

# Хало ефект и Дяволски ефект

от Тодор Христов в [Мениджмънт и лидерство](#)



В бизнеса и в живота изобщо буквално ежедневно ни се налага да правим преценка/оценка на някого – на колега, подчинен, клиент, доставчик, шеф, случаен човек в бара или на улицата...

Тези преценки/оценки нерядко правим в условията на едностранчивост или недостиг на информация за човека отсреща и точно тогава съществува вероятност да станем подвластни на т.нар. “Хало ефект”, както и на т.нар. “Дяволски ефект”.

Какви са тези ефекти и как влияят те върху очакванията и преценката ни за околните?

## Хало ефект

Хало ефектът (наричан още “ефект на ореола”) се проявява, когато си имаме работа с човек, който притежава някаква забележителна характеристика или качество.

Ефектът влиза в сила тогава, когато позволим на положителното си отношение спрямо този човек въз основа на една-единствена характеристика/качество да влияе на общата ни преценка за този човек. В резултат на това, ние сме склонни да оценим човека много високо по отношение на редица други негови качества, само защото по отношение на едно качество той се извява отлично.

Представете си Иван – служител във фирма с едно забележително качество – той е изключително начетен и компетентен. Иван е буквално извор на знания, познава работата си отлично и знае тънкости и детайли, които малцина са чували. Чете, образова се непрекъснато, притежава сериозен практически опит.

Лесно е да заключим, че след като Иван е толкова компетентен и технически грамотен, той ще притежава и други положителни черти. Това би било основание дори Иван да получи повишение и да бъде натоварен с редица нови отговорности – например да оглави отдел/клон и да ръководи други хора.

Подобно заключение обаче би било прибързано, тъй като не почива на достатъчно факти. И все пак се прави от много хора. В тези случаи се проявява Хало ефектът.

Защо подобно заключение е прибързано? Ами защото Иван може да е много опитен и подготвен по отношение на своята собствена работа, но може би не разполага с достатъчна степен с други качества, като например умения за работа в екип и ръководене на екип, умения за планиране, организиране, делегиране, контрол, комуникативни умения и т.н.

Типичен пример за проява на Хало ефект е начинът, по който хората възприемат героя на Тодор Колев във филма “Опасен чар”.

Във филма героя на Тодор Колев “Ястребовски” (с след това и “Соколов” и “Буревестников”) винаги е облечен официално и елегантно, все едно символизира успеха. Той говори винаги изискано, използва цитати на световни личности и дори свири Лунната соната на Бетовен.

Как да не повярваш на такъв човек, че е възпитан, почтен, добронамерен и успешен? И че ако си партнираш с него, ще си успешен и самият ти?

Обърнете внимание на епизода по-горе, веднага след първата минута. “Архитект” Ястребовски с лекота се “справя” с голям брой хора и ги убеждава да дадат крупни суми за апартаменти в бъдеща кооперация, само благодарение на силата на Хало ефекта.

Особено симптоматичен е епизодът, в който една от жертвите на Ястребовски казва “Но това на нищо не ми прилича”, имайки предвид комичния макет на жилищна сграда, изложен на масичката в хола. И въпреки, че макетът не му прилича на нищо и е изложен точно пред очите му, само минута след това вади пачка след пачка от куфарчето си.

Това е Хало ефект в действие. И той се среща непрекъснато всеки ден, не само във филмите.

## **Дяволски ефект**

Дяволският ефект е нещо като обратната страна на Хало ефектът. При него за човек, на който му липсва някакво важно качество или умение се прави автоматично заключение, че му липсват и други важни качества и умения.

Например, Петър не е особено точен и не съумява да спазва крайните срокове за проектите, за които отговаря. Неговият шеф може да заключи, че Петър е мързелив или че не е достатъчно мотивиран. Но това може да е прибързан извод.

Защо?

Защото причината за неумението на Петър да се справя в срок със задачите може да се дължи на други неща – на свръхамбициозните и нереалистични цели и срокове, които му поставя шефът, на претовареността му с работа по редица странични и несвойствени задачи, на липсата на достатъчно рутина и опит, на неподходящи условия, които затрудняват работата и т.н.

По подобен начин стоят нещата и с хора, които са демонизирани. На един политически лидер например може да се гледа с негативно отношение за всяко нещо, което прави само защото той е по-ексцентричен или поведението му е в разрез с “нормалното” поведение, което хората очакват обикновено от политически лидери.

Вземете за пример Уго Чавес, Фидел Кастро или дори някои политически лидери от родната ни действителност.

## **Приложение на Хало ефекта и Дяволския ефект**

Приложенията на Хало ефекта и Дяволския ефект в работата и бизнеса са съществени.

Тези два ефекта често пъти се проявяват директно в процеса на оценка на служителите, което влияе на техните възнаграждения. По този повод можете да прочетете повече в статията [Хало ефектът – една от грешките в оценяването на персонала](#).

Двата ефекта се проявяват и в редица други области – в [интервюто за работа](#), в комуникацията и отношенията между служителите в една фирма, в екипната работа, в конфликтни ситуации и много други.

В професионален и личен план Хало ефектът и Дяволският ефект могат да имат огромно значение за всеки.

Нека вземем за пример максимата на [“Тайната”](#) и “Законът на привличането”, че мислите стават реалност.

Когато човек гледа сериозно на самия себе си по един позитивен и оптимистичен начин – че е способен, знаещ, можещ и успешен, това неизбежно проличава в него – в облеклото му, в навичките му, в изразните средства, в походката... Сами по себе си само тези неща са достатъчни да повлияят на околните и да предизвикат Хало ефект, от което въпросният човек може да спечели или да се възползва.

И обратното. Когато очакванията на човек към самия себе си са ниски, това личи. Знаете за какво говоря – начинът, по който човек изглежда, разсъждава, ходи... Лесно може да се разпознае един отчаян или предал се човек. И тук в сила може да влезе Дяволският ефект, който допълнително да влоши положението на въпросния човек и шансовете му за развитие в една фирма, например.

Или, да... вярно е! Мислите стават реалност. Начинът, по който гледаме на себе си и очакванията, които имаме към самите себе си ще се претворят в дела.

Хората, които очакват да са успешни е по-вероятно да са успешни. Хората, които очакват да са неуспешни е по-вероятно да са неуспешни.

Хало ефектът и Дяволският ефект са два от “помощниците” това да се случва.

## **Кога се проявяват най-често двата ефекта?**

Хало ефектът и Дяволският ефект се проявяват често пъти когато:

- Липсва достатъчно информация – правим заключения, без да разполагаме с достатъчно факти.
- Ползваме едностранчива информация – правим заключения на базата на мнението само на един човек, когото ползваме за източник на информация.
- Липсва актуална информация – правим заключения на база на стара информация.
- Липсват умения за тълкуване на информацията – склонни сме към крайности в изводите и не подхождаме балансирано към една или друга ситуация.

За да не ставаме тяхна жертва е добре да използваме надеждна и актуална информация. Така ще можем да си съставяме по-точна и балансирана преценка за един или друг човек.

**Случвало ли ви се е да правите грешни оценки или заключения, базирани на някой от двата ефекта, за които стана дума по-горе?**

**А попадали ли сте в ситуация, в която сте били от другата страна на Хало или Дяволския ефект – от страната на оценявания, не на оценяващия? Как ви се е отразило това?**

Снимка: [soyluphoto](#), [CC](#)

Етикети: [дяволски ефект](#), [ефект на ореола](#), [хало ефект](#)



**За автора:** Тодор Христов е съосновател на NovaVizia.com и управител на "[Сита Мениджмънт Консулт](#)". Помага на умните хора и фирми да работят по-успешно, като води [бизнес обучения](#), насочени към фирменото управление и продажбите. Води и [онлайн обучение по продажби](#).

**Кой друг иска да продава повече?**

Стани по-успешен търговец за 30 дни! [Виж как!](#)

Присъедини се към 6000+ умни хора, които получават най-новите статии в NovaVizia.com! Безплатно е.