

# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

## Альтруизм. Помощь другим

### Глава 4. Взаимодействия





**Цель лекции:** сформировать у слушателей представление об альтруизме и помощи другим.

**План:**

1. Почему люди помогают друг другу;
2. Социальные нормы;
3. Теории альтруизма;
4. Когда мы помогаем?

Альтруизм – качество, диаметрально противоположное эгоизму. Альтруист неравнодушен и готов помочь совершенно бескорыстно, даже тогда, когда ему не предлагают ничего взамен и когда он не ждет никакой благодарности.

### **Почему люди помогают друг другу?**

Чтобы понять природу альтруистических поступков, социальные психологи изучают условия, при которых они совершаются. Но прежде чем обратиться к результатам их исследований, давайте рассмотрим мотивацию альтруизма. Некоторые представления о ней дают три дополняющие друг друга теории.

### **Социальный обмен**

Одно из возможных объяснений альтруизма содержится в теории социального обмена: взаимодействие людей направляется «социальной экономикой». Мы обмениваемся не только материальными ценностями и деньгами, но и такими социальными ценностями, как любовь, услуги, информация и статус. При этом мы используем стратегию «минимакса» – стремимся свести к минимуму собственные затраты и получить максимально возможное вознаграждение. В теории социального обмена не утверждается, что мы сознательно «отслеживаем» затраты и вознаграждения; она лишь допускает, что подобные рассуждения прогнозируют наше поведение.

Представьте себе, что в вашем кампусе идет поиск доноров и к вам обращаются с просьбой сдать свою кровь. Разве вы не станете взвешивать возможные негативные последствия согласия (болезненная процедура, потеря времени, усталость) и отказа (чувство вины, недовольство собой)? И сможете ли вы не сравнивать позитивные последствия обоих поступков, а это, с одной стороны, удовлетворенность тем, что помогли кому-то, и бесплатный завтрак в случае согласия, а с другой – сохраненное время, нервы и хорошее самочувствие в случае отказа. В ходе изучения доноров в штате Висконсин в полном соответствии с теорией социального обмена было экспериментально подтверждено: такие скрытые расчеты всегда предшествуют принятию решения о том, оказывать помощь или. Словно в поиске предлога для оправдания собственной щедрости, люди жертвуют больше денег на благотворительность тогда, когда получают что-либо взамен, например, сласти или свечи. Даже если то, что они получают, им совершенно не нужно и они сами никогда не стали бы этого покупать, важен сам факт, свидетельствующий о том, что имеет место социальный обмен.

### **Оказание помощи как замаскированный эгоизм**

Вознаграждения, мотивирующие оказание помощи, могут быть внешними и внутренними. Когда бизнес жертвует деньги на благотворительность, чтобы сделать свой корпоративный имидж более привлекательным, или, когда кто-либо предлагает подвезти кого-либо в расчете на благодарность или дружбу, речь идет о внешнем вознаграждении. Мы отдаем, чтобы получать. А это значит, что мы более склонны помогать тем, кто нам симпатичен и чье одобрение мы стремимся заслужить.



К вознаграждениям, которые мы получаем, помогая другим, относятся также и внутренние самовознаграждения. Находясь рядом с человеком, который чем-то расстроен, мы, как правило, сочувствуем ему. Если через окно до вас донесется женский крик, вы встревожитесь и испугаетесь. Если вы не можете интерпретировать этот крик как шуточный или игривый, то для того, чтобы успокоиться, вы постараетесь узнать, в чем дело, или оказать помощь. То, что это действительно так, экспериментально доказал Деннис Кребс: те из его испытуемых, студентов Гарвардского университета, самоотчеты и физиологические реакции которых свидетельствовали о наиболее эмоциональном восприятии чужой беды, оказывали попавшему в нее человеку и самую существенную помощь. Эверетт Сандерсон, спасший девочку, которая упала с платформы на станции метро, сказал: «Если бы я не попытался спасти эту малышку, если бы я просто стоял и ждал развязки, как все остальные, моя душа умерла бы. И я бы никогда не простил себе этого».

Совершая альтруистические поступки, мы вырастаем в собственных глазах. Едва ли не все доноры из тех, кто приняли участие в исследовании, проведенном Джейн Пильявин, согласились, что донорство «заставляет человека уважать себя» и «дает ему чувство самоудовлетворения». Зная это, легче понять, почему люди оставляют чаевые официантам, даже если знают, что они никогда больше не вернутся в этот ресторан, и проявляют доброту по отношению к незнакомым, которых никогда больше не увидят.

Проанализировав мотивацию волонтеров, в частности тех, кто ухаживает за больными СПИДом, Марк Снайдер, Аллен Омото и Джил Клэри выявили шесть побуждающих к этому причин.

- Нравственные причины: желание действовать в соответствии с общечеловеческими ценностями и равнодушие к другим.
- Когнитивные причины: желание лучше узнать людей или приобрести навыки.
- Социальные причины: стать членом группы и заслужить одобрение.
- Карьерные соображения: приобретенный опыт и контакты полезны для дальнейшего продвижения по службе.
- Защита собственного Я: желание избавиться от чувства вины или бегство от личных проблем.
- Повышение самооценки: укрепление чувства собственного достоинства и уверенности в себе.

### **Эмпатия как источник подлинного альтруизма**

Верно ли, что единственная цель, которой руководствуются герои, спасающие людей, безвестные доноры и волонтеры Корпуса мира [Корпус мира – организация, созданная в 1961 г. в США и объединяющая квалифицированных учителей, строителей и других специалистов, работающих на добровольных началах в развивающихся странах – бескорыстная забота о других? Или они всегда стремятся к одному – в той или иной форме удовлетворить собственные потребности: получить вознаграждение, избежать наказания или чувства вины, или избавиться от душевного дискомфорта?

Психолог Дэниел Бэйтсон полагает, что наша готовность помогать другим есть следствие обеих причин – заботы о собственных интересах и альтруистических соображений.

Душевный дискомфорт, который мы испытываем, наблюдая за страданиями другого человека, побуждает нас избавиться от него, а сделать это можно, либо пройдя мимо неприятной ситуации (именно так поступили священник и левит), либо оказав помощь (как самаритянин).

Но, по мнению Бейтсона и его коллег, мы также испытываем эмпатию, особенно если страдает близкий нам человек. Любящие родители страдают и радуются вместе со своими детьми; тем, кто жестоко обращается с детьми и вообще склонен к проявлениям жестокости, эмпатия неведома. Мы также испытываем эмпатию к тем, с кем мы идентифицируем себя. В сентябре 1997 г. английскую принцессу Диану и её осиротевших сыновей оплакивали миллионы людей, которые никогда в жизни не видели её, но воспринимали её как близкого человека благодаря сотням газетных статей и 44 передовицам в журнале People; однако те же



самые люди остались совершенно равнодушными к судьбе миллиона безымянных руандийцев, убитых или умерших после 1994 г. в лагерях для беженцев.

Испытывая сострадание, мы не столько думаем о себе, сколько о том, кто страдает. Искренняя симпатия и сочувствие заставляют нас помогать человеку ради него самого. Это чувство возникает совершенно естественно. Франс де Ваал описывает немало случаев, когда во время драки одна мартышка или обезьяна приходила на выручку другой, обнимала её или выражала свою эмоциональную поддержку какими-то другими способами. Даже младенцы, которым от роду всего один день, плачут больше, если слышат плач других детей. В родильных домах стоит заплакать одному, как к нему сразу же присоединяется целый хор плачущих голосов. Судя по всему, способность к сопереживанию – врожденное качество человека.

Чтобы отделить эгоистическое стремление к снижению душевного дискомфорта от альтруистической эмпатии, группа исследователей во главе с Бейтсоном провела эксперименты, в ходе которых испытуемые предварительно оказывались в ситуациях, вызывавших у них чувство эмпатии. Далее исследователи наблюдали за тем, как именно будут действовать возбужденные люди, чтобы успокоиться: пройдут мимо нуждающегося в помощи или постараются помочь ему. Результаты подтвердили предположения исследователей: люди, чувство эмпатии которых было предварительно «разбужено» определенными действиями экспериментаторов, как правило, помогали.

Результаты исследований позволяют предположить, что подлинный альтруизм все-таки существует:

- Эмпатия заставляет помогать даже членам групп-соперников, но только в том случае, если помогающий уверен в том, что его помощь не будет отвергнута.

- Люди, в которых проснулось сострадание, придут на помощь, даже если об этом никто и никогда не узнает. Их усилия будут продолжаться до тех пор, пока нуждающийся в помощи не получит её. И если эти старания окажутся безрезультатными не по их вине, они все равно будут переживать.

- В некоторых случаях люди упорствуют в своем желании помочь страдающему человеку даже тогда, когда думают, что их плохое настроение – временный результат действия специального психотропного препарата.

- Если человек сочувствует страдальцу, он, чтобы сделать для него то, в чем тот нуждается, нарушает собственные правила и представления о порядочности и справедливости. Парадокс заключается в следующем: именно поэтому альтруизм, основанный на эмпатии, «может представлять большую угрозу для общественной морали, ибо он заставляет меня в первую очередь заботиться о том, кого я люблю более других, о нуждающемся друге, и делает невосприимчивым к страданиям истекающей кровью толпы». Не приходится удивляться, что наше милосердие нередко оказывается ограниченным стенами наших домов.

## Социальные нормы

Нередко мы помогаем другим не потому, что, сознательно просчитав последствия этого поступка, пришли к выводу: это в наших интересах, а потому, что что-то подсказывает нам: мы должны так поступить. Мы должны помочь новому соседу устроиться на новом месте. Мы должны выключить свет в припаркованном автомобиле. Мы должны вернуть найденный бумажник. Мы должны защищать своих друзей на поле боя. Нормы – это социальные ожидания. Они предписывают правила поведения и оговаривают то, что мы обязаны делать. Исследователи, изучающие оказание помощи, идентифицировали две социальные нормы, мотивирующие альтруизм.

## Норма взаимности

Социолог Элвин Гоулднер утверждал, что норма взаимности есть единственный универсальный кодекс чести: тем, кто помогает нам, мы должны помогать, а не причинять зло.



Голднер считал эту норму столь же универсальной, как и табу на инцест. «Инвестируя» в других, мы вправе рассчитывать на дивиденды. Отправители анкет (если опросы общественного мнения проводятся по почте) или отправители писем с настоятельными просьбами нередко прикладывают к почтовым отправлениям в качестве подарков небольшие денежные суммы или отправляют их в персональных, предназначенных специально для данного получателя в надежде на то, что письмо не останется без ответа. Политики знают, что человек, оказавший услугу, вправе в будущем надеяться на ответную услугу. Норма взаимности «работает» даже в браке. Порой один из супругов отдает больше, чем получает. Но в конечном итоге наступает равновесие: обмен становится сбалансированным. Во всех подобных взаимоотношениях получать, ничего не отдавая взамен, значит нарушать норму взаимности.

Норма взаимности наиболее эффективна, если люди публично реагируют на ранее сделанное для них. В лабораторных экспериментах, как и в повседневной жизни, случайные, ни к чему не обязывающие знакомства больше располагают к эгоизму, чем стабильные взаимоотношения. Но даже действуя анонимно, люди порой совершают хорошие поступки и платят добром за то добро, которое им сделали.

Если у людей нет возможности оказать ответную услугу, им может быть неловко принимать помощь, и они могут бояться делать это. Именно поэтому гордые люди с развитым чувством собственного достоинства нередко не спешат обращаться за помощью. Когда человек вынужден принимать услугу, на которую не может адекватно ответить, страдает его самооценка. Результаты исследований свидетельствуют: такое нередко происходит с теми, кто пользуется благами программы позитивных действий, особенно если человек некомпетентен и не может рассчитывать на профессиональный успех в будущем.

### **Норма социальной ответственности**

Норма взаимности напоминает нам о том, что в социальных отношениях необходим баланс между «отдаю» и «получаю». Но если бы норма взаимности была единственной нормой, действующей в социальных отношениях, Элизабет Вебер не стала бы поддерживать переписку с родителями своих покойных друзей, а самаритянин не был бы добрым.

По отношению к тем, кто явно зависим и не способен ответить взаимностью – дети, немощные, инвалиды и все, кто воспринимаются нами как неспособные участвовать в равноценном обмене, – действует другая норма, стимулирующая нашу помощь. Это – норма социальной ответственности, согласно которой нуждающимся в помощи нужно помогать без оглядки на какую бы то ни было компенсацию в будущем. Именно эта норма побуждает людей поднять книгу, которую уронил человек на костылях.

Результаты экспериментов показывают: люди помогают нуждающимся в помощи даже в том случае, когда сами остаются анонимными и не имеют никаких надежд на какое бы то ни было вознаграждение. Однако они, как правило, действуют избирательно и подходят с позиций нормы социальной ответственности только к тем, чье положение не является следствием их собственной халатности. Сказанное в первую очередь относится к людям с консервативными политическими взглядами, которые, судя по всему, действуют, исходя из другой нормы: дайте людям то, чего они заслуживают. Если речь идет о жертвах обстоятельств, например, стихийных бедствий, проявите максимальное великодушие. Но если люди, судя по всему, создали свои проблемы собственными руками, потому что ленивы, аморальны и не способны предвидеть последствия своих поступков, они должны получить то, что заслужили. Иными словами, наши реакции напрямую зависят от атрибуции. Объясняя чьи-либо нужды неконтролируемыми обстоятельствами, мы помогаем. Если же мы приписываем их выбору, который был сделан самим человеком, то не чувствуем никаких обязательств перед ним и говорим, что он сам во всем виноват.

Третий подход к трактовке альтруизма базируется на эволюционной теории. Ранее уже говорилось, что, согласно представлениям эволюционных психологов, квинтэссенцией жизни является сохранение генофонда. Наши гены заставляют нас вести себя так, чтобы создать условия, максимально благоприятные для их выживания. Гены наших предков пережили их



самих; именно им мы обязаны своей предрасположенностью к такому поведению, которое обеспечит их передачу грядущим поколениям.

Как следует из названия популярной книги Ричарда Доукинза «Ген эгоизма», эволюционные психологи не слишком высокого мнения о человеке. Созданный ими образ психолога Дональд Кэмпбелл назвал биологическим подтверждением глубокого «первородного греха», отражающего предрасположенность человека в пользу его собственного Я. Гены, делающие человека готовым жертвовать собой ради благополучия незнакомца, не имели никаких шансов выжить в конкурентной борьбе видов за существование. Однако благодаря генетическому эгоизму мы склонны к особому, неэгоистичному альтруизму, который может быть даже назван жертвенным и проявляется как защита рода и взаимный обмен.

### Защита рода

Наши гены располагают нас к заботе о тех, кто, как и мы, являются их носителями. Следовательно, одна из форм самопожертвования, которая может увеличить шансы генов на выживание, – привязанность к собственным детям. У родителей, ставящих интересы своих детей выше собственных, больше шансов передать потомкам свои гены, нежели у тех, кто пренебрегает своими обязанностями. Как писал психолог-эволюционист Дэвид Бараш, «гены помогают себе тем, что любят друг друга, даже если находятся в разных телах». Хотя эволюция и «поощряет» альтруизм по отношению к собственным детям, последние меньше зависят от выживания родительских генов. Именно поэтому родители, как правило, более преданы детям, нежели дети – родителям.

Речь вовсе не о том, что, прежде чем помочь кому-либо, мы «вычисляем» генетическое родство, а о том, что мы самой природой запрограммированы на заботу о близких родственниках. Медаль Карнеги за героизм редко присуждается тем, кто спасает члена собственной семьи. Когда игрок Toronto Raptors, одной из команд НБА, Карлос Роджерс объявил о своем решении оставить спорт и пожертвовать почку родной сестре (к сожалению, она не дожидая до этого момента), все восхищались его жертвенной любовью. Однако подобные поступки в отношении близких родственников отнюдь не неожиданность.

Некоторые эволюционные психологи полагают, что следует принимать во внимание и внутригрупповой этнический фаворитизм – источник бесчисленных прошлых и современных конфликтов. «Отбор по принципу групповой принадлежности, – писал Э. О. Уилсон, – враг цивилизации. Если люди по большей части запрограммированы на фаворитизм по отношению к собственным родственникам и племенам, о гармонии в мире не может быть и речи».

### Взаимный обмен

Раз существует генетический эгоизм, должен существовать и взаимный обмен. По мнению биолога Роберта Триверса, один организм помогает другому, потому что ожидает ответной услуги. Дающий рассчитывает со временем стать берущим, а отказ «платить долги» наказуем. Все презирают обманщиков, ренегатов и предателей.

Взаимный обмен наилучшим образом «работает» в небольших, обособленных группах, в которых человек, оказавший услугу, часто встречается с теми, кого он выручил. По этой же причине взаимный обмен больше развит на Островах Кука в Южной части Тихого океана, чем в Нью-Йорке. Маленькие школы, города, церкви, немногочисленные рабочие группы, студенческие общежития – все это хорошие «проводники» общинного духа, который благоприятствует проявлениям взаимной заботы. По сравнению с обитателями небольших городов или сельских районов жители мегаполисов менее склонны передавать друг другу информацию о телефонных звонках, отправлять «потерянные» кем-то письма, они также менее охотно беседуют с теми, кто проводит опросы общественного мнения, помогают заблудившимся детям и менее склонны оказывать небольшие.



Если верно, что в борьбе за существование всегда побеждает генетический индивидуализм, откуда берется бескорыстный альтруизм в отношении незнакомых людей?

Один ответ на этот вопрос заключается в групповой селекции: группы альтруистов выживают успешнее, чем группы неальтруистов. Швейцарские биологи-эволюционисты Клаус Ведекинд и Манфред Милински продемонстрировали, как группы способны побуждать к альтруизму через косвенный взаимный обмен, в котором участвует третья сторона. Они придумали игру, в которой студенты должны были жертвовать деньги человеку, лишенному возможности ответить им тем же. Но их щедрость могла быть вознаграждена другими игроками. К концу игры самые щедрые оказывались самыми богатыми. Побеждали добрые.

### Теории альтруизма: сравнение и оценка

Должно быть, вы уже обратили внимание на то, что между разными теориями альтруизма – социального обмена, социальных норм и трактовкой, предлагаемой эволюционными психологами, – есть немало общего. Каждая исходит из существования двух типов просоциального поведения: взаимного обмена по принципу «баш на баш» и помощи, условия которой оговариваются не столь явно. По отношению друг к другу эти теории являются тремя уровнями объяснения. Если трактовка эволюционистов верна, наша генетическая предрасположенность должна проявиться в психологических и социологических явлениях.

Каждая теория обращается к логике. И все же каждая уязвима, и каждую можно обвинить и в том, что она спекулятивна, и в том, что она «следует за фактом». Когда мы имеем дело с известным феноменом (взаимность услуг в повседневной жизни) и объясняем его, строя догадки относительно социального обмена, нормы взаимности или его генетического «происхождения», мы всего лишь «объясняем, называя».

Кроме того, эффективная теория должна также и вооружать логически последовательным подходом к обобщению самых разных наблюдений. По этому критерию все три теории альтруизма получают более высокие оценки. Каждая из них предлагает нам множество подходов к объяснению как стабильного и продолжительного обмена услугами, так и спонтанной помощи.

Известны три теории альтруизма. Согласно теории социального обмена, оказание помощи, как и любое другое социальное поведение, мотивируется желанием минимизировать затраты и оптимизировать вознаграждение. Другие же психологи считают, что к оказанию помощи побуждает и подлинный, бескорыстный альтруизм.

Теория социальных норм исходит из того, что оказание помощи связано с существованием в обществе определенных правил. Норма взаимности побуждает нас отвечать добром, а не злом тем, кто пришел нам на помощь. Норма социальной ответственности заставляет нас заботиться о тех, кто в этом нуждается, столько времени, сколько нужно, даже тогда, когда они не в состоянии отблагодарить нас.

Эволюционная психология исходит из существования двух типов альтруизма: альтруизма, основанного на защите собственного рода, и альтруизма, основанного на взаимном обмене. Однако большинство психологов-эволюционистов полагают, что у генов эгоистичных индивидов больше шансов выжить, чем у генов личностей, склонных к самопожертвованию, и что поэтому общество должно учить альтруизму.

### Когда мы помогаем друг другу?

Что заставляет человека помогать другим или отказываться в помощи? Как и почему влияют на оказание помощи такие факторы, как присутствие очевидцев и их число, настроение самого человека, его личностные качества и нравственные ценности?

13 марта 1964 г. в 3 часа ночи, когда Китти Дженовезе, менеджер бара, возвращалась с работы домой, в нью-йоркский район Квинс, где она жила в многоквартирном доме, на нее напал вооруженный ножом насильник. Её крики и мольбы о помощи: «Боже мой, он ударил



меня ножом! Помогите! На помощь!», – разбудили 38 её соседей. Многие, стоя возле своих окон, наблюдали за тем, как она в течение 35 минут боролась с вооруженным мужчиной, и до тех пор, пока преступник не убежал, никто из них даже не подумал позвонить в полицию. Вскоре Китти умерла.

Почему никто из соседей Китти не пришел к ней на помощь? Что они за люди? Бессердечные? Равнодушные? Апатичные? Если да, то таких, как они, много.

Равнодушие и бездействие людей, оказавшихся свидетелями таких событий, как изнасилование и убийство Китти Дженовезе, всегда интересовало и волновало социальных психологов, и чтобы выяснить, при каких условиях люди оказывают помощь в чрезвычайных обстоятельствах, они занялись экспериментальными исследованиями. Затем они расширили сферу своих интересов и попытались ответить на более глубокий вопрос: от кого в первую очередь можно ожидать помощи в обстоятельствах, когда речь не идет о жизни и смерти? Кто откликнется на просьбу пожертвовать деньги, стать донором или потратить свое время? Давайте рассмотрим результаты этих экспериментов в такой последовательности: начнем с обстоятельств, которые благоприятствуют оказанию помощи, а затем поговорим о людях, которые помогают.

### **Ситуационные влияния: число очевидцев**

Комментируя пассивность очевидцев в критических ситуациях, социологи сетовали по поводу «разобщенности людей», их «апатии», «равнодушия» и «подсознательных садистских импульсов». Приписывая невмешательство очевидцев их внутренним диспозициям, мы можем убедить себя в том, что мы – равнодушные люди, и непременно помогли бы. Но так ли это? Были ли все поголовно свидетели описанных случаев бессердечными людьми?

Социальные психологи Бибб Латане и Джон Дарли усомнились в этом. Инсценировав чрезвычайные ситуации, они выяснили, что такой ситуационный фактор, как присутствие в них наблюдателей, значительно уменьшает вероятность вмешательства. К 1980 г. было проведено около 50 экспериментов, в которых сравнивалось оказание помощи очевидцами, которые либо воспринимали себя в качестве единственных свидетелей происшедшего, либо полагали, что имеются и другие свидетели. Почти в 90% экспериментов, в которых приняли участие около 6000 человек, более склонными к помощи оказались свидетели-одиночки.

### **Привлек ли инцидент внимание?**

Чтобы ответить на этот вопрос, Дарли и Латане провели следующий эксперимент: они попросили мужчин, студентов Колумбийского университета, заполнить опросники, одних – в одиночестве, других – в присутствии двух незнакомцев. Когда они работали, а экспериментаторы наблюдали за ними с помощью одностороннего зеркала, случилось непредвиденное: в комнаты через вентиляционные отверстия стал проникать дым. Испытуемые, которые заполняли опросники в одиночестве и время от времени обводили комнату вроде бы отсутствующим взглядом, заметили его практически сразу же, менее чем через 5 секунд. Внимание работавших в присутствии посторонних было сосредоточено на опроснике, и они обращали внимание на дым не ранее чем через 20 секунд.

### **Интерпретируется ли инцидент как несчастный случай?**

Обратив внимание на неоднозначное событие, мы должны как-то объяснить его. Представьте себя в комнате, которая заполняется дымом. Вы взволнованы, но вам неловко поднимать панику. Вы смотрите на остальных. Они совершенно спокойны и невозмутимы. Решив, что все в порядке, вы выбрасываете мысль о дыме из головы и возвращаетесь к работе. Проходит какое-то время, и дым замечает кто-то из ваших соседей, но, увидев, что вас, судя по вашему



виду, это не беспокоит, реагирует точно так же, как и вы. Эта ситуация – ещё один пример информационного влияния: каждый из нас оценивает реальность по поведению другого.

Источником неверных толкований является так называемая иллюзия прозрачности – склонность переоценивать способность окружающих понимать наше внутреннее состояние. Испытуемые Джилевича, Савитски и Медвек, свидетели чрезвычайных ситуаций, полагали, что их тревога была более заметна для окружающих, чем это было на самом деле. Наши чувства – отвращение, презрение или тревога – не столь очевидны для окружающих, как мы полагаем. Когда нас переполняет какое-либо чувство, мы думаем, что оно «рвется наружу» и что его просто невозможно не заметить. Иногда это действительно так, но иногда мы вполне успешно сохраняем внешнюю невозмутимость.

### **Брать ли на себя ответственность?**

Неверная интерпретация – не единственная причина эффекта очевидца. По данным Такушьяна и Бодингера, жители Нью-Йорка практически никак не реагировали даже тогда, когда видели, что машину «грабит» плохо одетый 14-летний подросток, что одновременно вскрывают ещё две припаркованные рядом машины или что машину открывает совсем не тот человек, который только что вышел из нее. А что происходит, если очевидно, что ситуация чрезвычайная? Люди, видевшие, как убивали Китти Дженовезе, и слышавшие её крики о помощи, совершенно правильно оценили ситуацию. Но по свету и силуэтам в окнах соседних домов каждый из них понял, что не он один видит происходящее. И ответственность за адекватные действия оказалась размытой.

Лишь немногие из нас становились свидетелями убийства. Но всем нам известно, как расхолаживает присутствие других людей, если речь идет об оказании помощи. Мы скорее остановимся, чтобы помочь водителю, застрявшему на проселочной дороге, чем тому, кто оказался в сложной ситуации на скоростном шоссе. Чтобы понять причины бездействия очевидцев в ситуациях, когда потребность в помощи очевидна, Дарли и Латане инсценировали трагедию Китти Дженовезе. Они разместили испытуемых по разным комнатам, в которых хорошо были слышны крики о помощи. Чтобы воспроизвести нужную им ситуацию, они попросили испытуемых, студентов Нью-Йоркского университета, обсудить некоторые свои студенческие проблемы по лабораторному селектору, сказав, что за ними не будут подсматривать, что их не будут подслушивать и пообещав сохранить их анонимность. Во время дискуссии, когда экспериментатор включил свой микрофон, испытуемые поняли, что у кого-то начался эпилептический припадок. С трудом выговаривая слова, он умолял помочь ему.

Восемьдесят пять процентов из тех, кто думал, что, кроме них, никто не слышал этих криков, выбежали из своих комнат, чтобы позвать на помощь. Из тех же, кто считал, что кроме них эти крики слышали ещё 4 человека, таких оказалось только 31%. Можно ли сказать, что остальные – равнодушные и безразличные люди? Когда экспериментатор встретилась с испытуемыми после окончания эксперимента, у нее не было никаких оснований для утвердительного ответа на этот вопрос. Большинство из них выражали искреннюю озабоченность. У многих тряслись руки, а ладони вспотели. Они не сомневались в том, что случилась беда, но не знали, нужно ли им вмешиваться.

### **Резюме**

Известно несколько ситуационных факторов, благоприятствующих или препятствующих проявлению альтруизма. В любой критической ситуации по мере увеличения числа очевидцев уменьшается вероятность того, что каждый из них в отдельности: 1) обратит внимание на инцидент, 2) сможет интерпретировать его как несчастный случай и 3) возьмет на себя ответственность за адекватные действия.

При каких обстоятельствах люди более всего склонны к помощи? 1) После того как увидят, что кто-то другой уже помогает; 2) если располагают свободным временем.