**Эффект Ореола**

Эффект ореола, или гало-эффект, — это когнитивное искажение, из-за которого общее впечатление о человеке влияет на оценку его отдельных характеристик. Впервые его описал Эдвард Ли Торндайк в 1920 году. Исследуя, как начальники воспринимают подчиненных, он попросил офицеров оценить своих солдат по ряду параметров: уму, физическим данным и лидерским способностям. Оказалось, что привлекательные внешне солдаты получали более высокие баллы, чем их менее красивые сослуживцы.  
После Торндайка исследованием эффекта ореола занялись и другие ученые. В результате экспериментов американские психологи Д. Лэнди и Г. Сигал пришли к выводу, что если человек нам понравился, мы будем оценивать его как умного, здорового и достойного доверия. И наоборот: группа специалистов в лице Ф. Кардеса, А. Сундара и Т. Носуорси выяснили, что если новый знакомый произвел плохое первое впечатление, мы можем не заметить его хороших черт.  
Американский психолог М. Г. Эфран в своей научной работе определил, что присяжные чаще выносят оправдательные приговоры физически привлекательным обвиняемым, нежели обладателям отталкивающей внешности. Яркий пример подобного влияния — история серийного убийцы Теодора Банди. Несмотря на доказанную вину, многие не верили, что «такой красивый мужчина» мог совершить преступление. И даже его обвинитель в зале суда призналась, что «не отказалась бы от него».  
Ученые П. Поутваара, Х. Йордаль и Н. Берггрен выяснили, что внешность политика влияет на результаты выборов. Деятелей с серьезными и строгими чертами лица избиратели считали более компетентными и надежными, чем их коллег с «детской наружностью».

Эффекту ореола, как и любому другому искажению, подвержены почти все. Даниэль Канеман, лауреат Нобелевской премии по поведенческой экономике, объясняет это наличием у нас двух систем мышления. Первая необходима, чтобы быстро принимать решения на основе ранее полученного опыта. Она облегчает жизнь, но сильно упрощает действительность, поэтому выводы, которые мы делаем с ее помощью, не всегда являются верными. Вторая помогает в решении сложных задач, тщательно перерабатывает информацию и поэтому редко ошибается. Но для ее работы требуется больше энергии, поэтому вторая система «включается» только в исключительных случаях, когда мы сталкиваемся с необычными ситуациями.

**Как бороться с эффектом ореола**

Даниэль Канеман считает, что бороться с эффектом ореола и другими когнитивными искажениями можно, только научившись их распознавать. Поэтому он советует обращать внимание на то, в каких обстоятельствах возникают ошибки.

Социолог Ульяна Мызникова объясняет, что эффект ореола может сам разрушиться под воздействием следующих факторов:

* Время, по прошествии которого можно увидеть реальные факты и истинные черты личности.
* Экстремальная ситуация. Во время кризисов, чрезвычайных и непредвиденных ситуаций можно увидеть, обладает ли человек качествами, которые мы ему приписываем.
* Информационная осведомленность. Изучение новых источников информации помогает увидеть то, что мы могли упустить.
* Критическая оценка. Чтобы сформировать близкое к реальности впечатление, нужно подвергать сомнению каждый известный факт о человеке.

**Эффект невмешивающегося свидетеля**

Впервые этот эффект был описан двумя американскими социальными психологами, Джоном Дарли (John Darley) и Биббом Латане (Bibb Latane), в 1968 году. Их научная статья была вдохновлена случаем, произошедшем в Нью-Йорке четырьмя годами ранее, и даже послужила неким откликом на него.

Вечером 13 марта 1964 года на жительницу района Квинс Китти Дженовезе («эффект свидетеля», кстати, иногда еще называют «синдромом Дженовезе» — как раз в честь нее) было совершено нападение: злоумышленник нанес девушке два удара ножом в спину. Китти отбивалась и кричала, но на ее крики никто не откликнулся — только один из жителей ближайших домов выкрикнул из окна: «Оставь девушку в покое!», после чего преступник ненадолго скрылся. В течение следующих нескольких минут Дженовезе, истекая кровью, пыталась найти безопасное укрытие — и все так же без чьей-либо помощи. Затем нападавший вновь настиг Дженовезе и нанес ей еще несколько ударов, после чего скрылся. От полученных ранений девушка скончалась по дороге в больницу.

Для Нью-Йорка середины 1960-х годов подобный случай не был редкостью. Тем не менее, убийство Китти Дженовезе получило широкую общественную огласку. В ходе расследования выяснилось, что свидетелями преступления были 38 жителей близлежащих домов (хотя информация об их количестве иногда оспаривается), поэтому публичному осуждению в ходе суда подверглись и «добропорядочные законопослушные граждане», проигнорировавшие случившееся. Масла в огонь подлила колонка, опубликованная в The New York TImes, в которой сообщалось, что ни один из предполагаемых свидетелей не помог Дженовезе и даже не сообщил о случившемся в полицию или скорую помощь (за исключением кричавшего из окна человека, который на время отогнал преступника от жертвы).

Во время судебного разбирательства свидетели отмечали самые разные причины, по которым не оказали никакой помощи Дженовезе: многие говорили, что не хотели вмешиваться (по-видимому, считая происходящее на улице обычной бытовой ссорой или же опасаясь за свою собственную жизнь), один свидетель признался, что был очень уставшим, а еще один сказал, что не знает причины своего бездействия.

На деле же ими руководили не только страх и нежелание вмешиваться, но и присутствие других свидетелей. Проснувшись от громкого шума, включив свет и подойдя к окну, жители домов, расположенных рядом с местом преступления, увидели несколько других таких же освещенных окон. Каждый свидетель знал, что он не один, и мог предполагать, что ответственность за предотвращения убийства возьмет на себя кто-то другой.

Многие исследователи и журналисты в течение нескольких лет после убийства отмечали, что колонка The New York Times, посвященная происшествию, сильно преувеличила количество свидетелей преступления и их бездействие. Тем не менее, случай с Китти Дженовезе, даже будучи менее спорным, чем описали журналисты, послужил причиной для начала социально-психологических исследований, посвященных реакции свидетелей на происшествия.

С целью подробнее изучить поведение прохожих в подобной ситуации, Дарли и Латане провели эксперимент. Они приглашали студентов на специальные встречи для обсуждения их проблем и переживаний. На каждой встрече присутствовал актер, который начинал говорить первым и спустя несколько минут изображал припадок. Экспериментальные группы отличались количеством участников: актер мог быть один на один с «подопытным» участником, или в комнате могло быть три человека, или даже шесть.

Ученые заметили, что в тех случаях, когда «подопытный» участник эксперимента был единственным свидетелем «припадка», какая-либо помощь пострадавшему оказывалась в 85 процентах случаев, если свидетелей было двое — в 62 процентах, а если пятеро — лишь в 31 проценте случаев. При этом от числа свидетелей также зависело и то, как быстро оказывалась помощь: оставшись с «пострадавшим» вдвоем, участники предпринимали попытки помочь уже к 52 секунде, в то время как пятерым, чтобы решиться на какие-то действия, нужно было больше двух минут.

**Факторы, влияющие на поведение «свидетелей»**

* Экстренные и не экстренные ситуации

Биб Латане и Джон Дарли провели 3 эксперимента, чтобы протестировать эффект свидетеля в не экстренных ситуациях. Их результаты показали, что большое значение имеет то, как именно участников просят о помощи. В одном случае, испытуемых спросили, как их зовут. Большинство людей дали ответ после того, как узнали имя собеседника. В другом случае, свидетелей просили дать в помощь десять центов. Когда участникам объясняли причину вроде «У меня украли кошелек», процент людей, отреагировавших на просьбу, был выше (72 %), чем в случае, когда их просто просили о помощи. Таким образом, чем больше информации получает «свидетель», тем больше вероятность того, что он придет на помощь.

* Неоднозначность и её последствия

Неоднозначность — фактор, влияющий на то, будет ли человек помогать кому-то, когда это необходимо. В ситуациях, когда свидетель или свидетели события не уверены, нужна ли пострадавшему помощь (высокая неоднозначность), реакция медленная. В ситуациях с низкой неоднозначностью, время, за которое человек начинает действовать, сокращается.

* Понимание окружающей среды

Будет ли очевидец помогать пострадавшему может быть связано с местом, где разворачивается событие. Если местность ему знакома, вероятность того, что он придет на помощь, больше, чем в обратном случае.

* Групповая сплоченность

Еще один фактор, который может оказать воздействие на поведение постороннего. Сплоченность подразумевает установленные взаимоотношения между двумя и более людьми. Были проведены эксперименты, чтобы посмотреть на поведение свидетелей в группе знакомых им людей. Из 4 групп студентов, самая сплоченная из них проявила наибольшее содействие к пострадавшим и больший уровень социальной ответственности.

* Диффузия ответственности

Дарли и Латане (1968) провели исследование касательно диффузии ответственности. Результаты показали, что, если есть присутствие других людей при критической ситуации, очевидцы события возлагают ответственность за решение предпринимать какие-либо действия на чужие плечи.

**Как действовать, если помощь нужна вам?**

1. Покажите, что ситуация действительно вышла из-под контроля. Нужно четко дать понять, что произошло, иначе окружающие могут подумать, что вы просто ссоритесь со знакомым или пьяны. И пройдут мимо.

2. Выберите конкретного человека. Назовите особенную черту человека, привлеките его внимание. Обращение «Девушка с голубыми волосами, помогите!» или «Мужчина в сомбреро, мне нужна ваша помощь» прозвучит гораздо убедительнее, чем «Караул» или «Спасите». Как только кто-то начнет вам помогать, к нему подключатся остальные. Гораздо проще получить помощь от конкретного человека, чем просить об этом толпу.

**Что делать, если вы случайный свидетель?**

1. Представьте, что на месте пострадавшего кто-то из ваших близких. Так легче начать действовать.

2. Руководите. Четко и ясно просите окружающих о помощи. Кто-то может позвонить в скорую, кто-то принести воды, другие – дать лекарство или оказать первую медицинскую помощь.

**Виктимность**

 А. Фейербах с его книгой «Документальное изложение знаменитых преступлений». Автор наряду с криминальной проблематикой обращаются к жертве, являющейся с моральной точки зрения, частично (наряду с преступником) ответственной за убийство.

«Мы в Рязань поехали на дискотеку, был праздник «Вера, Надежда, Любовь». Мы голосовали, троллейбусы ходили, но мы с Ленкой решили, что доедем на машине. И остановилась машина. Сидел за рулем Виктор, Мохов у него фамилия. Там сидел с ним рядом пацан, но это оказалась девчонка. Мы не знали. Она очень похожа просто на пацана и представилась Лешей. Они нам предложили выпить. Мы и не согласились, и не отказали. То ли в водке что-то было. Мы потеряли счет времени. Этот Леша говорит: «Ну что, девчонки, вы попали».

**Беспомощное поведение**

Наглые мужики пристают к самым разным женщинам, но чаще всего к тем, кто, как они чувствуют, будут от этого дрожать и бояться. Беспомощность жертвы притягивает наглеца и насильника.

Американский профессор Бетти Грейсон провела любопыт­ный эксперимент. Она предъявила си­дящим в разных тюрьмах и абсолютно не связанным между собой преступникам видеопленки с изображением иду­щих по улице людей. Это были простые прохожие, принадлежащие к различ­ным социальным и возрастным груп­пам и не знавшие, что их снимают. То есть, они вели себя абсолютно естест­венно, и видеозапись отражала реаль­ную сцену из жизни. Исследователи предложили заключенным определить, кого из изображенных на пленке они выбрали бы в качестве своих жертв. Поразительно, но факт: большинство указали на одних и тех же людей. Идеальный объект для нападе­ния выглядит приблизительно так: сутулые плечи, скованные движения, вя­лый, потухший, избегающий контакта взгляд, опущенная голова, неуклюжая плетущаяся походка. Показательна и степень вовлеченности в окружающий мир – человек, погрузившийся в глубо­кие размышления и не замечающий, что творится вокруг него, легко уязвим.

Итого: если девушка застывает от ужаса, вся трясется, но молчит или беспомощно отмахивается от наглых приставаний, это как раз то поведение, которое более всего привлекает тех, кто этим развлекается. К уверенным женщинам, которые на приставание способны спокойно повернуть голову и сказать: "Мужчина, у вас какие-то трудности?", пристают существенно реже.

Мораль - осваивайте спокойное присутствие, учитесь уверенному поведению. Полезнейшие навыки!

**Провокации, или элементарная неосторожность в криминогенных ситуациях**

Если вы на улице имеете обыкновение доставать огромную пачку денег и размашисто ее пересчитывать, то ваши шансы на то, что кого-то это заинтересует и вас, в конце концов, огреют по голове и отберут ваши денежки - шансы на такое событие возрастают. Девушки, которые садятся поздно вечером в случайные машины или тем более голосуют на безлюдной дороге в три часа ночи, более виктимны, чем другие девушки, которые уже в шесть часов вечера возвращаются домой на троллейбусе.

Даже привычка девушки пристально смотреть в глаза мужчинам, не разбираясь, что это за мужчина и как он может это расшифровать, по крайней мере, в российской действительности, может сослужить ей дурную службу.

Вообще, очень важно не встречаться взглядом с подозрительным, выказывающим агрессивные намерения субъектом. Эту нехитрую рекомендацию дал большой знаток психологии животных Конрад Лоренц. В своей книге «Кольцо царя Соломона» он писал, что при встрече с незнакомой собакой ни в коем случае нельзя пристально смотреть ей в глаза. Животное воспринимает такой взгляд как вызов и часто спешит отреагировать агрессивно. Преступник, обуреваемый примитивными инстинктами, в чем-то подобен животному. Так что ни четвероногого, ни двуногого зверя лучше таким способом не дразнить.

Взгляд глаза в глаза между любящими людьми - объяснение в любви, а пристальный взгляд девушки в сторону незнакомого мужчины большинство мужчин воспринимает как приглашение к активному знакомству. Девушка не подумала, а мужчина уже возбудился. Как будем эту ситуацию разруливать?

**Агрессия на агрессию**

​​​​​​​​​​​​​​Сильные люди обычно вежливы с незнакомцами. Это обычный эволюционный механизм, описанный еще профессором-этологом В. Дольником в книге «Непослушное дитя биосферы», где он анализировал, почему наиболее жестокие драки происходят во время брачного периода у слабых животных, в то время как животные, способные легко убить противника своего вида, обычно ограничивают ритуальные бои вежливыми бесконтактными танцами. Голуби заклевывают конкурентов до крови, а змеи лишь стоят друг перед другом на хвостах, покачиваясь, но вовсе не стремясь вонзить в соперника свои ядовитые зубы. А все потому, что, веди себя змеи иначе, скоро бы на планете вообще не осталось змей, кроме ужиков. У нас – то же самое. Сильные и легко впадающие в ярость люди очень скоро выясняют, что в социуме умение вести себя приятно куда важнее умения отрывать противникам головы (а те, кто не выясняют, очень скоро оказываются либо в тюрьме, либо на кладбище). Неумение контролировать свою агрессию будет виктимным поведением для такого человека.

Спокойно извиниться, когда вас толкнули, гораздо вежливее и просто разумнее, чем толкать человека в ответ и начинать разборки.

**Самоубийственная ревность**

Удивительно, но самые ревнивые мужчины выбирают самых непостоянных девушек, а не самые постоянные девушки развлекают себя связями с очень ревнивыми мужчинами. Что тут сказать? Кого будут убивать эти мужчины - себя или девушку, сказать трудно; а вы примите свое решение - оно вам надо?

**Экстремальные виды спорта**

Как ни грустно это звучит, но практически каждый молодой человек, покупающий себе дорогой мотоцикл или снегоход, по сути будущий самоубийца. Кстати, другое название снегоходов - "убийцы олигархов". Люди, которые прыгают со скейтборда на сноуборд, занимаются каньонингом, бабблингом, дайвингом, бейсджампингом и уверенные, что машина не умеет ездить меньше ста тридцати километров в час - это люди, которые играют со смертью в предельно опасные игры.