

Чи треба робити добро?



Добрі вчинки роблять нас щасливішими і навіть здоровішими, кажуть вчені. Але чому несподівана щедрість незнайомця часто сприймається з підозрою? І чи можна змінити світ, зробивши щось хороше, з'ясовував оглядач BBC Future з питань психології.

Здавалося, Сенді Манн зробила щось нетактовне, запропонувавши відвідувачам кав'ярні горнятко кави, яке виявилось в неї зайвим.

Сенді була зі своїми дітьми в кафе, куди вони часто заходили перед школою поснідати.

Її молодший син не захотів пити каву, яка йшла разом із тостом, і Сенді подумала, що, можливо, хтось із відвідувачів кафе зрадіє частуванню.

Що вона зробила не так? "Я думала, люди будуть задоволені і вдячні, - здивовано розповідає жінка. - Але я наштовхнулася на стіну нерозуміння. Вони підозрювали, що я плюнула в каву? Що вона була отруєна?"

У Сенді залишилося неприємне відчуття, що вона вчинила погано, хоча все, що вона хотіла зробити, - це запропонувати безкоштовний подарунок.

Манн, психолог з Університету Центрального Ланкаширу, щойно почала роботу над новим проектом, присвяченому добрим справам.

А саме - поширеній ідеї про те, що якщо зробити щось хороше незнайомій людині, вона передасть естафету добра далі, і таким чином світ стане кращим".

"Це як ефект доміно", - пояснює Манн.



Рух "заплати іншому" передбачав зробити щось корисне для незнайомої людини (наприклад, пригостити кавою), яка у відповідь мала поділитися чимось з іншими

Манн вирішила перевірити цю гіпотезу і подивитись, як реагуватимуть люди на її щедрі вчинки.

Зрештою, більшість людей прагнуть стати трохи добрішими, але творити добро нам не завжди вистачає волі.

Але чому нам так важко не тільки робити добро, але й приймати його? І чи справді добро зрештою повертається до тих, хто поводить себе альтруїстично?

Результати проведеного експерименту Манн описала в книжці "Заплати іншому: Як горнятко кави може змінити світ". (Цілком у дусі цієї теорії отриманий авторкою гонорар піде до благодійного фонду пацієнтів з м'язовою дистрофією.)

Ідея, що один гарний вчинок може спричинити ланцюгову реакцію на кшталт "ефекту метелика", запустивши хвилі добра світом, не є новою.

У Неаполі давно існує традиція так званої "підвішеної кави", коли заможні італійці купують у кав'ярні одну каву для себе і сплачують за іншу для когось, хто не може її собі дозволити. (Ця традиція згодом поширилася й в інших країнах. - *Ред.*).

Чому під час трагедій прості люди стають героями

Як рятують життя в екстремальних умовах - історії лікарів

Чому песимісти більше заробляють і довше живуть?

Одним із найвідоміших прихильників цієї ідеї був Бенджамін Франклін.

Одного разу він допоміг своєму другу грошима, пояснивши, що це - позика, яку той має згодом віддати іншій чесній людині в скрутних обставинах.

"Допомігши іншому, ти таким чином повернеш борг мені", - пояснював Франклін.

Сьогодні ця ідея стала популярним рухом, який ліг в основу роману і однойменного фільму "Заплати іншому" (Pay it forward).

Загугліть цей вислів і ви прочитаєте сотні зворушливих історій про безпрецедентні прояви альтруїзму.

Приміром, як щедрі благодійники анонімно сплачують за дорогі операції незнайомих людей, не очікуючи нічого натомість, крім простої подяки.



Прибічники теорії "випадкових добрих вчинків" вважають, що навіть маленький прояв доброти запускає ланцюжок хороших справ

Але найчастіше вражають саме маленькі вчинки. Манн розповідає про 12-річного Джоша Брауна, який знайшов у потягу загублений телефон. Його власник так зрадів, що запропонував хлопчику винагороду.

Але той прикріпив до поверненого телефона записку: "Не хвилюйтеся про гроші, просто зробіть щось гарне для когось іншого".

І хоча такі повсякденні альтруїсти, можливо, й не отримують миттєвої винагороди за свої добрі вчинки, вони, як свідчать багато досліджень, живуть загалом щасливішим життям.

Дослідник Майкл Нортон із Гарвардської школи бізнесу пропонує переконливі докази цього.

Його дослідження регулярно свідчать, що люди, які витрачають більшу частину своїх доходів на інших, загалом відчуваються щасливішими, ніж ті, хто витрачає гроші переважно на себе.

І це не лише наслідок комфортного західного способу життя. Нортон випробував цю концепцію на даних з понад 130 країн світу, від США до Уганди. "У всіх країнах і на кожному континенті, багаті чи бідні люди, які діляться з іншими, більш задоволені своїм життям", - каже дослідник.



Попри те, що всі ми потребуємо соціальних зв'язків, ми часто відмовляємось від щирих виявів доброти, як-от запрошення під свою парасольку від незнайомої людини під час дощу

Він також зазначає, що радість дарування, схоже, є "універсальною рисою", яка притаманна людській природі, незалежно від культури.

Ба більше, безкорислива допомога іншій людині може навіть захистити вас від хвороби, зазначає Манн.

Протягом 30-річного дослідження жінки, які добровільно займалися благодійністю, були на 16% менш схильні до серйозних захворювань протягом цього періоду.

Можливо, тому, що така діяльність знижує стрес, що в свою чергу посилює імунну систему.

Цьому існує чимало пояснень. Щедрі вчинки зміцнюють соціальні зв'язки (адже люди завжди будуть вам вдячні за приємний подарунок), але вони також наділяють ваше життя метою - ви знаєте, заради чого підводитися вранці з ліжка.

З огляду на те, що ми - соціальні тварини, здатність до доброти могла розвинутися в нас у ході еволюції, каже Нортон.

Так само, як наш організм потребує жирів і вуглеводів, ми можемо зростити в собі природне бажання допомагати іншим.

Задоволення від доброго вчинку

Це так, принаймні в теорії, але, як виявила Манн, отримати задоволення від гарного вчинку не так вже й просто.

Ознайомившись із дослідженнями, вона вирішила впродовж двох тижнів робити невеликі приємні речі для інших.

"Я подумала, що це не повинно коштувати багато і встановила грошовий ліміт до одного фунта".

Її першим актом доброти й була вже згадана історія з кавою. Але її бажання безкоштовно пригостити незнайомих людей, відвідувачі кав'ярні зустріли з підозрою.

Тільки коли вона пояснила, що це кава, від якої відмовилася її дитина, що зробило її вчинок більш зрозумілим і менш альтруїстичним, ставлення людей трохи змінилося.

Відвідувачі кафе все одно відмовлялися, але тепер більшість посміхалася з розумінням.

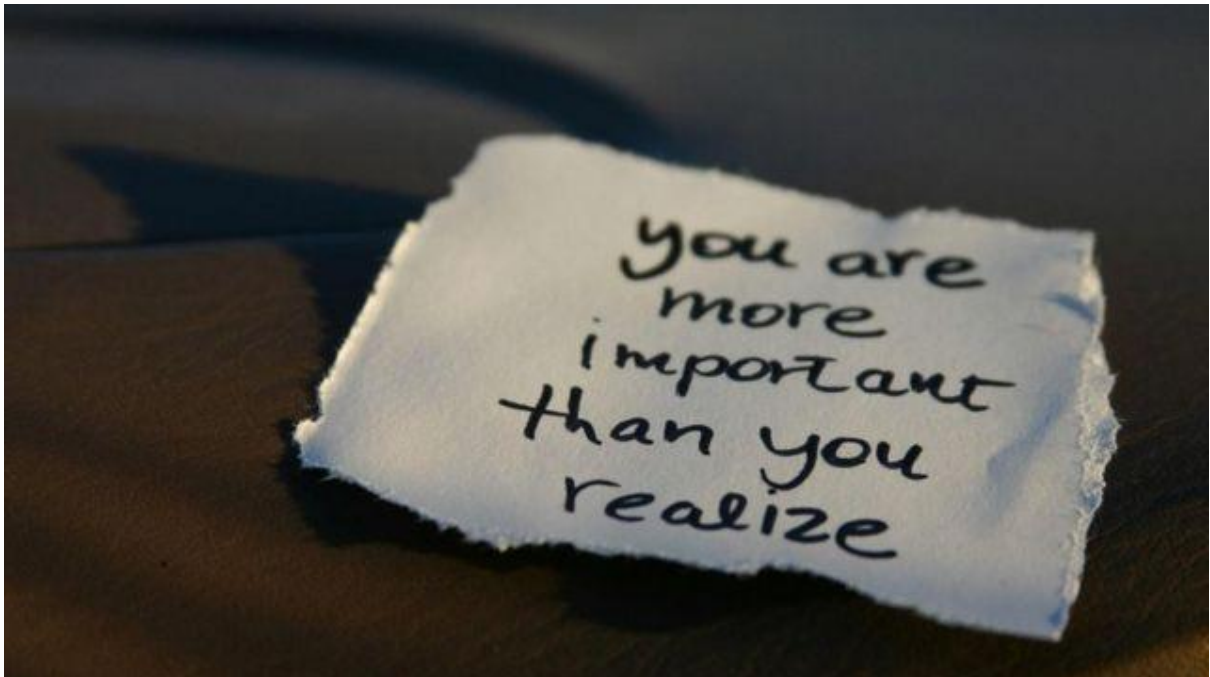
Зрештою прийняти в дар каву погодилася жінка на ім'я Рошель, яка за кілька днів також пригостила кавою іншу людину.

Втім, схожа ситуація повторювалася в усі наступні 13 днів, коли Манн намагалася запропонувати парасольку під час дощу, сплатити за квиток на паркінг і пропустити інших покупців уперед на касі.

Щоразу її дії зустрічали з недовірою і підозрою. Коли ж вона давала раціональне пояснення своїм вчинкам, приміром, що вона чекала на когось біля каси, люди погоджувалися на пропозицію.

На думку Манн, це пояснюється нашим підозрілим ставленням до незнайомців загалом, адже нас з дитинства вчать не надто довіряти чужим людям.

А втім, були й моменти, коли Сенді дійсно вдавалося справити враження на людей. "Один чоловік із вдячністю взяв шоколадні цукерки, сказавши, що це чудово поширювати любов замість ненависті".



Одним із поширених "актів доброти" є мотиваційні повідомлення, які залишають для незнайомих. Напис на папері: "Ти є важливішим, ніж тобі здається"

Завдяки експерименту в Сенді з'явилися й гарна подруга. Це Рошель, яка взяла її каву того дня у кав'ярні.

Щодо недовіри людей, Манн вказує на дослідження, яке свідчить, що в останні десятиліття люди стали більшими індивідуалістами і менш схильними до емпатії (якщо точніше, на цілих 40% у порівняння з тими, хто виріс у 1970-х роках).

Можливо, ми просто не звикли до доброти.

"Ми перетворилися на сумне суспільство, - каже вона. - У ньому так багато ненависті, негативу і недовіри, але кожен бореться з цим поодиночі".

"Ми повинні протидіяти цьому і розпочати рух доброти. Це звучить трохи наївно, але я впевнена, що нам це потрібно", - додає вона.

Критики руху "заплати іншому" нарікають на його штучність та дещо примусовий характер. Вони також зазначають, що добра воля не поширюється так швидко, як того хотілося б його прихильникам.

Наприклад, власне дослідження Нортон виявило, що найшвидше серед людей ширяться саме злість і жадібність, а не доброта.



Добрий вчинок не обов'язково має бути коштовним, іноді це - просто доброзичливе ставлення до незнайомої людини або обійми

"Якщо ми стикаємось зі скнарістю, ми набагато більш схильні перенести цю негативну поведінку на інших людей", - пояснює він.

Але також можна стверджувати, що це - додаткова причина робити добрі справи. Ба більше, щедрі вчинки, які спочатку можуть здаватися штучними, поступово змінюють людину, і доброта стає для неї нормою.

Сама Манн переконана, що ми всі можемо стати кращими. Як клінічний психолог вона радить людям з депресією робити невеликі хороші справи.

Щедрість і безкорисливість є частиною терапії.

"Такі речі дають можливість повернути сенс життя та знову відчувати свою цінність", - додає вона.

Манн радить це спробувати всім, хоча попереджає, що на початку для цього знадобляться терпіння і сміливість.

"Почніть з чогось, що вам не страшно робити, посміхніться перехожим на вулиці, поговоріть привітно з продавцями".

Звичайна похвала чи щирий комплімент є найпростішим і найприємнішим виявом доброти.

Зрештою, вона сподівається, що її книжка нагадає про те, що доброта - це вже нагорода сама по собі.

"Мені дуже хотілося б, щоби люди усвідомили - для доброти не обов'язково мають бути мотиви".

"Зробити щось хороше можна просто так, лише заради того, щоби почуватися хорошою людиною".