

## ЭФФЕКТ БАРНУМА: во что верят люди

**Эффект Барнума – эффект субъективного подтверждения. Способ психологической манипуляции (воздействия на человека) при помощи обобщённых фраз и характеристик.**

### Происхождение термина

Психологи определяют эффект Барнума как *склонность (готовность) людей воспринимать не критически как точное описание своей личности общие, неопределённые, расплывчатые, достаточно банальные утверждения, полученные в результате изучения каких-то непонятных им факторов*. Свое название эффект получил в честь Финеаса Барнума – популярного в прошлом циркача-антрепренера из Америки, которому якобы принадлежат слова: «Каждую минуту на земле рождается простофиля, и любому из них у меня есть что предложить».



В научных кругах существует ещё одно название с двойной фамилией – эффект Барнума-Форера, поскольку

именно Бертрам Форер в 1948 г. впервые провел эксперимент, в котором продемонстрировал его действие. Студенты выполнили тест, а исследователь заверил, что по его результатам он проведет психологический анализ их личностей. Однако вместо настоящего анализа он давал всем один и тот же текст из гороскопа. Затем Форер просил каждого студента оценить по пятибалльной шкале соответствие описания их личности. Средняя оценка, которую он получил составила 4,26.

Эффект Барнума-Форера пользуется огромной популярностью у шарлатанов именно потому, что люди мало о нем знают.

### Критерии достоверности

Существует ряд условий, при которых человек почти всегда определит описание своей личности как правильное и достоверное.

1. Описание характеризует человеческую личность в позитивном ключе. Этот случай считается самостоятельным явлением, которое называется «принцип Полианны». В соответствии с ним человек всегда принимает позитивные характеристики своей личности как истинные.

2. Описание включает в себя черты, присущие большинству людей.

3. Характеристика получена способами, приёмами, методами, которые, по мнению тестируемого, позволяют получить о его личности достоверные данные (сведения исходят из

авторитетного для испытуемого источника).

4. Описание содержит расплывчатые, абстрактные, общие формулировки.



### Устные проявления

Эффект Барнума может возникать не только в тех ситуациях, когда человек самостоятельно *читает* ту или иную характеристику. Он может проявиться и в случае *устного* предъявления описания личности. Например, человек идёт к соционику, астрологу, экстрасенсу или какому-то подобному «специалисту». Этот субъект внимательно наблюдает за клиентом, задаёт хитрые вопросы, помечает что-то в своём блокноте, а потом подробно описывает его личность. «Специалист» делает удивительно верные выводы, даёт правильные оценки и даже проникает в те части «Я», о которых человек не подозревал до этой встречи.

### Специфика явления

Эффект Барнума срабатывает *исключительно на положительных утверждениях*. Люди считают очень достоверными те результаты анализа личности, в которых положительные суждения в пять раз превышают по количеству отрицательные. Если же характеристика содержит вдвое больше

негативных суждений, то её не считают точной. На силу эффекта не влияет престиж «специалиста». Легковерие в равной степени присуще как женщинам, так и мужчинам. Обычно к достоверному восприятию описаний склонны люди, которые не очень счастливы, охвачены тревогой, расстроены или обеспокоены. Они ищут возможность получить определённую поддержку и хотят отделаться от неуверенности и гнетущих переживаний.

### Современная демонстрация

В наши дни регулярно проводятся эксперименты, демонстрирующие эффект Барнума. Наиболее понятно и доходчиво о нём рассказал Деррен Браун из Великобритании. Он работает гипнотизёром, менталистом, иллюзионистом и фокусником. Англичанин снял целую программу под названием «Эффект Барнума от Деррена Брауна». В передаче нескольким группам испытуемых (каждая по пять человек), он предложил сделать следующее: обвести свою руку на листке бумаги, написать дату рождения и поместить его в конверт. Также Деррен попросил положить вместе с листком какой-нибудь личный предмет. После этого фокусник собрал конверты и удалился на час для составления индивидуальных прогнозов.



Вернувшись, Браун раздал людям листки и попросил прочитать их в уединении. Все испытуемые удивлялись точности описания их личности.

Естественно, текст был у всех одинаковым. В конце программы тестируемые выяснили это, обменявшись листками.

### Можно ли уберечься от обмана?

Самый действенный способ – «стать скептиком». Зачем надеяться на прогноз посторонних людей, если можно **самому вершить свою судьбу**? Многие скептики убеждены, что только человек отвечает за то, что с ним происходит или произойдет в ближайшем будущем. Они не ищут оправданий в полнолунии или слабом знаке зодиака, ведь точно знают, что если ошиблись, то это только их просчет или недочет.

Однако в мире очень много романтиков и мечтателей. Люди живут и верят, что их окружают чудеса. Им кажется, что, зная свое будущее, они смогут не допустить ошибок. Они мечтают узнать все о себе и своих близких и предотвратить все плохие события. Суеверность добавляет в жизнь людей краски и новые ощущения. Что же, это их выбор. Однако чтобы мечтатель не попался на удочку шарлатанов, необходимо знать несколько очень важных вещей:

1. Нужно обязательно обращать внимание на человека, который вас консультирует или предсказывает вам: как он одет, какова манера его общения. Как правило, шарлатаны очень много и быстро говорят. Они спешат и очень импульсивны.

2. Никогда не сообщать о себе никаких данных. Самый минимум – это имя и дата рождения, все остальное «специалист» должен сказать сам. Если он не называет никаких конкретных событий в вашей

жизни, а ходит вокруг да около, ограничиваясь избитыми, шаблонными фразами, будьте уверены – вы попали к мошеннику.

3. Хороший специалист должен обязательно рассказать для начала вам то, что вы и так знаете: ваше семейное положение, количество детей, сфера работы, существующие проблемы, которые вас беспокоят. Если он сообщает всю информацию лишь общими фразами или юлит, то, вероятнее всего, обманывает вас.

4. Проверенный способ: постарайтесь применить предсказание к другому человеку. Если то, что вы слышали, можно с легкостью сказать любому другому – вам точно говорят не правду.

5. Хорошим приемом в эффекте Барнума служат такие словосочетания, как "У вас все получится", "Если вы будете упорствовать или приложите усилия, вы получите желаемое". Все эти фразы являются обобщенными и подходят практически любому человеку.

### Хорошая сторона медали

Несмотря на то, что эффект Барнума чаще всего используют с недобрым умыслом, можно его применить и в благих целях. В случае, когда данный способ используется в качестве помощи, в этом нет ничего плохого. Речь идет о ситуации, когда нужно **поддержать человека в трудную минуту**. Эффект Барнума, содержание которого кроется в обобщенных фразах, любому человеку может очень *хорошо поднять самооценку*.

Как говорили великие полководцы: «Предупрежден – значит вооружен», вот и эффект Барнума не работает с людьми, которым о нем известно.

