

The Between Neuroticism To Barnum Effect In Indonesian Gen Z

Muhammad Nuh Ibrahim¹, Auliya Syaf², Nurul Aiyuda³

^{1,2,3}Psychology Study Program, Faculty of Psychology and Social Political Sciences, Abdurrah University

*Coessponding Author: Auliya Syaf. E-mail: auliya.syaf@univrab.ac.id

Abstract

Barnum effects a psychological phenomenon where people will easily accept general and ambiguous personality interpretations and believe that the statements are accurate with their characteristics. Barnum's statements are mostly positive and can create "positive illusions" so they cannot act as a cognitive filter. In this case, personality plays a role in determining whether a person experiences the Barnum effect, namely neuroticism personality. This research aims to determine the relationship between neuroticism and the Barnum effect in generation Z in Indonesia. This research was conducted by distributing questionnaires to 349 generation Z in Indonesia with an age range of 17-25 years. The sampling technique used in this research is cluster sampling using the one stage cluster sampling method. The research was conducted using measuring instruments for the level of susceptibility to Barnum effect (LSB) and the neuroticism scale. The results of this study show a positive relationship between neuroticism and the Barnum effect, where the higher the neuroticism, the higher the Barnum Effect behavior, conversely, the lower the Neuroticism, the lower the Barnum Effect behavior. It is hoped that this research can be a reference for future researchers and be useful for generation Z in the future so that they are not easily influenced by the feedback given from horoscopes or online personality tests.

Keywords:*Barnum effect, Neuroticism, Generation Z*

Abstrak

*Barnum effect merupakan fenomena psikologis dimana orang akan dengan mudah menerima interpretasi kepribadian yang bersifat umum dan ambigu serta percaya bahwa pernyataan itu akurat dengan karakteristik yang dimilikinya. Pernyataan *barnum* sebagian besar bersifat positif dan dapat menciptakan "ilusi positif" sehingga itu tidak dapat bertindak sebagai filter kognitif. Dalam hal ini, kepribadian berperan dalam menentukan seseorang mengalami *barnum effect* yaitu kepribadian *neuroticism*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan *neuroticism* terhadap *barnum effect* pada generasi Z di Indonesia. Penelitian ini dilakukan dengan penyebaran kuisioner kepada 349 generasi Z di Indonesia dengan rentang usia 17-25 tahun. Teknik pengambilan sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu *cluster sampling* dengan*

menggunakan metode *one stage cluster sampling*. Penelitian dilakukan dengan menggunakan alat ukur *level of susceptibility to barnum effect* (LSB) dan skala *neuroticism*. Hasil penelitian ini menunjukkan hubungan yang positif antara *neuroticism* terhadap *barnum effect*, yang mana semakin tinggi *neuroticism* maka semakin tinggi perilaku *barnum effect*, sebaliknya semakin rendah *neuroticism* maka semakin rendah perilaku *barnum effect*. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya dan bermanfaat bagi generasi Z dikemudian hari supaya tidak mudah terpengaruh akan umpan balik yang diberikan dari horoskop atau tes kepribadian *online*.

Keywords: *Barnum effect, Neuroticism, Generasi Z*

1. Pendahuluan

Kalimat yang sangat disukai hampir oleh seluruh orang adalah penjelasan tentang dirinya, terutama mengenai kepribadian yang bisa diperoleh dari membaca ramalan atau mengikuti tes kepribadian yang banyak ditemukan di media sosial (Faradiba et al., 2021). Deskripsi kepribadian yang didapat dari hasil tes kepribadian atau membaca hasil astrologi yang diberikan sering kali dianggap benar walaupun belum tentu valid, peristiwa ini disebut dengan *barnum effect* (Poškus, 2014).

Barnum effect mengacu pada fenomena psikologis yang mana orang akan dengan mudah menerima interpretasi kepribadian yang bersifat umum serta ambigu dan mereka percaya bahwa pernyataan tersebut sesuai dengan karakteristik yang mereka (Hua & Zhou, 2023). Trif et al., (2022) berpendapat bahwa individu akan lebih cenderung mendukung atau memilih umpan balik kepribadian yang menunjukkan interpretasi kepribadian yang dirasa akurat sehingga bisa meningkatkan diri mereka. Hua dan Zhou, (2023) berpendapat bahwa tren kognitif ini awalnya diketahui bersumber dari astrologi dan kemudian ditemukan dalam berbagai penilaian kepribadian ilmiah rendah seperti grafologi dan MBTI.

Pernyataan terkait kepribadian diri seperti zodiak atau tes kepribadian ini banyak diminati hampir dari segala kalangan dan salah satunya generasi Z (Femina, 2019). Lebih lanjut, hal ini menunjukkan bahwa kepercayaan pada astrologi tetap ada, meskipun kredibilitasnya kurang sehingga *barnum effect* bisa sangat memengaruhi (Lopez et al., 2021).

Penelitian yang dilakukan Hua dan Zhou, (2023) menyatakan bahwa pernyataan yang menyebabkan *barnum effect* sebagian besar bersifat positif, sehingga mampu merangsang pengakuan individu karena menciptakan "ilusi positif" mengenai dirinya, yang mana itu bisa menjadi filter kognitif yang dapat memilih dan mengatur informasi yang relevan pada individu dan proses itu dapat membantu mencapai sikap mandiri dan peningkatan diri. Namun ada juga sisi negatif ketika individu mengalami *barnum effect*, yaitu menimbulkan *stereotype* yang bisa memengaruhi karakter seseorang. Pada hal ini, kepribadian individu memiliki peran penting dalam menentukan seseorang mengalami *barnum effect*. Kepribadian individu dapat dilihat dari konsistensi respon terhadap stimulus dari kehidupan dan diukur menggunakan berbagai pernyataan yang telah diuji validitas dan reliabilitasnya (Faradiba et al., 2021). Ada berbagai jenis pendekatan kepribadian yang salah satunya yaitu *Big Five*

Personality, yang mana penyebutan *big five personality* tidak semata merujuk bahwa kepribadian individu hanya lima jenis, melainkan istilah ini lebih kepada pengelompokan ciri dalam lima kelompok besar yang kemudian disebut sebagai dimensi kepribadian (Ramdhani, 2012). Kepribadian terdiri dari lima faktor yaitu *openness to experience*, *conscientiousness*, *extraversion*, *agreeableness*, dan *neuroticism* (Faradiba et al., 2021).

Pada penelitian yang sebelumnya dilakukan oleh Faradiba et al., (2021) menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain eksperimental dengan tipe eksperimental *one-group pretest-posttest design*, dan ditemukan bahwa dari lima dimensi kepribadian, terdapat tiga kepribadian yang memiliki perbedaan skor yang signifikan sebelum dan setelah mendapat manipulasi, salah satunya yaitu *neuroticism* dan menunjukkan bahwa ada atau terjadinya *barnum effect* pada kepribadian *neuroticism* yang membuat kepribadian individu tersebut cenderung mudah berubah persepsi kepribadiannya. *neuroticism* sendiri merupakan dimensi kepribadian yang berhubungan dengan emosi negatif dan erat kaitannya dengan sifat pencemas (Ramdhani, 2012).

Berdasarkan penjelasan di atas, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan *neuroticism* terhadap *barnum effect* pada generasi Z di Indonesia dengan menggunakan pendekatan metode kuantitatif. Adapun hipotesis pada penelitian ini yaitu terdapat arah hubungan positif, dimana semakin tinggi *neuroticism* maka semakin tinggi juga *barnum effect*, sebaliknya semakin rendah *neuroticism* maka semakin rendah juga *barnum effect*.

2. Tinjauan Pustaka

Definisi *Barnum Effect*

Barnum effect merupakan fenomena psikologis yang mana orang akan dengan mudah menerima interpretasi kepribadian yang bersifat umum dan ambigu yang kemudian mereka percaya bahwa pernyataan tersebut akurat (Hua & Zhou, 2023). Sejalan dengan itu, Lopez et al., (2021) berpendapat bahwa *barnum effect* merupakan fenomena psikologis yang mana orang-orang akan menerima atau mempercayai deskripsi samar mengenai kepribadian mereka dan meyakini bahwa pernyataan tersebut sesuai dengan mereka. Menurut Rosen, (2015) *barnum effect* atau efek barnum mengacu pada suatu fenomena yang dimana orang dapat menerima pernyataan kepribadian yang berlaku bagi hampir semua orang, seolah-olah pernyataan tersebut menawarkan wawasan atau keterangan yang valid tentang diri mereka sendiri. Terdapat tiga aspek menurut Lopez et al., (2021) yang dapat menentukan seseorang mengalami *barnum effect*, yaitu *personal accuracy ratings* (PAR), *interpretation favorability ratings* (FAR), *interpretation exclusivity ratings* (IER).

Definisi *neuroticism*

Menurut Purna dan Prawitasari, (2019) *neuroticism* cenderung kurang efektif dalam meregulasi emosi dan percaya bahwa emosi negatif yang dimiliki sangat kuat sehingga sulit untuk mengontrol diri. Aini Citra et al., (2023) berpendapat bahwa *neuroticism* merujuk pada identifikasi kecenderungan individu untuk mengalami distress psikis, kecemasan, ide-ide yang tidak realistis, pemalu dan menginginkan sesuatu secara eksekutif. Poškus et al., (2014) mengemukakan bahwa *neuroticism* merupakan dimensi kepribadian yang menunjukkan sisi gelap atau negatif dari individu. Terdapat enam

aspek menurut Poškus et al., (2014) yang menunjukkan individu tersebut masuk dalam dimensi kepribadian *neuroicism*, yaitu *anxiety*, *angry hostility*, *depression*, *self consciousness*, *impulsiveness*, *vulnerability*.

3. Metode

Penelitian ini merupakan penelitian dengan metode kuantitatif. Subjek yang digunakan ialah generasi Z yang berusia 17 - 25 tahun yang berdomisili di Indonesia dengan total 349 responden. Subjek didapatkan dengan menggunakan tabel yang dikemukakan oleh Issac dan Michael dengan menggunakan *margin of error* sebesar 5%. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini yaitu menggunakan *cluster sampling* dengan menggunakan teknik *one stage cluster*. Penelitian ini menggunakan dua skala penelitian yaitu skala *barnum effect* dan skala *neuroticism*. skala *barnum effect* pada penelitian ini mengadaptasi skala yang dikembangkan Lopez et al., (2021) yaitu skala *Level of susceptibility* dengan menggunakan aspek *personal accuracy ratings (PAR)*, *interpretation favorability ratings (FAR)*, *interpretation exclusivity ratings (IER)* yang terdiri dari 21 aitem.

Skala *barnum effect* diadaptasi dengan menggunakan metode Beaton et al., (2000) dimana dalam proses translasi dari Bahasa Inggris ke Bahasa Indonesia terdapat lima tahapan. Tahap pertama dilakukan proses translasi dari Bahasa Inggris ke Bahasa Indonesia yang dilakukan oleh dua orang, yaitu T1 merupakan orang yang ahli berbahasa Inggris dan memiliki latar belakang pendidikan S2 Psikologi, lalu T2 merupakan orang yang ahli berbahasa Inggris dan memiliki latar belakang pendidikan Sastra Inggris dan Master Translator and Interpreter.

Tahap kedua merupakan proses sintesis hasil translasi dari T1 dan T2 yang dikompresi ke bahasa yang digunakan oleh Masyarakat umum, menjadi T-12. Tahap ketiga yaitu proses translasi ulang (*back translator*) yang dilakukan oleh dua orang yang ahli berbahasa Inggris dan memiliki latar belakang pendidikan Sastra Inggris (BT1 dan BT2) yang bertujuan untuk merfleksikan konten butir yang sesuai dengan versi aslinya.

Tahap keempat pada proses translasi yaitu proses review yang dilakukan oleh komite profesional untuk menentukan hasil translasi dari T1, T2, BT1 dan BT2 yang akan digunakan nantinya. Tahap kelima adalah pengujian versi *pre-final* yang meliputi validitas, reliabilitas dan sebaran respon butir dari skala yang diadaptasi. Skala *neuroticism* pada penelitian ini disusun berdasarkan aspek menurut Poškus et al., (2014), yaitu : *anxiety*, *angry hostility*, *depression*, *self consciousness*, *impulsiveness*, *vulnerability*.

4. Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan penjelasan di atas, salah satu faktor yang memengaruhi tinggi rendahnya perilaku *barnum effect* yaitu dimensi kepribadian, salah satunya yaitu kepribadian *neuroticism* (Faradiba et al., 2021). Penelitian ini menegaskan bahwa orang yang dicirikan dengan cemas, gugup, mudah bergantung pada orang lain ataupun kesulitan mengambil keputusan akan cenderung mudah terpapar *barnum effect* (Poškus, 2014). Purna dan Prawitasari, (2019) menjelaskan bahwa salah satu dimensi kepribadian dari *big five personality* yaitu kepribadian *neuroticism* cenderung kurang efektif dalam

mengatur emosi dan juga percaya bahwa emosi negatif yang dimiliki sangat kuat sehingga orang yang memiliki ciri kepribadian tersebut sulit untuk mengontrol diri.

Sejalan dengan pernyataan tersebut, kepribadian adalah karakteristik yang dimiliki setiap individu untuk merefleksikan identitas melalui pemikiran, perilaku, emosi, dan sebagai hasil dari kolaborasi genetik atau pengaruh dari lingkungan (Simanullang, 2021). Maka dari itu, bisa saja muncul berbagai stimulus seperti jenis umpan balik kepribadian yang berkaitan dengan kemunculan jenis variabel yang berbeda, salah satunya yaitu *barnum effect* (Poškus, 2014). *Barnum effect* merupakan fenomena psikologis yang terjadi ketika orang akan dengan mudah menerima interpretasi kepribadian yang bersifat umum dan ambigu serta mempercayai bahwa pernyataan tersebut sesuai dengan karakteristik yang mereka miliki (Hua & Zhou, 2023).

Pada penelitian yang dilakukan Lopez et al., (2021) pada 406 responden mahasiswa di Universitas Filipina dengan rentang usia 18-23 tahun, menyatakan bahwa adanya pengaruh signifikan pada Tingkat kerentanan (*level of susceptibility*) terhadap *barnum effect*. Pada penelitian yang dilakukan Faradiba et al., (2021) ditemukan bahwa adanya pengaruh yang signifikan positif antara *barnum effect* terhadap kepribadian *neuroticism* pada mahasiswa, yang berarti semakin tinggi kepribadian *neuroticism* maka semakin tinggi pula *barnum effect* memanipulasi kepribadian.

Pada penelitian yang dilakukan (Trif et al., 2022) bahwa dari tiga dimensi kepribadian (*extraversion, agreeability, conscientiousness*) terdapat perbedaan yang signifikan yang menunjukkan adanya kecenderungan untuk menganggap umpan balik fiktif lebih akurat daripada umpan balik nyata, sehingga hal ini menyebabkan terjadinya *barnum effect*. Hasil penelitian yang dilakukan Hua dan Zhou, (2023) menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan dari *barnum effect* pada *ego-identity* dan *mental health* pada siswa SMA di China. Hasil dari penelitian Poškus, (2014) menyatakan bahwa ada arah hubungan positif terhadap *neuroticism* pada *barnum effect* kepada 359 partisipan mahasiswa tahun pertama dan kedua, hal ini menunjukkan bahwa orang yang dicirikan dengan pencemas, gugup, dan mudah bergantung pada orang lain bisa menimbulkan atau meningkatkan *barnum effect*. Dalam situasi seperti mudahnya akses dan berlangganan konten astrologi atau tes kepribadian yang ada di media sosial, membuat orang-orang yang memiliki ciri kepribadian *neuroticism* cenderung mudah mengalami atau meningkatnya *barnum effect* (Lopez et al., 2021). Dalam penelitiannya Hua dan Zhou, (2023) penilaian terhadap kepribadian dapat menjadi dasar individu yang mengalami efek barnum untuk mengalami ego identity, jika tidak di tanggapai secara positif akan berdampak pada kesehatan mental meliputi kesejahteraan subjektif, kecemasan dan depresi.

Dari penjelasan dan pembahasan tersebut peneliti mengasumsikan bahwa penelitian ini memiliki arah hubungan yang positif, individu yang memiliki kecemasan yang tinggi sehingga tidak bisa meregulasi emosinya serta tidak mampu mengendalikan dirinya akan cenderung mudah menerima interpretasi kepribadian seperti selalu merasa pernyataan tersebut sesuai dengan dirinya, yaitu semakin tinggi kepribadian *neuroticism* maka semakin tinggi juga *barnum effect* dan begitu juga sebaliknya, semakin rendah kepribadian *neuroticism* maka semakin rendah *barnum effect*.

5. Ucapan Terima Kasih

Peneliti mengucapkan terima kasih kepada Prodi Psikologi Universitas Abdurrah yang telah membantu dan bersedia membiayai paper penelitian ini dan juga peneliti mengucapkan terima kasih kepada Ibu Auliya Syaf, M.Psi., Psikolog dan Ibu Nurul Aiyuda, M.A yang telah meluangkan waktu dan memberikan bantuan teknis serta diskusi yang bermanfaat sehingga penelitian ini dapat terlaksana. Ucapan terima kasih juga peneliti sampaikan kepada kedua orang tua peneliti yang sudah memberi motivasi dan terus meberikan semangat kepada peneliti hingga penelitian ini dapat terlaksana.

Daftar Pustaka

- Aini Citra, V., Wahyu Pertiwi, Y., & Febrieta, D. (2023). Kepribadian Neuroticism Dengan Perilaku Menyimpang Pada Remaja Di SMK X Bekasi. *Social Philanthropic*, 2(1), 22–28. <https://doi.org/10.31599/sp.v2i1.2628>
- Beaton, D. E., Bombardier, C., Guillemin, F., & Ferraz, M. B. (2000). Guidelines for the Process of Cross-Cultural Adaptation of Self-Report Measures. *SPINE*, 25(24), 3186–3191. <https://doi.org/10.1080/000163599428823>
- Faradiba, A. T., Kistyanti, N. M. R., Maulidina, F., & Indriani, R. (2021). Barnum Effect pada Kperibadian Lima Faktor. *Mind Set Edisi Khusus TIN*, 1(1), 96–104.
- Femina. (2019). *Zodiak Lebih Diminati Milenial dan Gen Z*. Femina. <https://www.femina.co.id/trending-topic/zodiak-lebih-diminati-milenial-dan-gen-z>
- Hua, J., & Zhou, Y. X. (2023). Personality assessment usage and mental health among Chinese adolescents: A sequential mediation model of the Barnum effect and ego identity. *Frontiers in Psychology*, 14(February), 1–10. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2023.1097068>
- Lopez, K. R. B., Gatacales, N. P., Provido, A. V. C., Santelices, S. M. B., & Arcinas, M. M. (2021). Social Contagion of Astrology in the Social Media amid COVID-19 Pandemic. *International Journal of Multidisciplinary: Applied Business and Education Research*, 2(4), 349–363. <https://doi.org/10.11594/ijmaber.02.04.08>
- Poškus, M. S. (2014). A new way of looking at the Barnum effect and its links to personality traits in groups receiving different types of personality feedback. *Psichologija*, 50(1987), 95–105. <https://doi.org/10.15388/psichol.2014.50.4893>
- Poškus, M. S., Kairys, A., Liniauskaitė, A., & Žukauskienė, R. (2014). “Your NEO summary”: Is it a valid way of providing feedback, or is its accuracy due to the Barnum effect? *Psichologija*, 49(January), 44–59. <https://doi.org/10.15388/psichol.2014.49.3694>
- Purna, R. S., & Prawitasari, J. E. (2019). Trait Relations: Openness, Conscientiousness, Extraversion, Agreeableness, Neuroticism with Teacher Emotion Regulation. *International Journal of Humanities and Social Science*, 9(3), 33–40. <https://doi.org/10.30845/ijhss.v9n3p5>
- Ramdhani, N. (2012). Adaptasi Bahasa dan Budaya Inventori Big Five. *Jurnal Psikologi*, 39, No.2, 189–207.

PSISULA : Prosiding Berkala Psikologi

Vol 6 : 2024

E-ISSN : 2715-002x

[https://doi.org/10.1016/S0143-4004\(97\)90091-6](https://doi.org/10.1016/S0143-4004(97)90091-6)

Rosen, G. M. (2015). *Barnum Effect*. 10–12. <https://doi.org/10.1037/h0059240>

Simanullang, T. (2021). Pengaruh Tipe Kepribadian the Big Five Model Personality Terhadap Kinerja Aparatur Sipil Negara (Kajian Studi Literatur Manajemen Keuangan). *Jurnal Manajemen Pendidikan Dan Ilmu Sosial*, 2(2), 747–753. <https://doi.org/10.38035/jmpis.v2i2.634>

Trif, S., Rus, C., Manole, E., & Duma, O. C. (2022). How well do we know ourselves? Disentangling self-judgment biases in perceived accuracy and preference of personality feedback. *Psihologia Resurseelor Umame*, 20(2), 101–111. <https://doi.org/10.24837/pru.v20i2.518>