

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Проявление альтруизма

Глава 4. Взаимодействия





Цель лекции: сформировать у слушателей представление о проявлениях альтруизма, о ситуационном и личностном влиянии и об оказании помощи другим.

План:

1. Ситуационные влияния;
2. Личностные влияния;
3. Кому мы помогаем?;
4. Как сделать оказание помощи более распространенным явлением?

Ситуационные влияния: мы помогаем тогда, когда помогают и другие

Если примеры агрессивного поведения способны усилить агрессивность, а примеры безответственности – безответственность, не благоприятствуют ли оказанию помощи примеры альтруистического поведения? Представьте себе, что вы слышите грохот, а следом за ним – стоны и всхлипывания. Если при этом кто-то из очевидцев скажет: «Случилась беда. Мы должны что-то предпринять», как отреагируют окружающие? Подтолкнут ли их эти слова к действиям?

Известные нам факты позволяют ответить утвердительно: примеры просоциального поведения стимулируют альтруизм. Вот несколько примеров.

- В Лос-Анджелесе водители скорее окажут помощь женщине-водителю, у которой спустила шина, если за четверть мили до этого видели, как кто-то помогал женщине менять шину.
- По данным тех же авторов, Джеймса Брайана и Мэри-Энн Тест, в штате Нью-Джерси в период рождественских покупок люди охотнее жертвовали деньги Армии Спасения, если перед этим видели, как это делал кто-то другой.

Однако реальные поступки людей нередко не соответствуют тому, что они проповедуют. Порой родители говорят детям: «Делай так, как я сказал, а не так, как я делаю». Между тем результаты экспериментов свидетельствуют, что дети формируют свои представления о нравственности не только на основании слов своих родителей, но и на основании их поступков. Под влиянием лицемеров дети становятся лицемерами: говорят и делают то, что говорят и делают те, кому они подражают.

Ситуационные влияния: фактор времени

В притче о добром самаритянине Дарли и Бейтсон разглядели ещё один фактор, от которого зависит оказание помощи. И священник, и левит были занятыми людьми, у которых было немало обязанностей; вполне возможно, что они просто спешили по делам. Самаритянин, занимающий менее заметное положение в обществе, конечно же, был более свободным человеком. Желая проверить, станут ли спешащие по своим делам люди вести себя подобно священнику и левиту, Дарли и Бейтсон весьма остроумно воспроизвели ситуацию, описанную в известной притче.

Участниками их экспериментов стали студенты Принстонской теологической семинарии. Исследователи предложили им записать на пленку короткие проповеди, причем для половины испытуемых темой проповеди должна была стать притча о добром самаритянине. Предоставив испытуемым время, для того чтобы они могли собраться с мыслями, экспериментаторы направили их в студию звукозаписи, которая находилась в соседнем здании. По дороге им предстояло пройти мимо сидевшего возле дверей мужчины, который кашлял и стонал. Почти две трети из тех студентов, которым перед уходом в студию как бы между прочим говорили: «Им ещё нужно несколько минут на подготовку, но вам лучше прийти заранее», – остановились, чтобы помочь «пострадавшему». Из тех же, кого провожали в студию такими словами: «О, вы опаздываете! Вас уже заждались. Поторопитесь», – только 10% остановились, чтобы предложить помощь.



Размышляя над этими результатами, Дарли и Бейтсон писали: «Человек, который никуда не торопится, может остановиться и предложить свою помощь тому, кто в ней нуждается. Спешащий человек, скорее всего, не сделает этого. Парадокс заключается в том, что он пройдет мимо, даже если торопится читать проповедь, посвященную притче о добром самаритянине, чем непреднамеренно подтвердит её суть».

Может быть, мы несправедливы к семинаристам? В конце концов, они же спешили, чтобы помочь экспериментатору. Может быть, они прекрасно осознавали такую норму, как Социальная ответственность, но вынуждены были выбирать между ответственностью перед экспериментатором и ответственностью перед жертвой? Можно ли сказать, что спешившие люди бессердечны? Можно ли сказать, что семинаристы заметили попавшего в беду человека и сознательно проигнорировали его? Нет. Спеша по своим делам, они до конца не осознавали происходящего. У тех, кто торопился и был поглощен мыслью о том, как бы не опоздать, просто не было времени вникать в ситуацию. Социальные психологи нередко убеждаются: порой обстоятельства влияют на поведение сильнее, нежели убеждения

Личностные влияния: чувства

До сих пор мы говорили о внешних факторах, влияющих на принятие решения об оказании помощи, – о количестве очевидцев, дружбе, спешке и подражании. Однако необходимо учитывать и внутренние факторы – эмоциональное состояние потенциального помощника или его личностные качества.

Чувство вины

Чтобы изучить последствия чувства вины, социальные психологи вынуждали людей совершать неблагоприятные поступки: лгать, подвергать других электрошоку, опрокидывать стол с разложенными на нем в алфавитном порядке карточками, ломать какую-либо машину, мошенничать. В дальнейшем «грешнику» предоставлялось право «облегчить душу»: исповедаться, попросить прощения у того, кому он причинил зло, или сделать доброе дело, способное компенсировать причиненный им вред. Результаты не оставляют сомнений в том, что люди готовы буквально на все, лишь бы избавиться от угрызений совести и восстановить свое доброе имя.

Представьте себе, что вы – студент Университета штата Миссисипи и участвуете в эксперименте, который проводят Дэвид Мак-Миллен и Джеймс Остин. И вы, и другие участники пришли в лабораторию с намерением «выступить» как можно лучше. Вскоре появляется помощник экспериментатора, представляется участником предыдущего эксперимента и говорит, что пришел за забытой книгой. Попутно он рассказывает, что эксперимент предполагает проведение теста на множественный выбор и что правильные ответы на большинство вопросов – это ответы, помеченные буквой «В». После его ухода появляется экспериментатор и спрашивает у собравшихся: «Участвовал ли кто-нибудь из вас в таком эксперименте раньше? А если нет, то, возможно, вы что-нибудь слышали о нем?».

Солжете ли вы? Поведение тех, кто прошел через этот эксперимент до вас, – а почти все они немного покривили душой, – позволяет ответить на этот вопрос утвердительно. После того как вы прошли тестирование (результаты которого вам пока неизвестны), экспериментатор говорит вам: «Вы свободны и можете идти. Но если вы никуда не торопитесь, я попросил бы вас помочь мне обчислить опросники». Как вы думаете, с большей ли готовностью вы откликнетесь на просьбу экспериментатора, если вы солгали ему? Результаты экспериментов позволяют и на этот вопрос ответить утвердительно. В среднем те, кому не пришлось лгать, смогли уделить экспериментатору не более 2 минут своего времени. Солгавшие же изо всех сил старались вернуть себе самоуважение: в среднем они пожертвовали 63 минуты собственного времени. Один из выводов, которые следуют из этого эксперимента, прекрасно сформулировала



7-летняя девочка, участница одного из наших собственных экспериментов, написавшая: «Не врите, иначе будете жить с чувством вины» (и испытывать потребность освободиться от него).

Наше страстное желание творить добро после того, как был совершен неблагоприятный поступок, отражает как нашу потребность в уменьшении личного чувства вины и в восстановлении пошатнувшегося самоуважения, так и наше стремление к позитивному публичному имиджу. Если окружающим известно о наших «грехах», мы более склонны «замаливать их», совершая добрые дела. В общем и целом, осознание чувства вины благотворно влияет на людей. Повинуясь этому чувству, мы исповедуемся, приносим извинения, помогаем другим и стараемся избегать дурных деяний. А это значит, что мы сами становимся более чуткими, а наши отношения с окружающими – более близкими.

Плохое настроение

Осознание собственной вины побуждает к оказанию помощи. Можно ли то же самое сказать и о других негативных чувствах? Представьте себе, что вы, находясь в подавленном состоянии из-за плохой отметки, видите, как кто-то роняет на тротуар бумаги. В этот момент вы более склонны к помощи, чем обычно, или менее?

Личностные влияния: личностные качества

В течение многих лет социальные психологи безуспешно пытались выявить то единственное свойство личности, которое в качестве прогностического параметра альтруизма хотя бы отдаленно напоминало такие факторы, как власть ситуации, чувство вины или настроение. Выявлена не очень тесная корреляция между склонностью к помощи и некоторыми личностными качествами, в частности потребностью в социальном одобрении. Однако в целом личностные тесты оказались непригодными для выявления альтруистов. Аналогичный вывод был сделан и на основании изучения обстоятельств спасения евреев в захваченной нацистами Европе: хотя влияние социального контекста на готовность оказать помощь и очевидно, выявить совокупность личностных качеств, определяющих альтруиста, не удалось.

Специалисты, изучающие психологию личности, приняли брошенный им вызов. Во-первых, они выявили индивидуальные различия в том, что касается оказания помощи, показали, что эти различия сохраняются с течением времени и что их замечают те, с кем люди общаются.

Во-вторых, они собрали информацию о характерных признаках сочетаний личностных качеств, которые делают людей предрасположенными к альтруизму. Более других склонны к заботе об окружающих и к оказанию помощи чрезвычайно эмоциональные, умеющие сочувствовать и деятельные люди.

В-третьих, свойства личности влияют на то, как конкретные люди реагируют на конкретные. Индивиды с высоким уровнем самоконтроля, чувствительные к ожиданиям окружающих, особенно склонны к оказанию помощи, если полагают, что она будет социально вознаграждена. Мнение окружающих интересует гораздо меньше тех, кто ориентирован на себя и отличается низким уровнем самоконтроля.

Личностные влияния: религиозность

«Религия – мать филантропии». В большинстве исследований альтруизма в центре внимания ученых оказывались спонтанные проявления веры, как источника мужества и бескорыстия. В ситуациях, в которых речь не идет о жизни и смерти, истинно верующие люди лишь несколько более отзывчивы. Сейчас исследователи изучают также и плановую помощь: долговременную помощь волонтеров больным СПИДом, оказание помощи в рамках программ «Большой брат» и «Большая сестра» и деятельность волонтеров организаций, обслуживающих



кампусы. Религиозность более надежно прогнозирует поведение человека, когда речь идет об оказании долговременной помощи.

Религиозные студенты колледжей посвящают больше времени помощи отстающим, больным и участию в кампаниях за социальную справедливость, чем их нерелигиозные товарищи. В настоящее время 46% тех, кого Джордж Гэллап назвал «в высшей степени религиозными», систематически оказывают помощь бедным, инвалидам и престарелым; среди тех, кто «совершенно чужд религии», доля помощников составляет только 22%.

Можно ли сказать, что религиозность влияет не только на участие в оказании плановой помощи, но и на участие в других социально значимых мероприятиях? Роберт Путнэм проанализировал данные об организациях 22 типов, полученные в результате общенационального опроса, в том числе о клубах по интересам, о профессиональных ассоциациях, о группах самопомощи и о клубах «На службе общества». Service club – общественная организация, в члены которой принимаются главным образом мужчины; имеет местные отделения и провозглашает своей целью «службу обществу» (подразумевая чаще всего местную общину). Вывод, к которому он пришел, заключается в следующем:

«Именно принадлежность к религиозным группам наиболее тесно коррелирует с такими формами гражданской активности, как участие в выборах, работа в жюри присяжных, участие в проектах, реализуемых по месту жительства, контакты с соседями и благотворительность».

В отличие от ситуационных факторов и настроения личностные качества не являются детерминантами альтруизма: данные, полученные при проведении личностного тестирования, имеют слабые прогностические возможности при определении склонности к альтруизму. Однако результаты последних исследований свидетельствуют о том, что одни люди регулярно демонстрируют большую отзывчивость, чем другие, и что влияние гендера или личностных качеств может зависеть от ситуации. Религиозность прогнозирует долгосрочный альтруизм, который проявляется в безвозмездном участии в различных социальных мероприятиях и программах и в финансовых пожертвованиях.

Кому мы помогаем?

К кому мы в первую очередь спешим на помощь? Имеет ли значение пол попавшего в беду человека? Его расовая принадлежность? Или, может, наша помощь зависит от того, что именно случилось?

Гендер

Если верно, что оказание помощи кому-либо сильно зависит от восприятия его потребности в ней, то тогда женщинам, которые воспринимаются как более зависимые и беспомощные, чем мужчины, должны помогать чаще, чем мужчинам. Так ли это на самом деле? Да, так. Элис Игли и Морин Кроули провели 35 экспериментов, в которых сравнивали отношение окружающих к жертвам мужского и женского пола. Авторы отмечают, что фактически все их эксперименты – эпизоды, случайные встречи с незнакомыми людьми, оказавшимися в затруднительном положении, т. е. те самые ситуации, в которых люди ожидают от мужчин галантности.

Мужчины чаще помогают попавшим в беду женщинам. Женщины в равной степени отзывчивы по отношению как к мужчинам, так и к женщинам. Результаты нескольких экспериментов свидетельствуют о том, что женщинам-инвалидам, у которых в дороге лопнула шина, помогают чаще, чем оказавшимся в аналогичной ситуации мужчинам-инвалидам. То же самое можно сказать и о женщинах, путешествующих в одиночку «автостопом»: на их просьбы подвезти реагируют охотнее, чем на просьбы мужчин или пар. Разумеется, причиной галантного отношения мужчин к одинокой женщине может быть и нечто другое, а не альтруизм. Поэтому нет ничего удивительного в том, что они чаще помогают привлекательным дамам, нежели дурнушкам.



Сходство

Поскольку сходство рождает симпатию, а симпатия – желание помочь, мы более склонны помогать тем, кто похож на нас. Причем речь идет как о внешнем, так и о внутреннем сходстве. Помощники экспериментатора, одетые либо в традиционную, либо в вызывающую одежду, обращались с просьбой о монете для телефона-автомата к «нормальным» или «хиппующим» студентам Университета Пердью. Менее половины из них выручили того, кто был одет не так, как они, и две трети выручили тех, кто был одет так же, как они сами. Покупатели в магазинах Шотландии менее охотно выполняли просьбу разменять деньги, если с ней обращался человек в футболке с явно гомосексуалистским слоганом.

«Срабатывает» ли этот принцип предрасположенности в пользу тех, кто похож на нас самих, и в отношении представителей разных рас? Результаты исследований, в которых изучался этот вопрос, неоднозначны.

- В некоторых исследованиях выявлена предрасположенность в пользу собственной расы).
- В других не обнаружено ничего подобного.
- Тем не менее результаты некоторых исследований, особенно те, в которых изучались ситуации «лицом к лицу», выявили предрасположенность в пользу представителей не собственной, а другой расы.

Вряд ли кому-нибудь хочется прослыть человеком с предрассудками. А если это так, то, возможно, люди не демонстрируют своих предпочтений, чтобы не портить свой имидж? Если это так, то предпочтение представителям своей расы должно оказываться только в том случае, когда неоказание помощи представителю другой расы можно объяснить какими-либо иными причинами. Именно это и наблюдалось в экспериментах, которые были проведены Самюэлем Гартнером и Джоном Довидио. Так, белые студентки Университета штата Делавэр были менее склонны помогать попавшей в беду чернокожей женщине, чем белой женщине, оказавшейся в аналогичной ситуации, если у них была возможность разделить ответственность с другими очевидцами («Я не помогла чернокожей женщине, потому что это могли сделать и другие»). В отсутствие других очевидцев студентки были одинаково склонны к помощи, независимо от того, кто нуждался в ней – белая или чернокожая женщина. Судя по всему, действует общее правило: если нормы допустимого поведения четко сформулированы, белые не допускают дискриминации, если же нормы нечеткие или противоречивые, может возобладать оказание помощи по расовому принципу.

В кризисных или эпизодических ситуациях женщинам чаще предлагают помощь, чем мужчинам, и предложения эти исходят в большинстве случаев от мужчин. Женщины также чаще обращаются за помощью. Принимая решение об оказании помощи, мы исходим как из того, насколько человек нуждается в ней и заслуживает её, так и из того, насколько он похож на нас самих.

Как сделать помощь более распространенным явлением?

Устранение причин, препятствующих оказанию помощи. Один из способов превращения альтруизма в более распространенное явление – устранение причин, препятствующих оказанию помощи. Если нам известно, что спешащие и погруженные в свои мысли люди менее склонны к оказанию помощи, нельзя ли убедить их в том, что стоило бы слегка «притормозить» и оглянуться по сторонам? Если нам известно, что присутствие других очевидцев приводит к размыванию ответственности, что можно сделать для того, чтобы каждый человек, оказавшийся свидетелем критической ситуации, почувствовал себя ответственным за её исход?

Снижение неопределенности, повышение ответственности

Если механизм принятия решения об оказании помощи действительно таков, как его представляет «дерево» Латане и Дарли, то, помогая людям правильно интерпретировать



ситуации, свидетелями которых они оказались, и брать на себя ответственность, можно добиться увеличения числа альтруистических поступков. Леонард Бикман и его коллеги проверили эту гипотезу в серии экспериментов, участники которых становились свидетелями краж в супермаркетах или в книжных магазинах. Одним свидетелям подавались специальные знаки, которые должны были сделать их «более чувствительными» к краже и подсказать, как сообщить о ней, однако эти знаки практически не оказали никакого влияния. Другие свидетели слышали, как интерпретировал происходящее стоявший рядом покупатель: «Эй! Вы только посмотрите! Она же ворует! Ну, вот уже положила в свою сумку!» (Затем сказавший это очевидец уходил искать потерявшегося в магазине ребенка). Испытуемые, входившие в третью группу, слышали все то, что слышали испытуемые из второй группы, плюс следующее: «Мы же все видели. Нужно сказать менеджеру. Это наш долг». И во второй, и в третьей группе количество сообщений о краже значительно возросло.

Готовность к оказанию помощи возрастает и тогда, когда у человека есть реальные шансы на последующую встречу и с пострадавшим, и с другими очевидцами. Джоди Готтлиб и Чарльз Карвер убедили своих испытуемых, студентов Университета Майами, в том, что им предстоит обсуждать свои студенческие проблемы с одним из их соучеников, используя селектор для внутрилабораторной связи. На самом деле роль второго участника дискуссии «исполняла» магнитофонная запись. Когда по ходу дискуссии он начинал задыхаться и звать на помощь, ему быстрее помогали те испытуемые, которые думали, что вскоре им предстоит личная встреча. Короче говоря, все, что так или иначе персонифицирует очевидца, – просьба, обращенная лично к нему, зрительный контакт, то, что он представится окружающим, или ожидание дальнейших контактов с пострадавшим или с другими очевидцами, – делает его более склонным к оказанию помощи.

Персонализация позволяет очевидцам лучше осознать самих себя и «настроиться на волну» собственных представлений об альтруизме. Выше мы уже говорили, что люди, самосознание которых повысилось благодаря тому, что они действуют перед зеркалом или перед телекамерой, демонстрируют большую согласованность установок и поступков.

Обучение альтруизму

Известны три способа обучения альтруизму. Моральная эксклюзия – исключение определенных людей из того круга, на который распространяются определенные моральные обязательства, – приводит к диаметрально противоположным последствиям. Она оправдывает все преступления – от дискриминации до геноцида. По отношению к тем, кого мы не считаем достойными нашей заботы и сочувствия или вообще не считаем людьми, эксплуатация и жестокость не только допустимы, но и оправданны.

Моделирование альтруизма. Выше уже говорилось о том, что, оказавшись в толпе бездействующих очевидцев, мы не спешим оказывать помощь. Дети родителей с ярко выраженной склонностью к карательным действиям, – а именно таковы правонарушители, преступники-рецидивисты и нацисты, повинные в массовом истреблении людей, – менее склонны к эмпатии и заботе об окружающих, чем типичные альтруисты.

Моделирование реальной жизни. Видя, что кто-то оказывает помощь, мы тоже становимся более склонными к ней. Роль «образца для подражания» отчетливо видна на примере тех европейских семей, члены которых в 1930-е и 1940-е гг. спасали евреев от фашистов, в 1950-е гг. участвовали в движении за гражданские права. И у спасателей, и у борцов за гражданские права, бескорыстных альтруистов, были прекрасные отношения как минимум с одним из их родителей – людьми с твердыми моральными устоями, приверженными общечеловеческим ценностям.

Объяснение оказания помощи альтруистическими мотивами

Второй способ обучения альтруизму базируется на изучении эффекта сверхоправдания: когда оправданий для совершения того или иного поступка более чем достаточно, человек



может приписать его внешним, а не внутренним мотивам. А это значит, что, вознаграждая людей за то, что они сделали бы и без всякого вознаграждения, мы подрываем их внутреннюю мотивацию. Этот принцип можно сформулировать и в утвердительной форме: отказавшись, по возможности, от вознаграждений и угроз и предоставляя людям возможность находить внутренние мотивы для совершения добрых дел, можно добиться того, что они начнут совершать их по собственной инициативе и будут получать от этого удовольствие.

Дэниел Бейтсон и его коллеги «заставили работать» эффект сверхоправдания. Проведя несколько экспериментов, они выяснили, что студенты Университета штата Канзас в большей мере ощущали себя альтруистами, если соглашались помочь кому-либо без денег и без всякого социального давления. Когда помощь оказывалась под давлением или за деньги, это чувство было выражено значительно слабее.

Возможно, вы помните, что вознаграждения, если они являются обязательным условием, подрывают внутреннюю мотивацию. Однако, как неожиданные «подношения» они могут при – вести к тому, что человек почувствует себя нужным и компетентным. Когда Джо говорят: «Если ты перестанешь трусить и сдашь кровь, мы получим приз клуба за самое большое число доноров», – он вряд ли объяснит свое согласие альтруизмом. Если Джоселин слышит в свой адрес такие слова: «Какая ты молодец, что нашла время пойти и сдать кровь, несмотря на всю свою занятость», – весьма вероятно, что она почувствует себя настоящей альтруисткой и в следующий раз тоже согласится стать донором

Чтобы больше людей приходили на помощь в ситуациях, в которых большинство не помогают, небесполезно сначала настроить их на позитивный лад, что может привести их к выводу о собственной готовности помочь. Делия Сиоффи и Рэнди Гарнер обратили внимание на то, что на приглашения организаторов сдачи крови в кампусе, разосланные по электронной почте за неделю до сдачи, откликнулись лишь 5% студентов. Исследователи попросили других студентов ответить на обращение «да», если они думали, что, возможно, станут донорами.

Из тех, к кому они обратились с этой просьбой, 29% ответили положительно, и общее количество доноров возросло до 8%. К третьей группе они обратились с просьбой ответить «нет», если они не планируют становиться донорами. Оказалось, что 71% опрошенных не исключают для себя возможности стать донором («твердо сказали «нет» только 29% опрошенных).

Представьте себя на месте члена третьей группы. Могли бы вы решить не говорить «нет», потому что, в конце концов, вы – равнодушный человек, а значит, есть шанс, что вы станете донором? И может ли эта мысль сделать вас более восприимчивым к воздействию тех плакатов и листовок, которые в течение последующей недели будут попадаться вам на глаза? Конечно. Именно это и произошло, потому что донорами стали 12% студентов из этой группы – в 2 раза больше, чем бывает обычно.

Знания об альтруизме

Исследователи нашли ещё один способ обучения альтруизму – способ, который позволяет нам завершить эту главу на оптимистической ноте. Некоторые социальные психологи обеспокоены тем, что поведение людей может измениться по мере распространения психологических знаний, а это значит, что результаты психологических исследований утратят свою валидность (Gergen, 1982). Могут ли знания о тех факторах, которые препятствуют альтруизму, уменьшить влияние этих факторов? Иногда подобное «просвещение» перестает быть одной из наших проблем и становится одной из наших целей.

Результаты экспериментов, проведенных Артуром Биманом и его коллегами при участии студентов Университета штата Монтана, свидетельствуют: люди, понявшие, почему присутствие других очевидцев препятствует оказанию помощи тому, кто в ней нуждается, проявляют большую готовность помочь в присутствии группы. Исследователи прочитали одной группе студентов лекцию, в которой рассказали, как бездействие очевидцев может повлиять на интерпретацию чрезвычайной ситуации человеком и на его чувство ответственности. Вторая группа студентов либо слушала лекцию на другую тему, либо вообще не слушала никаких лекций. Спустя 2 недели испытуемые вместе с человеком, никак не проявлявшим своего отношения к



окружающему (это был помощник экспериментатора), в совершенно другом месте (что было представлено как часть другого эксперимента) проходили либо мимо мужчины, который внезапно падал прямо у них на глазах, либо мимо мужчины, лежащего в неудобной позе под велосипедом. Лишь четверть из тех, кто не слышал «вспомогательной» лекции, бросились на помощь; среди «просвещенных» испытуемых помощников оказалось в 2 раза больше.

Резюме

Результаты исследований подсказывают нам два способа превращения альтруизма в более распространенное явление. Во-первых, можно устранить те факторы, которые препятствуют оказанию помощи. Мы можем предпринять определенные шаги для того, чтобы либо сделать кризисные ситуации более определенными, либо для того, чтобы повысить чувство ответственности свидетелей этих ситуаций. Мы даже можем использовать такие приемы, как замечания или предъявление явно завышенных требований, которые неминуемо вызовут решительный отказ; и то и другое вызывает у человека чувство вины или желание восстановить свою пошатнувшуюся репутацию. Во-вторых, мы можем научить альтруизму. Результаты изучения роли примеров просоциальных поступков на телеэкране свидетельствуют об их огромных возможностях как средства научения позитивному поведению. Дети, которые видят примеры такого поведения, склонны к оказанию помощи.

Если мы хотим добиться от людей альтруистических поступков, не следует забывать и об эффекте сверхоправдания: принуждение к совершению добрых дел нередко приводит к подрыву внутренней мотивации. Предоставляя людям возможность самим найти внутреннее оправдание для совершения альтруистического поступка (не предлагая вознаграждения за согласие и не грозя наказанием за отказ), мы создаем условия для того, чтобы они приписали свое поведение собственным альтруистическим мотивам и впредь оказывали помощь более охотно. Приобретая знания об альтруизме, т. е. занимаясь тем, чем только что занимались вы сами, можно научиться воспринимать нужды других людей и реагировать на них.