

脳神経内科医の心理学コラム

# 「バーナム効果」の 正しい使い方

— 日常診療と人間関係に活かす心理テクニック —

---

医知創造ラボ 今村久司

脳神経内科専門医

# こんな経験、ありませんか？

占いで「あなたは普段冷静だけど内面は繊細」と  
言われ、「なんで分かるの？」と感じた

あの先生は「よく分かってくれる」と感じる。  
なのに自分が話すと患者さんに響かない

信頼される人と、そうでない人。  
その違いは何だろう？

信頼を生む鍵は「バーナム効果」—— 心理学のメカニズムにあります

# バーナム効果（フォアラー効果）とは

誰にでも当てはまる曖昧で一般的な内容を、  
「自分だけに当てはまる」と感じてしまう心理現象

## 典型例

「あなたは普段は冷静に見られますが、  
内面では意外と繊細で、傷つきやすいところがあります」

矛盾する**2つ**の面を含めると「外れにくく」なる —— これがポイント

# 占い師が使う 4つのテクニック

1

## 曖昧な表現

「最近」「何か」「少し」「心の奥では」  
→ 幅広くカバーできる

2

## ポジティブに見せる

「本来あなたは直感が鋭い」  
→ 自己愛をくすぐる

3

## 長所の裏返しで弱点を

「責任感が強い反面、抱え込みすぎる」  
→ 欠点に聞こえない

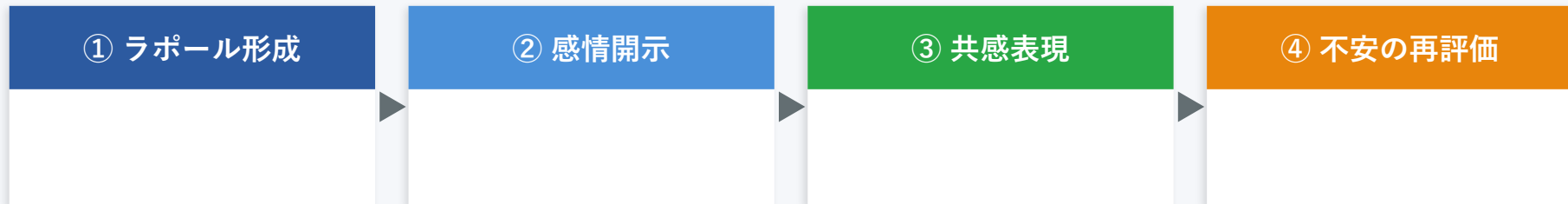
4

## 反応を見て修正

コールドリーディング  
→ 広く投げて、相手の反応で絞る

# なぜ「医療現場」でも効くのか

## 医療面接の Value Chain (価値連鎖)



出典: Finset A, Mjaaland TA. *Patient Educ Couns* 2009;74(3):323-330.

最初の「ラポール形成」段階で「多くの患者さんが共通して感じる不安」を言語化  
= バーナム効果の医療応用 = 共感的一般化 (**empathic generalization**)

### 【外科医調査・スウェーデン全国調査】

- 90% が「術前ラポール形成は重要」と回答
- 87% が「自信と落ち着きを意識的に伝える」
- 72% が「アイコンタクトを使う」

Rosén 2021 *Acta Orthop*

# 外来で使える「共感的一般化」5フレーズ

検査異常なしの患者に

「症状がある以上、不安が残るのは自然です」

慢性疾患の方に

「気持ちが揺れる時期があるのはよくあること」

受診を迷う家族に

「心配と『大袈裟と思われたくない』の両方は当然」

治療方針で迷う方に

「決断前に一度立ち止まりたくなる感覚は多くの方が持つ」

介護で疲弊する方に

「頑張る方ほど『弱音を吐けない』と抱え込みやすい」

# 人間関係をスムーズにする 5フレーズ

部下・後輩に

「責任感がある分、抱え込みやすい。振っていいよ」

パートナーに

「今日は普段より少し疲れて見えるけど大丈夫？」

子どもに

「真剣に考えてるからこそ、答えが見えにくいのかもね」

初対面の人に

「落ち着いて見えるけど、内面ではいろいろ考えるタイプ？」

落ち込む同僚に

「普段かなり頑張っているからこそ、今疲れが出ているのかも」

# やってはいけない使い方 — 不安商法との境界

## 典型的な不安商法の3段階

### 1. 信頼獲得

「あなたは繊細で傷つきやすい」  
誰にでも当たるフレーズで安心させる

### 2. 不安を煽る

「大きな災いが近づいています」  
リスクを大袈裟に提示

### 3. 依存・搾取

「私なら救えます。今すぐ対処を」  
高額商品・継続契約へ誘導

### 境界線

- ✓ 相手の「安心」が目的 → 共感的一般化（OK）
- ✗ 相手の「依存・搾取」が目的 → 不安商法（NG）

医療現場では、「あなただけの特別な体質」と過剰な特別感を与えて自費診療へ誘導するのは後者の構造

# バーナム効果を見抜く 5つのコツ

- ✓ 誰にでも当てはまる内容ではないか
- ✓ 具体的な時期・場所・人物が曖昧ではないか
- ✓ 長所と短所の両面を入れて外れにくくしていないか
- ✓ 相手の反応を見て後出しで修正していないか
- ✓ 最終的に商品購入・継続相談に誘導されていないか

1つでも該当 → 「分かってくれる感覚」は心理テクニックの結果かもしれない

# Take Home Message

- 1 バーナム効果 = 誰にでも当てはまる曖昧表現が「自分だけ」と感じる現象
- 2 医療現場では「共感的一般化」としてラポール形成に応用できる
- 3 「多くの患者さんが共通して感じる不安」を言語化 → 信頼が生まれる
- 4 家庭・職場では「真面目な人ほど～」など両面提示が刺さる
- 5 境界線は「相手の安心」か「依存・搾取」か。後者は不安商法

---

チャンネル登録・高評価が、次回動画の励みになります