить существует ли связь между стилем мышления и подверженности эффекту Барнума.

### ***Опросник верований и суеверий, ОВИС***

Данный опросник представляет собой инструмент, разработанный Стояновой И. Я., для измерения использования в жизнедеятельности испытуемых примет, ритуалов, поверий как общеизвестных так и самостоятельно произведенных. Опросник содержит шкалы: «Пралогического восприятия», «Магической тревожности», «Магического прогноза», «Применения нетрадиционных способов лечения», «Действенного использования пралогических образований», которые отражают разные компоненты пралогической защиты. Ответ на каждый вопрос предполагает один из пяти вариантов ответов, а процентная система оценок способствует большей наглядности результатов и позволяет более точно выявить степень выраженности ПрЗ у испытуемого. Данная методика позволяет получить качественные данные о различных видах пралогической защиты у испытуемых, а так же о ее общем (интегративном) показателе. (Стоянова, 2007). С помощью данной методики мы попробуем выяснить

## ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

существует ли связь между верой в приметы, ритуалы и т. п. и степенью подверженности эффекту Барнума.

## Результаты

Мы получили данные испытуемых и представили их в виде таблицы со средними значениями, так же мы провели корреляционный анализ между данными по представленным выше методикам, чтобы установить наличие или отсутствие связи между исследуемыми явлениями.

**Таблица 1**

*Средние значения по опроснику верований и суеверий, ОВИС*

Шкала	Среднее значение	Стандартное отклонение
Общая выраженность праологической защиты	30,43	23,85
Суеверность	40,85	31,85
Магическая тревожность	28,32	24,62
Магический прогноз	30,02	25,05
Нетрадиционное лечение	26,42	28,18
Активное применение	27,25	24,44

**Таблица 2**

*Средние значения по опроснику Стили мышления, InQ*

Шкала	Среднее значение	Стандартное отклонение
Синтетический	49,77	6,73
Идеалистический	51,6	7,1
Прагматический	52,91	7,2
Аналитический	58,89	7,1
Реалистический	57,68	7,6

Таблица 3

Точность Барнум-описания

Вопрос	Среднее значение	Стандартное отклонение	Мода
Насколько точно и детально вас характеризует текст в целом?	7,43/10	1,78	8
Насколько точно вас описывает первое утверждение?	7,32/10	2,46	10
Насколько точно вас описывает второе утверждение?	7,64/10	2,28	10
Насколько точно вас описывает третье утверждение?	7,09/10	2,42	10
Насколько точно вас описывает четвертое утверждение?	7,87/10	2,43	10
Насколько точно вас описывает пятое утверждение?	6,91/10	2,68	10
Насколько точно вас описывает шестое утверждение?	7,83/10	2,29	10
Насколько точно вас описывает седьмое утверждение?	5,79/10	2,83	5
Насколько точно вас описывает восьмое утверждение?	7,47/10	2,38	10
Насколько точно вас описывает девятое утверждение?	7,79/10	2,44	10
Насколько точно вас описывает десятое утверждение?	7,64/10	2,48	10
Насколько точно вас описывает одиннадцатое утверждение?	6,64/10	2,54	8

## ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

Вопрос	Среднее значение	Стандартное отклонение	Мода
Насколько точно вас описывает двенадцатое утверждение?	6,79/10	2,68	10
Насколько точно вас описывает тринадцатое утверждение?	6,04/10	2,77	7
Как вы считаете какому проценту людей могло бы еще подойти это же описание?	56,79/100	18,06	60
Может ли человек, прочитавший это описание узнать вас поближе?	6,11/10	2,45	8

Как видно из таблицы, испытуемые достаточно высоко оценили точность описания в целом и каждого отдельного пункта. Однако выделяются два пункта, которые были оценены ниже всего: 7) Окружающие относились бы к вам с большим уважением, если бы знали, через что вы прошли (набрало 5,79/10) 13) Некоторые из ваших стремлений довольно нереалистичны. (Набрало 6,04/10).

Так как анализ производился сразу между всеми переменными среди корреляций, установленных с помощью метода Спирмена было обнаружено большое количество корреляций между шкалами в рамках одной методики, а так же между шкалами двух методик (Стили мышления, InQ и Опросник верований и суеверий, ОВИС), однако они не имеют отношения к цели нашего исследования, поэтому не будут нами рассматриваться. Так же было получено множество корреляций между точностью описания отдельных фраз текста и точностью описания всего текста в целом, что вполне логично так как чем более точными испытуемому показались отдельные фразы, тем более точным ему покажется и весь текст в целом, поэтому этим корреляциям так же не будем уделять особого внимания.

Полученные корреляции:

1. Обратная высокосignификантная корреляционная связь между процентом людей, которым по мнению респондента подойдет такое же Барнум-описание и общей точностью текста при  $r = -0,501^{**}$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,01$ .

2. Прямая высокосignификантная корреляционная связь между общей точностью текста и уверенностью респондента в том что, его Барнум-описание позволит

человеку лучше узнать его при  $r=0,571^{**}$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,01$ .

3. Обратная высокозначимая корреляционная связь между процентом людей, которым по мнению респондента подойдет такое же Барнум-описание и уверенностью респондента в том что, его Барнум-описание позволит человеку лучше узнать его при  $r=-0,55^{**}$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,01$ .

4. Обратная высокозначимая корреляционная связь между процентом людей, которым по мнению респондента подойдет такое же Барнум-описание и точностью первого утверждения при  $r=-0,38^{**}$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,01$ .

5. Обратная высокозначимая корреляционная связь между процентом людей, которым по мнению респондента подойдет такое же Барнум-описание и точностью третьего утверждения при  $r=-0,359^{**}$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,01$ .

6. Обратная высокозначимая корреляционная связь между процентом людей, которым по мнению респондента подойдет такое же Барнум-описание и точностью четвертого утверждения при  $r=-0,309^*$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,05$ .

7. Обратная высокозначимая корреляционная связь между процентом людей, которым по мнению респондента подойдет такое же Барнум-описание и точностью пятого утверждения при  $r=-0,288^*$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,05$ .

8. Обратная высокозначимая корреляционная связь между процентом людей, которым по мнению респондента подойдет такое же Барнум-описание и точностью шестого утверждения при  $r=-0,395^{**}$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,01$ .

9. Прямая значимая связь между идеалистическим стилем мышления и точностью второго утверждения при  $r=0,322^*$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,05$ .

10. Обратная значимая связь между синтетическим стилем мышления и точностью девятого утверждения при  $r=-0,287^*$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,05$ .

11. Обратная значимая связь между синтетическим стилем мышления и точностью десятого утверждения при  $r=-0,31^*$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,05$ .

12. Обратная значимая связь между шкалой активного применения и точностью десятого утверждения при  $r=-0,331^*$ , соответствующей уровню статистической значимости  $p \leq 0,05$ .

## Обсуждение результатов

Испытуемые поддались эффекту Барнум-описания, что прекрасно видно по тому, насколько точными испытуемые оценивают полученные тексты: средний балл точности текста составил 7,43. Пункт 7 является самым низко оценённым, можно предположить, что это из-за того, что он менее расплывчатый чем остальные. Множество испытуемых скорее всего не вспомнили трудного эпизода из своей жизни, прохождение через которое смогло бы добавить им уважения в глазах других людей. И из-за четкого расхождения реального с предлагаемым в тексте, оценивали его точность ниже. Другие же формулировки были менее конкретными, поэтому и с меньшей вероятностью отвергались испытуемыми.

Последний пункт опросника показал, что хоть испытуемые и высоко оценили точность всего описания, тем не менее в среднем участники считают, что данный текст подойдет 56,79% испытуемых. Описание, которое подходит больше, чем каждому второму, вряд ли может считаться уникальным или точным. Данный факт говорит о том, что отмечая точность текста участники не придают ему слишком большой диагностической силы. Однако стоит помнить о том, что сам факт того что в опросе испытуемых был пункт, в котором предлагается выбрать, скольким людям еще подойдет данный текст, уже дает им повод задуматься о том насколько текст универсален, что, несомненно, влияет на результат. Возможно, пока испытуемые не задумываются насчет универсальности текста, то они субъективно ощущают его более уникальным. В статье Furnham & Schofield (1987) упоминается что обобщённые интерпретации являются точными, хотя и банальными, описаниями всех испытуемых, и поэтому просьба к испытуемому оценить точность такого утверждения неизбежно приводит к подтверждению, поскольку утверждения в целом поверхностно точны. То есть независимо от того, считают ли испытуемые эти утверждения уникальными или нет, главный вопрос заключается в том, могут ли испытуемые оценить банальность этих утверждений, если их об этом попросить. Наши данные говорят о том, что испытуемые в среднем не считают их столь уникальными (Furnham & Schofield, 1987).

Первая по номеру корреляция говорит о том, что чем более точным испытуемые сочли весь текст в целом, тем, по их мнению, меньшему числу человек оно подойдет. Это звучит вполне логично, так как попасться на уловку эффекта Барнума – значит поверить, что текст составлен специально для вас и чем субъективно точнее он составлен, тем сильнее эффект и тем меньшему числу людей по мнению испытуемого он подойдет.

Вторую по номеру корреляцию можно интерпретировать следующим образом: чем сильнее человек поддался эффекту Барнума, тем лучше, по его мнению, другой человек сможет узнать его по данному тексту. Здесь похожая логика - человек верит, что описание

про него, поэтому и другой человек, прочитав его сможет узнать что-то новое о нем. Однако остается непонятным почему человек не обращает внимание на обобщенность и универсальность фраз и как следствие нулевую информативность текста.

Третья корреляция показывает, что если человек понимает, что описание подходит большому количеству людей, то он не верит в то, что по этому описанию другой человек сможет узнать его поближе, что вполне логично.

Корреляции 4–8 показывают, что чем более точными для субъекта являются первая, третья, четвертая, пятая и шестая фразы тем для меньшего числа людей, по их мнению, подойдет данный текст. Исходя из этого можем предположить, что качества, которыми обладают данные фразы, являются ключевыми чтобы создать иллюзию уникальности Барнум-описания. Возможно, что эти фразы находят четкий отклик в памяти человека: он достаточно легко может найти в памяти эпизод, подтверждающий данную фразу и вместе с этим думает, что этот эпизод и является проявлением того качества, которое указывает составитель текста, из-за чего возникает ощущение того, что человек хорошо проанализирован. То есть такие фразы должны как бы указывать на конкретное жизненное событие человека, что и создает иллюзию уникальности. Если говорить проще, то оно должно вызывать внутренний вопрос: "откуда они про это знают?".

Исходя из описания идеалистического стиля мышления, предложенного автором методики, можно описать девятую корреляцию следующим образом. Идеалисты, люди имеющие повышенный интерес к целям, потребностям, человеческим ценностям, нравственным проблемам и так как цели для них являются очень значимым звеном, они больше остальных обращают внимание на упущенные возможности, а их склонность к глобальным оценкам и поиску гармонии, делают их особенно восприимчивыми к утверждениям, сочетающим комплимент ("вы достаточно умны") с указанием на распространенные человеческие слабости ("но недооцениваете себя"). Такие формулировки могут особенно действовать на них, так как они предпочитают целостные интерпретации, которые не нужно подвергать детальному анализу и ценят баланс между самокритикой и позитивным отношением к себе.

Формулировка №2 отличается от других утверждений отсутствием явных внутренних конфликтов и критичности. Однако важно учитывать, что другие схожие формулировки, не показали подобной связи (например 3 и 8), что может говорить о уникальности всей фразы в целом или сочетания некоторых ее свойств (например таких как: комплемент каким либо личностным качествам, указание на упущенные возможности в реализации цели, а так же объяснение из-за чего это происходит. Таким образом данная фраза не содержит в себе незаконченных идей из-за чего не требует особого анализа, из-за чего подходит идеалистам). Так же возможна более простая, но не менее вероятная интерпретация: идеалисты не склонны себя недооценивать, поэтому и не могут согласиться с данным утверждением.

Десятая корреляция говорит о том, что люди с синтетическим стилем мышления склонны к несогласию с девятым утверждением ("Внешне вы дисциплинированы и владеете собой, но внутри, как правило, тревожны и неуверенны в себе"). Как можно заметить, данная фраза содержит в себе явное противоречие, которое легко становится объектом внимания синтетиков, что и может являться причиной проявления

## ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

корреляционной связи. Примечательно, что другие утверждения, содержащие менее явные противоречия (утверждения 6 и 8), не демонстрируют такой связи, что еще раз подтверждает выдвинутое предположение.

Однако здесь так же возможна более простая интерпретация: идеалисты не склонны к неуверенности в себе, поэтому отвергают этот пункт.

Отрицательная корреляция между синтетическим стилем мышления и принятием десятого утверждения ("Иногда у вас возникают серьезные сомнения относительно того, приняли ли вы правильное решение или поступили правильно") говорит о том, что синтетики не склонны к сомнениям по поводу принятых решений.

Последняя корреляция говорит о том, что чем активнее человек практикует применение примет, верований, ритуалов в практике повседневной жизни, тем менее они согласны с десятым утверждением. Человек, который этим занимается, скорее всего субъективно чувствует что они могут работать или более того искренне в это верит. Исходя из этого можем выдвинуть предположение, что люди воспринимают произошедшие с ними события как "распоряжение судьбы" или каких либо других высших сил и в таком случае субъективная ответственность за принятие решений снижается и люди становятся менее склонными к переживанию сомнений по поводу принятых решений и произошедших событий. Так исследование J. Rudski демонстрирует что люди склонные к паранормальным явлениям демонстрируют больший уровень иллюзии контроля (Rudski, 2004).

Таким образом мы не выявили связи между стилями мышления, верой в приметы, ритуалы, поверия и т.д. и общей восприимчивостью к эффекту Барнума. Однако мы нашли другие интересные корреляции между отдельными шкалами и пунктами Барнум-описания. Возможно, подверженность эффекту Барнума выявилась у людей верующих в сверхъестественное в том случае, если бы в качестве сбора данных о респондентах мы использовали только дату и время рождения, а так же знак зодиака.

### **Заключение**

Подводя итог хочется напомнить о том, что эффект Барнума может сыграть злую шутку с теми, кто, например, верит в астрологию и планирует какие-либо важные события опираясь на гороскоп, а не оценивая реальное положение дел.

Астрология является лженаукой, и она, как и любая другая лженаука, представляет опасность для общества, она подменяет рациональное, логическое, научное мышление, иррациональным мистическим (Кругляков, 2002). СМИ и ТВ массово тиражируют астрологические гороскопы, формируя иллюзию научности и предопределённости событий, что снижает критическое мышление и адекватное восприятие реальности.

Для того чтобы не попасться на обсуждаемый нами эффект, получая какой-либо якобы "индивидуальный анализ" вашей личности из сомнительных источников, задайте себе вопрос: «Это описание подошло бы кому-то ещё?». Ищите конкретику и не воспринимайте расплывчатые и обобщенные фразы за чистую монету. Также

анализируйте источник: Кто даёт описание и какую цель преследует? И самое главное, чаще пользуйтесь критическим мышлением. Это позволит вам не только не стать жертвой эффекта Барнума, но и жертвой многих других неприятных ситуаций

## Литература

- Алиева, Л. Э., Шишкина, Ю. М. (2021). Эффект Барнума. В *Современные технологии в мировом научном пространстве: сборник статей Международной научно-практической конференции* (12 мая 2021 г, г. Екатеринбург) (с. 217). OMEGA SCIENCE.
- Корсини, Р., Ауэрбах, А. (2006). *Психологическая энциклопедия*, изд. 2. Питер.
- Кругляков, Э. (2002). Почему опасна лженаука. *Наука и жизнь*, 3, 2–5.
- Стоянова, И. Я. (2007). *Пралогические образования в норме и патологии*. Томск.
- Bruvold, W. H., Parlette, N., Bramson, R. M., Bramson, S. J. (1983). An investigation of the item characteristics, reliability, and validity of the inquiry mode questionnaire. *Educational and Psychological Measurement*, 43(2), 483–493.
- Dickson, D. H., Kelly, I. W. (1985). The 'Barnum Effect' in personality assessment: A review of the literature. *Psychological reports*, 57(2), 367–382.
- Forer, B. R. (1949). The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44(1), 118.
- Furnham, A., & Schofield, S. (1987). Accepting personality test feedback: A review of the Barnum effect. *Current Psychology*, 6(2), 162–178.
- Glick, P., Gottesman, D., & Jolton, J. (1989). The fault is not in the stars: Susceptibility of skeptics and believers in astrology to the Barnum effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15(4), 572–583.
- Meehl, P. E. (1956). Wanted — a good cook-book. *American Psychologist*, 11(6), 263.
- Mosher, D. L. (1965). Approval motive and acceptance of "fake" personality test interpretations which differ in favorability. *Psychological Reports*, 17(2), 395–402.
- Rudski, J. (2004). The illusion of control, superstitious belief, and optimism. *Current Psychology*, 22(4), 306–315.
- Snyder, C. R. (1974). Why horoscopes are true: The effects of specificity on acceptance of astrological interpretations. *Journal of Clinical Psychology*, 30(4).
- Snyder, C. R., Shenkel, R. J., & Lowery, C. R. (1977). Acceptance of personality interpretations: the "Barnum Effect" and beyond. *Journal of consulting and clinical psychology*, 45(1), 104.
- Weisberg, P. (1970). Student acceptance of bogus personality interpretations differing in level of social desirability. *Psychological Reports*, 27(3), 743–746.

## References

- Alieva, L. E., Shishkina, Yu. M. (2021). The Barnum Effect. In *Modern Technologies in the World Scientific Space: Collection of Articles from the International Scientific and Practical Conference* (May 12, 2021, Yekaterinburg) (p. 217). OMEGA SCIENCE.
- Bruvold, W. H., Parlette, N., Bramson, R. M., Bramson, S. J. (1983). An investigation of the item characteristics, reliability, and validity of the inquiry mode questionnaire. *Educational and Psychological Measurement*, 43(2), 483–493.

ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ, ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

- Corsini, R., Auerbach, A. (2006). *Psychological Encyclopedia*. 2nd ed. Piter.
- Dickson, D. H., Kelly, I. W. (1985). The "Barnum Effect" in personality assessment: A review of the literature. *Psychological reports*, 57(2), 367–382.
- Forer, B. R. (1949). The fallacy of personal validation: A classroom demonstration of gullibility. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44(1), 118.
- Furnham, A., & Schofield, S. (1987). Accepting personality test feedback: A review of the Barnum effect. *Current Psychology*, 6(2), 162–178.
- Glick, P., Gottesman, D., & Jolton, J. (1989). The fault is not in the stars: Susceptibility of skeptics and believers in astrology to the Barnum effect. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 15(4), 572–583.
- Kruglyakov, E. (2002). Why Pseudoscience is Dangerous. *Science and Life*, 3, 2–5.
- Meehl, P. E. (1956). Wanted — a good cook-book. *American Psychologist*, 11(6), 263.
- Mosher, D. L. (1965). Approval motive and acceptance of "fake" personality test interpretations which differ in favorability. *Psychological Reports*, 17(2), 395–402.
- Rudski, J. (2004). The illusion of control, superstitious belief, and optimism. *Current Psychology*, 22(4), 306–315.
- Snyder, C. R. (1974). Why horoscopes are true: The effects of specificity on acceptance of astrological interpretations. *Journal of Clinical Psychology*, 30(4).
- Snyder, C. R., Shenkel, R. J., & Lowery, C. R. (1977). Acceptance of personality interpretations: the "Barnum Effect" and beyond. *Journal of consulting and clinical psychology*, 45(1), 104.
- Stoyanova, I. Ya. (2007). *Pyrological Formations in Norm and Pathology*. Tomsk.
- Weisberg, P. (1970). Student acceptance of bogus personality interpretations differing in level of social desirability. *Psychological Reports*, 27(3), 743–746.

## **Приложение 1**

### **Барнум-описание для испытуемых**

- 1) Ваши дела складываются достаточно хорошо, не считая некоторых возникающих трудностей.
- 2) Вы достаточно умны, но часто недооцениваете себя, из-за чего упускаете новые возможности.
- 3) Вы стремитесь стать лучше, и делаете в этом успехи, однако не всегда все в ваших силах.
- 4) При достаточных усилиях вы можете добиться успехов во многих отраслях деятельности.
- 5) Вы отличаетесь достаточно высокой способностью адаптации ко многим окружающим условиям.
- 6) В целом вы дружелюбны и открыты, но иногда бываете сдержанны и осторожны.
- 7) Окружающие относились бы к вам с большим уважением, если бы знали, через что вы прошли.
- 8) Несмотря на то, что у вас есть некоторые личностные недостатки, вы, как правило, способны их компенсировать.
- 9) Внешне вы дисциплинированы и владеете собой, но внутри, как правило, тревожны и неуверенны в себе.
- 10) Иногда у вас возникают серьезные сомнения относительно того, приняли ли вы правильное решение или поступили правильно.
- 11) Вы гордитесь собой как независимым мыслителем и не принимаете утверждения других людей без достаточных доказательств.
- 12) Вы сочли неразумным быть слишком откровенным, раскрывая себя другим.
- 13) Некоторые из ваших стремлений довольно нереалистичны.

## **Автор**

**Вячеслав А. Анохин** – студент факультета психологии, Южный федеральный университет, ул. Б. Садовая, 105/42, 344006, e-mail: [vanohin044@gmail.com](mailto:vanohin044@gmail.com)

Автор заявляет об отсутствии конфликта интересов.