

**ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ И ТИП ОПИСАНИЯ  
КАК ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭФФЕКТА БАРНУМА**

*В. В. Калита, А. С. Гайдай*

**PROFESSIONAL ORIENTATION AND TYPE OF DESCRIPTION  
AS BARNUM EFFECT DETERMINANTS**

*V. V. Kalita, A. S. Gaiday*

Приведены результаты исследования таких детерминант эффекта Барнума, как профессиональная направленность испытуемых и тип предъявляемого им описания (тривиальное, настоящее и постороннее). К исследованию были привлечены две группы студентов социономической и технической профессиональных направлений. По итогам проведенного эксперимента не было обнаружено значимых различий в оценке испытуемыми с разной профессиональной направленностью точности тривиальных личностных описаний. При этом в рамках одной профессиональной направленности не было выявлено различий в оценках точности разных типов описаний.

Barnum effect determinants such as professional orientation and type of description (trivial, present and extraneous) were investigated. Two groups of students with professional socionomic and technical directions were interviewed. Estimate of the accuracy in trivial personal descriptions was not significantly different among students with varying professional orientation. Students of single professional orientation showed no differences in estimates of the accuracy in various types of descriptions.

**Ключевые слова:** детерминанты эффекта Барнума (Форера), тривиальные описания, социальная желательность психологического портрета.

**Keywords:** Barnum effect, Forer effect, trivial statement, social desirability.

Среди множества социально-психологических эффектов одним из наименее представленных в литературе и мало изученных является эффект Барнума (Форера). Большинство исследований этого эффекта проведены за рубежом; отечественные исследования эффекта Барнума практически отсутствуют [5; 6; 7]. В настоящем исследовании предпринята попытка определения некоторых детерминант этого эффекта.

В первую очередь, дадим определение эффекта Барнума (эффект Форера – эффект субъективного подтверждения). Под эффектом Барнума понимают «общее наблюдение, что люди высоко оценивают точность таких описаний их личности, которые, как они предполагают, созданы индивидуально для них, но которые на самом деле неопределенны и достаточно обобщены, чтобы их можно было с таким же успехом применить и ко многим другим людям» [2, с. 1018]. Хорошим примером текста, способным вызвать у читателя эффект Барнума, является практически любое астрологическое описание.

Исследования в данной области проводились силами американских психологов, в числе которых можно назвать таких авторов, как Б. Форер, Р. Снайдер, Р. Шенкель и др. [5; 6; 7].

И хотя в приведенном нами определении эффекта Барнума говорится, что «люди высоко оценивают точность», следует помнить тот факт, что исследования данного эффекта проводились большей частью на студентах-психологах. Потому, строго говоря, нет эмпирических оснований для распространения проявлений этого эффекта на всю генеральную совокупность – «всех людей». Принимая во внимание гетерогенность генеральной совокупности, мы предположили, что эффект Барнума может проявляться специфиче-

ски, в зависимости от профессиональной направленности испытуемых. Можно предположить, что в профессиях, связанных с социальной деятельностью, с общением и взаимодействием с большим количеством разных людей, проявления эффекта Барнума могут быть более яркими и значительными, чем у представителей технических, инженерных и прочих «не социономических» профессий. Ведь у социально ориентированных профессионалов может присутствовать большая зависимость от мнений окружающих, чем у «технарей» [4]. Хотя вполне возможна и обратная ситуация: представители социально-ориентированных профессий искушены в общении, привычны к «откровенным разговорам» и легче «отфильтровывают» те утверждения окружающих о себе, которые не соответствуют их внутреннему самовосприятию. Представителю же тех профессий, где обильные контакты с окружающими не предполагаются, любое напряженное общение может вызвать излишнюю напряженность – по неопытности в общении такие разговоры воспринимаются близко к сердцу. Разумеется, все это только предположения, не имеющие веских доводов в свою пользу, но они ставят перед нами проблему существования различий в проявлениях эффекта Барнума среди представителей разных профессиональных ориентаций.

В настоящей статье приведены предварительные результаты исследования эффекта Барнума на русскоязычной выборке студентов социономической и технической профессиональной направленности.

Приведем небольшой пример для прояснения причин внимания исследователей к этому, на первый взгляд, не слишком интересному феномену. Представьте, что испытуемому предлагают оценить, на-

сколько точно его описывают следующие утверждения: «Вы носите одежду, по ночам обычно спите, а днем бодрствуете. Время от времени Вы склонны есть и пить, а еще Вы дышите. Вы общаетесь с другими людьми. Передвигаетесь, скорее всего, на задних конечностях». Как, на Ваш взгляд, будет оценено это описание? По нашему мнению, оно не будет воспринято всерьез. Описание, конечно, точное, в том смысле, что оно описывает практически любого человека. Но описывает в общих чертах, и для описания конкретного человека оно бесполезно. И будет воспринято скорее как шутка. Другой аналогией может служить схематический рисунок человека, сделанный четырьмя штрихами, и выдаваемый за точный портрет конкретного лица. Интересно здесь то, что если на место явных черт внешнего облика поставить утверждения о неких предполагаемых чертах личности, особенностях характера и душевных интенциях, то вероятность высокой оценки точности такого описания резко возрастает. Так, если в психологическом портрете написать вместо тезиса «время от времени Вы испытываете жажду», скажем, «иногда Вы расстраиваетесь», то при условии, что предварительно испытуемый пройдет какую-либо методику, второй вариант будет воспринят им всерьез. Хотя чувство жажды и колебания настроения свойственны всем людям в одинаковой степени.

Впервые изучаемый эффект был описан Бертрамом Форером в 1948 г. [5]. Этому предшествовала научная дискуссия среди американских психологов, предметом которой была распространенная в то время практика оценки диагностических характеристик психологических тестов путем предъявления результатов обработки клиентам. Клиентов просили оценить, насколько предъявляемый им результат обработки данных пройденной ими психологической методики соответствует их самовосприятию. Другими словами, клиенты должны были оценивать точность предъявляемых психологических портретов через сравнение их с имеющимися «знаниями о себе». Также и психолог-исследователь оценивал результаты использования той или иной методики, сравнивая ее со своими собственными выводами из наблюдения и бесед с клиентом. При этом рядом авторов подчеркивалось, что результаты интерпретации данных психологических методик не позволяют отличать людей друг от друга. То есть в таких результатах нельзя было найти упоминания о каких-то уникальных или редких чертах, а лишь об общих характеристиках и чертах, присутствующих большинству людей. Исследователи сомневались в пользе психодиагностических методик, результаты которых едва ли отличались один от другого, независимо от личности испытуемого [5].

Уже упомянутое исследование Б. Форера со всей ясностью продемонстрировало обоснованность этих сомнений. В своем исследовании Форер предлагал испытуемым-студентам заполнить небольшой личностный опросник. Испытуемым при этом сообщалось, что вскоре они получат свои психологические портреты, которые будут написаны якобы на основании заполнения этого опросника. Но это было не более чем прикрытие – впоследствии все испытуемые получили одно и то же личностное описание, составленное

Б. Форером из утверждений, позаимствованных из некоей книги по астрологии. Средняя оценка испытуемыми точности описания составила 4,26 балла из 5 возможных, что, на наш взгляд, довольно неплохо, учитывая происхождение этого описания. Вот описание, использованное Б. Форером (авторский перевод): «Вы очень нуждаетесь в том, чтобы другие люди любили и восхищались вами. Вы довольно самокритичны. У вас есть много скрытых возможностей, которые вы так и не использовали себе во благо. Хотя у вас есть некоторые личные слабости, вы, в общем, способны их нивелировать. Дисциплинированный и уверенный с виду, на самом деле вы склонны волноваться и чувствовать неуверенность. Временами вас охватывают серьезные сомнения, приняли ли вы правильное решение или сделали ли правильный поступок. Вы предпочитаете некоторое разнообразие, рамки и ограничения вызывают у вас недовольство. Также вы гордитесь тем, что мыслите независимо; вы не принимаете чужих утверждений на веру без достаточных доказательств. Вы поняли, что быть слишком откровенным с другими людьми – неслишком мудро. Иногда вы экстравертны, приветливы и общительны, иногда же – интровертны, осторожны и сдержанны. Некоторые из ваших стремлений довольно нереалистичны. Одна из ваших главных жизненных целей – стабильность» [5].

Подобные обобщенные описания мы будем вслед за Б. Форером называть тривиальными [5]. Если присмотреться к этому описанию, то станет ясно, что оно, как и приведенное ранее, описывает некоторого среднего, обобщенного человека. Но психологи работали с конкретными людьми, имевшими конкретные сложности, а не с некими «среднестатистическими гражданами».

За описанным экспериментом Б. Форера последовало множество воспроизводящих и дополняющих исследований [4; 5; 7]. Были предприняты многочисленные попытки определить факторы, влияющие на описываемый эффект [8; 9; 11]. Среди основных изучаемых факторов: желательность описания, авторитет исследователя, тип методики – «прикрытия» (т. е. той методики, с которой работали испытуемые перед получением психологических портретов – личностный опросник, проективный тест и т. п.) и др.

Ниже будут рассмотрены некоторые исследования, дающие представления об общих выводах в области изучения эффекта Барнума. Помимо этого будут представлены предварительные результаты исследования влияния профессиональной ориентации испытуемых на выраженность проявлений эффекта Барнума.

Социальная желательность психологического портрета была одной из первых изученных переменных, влияющих на эффект Барнума. В основе исследований социальной желательности как детерминанты эффекта Барнума лежит предположение, что описание, состоящее из социально желательных утверждений, говорящих, к примеру, о хороших способностях или морально-волевых качествах испытуемого, будет оцениваться иначе, нежели описание, состоящее из утверждений о глупости и никчемности испытуемого. Предполагается, что социально желательное описание будет

оцениваться как более точное. На первый взгляд все очевидно – лезть вызывает приятные ощущения и поэтому принимается более благосклонно, нежели критика, раздражающая и вызывающая протест. И действительно, большинство исследований данной переменной подтверждают это предположение. Большинство, но не все. Так, исследование, проведенное Р. Снайдером и Р. Шенкелем, дало не столь однозначные результаты [6]. Они предположили, что социальная желательность психологического портрета может относиться к воспринимаемой точности таким образом, что снижение социальной желательности повлечет за собой снижение «общей правдивости психологического портрета» («base-rate truthfulness»). Общая правдивость – обозначение частоты встречаемости обсуждаемого явления в генеральной совокупности. То есть названные авторы предположили, что социально желательные психологические портреты встречают большее одобрение испытуемых и более высокую оценку точности, в сравнении с социально нежелательными описаниями, потому что они (социально желательные описания) действительно представляют собой более точную оценку личности большинства людей. Говоря кратко, идея такова – люди в целом хорошие и замечательные, а значит, социально желательные описания действительно описывают их лучше. Отсюда и относительно высокие оценки таких описаний.

Далее была предпринята попытка экспериментальной проверки данной гипотезы. Авторы получили оценку общей правдивости используемых в исследовании утверждений. В качестве оценщиков выступали студенты. Затем, в основной части исследования, уже других испытуемых просили оценить точность предъявляемых им описаний. Последующий анализ не обнаружил значимых различий в воспринимаемой точности социально желательных и нежелательных тривиальных описаний, даже при условии, что правдивые (т. е. подходящие для большинства) утверждения находились только в социально желательном описании. С учетом того, что схожих исследований не последовало, сделать какие-то однозначные выводы в данном случае затруднительно.

Другой часто исследуемой детерминантой эффекта Барнума является тип методики, предъявляемой испытуемым до описания. Действительно, кажется очевидной гипотеза о том, что в зависимости от типа методики, на основе которой будет составлено личностное описание, будет меняться и оценка испытуемым этого описания. Так, описание, в основе которого лежат данные, полученные с помощью научной методики, возможно, получит от испытуемого более высокую оценку точности, нежели описание, составленное при помощи каких-либо паранаучных методик. В зарубежных исследованиях этой переменной было выяснено, что испытуемые лучше оценивают результаты проективных методик, как предполагается, из-за их «таинственности» для испытуемых [7].

Кроме того, тривиальные описания, как выяснилось, оцениваются испытуемыми настолько хорошо, что когда они принимались за результаты даже очевидно нелепых, шуточных тестов, им все равно давались высокие оценки точности [8].

В нашем исследовании была предпринята попытка изучения такой детерминанты эффекта Барнума, как профессиональная направленность испытуемых, с одной стороны, и тип описания (тривиальное, настоящее и постороннее), с другой.

Эмпирическое исследование проводилось на базе Морского государственного университета имени адмирала Г. И. Невельского (г. Владивосток). В качестве испытуемых выступали курсанты судомеханического факультета. Вторая группа испытуемых – студенты-психологи Дальневосточного федерального университета (г. Владивосток).

В начале исследования были сформулированы следующие гипотезы:

- профессиональная направленность оказывает статистически значимое влияние на проявления эффекта Барнума;

- оценка испытуемыми настоящего личностного описания, в данном случае составленного при помощи FPI, будет статистически значимо отличаться от оценки ими тривиального описания;

- эффект «отнесения к себе» оказывает статистически значимое влияние на проявления эффекта Барнума.

Порядок проведения исследования был следующим.

При первом посещении экспериментатором испытуемых последние заполняли опросник FPI (Фрайбургский личностный опросник) и шкалу личностной и ситуативной тревожности Ч. Д. Спилбергера – Ю. Л. Ханина [1; 3]. При втором посещении испытуемым предъявлялось три личностных описания:

- а) настоящее – составленное на основе FPI; это описание было уникальным у каждого испытуемого;

- б) тривиальное – заранее составленное из произвольно выбранных характеристик и одинаковое для всех испытуемых;

- в) постороннее – еще одно тривиальное описание, позиционированное как «не принадлежащее испытуемому».

Первые два описания предъявлялись как уникальные для каждого из испытуемых, а третье объявлялось составленным для «некоего другого человека». Участники исследования должны были прочесть все три предложенных описания и оценить точность, с которой они описывают личность и особенности характера читающего. При этом оценка точности третьего описания обосновывалась по принципу «вдруг и Вам оно подойдет».

Испытуемые-судомеханики производили оценку точности по девятибалльной шкале, тогда как испытуемые-психологи из более раннего исследования производили эту же оценку по пятибалльной шкале. Для возможности сопоставления, результаты оценок были переведены в проценты. Высчитывалась общая сумма баллов по каждой группе и переводилась в проценты из расчета: 100 % – оценка 9 баллов у судомехаников и 5 баллов у психологов. Таким образом, были получены четыре совокупные оценки для трех типов описаний в группе судомехаников, и описания одного типа в группе психологов. Результаты основного исследования приведены в таблице 1.

Для вычисления значимости различий (сопоставления эмпирического распределения оценок с теоретическим равномерным распределением) был привлечён критерий Пирсона –  $\chi^2$ .

Были сформулированы следующие гипотезы:

$H_0$ : Полученное эмпирическое распределение оценок между описаниями не отличается от теоретического распределения.

$H_1$ : Полученное эмпирическое распределение оценок между описаниями отличается от теоретического распределения.

Основные результаты вычислений по критерию Пирсона ( $\chi^2$ ) представлены в таблице 2.

Таблица 1

**Оценки судомеханиками и психологами точности предъявляемых описаний**

Показатели	Судомеханики			Психологи
	настоящее описание	тривиальное описание	постороннее описание	тривиальное описание
Сумма оценок	98	99	76	67
Максимально возможное значение (МВЗн)	126	126	126	90
С / МВЗн * 100*	78 %	78 %	60 %	74 %

\*Примечания: С / МВЗн \* 100 – доля оцененной точности как отношение суммы оценок описания к максимально возможной оценке и умноженное на 100;

\* – 100 % – описание, в котором все характеристики у всех испытуемых в группе оцениваются как «точно мои».

Таблица 2

**Расчет критерия  $\chi^2$  при сопоставлении эмпирического распределения оценок между описаниями с равномерным распределением**

Типы описаний	Эмпирические оценки (f <sub>э</sub> )	Теоретические оценки (f <sub>т</sub> )	(f <sub>э</sub> -f <sub>т</sub> )	(f <sub>э</sub> -f <sub>т</sub> ) <sup>2</sup>	(f <sub>э</sub> -f <sub>т</sub> ) * 2 / f <sub>т</sub>
Настоящее	78	72,5	5,5	30,25	0,42
Тривиальное судомеханики	78	72,5	5,5	30,25	0,42
Постороннее	60	72,5	-12,5	156,25	2,16
Тривиальные психологи	74	72,5	1,5	2,25	0,03
Суммы	290	290	0	-	3,02

Эмпирическое значение  $\chi^2$  равняется 3,02.

Для определения критических значений  $\chi^2$  было вычислено количество степеней свободы  $\nu$  по формуле:  $\nu = k - 1$ , где  $k$  – количество разрядов. В нашем случае  $\nu = 4 - 1 = 3$ .

$\chi^2_{кр}$  составило 7,815 для  $p \leq 0,05$  и 11,345 для  $p \leq 0,01$ .  $\chi^2_{эмп} < \chi^2_{кр}$ .  $H_0$  принимается.

Таким образом, распределение оценок между разными типами описаний не отличается от равномерного распределения.

Результаты проведенного эксперимента показывают, что оценки точности личностного описания курсантами-судомеханиками и студентами-психологами статистически значимо не различаются. Оценки точности настоящего и тривиального описания, сделанные курсантами-судомеханиками, одинаковы. Поэтому можно сделать предварительные выводы относительно подтверждения гипотез:

1) профессиональная направленность не оказывает статистически значимого влияния на проявления эффекта Барнума;

2) оценка испытуемыми настоящего личностного описания статистически значимо не отличается от оценки ими тривиального описания;

3) эффект «отнесения к себе» не оказывает статистически значимого влияния на проявления эффекта Барнума.

Изучая восприятие испытуемыми настоящих, тривиальных и посторонних личностных описаний, мы отталкивались от ранее проведенных исследований эффекта Барнума. Несмотря на то, что таких исследований было проведено относительно много, не все аспекты данного эффекта были прояснены. В частности, проблема эффекта Барнума никогда ранее не рассматривалась в аспекте профессиональной направленности испытуемых. Сопоставление оценок точности таких типов описаний как настоящее, тривиальное и постороннее также в этом аспекте не рассматривалось.

По итогам проведенного эксперимента не было обнаружено значимых различий в оценке испытуемыми с разной профессиональной направленностью точности тривиальных личностных описаний. При этом в рамках одной профессиональной направленности не было выявлено различий в оценках точности разных типов описаний.

Предварительные результаты экспериментального исследования подтверждают гипотезу о влиянии эффекта «отнесения к себе» на проявление эффекта Барнума. Сделанный вывод не является окончательным и требует дальнейшей проверки.

**Литература**

1. Батаршев, А. В. Базовые психологические свойства и самоопределение личности: практическое руководство по психологической диагностике / А. В. Батаршев. – СПб.: Речь, 2005. – С. 44 – 49.
2. Корсини, Р. Психологическая энциклопедия / Р. Корсини, А. Ауэрбах. – СПб.: Питер, 2006. – 1096 с.
3. Практикум по экспериментальной и практической психологии: учеб. пособие / Л. И. Вансовская [и др.]; под ред. А. А. Крылова. – СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета, 1997. – 312 с.
4. Серый, А. В. Осмысленное отношение к профессиональной деятельности как условие развития профессионально значимых качеств психологов-практиков / А. В. Серый // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2005. – № 2(22). – С. 158 – 162.
5. Bertram, R. Forer The fallacy of personal validation: a classroom demonstration of gullibility / R. Bertram // Journal of Abnormal and Social Psychology Volume 44, Issue 1, January 1949. – P. 118 – 123.
6. Snyder, C. R. Shenkel Effects of «favorability», modality, and relevance on acceptance of general personality interpretations prior to and after receiving diagnostic feedback / C. R. Studer, J. Randee // Journal of Consulting and Clinical Psychology Volume 44, Issue 1, February 1976. – P. 34 – 41.
7. Snyder, C. R. Acceptance of personality interpretations as a function of assessment procedures / C. R. Studer // Journal of Consulting and Clinical Psychology Volume 42, Issue 1, February 1974. – P. 150.
8. Dmitruk, V. M. The «Barnum effect» and acceptance of negative personal evaluation / V. M. Dmitruk, R. W. Collins, D. L. Dinger // Journal of Consulting and Clinical Psychology. – 1973. – № 41(2). – S. 192 – 194.
9. Freeman, H. R. Effects of positive and negative feedback and degree of discrepancy on responses to test results / H. R. Freeman // Journal of Counseling Psychology. – 1973. – P. 571 – 572.
10. Collins, R. W. Personal validation: Some empirical and ethical considerations / R. W. Collins, V. M. Dmitruk, J. T. Ranney // Journal of Consulting and Clinical Psychology. Volume 45, Issue 1, February 1977. – P. 70 – 77.
11. Sundberg, N. D. The acceptability of «fake» versus «bona fide» personality test interpretations / N. D. Sundberg // Journal of Abnormal and Social Psychology. – 1955. – P. 145 – 147.

**Информация об авторах:**

**Калита Виталий Владимирович** – кандидат психологических наук, доцент, профессор кафедры психологии Дальневосточного государственного университета (Владивосток), 8-914-704-02-90, [v\\_kalita@yahoo.com](mailto:v_kalita@yahoo.com).

**Vitaliy V. Kalita** – Candidate of Psychology, Associate Professor, Professor at the Department of Psychology, Far East Federal University (Vladivostok).

**Гайдай Антон Сергеевич** – аспирант кафедры психофизиологии и психологии труда в особых условиях Морского государственного университета им. адм. Г.И.Невельского (Владивосток), 8-924-739-03-13, [netparoley@mail.ru](mailto:netparoley@mail.ru).

**Anton S. Gaiday** – post-graduate student at the Department of Neuroscience and Labor Psychology in Extreme Conditions, Admiral Nevelskoy Maritime State University (Vladivostok).