



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

---

---

FACULTAD DE PSICOLOGÍA

“EFECTO BARNUM: ANÁLISIS  
Y COMPARACIÓN”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADA EN PSICOLOGÍA

P R E S E N T A:

A D R I A N A N A V A C A S T I L L O



DIRECTOR DE TESIS: DR. VÍCTOR MANUEL SOLÍS MACÍAS

REVISORA: DRA. GEORGINA CÁRDENAS LÓPEZ



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

## **AGRADECIMIENTOS**

*La presente representa la conclusión de mi etapa formativa, llena de satisfacciones y de un gran esfuerzo, uno de los mayores logros de mi vida. **Dedico este esfuerzo con todo mi amor a mi hijo Axel**, por ser mi principal motivación y por el tiempo que no estuve a tu lado.*

*Agradezco:*

*A la máxima casa de estudios: **Universidad Nacional Autónoma de México** y a la **Facultad de Psicología**, por abrirme sus puertas y brindarme la oportunidad de obtener conocimiento y culminar una carrera profesional.*

*Al **Dr. Víctor Manuel Solís Macías**, jefe del **Laboratorio de Cognición**, por tu apoyo como Director de tesis y como amigo.*

*A mi familia: **Virginia, Adrian, Karla**, sus parejas y mis sobrinos por motivarme, por su cariño y por saber que siempre contare con ustedes.*

*A mi compañero **Roberto** por tu gran apoyo, amor y paciencia, además de compartir este último esfuerzo y disfrutar mi logro.*

*A mis amigos y a todas las personas que contribuyeron o compartieron conmigo la licenciatura y la elaboración de esta tesis, especialmente a **Fernando Arturo, Edith** y **Luis Fernando**.*

# ÍNDICE

**Resumen**

**Introducción**

<b><i>CAPITULO 1. ANTECEDENTES</i></b>	<b>1</b>
1. Evaluación de la Personalidad	2
Pseudo-evaluación de la Personalidad	2
Evaluación Formal de la Personalidad	4
2. Ciencia y Pseudo-ciencia	5
Astrología	10
Cartomancia	12
Quiromancia	13
Grafología	14
Eneagrama	17
3. Phineas Tylor Barnum	18
<b><i>CAPITULO 2. EFECTO BARNUM</i></b>	<b>20</b>
1. Investigaciones Antecedentes	21
2. Definición	24
3. Modelo de Comunicación y Efecto Barnum	26
Emisor	28
Canal	32
Mensaje	32
Receptor	35
4. Procesos Psicológicos que interactúan en el Receptor	36
Aprendizaje Social	38
Atención Selectiva	42
Pensamiento Selectivo	45
Motivación	47
5. Aspectos Relacionados	49
Efecto Pigmalión	49
Efecto Placebo	50
Subjetivismo	50

<b>CAPITULO 3. MÉTODO</b>	51
1. Planteamiento del Problema	52
2. Hipótesis	53
3. Definición de Variables	53
4. Participantes	54
5. Diseño	55
6. Instrumento	55
7. Procedimiento	56
<b>CAPITULO 4. RESULTADOS, DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES</b>	57
<b>LIMITACIONES Y SUGERENCIAS</b>	64
<b>REFERENCIAS</b>	65
<b>ANEXOS</b>	68
ANEXO 1. PSEUDO-EVALUACIÓN DE PERSONALIDAD A	69
ANEXO 2. PSEUDO-EVALUACIÓN DE PERSONALIDAD B	70
ANEXO 3. PERFIL DE PERSONALIDAD A	71
ANEXO 4. PERFIL DE PERSONALIDAD B	72
ANEXO 5. MODIFICACIÓN DEL PERFIL DE FORER EN PERFIL A	73
ANEXO 6. MODIFICACIÓN DEL PERFIL DE FORER EN PERFIL B	74

## Resumen

El objetivo de esta tesis es ampliar el conocimiento formal sobre un fenómeno psicológico llamado “**Efecto Barnum**”. Para conseguirlo, se dividió esta investigación en dos partes:

La primera parte consta de los antecedentes sobre la evaluación de la personalidad formal y no formal. La definición del Efecto Barnum, y el Modelo de Comunicación. En esta parte se analiza la definición dada por Paul E. Meehl sobre el Efecto Barnum en 1956 y se complementa para la presente tesis y para su mejor comprensión y análisis con el Modelo de Comunicación. Se concluye lo siguiente: El Efecto Barnum es una “**actitud crédula ante una pseudo-evaluación y descripción de la personalidad en función de las características del emisor, el mensaje, el canal y el receptor en el acto de comunicación**”. Esta nueva perspectiva de análisis a partir de la definición propuesta permitió ampliar la etiología sobre el efecto. cómo influyen las características de cada parte activa que conforma el esquema de comunicación en su producción y de los procesos psicológicos que interactúan en él.

A partir de la definición propuesta, la segunda parte consta de la investigación empírica, en la cual se experimenta con un determinado tipo de **mensaje: tipo de frase**, y con ciertas características del **receptor: nivel de conocimientos**, y se amplía la investigación realizada por Forer (1948) y Avia y Bragado (1975). La muestra constó de 71 sujetos: 40 estudiantes de los primeros semestres y 31 pasantes o licenciados en Psicología de la Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Pedagógica Nacional, Universidad Intercontinental y Universidad Iberoamericana; 59 sujetos son mujeres y 12 hombres, con edades de entre 17 y 55 años. A la muestra se le aplicó el procedimiento de pseudo-evaluación de personalidad propuesto por Forer (1948). El análisis estadístico de los datos permito comprobar que el Efecto Barnum se presenta en mayor nivel ante una psedo-evaluación de personalidad que contenga

frases positivas que frases negativas, quedando intermedias las frases de tipo ambiguo. Además de encontrar diferencias significativas en la producción del efecto entre estudiantes iniciando la Licenciatura en Psicología y Pasantes o Licenciados en Psicología.

## Introducción

*“El animal humano es ingenuo y necesita creer en algo. A falta de cimientos firmes para sus convicciones, le satisfarán los inadecuados”* (Bertrand Rusell)

El ser humano se ha ingeniado en crear fuentes de obtención de poder, principalmente el económico, por muchos medios, uno de estos medios es la manipulación de las necesidades y el pensamiento humano. Las pseudo-ciencias manipulan las necesidades y el pensamiento de sus seguidores, la mayoría de las veces con fines de lucro (no es del interés de esta investigación generalizar); utilizan estrategias de manipulación y el Efecto Barnum es una gran herramienta. Mas adelante se analizará como utilizan este efecto algunas de las más usuales pseudo-ciencias.

La investigación aquí realizada es importante teórica y socialmente. El Efecto Barnum es un fenómeno psicológico con relativamente poca investigación formal sobre su producción que se presenta en la mayoría de los individuos y se generaliza en la sociedad, esta investigación es una aportación a la investigación científica sobre este fenómeno psicológico. Es interesante e importante analizar, comprender y explicar por qué la mayoría de las personas manifiestan algún grado de credulidad ante lo no científico o pseudo-científico, en este caso ante una pseudo-evaluación y descripción de personalidad; y se dejan manipular por practicas ocultistas, sin importar el gasto emocional, económico y de tiempo. Como producto de dicha credulidad en la actualidad las practicas pseudo-científicas forman parte fundamental de la mercadotecnia utilizada en todos los medios de comunicación existentes. La explotación de esta credulidad y su éxito ha provocado el interés de la Psicología hacia su estudio. Desafortunadamente, cuentan con mas audiencia los astrólogos, tarotistas o quirománticos que los psicólogos y psiquiatras; además está proliferado la aceptación de las pseudo-ciencias que dicen sustentarse en la ciencia formal, pero que realmente proponen aseveraciones sin fundamento científico.



El Efecto Barnum es un fenómeno psicológico que se presenta en la mayoría de los individuos; aparentemente dicha credulidad emerge en cualquier estrato social, económico y educativo, edad, género o cualquier otra variable (sobre lo cual existe poca información e investigación formal); así como también en todas las culturas existentes a lo largo de la historia. Esta investigación es una aportación a la extensa investigación científica por realizar al respecto.

## **1. Evaluación de la personalidad**

### **Pseudo-evaluación de la personalidad**

Para ubicar la importancia de la práctica de las pseudo-ciencias en una perspectiva histórica es factible remontarse a una de las leyendas con antecedentes mejor documentados en la literatura: El Oráculo de Delfos. Delfos es una localidad situada en Grecia a 45km. de Atenas, fue inicialmente sede del Oráculo de Gaya, según la leyenda, Apolo combatió contra una enorme serpiente pitón, quien tenía encomendada la custodia de su madre Gaya. Apolo derrota a la pitón y desde ese momento las actividades del santuario fueron reguladas por los sacerdotes délficos, quienes desarrollaban una serie de complicados y manipulados rituales centrados en las adivinaciones y presagios de la sacerdotisa principal denominada Pitia, la cual -se creía- poseía un poder mágico otorgado por los dioses. El templo se ubicaba a más de 600 metros de altura sobre el nivel del suelo, llegar al Oráculo implicaba gran esfuerzo físico. Todos los preparativos para consultar a la pitonisa eran condicionados y manipulados en extremo, para maximizar así el impacto psicológico de sus predicciones que en realidad no eran tan certeras. El escenario era dispuesto para que la Pitia formulara sus augurios en medio de circunstancias melodramáticas, cuidadosamente planeadas y coreografiadas con el objetivo de causar el máximo impacto emocional en los visitantes. Las predicciones y adivinaciones de la Pitia no eran claras ni específicas, por el contrario, se caracterizaban por tener un marcado carácter de vaguedad, esta tenía una gran capacidad de obtener la información que necesitaba para realizar tan ambiguas predicciones. Dejaba la tarea de interpretar sus predicciones a quienes las recibían (de acuerdo con sus necesidades, expectativas o deseos). Además, las adivinaciones de la Pitia no eran comunicadas directamente a los visitantes, lo hacía a través de sus sacerdotes, quienes a su vez los presentaban en forma de versos sumamente contradictorios, lo cual hacía que

sus predicciones se tornaran más ambiguas. El acto ficticio de adivinación del futuro y de la personalidad del visitante era escrupulosamente cuidado, el camino sagrado al templo de Apolo en Delfos se encontraba alineado por casas opulentas construidas con las ofrendas, esto evidenciaba que la ocupación de augurar el futuro y adivinar la personalidad de un crédulo se ha visto recompensada con vasta renumeración material.

Lo anterior ilustra el “pensamiento mágico” existente en la historia del ser humano, el cual creó desde la antigüedad basado en la fe para intentar orientarse en el mundo y comprenderlo, donde las interpretaciones de la realidad eran religiosas o místicas. Este pensamiento mágico se fue convirtiendo con el tiempo y el desarrollo tecnológico en un “*pensamiento lógico*” donde se analizan las causas y efectos de los fenómenos, incluyendo los psicológicos.

Cuando prolifera el pensamiento lógico en la Psicología, se empezaron a producir tendencias que consideraban al individuo pura materia y abandonaban el espíritu o alma. En el modernismo se creyó que el mundo físico y humano obedece a leyes mecánicas exactas, y que la tarea de la ciencia era descubrir verdades objetivas. Posteriormente, en la época llamada post-modernismo se incrementa el interés o necesidad del ser humano por explicarse todo lo que ocurre a su alrededor, buscar las causas y explicaciones de todos los fenómenos: el origen y fin del universo y del ser humano, de la vida y la muerte, del pensamiento y la conducta humana, y de la naturaleza. Para lograrlo, deja un poco de lado la ciencia, y se acude a otras alternativas de más fácil acceso y se llega a desconfiar de la capacidad de la tecnología y de los avances epistemológicos del pensamiento científico, por lo cual se incrementa el interés por inestabilidades que deprecian o modifican las grandes teorías y se formulan teorías vagas e inestables, pero que de alguna manera satisfacen el deseo de encontrar explicaciones. Si antes el individuo se construía sobre una ausencia del principio de placer<sup>1</sup>, hoy lo hace sobre una hiperpresencia del mismo. Hoy

---

<sup>1</sup> Sigmund Freud (1856-1939), padre del psicoanálisis, sostenía que con respecto a su época el principal malestar en la cultura se originaba en la

los individuos acuden a fuentes de placer, donde buscan satisfacer sus deseos de todo tipo, incluyendo el deseo de conocimiento, se acude a la pseudo-ciencia para escuchar lo que se desea escuchar y satisfacer deseos. Los individuos buscan respuestas que aminoren la angustia y llenen un vacío, estas respuestas son más fáciles de conseguir por medio de las pseudo-ciencias y un vertiginoso desarrollo de lo espiritual y lo oculto. A partir de lo anterior se han desarrollado “modelos alternativos” a lo científico, por ejemplo la Medicina Tradicional, la Homeopatía y las pseudo-ciencias.

Un ejercicio específico y cotidiano de las pseudo-ciencias es realizar evaluaciones y descripciones no formales de la personalidad de los individuos; existen procedimientos muy antiguos de pseudo-evaluación que anteceden el desarrollo de la Psicología como ciencia. Estos poseen valor histórico para el desarrollo de la Psicología como ciencia y, aunque no fueron realizados de manera formal, han sido base de muchos estudios científicos.

### **Evaluación Formal de la Personalidad**

La personalidad, de manera muy general, es: “un sistema contenido en una matriz de sistemas socio-culturales; una estructura interior del ser humano encajada en otra estructura exterior” (Allport, 1966). Esta estructura puede ser evaluada de manera científica; la evaluación formal de la personalidad es “un proceso donde se recoge y organiza la información acerca de un individuo con la expectativa de que esta información conducirá a una mejor comprensión de éste. La evaluación de la personalidad puede ser hecha de manera no formal o intuitiva, pero se caracteriza por su falta de especificidad tanto en la forma de recolección de datos como en el análisis de estos” (Lanyon, 1977). El enfoque sistemático y formal de la evaluación de la personalidad utiliza métodos científicos, y es realizado por personas profesionales en el estudio de la conducta humana. La evaluación de la personalidad utiliza diversos tipos de instrumentos y estrategias que sustentan su calidad científica y la validez de las

---

excesiva represión de los deseos, principalmente los sexuales; cada época tiene su propia neurosis colectiva.

inferencias que se hagan a partir de los datos obtenidos. Existen varias características psicométricas que definen la calidad del instrumento de evaluación de la personalidad psicológica como las normas, confiabilidad y validez, además, el profesional utiliza instrumentos estandarizados de manera sistemática en la evaluación. Existen técnicas de evaluación de la personalidad a partir de sus aproximaciones teóricas: técnicas proyectivas, subjetivas, psicométricas y conductuales.

Por otra parte, no solo la evaluación de la personalidad realizada por la pseudo-ciencia es falsa o ni siquiera existe, también la propia descripción de dicha evaluación es deficiente. Una correcta evaluación de la personalidad describe ésta mediante un informe típico de evaluación psicológica.

## **2. Ciencia y Pseudo-ciencia**

### **Ciencia**

*“Toda nuestra ciencia, comparada con la realidad es primitiva e infantil... y sin embargo es lo maspreciado que tenemos” (Albert Einstein)*

La ciencia es en esencia un instrumento de conocimiento que no es perfecto, pero es lo mejor que tenemos. Aún es mucho lo que la ciencia todavía no resuelve ni comprende. Este instrumento utiliza un método, el método general de la ciencia es la observación sistemática y la experimentación directa, y las normas implican el compromiso de objetividad, exactitud y escepticismo. “El método, aunque sea indigesto y espeso, es mucho más importante que los descubrimientos de la ciencia” (Sagan, 1999). La ciencia utiliza el “*método científico*”, que proporciona una técnica para la valoración objetiva de los méritos de las teorías científicas y suministra artificios que ayudan en el descubrimiento de nuevas teorías. Existen dos tipos de métodos de investigación: los lógicos y los empíricos. El método empírico consta de la

observación, la formulación de hipótesis, deducción de conclusiones, formulación de teorías y verificación o diferenciación, que es la parte de la experimentación. El desarrollo de teorías es una meta necesaria y primaria de todas las ciencias. Durante el estudio experimental la ciencia hace uso de estrategias que le permiten tener objetividad y exactitud, la estadística aplicada es un elemento en la metodología de la investigación que, a partir de la información obtenida, comprueba o desecha hipótesis planteadas; además de ser un recurso que facilita la descripción y presentación de datos y resultados.

### **Pseudo-ciencia**

*“Las pseudo-ciencias son como las pesadillas: se desvanecen cuando se les examina a la luz de la ciencia.”* (Mario Bunge)

Gregorio Klimovsky, un prestigioso epistemólogo argentino ha dedicado gran parte de su vida académica a explicar las diferencias entre ciencia y pseudo-ciencia, es autor de la obra “Las desventuras de la ciencia” y afirma que el éxito de las pseudo-ciencias esta basado en la credulidad, la superstición y la ignorancia. El autor menciona que la vida está llena de problemas, y la creencia de que hay algo más allá de la incertidumbre cotidiana representa una forma de consuelo.

Las pseudo-ciencias son disciplinas que se proclaman como científicas, pero que carecen de la utilización del método científico y de validación de sus afirmaciones. Son distintas a la ciencia errónea, la ciencia avanza con sus errores y se plantea hipótesis de modo que pueden refutarse. La pseudo-ciencia realiza lo contrario: las hipótesis suelen formularse precisamente de modo que sean invulnerables a cualquier comprobación. Algunos estudios científicos demuestran que no son confiables sus aseveraciones, y específicamente en cuanto a la evaluación de personalidad, no son herramientas válidas de valoración o descripción de ésta; sin embargo, los evaluados están convencidos que su valoración es exacta, verdadera y precisa. Desatinadamente tampoco reflexionan sobre el origen de estos argumentos, ni

en la validez de sus métodos de evaluación. “La pseudo-ciencia colma necesidades emocionales poderosas que la ciencia suele dejar insatisfechas. Proporciona fantasías sobre poderes personales que nos faltan y anhelamos” (Sagan, 1999).

Las pseudo-ciencias, también son llamadas “mancias”, la diferencia radica, según algunos autores, en que la forma irracional de actuar entre los pseudo-científicos y los mánticos se da a partir de los dos tipos de pensamiento utilizados: pseudo-científico y mágico. Los pseudo-científicos parten de explicaciones supuestamente científicas a sus afirmaciones o adivinaciones, pero cuando son sometidos a una situación experimental controlada nunca aciertan más allá de los niveles permitidos del azar. El mántico obedece a un pensamiento divino o sobrenatural. En esta investigación el término “pseudo-ciencia” engloba los dos tipos de pensamiento, donde los fundamentos y explicaciones a sus aseveraciones son de cualquier índole menos científica.

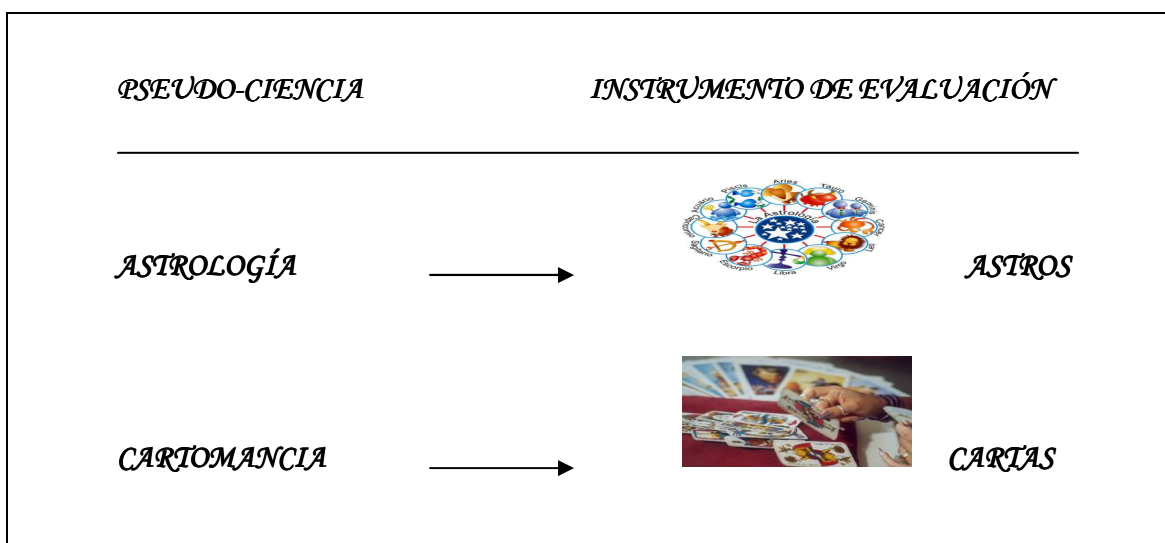
Las pseudo-ciencias tienen características reiterativas entre sí: no buscan pruebas científicas de lo que afirman porque contradicen las leyes generales de la ciencia, son dogmáticas, cuando fallan ignoran el hecho, no aceptan el método científico, rechazan la crítica, desprestigian el conocimiento científico, consideran su realidad en otro plano y fuera del alcance de la ciencia, se asocian con otras pseudo-ciencias (por ejemplo el Feng Shui con la Astrología), manipulan el razonamiento a través de la utilización de estratagemas y el sensacionalismo, fomentando la esperanza y la solución de incertidumbres. Las explicaciones sobre el origen de sus aseveraciones son de tipo críptico, al no encontrar explicaciones formales del origen de sus aseveraciones, utilizan explicaciones *ad-hoc*. Es decir, tienen gran capacidad de inventar explicaciones convenientes para confirmar lo dicho, estas explicaciones son subjetivas, irreales, mágicas y no-producto de la experimentación.

Las pseudo-ciencias aprovechan de manera muy conveniente los límites de la ciencia y se interponen en su camino, como señala Sagan: “Proporcionan respuestas fáciles, evitan el escrutinio escéptico, apelan a nuestros temores, y

devalúan la experiencia, convirtiéndonos en practicantes rutinarios y cómodos, además de víctimas de la credulidad” (Sagan, 1999).

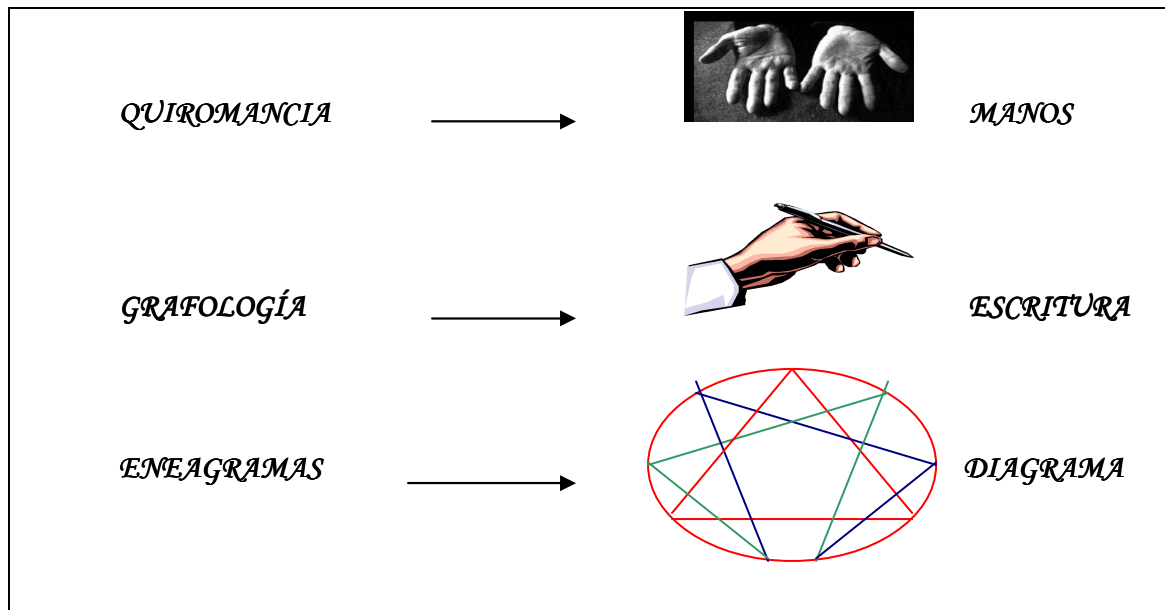
Las pseudo-ciencias se mantienen vigentes gracias a una considerable maquinaria industrial con penetración internacional cuya meta es explotar la avidez del público por productos consumibles de corte amarillista y pseudo-científico. Esta maquinaria funciona gracias a la publicación y transmisión de estos productos en todos los medios de comunicación, los cuales están apoyados por la mercadotecnia de las mas reconocidas empresas o marcas a nivel mundial para incrementar el consumo de su mercancía.

Las pseudo-ciencias que aquí interesa mencionar son: *Astrología, Cartomancia, Quiromancia, Grafología y Eneagrama*<sup>2</sup> (**Figura 1**). Porque tienen en común el realizar pseudo-evaluación de la personalidad y provocan y/o manipulan el Efecto Barnum.



<sup>2</sup> Dichas pseudo-ciencias, además de ser llamadas mancias o ciencias ocultas, también son llamadas por algunos autores “artes”.





**Figura 1.**

A pesar de las pseudo-ciencias la ciencia progresa y existen las llamadas “*ciencias de la complejidad*”, las cuales “intentan describir y comprender sistemas complejos dentro del objeto de conocimiento, el cual es considerado un gran sistema compuesto por una enorme cantidad de componentes inter-actuantes simples, donde el todo es más que la suma de sus partes” (Alvarado, 2005); Estas ciencias de la complejidad son la alternativa científica para el estudio y conocimiento de lo paranormal.

### **Astrología**

*La obstinación por la astrología es una orgullosa extravagancia. Creemos que nuestros actos son lo bastante importantes como para merecer estar escritos en el gran libro del cielo.* (Montesquieu)

Desde la antigüedad el mundo dirige su mirada a la inmensidad del universo, cree que éste produce fenómenos terrenales, esto no está muy alejado de la realidad, científicamente existe evidencia que el cosmos afecta algunas funciones de la naturaleza de la tierra a partir de influencias electromagnéticas. Poco a poco fueron surgiendo nuevos descubrimientos y se conformaron incontables ciencias relacionadas con el estudio del cielo como la

meteorología y la astronomía. La astrología apareció como base de muchas teorías e intentó dar una interpretación de las leyes del universo, posteriormente se fue deformando y alejando de las leyes naturales de la ciencia.

Según la astrología, en el sistema astrológico occidental, el sol es considerado la mayor fuente de energía, según la posición del sol con respecto a la tierra al momento del nacimiento somos “clasificados” en signos solares según las doce pautas de energía llamadas “Signos del Zodiaco” (Aries, Tauro, Géminis, Cáncer, Leo, Virgo, Libra, Escorpión, Sagitario, Capricornio, Acuario y Piscis). El más grande embuste de la astrología es dicha clasificación y asegurar sin pruebas que “mediante la astrología se pueden dar las características de la personalidad de un individuo mediante la interrelación de la fecha de nacimiento y la posición de los astros y la energía que emiten” (Lam, 1999) .

Según el astrofísico Miguel Angel Sabadell, muy pocos conocen la diferencia entre astronomía y astrología. Esta confusión entre ciencia y pseudo-ciencia se ha venido extendiendo debido al auge que ha experimentado todo lo relacionado con ocultismo y parapsicología. La astrología es considerada erróneamente por algunos autores una ciencia. La astronomía como ciencia real no se conforma con describir el Universo, intenta determinar su origen y su final, y el de los objetos que en él existen: planetas, estrellas, galaxias, etcétera. Difícilmente se podría encontrar a un astrónomo profesional o aficionado que crea que las posiciones relativas de los planetas determinan el carácter y el destino de las personas (astrología natal), o que influyan sobre la economía (astro-economía) o la política de un país (astrología mundial). Según las características de la historia de la astrología se puede concluir que la astrología es en sí indefinible.

Como pseudo-ciencia, la astrología y sus aseveraciones están en tela de juicio y solo serán fidedignas sus afirmaciones hasta ser sometidas a las leyes de la ciencia. Se basa en opiniones subjetivas mas que en evidencias reales. La astrología como tal representa un gran negocio, por lo cual quizá no sea tan

necesaria su comprobación científica, prueba de ello es que el horóscopo es presentado en todos los medios de comunicación y funciona como gancho para el consumidor. “La astrología ha sido prostituida sistemáticamente con el paso del tiempo” (Freixedo, 2000).

Para considerar a la astrología una ciencia y no una pseudo-ciencia tendría que responder a muchas cuestiones, entre muchas otras: ¿Cómo es posible que el doceavo por ciento de la población mundial (a partir de los doce signos del zodiaco) caiga en un mismo patrón de personalidad y tenga el mismo pronóstico sobre su futuro? Y que para un astrólogo tropical quien haya nacido el 29 de Julio será un “Leo” idealista, orgulloso, ambicioso, arrogante y jactancioso, pero para un astrólogo sidéreo será un doméstico, sensible, autocompasivo y demasiado cauto “Cáncer”. ¿Quién tiene razón, si es que alguno de los dos la tiene? ¿Dónde quedan las diferencias individuales?

## **Cartomancia**

Según algunos autores es el arte de la interpretación y adivinación por medio de cartas o naipes. Por medio de las cartas según los cartománticos se pueden adivinar cualquier tipo de cosas, incluyendo la personalidad. Este es un negocio muy antiguo y explotado en el mundo, y su origen se atribuye a los egipcios. Se le dio a la baraja una especie de valor astrológico simplificado, que indicaba las revoluciones de los astros y la sucesión de las estaciones hasta quedar adaptadas a pronosticar o adivinar el presente, lo pasado y lo por venir, además de dar características físicas y de la personalidad de los crédulos y de personas relacionadas con ellos por medio de rasgos de las figuras de la baraja.

Los principales métodos de adivinación y más usados son los llamados francés, el italiano y el español y, en cada uno de ellos, cada carta tiene un

significado específico. En general, las figuras de los palos de bastos y de espadas representan personas de color moreno, las de copas y oros personas blancas o rubias, los de bastos y copas los buenos y las espadas y oros los malos. Quizá la relación surgió con el origen de las cuatro clases sociales en tiempos feudales: Nobleza-espadas, el Clero-copas, el Comercio-oros y la Plebe-bastos. Sobre este supuesto “arte” se han escrito infinidad de manuales y métodos explicativos.

Las principales embaucadoras que utilizan este sistema de adivinación son las gitanas, quienes generalmente forman 12 montones de 12 cartas, generando con éstos una supuesta explicación de lo concerniente a la vida orgánica, sentimientos y pasiones del cliente. El éxito del cartomántico parte de su perspicacia, habilidad y observación precisa de las impresiones que sus vaticinios producen en sus cándidos oyentes y no de las cartas en sí. Científicamente es imposible que las cartas tengan la información para predecir el futuro y decir la personalidad de un individuo. La habilidad del cartomántico es lo que le permite realizar algunos aciertos en sus pronósticos pero de manera no sobrenatural o paranormal. Durante el desarrollo de esta investigación me he encontrado con personas que aseguran que una lectura de cartas les predijo algunas de las cosas que les han sucedido posteriormente, no se intenta negar la honestidad de las personas, pero es posible que los crédulos busquen las circunstancias para que lo pronosticado se realice o que ocurra por simple casualidad.

## **Quiromancia**

La palabra quiromancia proviene del griego “cheir” que significa mano y “manteia” que significa adivinación. Es otra llamada “arte” de interpretar las líneas de la mano para describir la personalidad, sentimientos, pensamiento, el pasado, presente y futuro de una persona.

La Dra. Charlotte Wolf dedicó gran parte de su vida al estudio de la mano, según un director del Instituto de Psicología Experimental de la Universidad de

Oxford, la doctora Wolf abre un campo psicológico y ofrece una nueva rama a la Psicología, un campo formado por métodos científicos de la medicina y la Psicología. Ella es una de las pioneras de la investigación sobre el lugar de la lectura de la mano en la ciencia, basándose en que desde tiempos muy remotos ha existido la creencia de que el esquema de las líneas de la mano proyecta el curso de nuestro destino y aspectos de nuestra personalidad.

Según la Dra. Wolf no existe nada sobrenatural en la lectura de la mano, lo considera un arte tanto como una ciencia, y el éxito en la utilización de este método depende de la intuición y estudio científico. Para demostrarlo realizó una investigación sobre la correlación que existe entre sus observaciones y los diagnósticos de médicos en un grupo de pacientes de un hospital. Según ella sus interpretaciones resultaron concordantes con los diagnósticos de los doctores, los resultados están publicados en un artículo llamado: "Los principios de la Quirología". A partir de sus investigaciones y de una teoría psicofisiológica elaboro un método para interpretar el significado de la mano. A pesar de las afirmaciones realizadas por esta autora la quiromancia no es considerada en la actualidad una ciencia por la mayoría de los científicos.

Al igual que otras pseudo-ciencias, la quiromancia o lectura de las manos es hoy un gran negocio, a pesar de que si existen estudios formales al respecto como los realizados por Wolf, la mayoría de las personas que dicen interpretar la mano no tienen conocimiento sobre estos estudios y solo dicen tener el don divino de interpretar las líneas de las manos, aunque esa interpretación sea subjetiva, causa de su experiencia y de lo que los propios clientes le revelan.

## **Grafología**

*"No todos los hombres tienen los mismos tonos de voz, ni todos tienen la misma escritura." (Aristóteles)*

La grafología estudia las relaciones que existen entre las particularidades de la escritura y el carácter de las personas. Es otro llamado "arte" de

interpretar la escritura de las personas. En 1875, el francés Jean Hyppolyte Michon, acuñó la frase "grafo-logía", del Griego: "grafos" que significa escribir y "logos" que significa doctrina o teoría.

A principios del siglo XIX, el alemán, Lavater, y los franceses, Edouard Hocquart y Abbé Flandrin desarrollaron el supuesto arte de interpretar la escritura, siendo reconocida la grafología como una pseudo-ciencia y despertaron el interés hacia su estudio.

“En la grafología hay una parte de verdad, esta parte es variable, y la cifra con que se pretendiera determinarla de manera general no tendría ningún valor: depende del documento, y especialmente de quien examina” (Binet, 1954). Hay legos que sin tener ninguna pretensión científica ni estudio preparatorio tienen más éxito que algunos profesionales, pero como en las demás pseudo-ciencias ese éxito depende en gran medida de las habilidades del evaluador más que de la escritura en sí misma. Si se considera a la grafología como ciencia esta sería una ciencia falible, existen ciertos tipos de escritura muy definidos que concuerdan perfectamente entre las personas pero no siempre con los fenómenos tipológicos que revelan. Existe un cierto vínculo entre el signo grafológico y la cosa significada, pero dicho vínculo puede presentarse o no presentarse en cualquier persona. Una escritura que contenga los signos evidentes de una gran inteligencia pueden, por casualidad, emanar de un mediocre. Entonces lo que falla no son los signos, es su interpretación; y esa falta de correspondencia hace de la grafología un arte inexacto o una pseudo-ciencia.

“La escritura es, en cierto modo, una proyección gráfica del propio cuerpo” (Vels, 1997). Vels intentó dar, junto con los miembros de la Agrupación de Grafo-analistas Consultivos de España (A. G. C.) una justificación científica sobre por qué generalizar los rasgos gráficos entre los individuos, a partir de ello formuló el método Vels de Grafo-análisis, que consiste en revisar y valorar cada signo gráfico, según su grado matemático de desviación de los módulos estadísticamente establecidos, supuestamente evita el subjetivismo y cualquier apreciación mágica. Según el autor, está sobradamente demostrado que la

onda grafica es un registro fiel de nuestras funciones orgánicas, psíquicas y mentales, y expone los posibles postulados psicológicos que justifican cada una de las interpretaciones. Al igual que la quiromancia, la grafología es considerada, a diferencia de otras pseudo-ciencias, por algunos autores como una ciencia, probablemente a causa de que el instrumento de evaluación o interpretación es la mano y la escritura. En lo que están de acuerdo es en que se auxilia directamente de la Psicología y ha sido objeto de muchos estudios estadísticos psicológicos serios. A pesar de esto, no ha podido demostrarse que los resultados obtenidos del análisis de patrones de escritura se adapten igualmente para todos los seres humanos; sin embargo la grafología es una herramienta proyectiva de evaluación de la personalidad utilizada por muchos psicólogos y psiquiatras en conjunto con otros parámetros de evaluación donde la grafología hace un estudio morfológico de la escritura, es decir, se practica con un solo documento, el del evaluado, sin ser necesario establecer comparaciones, y es allí donde ubicamos la primera diferencia desde el punto de vista metodológico.

Con respecto al carácter adivinatorio o charlatanería que afirma que la grafología tiene un rasgo sobrenatural, el código de ética de la Sociedad Internacional de Grafo-análisis (IGAS) prohíbe la práctica de cualquier cosa relacionada con lo oculto.

Beyerstein (quien ha escrito extensamente sobre el tema) menciona: “muchas de las evaluaciones grafológicas podían ser fácilmente influidas por el *pensamiento deseoso*, es decir, la subjetividad de interpretar hechos, eventos o percepciones de acuerdo a lo que uno quisiera que fueran, en lugar de hacerlo en relación con la evidencia presente, uno puede ser influenciado por el propio juicio empleado para confirmar el argumento, técnicamente conocido como el *pensamiento selectivo* y alertó que el contenido de la escritura puede ser influido por el juicio del evaluador y convertirse esta técnica en una prueba no objetiva” (Beyerstein, 1991). La grafología utilizada como una estrategia formal es una “prueba proyectiva”, bajo las condiciones y con todas las características de este tipo de instrumento. Se utiliza este instrumento proyectivo de evaluación considerando como verdadero que existe una

conexión de la escritura con el comportamiento y rasgos de personalidad, de lo cual hay relativamente poco soporte empírico. Sin embargo la grafología está actualmente difundida en la mayor parte del mundo, por ejemplo: la comunidad europea la utiliza en el área de Recursos Humanos. Los grafólogos han reunido una serie de modalidades de la escritura, que con cierta fidelidad permiten determinar algunos de los aspectos de la personalidad convenientes e inconvenientes del empleado: estado de ánimo, si es extrovertido o introvertido, nervioso, bondadoso o malvado. Con lo que respecta al Efecto Barnum el evaluado por un grafólogo es crédulo ante su descripción de personalidad, influenciado por el supuesto carácter científico de la grafología y por otros aspectos psicológicos, y no necesariamente porque sea certera dicha evaluación.

## **Eneagrama**

El eneagrama es “un modelo holístico e introspectivo que tipifica a la personalidad, funciona como un sistema de formación y descripción de la personalidad que orienta al individuo hacia una evolución psico-espiritual... se basa en el auto-conocimiento; para conocernos, desarrollarnos y transformarnos a nosotros mismos se necesita información básica sobre el carácter o personalidad que nos permita observar y penetrar profundamente en los patrones fijos y habituales de conducta y acción”. (Dhiravamsa, 1998). El eneagrama es un mapa mediante el cual se puede supuestamente representar la estructura de cada uno de los cinco ámbitos o centros de personalidad: los tres instintos, las pasiones y las fijaciones. Mediante la practica del eneagrama las personas se identifican con algún enea-tipo, lo cual por simple probabilidad es totalmente posible y orientan su vida a partir de lo que su enea-tipo predice sobre su personalidad. Este método que predice la personalidad y establece una forma de vivir positivamente para llegar a la autorrealización, inició hace 2500 años a partir de la filosofía de Guatama conocido hasta hoy como Budista. Fundo la filosofía Vipassana o “meditación de la visión interior”, la cual es en esencia la práctica y desarrollo de una conciencia impecable, inmaculada y no-apegada, que constituye el nivel de conciencia más importante. Pone su



acento en desapegarse de cualquier cosa que penetre en la mente consciente de modo que estemos en situación de observar mas detenida y profundamente posible nuestro interior. Mediante la utilización y práctica del eneagrama (el cual da las pautas de conducta según cierto enea-tipo) se llega a un reconocimiento auténtico y pleno de nosotros mismos al nivel de personalidad y al nivel de esencia o ser.

A partir de los ochenta se produce un gran aumento de publicaciones al respecto, los enea-tipos se correlacionan con tipologías psicológicas de personalidad clásicas y se acrecienta el interés. Se desarrollan líneas de investigación al respecto y en 1995 se realiza el Primer Congreso Internacional de eneagrama, a partir de éste prolifera su aplicación en distintas áreas de la Psicología y en otras disciplinas. Se ha utilizado en empresas tales como Motorola, Kodak, Sony y General Motors. En contraparte a la proliferación de su aplicación, investigación realizada recientemente en la UNAM señala: “el eneagrama como instrumento de evaluación de la personalidad no cumple con los requisitos establecidos para considerarse un instrumento psicológico ya que carece de confiabilidad y validez, tiene inconsistencia teórica y no existe la suficiente información sobre el procedimiento de elaboración de su instrumento, además de no contar con la suficiente investigación empírica para validar su uso de manera ética” (Jiménez, 2004).

### **3. *Phineas Tylor Barnum***



Phineas Tylor Barnum nació el 5 de Julio de 1810 en Bethel, Connecticut. Inicio en el mundo del espectáculo en 1835 en la ciudad de Nueva York. La principal característica de este personaje es que fue un gran "showman" y que tenía una gran habilidad para embaucar a las personas.

Fue autor de “Los Charlatanes del Mundo” en 1865 y “Lucha y Triunfo” en 1869, además de escribir su autobiografía en 1854. Se le acuñen frases memorables como: “Siempre habrá más crédulos que escépticos”, “El espectáculo debe continuar”, “Tenemos algo para todos”, “Cada minuto nace un crédulo”. Siglos antes Maquiavelo escribió una frase que Barnum utilizó en su espectáculo: “El que engaña encontrará siempre quien se deje engañar”. Barnum señaló en sus obras que las ciencias ocultas se significan por “prometer algo para todos” y, de igual forma, por requerir ingenuos para su aceptación. Para él, no se necesitaba más que manipular el ambiente: ruido, música, frases ampulosas, colores y... ¡la magia surgía! y el crédulo quedaba fascinado. Barnum posee también un lugar en la historia de las ciencias sociales, se le atribuye el origen de una expresión que hoy ya es común en el dominio de las encuestas de opinión: el Efecto Bandwagon (también llamado Efecto del Ganador o del Simpatizante), consiste en la presión de conformidad que ejercen la mayor parte de las personas con las que el individuo se identifica o quisiera identificarse. Murió el 7 de abril de 1891 en Bridgeport, Connecticut, adinerado gracias a sus creaciones sensacionalistas y sin saber que un siglo después su nombre sería utilizado para nombrar un fenómeno psicológico: el “Efecto Barnum”.

## *CAPITULO 2.*

### *EFEECTO BARNUM*

#### **1. Investigaciones Antecedentes**

En 1948 el psicólogo Bertram. R. Forer realizo una investigación que confirmó que: “Las personas tienden a tener una actitud crédula ante descripciones de personalidad vagas y generales y que las consideran aplicables a ellos mismos sin razonar que la misma descripción podría ser aplicable a cualquier persona” (Forer, 1949).

Forer aplicó una prueba o test de personalidad cualquiera a sus estudiantes de Psicología. Una vez aplicada la prueba descartó sumariamente todas las respuestas y, en lugar de entregar los resultados obtenidos, les proporciono una sola forma de “evaluación” a todos los participantes. Esta evaluación no fue realizada a partir de las respuestas de los estudiantes a la prueba de personalidad; la elaboró a partir de frases al azar tomadas de la sección de horóscopos de revistas y periódicos, sin tomar en cuenta los correspondientes signos del zodiaco. Los evaluados pretendieron que éste era el resultado de un análisis psicológico individual. Posteriormente, Forer pidió a sus alumnos formular una “evaluación personal” mediante una escala entre 0 y 5, donde 0 indicaba un valor nulo y el 5 el valor mas alto para indicar en qué medida consideraban que la evaluación entregada se aplicaba a su personalidad, cinco indicaba que consideraban que la evaluación era excelente, cuatro que era buena, y así sucesivamente. El promedio fue de **4.26**, lo cual indica que la mayoría de los evaluados (mas del 80%) presenta el Efecto Barnum al creer que la falsa descripción de la personalidad es precisa y certera. Dicho resultado se ha replicado invariablemente, donde el promedio siempre ha sido superior a 4.0.

Forer concluyó que se puede convencer fácilmente a las personas sobre aspectos falsos de su personalidad. La falsa descripción de la personalidad a partir de la pseudo-evaluación de personalidad fue llamada “Perfil de Personalidad de Forer” fue la siguiente:

*Tienes la necesidad de gustarle a otras personas y de que te admiren, y con todo tiendes a criticarte. Aunque tienes algunas debilidades de personalidad generalmente eres capaz de compensarlas. Tienes una considerable capacidad que no has usado en tu beneficio. Disciplinado y auto-controlado en el exterior, tiendes a ser aprensivo e inseguro interiormente. A veces tienes serias dudas en si hiciste lo correcto o tomaste la decisión acertada. Prefieres cierta cantidad de cambios y variedad y llegas a decepcionarte cuando estás cercado por restricciones y limitaciones. Té auto-ufanas también de ser un pensador independiente, y no aceptas las afirmaciones de otros sin pruebas satisfactorias. Pero has encontrado desaconsejable ser demasiado franco en darte a conocer a otros. A veces eres extrovertido, afable, y sociable, mientras que otras veces eres introvertido, cauto, y reservado. Algunas de tus aspiraciones tienden a ser más bien irreales.*

*Conclusiones de investigaciones relacionadas posteriores a la investigación de Forer:*

- ◆ Sundberg (1955): Los estudiantes no diferenciaron entre la descripción real y la generalizada;  $r$  negativa entre aceptación y escala de hipomanía del MMPI.
- ◆ Ulrich, Stachnick y Stainton (1963): Los estudiantes elaboraron una valoración al "Informe Psicológico de Ulrich et al" (el cual esta basado y es casi una replica del Perfil de Personalidad de Forer); los resultados fueron los siguientes: Lo consideraron 27 excelente, 26 bueno, 3 promedio, 1 mala y 0 muy malo.
- ◆ Merrens y Richards (1970): Los estudiantes prefirieron la descripción generalizada a la suya real.
- ◆ Snyder y Larson (1972):  $r$  positiva entre aceptación y control externo de Rotter.
- ◆ Hinrichsen y Bradley (1974), Snyder y Shenkel (1976), Snyder et al. (1977): Grado de influencia de variables situacionales.
- ◆ Zinder (1974), Weinberger y Bradley (1980): Grado de influencia del tipo de instrumento de evaluación empleado.

- ◆ Bradley y Bradley (1977), Dmitruk, et al. (1973), Halperin et al. (1976): Grado de influencia del prestigio del diagnosticador.
- ◆ Zeren y Bradley (1982): Grado de influencia del genero del diagnosticador.
- ◆ Rivero, et al. (2003): Estudio comparativo entre la personalidad, los posibles trastornos de personalidad y la autovaloración. Existe viabilidad y correspondencia adecuada entre los perfiles de personalidad y trastorno de personalidad, existe ego-sintonía entre el perfil de personalidad y auto-imagen, relaciones tangenciales de ego-sintonía con trastorno de personalidad diferentes para cada sistema de clasificación y relaciones tangenciales de ego-sintonía con factores de personalidad.

*Características de la investigación en la cual se baso el presente estudio:*

- ◆ Avia y Bragado (1975): Esta investigación fue realizada en la Universidad Complutense de Madrid: “Los Informes de Personalidad y la credulidad ante los Test: un Efecto Placebo”. Consistió en presentar a una muestra de 19 hombres y 56 mujeres estudiantes de 5º semestre de Psicología con una media de edad de 23.3 años (muestra teóricamente capacitada para rehusar afirmaciones comunes y triviales) un informe de personalidad falso en un conjunto de 21 enunciados o frases con las siguientes características: afirmaciones vagas, ambiguas y generales y el uso de aspectos mas bien positivos y favorables presentadas con un lenguaje cientista que inducía a la aquiescencia. Los resultados confirman que la totalidad de la muestra acepta el informe presentado, no existen diferencias significativas inter-genero en general, aunque sí existen en algunos enunciados. 5/21 enunciados son mas aceptados y 3/21 son muy poco aceptados. Esta investigación se basó en Ulrich, Stachnick y Stainton (1963). Concluyen que son más aceptados los enunciados con descripciones positivas, vagas y con doble sentido como un fenómeno de Deseabilidad Social, aquiescencia favorecida por la ambigüedad y falta de precisión en las frases. Influye en esta aceptación el prestigio del examinador.

- ◆ Dickson y Kelly (1985): El Perfil de Personalidad de Forer es generalmente percibido como correcto; las valoraciones favorables son más fácilmente aceptadas como descripciones correctas de las personalidades de los sujetos que las desfavorables. Pero las aseveraciones desfavorables son más fácilmente aceptadas cuando provienen de gente con alto estatus que de gente de más bajo estatus.

La investigación ya realizada amplía el panorama de conocimiento sobre el Efecto Barnum, también propone nueva investigación como la que en este caso se realiza. Pero, como se especificará más adelante, en la producción del efecto están interviniendo varios factores, que se pueden precisar en cuanto a considerar al efecto un *acto de comunicación* y las características de cada uno de sus componentes. La investigación realizada anteriormente no es específica al respecto, y no determina exactamente el factor o grupo de factores que tienen más influencia en su producción; al incluir el *modelo de comunicación* al efecto se da una amplia gama de posibilidades de investigación todavía por realizar.

## **2. Definición**

El Efecto Barnum, como *efecto* es el resultado de una causa. En honor a Phineas Tylor Barnum el psicólogo Paúl E. Meehl en 1965 denominó “Efecto Barnum” (también llamado Efecto Forer o Efecto de Convalidación Subjetiva) al efecto que se produce a partir de “la credulidad hacia aquellos procedimientos pseudo-clínicos exitosos en los que se hacen descripciones de la personalidad del paciente a partir de pruebas, de modo que encajen con el paciente general o totalmente en virtud de su trivialidad; y en los que cualesquiera inferencias no triviales, pero quizá erróneas, se ocultan en un contexto de afirmaciones o negaciones que logran gran confianza sencillamente a causa de la base de la población” (Meehl, 1965). Dicha definición sobre el efecto considera los “procedimientos pseudo-clínicos de descripción de la personalidad” como una causa y a “una gran confianza a ellos” como resultado, lo anterior se reduce únicamente para esta investigación de la siguiente manera: “actitud crédula

ante una pseudo-evaluación y descripción de la personalidad”. A partir de lo anterior y para una mejor comprensión y análisis del efecto, únicamente en esta investigación se agrega a la definición el Modelo de Comunicación (esquema) y resulta la siguiente:

***“Actitud crédula ante una pseudo-evaluación y descripción de la personalidad en función de las características del emisor, el mensaje, el canal y el receptor en el acto de comunicación”.***

*Actitud.* La definición menciona que el Efecto Barnum se manifiesta como una actitud. Este concepto fue introducido por Thomas y Znaniecki en 1918, posteriormente se formularon numerosas definiciones sobre actitud y hasta la fecha no existe una mundialmente aceptada. En lo que sí concuerdan los especialistas es que las actitudes dirigen las conductas. Según Thurstone “Una actitud es la suma total de inclinaciones y sentimientos, prejuicios o distorsiones, nociones preconcebidas, ideas, temores, amenazas y convicciones de un individuo acerca de cualquier asunto específico”. El modelo más clásico con respecto a la relación de actitud y conducta es el Modelo Tridimensional de Rosenberg y Havland (1960), que definen una actitud como una predisposición a responder a alguna clase de estímulo con tres tipos de respuesta: afectiva, cognitiva y conductual. En este modelo una actitud es un constructo hipotético que medía entre el estímulo y la respuesta. Mas recientemente Germaine de Montmollin (1985) considera que las actitudes nacen, desaparecen y se transforman y no existe un acuerdo en su modo de adquisición.

### **3. Modelo de Comunicación y Efecto Barnum**

*Modelo Teórico de la Comunicación.* El modelo básico para el proceso de comunicación se desarrolló de los experimentos con perros realizado por Ivan Pavlov, su concepto es el de que un estímulo producirá una respuesta; este modelo se denomina: **E – R**. Cuando este modelo es aplicado a la comunicación humana ocurre lo mismo. Al aplicar el modelo **E – R** básico se

genera el “Modelo lineal de la Comunicación Humana”, desarrollado por Harold D. Laswell, quién propuso una fórmula de encadenamiento lineal de cinco preguntas: ¿Quién – dice qué – por cuál canal – a quién – con qué efecto?

Este esfuerzo de síntesis es particularmente valioso, dado que agrupa los cinco puntos fundamentales del proceso de comunicación y los esquematiza:

Quién: Se refiere al **emisor**, es decir, el origen, la fuente de toda comunicación. Laswell incluyó en esta denominación todas las categorías de emisores.

Dice qué: Lo que el emisor comunica, se trata aquí del **mensaje**. El mensaje es el conjunto de signos expresado por el emisor dirigido al receptor. El mensaje posee un contenido y un código. El contenido es el referente del mensajero que se dice en él. El código es el lenguaje sobre el cuál se constituye el mensaje, la forma de expresión.

Por cuál **canal**: Se trata de los medios, vías o canales usados para transmitir el mensaje.

A quién: Se refiere al **receptor**, quien recibe el mensaje.

Con qué efecto: Alude al impacto producido en el receptor al recibir y comprender el mensaje para producir la retroalimentación al emisor. Es el **resultado** de la comunicación.

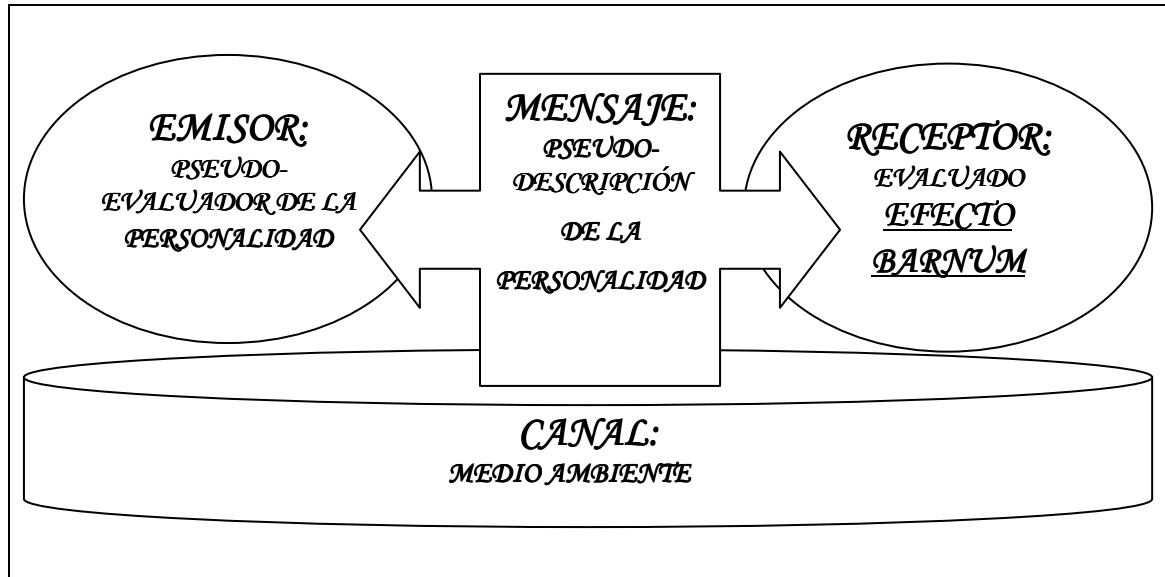
Este Modelo lineal permite esquematizar los principales protagonistas en un acto de comunicación cualquiera: **emisor, mensaje, canal y receptor**, pero además supone que el intercambio de señales entre un emisor y un receptor esta sujeto a un recurso de un sistema de codificación y descodificación que permita expresar e interpretar los mensajes.

**Ruido**. Representan a todo aquello que impide o degrada lo que el emisor quiere que el receptor comprenda. Como consecuencia de todos los ruidos que



sufre el mensaje, desde de su emisión hasta su recepción, ocurre frecuentemente que la información a transmitir es distinta a la información transmitida, y ésta a su vez es distinta a la información comprendida por el receptor.

Dentro de la definición propuesta del Efecto Barnum se considera al Modelo de Comunicación donde todas las partes intervienen e interactúan en la producción de éste. El proceso de comunicación esta presente en la producción del efecto, donde todos sus componentes tienen cierto grado de participación, pero la parte activa más importante para su producción es el propio *receptor* y sus características. El efecto se puede manifestar en el *receptor* independientemente de la intervención de cada parte del proceso de comunicación, sin embargo el grado de credulidad puede ser producto de la manipulación de cada una de las partes del acto de comunicación, las cuales se analizan a continuación. (**Figura 2**)



**Figura 2.** El *emisor* es en este caso el pseudo-evaluador. El *mensaje* es la pseudo-descripción de la personalidad emitida a partir de la pseudo-evaluación. El *canal* es el medio por el cual se transmite el mensaje y las características del medio ambiente. Y el *receptor* es a quien se emite el mensaje o estímulo, en este caso el evaluado y en el que se presenta el Efecto Barnum.

## Emisor

Se considera como emisor a la fuente del mensaje que realiza una pseudo-evaluación de la personalidad y la describe. El emisor es el pseudo-científico, la definición menciona que el efecto se produce ante pseudo-evaluaciones de la personalidad, es decir, a evaluaciones no verdaderas ni formales. El emisor puede ser un charlatán representativo de alguna pseudo-ciencia o mancia, pero también puede ser cualquier persona que realice una evaluación subjetiva de manera no científica. Forer aplicó una pseudo-evaluación de la Personalidad a sus alumnos, siendo él psicólogo. Aunque el efecto se puede presentar independientemente de quien sea el emisor, la producción del Efecto Barnum tiene mucho que ver con las características de la fuente o emisor. Existen características del emisor que son reiterativas en una pseudo-evaluación de personalidad:

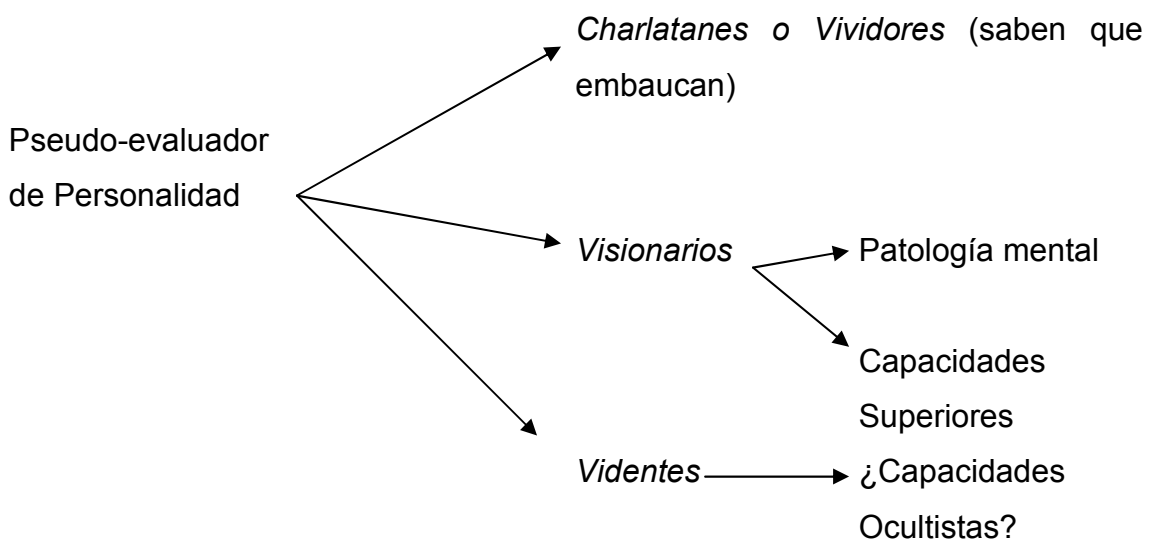
*Características físicas.* El emisor puede controlar la imagen que proyecta al manipular sus gestos, expresiones y tonos de voz (Edinger y Patterson, 1983). De acuerdo con las metas el individuo puede manejar las impresiones que causa a los demás a partir de su apariencia física. La composición física y la presentación son parte de la imagen que manipula y que busca proyectar.

*Características psicológicas.* Se refieren a la personalidad del emisor. La personalidad (como se mencionará más adelante) es el resultado de la integración de los procesos psicológicos de un individuo. Para la ciencia existen dos tipos de pseudo-científicos que intentan realizar una evaluación de la personalidad de manera no formal:

- ◆ *Charlatanes o Vividores* que tienen grandes habilidades de embaucación, y que saben que están mintiendo y manipulando las circunstancias.
- ◆ *Visionarios*, que son quienes realmente creen en sus aseveraciones y están convencidos de que tienen cierto don divino no natural para

realizar adivinaciones sobre el futuro o la personalidad. Los visionarios se dividen en dos clases: sujetos con alguna patología mental o estado alterado de conciencia (como esquizofrenia) y las personas que tienen un tipo de capacidad superior a la normalidad que es natural y humana, donde sus características cognitivas y una vasta experiencia les permite interpretar y de alguna manera “adivinar” o predecir cosas pero hasta cierto punto. (Freixedo, 2000)

Para la ciencia no existe una tercera categoría donde se encontrarían los *Videntes* o *Psíquicos* que dicen tener capacidades de adivinación de manera ocultista; es decir, quienes por alguna razón inexplicable científicamente, tienen la capacidad de describir la personalidad, adivinar el futuro y otras cosas de manera certera a partir de un don divino sobrenatural, hasta ahora científicamente es imposible comprobar la veracidad de sus declaraciones, por lo tanto los videntes para la ciencia no existen.



Existen características reiterativas entre ellos: *Capacidad de embaucar, intuición, reconocimiento social, necesidad de atención.*

*Capacidad de embaucar.* Phineas Tylor Barnum tenía gran facilidad para mentir y convencer a las personas sobre cualquier tema aprovechándose de su ingenuidad, inexperiencia además de su deseo de creer; no por nada fue llamado “el padre de la embaucación”. La habilidad para mentir se va adquiriendo a partir de la experiencia, esta habilidad le permite al emisor obtener más información y confirmar o validar la ya proporcionada con el fin de realizar una mentira lo más creíble posible. Es por esta habilidad por lo que también se le ha llamado al Efecto Barnum Efecto de Convalidación Subjetiva. A la par también se utilizan como recursos la creatividad y la imaginación.

*Intuición.* Existen varias definiciones de la intuición, las siguientes son solo algunas: "Conocimiento obtenido sin pensar racionalmente"; "Presentimiento relacionado con experiencias pasadas guardadas en el subconsciente"; "Destellos de pensamientos espontáneos que no parecen relacionarse con hechos ni lógica"... No existe una definición que predomine y sea totalmente aceptada; por lo tanto aquí se considera que el emisor tiene intuición considerándola una habilidad o capacidad de predecir algo sobre cualquier cosa (en este caso la personalidad del receptor) a partir de su experiencia y con un límite<sup>1</sup>. “El poder ‘adivinatorio’ de la intuición proviene de nuestra mente subconsciente, proviene de una reacción psicológica que tiene explicación científica” (Gómez, 2002).

*Reconocimiento Social.* La adivinación de la personalidad es un camino fácil y expedito para intentar obtener reconocimiento social y sobresalir de las demás personas al tratar de impresionarlas. La sociedad otorga reconocimientos a quienes destacan en alguna especialidad científica, las artes, los deportes, o a quien es capaz de destacarse mediante alguna acción heroica. Sin embargo, tales caminos suelen requerir esfuerzos prolongados y dedicación muy intensa, generalmente requieren también la posesión de algún talento o habilidad sobresaliente. Una salida más cómoda y accesible, que no involucra la inversión prolongada de recursos físicos ni intelectuales, y es

---

<sup>1</sup> El psicólogo Carl Jung se refiere a la intuición como una función psicológica esencial como lo son el pensar, los sentimientos y las sensaciones, que proviene de nuestra experiencia y que tiene cierto límite.

asequible en corto plazo consiste en brindar evidencia ficticia sobre poderes y fenómenos sobrenaturales o prodigiosos para adivinar cualquier cosa, incluyendo la personalidad de un individuo.

*Necesidad de atención.* Algunas personas no buscan suscitar el reconocimiento de los demás. Requieren, más sencillamente, ser escuchados y recibir atención. La atención recibida brinda fortalecimiento de la auto-imagen y la posición de superioridad que adopta el evaluador refuerza su auto-concepto

## **Canal**

El canal se refiere a la vía por donde se transmite el mensaje al receptor. La vía en este caso se refiere al medio ambiente que rodea a la situación de pseudo-evaluación. El medio ambiente conjunta al *escenario* donde se desarrolla la pseudo-evaluación y a los *instrumentos de evaluación*.

*Escenario.* Se refiere a las características del lugar, la decoración y el ambiente; este es generalmente manipulado por el pseudo-evaluador con artificios de todo tipo, incluyendo su vestuario. Todos los artificios son utilizados con el fin de distraer, estimular los sentidos, engañar o impresionar al receptor. A este conjunto de características del escenario Barnum los llamo (al igual que Laswell): “ruido”.

*Instrumentos de evaluación.* Dentro de la manipulación del ambiente se da la utilización de instrumentos o herramientas de evaluación de la personalidad (y la adivinación) de todo tipo y a conveniencia del pseudo-evaluador como son los astros, las manos, cartas, café, caracoles y toda clase de objetos, los cuales, de manera no científica supuestamente tienen “poderes” que nos proporcionan información sobre la personalidad y el futuro.

## **Mensaje**

El mensaje es la descripción de la personalidad del receptor a partir de la pseudo-evaluación del emisor. A partir de mas investigación formal, se podría concluir si el tipo de mensaje tiene mayor grado de influencia en la producción del efecto Barnum que la fuente o el canal.

Como ya se mencionó, existe investigación que confirma que la credulidad hacia el mensaje (la descripción de personalidad) se presenta de igual manera ante una evaluación de personalidad formal y no formal, el Efecto Barnum es precisamente el fenómeno producido ante una pseudo-evaluación. Este fenómeno puede ser influido por la manera de presentar el mensaje y el tipo de mensaje.

Con respecto a la manera de presentar el mensaje al receptor, "... las valoraciones favorables son más fácilmente aceptadas como descripciones correctas de las personalidades de los sujetos que las desfavorables..." (Dickson y Kelly, 1985). También "... son mas aceptados los enunciados con descripciones positivas, vagas y con doble sentido..." (Avia y Bragado, 1975). El mensaje conjunta estas valoraciones favorables y desfavorables o juicios positivos o negativos sobre la personalidad del receptor. En suma el receptor cree más fácilmente en juicios positivos que en negativos. El emisor puede transmitir su mensaje por medio de *frases* que representan las valoraciones o juicios sobre la personalidad del receptor, Dichas frases son "afirmaciones inespecíficas y generalizables" que contienen calificativos principalmente positivos sobre la personalidad. Estas afirmaciones se dividen en tres tipos de frases: *frases positivas*, *frases ambiguas* y *frases negativas*. Las características de estas frases son diferentes entre sí. Los perfiles de personalidad de Forer utilizan estos tipos de frases.

*Frases positivas.* Son frases que resultan halagadoras y/o deseables para cualquier persona, es más fácil creer en afirmaciones dudosas pero positivas cuando son altamente deseables, o bien, cuando nos resultan halagadoras. El halago es un arma de persuasión poderosa para las pseudociencias, en especial si es manejado con perspicacia. La alabanza y el encomio

son el motor del halago. Si el emisor le comunica al receptor frases halagadoras como: “eres sincera y confiable” éste difícilmente cuestionará tan halagador juicio sobre sí mismo, por esta razón las descripciones de personalidad ocultistas son sumamente positivas la mayoría de las veces, con la ocasional excepción de alguna frase negativa.

*Frases ambiguas.* Es muy conveniente por parte de un pseudo-científico plantear frases inciertas, confusas o imprecisas que no quieren decir nada, que no son claras y que no tienen coherencia ni son razonables. Un subtipo son las *frases contradictorias*, las cuales contienen dos afirmaciones opuestas que se contradicen o son incongruentes. En el siglo XV, Nostradamus elaboró aparentes presagios presentados en cuartetos de frases ambiguas, confusas, ampulosas y genéricas, que la humanidad ha interpretado y aceptado como verdaderas. En este tipo de frases suele caer la personalidad de la mayoría de las personas, con la utilización artificiosa de palabras como: algunas veces, a veces, regularmente, en ocasiones, casi siempre o casi nunca, habitualmente...

*Frases negativas.* Son frases que resultan no halagadoras ni deseables para cualquier persona o receptor, estas casi no son utilizadas por el pseudo-evaluador de la personalidad y son presentadas con el fin de atraer la atención del receptor o hacer más creíbles las demás frases presentadas. El receptor cree en juicios negativos si estos son presentados de manera muy sutil o provienen de un emisor con alto estatus. (Dickson y Kelly , 1985).

Eg:

- ◆ Frase Positiva: Eres una persona segura de ti misma.
- ◆ Frase Ambigua: Eres una persona segura de ti misma, pero algunas veces no confías en tus capacidades intelectuales y físicas.
- ◆ Frase Negativa: Eres una persona insegura.

Existen frases que llegan a ser certeras y se adecuan a la personalidad real del receptor. La explicación mas adecuada es que las frases son genéricas, es

decir, que son aplicables a casi cualquier persona o que suelen ser coincidencias, anulando su aparente precisión por ser producto casual de numerosos intentos fallidos formulados por el emisor, antes de lograr obtener un acierto al azar.

La *teoría de la atribución* explica adecuadamente este resultado, especialmente en función de la variable de consistencia. Ésta señala cómo, al explicarnos la conducta de una persona, solemos analizar la consistencia con la cual es capaz de emitir la conducta en cuestión. Así, si observáramos a un pseudo-científico o emisor realizar consistentemente descripciones de personalidad específicas y acertadas respecto al receptor con suficiente frecuencia (digamos con la misma frecuencia con la cual observamos aciertos en el diagnóstico de un médico al interpretar los datos arrojados por algún análisis) estaríamos entonces dispuestos a concederle a dicha persona un grado aceptable de consistencia. Sin embargo, si por otra parte la proporción de éxitos (predicciones, adivinaciones o descripciones de personalidad correctas) es por mucho menor a la de fracasos, no existiría el menor grado de consistencia en tales afirmaciones, lo cual establece categóricamente su invalidez.

## **Receptor**

*“Una mente crédula... encuentra”* (Samuel Butter)

El Efecto Barnum se presenta en el receptor, en éste se genera la credulidad hacia la pseudo-evaluación y descripción de la personalidad formulada por el emisor. El receptor muestra una actitud crédula ante el mensaje y los estímulos recibidos. En dicha credulidad interviene su *personalidad*, que engloba sus *procesos psicológicos* que actúan en conjunto a partir de los estímulos recibidos del medio y dan como respuesta la conducta.

*Personalidad.* Es la estructura psíquica de cada individuo, la integración de los procesos psicológicos superiores y básicos conforman en conjunto la



personalidad. No se producen de forma aislada, sino que tienen lugar dentro de la actividad de una persona total. Esta integración da como consecuencia la forma característica de comportamiento y conducta de una persona. Durante la producción del Efecto Barnum están interactuando los procesos psicológicos. De tal manera que, curiosamente, la personalidad del receptor determina la credulidad hacia una pseudo-evaluación y descripción de ésta. En el siguiente apartado se analizan algunos procesos que interactúan en la producción del efecto.

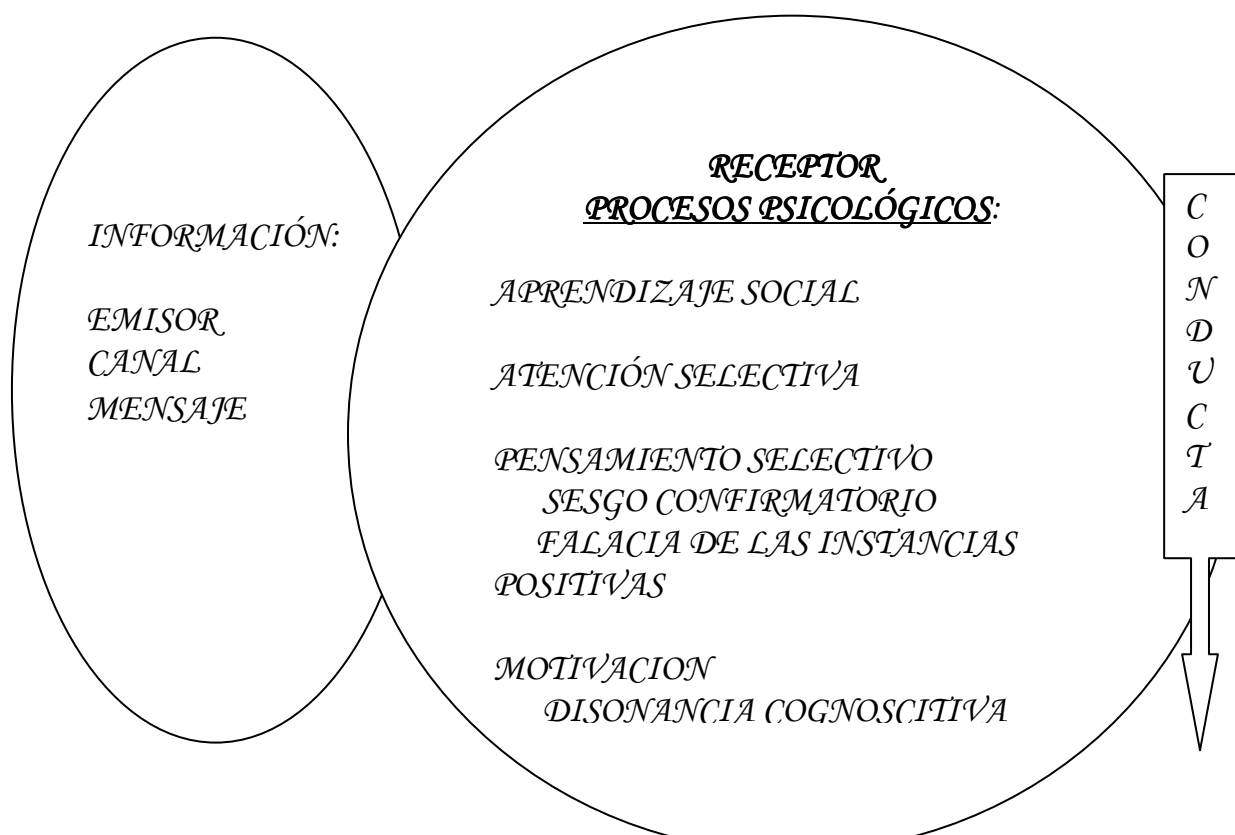
#### **4. Procesos Psicológicos que interactúan en el Receptor**

*"La esperanza y la incertidumbre evocan poderosos procesos psicológicos que mantienen a todos los lectores de personalidad pseudo-científicos y ocultistas en el negocio."* (Barry Beyerstein)

Esta investigación está fundamentada desde el punto de vista de la psicología cognoscitiva, por medio de ella podemos entender diversos procesos psicológicos, cómo el ser humano adquiere información, cómo la representa, la almacena y la recupera en un momento dado. Este enfoque cognoscitivo está interesado en comprender y explicar las representaciones y procesos mentales que subyacen a la conducta mediante el enfoque de procesamiento de información, el cual considera al individuo como un ser activo de intercambio con el medio en el que vive.

El Efecto Barnum se presenta como una *actitud* y esta antecede y dirige la conducta. Se presenta determinada actitud a partir de la información obtenida del medio ambiente a través de los sentidos y los procesos psicológicos que la anteceden. Las actitudes se refieren a objetos, grupos sucesos y símbolos de significado social, y al igual que las emociones, poseen elementos importantes: cogniciones o creencias, sentimientos y tendencias a comportarse de cierta manera. (Breckler, 1984). Las cogniciones son el elemento intelectual o de razonamiento de las actitudes, los sentimientos la parte afectiva y el comportamiento se refiere a las tendencias conductuales. En el Efecto Barnum

la información obtenida proviene del emisor, el canal y el mensaje, y es recibida a través de los sentidos, y a partir de esa información el receptor presenta una actitud. Las actitudes son *aprendidas*, ningún individuo nace con alguna actitud en particular. Los procesos psicológicos en general anteceden las actitudes, funcionan como un continuo, están estrechamente relacionados y funcionan en cierta yuxtaposición, configuran la base del comportamiento, tanto en su dimensión conductual como en su dimensión cognoscitiva. Estos procesos permiten al individuo tomar conciencia de sí mismo y de su entorno, se encuentran en el origen de cualquier manifestación conductual y hacen posible el ajuste del comportamiento a las condiciones y demandas ambientales. (Ballesteros y García, 2001). En cualquier fenómeno psicológico como el Efecto Barnum están presentes los procesos psicológicos superiores y básicos. La contribución relativa de estos procesos puede fluctuar de una a otra situación, y fluctuará en función de qué factores específicos integren cada situación particular. **(Figura 3)**





**Figura 3.** Principales Procesos Psicológicos que están presentes en la producción del Efecto Barnum.

### **Aprendizaje Social**

El aprendizaje se puede definir como un cambio relativamente permanente de los mecanismos de conducta debido a la experiencia con los acontecimientos del medio. Existen dos formas básicas de aprendizaje: el condicionamiento clásico y el instrumental; el primero es el mecanismo más simple del aprendizaje. Se considera que el aprendizaje humano tiene características muy específicas y diferentes del aprendizaje animal y se acepta la intervención de procesos cognoscitivos en el aprendizaje. Así otro proceso de aprendizaje humano esencial es el aprendizaje observacional.

El aprendizaje observacional ha sido estudiado por Bandura y Walters y explica cómo se puede adquirir una nueva conducta solo por la observación de esa conducta en otro individuo, denominado modelo. Mediante el aprendizaje por observación es posible adquirir una nueva conducta sin que haya habido ninguna experiencia, y la probabilidad de que alguien repita la conducta realizada por un modelo depende de los efectos reforzantes de la conducta observada.

*El aprendizaje social* es el aprendizaje observacional de conductas sociales. Un pionero en la investigación de esta forma de aprendizaje es el canadiense Albert Bandura, quien se inició en el conductismo, si bien reformuló de manera substancial algunas de las suposiciones más radicales de ese enfoque al

investigar el comportamiento social. Bandura y otros teóricos del comportamiento social y la personalidad como Mischel (1973), Mischel y Shoda, (1999) y Rotter (1982), enfatizan que los seres humanos distan de ser marionetas dedicadas a responder mecánicamente a patrones medioambientales de presión e influencia. Si bien existe acuerdo general en concebir a la personalidad como un conjunto de pautas adquiridas fundamentalmente mediante el aprendizaje, asimismo estos autores conciben al ser humano como un “organismo auto-organizado, pro-activo y auto-regulado; no como un organismo meramente reactivo, moldeado y gobernado por eventos externos” (Bandura, 1999). Del mismo modo, Bandura indica: “las personas son capaces de fijarse metas, anticipar las posibles consecuencias de sus acciones, elegir y establecer cursos de acción para buscar resultados apetecidos y evitar los indeseables.” (Bandura, 2001). Al enriquecer su visión sobre el aprendizaje social al incorporar las aportaciones de la cognición, Bandura modernizó su posición teórica y la denominó teoría cognoscitiva social.

Bandura propone el aprendizaje por observación como mecanismo para explicar la adquisición de conductas en el ámbito social. Esta forma de aprendizaje ocurre cuando la tendencia de respuesta de un organismo, denominado observador, es influenciada por la conducta de otros individuos, denominados modelos. A su vez, un modelo es todo aquel individuo cuya conducta puede ser observada y reproducida por otros. La noción básica de este aprendizaje apunta a la *imitación* como mecanismo responsable de la adquisición de pautas de conducta social. De acuerdo con Bandura, tanto el condicionamiento instrumental como el respondiente pueden ocurrir en forma vicaria cuando una persona observa cómo otro individuo es condicionado. Por añadidura, algunos modelos pueden resultar más eficaces que otros; la investigación de Bandura indica que tanto niños como adultos tienden a imitar más frecuentemente a modelos por quienes profesan admiración o respeto. Asimismo, los modelos considerados atractivos o poderosos ejercen mayor influencia sobre las pautas conductuales de quienes les modelan. En el Efecto Barnum el aprendizaje social se da cuando el receptor imita la conducta de uno o varios modelos, muchas personas acuden a las pseudo-ciencias por imitar a

otras que influyen en ellas. La teoría del aprendizaje social analiza los procesos del determinismo recíproco de la conducta con los factores personales y ambientales; el comportamiento a su vez impacta a su ambiente favoreciendo la interacción recíproca continua de ambos factores. Una característica importante de esta teoría es el papel que se asigna a las capacidades de autorregulación para ordenar los incentivos ambientales, generar apoyos cognoscitivos y producir consecuencias para cada acción; así las funciones de autorregulación son incrementadas y generalmente apoyadas por influencias externas. (Bandura, 1986)

El aprendizaje social es un fenómeno que surge por varias causas y sus principales motivaciones son: 1. Reducción de tensión. 2. Incremento en la autoestima. 3. Obtención de alabanzas. 4. Aceptación. 5. Recompensas financieras. Por su parte, Bandura hace una descripción detallada del proceso que sigue el aprendizaje social por observación. El modelo de aprendizaje social cognoscitivo explica una amplia variedad de conductas, entre las cuales se encuentra la adquisición de pautas agresivas.

En el proceso de aprendizaje social por observación se distinguen cuatro momentos:

1. Adquisición. En este paso están implicados los procesos de observación y reconocimiento, así como la atención, la cual es el primer componente del aprendizaje por observación. Los observadores no aprenderían mucho en forma vicaria a no ser por su capacidad de percibir y enfocar su atención selectiva en los atributos más relevantes de la conducta de sus modelos.
2. Retención. Para lograr reproducir la conducta de un modelo, los observadores necesitan codificar toda la información pertinente en la memoria a largo plazo, posibilitando con ello su recuperación y ulterior aplicación. Así, la memoria resulta un mecanismo determinante para el aprendizaje social.

3. Ejecución. Es la reproducción motora de la conducta observada. Este tercer factor alude a la capacidad del observador de reproducir las conductas del modelo. Es decir, el observador debe poseer, así sea en grado mínimo, las habilidades físicas necesarias para reproducir la conducta modelada.
  
4. Consecuencias. (Motivación o reforzamiento). Los observadores generan expectativas de recibir los reforzamientos asociados con la conducta modelada. En un experimento clásico conducido por Bandura, un grupo de niños observó como varios modelos adultos recibían reforzamiento por golpear un muñeco. En consecuencia, replicaron la conducta agresiva en busca de los reforzadores recibidos por los modelos adultos.

En suma, cuando los individuos atienden, codifican y recuperan información relevante, replican patrones motores, y son reforzados por emitir la conducta modelada, ha tenido lugar el aprendizaje social.

Dentro del aprendizaje observacional hay que distinguir entre la recompensa y el castigo. Si un observador ve que la conducta del modelo tiene consecuencias positivas, tendrá una mayor tendencia a imitarlo. Sin embargo, cuando las consecuencias son negativas, se tiende a no imitar al modelo.

Existe un proceso estrechamente relacionado con el aprendizaje social y es el *reforzamiento comunitario*, aplicable a la creación y sostenimiento de supersticiones y mitos. Los especialistas denominan reforzamiento comunitario al proceso mediante el cual la creencia en una suposición se fortalece y propaga entre los miembros de una determinada comunidad. Este fortalecimiento ocurre independientemente de cuán fundamentada se encuentre dicha suposición a través de investigaciones escrupulosas acerca de su origen y veracidad. El proceso de reforzamiento comunitario ayuda a comprender cómo una serie de tradiciones infundadas son transmitidas de generación en generación dentro de una comunidad. Prácticamente toda cultura contiene un núcleo de tradiciones y figuraciones de difícil erradicación

debido, entre otros factores, a su persistencia y aceptación acrítica perpetuadas por el reforzamiento comunitario.

### **Atención Selectiva**

Los seres humanos estamos constantemente sometidos a la información, una característica esencial del entorno y medio que nos rodea es desplegar información en inagotable cuantía. En respuesta, los organismos han desarrollado la competencia de filtrar selectivamente la información, lo cual representa una ventaja adaptativa, la sociedad tecnológica e industrializada nos exige habilidades complejas que requieren gran capacidad cognoscitiva. Para poder centrarnos en el análisis de todo lo que nos llega y poder seleccionar la que consideramos más pertinente para las actividades que se ejecutan, disponemos de una capacidad cognitiva que nos permite controlar y dirigir nuestra actividad mental y conductual, esta capacidad es la *atención*, y si no dispusiéramos de ella estaríamos saturados de información y a su vez nuestra actividad mental y conductual tendería a desorganizarse.

Nuestras capacidades atencionales nos permiten adaptarnos al medio y manipularlo. Gracias a esta capacidad atencional podemos dirigir nuestros recursos mentales sobre algunos aspectos del entorno y prescindir de otros. La atención no es un fenómeno que se pueda aislar para su estudio, al contrario, se relaciona con otros procesos mentales a los que alimenta y de los que necesita. Existe una gran profusión de teorías y modelos que hacen sumamente difícil llegar a una concepción homogénea de lo que es la atención. Las aproximaciones teóricas recientes no se centran únicamente en la atención como selección de información, sino que pretende explicar hacia donde se enfoca esa selección. Existe la controversia en si la atención es un proceso de selección para la percepción o de selección para la acción. La primera afirmación se basa en el hecho de que nuestro sistema de procesamiento tiene una capacidad limitada y por tanto necesitamos seleccionar la información. La segunda se basa en la creencia de que el sistema de procesamiento no tiene capacidad limitada. Por lo tanto la cantidad

de información que puede procesar el cerebro humano es virtualmente ilimitada y, por tanto, la función de la atención es seleccionar la acción mas adecuada en un momento dado basándose en las características de los estímulos sobre los que se va a actuar.

“La atención es un mecanismo que selecciona la información relevante de modo que la ejecución de una conducta sea lo mas adaptativa posible y así su función principal es la selección para la acción. Actualmente se tiende a concebir la atención como una capacidad flexible que puede modificarse con la practica, en vez de concebirla como una limitación estructural del sistema de procesamiento”. (Allport, 1985)

El proceso de atención selectiva parte de la información recibida del medio ambiente de la cual se descarta parte para conferir mayores recursos de procesamiento a la que se estima relevante y atractiva. Por tanto, la información atendida es mejor percibida, registrada, y procesada. Esa selectividad es todavía más crítica en el marco de la sociedad humana contemporánea, caracterizada por un exceso de información que fuerza a las personas a elegir (dentro de un vasto espectro) cual procesar y cual descartar. Basándonos en que los mecanismos atencionales pueden variar en cada caso o momento y que se selecciona la información a procesar a partir de la atención selectiva; la atención durante la producción del Efecto Barnum por parte del receptor es dirigida selectivamente a la información que esté desea escuchar, información otorgada por el emisor. La información recibida en este caso es muy relevante, sobre todo atractiva y seleccionada de manera particular. El nivel de atención se incrementa considerablemente cuando el ser humano recibe estímulos atractivos, Una descripción de nuestra personalidad es generalmente interesante y atractiva, demandante de atención, específicamente si dicha descripción es agradable, halagadora y satisface otras necesidades. El incremento en la atención del receptor y su eficaz manipulación por parte del emisor desarrolla mas fácilmente el Efecto Barnum.



## **Pensamiento Selectivo**

*“Nuestras percepciones son falibles y tendemos a cometer errores... la sabiduría radica en comprender nuestras limitaciones”* (Carl Sagan)

Uno de los recursos más destacados de la mente humana es su capacidad para organizar la gran cantidad de conocimientos que posee en conceptos y categorías. El pensamiento es un proceso cognoscitivo superior, es decir, se sustenta en otros procesos psicológicos más básicos. Desde el punto de vista cognoscitivo, la investigación sobre el pensamiento se ha centrado en el razonamiento, la solución de problemas, la categorización y la inteligencia.

El *pensamiento selectivo* es una forma sesgada de procesar la información y constituye una instancia de procesamiento selectivo de información más “central” que la atención. La atención selectiva tiene la función de elegir y descartar diversos aspectos de la información medioambiental en el momento de su arribo a los órganos de los sentidos. Como consecuencia, parte de esa información queda descartada, y otra parte es transferida hacia etapas posteriores de procesamiento. En el pensamiento selectivo las personas procesan la información en forma sesgada con la intención de *reforzar* creencias, expectativas y deseos, o bien para eliminar o rechazar información discordante o indeseable, sin importar que esta pudiera ser razonable. El pensamiento selectivo constituye una forma desequilibrada de la cognición y genera distorsiones de la realidad. Una interesante variante del pensamiento selectivo es el sesgo confirmatorio, que se trata a continuación:

### *Sesgo confirmatorio*

Es una clase de pensamiento selectivo que consiste en buscar y percibir preferencialmente toda información o dato que *confirme* nuestras creencias, expectativas y deseos. El rasgo del cual deriva la denominación de este sesgo

consiste en la tendencia de las personas por aceptar toda información que confirme sus actitudes. En una gran cantidad de casos, la gente acostumbra otorgar un peso desmedido a la información confirmatoria respecto a alguna creencia establecida. “La razón más plausible para explicar la influencia excesiva que ejerce la información confirmatoria es su facilidad de procesamiento cognoscitivo”. (Gilovich, citado en Allport, 1993). Intellectualmente resulta más fácil encontrar detalles en la información recibida que sustenten o apoyen nuestras opiniones y creencias, que determinar si hay algunos otros que contradigan dichas opiniones.

En el Efecto Barnum el pensamiento selectivo y el sesgo confirmatorio emergen en el receptor cuando el emisor proporciona una gama de información desarticulada y confirmatoria sobre la personalidad, esta información ya fue atendida y se encuentra en proceso de razonamiento, la información atendida debe ser concordante con nuestras creencias, expectativas y deseos, la información no concordante es la mayoría de las veces simplemente rechazada, la que es concordante es confirmada en un proceso de retroalimentación. El emisor por su parte intenta generar aciertos formulando una gran diversidad de información casi siempre halagadora.

El sesgo confirmatorio afecta incluso la actividad científica. La literatura especializada documenta numerosas instancias en las cuales los editores de publicaciones científicas, las cuales constituyen una de las esencias de esta actividad, suelen rechazar aquellos manuscritos que reporten resultados negativos. Este rechazo sucede independientemente de la pertinencia de la investigación, del rigor con el cual haya sido conducida, y de la utilidad que ésta podría representar a la comunidad científica por el hecho de reportar la dificultad o imposibilidad de obtener resultados positivos respecto a cierto fenómeno. Es relativamente sorprendente encontrar este sesgo inclusive en la población científica, entrenada a pensar en forma objetiva y consistente. Charles Darwin ofrece un ejemplo meritorio de protección contra el sesgo confirmatorio y, a la par, un ejemplo de honestidad científica e intelectual. En su autobiografía describe uno de sus hábitos de trabajo más significativos: relata como, en cuanto escuchaba cualquier crítica contra su teoría de la evolución, la

escribía tan pronto le fuera posible. Darwin se esforzaba por registrar la crítica tal y como le había sido presentada, indicando cómo, si esperaba a escribir tales críticas tiempo después de escucharlas, su memoria se encargaría de suavizar las aristas más incisivas de la crítica, impidiéndole por tanto pensar en formas efectivas de replicarla, o incluso de modificar su teoría para dar cabida a una aportación pertinente.

### *Falacia de las instancias positivas*

Se refiere a la tendencia de *recordar* selectivamente tan sólo aquellos eventos y hechos que confirmen nuestras expectativas, y a ignorar los antagónicos. Esta falacia puede deberse a la operación del pensamiento selectivo y del sesgo confirmatorio. La consecuencia psicológica de esta falacia es el procesamiento selectivo proporcionado por nuestra atención y memoria en favor de información concordante con nuestros puntos de vista. Será mucho más probable, por una parte, recordar aquellas pseudo-descripciones de personalidad acordes con nuestras expectativas o deseos y, por otra, olvidar cualquier información discordante con ellos.

### **Motivación**

Existe otro proceso que acompaña a la atención y al pensamiento y es la *motivación*. El proceso de motivación inicia con activación fisiológica o psicológica en respuesta a un estímulo. Existe diferencia entre motivación y necesidad. Las necesidades son carencias del organismo producto de ciertos estados de privación. Los motivos son aspectos de carácter ambiental o cognoscitivo que dirigen la conducta de los organismos. Durante el proceso motivacional existen determinantes internos y externos que movilizan la intención de realizar un comportamiento con una determinada intensidad y dirección. Fundamentalmente tiene tres tipos de componentes: los biológicos, los aprendidos y los cognoscitivos. Las teorías cognoscitivas destacan el papel

motivacional de los pensamientos en el comportamiento humano, enfatizando el carácter social de los motivos humanos.

### *Disonancia Cognoscitiva*

Durante el Efecto Barnum la disonancia cognitiva se da a partir de la comparación realizada por el receptor sobre su creencia de personalidad y la supuesta evaluación del emisor, si existen diferencias entre lo que cree que es su personalidad (o su deseo) y lo que escucha en su descripción se dará la disonancia. La creencia o deseo del receptor sobre su personalidad debe ser igual a la descripción del emisor para que no exista disonancia, si no es igual se originará un estado de ansiedad en el receptor que el emisor percibe fácilmente e intentará reducir. Existe una motivación en el receptor por confirmar la creencia sobre su personalidad. Es muy gratificante escuchar lo que se quiere escuchar, disminuye la ansiedad producida por la disonancia cognitiva, quizá esta sea parte importante de la explicación sobre por qué tiene más audiencia un pseudo-científico que un psicólogo, el primero dirá lo que a su juicio el receptor desea escuchar, una descripción de personalidad ficticia y halagadora maquillada con soluciones de vida fáciles; y el segundo explicará al receptor su personalidad real y sus posibles patologías, además de su tratamiento, le proporcionará información sobre su estado mental y lo inducirá a encontrar por sí mismo los posibles conflictos y superarlos; para la mayoría de las personas suena más tentadora la primera propuesta.

### *Necesidad de Comprender*

Esta necesidad es un motivador esencial que sustenta la gran influencia ejercida por los pseudo-científicos o los ocultistas sobre sus clientes: “diariamente intentamos interpretar la información desarticulada que recibimos, nos hacemos hábiles en implantar una visión equilibrada a partir de datos desarticulados; y en ocasiones transformamos hechos sin sentido en posibilidades razonables” (Beyerstein, 1996). Esto es, acostumbramos llenar la mayoría de las grietas encontradas en la información recibida, y creamos

descripciones coherentes de éstas, aunque un análisis más cuidadoso de la evidencia revele que nuestros datos son confusos, inconsistentes, o incluso ininteligibles. El emisor como pseudo-científico formula información desarticulada en frases que el receptor transforma en posibilidades razonables a partir de la motivación que surge de la necesidad de comprenderlas; a partir de esta motivación el receptor aporta mas información al emisor en un acto de retroalimentación para conseguir nueva información. La necesidad de comprender actúa en conjunto con los demás procesos psicológicos aquí descritos.

## **5. Aspectos Relacionados**

### **Efecto Pigmalión**

Según la mitología griega, Pigmalión era un rey de Chipre que esculpió una estatua de marfil de admirable arte y belleza, era la mujer de sus sueños; la diosa Venus le concedió el deseo de darle vida y la llamo Galatea. De esta historia surge la analogía con la afirmación de que en ocasiones somos, o buscamos ser, lo que los demás desean que seamos, se refiere al efecto causado en una persona por la influencia positiva o negativa de otra a partir de sus creencias y expectativas. Una persona puede llegar a influir tanto en otra que la convierte. La influencia positiva o negativa por parte del emisor con relación a la conducta del receptor refuerza en el mismo sentido su ocurrencia.

### **Efecto Placebo**

Es el resultado de un tratamiento alterno utilizado por científicos o profesionales sobre un paciente o sujeto; un placebo es una supuesta o aparente cura para alguna enfermedad mental o física. La efectividad consiste en que el sujeto no conozca el componente del placebo, el cual es una sustancia neutra o una terapia ineficaz, utilizada sin el conocimiento del

paciente. Algunos pacientes curan algunas dolencias o síntomas con este método alternativo, pero existen restricciones en cuanto a curar una enfermedad en su totalidad. En el efecto Barnum, el receptor recibe un mensaje en forma de placebo y lo cree como real. La investigación realizada por Sundberg (1955) confirma que al presentar dos descripciones de personalidad a un grupo de sujetos, una real y otra ficticia generalizada (placebo) los sujetos muestran el mismo grado de credulidad y no diferencian entre las dos descripciones.

### **Subjetivismo.**

Las conclusiones creadas por parte del emisor sobre la personalidad del receptor son subjetivas, es decir provienen de la parte síquica del emisor y no de los instrumentos de evaluación que utiliza, como las cartas o los astros. La realidad subjetiva del emisor surge de su manera de percibir, sentir y pensar, y no tiene que ver con el objeto en sí mismo. Una evaluación de la personalidad formal tiende a ser más objetiva.

## CAPÍTULO 3.

### MÉTODO

#### 1. *Planteamiento del Problema*

El Efecto Barnum como un acto de comunicación se presenta en función de la intervención de cada una de las partes del modelo de comunicación, principalmente del *receptor*, ya que en este se presenta el efecto; además las características del *mensaje* tienen (generalmente en menor grado que las del receptor) influencia sobre su producción.

El *mensaje* es la pseudo-descripción de la personalidad del receptor a partir de la pseudo-evaluación del *emisor*, es un juicio subjetivo que puede ser representado por *frases* inespecíficas y generalizables que pueden ser divididas básicamente en tres tipos: *Frases Positivas*, *Frases Ambiguas*, y *Frases Negativas*.

Forer elaboró en 1948 el “Perfil de Personalidad Forer”, el cual utiliza estos tres grupos de frases en un texto completo que arroja calificaciones globales y fue base para otras investigaciones. Una de ellas fue la realizada por Avia y Bragado (1975), la cual concluyó que las frases positivas, vagas y con doble sentido, que podrían definir la personalidad, son más fácilmente aceptadas como verdaderas que las negativas. Posteriormente en 1985 Dickson y Kelly concluyen que el Perfil de Personalidad Forer es generalmente percibido como correcto y las valoraciones favorables de la personalidad son mas aceptadas que las desfavorables. Para confirmar lo anterior se decidió dividir el Perfil de Personalidad Forer en frases, para que arrojara calificaciones individuales que mostraran el grado de credulidad hacia cada frase y no al texto completo. Por otro lado, no hay investigación que indique la magnitud del efecto en personas con diferentes profesiones. Específicamente en Psicología se esperaría que este tipo de profesionales presentaran en un menor grado el efecto, ya que parte de su formación requiere

un bagaje teórico sobre la Evaluación de la Personalidad formal. A su vez, dentro del grupo de psicólogos se esperaría encontrar diferencias entre personas iniciando sus estudios con respecto a aquellos en semestres más avanzados o que ya estén ejerciendo su profesión.

El objetivo de esta tesis es experimentar con el efecto Barnum respecto al tipo del *mensaje* (frases positivas, ambiguas y negativas) y las características de *receptor* (estudiantes principiantes y pasantes ó licenciados).

## **2. Hipótesis**

### **Hipótesis de investigación**

1. El Efecto Barnum, representado en una calificación por parte de los sujetos hacia un perfil de personalidad ficticio dividido en Frases, será más alto ante la presentación de Frases Positivas que ante Frases Negativas, quedando intermedias las Frases Ambiguas.

Ho. Frases Positivas = Frases Ambiguas = Frases Negativas

H<sub>1</sub>. Frases Positivas > Frases Ambiguas > Frases Negativas

2. El Efecto Barnum, representado en una calificación por parte de los sujetos hacia un perfil de personalidad ficticio dividido en Frases, será más alto en sujetos con nivel de conocimientos rudimentario en Psicología (estudiantes principiantes) que en sujetos con mayor nivel (pasantes y licenciados).

Ho Estudiantes Principiantes = Pasantes o Licenciados

H<sub>1</sub>. Estudiantes Principiantes > Pasantes o Licenciados



### **3. Definición de Variables**

#### **Variable Independiente:**

1. Tipo de Frase:

Positivas: Afirmaciones sobre la personalidad que, asumimos, halagadoras y/o deseables para cualquier persona.

Ambiguas: Afirmaciones sobre la personalidad confusas e incongruentes o contradictorias, que contienen dos afirmaciones contrarias u opuestas.

Negativas: Afirmaciones sobre la personalidad que resultan desagradables y no deseables.

2. Nivel de Conocimientos en Psicología:

Estudiantes Principiantes: Estudiantes del primer semestre de la licenciatura en Psicología.

Pasantes o licenciados: Estudiantes de los últimos semestres, en servicio social, en tramite de titulación, con título o ejerciendo la licenciatura en Psicología con un supuesto nivel de conocimientos alto sobre Evaluación de Personalidad.

#### **Variable Dependiente:**

Efecto Barnum- *Actitud crédula ante una pseudo-evaluación y descripción de la personalidad en función de las características del emisor, el mensaje, el canal y el receptor en el acto de comunicación.*

### **4. Participantes**

La muestra consistió de 71 participantes, 40 estudiantes iniciando su carrera y 31 pasantes o licenciados de Psicología; 63 de la Universidad Nacional Autónoma

de México, 4 de la Universidad Intercontinental, 3 Universidad Pedagógica Nacional y 1 de la Universidad Iberoamericana; 59 mujeres y 12 hombres con edades entre 17 y 55 años.

## **5. Diseño**

Factorial 3 X 2 X 2. El primer factor (tipo de frase) tuvo tres niveles: frases positivas, ambiguas y negativas. El segundo factor (nivel de conocimientos en psicología) tuvo dos niveles: estudiantes principiantes y pasantes o licenciados. El último factor (perfil) tuvo dos niveles: A y B.

## **6. Instrumento**

Para obtener los datos se realizó primero una **pseudo-evaluación de personalidad (Anexo 1 y 2)** y posteriormente una **pseudo-descripción de personalidad (Anexo 3 y 4)**. Lo anterior a partir del procedimiento que utilizó Forer. El Perfil de Personalidad Forer fue modificado, dicha modificación consistió en dividir el formato del Perfil de Forer en 12 frases. Estas sirvieron de base para elaborar las frases de los dos tipos de perfiles A y B. Se convirtieron las 12 frases del formato de Forer en: 4 frases positivas, 4 ambiguas y 4 negativas para cada perfil. Las frases de los Perfiles A y B no son las frases originales del perfil de Forer y tampoco son iguales entre sí, sin embargo, se trató de conservar la idea general que expresaban. **(Anexo 5 y 6)** Los dos Perfiles presentan primero las Frases positivas, luego las ambiguas y finalmente las negativas.

## 7. Procedimiento

**Pseudo-evaluación de personalidad.** Se aplicó a todos los sujetos de los dos grupos un cuestionario de 26 preguntas inventadas con respuestas dicotómicas: Falso ó Verdadero. Este cuestionario fue dividido en dos perfiles, A y B. La selección de aplicación de estos fue aleatoria. La diferencia entre los perfiles fue que las oraciones en el B fueron expresadas en sentido contrario respecto al A (eg. Habitualmente tengo fantasías vs Casi nunca tengo fantasías). ***El objetivo de esta pseudo-evaluación o cuestionario fue justificar ante los sujetos la procedencia de su perfil de personalidad, por lo tanto, las respuestas a éste no fueron tomadas en cuenta.*** Cada perfil de pseudo-evaluación tiene su correspondiente pseudo-descripción de personalidad, A y B.

**Pseudo-descripción de personalidad.** Una semana después se entregó a cada participante en sobre cerrado y personalizado un **Perfil de Personalidad**, dicho perfil era solamente una descripción de personalidad ficticia; el mismo para los sujetos de los dos grupos. Este Perfil de Personalidad es la modificación del “Perfil de Personalidad de Forer”.

Después de entregar a cada participante su Perfil de Personalidad, se pidió que lo leyeran y asignaran una **calificación** en una escala del 0 al 5, donde el 0 denota un valor nulo y 5 el valor más alto para indicar en qué medida considera que cada frase presentada se aplica a su personalidad.

## *CAPÍTULO 4.*

### *RESULTADOS, DISCUSIÓN*

#### **Resultados**

Se obtuvieron 12 calificaciones por cada participante; es decir 852 calificaciones divididas en 284 para cada tipo de frase. Las medias de calificación por tipo de frase se muestran en la **Tabla 1**.

Número de Calificaciones	Tipo de Frase.	Media
284	POSITIVA	<b>4.15</b>
284	AMBIGUA	<b>3.81</b>
284	NEGATIVA	<b>3.2</b>

**Tabla 1. Medias de calificación por Tipo de Frase**

Los 71 sujetos se dividieron en dos grupos según el nivel de conocimientos en Psicología, (el primer grupo con 40 sujetos y el segundo grupo con 31 sujetos). Las medias de calificación por nivel de conocimientos en Psicología se muestran en la **Tabla 2**.

Número de Calificaciones	Nivel de Conocimientos en Psicología.	Media
480	ESTUDIANTES PRINCIPIANTES	<b>4.03</b>
372	PASANTES Y LICENCIADOS	<b>3.04</b>

**Tabla 2. Medias de calificación por Nivel de Conocimientos**

A los sujetos de ambos grupos se les aplicó de manera aleatoria alguno de los dos Perfiles A o B. La media de calificación para los dos Perfiles se muestra en la **Tabla 3**. La media de calificación para todos los factores combinados se muestra en la **Tabla 4**.

Número de Calificaciones	Tipo de Perfil.	Media
432	A	<b>3.76</b>
420	B	<b>3.67</b>

**Tabla 3. Media de calificación por Tipo de Perfil A y B**

Número de Calificaciones	Media
852	<b>3.761737</b>

**Tabla 4. Media de calificación general**

Se realizó un análisis de varianza factorial (ANOVA) 3 X 2 X 2 (Tipo de Frase: positiva, ambigua y negativa) X (Nivel de conocimientos: estudiantes principiantes y pasantes o licenciados) X (Tipo de Perfil: A y B).

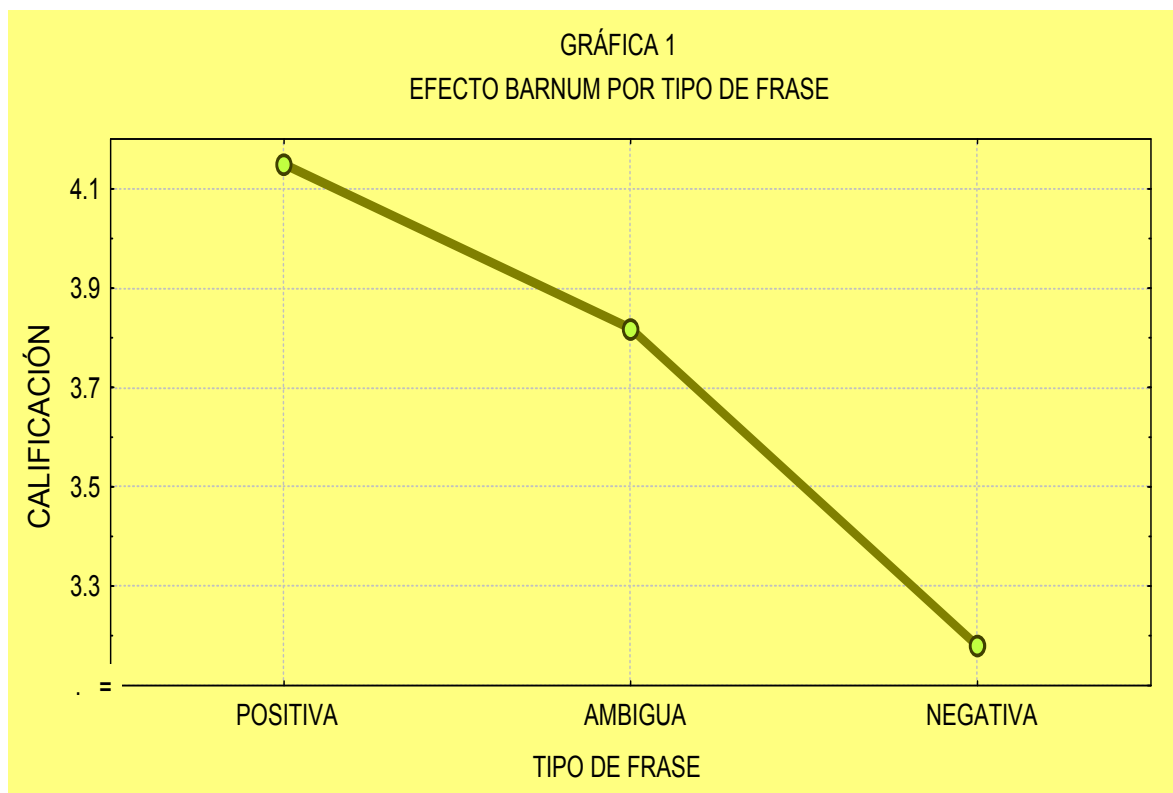
El efecto por Tipo de Frase fue altamente significativo:

**$F(2, 840) = 53.26; p < .0000$**  El Efecto Barnum respecto al Tipo de Frase se muestra en la **Gráfica 1**. Para identificar las diferencias entre los tres tipos de frase se realizó un análisis post hoc HSD de Tukey para el factor Tipo de Frase.

La **Tabla 5** muestra el resultado del análisis y, existen diferencias altamente significativas entre los tres tipos de estímulos.

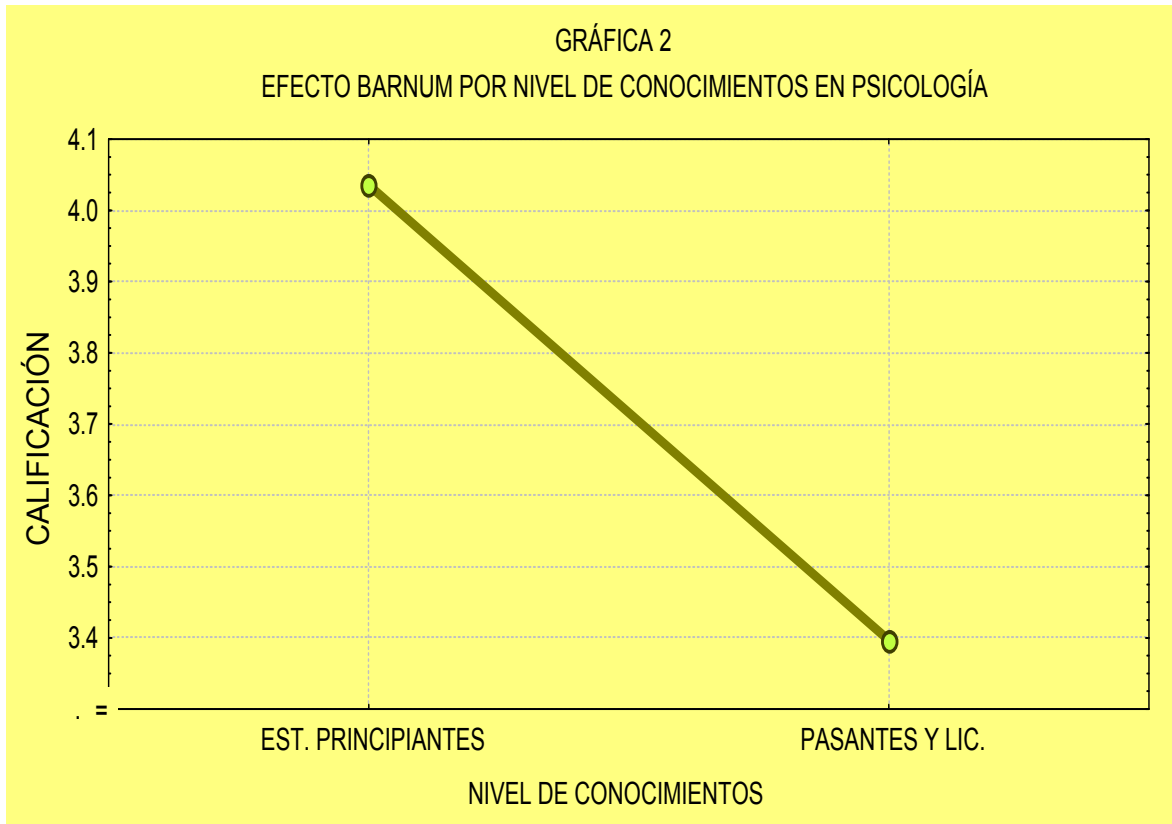
Tipo de Frase	POSITIVA	AMBIGUA	NEGATIVA
POSITIVA	*	<b>0.000798</b>	<b>0.000022</b>
AMBIGUA	<b>0.000798</b>	*	<b>0.000022</b>
NEGATIVA	<b>0.000022</b>	<b>0.000022</b>	*

**Tabla 5. Análisis post hoc para el factor Tipo de Frase**

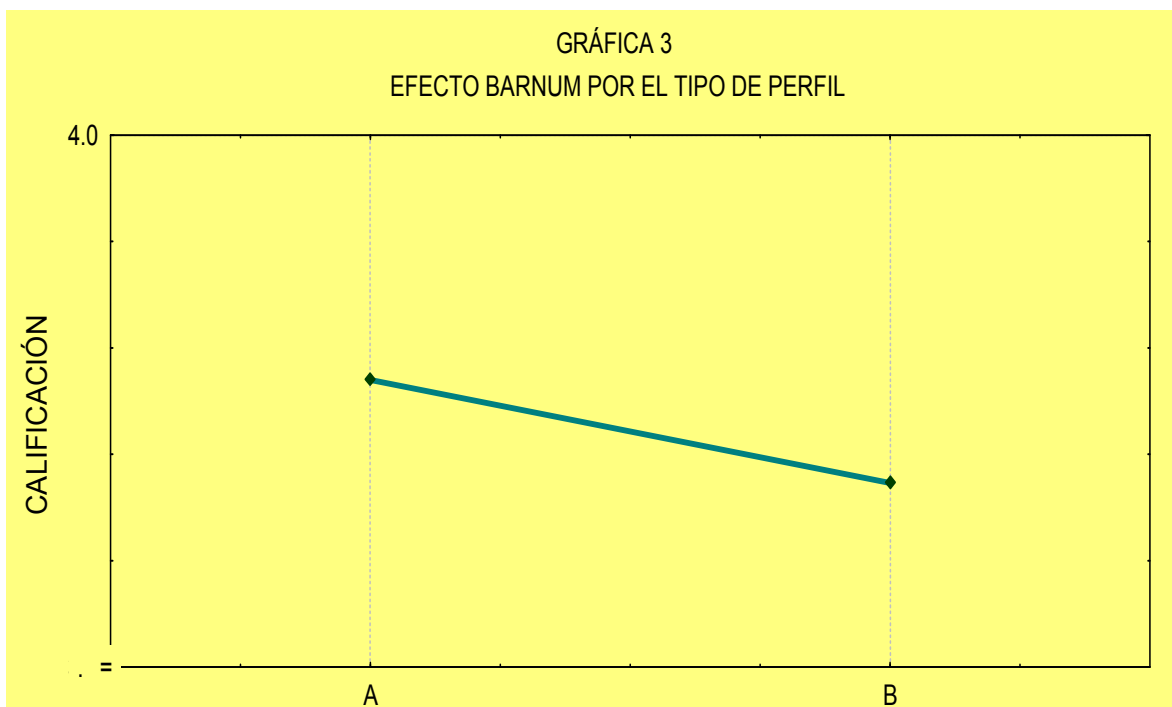


El efecto Nivel de Conocimientos también fue altamente significativo:

$F(1, 840) = 67.03; p < .0000$  El Efecto Barnum respecto al Nivel de Conocimientos en Psicología se muestra en la **Gráfica 2**.



El efecto por Tipo de Perfil no fue significativo ( $F < 1$ ) como muestra la **Gráfica 3**.



## **Conclusiones**

Se experimentó con determinados tipos de *mensajes* (Tipos de Frases) y ciertas características del *receptor* (Nivel de Conocimientos de Psicología). En cuanto al factor **Tipo de Frase** se confirma la Hipótesis de investigación 1: las Frases Positivas sobre la personalidad son más aceptadas como verdaderas que las Ambiguas, y que las Negativas son las menos aceptadas; lo cual ratifica los resultados de Avia y Bragado (1975) que concluyen: “son más aceptados los enunciados con descripciones positivas, vagas y con doble sentido por una muestra teóricamente capacitada para rechazar informes de personalidad falsos”. Esta investigación además incluye a partir del análisis post hoc HSD de Tukey que existen menos diferencias entre las Frases Positivas y Ambiguas que entre las Ambiguas y Negativas, los enunciados positivos son mas aceptados como verdaderos que los enunciados vagos.

En cuanto a la investigación de Dickson y Kelly (1985), también se ratifican sus conclusiones: “el Perfil de Personalidad de Forer es generalmente percibido como correcto; las valoraciones favorables son más fácilmente aceptadas como descripciones correctas de las personalidades de los sujetos que las desfavorables”. Se incluye que las frases favorables son fácilmente aceptadas, pero también las desfavorables; las Frases Negativas obtuvieron una media de calificación de **3.20**, lo cual también representa credulidad.

Por otra parte, en la investigación de Forer (1949), se menciona que es aceptado el Perfil de Forer como verdadero, obtiene una media de **4.26**; en esta investigación se obtiene una media de **3.76** la cual es obviamente menor, sin embargo implica también que este pseudo-perfil de personalidad es aceptado como verdadero. Esta diferencia puede ser consecuencia de la modificación realizada a dicho Perfil, donde la medición fue realizada frase por frase y no en forma de texto completo. También se incluyó la variable Nivel de Conocimientos, donde se añade el grupo de participantes pasantes o licenciados en Psicología,



los cuales supuestamente cuentan con conocimientos en Evaluación de la Personalidad, estos conocimientos pudieron influir en que la media de calificación bajara. La media para el tipo de Frase Positiva fue **4.15**, la cual se encuentra mas cerca de la obtenida por Forer, la media de las Ambiguas fue **3.81** y de las Negativas **3.20**.

En cuanto al factor de **Nivel de Conocimientos**, esta investigación aporta nueva información, confirmando la Hipótesis de investigación 2: la credulidad o Efecto Barnum es más alto en sujetos con nivel de conocimientos bajo en Psicología (estudiantes principiantes) que en sujetos con mayor nivel de conocimientos en Psicología (pasantes y licenciados). En los dos grupos se presenta el Efecto Barnum, pero existen diferencias significativas entre éstos: la media de calificación para el primer grupo fue **4.03** y para el segundo **3.04**. Aunque la media es mas baja en el segundo grupo de cualquier manera representa credulidad o Efecto Barnum, se consideraría que no se presenta el efecto si la media fuera de 0 a 2.5.

El factor **Tipo de Perfil** únicamente fue incluido para contra-balanceo, no existen diferencias significativas entre los tipos de Perfiles, A y B.

## **LIMITACIONES Y SUGERENCIAS**

Esta tesis es una aportación a la investigación formal sobre el Efecto Barnum, proporciona una alternativa de análisis al considerarlo un acto de comunicación. La principal incógnita aún no resuelta es si el Efecto Barnum se presenta en todas las personas.

El presente estudio no consideró otras variables como género y edad, al respecto, la investigación de Avia y Bragado (1975) concluye que no existen diferencias significativas inter-genero, pero no existe investigación que confirme diferencias respecto a la edad. En esta investigación el rango de edad es amplio y no se analizó en que grado influyó. Con respecto a los participantes, se limitó a una muestra mexicana relacionada con la formación profesional en Psicología, se sugiere ampliarla a poblaciones con otras características.

## *REFERENCIAS*

- Alvarado, J. (2005). Psicología y Ciencias de la Complejidad. Tesina de Licenciatura en Psicología. UNAM. México D. F.
- Allport, W. (1966). La personalidad, su configuración y desarrollo). Herder. Barcelona
- Allport, W. (1985). Motivación como reducción de la tensión. Paidós. Buenos Aires.
- Avia, M. y Bragado, M. (1975). Los informes de Personalidad y la credulidad ante los test: Un Efecto Placebo. *Análisis y Modificación de la Conducta*. pp. 33-54.
- Ballesteros, J. S., y García R. B. (2001). Procesos Psicológicos Básicos. Editorial Universitas. Madrid. España.
- Bandura, A. (1986). Social Foundations of Thought and Action: A social-cognitive theory. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1999). Social-cognitive theory of personality. In L. A. Pervin, & O. P. John (Eds.), Handbook of personality: Theory and research. New York: Guilford
- Bandura, A. (2001). Social-cognitive theory: An agentic perspective. *Annual Review of Psychology*, 52, 1-26.
- Berger, P. (1992). Una gloria lejana. Herder, Barcelona España.
- Beyerstein, B. (1996). The Encyclopedia of the Paranormal G. Stein (Edit) Buffalo, N.Y.: Prometheus Books. pp. 309-324.
- Beyerstein, B. y Beyerstein, D. (1991). The Write Stuff - Evaluations of Graphology, the Study of Handwriting Analysis. Buffalo, N.Y.: Prometheus Books.
- Binet, A. (1954). Grafología y Ciencia. Paidós. Buenos Aires.
- Breckler, S. J. (1984). Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude. *J. Person Soc.Psichol.*, 47, 1191-1205.
- Bunge, Mario: ¿Que son las pseudociencias? *La Nación* (19-02-2000)
- Dhiravamsa, (1998). Metodología Vipassana y Eneagrama, Los libros de la liebre de marzo. Barcelona.
- Dickson & Kelly, (1985). The 'Barnum Effect' in Personality Assessment: A Review of the Literature. *Psychological Reports*, pp. 57, 367-382.

- Edinger, J. A. Patterson, M. L. (1983). Nonverbal involvement and social control. *Psychol Bull.*, 93, 30-56.
- Fernández, A., et al. (2002). Procesos Psicológicos. Ediciones Pirámide. Madrid. España
- Forer, B. R. (1949). The Fallacy of Personal Validation: A classroom Demonstration of Gullibility, *Journal of Abnormal Psychology*, pp. 44, 118-121.
- Freixedo, S. (2000). Videntes, Visionarios y Vividores. Grijalbo. México.
- Gómez, T. (2002). De la intuición a la telepatía. Editorial Océano Ámbar. México.
- Hernández, R., et al. (1996). Metodología de la investigación. Mc Graw Hill, Colombia.
- Jiménez, V. H. (2004). El Eneagrama una alternativa para evaluar la personalidad. Tesis de Licenciatura en Psicología. UNAM. México D. F.
- Lam, M. (1999). La zona oculta de tu signo, Latinoamericana Editora, Argentina.
- Lanyon, R. y Goddstein, L. (1977). Evaluación de la Personalidad. Manual Moderno. México.
- López, J. L. (1984). Métodos e hipótesis científicas. México.
- Marshall, J. (2000). Motivación y Emoción. Mc Graw Hill. México.
- Meehl, P. E. (1965). Configural Scoring. *Journal al Consulting Psychology*, pp.165-171.
- Muscovici, S. (1985). Psicología Social, Influencia y cambio de Actitudes. Paidòs. España

Newton, W. (1981). La racionalidad de la ciencia. Paidós. Buenos Aires, Barcelona.

Pulido, M. A. (2000). Efecto Barnum en estudiantes universitarios y profesionales en Psicología en México. *Revista Intercontinental de Psicología y Educación*. Vol. 2 pp 59-66.

Richard, L. y Leonard G. (1977). Evaluación de la Personalidad. El Manual Moderno, México.

Sagan, C. (1999). El mundo y sus demonios. Planeta Mexicana.

Vels, A. (1997) "Grafología estructural y dinámica", Herder. Barcelona España

Zinser, O. (1995). Psicología Experimental. Mc Graw Hill, México.

<http://www.biocab.org/Pseudociencia.html>"Pseudociencia". *Recuperado el 20 de enero de 2006*

[http://en.wikipedia.org/wiki/P. T. Barnum](http://en.wikipedia.org/wiki/P._T._Barnum) . *Recuperado el 3 de marzo de 2006*

[http://europa.sim.ucm.es/compludoc/AA? URL a=Pulido+Rull%](http://europa.sim.ucm.es/compludoc/AA?URL_a=Pulido+Rull%20). *Recuperado el 4 de marzo de 2006*

<http://dice.ciberesceptico.org/E/efectobarnum.htm>. *Recuperado el 7 de abril de 2006*

<http://www.skeptdic.com/forrer.htm>. *Recuperado el 13 de junio de 2006*

<http://www.monografias.com/trabajos5/modte/modte.shtml>. *Recuperado el 7 de julio de 2006*



Lee cuidadosamente cada inciso. Marca la letra "C" ó "F", según corresponda a cierto o falso. Responde con tu primera reacción, no te demores pensando cual sería la respuesta óptima. No cambies tu respuesta una vez escrita. Responde esta prueba con la mayor rapidez posible.

1.	No soy muy emocional ni manifiesto mis sentimientos frecuentemente	C		F
2.	Casi nunca tengo fantasías	C		F
3.	Suelo sudar aunque no haga calor	C		F
4.	A veces duermo en forma irregular y agitada	C		F
5.	Nunca he hecho cosas sólo por la emoción o el reto de hacerlo	C		F
6.	Estoy más satisfecho con mi vida que la mayoría de mis amigos	C		F
7.	Casi siempre afronto mis dificultades con energía	C		F
8.	Obedezco(cía) a mis padres aunque sean(fueran) injustos	C		F
9.	Si no hubiera el riesgo de sanción todos seríamos criminales	C		F
10.	A veces pienso más rápido de lo que puedo expresarme	C		F
11.	Todos mentimos si ganamos algo importante haciéndolo	C		F
12.	No me gustan los deportes	C		F
13.	Quizá me interesa más el sexo que a la mayoría de la gente	C		F
14.	Generalmente evito relacionarme con otras personas	C		F
15.	En ocasiones percibo olores o sonidos extraños	C		F
16.	No me es difícil tomar decisiones	C		F
17.	Debería tratar mucho mejor a mi pareja pero algo me lo impide	C		F
18.	Mucha gente me envidia	C		F
19.	Me cuesta trabajo ver el lado bueno de las cosas	C		F
20.	Considero que estudiar no siempre es fácil	C		F
21.	Tengo mucha confianza en mí misma(o)	C		F
22.	A veces siento adormecidas las extremidades	C		F
23.	Salgo socialmente al menos una vez por semana	C		F
24.	Siendo realista, creo que vivimos en el mejor mundo posible	C		F
25.	Las autoridades están para ser obedecidas, por algo existen	C		F
26.	Me gusta consultar horóscopos y otras formas de astrología	C		F

Sexo: Masculino – Femenino.

Indica tu edad en años y meses cumplidos:

Tu nombre completo:

Si tienes algún comentario sobre esta prueba por favor hazlo a continuación:

### ANEXO 3. PERFIL DE PERSONALIDAD A

#### Resultados de tu Perfil de Personalidad

Al leer los resultados emplea una escala de 0 a 5 –en la que 0 denota un valor nulo y 5 el valor más alto– para indicarnos en qué medida consideras que los puntos de esta evaluación se aplican a tu carácter. Escribe tu evaluación junto a cada uno de los puntos. Si no encuentras precisión en

algún punto, puedes utilizar decimales y podría deberse a que no respondiste la prueba con total veracidad.

mínimo



máximo

Tus respuestas a la prueba produjeron estos efectos sistémicos:

1. Estás satisfecha(o) de tus convicciones y no aceptas las de otros sin pruebas satisfactorias \_\_\_\_
2. Te disgusta que te limiten con reglas o prohibiciones y haces lo que deseas. \_\_\_\_
3. Requieres de la aprobación y compañía de los demás, especialmente de las personas más cercanas en tu vida \_\_\_\_
4. Eres diferente y te gusta identificarte con el cambio y la diversidad \_\_\_\_
5. Has descubierto que la sinceridad no siempre es conveniente, pero a veces sí, cuando les revelas tus pensamientos a los demás \_\_\_\_
6. Exteriormente sueles ser optimista y estable, aunque a veces te preocupas y experimentas inseguridad en tu interior \_\_\_\_
7. Si bien en ocasiones eres extrovertida(o) y afable, en otras eres introvertida(o) y reservada(o) \_\_\_\_
8. Tienes una capacidad interna excepcional; no obstante, sabes que en algunas ocasiones no la aprovechas plenamente y en otras sí \_\_\_\_
9. Habitualmente eres muy crítica(o) con tus acciones y pensamientos y los consideras negativos \_\_\_\_
10. En ocasiones tus aspiraciones son poco realistas \_\_\_\_
11. Aunque tienes muchas fallas en tu personalidad, puedes compensarlas. \_\_\_\_
12. Casi siempre dudas si has tomado la decisión o el curso de acción correctos \_\_\_\_

---

## ANEXO 4. PERFIL DE PERSONALIDAD B

### Resultados de tu Perfil de Personalidad

Al leer los resultados emplea una escala de 0 a 5 –en la que 0 denota un valor nulo y 5 el valor más alto– para indicarnos en qué medida consideras que los puntos de esta evaluación se aplican a tu carácter. Escribe tu evaluación junto a cada uno de los puntos. Si no encuentras precisión en algún punto, puedes utilizar decimales y podría deberse a que no respondiste la prueba con total veracidad.

mínimo

máximo





Tus respuestas a la prueba produjeron estos efectos sistémicos:

1. Eres sincero y has descubierto que la sinceridad es fundamental cuando les revelas tus pensamientos a los demás \_\_\_\_
2. Tus aspiraciones son bastante realistas \_\_\_\_
3. Casi nunca dudas si has tomado la decisión o el curso de acción correctos \_\_\_\_
4. Eres estable, no te identificas con el cambio ni con la variedad \_\_\_\_
5. Sabes que no solo tus convicciones cuentan y algunas veces aceptas las de otros sin evaluarlas ni juzgarlas muy críticamente \_\_\_\_
6. Quizá no pareces muy optimista o feliz en tu exterior, pero no sufres de preocupaciones excesivas ni experimentas mucha inseguridad interna \_\_\_\_
7. Eres extrovertida(o) y afable; algunas veces introvertida(o) o reservada(o) \_\_\_\_
8. Algunas veces requieres de la aprobación de los demás, pero casi siempre de las personas más cercanas en tu vida \_\_\_\_
9. Habitualmente eres muy crítico (a) contigo misma (o) y te juzgas mal \_\_\_\_
10. Te preocupa, altera y molesta que intenten limitarte con reglas o prohibiciones \_\_\_\_
11. Tu capacidad interna no es excepcional; no obstante, te beneficias de ella \_\_\_\_
12. Tienes muchas fallas en tu personalidad que te es difícil compensar \_\_\_\_

**ANEXO 5. MODIFICACIÓN DEL PERFIL DE FORER EN PERFIL A**

	<i>Perfil de Personalidad de Forer dividido en frases</i>		<i>Perfil de Personalidad A</i>	<i>TF</i>
1	Tienes la necesidad de gustarle a otras personas y de que te admiren	3	Requieres de la aprobación y compañía de los demás, especialmente de las personas más cercanas en tu vida	<b>P</b>
2	Tiendes a criticarte	9	Habitualmente eres muy crítica(o) con tus acciones y pensamientos y los consideras negativos	<b>N</b>
3	Aunque tienes algunas debilidades de personalidad generalmente eres capaz de	11	Aunque tienes muchas fallas en tu personalidad, puedes	<b>N</b>

	compensarlas.		compensarlas	
4	Tienes una considerable capacidad que no has usado en tu beneficio.	8	Tienes una capacidad interna excepcional; no obstante, sabes que en algunas ocasiones no la aprovechas plenamente y en otras sí	<b>A</b>
5	Disciplinado y auto-controlado en el exterior, tiendes a ser aprensivo e inseguro interiormente.	6	Exteriormente sueles ser optimista y estable, aunque a veces te preocupas y experimentas inseguridad en tu interior	<b>A</b>
6	A veces tienes serias dudas en si hiciste lo correcto o tomaste la decisión acertada.	12	Casi siempre dudas si has tomado la decisión o el curso de acción correctos	<b>N</b>
7	Prefieres cierta cantidad de cambios y variedad.	4	Eres diferente y te gusta identificarte con el cambio y la diversidad	<b>P</b>
8	Llegas a decepcionarte cuando estás cercado por restricciones y limitaciones.	2	Te disgusta que te limiten con reglas o prohibiciones y haces lo que deseas	<b>P</b>
9	Te auto-ufanas también de ser un pensador independiente, y no aceptas las afirmaciones de otros sin pruebas satisfactorias.	1	Estás satisfecha(o) de tus convicciones y no aceptas las de otros sin pruebas satisfactorias	<b>P</b>
10	Has encontrado desaconsejable ser demasiado franco en darte a conocer a otros.	5	Has descubierto que la sinceridad no siempre es conveniente, pero a veces sí, cuando les revelas tus pensamientos a los demás	<b>A</b>
11	A veces eres extrovertido, afable, y sociable, mientras que otras veces eres introvertido, cauto, y reservado.	7	Si bien en ocasiones eres extrovertida(o) y afable, en otras eres introvertida(o) y reservada(o)	<b>A</b>
12	Algunas de tus aspiraciones tienden a ser más bien irreales.	10	En ocasiones tus aspiraciones son poco realistas	<b>N</b>

## ANEXO 6. MODIFICACIÓN DEL PERFIL DE FORER EN PERFIL B

	<b>Perfil de Personalidad de Forer dividido en frases</b>		<b>Perfil de Personalidad B</b>	<b>TF</b>
1	Tienes la necesidad de gustarle a otras personas y de que te admiren	8	Algunas veces requieres de la aprobación de los demás, pero casi siempre de las personas más cercanas en tu vida	<b>A</b>
2	Tiendes a criticarte	9	Habitualmente eres muy crítico (a)contigo misma (o) y te juzgas mal	<b>N</b>
3	Aunque tienes algunas debilidades de personalidad generalmente eres capaz de compensarlas.	12	Tienes muchas fallas en tu personalidad que te es difícil compensar	<b>N</b>
4	Tienes una considerable capacidad que no has usado en tu beneficio.	11	Tu capacidad interna no es excepcional; no obstante, te beneficias de ella	<b>N</b>

5	Disciplinado y auto-controlado en el exterior, tiendes a ser aprensivo e inseguro interiormente.	6	Quizá no pareces muy optimista o feliz en tu exterior, pero no sufres de preocupaciones excesivas ni experimentas mucha inseguridad interna	<b>A</b>
6	A veces tienes serias dudas en si hiciste lo correcto o tomaste la decisión acertada.	3	Casi nunca dudas si has tomado la decisión o el curso de acción correctos	<b>P</b>
7	Prefieres cierta cantidad de cambios y variedad.	4	Eres estable, no te identificas con el cambio ni con la variedad	<b>P</b>
8	Llegas a decepcionarte cuando estás cercado por restricciones y limitaciones.	10	Te preocupa, altera y molesta que intenten limitarte con reglas o prohibiciones y no haces lo que deseas	<b>N</b>
9	Te auto-ufanas también de ser un pensador independiente, y no aceptas las afirmaciones de otros sin pruebas satisfactorias.	5	Sabes que no solo tus convicciones cuentan y algunas veces aceptas las de otros sin evaluarlas ni juzgarlas muy críticamente	<b>A</b>
10	Has encontrado desaconsejable ser demasiado franco en darte a conocer a otros.	1	Eres sincero y has descubierto que la sinceridad es fundamental cuando les revelas tus pensamientos a los demás	<b>P</b>
11	A veces eres extrovertido, afable, y sociable, mientras que otras veces eres introvertido, cauto, y reservado.	7	Eres extrovertida(o) y afable; algunas veces introvertida(o) o reservada(o)	<b>A</b>
12	Algunas de tus aspiraciones tienden a ser más bien irreales.	2	Tus aspiraciones son bastante realistas	<b>P</b>