

EFECTO FORER (EFECTO BARNUM Y VALIDACIÓN SUBJETIVA)

“Tenemos algo para todos”. -- P. T. Barnum



El efecto Forer o Barnum es también conocido como el efecto de validación subjetiva o el efecto de validación personal. (La expresión, “efecto Barnum” parece haberse originado con el Psicólogo Paul Meehl, en deferencia a la reputación del cirquero P.T Barnum como maestro de la manipulación psicológica).

El psicólogo B. R. Forer encontró que la gente tiende a aceptar descripciones personales vagas y generales como excepcionalmente aplicables a ellos mismos sin darse cuenta que la misma descripción podría ser aplicada a cualquiera. Considera lo siguiente como si te fuera presentado como una evaluación de tu personalidad.

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 autocontrolado 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. Te autoufanas 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.

Forer dio un test de personalidad a sus estudiantes, ignoró sus respuestas, y dio a cada estudiante la evaluación anterior. Les pidió que la evaluaran de 0 a 5, con “5” significando que el receptor sintió la evaluación como una “excelente” valoración y “4” significando que la valoración fue buena. El promedio de valoración de la clase fue de 4.26. Esto sucedió en 1948. La prueba ha sido repetida cientos de veces con estudiantes de psicología y el promedio aún está alrededor de 4.2.

En conclusión, Forer convenció a la gente de que él podía leer exitosamente su carácter. Su exactitud asombró a sus sujetos, aunque sus análisis de personalidad fueron tomados de la columna astrológica de un puesto de periódicos sin tomar en cuenta sus signos solares. El efecto Forer parece explicar, por lo menos en parte, por qué tanta gente piensa que las pseudociencias “funcionan”. Astrología, astroterapia, biorritmos, cartomancia, quiromancia, eneagramas, adivinación, grafología, etc., parecen trabajar porque aparentemente proporcionan análisis acertados de la personalidad. Los estudios científicos de esas pseudociencias demuestran que no son herramientas válidas de valoración de la personalidad, sin embargo cada una tiene muchos clientes satisfechos que están convencidos de que son exactas. Con todo, la multitud de validaciones personales o subjetivas de tales pseudociencias no son de relevancia para su exactitud.

La explicación más común dada para responder al efecto Forer es en términos de esperanza, pensamiento deseoso, vanidad y la tendencia de tratar de hacer la experiencia algo fuera de lo común, si bien la explicación del propio Forer fue en términos de credulidad humana. La gente tiende a aceptar afirmaciones acerca de ellos mismos en proporción a su *deseo* de que las afirmaciones sean verdad más que en proporción a la exactitud empírica de las afirmaciones medidas por algún patrón no subjetivo. Tendemos a aceptar declaraciones cuestionables y hasta falsas acerca de nosotros mismos, si las estimamos positivas o lo suficientemente halagadoras. Frecuentemente daremos muchas interpretaciones liberales a afirmaciones vagas o inconsistentes acerca de nosotros mismos con el propósito de hacer que tengan sentido tales afirmaciones. Los sujetos que buscan asesoría de psíquicos, médiums, adivinos, lectores de la mente, grafólogos, etc., con frecuencia *ignorarán* las afirmaciones falsas o cuestionables, en muchos casos, por sus propias palabras o acciones, suministrarán la mayor parte de la información que erróneamente le atribuyen al consejero pseudocientífico. Muchos de tales sujetos con frecuencia sienten que los consejeros les han proporcionado información profunda y personal. No obstante, tal validación subjetiva es de poco valor científico.

El Psicólogo Barry Beyerstein cree que “la esperanza y la incertidumbre evocan poderosos procesos psicológicos que mantienen a todos los lectores de personalidad pseudocientíficos y ocultistas en el negocio”. Estamos tratando constantemente “de darle sentido al bombardeo de información inconexa que encaramos diariamente” y “llegamos a ser tan buenos llenando y haciendo un escenario razonable de datos inarticulados de modo que algunas veces damos sentido a lo absurdo”. Muy seguido llenamos los espacios vacíos y proporcionamos un retrato coherente de lo que escuchamos y vemos aún cuando un examen cuidadoso de la evidencia nos revelaría que la información es vaga, confusa, oscura, inconsistente e ininteligible. Los médium psíquicos, por ejemplo, con frecuencia harán muchas preguntas ambiguas y sin conexión en rápida sucesión de tal forma que da la impresión de estar accediendo a información personal acerca de los sujetos. De hecho, el médium necesita tener alguna comprensión de la vida personal del sujeto; así, el sujeto voluntariamente y sin darse cuenta proporcionará todas las asociaciones y validaciones necesarias. Los médiums se ayudan en este proceso usando técnicas de lectura fría. David Marks y Richard Kamman argumentan que

una vez que una creencia o expectativa es encontrada, especialmente una que resuelve una incertidumbre incómoda, predispone al observador a advertir nueva información que confirma la creencia, y a desechar la evidencia en contra. Este mecanismo autopropagante consolida el error original y construye una confianza excesiva en donde los argumentos opositores son vistos muy fragmentarios como para cancelar la creencia asumida.

Considerando que un consejero pseudocientífico inspecciona una valoración de carácter de un cliente forjada con trampas pueden fácilmente dirigir al error y la falsa ilusión a la gente mejor intencionada.

Barry Beyerstein sugiere la siguiente prueba para determinar si la aparente autenticidad de las pseudociencias mencionadas anteriormente pueden o no ser debidas al efecto Forer, a la confirmación de prejuicios, o a otros factores psicológicos. (Nota: la prueba propuesta también usa validación subjetiva o personal y no es con la intención de probar la veracidad de alguna herramienta de valoración de personalidad, sino para contrarrestar la tendencia al autoengaño acerca de tales asuntos).

...una prueba adecuada tendría lecturas de un gran número de clientes quitando luego sus nombres de identificación (codificándolos de tal forma que pudieran más tarde ser reasignados a sus propietarios correctos). Después de que todos hubieran leído los perfiles anónimos de todos, se le pediría a cada uno que escogiera el que lo describiera mejor. Si el lector ha incluido material suficiente, único y pertinente, los miembros del grupo, en promedio, deben de ser capaces de ir mas allá de la casualidad al escoger el que les corresponda.

Beyerstein hace notar que “ningún método de lectura de personalidad pseudocientífico u ocultista... ha superado exitosamente tal prueba”.

El efecto Forer, sin embargo, sólo explica parcialmente por qué tanta gente acepta como acertados los procedimientos ocultistas y pseudocientíficos de valoración de la personalidad. La lectura fría, el reforzamiento comunal, y el razonamiento selectivo también son base de esas falsas ilusiones. También, debe admitirse que mientras que muchas de las afirmaciones valorativas de una lectura pseudocientífica son vagas y generales, algunas son específicas. Algunas de esas afirmaciones específicas cuando se aplican a un gran número de gente, algunas, por casualidad serán una descripción exacta de unos pocos. Podría esperarse cierto número de afirmaciones de valoración específica pero son de poca importancia científica en la validación de la estimación global.

Se han hecho numerosos estudios del efecto Forer. Dickson y Kelly examinaron muchos de esos estudios y concluyeron que en conjunto hay un soporte significativo para la aseveración general de que los perfiles Forer son generalmente percibidos como correctos por los sujetos en el estudio. Además, hay un aumento en la aceptación del perfil si este se etiqueta como “para tí”. 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”. También se ha encontrado que los sujetos generalmente pueden distinguir entre declaraciones que son atinadas (pero que podrían ser aplicables a la mayoría de la gente) y aquellas que son únicas (acertadas para ellos pero no para el resto de la gente). Hay también evidencia de que las variables de personalidad tales como las *neurosis*, *necesidad de aprobación*, y *autoritarismo* están absolutamente relacionadas a la creencia en los perfiles tipo Forer. Desafortunadamente, la mayoría de los estudios Forer se han hecho únicamente en estudiantes universitarios.