

C . G E O R G E B O E R E E

TÂM LÝ HỌC XÃ HỘI



DTV-EBOOK

NGUYỄN HỒNG TRANG (DỊCH)

TÂM LÝ HỌC XÃ HỘI

Tác giả: **C. George Boeree**, nguyên giáo sư Tâm lý học tại Đại học Shippensburg, Hoa Kỳ

Homepage: <http://webspaceship.edu/cgboer/>

Biên dịch: **Nguyễn Hồng Trang**, 2006

Nguồn: <http://www.kinhthoc.com/>

MỤC LỤC

<u>PHẦN 1. GIỚI THIỆU VỀ TÂM LÝ HỌC XÃ HỘI.</u>	<u>3</u>
<u>PHẦN HAI: SỰ NHẬN THỨC CỦA CON NGƯỜI.</u>	<u>17</u>
<u>PHẦN BA: TỰ VỆ..</u>	<u>44</u>
<u>PHẦN BỐN: ĐỊNH KIẾN..</u>	<u>66</u>
<u>PHẦN NĂM: NHỮNG KỶ VỌNG XÃ HỘI.</u>	<u>74</u>
<u>PHẦN SÁU: SỰ TUÂN THỦ..</u>	<u>88</u>
<u>PHẦN BẢY: SINH HỌC XÃ HỘI¹.</u>	<u>107</u>
<u>PHẦN TÁM: KIẾN THỨC XÃ HỘI.</u>	<u>119</u>
<u>PHẦN CHÍN: KINH TẾ HỌC XÃ HỘI.</u>	<u>130</u>
<u>PHẦN MƯỜI: SỰ THUYẾT PHỤC..</u>	<u>150</u>

PHẦN 1. GIỚI THIỆU VỀ TÂM LÝ HỌC XÃ HỘI

SỰ TƯƠNG TÁC

Kurt Lewin (một người có ảnh hưởng quan trọng đến tâm lý học xã hội) đã từng nói "Không có gì hữu ích bằng một học thuyết hay." Và chỉ cần bạn không bao giờ để mất cái nhìn về thực tế, thì câu nói này khá đúng.

Vấn đề của tâm lý học xã hội (và của tâm lý học nói chung) là không có ai đồng ý dựa trên học thuyết cả! Bởi vậy để giúp bạn tổ chức sắp xếp những quan niệm của mình, tôi đã hòa hợp các quan niệm vào trong một học thuyết "trong-khi-chờ-đợi."

Về cơ bản, học thuyết này coi trải nghiệm của con người như một vấn đề của sự tương tác giữa thế giới và cái tôi. Nói một cách đơn giản nhất, thế giới mang lại cho chúng ta những sự kiện; chúng ta biến những sự kiện này trở nên có ý nghĩa bằng cách giải thích và hành động dựa trên chúng.

Có một số chi tiết hiển nhiên ở đây: các cảm giác (do thế giới cung cấp, tác nhân kích thích), và các hành động (cung cấp cho thế giới, phản ứng lại). Đã có thời gian, các nhà tâm lý học cho rằng như thế là đủ. Nhưng bây giờ chúng ta đã hiểu biết hơn, chúng ta thêm vào hai chi tiết nữa, mà tôi gọi những chi tiết này là sự đoán trước và sự thích nghi.

Hơi khó để có thể giải thích được sự đoán trước. Chúng ta có một kiến thức nhất định về thế giới, một "mô hình" của nó. Mô hình này bao gồm tất cả mọi thứ từ những chi tiết nhỏ, chẳng hạn như bạn đi chiếc giày nào trước, đến những thứ phức tạp, chẳng hạn như bạn cảm thấy như thế nào về bản thân và về cuộc sống của mình. Chúng ta sử dụng mô hình này để tiên đoán--trông chờ, sự đoán--điều gì sẽ xảy ra trong thời gian tới hay trong 10 năm sau.

Nếu tôi nhắm mắt lại, tôi nghĩ rằng khi tôi mở mắt ra bạn sẽ vẫn còn ở đó, căn phòng vẫn ở nguyên đó... Nếu tất cả biến mất, tôi sẽ vô cùng ngạc nhiên.

Nếu tôi cứ tiếp tục nhắm mắt và tập trung vào việc dự tính, không tập trung vào bạn, và vào thế giới "ngoài kia", tôi có thể tưởng tượng ra bạn. Chúng

ta có thể hiểu được các hình ảnh và suy nghĩ như những sự dự đoán tạm thời tách riêng khỏi dòng sự kiện!

Chúng ta cũng có thể dự đoán trên cơ sở lâu dài hơn: Chúng ta dự đoán về việc trường đại học có thể làm và không làm gì đối với chúng ta, về tình yêu bất tử, về mặt trời mọc...

Cũng khó có thể giải thích được sự dự đoán. Đôi khi, chúng ta dự đoán không chính xác. Ví dụ, bạn nghĩ rằng bạn nhìn thấy một người bạn đang tiến lại gần mình, bạn chuẩn bị chào bạn của mình nhưng khi bạn giơ tay ra và bắt đầu mở miệng thì bạn lại nhận thấy rằng đó không phải là bạn của bạn mà là một người hoàn toàn xa lạ. (Nếu có thể, bạn chuyển cái giơ tay đó của mình thành hành động ngãi lưng, và việc mở miệng của mình thành hành động ngáp. Nếu đã quá muộn và bạn đã nói "chào bạn!", thì chỉ cần giả vờ như bạn biết họ. Điềm này sẽ làm họ ngạc nhiên.)

Bất kỳ khi nào bạn mắc lỗi, bạn cần phải tìm hiểu xem, đi đâu gì không ổn, cần phải làm gì với nó, và làm thế nào để làm cho nó có ý nghĩa. Khi bạn làm những việc này là bạn đang cải thiện khả năng hiểu biết của mình về thế giới và mối quan hệ của bạn với nó; bạn đang cải thiện "mô hình" của bạn. Đây chính là sự thích nghi. Trong ví dụ của chúng tôi, bạn có thể có một mô hình của thế giới bao gồm những người, vật rất giống ai, hay cái gì đó, những lỗi lầm gây lúng túng, và xu hướng làm tương lai chậm lại một chút trước khi trở nên quá hồ hởi với lời chào của mình. Sự thích nghi là đi đâu cần phải học.

Việc thêm vào sự đoán trước và sự thích nghi này là rất quan trọng: Nó có nghĩa rằng những cư xử và trải nghiệm của chúng ta không chỉ là một chức năng của thực tế thông thường. Chúng ta, bản thân chúng ta, kiến thức của chúng ta về thực tế chần chẫn và thực chất là một phần của những cư xử và trải nghiệm của chúng ta. Không có "cái tôi", thực tế sẽ chẳng có ý nghĩa gì cả.

Hãy nhìn vào hình vẽ trên. Một đứa bé còn ẵm ngửa có thể phản ứng với nó bằng cách lấy những quân cờ bỏ vào miệng. Một đứa trẻ con có thể coi chúng như những người tí hon hay "những ngón tay." Một người lớn không biết chơi cờ có thể nhìn chúng như những mảnh quân cờ trên một cái bàn cờ. Khi được hỏi hai quân cờ ở gần là quân gì, họ có thể trả lời

chúng là những quân cờ tháp. Người mới bắt đầu biết chơi cờ sẽ gọi chúng là quân cờ tháp, và có thể nói thêm rằng quân Hậu trắng có thể ăn quân Hậu đen (hoặc ngược lại). Họ "nhìn" các nước đi của quân cờ, luật chơi. Một người chơi cờ giỏi có thể nói rằng chỉ cần một (hay hai nước nữa) quân đen sẽ bị chiếu hết. Chẳng có câu nào sai cả; chúng đơn giản chỉ là những ý nghĩa khác nhau đối với cùng một sự việc mà thôi.

Bạn có thể hỏi: Sự việc thực sự ở đây là gì? Nhưng bạn hỏi vậy là có ý gì? "Thực sự" đối với ai? Người ta luôn nhìn sự vật và gán cho chúng ý nghĩa. Một nhà khoa học tự nhiên nhìn vào những quân cờ và chú ý đến cấu tạo hóa học của chúng, đó là họ đã gán ý nghĩa mà mình cho vào trong sự việc đấy.

Tất nhiên, hãy chú ý rằng "bàn cờ" ở đây là 6x6 chứ không phải là 8x8, không có quân vua đen, đi đâu đó có nghĩa là ván đấu này đã kết thúc, và trên thực tế đây chỉ là hình vẽ mà thôi -- một tập những đường thẳng--và không phải là sự vật ba chiều. Tất cả những đi đâu này nhằm nói lên rằng việc diễn giải góp phần như thế nào đối với "sự thực" ở đây.

Bởi vậy, để hiểu, dự đoán và kiểm soát những cư xử và trải nghiệm của con người, chúng ta cần phải hiểu các ý nghĩa mà họ gán cho sự vật thực tế. Đây không phải là một việc dễ dàng.

Sự Tương Tác Xã Hội

Tất cả những đi đâu nói đến ở trên là chung chung và không mang tính đặc biệt xã hội. Trong những sự việc mà chúng ta gán nghĩa là người khác -- những sự việc rất có ý nghĩa, chúng ta thường đối xử với mọi người như chúng ta đối xử với những sự việc khác: lạm dụng chúng, không quan tâm đến chúng, coi chúng là đương nhiên... Tất cả các bạn đều cảm thấy đi đâu này, tôi chắc chắn: bị đối xử như một sự vật chứ không phải một con người. Nhưng tôi tin rằng chúng ta thường đối xử với con người còn hơn thế: Chúng ta đối xử với họ như những sinh vật có ý nghĩa giống như bản thân chúng ta, giống như những con người. Đây là sự tương tác xã hội.

Hãy nghĩ xem đi đâu này có ý nghĩa gì: Tôi không hoạt động một mình trong "hệ thống có ý nghĩa" của riêng mình, mà tôi hoạt động cả ở trong hệ thống của bạn, và bạn cũng hoạt động trong cả hệ thống của tôi. Để giao thiệp

được với bạn, tôi cần phải biết chút ít về suy nghĩ của bạn cũng như suy nghĩ của chính tôi. Chúng ta nhận biết được đi đâu này khi chúng ta nói về việc "phân tích tâm lý của nhau" hay khi chúng ta nói "Tôi biết bạn đến từ đâu!"

Nếu bạn thích những định nghĩa, tôi cần phải cảnh báo với bạn rằng, các nhà tâm lý học rất ít khi đồng ý với nhau về các sự việc. Nhưng nếu chúng ta đồng ý với nhau rằng tâm lý học là khoa học nghiên cứu về hành vi và trải nghiệm, thì chúng ta có thể nói rằng tâm lý học xã hội nghiên cứu về các hành vi và trải nghiệm xã hội. Nó có nghĩa là nghiên cứu về hành vi và trải nghiệm của chúng ta khi chúng ta đối diện với những người khác.

Tôi cần phải bổ sung thêm một đi đâu nữa vào trong định nghĩa về tâm lý học xã hội, chúng ta có thể gán ý nghĩa cho thế giới, chúng ta có thể gán cho nó ý nghĩa xã hội khi nó phù hợp với chúng ta. Đi đâu này có nghĩa là chúng ta giải quyết sự tương tác xã hội trong sự vắng mặt của người khác! Chúng ta tuân thủ đèn tín hiệu giao thông (một số chúng ta) khi đường phố vắng tanh vào lúc nửa đêm; chúng ta cười hoặc khóc với các nhân vật trong sách hay trên màn ảnh; chúng ta phản ứng với các tác phẩm của các nghệ sỹ, cho dù có nghệ sỹ đã chết hàng nghìn năm trước đây... Nói cách khác, sự tương tác xã hội bao gồm các cư xử và trải nghiệm ngụ ý hay biểu tượng có mặt của người khác, cũng như sự có mặt thực sự của họ.

Chúng ta có thể tiếp tục, bổ sung, loại trừ và sắp xếp lại các từ ngữ để tìm kiếm một định nghĩa hoàn hảo. Nhưng thay vào đó, có lẽ hãy đi tiếp và để nội dung quá trình nghiên cứu đưa ra một định nghĩa.

ẢNH HƯỞNG

Trong một chừng mực nào đấy, học thuyết của chúng ta khá lạnh lùng và máy móc. Thế các cảm giác thì sao? Đấy, chúng vẫn ở đấy, ở một mức độ nào đó, chúng có ở tất cả các hành động tương tác.

Hãy tưởng tượng: Vào lúc nửa đêm, bạn bỗng cảm thấy rất khát. Bạn dậy khỏi giường và hướng đến cái tủ lạnh. Trời rất tối, nhưng bạn thuộc căn hộ của mình như lòng bàn tay, bởi vậy bạn không bật đèn sáng tối. Cái bàn uống cà phê nằm ở giữa phòng và bạn có thể đoán được vị trí của nó, bạn thận trọng đi vòng qua nó. Có lẽ bạn đưa tay ra chạm vào thành bàn để

khẳng định sự dự đoán của mình. Bạn gần như đã ở đó -- cách cái tủ lạnh khoảng hơn 2 m -- bỗng RẦM! bạn bước 1,5 m...có cái gì đó: Đây là đi ầu không dự kiến trước!

Lúc đó bạn cảm thấy ra sao? Có lẽ là sợ hãi, ngạc nhiên, rất khiếp sợ. Cho dù có là cảm giác gì đi nữa, thì đó không phải là cảm giác thú vị gì. Hãy gọi đó là cảm giác lo lắng.

Cùng lúc đó, bạn bận rộn với việc "đưa ra các dự đoán" -- đưa ra dự đoán về bản chất thú tính, thực hiện những hành động có thể làm giảm bớt những lo sợ của bạn, vội vàng bật công tắc đèn lên. Đèn sáng ... bạn tưởng mình bắt gặp một kẻ giết người th ần kinh bị cu ồng tình dục...

Và trông kìa, đó là cái tủ lạnh. Bạn đã lau sạch nó lần đầu tiên trong vòng 30 năm qua, và quên không đóng cánh tủ lại. Bây giờ bạn cảm thấy thế nào?

Có lẽ bạn cảm thấy nhẹ nhõm, cảm giác dễ chịu. Bạn thở phào, có lẽ còn cười nữa. Mọi thứ có nghĩa trở lại. Cuộc sống lại trở lại đúng đường lối. Hãy gọi nó là sự vui thích.

(Hãy chú ý rằng bạn có thể vẫn cảm thấy một số cảm giác tiêu cực, cũng như cảm giác khuây khỏa ban đầu ở sau bạn -- giống như cảm giác khó chịu với sự ngu dốt của chính mình. Vấn đề đó vừa mới được giải quyết!)

Một ví dụ khác: Hãy chú ý đến những người đang bước khỏi chiếc tàu dọc theo bờ biển. Hãy chú ý nụ cười băng giá của họ. Đó là cách họ nói "Vâng! Tôi vẫn còn sống!"

Hãy nói một cách chính xác hơn: Khi sự tương tác có vấn đề, chúng ta cảm thấy lo lắng. Ví dụ, (1) khi chúng ta dự đoán sai về đi ầu gì đó -- giống như cái tủ lạnh ở trước mặt chúng ta -- chúng ta lo lắng.

Chúng ta cũng cảm thấy lo lắng khi (2) chúng ta dự đoán có nhiều hơn một khả năng cùng một lúc: những dự đoán mâu thuẫn. Ai trong số những người bạn cùng phòng với bạn thực sự là kẻ giết người? Mỗi khi bạn ở một mình với một người trong số bọn họ, bạn không biết là mình sẽ an toàn hay cần phải chạy đi thật nhanh nữa.

Và (3) chúng ta cũng cảm thấy lo lắng khi chúng ta phải đối mặt với đi đâu không chắc chắn: con gián, hay con chuột, hay con rắn hay tiếp sau sẽ đi theo hướng nào? Có lẽ đây là căn nguyên của những nỗi sợ hãi phổ biến của những sinh vật con người.

Lo lắng có thể ở mức độ nhẹ, mức độ gây kích thích hay gây khó chịu: sút của bạn hết mực khi bạn đang ký séc ở một siêu thị địa phương.

Lo lắng cũng có thể ở mức độ căng thẳng hơn: sự thất vọng khi chiếc ô tô của bạn bị hỏng; nỗi lo lắng khi cái xe của bạn lao về phía trước một cách lảo đảo khi bạn đang lái nó trên đường quốc lộ; bực tức khi bạn phát hiện người yêu của mình ngọam cổ gà đang sống.

Sự vui thích là cách giải quyết đối với những vấn đề gây lo lắng. Trên thực tế, chúng ta xây dựng và tạo nên sự hiểu biết của mình về thế giới khi chúng ta cảm thấy vui thích. Vui thích là một phần của cảm giác thích ứng, của kiến thức (dù bạn có tin hay không!).

Vui thích cũng có mức độ nhẹ nhàng: cảm giác thoải mái khi bạn hoàn thành trò chơi ô chữ, hay thắng trong một trò chơi hay một môn thể thao. Vui thích cũng có thể ở mức độ cao hơn: chẳng hạn như cảm giác nhẹ nhõm khi bạn nhận thấy chiếc tàu buôn đi đúng hướng; hay niềm vui của những khám phá khoa học, sáng tạo nghệ thuật hay trải nghiệm thần bí.

Chú ý rằng để giải quyết vấn đề thì đòi hỏi phải có vấn đề để giải quyết, sự vui thích phụ thuộc vào sự lo lắng. Thậm chí những thoải mái về mặt thể chất cũng hoạt động giống thế: bạn sẽ hưởng thụ nó nhiều hơn sau khi làm việc mà không có nó trong một thời gian, "nó" ở đây có thể là: thức ăn, đồ uống hay tình dục! Nếu hưởng thụ nó quá nhiều, nó sẽ không đem lại sự thỏa mãn tốt. (Chú ý rằng phản ứng của chúng ta đối với việc này thường là cố gắng làm nó nhiều hơn nữa! Do đó một số người trong chúng ta có thái độ loạn thần kinh đối với tình dục, ăn uống, đánh bạc, v.v.)

Đối mặt với một vấn đề không gây nên cảm giác lo lắng -- mà nó chính là sự lo lắng¹. Lo lắng chỉ là một cảm giác -- một mặt của tình huống. Điêu tương tự cũng đúng với cảm giác vui thích. Vui thích không phải được sinh ra bởi việc giải quyết vấn đề, nó là sự giải quyết vấn đề. Lo lắng và vui

thích không khiến bạn phải tìm kiếm giải pháp; chúng không phải là "các lực tạo động cơ."

Nhưng chắc chắn rằng tình huống mà bạn cảm thấy lo lắng có thể là một nguyên nhân khiến bạn né tránh chúng trong tương lai. Hay nếu chúng là một trong những đi đầu khiến bạn thấy thú vị, chúng có thể là một trong những đi đầu khiến bạn tìm kiếm trong tương lai. Chính sự dự đoán về lo lắng hay yêu thích là động cơ ở đây.

Lo âu là sự dự đoán đau khổ của lo lắng. Từ kinh nghiệm của mình, bạn trông đợi tình huống trước khi bạn sẽ cảm thấy không dễ chịu. Bản thân sự trông đợi này là không dễ chịu: nó mâu thuẫn với mong muốn được hạnh phúc, thành thoi của cá nhân. Và bạn thường cố né tránh tình huống này.

Hy vọng là sự trông đợi thú vị của sự vui thích. Từ kinh nghiệm của mình, bạn trông đợi vấn đề trước khi nó sẽ được giải quyết, và đây là suy nghĩ hạnh phúc. Phụ thuộc vào các chi tiết, chúng ta có thể gọi đi đầu này là sự háo hức, hay thậm chí là hăng hái, chẳng hạn như "Tôi nóng lòng mong nó bắt đầu!"

Sự lo lắng và vui vẻ "cơ bản" thường không xảy ra cùng một lúc -- vì một cái là vấn đề còn cái kia là giải pháp. Nhưng sự tiên đoán về lo lắng và vui vẻ -- đó là lo âu và hy vọng -- thường xảy ra cùng một lúc: chúng ta gọi nó là "các cảm xúc lẫn lộn."[2](#)

Lướt trên mặt nước sâu trên một tấm ván nhỏ với tốc độ 30 dặm một giờ có thể khiến bạn cảm thấy lo lắng; mặt khác lướt ván nước lại rất thú vị. Bạn cảm thấy vừa lo lắng vừa háo hức. Quyết định liệu có thử lướt ván không được đưa ra dựa trên sự cân bằng của hai cảm giác này đối với bạn. Chú ý rằng tôi nói "đối với bạn." Quyết định này mang tính rất chủ quan, nó dựa trên đi đầu khiến bạn lo lắng và háo hức.

Sự dự đoán cũng có thể giúp chúng ta hiểu được các cảm giác khác, chẳng hạn như:

Tức giận là lo lắng với trông đợi có sự thay đổi bên ngoài. Vấn đề là "ở ngoài đó" và tức giận là sự tích tụ năng lượng cần để giải quyết nó. Hãy thử giữ đứa trẻ không cho nó bò xem, bạn sẽ thấy đi đầu gì sẽ xảy ra.

Buồn chán là lo lắng với trông đợi có sự thay đổi bên trong. Vấn đề là "ở đây." Tôi nhận thấy rằng tôi phải thích nghi với nó. Sự sàu khổ là ví dụ rõ ràng nhất: bạn không thể kéo chúng quay lại; bạn chỉ có thể học cách sống với sự vắng mặt của nó. Nhiều trải nghiệm chính có liên quan đến cảm giác buồn chán, chẳng hạn như khi hiểu về hạn chế của chúng ta, hay những hạn chế của người chúng ta yêu.

Chú ý rằng tức giận còn có chút ít hy vọng; còn buồn chán thì khó chấp nhận hơn. Mọi người có xu hướng trở nên tức giận đối với những việc trước khi họ giải quyết nó để chấp nhận đi đầu mà họ không thể thay đổi. Hãy nói về một số đi đầu rất quan trọng đối với chúng ta: chúng ta chống lại những thay đổi chủ yếu trong cái tôi; nếu chúng ta có thể, chúng ta cố gắng khiến cho thế giới phù hợp với những trông đợi của chúng ta.

Đôi khi mọi người cứ khẳng khẳng giữ những trạng thái tình cảm đó. Một người luôn cố gắng khiến thế giới -- đặc biệt là người khác -- phù hợp với sự trông đợi của anh ta thì được gọi là người hiểu chiến, trạng thái cảm giác của anh ta là trạng thái thù địch.

Thông thường, đi đầu mà anh ta thực sự cần làm là thay đổi bản thân anh ta, cần phải thích nghi. Nhưng vì một vài lý do -- chẳng hạn như văn hóa của anh ta -- việc nhượng bộ là đi đầu cấm kỵ. Giống như những thoải mái về mặt thân thể, khi nó không đúng, thì chúng ta làm những việc mà chúng ta thường làm là làm thêm.

Tương tự như vậy, một người luôn cố gắng khiến bản thân mình phải phù hợp với thế giới -- đặc biệt là với sự trông đợi của người khác -- thì được gọi là người luôn phục tùng, trạng thái cảm giác của anh ta thường là trạng thái phiền muộn. Anh ta luôn cố gắng đi đầu chỉnh bản thân mình theo người khác, và đi đầu mà anh ta cần là cấu giận.

Trong xã hội của chúng ta, có một số khác biệt giữa nam giới và phụ nữ trong lĩnh vực này: nam giới được dạy từ thời thơ ấu rằng việc nhượng bộ là xấu; phụ nữ được dạy rằng tự phụ là xấu. Một số nam giới có xu hướng mắc kẹt vào trong những mô hình hiểu chiến, còn phụ nữ thì mắc kẹt vào trong những mô hình phục tùng. Tất nhiên không phải hoàn toàn là như vậy mà thường là như vậy. Tuy nhiên, thật là lý tưởng khi tất cả chúng ta, nam

giới cũng như phụ nữ cần phải biết "nhượng bộ" khi có lý, và "phục tùng" khi có lý!

Điều phổ biến nhất ở cả nam giới lẫn phụ nữ là sự né tránh: khi chúng ta thấy một vấn đề đang đến, chúng ta để mặc nó, cả về mặt thân thể lẫn tâm lý, cho sự lo lắng của mình và chạy mất. Bằng sự né tránh, chúng ta đang cố gắng để thoát khỏi tình huống cảm xúc và quay trở lại trạng thái thanh thản. Nhưng thật không may, nếu bạn né tránh các vấn đề và sự lo lắng của nó thì bạn cũng tránh luôn cả cảm giác vui thích của việc giải quyết vấn đề. Hãy nghĩ đến một số cách "tâm lý" thông thường mà chúng ta dùng để né tránh các vấn đề của cuộc sống: rượu, ma túy, ti-vi. Mục đích của sự né tránh là trở nên không có ý thức hay ít nhất là không có ý thức về các vấn đề.

Ba "loại" này -- hiếu chiến, phục tùng và né tránh -- phổ biến đến nỗi một số nhà lý luận đã nêu vấn đề lên một cách độc lập (Adler, Horney, Fromm, và những người khác). Những loại này có thể thậm chí còn có cả yếu tố ghen, vậy nên một số người chúng ta có xu hướng giải quyết vấn đề của mình bằng cách trở nên hiếu chiến, những người khác thì phục tùng, những người khác thì né tránh.

Một người chín chắn hơn có xu hướng gánh vác vấn đề với đôi mắt mở rộng hướng đến các giải pháp: họ đối mặt với nỗi khổ và sự lo lắng bằng hy vọng và sự say mê.

Để làm được điều này, chúng ta cần một số điều -- khả năng tập trung vào các mục đích của mình, và bỏ qua những đau đớn. Đây được gọi là sức mạnh ý chí, kỷ luật tự giác, nhu cầu đạt được mục tiêu, trì hoãn sự hài lòng. Đơn giản tôi gọi đó là ý chí. Chúng ta sẽ quay trở lại với ý tưởng này sau.

ĐỘNG CƠ THỨC DẬY

Trong phần này, chúng ta chuyển từ vấn đề mà chúng ta cảm thấy sang vấn đề chúng ta muốn. Như tôi đã nói ở trên, "cái tôi" là cái gán cho sự vật những ý nghĩa của nó. Một số triết gia và nhà tâm lý học cho rằng thứ duy nhất khiến con người (hay bất kỳ sinh vật sống nào) khác với thiết bị cơ học là con người gán cho sự vật ý nghĩa.

Chúng ta gán cho sự vật ý nghĩa bởi vì chúng ta có những mong muốn. Bởi vì có mong muốn mà một số thứ có giá trị đối với chúng ta, còn một số thứ

thì không; một số thứ có liên quan đến chúng ta, còn một số thứ thì không; và giá trị hay sự liên quan là một cách nói khác về ý nghĩa.

Những nhà nghiên cứu về sự cư xử và các nhà lý luận khác, những người có hướng tiếp cận thiên về sinh vật học cho rằng những mong muốn của chúng ta chung quy lại cũng chỉ là mong muốn được sống. Do đó những nhu cầu cơ bản nhất của chúng ta là nhu cầu về thức ăn, nước uống, nghỉ ngơi, và tránh đau đớn. Những động cơ khác phức tạp hơn đều được coi là bắt nguồn từ những điều này.

Những người theo học thuyết của Frót cũng có quan điểm tương tự, và họ cho mong muốn giống như sự thôi thúc về tình cảm. Tuy nhiên, họ tập trung nhiều hơn vào nhu cầu sống bên trên tuổi thọ của cá nhân thông qua quá trình sinh sản. Vì sự sống của tất cả các nhu cầu và bản năng trên thực tế phụ thuộc vào sự sinh sản, do vậy coi quan hệ tình dục được là mong muốn chủ chốt cũng có lý!

Những nhà nghiên cứu khoa học nhân văn sử dụng từ "*sự biến thành hiện thực*"³ với nghĩa "mong muốn được duy trì và đề cao cái tôi." Bởi vậy "duy trì" chắc chắn bao gồm cả sự sống, với điều kiện nó được hiểu rằng chúng ta đang nói đến sự sống của cái tôi tinh thần cũng như cái tôi thể xác. Và "đề cao" có nghĩa là chúng ta làm nhiều hơn việc chỉ cố gắng để sống.

Ví dụ, những động vật cấp "thấp hơn" phản ứng với các vấn đề và rút ra bài học từ những lỗi lầm của chúng. Nhưng những động vật cấp "cao hơn" có những mong muốn thêm nhất định -- chẳng hạn như sự ham hiểu biết -- nó khuyến khích chúng nghiên cứu về các vấn đề tiềm năng trước khi bất kỳ sai lầm nghiêm trọng nào xảy ra. Mèo con, chó con và trẻ con là những động vật nổi tiếng về loại "đề cao" này. Đôi khi sự đề cao cũng được nhắc đến như động cơ năng lực.

Những sinh vật xã hội, chẳng hạn như bản thân chúng ta, dựa dẫm lẫn nhau đối với sự "duy trì và đề cao" của chúng. Một điều mà chúng ta cần, đặc biệt trong giai đoạn đầu của cuộc sống, là sự quan tâm tích cực, sự chăm sóc, yêu thương đầy ý nghĩa... Đầu tiên, đây là vấn đề liên quan đến sự sống vật chất; sau này nó là dấu hiệu cho thấy rằng chúng ta nhận được sự ủng hộ ở xung quanh mình.

Con người nhận nhu cầu này ở một mức cao hơn: bởi vì chúng ta có đời sống tinh thần ở bên trong (nhờ vào sự dự đoán...), chúng ta có thể tiếp thu cả nhu cầu mà chúng ta có đối với sự quan tâm tích cực và sự thoả mãn hay không thoả mãn của nó. Nói cách khác, chúng ta có mong muốn và nhu cầu đối với sự vị kỷ tích cực, nó cũng được biết đến như là lòng tự trọng.

Bác sĩ chuyên khoa thấy rằng, lòng tự trọng nghèo nàn -- phức cảm tự ti -- là một trong những ngu ồn phổ biến nhất gây ra các vấn đề về tâm lý. Hầu hết chúng ta đều có những phức cảm này về thứ này hay thứ khác: ngoại hình, trí thông minh, sức mạnh, các kỹ năng xã hội... Thậm chí cả những kẻ hay bắt nạt, những người xinh đẹp, những người khoe khoang khoác lác -- những người có mặc cảm tự tôn -- có thể được coi giống như những người có lòng tự trọng nghèo nàn!

Tôi muốn nói rằng tất cả những động cơ này đều có thực và có liên quan đến việc nhận thức con người. Và chúng ta có thể phân biệt người này với người khác bằng động cơ của từng người: Một số người chúng ta "sống để ăn"; những người khác là kẻ "nghiện tình dục"; những người khác muốn tìm hiểu khuyết điểm; những người khác bị điểu khiển bởi cái tôi...!

"Tính trì trệ"

Một khía cạnh khác của động cơ hiếm khi được thảo luận là "tính trì trệ". Nếu bạn nghĩ về nó, thì hầu như tất cả các sự việc mà chúng ta nói đến đều liên quan đến việc quay trở lại của trạng thái không được nhấn mạnh. Khi chúng ta nói về các nhu cầu tự nhiên, chẳng hạn như chúng ta nói về sự điểu bình: giống như một bộ ổn nhiệt điểu khiển lò sưởi, chúng ta ăn khi các chất dinh dưỡng ở trong người chúng ta thấp, chúng ta dừng không ăn nữa khi chúng ta đã có đủ chất dinh dưỡng.

Điểu tương tự cũng được áp dụng đối với các hiện tượng tâm lý: khi sự hiểu biết của chúng ta về các sự việc không đầy đủ, chúng ta không thể dự đoán, chúng ta nhậ nhanh để nâng cao hiểu biết của mình; một khi chúng ta hiểu điểu gì đó, và sự dự đoán của chúng ta đúng mục tiêu, chúng ta cảm thấy thoả mãn. Trên thực tế, dường như chúng ta sống một cách vô thức thức! Sau tất cả, chúng ta cảm thấy lo lắng khi sự việc không tốt và vui vẻ khi sự việc được cải thiện, nhưng chẳng cảm thấy thế nào khi sự việc đang tiến triển đúng hướng.

Những việc được học một cách thấu đáo là vô thức. Đối với những hành vi cư xử nhỏ, chúng ta gọi nó là thói quen. Chẳng hạn như đánh răng: đi đâu vật vãnh là ngày nào chúng ta cũng đánh răng theo cùng một kiểu giống nhau như thể bạn đang chơi một chương trình.

Khi chúng có liên quan đến các hành vi cư xử xã hội, ta gọi chúng là các nghi thức. Lễ đăng quang, đám cưới, đám tang, việc đứng thành hàng, lần lượt nói chuyện, nói "xin chào, bạn có khỏe không," cho dù bạn có muốn biết hay không thì tất cả những đi đâu trên đây là ví dụ về nghi thức.

Ngoài ra còn có các cách suy nghĩ và nhận thức khác mà chúng ta biết rất rõ đến nỗi chúng ta có khuynh hướng không ý thức về chúng: thái độ, các quy tắc, định kiến, sự phòng ngự...

Chìa khóa để nhận biết thói quen và nghi thức là các hành động theo thói quen hay nghi thức không mang sắc thái tình cảm (vì thế nó là vô thức). Xin hãy nhớ kỹ rằng, những sự việc "xung quanh" thói quen hay nghi thức có thể mang sắc thái tình cảm (ví dụ như một đám ma!), nhưng những việc đã làm được làm một cách máy móc nhiều hơn -- chẳng hạn như lái xe ô tô, một khi bạn đã biết cách -- cho đến khi sự việc trở nên tồi tệ!

Khi sự việc tồi tệ xảy ra, bạn trải nghiệm cảm giác lo lắng. Hãy tiến lên phía trước, nói với người nào hỏi bạn "Bạn có khỏe không" tất cả những cảm giác của bạn! Hay đứng nhàn chỗ trong thang máy. Hay làm gián đoạn sự trôi chảy của một nhà hàng (ví dụ bằng cách lấy yêu cầu của người khác). Điệu này được gọi là Garfinkling, đặt tên sau khi Harold Garfinkle sáng tạo ra nó. Nó sẽ cho bạn thấy các quy tắc cư xử mà những quy tắc này mang tính nghi thức đến nỗi chúng ta quên mất sự tồn tại của nó.

Dù sao đi nữa thì cũng hãy duy trì mọi thứ như chúng vốn có, giữ "luật lệ và trật tự" xã hội là một động cơ có sức mạnh to lớn. Ở dạng tích cực nhất của nó thì đó chính là mong muốn yên bình và mãn nguyện của chúng ta. Ở dạng tiêu cực nhất của nó thì đó chính là sự chống đối của chúng ta đối với bất kỳ đi đâu gì mới hay khác biệt.

Những động cơ cao hơn

Ở đầu kia của hình ảnh là cái mà chúng ta có thể gọi là những động cơ cao hơn, chẳng hạn như sự sáng tạo và lòng trắc ẩn.

Có những lúc chúng ta, ở một khoảnh khắc nào đó "đưa cái tôi của chúng ta ra ngoài", hay đặt nó theo một cách khác, đó là khi chúng ta cảm thấy một sự đồng nhất với điều gì đó lớn hơn bản thân chúng ta. Nhiều người trải qua khoảnh khắc đó khi họ lần đầu tiên đứng trên bờ Grand Canyon hay bước vào trong những thánh đường lớn ở Châu Âu lần đầu tiên. Đại dương, vệ thành, những cây tùng, những con chim ruồi, âm nhạc, thậm chí một quyển sách hay một bộ phim hay cũng có thể làm được điều này. Chúng ta có thể gọi nó là tột đỉnh, hay trải nghiệm huyền bí, thuộc tinh thần, hay đơn giản gọi nó là sự ngạc nhiên.

Điều này cũng có thể xảy ra đối với một số hành vi nhất định. Những người leo núi nói về trải nghiệm tràn đầy (xem Czentimihalyi), khi tâm trí họ hoàn toàn bị xâm chiếm với nhiệm vụ lúc đó và họ trở thành "hoà đồng với núi". Những vũ công, diễn viên, nhạc sĩ và vận động viên cũng nói đến những trải nghiệm tương tự như vậy.

Các hoạt động mang tính sáng tạo cũng có thể mang lại cho chúng ta những cảm giác đó. Nghệ sĩ, nhạc sĩ, nhà văn, nhà khoa học, người làm nghề thủ công đã nói về thời điểm mà khi đó họ bị dẫn dắt bởi sự sáng tạo của mình chứ không phải bởi các thứ khác xung quanh.

Và chúng ta cũng có cảm giác đó khi chúng ta thực sự yêu ai đó, khi họ trở nên quan trọng hơn cả bản thân chúng ta. Albert Schweitzer nói rằng chỉ có những người phụng sự mới có thể thực sự hạnh phúc. Điều này được gọi là lòng trắc ẩn.

Trong tất cả những ví dụ này, chúng ta không chỉ thấy "việc duy trì và nâng cao cái tôi" mà ta còn thấy cả sự siêu việt của cái tôi, sự đánh mất cái tôi thật ngược đời lại dẫn đến sự mở rộng cái tôi. Hầu hết các tôn giáo và các triết lý đều coi những điều này là các giá trị cao nhất của chúng.

Tự do

Có một số điều thật kỳ lạ về con người: Trong khi, nhìn từ bên ngoài, cách cư xử của chúng ta có vẻ như hoàn toàn bị quyết định bởi những sức mạnh khác nhau mà những sức mạnh này hạ gục chúng ta -- di truyền, thế giới

vật chất, các áp lực xã hội -- thì đôi khi chúng ta có vẻ có khả năng "kéo ngược lại" trong đôi lát, ra khỏi dòng chảy của các sự kiện. Chúng ta có thể tạm dừng để phản ánh sự việc. Chúng ta có thể tưởng tượng và suy nghĩ về những sự việc không hiển diện tức thì.

Ví dụ: đôi khi một phần trong chúng ta -- hãy gọi nó là phần sinh lý học di truyền của chúng ta -- muốn được quan hệ tình dục, và muốn thực hiện điếu đó ngay bây giờ. Phần khác của chúng ta -- hãy gọi nó là phần giáo dục xã hội -- muốn được kính trọng, cảm thấy an toàn, được hạnh, được yêu mến hay bất cứ thứ gì. Nếu chúng ta hoàn toàn bị quyết định bởi các sức mạnh khác nhau, thì chúng ta đơn giản sẽ đi theo sức mạnh nào lớn hơn, và cuộc sống sẽ dễ dàng hơn nhiều. Nhưng chúng ta lại có khả năng cân nhắc các sức mạnh.

Đôi khi đây là một quá trình ý thức ít-hơn-đủ. Chúng ta có thể cân nhắc hai sức mạnh tình cảm trên phương diện của sự lo lắng và háo hức tương đối. Nhưng chúng ta có thể lùi lại một chút và thêm vào đó những xem xét hợp lý nhất định, xem xét những điếu chẳng hạn như ý nghĩa của tội lỗi, lợi thế của việc nắm bắt, hay liệu sự thôi thúc có biến mất nếu bạn phớt lờ nó đi không. Lo lắng về sự việc theo cách này có vẻ không được thoải mái, nhưng đây là dấu hiệu cho thấy sự tự do lựa chọn của chúng ta.

Chúng ta cũng có thể tạo nên những lựa chọn mới. Chỉ có con người mới giải quyết cả khả năng cũng như thực tại! Khi sự việc có vẻ như là vấn đề hoặc của khả năng hoặc của thực tại, thì thật đáng nguy hiểm nếu như bạn làm và cũng thật đáng nguy hiểm nếu như bạn không làm, chúng ta có thể tạm dừng, phản ánh và tạo nên sự lựa chọn thứ ba, hay thứ tư, thứ năm.

Thậm chí cả khi dường như các lựa chọn hoàn toàn vắng mặt thì tự do vẫn còn. Nhà văn, triết gia Jean-Paul Sartre, sau khi phải đối mặt với sự tra tấn của Gestapo đã khám phá ra rằng ông có thể luôn luôn nói không! Ít nhất bạn cũng có sự lựa chọn về thái độ của mình đối với sự chịu đựng của bạn, dù nó có thể khó khăn.

Tất cả điếu này gây nản lòng với bất kỳ ai tìm kiếm một khoa học cứng rắn về tâm lý học xã hội. Phần lớn thời gian chúng ta bị quyết định như những viên gạch rơi. Nhưng với sự cố gắng lớn nhất của mình, chúng ta

không tuân theo "những quy tắc ứng xử con người" -- chúng ta tự tạo nên bản thân!

1 distress

2 mixed emotion

3 actualization

PHẦN HAI: SỰ NHẬN THỨC CỦA CON NGƯỜI

CẤU TRÚC TINH THẦN¹

Chúng ta có thể gọi các khối cấu trúc cơ bản của ý nghĩa là sự tương phản: chúng ta chia thế giới ra nhiều mảnh nhỏ, chúng ta chia cái này từ cái kia, chúng ta tạo nên sự phân biệt. Chúng ta có thể sử dụng nhiều tên khác nhau để gọi: xây dựng, khái niệm, tri giác, phạm trù, v.v .. tất cả chúng hơi có sự khác nhau về ý nghĩa. Tuy nhiên về cơ bản chúng đều nói đến quá trình biến một thành hai: ít hay nhiều; cái này hay cái kia; có hai loại người trên thế giới; là họ hay là chúng ta; là cái này hay cái khác; là trắng hay đen; có hay không; cái gì đi lên tất phải đi xuống.

Hầu như chúng ta chỉ sử dụng đầu này hay đầu kia của sự tương phản ở một thời gian. Những đầu này được gọi là đặc điểm hay đặc biệt khi nó được dùng để nói đến đặc điểm, tính cách của con người. Nhưng những đầu kia thường luôn ở đó, bị che dấu ở vị trí kín đáo, Bạn không thể có đầu này mà không có đầu kia -- không thể tốt mà không có xấu, lên mà không xuống, có béo mà không có gầy...

Xin hãy chú ý rằng những sự tương phản này không nhất thiết phải nói được bằng lời. Con mèo của tôi nhận biết được sự khác biệt giữa thức ăn dành cho mèo loại đắt tiền với loại rẻ tiền, nhưng nó không thể nói với bạn về điều đó; một đứa trẻ còn ẵm ngửa có thể phân biệt được ai là mẹ nó còn ai không phải; động vật hoang dã phân biệt được đâu là khu vực an toàn còn đâu là khu vực nguy hiểm... Thậm chí cả người lớn đôi khi cũng "chỉ biết" mà không nói ra -- tương phản không có ý thức, đi đâu gì ở một người mà bạn cảm thấy thích hay không thích?

Sự tương phản không trôi nổi xung quanh một cách độc lập. Chúng có liên quan với nhau và được sắp xếp thành nhóm. Ví dụ, chúng ta có thể định nghĩa một nhóm: "Phụ nữ là người nữ giới đã trưởng thành." Hay chúng ta có thể đi một bước xa hơn và sắp xếp các vật thành các phân nhóm, những cấu trúc hình cây mà chúng ta đã gặp ở sinh vật học: Mèo Xiêm là một loại mèo, nó thuộc loại động vật ăn thịt, nó thuộc loại động vật có vú, và là thuộc loại động vật có xương sống.

Hay chúng ta có thể sắp xếp sự tương phản vào trong các cấu trúc có tính thời gian, chẳng hạn như các quy tắc. Chúng được gọi là giản đồ hay kịch bản. Bạn có thể tìm thấy các ví dụ rõ ràng trong các quyển sách viết về các trò chơi bài, quy ước mặc nhận, hay sách ngữ pháp; nhưng bạn lại biết rất ít về các hệ thống quy tắc của bản thân, thậm chí chúng mang tính máy móc đến nỗi bạn không ý thức được chúng!

Không phải tất cả các tổ chức của sự tương phản đều được cấu trúc một cách chặt chẽ. Chúng ta có thể miêu tả: "Phụ nữ rất tinh tế." Ví dụ này cho thấy sự miêu tả có thể đối ngược với định nghĩa, và nó không nhất thiết đúng! Niềm tin cũng tương tự như vậy, nó được tổ chức lỏng lẻo hơn các sự phân loại. Trong khi các loài chim được định nghĩa là động vật có xương sống và có lông thì niềm tin của tôi lại cho rằng tất cả chúng đều bay được...có thể tôi đã sai! Khuôn mẫu là ví dụ của đức tin, quan niệm cũng vậy. Nhưng có một số niềm tin có cơ sở rất rõ ràng nên chúng ta có thể xem chúng như định nghĩa.

Ngoài ra còn có cả sự kể chuyện - những câu chuyện mà chúng ta có ở trong đầu. Giống như các nguyên tắc, chúng mang tính thời gian nhưng chúng lại linh hoạt một cách đáng ngạc nhiên. Chúng có thể là vấn đề liên quan đến trải nghiệm ghi nhớ cá nhân hay các bài học lịch sử được ghi nhớ hay chỉ thuần túy là những câu chuyện tưởng tượng. Tôi ngờ rằng những đi đầu này có đóng góp lớn đến khả năng nhận dạng của chúng ta, động vật không thể có được khả năng đó ở cấp độ mà chúng ta có.

Sự phát sinh

Một đi đầu thú vị mà chúng ta có thể làm với sự tương phản và các đặc điểm có thể nói bằng lời là miêu tả một người với người khác - - có nghĩa là đưa ra một danh sách các đặc tính. Sau đó chúng ta có thể bắt đầu giao thiệp với họ một cách mang tính xã hội trước khi chúng ta thực sự gặp họ. Trên thực tế, họ có thể còn sống lâu, do đó chúng ta có cơ hội để hiểu thêm đôi đi đầu về họ. Mỗi từ hay cụm từ mà chúng ta đưa ra hay nghe thấy đều thu hẹp thêm chút phạm vi trông đợi có thể. Anh ta là đàn ông? Vậy thì sao. Anh ta là đàn ông, khoảng 40 tuổi, mập mạp, là giảng viên khoa tâm lý... Ô, tôi biết bạn nói đến ai rồi. Càng nhiều thông tin được đưa ra, thì sự dự đoán càng chính xác hơn.

Trong ngôn ngữ học, người ta nói ngôn ngữ có khả năng sinh ra. Đi đầu đó có nghĩa rằng, với số lượng không nhiều các từ và một số lượng không lớn các quy tắc ngữ pháp, bạn có thể tạo ra (sinh ra) vô số những câu có

nghĩa. Sự sinh sôi này cũng là đặc điểm của tất cả hoạt động của con người. Điều này có nghĩa là việc bạn có thể kể ra bao nhiêu sự tương phản về vị giảng viên mập mạp hay về cái gì đi nữa thì cũng có vô số những đặc tính hay hành vi có thể mà một vị giảng viên 40 tuổi có thể tạo ra. Nói cách khác, vị giảng viên đó vẫn có thể làm bạn ngạc nhiên.

Vì chúng ta đang "xây dựng" để thử dự đoán về ông ta, vậy nên hãy thử thêm một điều nữa: Chúng ta thử dự đoán người khác bằng cách đặt bản thân chúng ta vào sự dự đoán của mình. Chúng ta giả sử rằng họ sẽ làm điều mà chúng ta làm nếu như chúng ta ở trong hoàn cảnh của họ và ở trong cùng một chuồng chim bồ câu mà chúng ta đặt họ vào đó. Tôi gọi điều này là "sự giả định thấu hiểu đồng cảm."

Con người dường như có xu hướng lớn trong việc giả định như vậy. Chúng ta thường làm điều này khi chúng ta đang cố dự đoán về các thứ và các động vật không phải là con người. Chúng ta có xu hướng theo thuyết hình người khi dự đoán về các con vật, ví dụ: tôi có xu hướng xem con mèo của mình có sức hấp, xảo quyết, thậm chí có hình thái bệnh xã hội trong khi trên thực tế nó chẳng có chút chỉ số thông minh dù chỉ to bằng hạt đậu nào. Chúng ta thậm chí còn gán "linh hồn" cho cả những vật vô tri vô giác, điều này được gọi là thuyết duy linh. Bởi thế tổ tiên của chúng ta đã cố gắng làm nguôi ngoai cơn thịnh nộ của những ngọn núi lửa, hay cảm ơn sự hào phóng của tạo hóa...

Khi tất cả những sự dự đoán khác thất bại, chúng ta trông đợi người khác cũng giống mình.

Sự tương tác của các đặc tính

Một số điều ở trên khiến con người giống như người máy tính -- tất cả đều theo trật tự và rõ ràng. Tuy nhiên, dù tốt hơn hay xấu đi thì cũng chẳng có gì là rất rõ ràng trong việc sử dụng các đặc tính của chúng ta. Ý nghĩa của đặc tính có thể biến đổi chút ít, nó phụ thuộc vào hoàn cảnh mà chúng ta và chúng ta ở trong. Ví dụ các đặc tính thay đổi khi có sự hiện diện của các đặc tính khác.

Nghiên cứu ban đầu về vấn đề này có đưa ra một danh sách các tính từ chỉ tính cách của con người, nghe cứ như thể chúng ta đang miêu tả một cuộc gặp gỡ giữa hai người khác phái mà trước đó họ chưa hề quen nhau: "Anh ấy rất "đáng yêu", có nhân cách tốt, làm việc ở một trung tâm buôn bán lớn, lái một cái xe xịn ..."

Ví dụ, hãy thử hình dung về người này:

Lạnh lùng, đẹp trai, thông minh, quan tâm.

So sánh sự hình dung của bạn với người này:

Nhông ấm, đẹp trai, thông minh, quan tâm.

Nếu tôi hỏi bạn chi tiết hơn, bạn có thể có một số suy nghĩ giống tôi: Số một là nhà vật lý, trông hơi giống James Bond, và là người quan tâm đến vấn đề chất thải hạt nhân; Số hai là nhà tâm lý học, là người đáng yêu, quan tâm đến hạnh phúc về mặt tình cảm của trẻ nhỏ.

Có một số đặc tính -- được gọi là những đặc tính trọng tâm -- "nặng hơn" những đặc tính khác, nó chịu trách nhiệm đối với sự thay đổi ở những đặc tính khác, trong khi nó vẫn có xu hướng giữ cho mình còn nguyên không bị thay đổi. Không ấm - lạnh lùng là một ví dụ. Hay hãy thử hình dung về người này:

Trắng kiện, dẻo dai, lạnh lùng, lực lưỡng, và ...là phụ nữ.

Điêu gì đã xảy ra vậy? Tất cả chúng ta đều biết những phụ nữ trắng kiện, dẻo dai, lạnh lùng, lực lưỡng; nhưng nam giới-phụ nữ có sự tương phản rất lớn và có ảnh hưởng lớn đến cách hiểu của chúng ta về những đặc tính khác.

Và cũng có vẻ như đặc tính đầu tiên mà chúng ta được nghe có ảnh hưởng lớn nhất. Hãy xem ví dụ sau:

Nổi tiếng, thân thiện, không ấm và xấu xí.

Và so sánh với ví dụ này:

Xấu xí, không ấm, thân thiện, nổi tiếng.

Ở ví dụ thứ hai, bạn dễ dàng hơn trong việc thích ứng những từ theo sau với từ đầu tiên (xấu xí), trong khi đó ở ví dụ thứ nhất, khuôn mẫu của bạn khiến bạn hình dung đến một người khá hấp dẫn.

Chú ý rằng, những điếu này không xảy ra khi chúng ta miêu tả ai đó với một danh sách các tính từ chỉ đặc tính. Chúng xảy ra khi chúng ta lắp ráp những ấn tượng của mình về một người thật đang đứng ngay trước mặt chúng ta! Và ví dụ cuối cùng của chúng ta cũng cho thấy cách mà "các ấn tượng đầu tiên" hình thành. Thật vậy, ấn tượng đầu tiên có ảnh hưởng rất lớn.

Hãy đặt ấn tượng đầu tiên cùng với sự tương phản lớn nhất -- tốt-xấu -- và bạn có cái được gọi là **hiệu ứng vầng hào quang**²: Nếu chúng ta vội vã đánh giá một người là tốt thì mọi thứ sau này sẽ được nhìn với một "vầng hào quang" ở xung quanh nó ... người này có thể không bao giờ làm sai! Nếu chúng ta nhìn một người là xấu, thì vầng hào quang trở thành cái

sừng, móng guốc, và đuôi con vật, thậm chí những đặc tính tích cực cũng được diễn giải mang tính tiêu cực!

Sự suy đoán

Như tôi đã nói ở trên, sự tương phản không phải không được sắp xếp mà chúng có được tổ chức ở một cấp độ nào đấy. Điều này có nghĩa là từ một đặc điểm này chúng ta có thể suy ra đặc điểm khác. Thông thường, chúng ta đi từ một đặc điểm khá rõ ràng suy ra đặc điểm "trừu tượng", bị che dấu hay không chắc chắn hơn. Ví dụ, khi bạn nhìn thấy một người mặc trên mình bộ quần áo như ở trong phòng thí nghiệm, trên cổ cô ta đeo một cái ống nghe và có một giấy chứng chỉ treo ở trên tường, bạn có thể cho rằng người đó là một bác sĩ. Hay nếu bạn nhìn thấy ai đó đang cư xử rất thô lỗ với người khác, bạn có thể suy ra rằng cô ta là người rất khó chịu, có nghĩa là đặc tính bên trong cô ta sẽ khiến cô ta thô lỗ ở trong những tình huống khác và nó có thể cũng liên quan đến các hành vi cư xử khác.

Chú ý rằng một số sự suy diễn của chúng ta còn quan trọng hơn cả định nghĩa, và những cái khác còn quan trọng hơn cả đức tin. Ví dụ những chứng chỉ đại học nhất định nào đó là có tính quyết định đối với việc người đó là bác sĩ hay không phải là bác sĩ; cách ăn mặc hay những cái khác có thể là quan trọng nhưng nó không mang tính quyết định.

Có một số cơ sở khác nhau đối với những suy diễn mà chúng ta đưa ra:

(1) Một nụ cười thường được hiểu một cách chính xác là dấu hiệu của hạnh phúc bởi vì cười là một phần sinh vật của chúng ta. Không có nền văn hóa nào trên thế giới lại không hiểu nụ cười, cho dù có sự hiểu sai hay lạm dụng nụ cười.

(2) Trong nền văn hóa Mỹ của chúng ta "ngón tay giữa" là dấu hiệu của sự coi thường, bởi vì nó là một phần trong hệ thống giao tiếp văn hóa của chúng ta. Ngôn ngữ, cử chỉ, trang phục, nghi thức xã hội, nghề nghiệp, ngôn ngữ, cơ thể chính là văn hóa.

(3) Trong nền văn hóa của chúng ta, phụ nữ, theo truyền thống được coi là những người có khả năng cơ khí yếu kém. Tất nhiên, giả định như vậy dẫn việc cha mẹ không khuyến khích việc phát triển khả năng cơ học của con gái: nghĩ đến việc đó làm chi? Bởi vậy suy diễn là việc dự đoán sự hoàn thành ước nguyện của chính mình. Sự trông đợi tạo nên chính bản thân nó!

(4) Cuối cùng, nhiều sự suy diễn không thực sự đem lại kết quả. Chúng được tồn tại mãi bởi vì chúng ta thường bỏ qua hay phủ nhận các mâu

thuần -- có lẽ chúng đang đe dọa chúng ta -- hay bởi vì sự mâu thuẫn đơn giản không xuất hiện rõ ràng, như khi chúng ta có ít sự tiếp xúc với một số người. Chúng ta có thể gọi chúng là sự suy diễn mê tín.

SUY DIỄN DỰA TRÊN NGOẠI HÌNH

Có thể suy diễn đơn giản nhất mà chúng ta có thể đưa ra là suy diễn bắt đầu từ ngoại hình của người đứng trước chúng ta. Như các bạn thấy, ở đây đúng là có sự mê tín, nhưng cũng có một số suy đoán bắt nguồn từ sinh vật học.

Nét mặt biểu lộ cảm xúc

Đầu tiên, chúng ta có xu hướng suy diễn về cảm xúc dựa trên nét mặt. Charles Darwin cho rằng động vật cũng như con người đều thể hiện tình cảm thông qua nét mặt, và một số nét mặt nhất định dường như biểu lộ các trạng thái cảm xúc đúng với con người trên khắp thế giới: nụ cười là dấu hiệu của hạnh phúc và sự nể nang ấm dành cho người khác; khóc là biểu hiện của nỗi buồn, nhăn mặt cùng với lông mày hạ xuống là dấu hiệu cho thấy sự tức giận.

Cũng như vậy, cười thành tiếng được sử dụng khắp trên thế giới, nhưng nó là cách thể hiện phức tạp hơn. Nó có thể biểu thị hạnh phúc, nhưng nếu ai đó chào bạn bằng cách cười thành tiếng, bạn sẽ cảm thấy buồn cười -- cười thành tiếng có thể mang tính thù địch khi chúng ta nhạo báng sự không may mắn của người khác. Nói cách khác, cười thành tiếng phản ánh sự căng thẳng trong mối quan hệ giữa các cá nhân và sự giải tỏa căng thẳng, chẳng hạn như khi chúng ta kết luận rằng chúng ta không sợ người nào đó (đó là anh hề!) chút nào hết.

Các nhà nhân chủng học³ nói rằng những biểu hiện này cũng như những biểu hiện khác của cảm xúc thậm chí hiện hữu trong các nền văn hóa không có tiếp xúc với xu hướng chính của nền văn hóa thế giới.⁴

Không chỉ có sự biểu hiện mà cả những suy đoán chúng ta đưa ra từ những biểu hiện cũng có thể được xây dựng từ bên trong. Hãy để ý xem chúng ta cười như thế nào khi người khác cười, hay khi người khác khóc. Thậm chí cả những đứa trẻ cũng làm như thế! Điềm này được gọi là "sự lây lan xã hội"⁵ và nó có thể giải thích một số hành vi cư xử đáng sợ của đám đông.

Nhưng cũng cần chú ý rằng một số biểu hiện là hạn chế văn hóa, chẳng hạn như việc nháy mắt bên mắt (trong nền văn hóa của chúng ta nó thể hiện

sự giễu cợt thích thú) hay lấy lưới đầy má (thể hiện sự quan tâm đến tình dục ở Châu Mỹ La Tinh).⁶

Và hơn nữa, chúng ta có thể sử dụng cả các biểu hiện tự nhiên. Tất cả những nền văn hóa của Châu Âu sử dụng những biểu hiện của nét mặt một cách có chủ tâm và theo kiểu cách phóng đại. Những nền văn hóa khác, đặc biệt là Nhật Bản, sự biểu lộ cảm xúc thường bị đè nén, và họ sử dụng các khuôn mẫu có sẵn. Chỉ có một số ít nền văn hóa, chẳng hạn như nền văn hóa của người Nam Dương (Polynesians), thì cảm xúc mới được bộc lộ một cách trực tiếp và trung thực.

Tất nhiên, dù cuối cùng cảm giác tự nhiên hay sự thích nghi văn hoá của bạn có như thế nào đi nữa thì bạn vẫn có thể dùng nét mặt để nói dối. Cần phải có sự quan sát tinh tường mới có thể phát hiện được sự khác biệt giữa cảm xúc được đóng kịch với cảm xúc thật!

Cấu trúc khuôn mặt

Có lẽ chính cơ sở sinh học của nét mặt dẫn chúng ta đến việc đưa ra các suy đoán dựa trên cấu trúc khuôn mặt. Người có cái đầu hình khối là người trung thực nhưng đần độn, một cái cằm nhỏ có nghĩa là nhân cách yếu, lông mày cao có nghĩa là rất thông minh, lông mày thấp có nghĩa là người thô tục hay có sở thích tầm thường, đôi mắt sáng có nghĩa là gian xảo, khuôn mặt gọn là người cẩu kỳ ...

Hầu hết những điểu này đều là mê tín hay thậm chí là niềm tin mù quáng: một số bắt nguồn từ các đặc trưng được cho là của những nhóm dân tộc nhất định và những đặc điểm được cho là giống những động vật nhất định (chẳng hạn người Anh rập khuôn người Ai Len -- tất cả họ trông giống như yêu tinh, bây giờ vẫn thế?) Một số -- ví dụ khuôn mặt gọn hay nụ cười đẹp -- là kết quả của việc thường xuyên thể hiện sự ghê tởm hay tính hòa đồng. Hãy cẩn thận khi thể hiện nét mặt của bạn: nó có thể sẽ giữ mãi trạng thái như thế!

Cơ thể

Nếu khuôn mặt của bạn có thể nói lên một số điểu về bạn, thì tại sao cơ thể của bạn lại không? William Sheldon thậm chí còn xây dựng một học thuyết (cùng với một số nghiên cứu hỗ trợ) cho rằng các dạng cơ thể khác nhau có mối liên hệ với các dạng tính cách khác nhau: người gầy (người ốm yếu gầy còm) là người dễ bị kích thích thần kinh (cerebrotonic), những người vạm vỡ (người có cơ bắp nổi cuồn cuộn) là người hầu (somatotonic), và những người béo là những người vui vẻ (viscerotonic).

Sheldon kiên định cho rằng rõ ràng có sự liên quan về mặt sinh vật học (hay, nói chính xác hơn là phôi học)

Nhưng đây cũng là vấn đề liên quan đến việc dự đoán sự hoàn thành ước nguyện của bản thân. Một cậu bé có vai rộng bị thúc giục phải trở thành cầu thủ bóng đá bởi ông bố quá sốt sắng của mình, hay cô bé mũm mĩm cô đơn tự cười mình để kết bạn.

Quần áo

Thật may mắn, chúng ta che đậy cơ thể mình bằng quần áo. (Tôi đã từng không mặc gì trên bãi biển, nhưng đó không phải là cảnh tượng đẹp!). Và quần áo cũng cho chúng ta một cơ hội khác để suy luận về con người. Rõ ràng là ở đây không hề liên quan gì đến yếu tố sinh học. Đầu tiên, quần áo mang lại cơ hội lớn để giao tiếp với bản thân, cả về mặt ý thức lẫn vô thức. Nó là cách để thể hiện bản thân.

Đôi khi, sự giao tiếp này được thể hiện trực tiếp, bạn có thể mặc chiếc áo sơ mi có in trên đó một khẩu hiệu chính trị hay in hình một ban nhạc yêu thích, ví dụ như in hình chữ thập, hay một ngôi sao của David, hay hình âm dương, hay biểu tượng hòa bình.

Nhưng nhìn chung, để giao tiếp, chúng ta cần dựa vào khuôn mẫu văn hóa của mình. Nếu không thì làm sao người khác có thể biết bạn đang cố gắng đưa ra lời tuyên bố gì? Đây là một ví dụ khác về hiệu quả của ngữ cảnh đối với sự nhận thức của một người.

Ví dụ, nếu một người ăn mặc cầu thả, nhếch nhác (so sánh với chuẩn mực xã hội của bạn), thì đi đâu đó có thể cho mọi người trong một nền văn hóa thấy rằng đó là kẻ lười biếng. Trong một nền văn hóa khác, việc ăn mặc như thế có thể nói lên rằng người đó quan tâm đến những thứ cao hơn. Trong nền văn hóa thứ ba, việc ăn mặc như vậy có thể cho thấy, người đó là một người thoải mái và phong lưu. Ở nền văn hóa thứ tư, đi đâu đó có nghĩa rằng bạn là người mất lịch sự...

Trong một nền văn hóa, ăn mặc cầu thả có thể có nghĩa là tốt ở một cuộc liên hoan gia đình ngoài trời, nhưng ăn mặc như thế lại là xấu khi tham dự đám tang của ông bác Joe.

Một đi nữa là: nếu bạn ăn mặc "theo quy ước" (ở bất kỳ nơi nào và vào bất kỳ lúc nào bạn có mặt) thì mọi người sẽ tin tưởng bạn hơn! Sự lệch lạc trong cách ăn mặc cũng ám chỉ sự lệch lạc trong các vấn đề khác.

Trên thực tế, bạn không cần phải chuyển từ nền văn hóa này sang nền văn hóa khác. Bạn có thể ở nguyên một chỗ và đợi vài năm nữa: thời trang

sẽ thay đổi. Ở thập niên 50, môi son có nghĩa là người theo chủ nghĩa tự do; ở thập niên 60, nó có nghĩa là người theo đảng bảo thủ. Ngày nay thì ... tôi không biết. Sử dụng kính có nghĩa là người đó thông minh, đáng tin cậy, chăm chỉ (thường thì ai hay đọc sách mới dẫn đến khuôn mẫu này!); ngày nay, với sự sẵn có của kính áp tròng thì kính gọng đơn giản chỉ là sự lựa chọn.

Lại cũng cần chú ý rằng chúng ta có thể dùng trang phục để nói dối, thậm chí sử dụng trang phục nói dối còn dễ dàng hơn việc dùng nét mặt.⁷ Ví dụ chúng ta có thể "ăn mặc để thể hiện sự thành công," hay ít nhất cho một cuộc phỏng vấn.

Xin chú ý rằng những sự suy luận này không nhất thiết phải đi từ cái rõ ràng đến những điều ít được trông thấy -- chúng ta có thể làm ngược lại. Ví dụ, một người thủ thư viện trông sẽ như thế nào? Hãy tha thứ cho khuôn mẫu của tôi nhưng tôi hình dung đó là một người phụ nữ (cho dù tôi đã từng gặp nhiều thủ thư viện là nam giới), hơi già một chút, mặc một bộ vét thủ cựu (vải tuýt, trơn), đi tất màu tối, đi đôi giày chắc bền, tóc búi đằng sau, và đeo một cặp kính có dây nhỏ màu vàng. Tôi thấy xấu hổ về bản thân nhưng đó là thực tế của dự đoán sự hoàn thành ước nguyện xuất hiện ở đây: ai đó muốn trở thành một thủ thư viện, để phân biệt với người khác, có thể có xu hướng ăn mặc theo khuôn mẫu này.

Tính hấp dẫn

Hiệu quả lớn nhất của khuôn mặt và hình thể là tính hấp dẫn của chúng. Chúng ta có xu hướng xem những người xinh đẹp là những người đáng yêu hơn, thông minh hơn và thậm chí có đạo đức hơn -- chúng ta thích họ hơn. Điều này đã được đưa vào nghiên cứu: ví dụ, các nhà tâm lý học thấy rằng các giáo viên thích và trông đợi nhiều ở những đứa trẻ xinh xắn hơn những đứa trẻ không xinh xắn. Họ thậm chí còn đưa ra những lời biện hộ giúp những đứa trẻ xinh xắn khi chúng không đạt đến mức trông đợi của họ.

Tôi cũng lưu ý với bạn rằng nếu bạn biết một người trong thời gian càng lâu thì tầm quan trọng của sự hấp dẫn của họ đối với bạn càng giảm. Và cũng cần chú ý rằng có một số ngoại lệ trong những quy tắc khi chúng ta đưa ra suy đoán dựa vào sự hấp dẫn -- chú ý đến kiểu mẫu "tóc vàng hoe". Và cuối cùng đừng quên rằng vẻ đẹp nằm trong con mắt của kẻ đang yêu -- đánh giá này mang tính chủ quan (trừ các cuộc thi sắc đẹp) và nó không thể đo đếm được!

Giọng nói

Cùng với ngoại hình, chúng ta có thể đề cập đến cả giọng nói. Chúng ta có thể đưa ra một vài suy đoán dựa trên giọng nói của bạn, và nó cũng không phải không chính xác. Ví dụ, căn cứ vào giọng nói chúng ta có thể suy luận ra tầng lớp xã hội. Lấy ví dụ, ở Anh, chúng ta có thể dễ dàng phân biệt phương ngữ của tầng lớp thượng lưu ở Brideshead Revisited với phương ngữ của tầng lớp hạ lưu ở Upstairs Downstairs.

Điêu này không chỉ có mỗi ở Anh, Ví dụ ở Long Island, bạn có thể nghe thấy một loạt các phương ngữ từ "Long Island Lockjaw," được đặt tên theo cách mà người nói cứ giữ hai hàm răng lại với nhau khi nói, đến phương ngữ của tầng lớp lao động, rất nổi tiếng với kiểu nói "Jeet yet?" và "Watcha doon?" ("What are you doing" - "Bạn đang làm gì?")

Chúng ta cũng có thể đoán ngu ồn gốc của một người nhờ giọng nói của họ. Ví dụ người Úc ("Ozzies"), nghiêng rằng khi họ nói "Strilian" và chúc bạn "G'die mite." ("Good night" - "Chúc ngủ ngon"). Tương tự như vậy chúng ta cũng có thể phân biệt người Mỹ với người Anh, người Scot-len với người Anh, và người Liverpool với người London. Chúng ta thậm chí còn có thể phân biệt được người này ở vùng nào của London. Chẳng hạn chỉ có người "Cockney" London mới nói "vewwy li'oo" thay vì nói "very little." ("rất ít").⁸

Chỉ riêng việc phát âm chữ r thôi cũng nói được rất nhiều điếu: Nếu phát ngôn viên Mỹ phát âm "fire" ("lửa") với chữ r nhẹ, thì người vùng trung Pennsylvanian nói "fiyur," với chữ r nặng, và người vùng Oklahoman nói "fahrr," người New York nói "fiyuh," và người Anh dòng dõi quý tộc nói "faah." Ở Massachusetts, chữ r thay đổi khi có chữ a đứng trước: "a nice caah." ("a nice car" - "một chiếc xe đẹp"). Và người đảo Rhode thường bỏ hầu hết các chữ r khi phát âm "thwee nice caahs." ("three nice cars." - "Ba cái xe đẹp").

Từ ngữ cũng có thể khác nhau ở các phương ngữ khác nhau. Một ví dụ về sự khác nhau này là số nhiều ở ngôi thứ hai: khi muốn nói "các bạn" nhiều người Mỹ nói "you guys." Người New York thường nói "youse" và thậm chí là "youse guys." Người miền Nam nói "you-all" hay "y'all." Và ở Appalachia họ nói "you-uns."

Ở Pennsylvania, bạn có thể thực hành cách phân biệt xem ai đến từ hạt nào bằng một số câu cơ bản: Nếu bạn đến từ vùng Lancaster (được phát âm là Lancster), bạn có thể nói "the lawn needs mowed," ("cỏ cần được

cắt") "the peanut butter is all," ("chỉ có bơ lạc") hay "outen the light." ("đèn ở ngoài"). Mặt khác nếu bạn đến từ Huntingdon, bạn có thể nói "leave him go" ("đỡ anh ta đi") hay "I left the dog out," ("Tôi để con chó ở ngoài") hay "you-uns comin'?" ("Mời tất cả mọi người vào") hay thậm chí "thar she be! Thar be yer woman!" ("Đó là cô ta! Đúng là một phụ nữ!").

Nói chung, phương ngữ ở thành phố thường có cách phát âm yếu, thoáng, nhanh và to. Còn phương ngữ ở nông thôn thường chậm và kéo dài. Phương ngữ của tầng lớp thượng lưu thường chọn lọc hơn, chính xác hơn, rõ ràng và nhanh hơn. Thật đáng ngạc nhiên, đi đâu này cũng đúng với các nền văn hóa khác nhau.

Một số phương ngữ còn có cách phát âm khác nhau dành cho nam giới và phụ nữ Tiếng Nhật nổi tiếng về đi đâu này, trong tiếng Nhật không chỉ cách phát âm khác nhau, cấu trúc ngữ pháp khác nhau, mà thậm chí cả từ dành cho từng giới cũng khác nhau. Nhưng không chỉ có tiếng Nhật mới như vậy: Bạn đã bao giờ để ý thấy một số từ nhất định (những từ ngữ mang tính thô tục, tục tĩu) thường được nam giới sử dụng nhiều hơn phụ nữ? Hay phụ nữ có xu hướng nói vòng vo hơn, ít đối đầu, và kiểu cách hơn nam giới? Và ở Oklahoma ngữ âm thậm chí còn có sự khác biệt: Nam giới phát âm "thank yuh," ("thank you" - "Cám ơn") trong khi phụ nữ phát âm "think yuu."

Chúng ta còn có thể suy đoán được cảm xúc, đặc biệt là sự lo lắng một cách khá chính xác, căn cứ vào âm vực của giọng nói, khoảng trống ngắt quãng mà bạn sử dụng (umm, and uh, you know...), việc nói lắp bắp... Khi âm vực giọng nói của bạn bắt đầu tăng lên thì tôi cá là bạn đang nói dối! Một người nói to thường là người hướng ngoại, còn một người trầm lặng thường là người hướng nội.

Cuối cùng, có một số suy đoán kiểu mẫu thường được điện ảnh và các loại hình tương tự như điện ảnh sử dụng: Một giọng nói có âm vực cao thường ám chỉ người nói là người nhỏ nhắn (cũng có lý) và là người tốt (xin chào, Minnie, heh heh!); một giọng nói có âm vực thấp ám chỉ bạn là người to lớn (đi đâu này thường đúng) và là người xấu (TAO là cha mày đây!)...

SUY ĐOÁN DỰA VÀO HÀNH ĐỘNG

Mặc dù nét mặt thường được cho là đi đâu thoáng qua, ngẩn ngui, là đi đâu bạn có thể lưu giữ trong một bức ảnh nhưng trên thực tế nó cần có thời gian để hoàn thành. Nghiên cứu chỉ ra rằng chúng ta không giỏi trong việc

giải đoán nét mặt, chúng ta thường bỏ qua sự kiện, chỉ sử dụng những bức ảnh tĩnh của con người. Bạn nên hiểu rằng, tất cả mọi thứ trong tâm lý học xã hội đều liên quan đến bối cảnh, bao gồm cả bối cảnh của những hành động hoàn thành.

Dưới đây là một vài suy đoán chúng tôi đưa ra căn cứ trên các hành động.

Cử chỉ

Có lẽ hành động rõ ràng nhất là các cử chỉ, trong tâm lý học xã hội nó thường được gọi là biểu tượng. Phần lớn chúng là các phương tiện văn hóa dùng để trao đổi giao tiếp theo cách giống như lời nói vẫn làm.

Đơn giản nhất là các cử động có mục đích, đó là sự khởi đầu của hành động đại diện cho toàn bộ sự việc.

Có rất nhiều ví dụ cho thấy đi đầu này: Khi chúng ta chào ai đó với cánh tay duỗi ra, đó là dấu hiệu cho thấy rằng chúng ta muốn ôm và có thể đó là cử chỉ cho thấy sự dễ chịu. Nếu chúng ta chào ai đó với bàn tay nắm chặt lại, đi đầu này có thể mang ý nghĩa khác. Nếu chúng ta đặt bàn tay hay cánh tay để lên trên đầu, đi đầu đó cho thấy sự tự bảo vệ, và nó cũng có thể được sử dụng để nói rằng bạn đã no, không thể ăn thêm được nữa.

Hành động có chủ ý được sử dụng phổ biến nhất trên thế giới là sự chỉ trỏ. Chỉ trỏ bắt nguồn từ hành động muốn lấy cái gì đó. Hãy nhớ rằng ở một số nền văn hóa, người ta dùng cả bàn tay để chỉ trỏ. Một số nền văn hóa khác người ta có thể dùng cằm hay thậm chí dùng lưỡi để chỉ trỏ.

Trong khi một số hành động, chẳng hạn như chỉ trỏ được dùng phổ biến trên thế giới, thì có nhiều hành động nhất định chỉ được dùng đối với từng nền văn hóa chẳng hạn như đặt một tay lên má cho thấy sự buồn chán hay úp hai tay vào nhau rồi để dưới má ám chỉ đến việc cần được ngủ.

Hầu hết các cử chỉ có vẻ tùy ý, giống như lời nói. Nếu "bow-wow" là đi đầu nhạy cảm dùng để gọi chó thì từ "chó" lại mang tính truyền thống. Một ví dụ hay về cử chỉ tùy ý là hành động "giơ ngón tay cái lên", hành động này biểu thị sự tán thưởng, nó được bắt nguồn từ người La Mã cổ đại.

Ngoài ra còn có một số cử chỉ khác cũng biểu thị sự tán thưởng: Trong tất cả các nền văn hóa, hành động vỗ tay, bật ngón tay, và dậm chân được sử dụng như là sự tán thưởng. Một cử chỉ nổi tiếng của người Châu Âu thể hiện sự tán thành là "nắm tay," khi đó tất cả các ngón tay của một bàn tay chụm vào và chỉ lên trên. Một số người nói, cử chỉ này bắt nguồn từ hành động cảm thấy vật chất ở chợ vì chất lượng của nó. Cử chỉ này cũng được

sử dụng để chỉ thứ gì đó rất tốt, nhỏ hay chính xác, và nó cũng có thể được sử dụng để nói "hãy lắng nghe tôi, đây thực sự là đi đầu mà tôi muốn nói." Chúng ta có thể hôn đầu ngón tay và nói "thật tuyệt diệu!" Hay chúng ta có thể chạm đầu ngón trỏ và ngón cái lại với nhau và nói "okay!" Nhưng hãy cẩn thận: hành động đó cũng có thể mang nghĩa là số không (zero) hay những cái lỗ nhất định nào đó!

Chúng ta là những sinh vật mê tín, và do đó chúng ta có nhiều hành động mang ý bảo vệ: chúng ta bắt chéo các ngón tay của mình (hình chữ thập? hay một số biểu tượng cổ đại dành cho những người đang yêu?); chúng ta dùng ngón tay trỏ và ngón út chỉ vào ai đó để bảo vệ bản thân khỏi con mắt của quỷ; chúng ta lấy tay che miệng khi ngáp (để giữ không cho linh hồn của mình chạy mất).

Chúng ta cũng sử dụng điệu bộ để giao tiếp một cách kín đáo: Chúng ta dùng ngón trỏ kéo mí mắt dưới xuống, hay làm thành hình vòng tròn xung quanh mắt để nói với các bạn của chúng ta rằng hãy cảnh giác, quan sát kỹ. Chúng ta có thể sờ hay kéo dái tai để nói "hãy lắng nghe!" Chúng ta có thể vỗ nhẹ hay chà xát một bên mũi để nói "Tôi nghĩ thấy có vấn đề!"

Một số cử chỉ gắn liền với những vấn đề liên quan đến tình dục: Đặt ngón cái nằm giữa ngón trỏ và ngón giữa để thể hiện biểu tượng của bộ phận sinh dục nữ, và nó được sử dụng để chỉ ham muốn tình dục. Các cử chỉ như dùng lưỡi đẩy má, hay nắm tay và dấu hiệu cho thấy sự đồng ý cũng ám chỉ ham muốn tình dục (điều này đưa ra giải thích khác về nguồn gốc của chúng).

Một số cử chỉ biểu hiện thái độ thù địch: Đánh nhẹ vào càm hay vào răng, hay cắn ngón tay cái, thể hiện sự từ bỏ hay coi thường. Lêu lêu ai thể hiện sự nhạo báng ("Tôi vậy vui chế giễu cậu!"). Giơ ngón tay trỏ và ngón tay út ra cho thấy người bị chỉ là người bị cấm sùng. (Nó bắt nguồn từ "đôi tai thỏ").

Những ví dụ mà tôi vừa sử dụng có nguồn gốc từ Châu Âu. "Ngôn ngữ" cử chỉ được sử dụng khắp nơi trên thế giới. Ví dụ, ở những nước Hồi giáo, việc cho thấy bàn chân là cử chỉ cơ bản thể hiện sự kính miệt. Điều này với người Mỹ thật khó hiểu, họ là những người có xu hướng bắt chéo chân lại với nhau và đó là đi đầu lăng mạ những người chủ nhà theo đạo Hồi của họ.⁹

Một số cử chỉ đặc biệt kích thích sự tò mò của các nhà tâm lý học đó là các cử chỉ thể hiện sự ham muốn tình dục. Tất nhiên, phổ biến nhất là việc

sử dụng "ngón tay". Ngón tay đại diện cho dương vật và nói "Tôi muốn cưỡng hiếp bạn." Chúng ta có thể nhấn mạnh việc này bằng cách sử dụng toàn bộ cẳng tay (phổ biến ở Italy) hay bằng việc sử dụng hai ngón tay thay vì một (phổ biến ở Anh). Ở Úc, ngón tay cái, giật mạnh lên trên là hành động phổ biến thay thế, nó đã từng được sử dụng một cách tình cờ bởi cựu tổng thống Bush trong một chuyến đi thăm.[10](#)

Ví dụ cuối cùng này cho thấy mức độ nguy hiểm của những cử chỉ trong các tình huống giao thoa văn hóa: Ở Hy Lạp và Thổ Nhĩ Kỳ, việc giơ hai ngón tay tạo thành hình chữ "V" sấp là dấu hiệu của sự chiến thắng, đi đâu này bắt nguồn từ hành động giơ hai ngón tay ngửa ra của tạo thành hình chữ "V" của Churchill, nhưng ở Hy Lạp và Thổ Nhĩ Kỳ lại là giơ sấp tay bởi vì giơ ngửa tay tạo thành hình chữ "V" là cử chỉ tục tĩu, quay trở lại thời Constantinople cổ đại, vào lúc đó mọi người trát phân lên mặt những kẻ phạm tội khi chúng bị dẫn giải trên đường phố.

Các cử chỉ mang tính tích cực hơn là đó là các cử chỉ thể hiện sự chào hỏi, tình yêu và tình bạn: Ôm và hôn là những cử chỉ phổ biến nhất trên thế giới. Nhưng cần chú ý rằng ôm và hôn thể hiện những ý nghĩa khác nhau trong những nền văn hóa khác nhau. Có ai hôn vào tay, vào má hay lên môi người chủ nhà không? Nếu hôn lên má thì sẽ hôn vào má trái hay má phải? Hôn cả hai má hay thậm chí hôn đến ba lần (điều này rất phổ biến ở Châu Âu ngày nay)? Bạn có hôn gió không? Liệu những quy tắc này có được áp dụng khác nhau đối với nam giới và phụ nữ không?

Một số nền văn hóa không sử dụng nụ hôn như lời chào. Văn hóa Châu Á đặc biệt tránh việc đụng chạm cơ thể. Người Eskimos cọ mũi để chào còn người Maoris cọ mũi vào nhau.

Ngay cả ôm cũng mang nhiều nghĩa khác nhau. Đàn ông Mỹ (và nhiều phụ nữ Mỹ) có vẻ như gặp một chút rắc rối đối với việc ôm: Thay vì "chỉ ôm đơn thuần" họ vỗ nhẹ vào lưng hay ôm liên tục.

Có nhiều cách khác nhau để chào hỏi: ở nhiều vùng, giơ tay lên chào là rất phổ biến. Quay trở về thời gian trước, ta có thể thấy giơ tay lên chào là để cho người kia thấy trong tay người chào không có vũ khí. Các nền văn hóa châu Âu tiếp nhận điều này và phát triển thêm một bước xa hơn, siết chặt tay. Giống như thể hai chiến binh muốn cho nhau thấy sự tin tưởng, nhưng không thể biểu hiện và do đó họ cần nắm lấy bàn tay của nhau. Người Trung Quốc "bắt tay" của chính họ (chấp tay lại và bái), và người Ấn Độ giơ tay của họ ra trong buổi cầu nguyện.

Chú ý: Chúng ta bắt tay phải, không bắt tay trái. Trên thực tế, cả nền văn hóa Châu Âu lẫn Hồi giáo đều coi tay trái được là dơ bẩn. Tay trái là tay để tắm rửa -- là bàn tay bạn sử dụng để lau chùi cơ thể trong thời kỳ đồ đá, đồ đồng hay sắt. Ở nhiều nước ăn bằng tay trái là đi đâu bị cấm kỵ.

Một kiểu chào hỏi khác là cúi đầu. Cúi đầu là biểu tượng của sự phục tùng, đó có thể là lý do tại sao cúi đầu phổ biến ở các nước Phương Đông chứ không phổ biến ở các nước Phương Tây. Ở Nhật Bản, mức độ gập đầu xuống cho thấy địa vị của người được chào. Nếu bạn chưa chắc chắn về địa vị, hãy cứ chào như thế cho đến khi nào mối quan hệ đúng được thiết lập. Sự phủ phục là một dạng tột cùng của cúi chào.

Cúi chào đối lập với các cử chỉ cho thấy sự thống trị, đó là bất kỳ hành động nào khiến một người ở cao, lên cao hơn người khác, chẳng hạn như đứng ở trên bục bệ hay quay đầu ra sau và nhìn xuống người khác. Ở tư thế thoải mái hơn người khác cũng là một cách để chỉ sự thống trị -- ví dụ bạn không được ngẩng đầu khi có sự hiện diện của những người trong hoàng gia.

Thật ngạc nhiên, cử chỉ gập đầu đồng ý và lắc đầu từ chối cũng là cử chỉ được sử dụng hầu khắp trên thế giới. Học thuyết của Erwin Straus nói rằng gập đầu đồng ý là hành động rút gọn của sự phục tùng, có nghĩa rằng "bạn đã đúng, và tôi cúi đầu đồng ý với ý kiến của bạn." Mặt khác, cử chỉ lắc đầu không đồng ý không đòi hỏi phải hạ thấp người hay đầu xuống. Bạn vẫn giữ thẳng người, chẳng hạn như bạn đứng thẳng dưới đất, và chỉ cần quay đầu sang một bên, giống như đưa trẻ từ chối thức ăn vậy.

Học thuyết của Erwin Straus nhận được sự ủng hộ từ một số ngoại lệ sau: Ở miền nam nước Ý và Hy Lạp, nhiều người hất đầu về phía sau để nói không. Trông nó hơi giống với việc nói có, nhưng trên thực tế làm như vậy chỉ cốt để phóng đại sự thẳng đứng của dáng điệu "không". Ngoài ra, ở một số vùng thuộc Ấn Độ, mọi người nói có bằng cách xoay đầu xung quanh một cái trục tưởng tượng chạy từ mũi ra đằng sau đầu. Một lần nữa, nếu nhìn thoáng qua, trông cử chỉ này cứ như thể họ nói không. Cử chỉ nói có gây ngạc nhiên này khiến cho hầu hết cơ thể của một số người Ấn Độ phải chuyển động.

Ngôn ngữ cơ thể

Điều gì khiến chúng ta quan tâm đến ngôn ngữ cơ thể. Ngôn ngữ cơ thể ít mang tính ý thức, ít thuộc ngôn ngữ hơn các cử chỉ. Chúng ta sử dụng và đọc ngôn ngữ cơ thể tốt hơn, nhiều hơn là chúng ta nghĩ.

Ví dụ, một dáng điệu thu gọn (cánh tay ép chặt vào hai bên, có thể gập lại; hai chân bắt lại với nhau, nếu ngồi thì gập lại, các cơ căng ra) chỉ sự căng thẳng, và hầu hết chúng ta đều đọc như thế. Một dáng điệu cơ thể thả lỏng tất nhiên là cho thấy sự thoải mái. Chú ý rằng chúng ta có thể giả vờ và do đó giấu giếm trạng thái cảm xúc thật của mình.

Trong khi việc thông tin về sự căng thẳng rõ ràng dựa trên con người sinh học của chúng ta thì phần lớn ngôn ngữ cơ thể lại thuộc văn hóa cho dù nó ít có ý thức hơn cử chỉ điệu bộ mà chúng ta nói ở trên. Trên thực tế, có nhiều sự khác biệt thú vị ở các nền văn hóa khác nhau, chẳng hạn như khi ta chú ý đến các động tác trong lúc nói chuyện. Một số nền văn hóa được cho là theo chủ nghĩa biểu hiện, đặc biệt là sử dụng cánh tay rất nhiều khi nói chuyện. Người Ý sử dụng các động tác của cánh tay rất rộng; người Do Thái cũng sử dụng tay rất nhiều nhưng họ giữ cánh tay của mình ở gần người nên cử động của nó thường liên quan đến chuyển động lên xuống; người Pháp có xu hướng cử động hướng ra đằng trước.

Ở một số nền văn hóa khác sự biểu hiện của cử chỉ khi nói chuyện ít hơn. Ở vùng Viễn Đông ta thấy có sự thận trọng liên quan đến sự cử động của cánh tay và bàn tay; người Nga có xu hướng nói chuyện trực diện, mặt đối mặt, nhất quyết, tay khoanh hai bên sườn; người Mỹ nói chuyện không nhìn thẳng, hơi quay đi và đu đưa, chuyển từ chân này sang chân kia cứ như thể đang sốt ruột, và nếu có sử dụng bàn tay và cánh tay thì nó được đặt ở mức ngang hông.

Một khía cạnh nữa của ngôn ngữ cơ thể là hướng của nó: đây là dấu hiệu cho thấy sự quan tâm khi ta đối diện nói chuyện với ai đó. Khi chúng ta hơi quay mặt đi, đi đâu đó có nghĩa là ta không hứng thú lắm. Khi chúng ta cứ nhìn xung quanh và nhanh chóng bỏ đi... Cũng cần chú ý rằng sự không hứng thú và ngôn ngữ cơ thể liên quan đến nó là phần lớn biểu thị sự "lạnh nhạt", cho thấy người sử dụng ở vị thế cao hơn. Đó là một phần lý do cho thấy tại sao thanh thiếu niên hành động buồn tẻ như vậy.

Sự giao tiếp bằng mắt

Nói chung, việc giao tiếp bằng mắt cũng cho thấy sự quan tâm tương tự như trên, nhưng ở những nền văn hóa khác nhau thì sự giao tiếp cũng mang ý nghĩa khác nhau. Sự khác biệt phổ biến nhất là việc nhìn xuống đối với những người ở vị thế thấp hơn, đặc biệt là phụ nữ. Ở nhiều nền văn hóa, ở chừng mực nào đó thì cả ở nền văn hóa của chúng ta, hạ mắt là dấu

hiệu của đàn bà! Tất nhiên đi đâu đó cần được học; và một số người cần gạt bỏ nó để đạt đến mức độ của "sự quả quyết."

Đối với nền văn hóa của nhiều nước nhìn chăm chăm là một đi đâu tốt. Trên thực tế bạn có thể cảm thấy sức nặng của cái nhìn chăm chăm. Ở một số nền văn hóa khác, chẳng hạn như ở Thổ Nhĩ Kỳ, đàn ông thường nhìn chăm chăm vào phụ nữ, đó là cách cho thấy ham muốn tình dục của họ. Thông thường, việc nhìn chăm chăm giữa hai người đàn ông với nhau là dấu hiệu của ý định muốn tấn công, thách thức khả năng sức mạnh.

Một khía cạnh sinh học của việc giao tiếp bằng mắt là việc nở đờng tử mắt khi chúng ta thích thú đi đâu gì đó. Đờng tử mắt nở ra khi chúng ta bị kích động. Bởi vậy việc nhỏ thuốc mắt vào mắt của người mẫu để làm giãn đờng tử trước khi chụp hình quảng cáo trở nên phổ biến. Nhưng cũng cần chú ý rằng chúng ta cũng bị kích động khi tức giận, đừng cho rằng một người có hứng thú tình dục với bạn chỉ dựa vào mỗi yếu tố đờng tử của mắt không thôi.

THỜI GIAN VÀ KHOẢNG CÁCH

Khoảng cách cá nhân

Có những khoảng cách cụ thể mang tính văn hóa đối với những giao tiếp khác nhau -- các giao tiếp thường là: phát biểu trước đám đông, các cuộc trò chuyện thông thường, và những cuộc trò chuyện thân mật. Trong nền văn hóa của chúng ta, khoảng cách công chúng ở những cuộc nói chuyện với đám đông thường vào khoảng 3 mét -- đây là một phần trong những lý do tại sao mọi người có xu hướng không ngồi ở hàng ghế đầu trong lớp. Khoảng cách nói chuyện thông thường là vào khoảng 6 feet và khoảng cách khi tâm sự thân mật thường chỉ có vài cm.

Có một ví dụ minh họa cho cái được gọi là điệu ở bãi đỗ xe. Nếu tôi đưa bạn vào nơi rộng mở, chẳng hạn như một bãi đỗ xe, lôi kéo bạn vào một cuộc trò chuyện, và đứng rất gần với bạn, bạn sẽ cảm thấy không thoải mái và bắt đầu lùi xuống. Nếu tôi lại bước đến gần hơn, bạn sẽ lại tiếp tục lùi ra đằng sau. Bằng cách thay đổi các góc; tôi có thể "nhảy" với bạn vòng quanh chỗ đỗ xe. Hãy thử mà xem. Bạn sẽ nhận thấy bạn đứng quá gần bởi vì bạn cũng cảm thấy không thoải mái. Mọi việc có thể không ổn, tuy nhiên nếu bạn cho rằng sự tiến đến quá gần của tôi là một cố gắng để trở nên thân mật với bạn thì bạn có thể chạy mất hoặc đánh tôi.[11](#)

Ta có thể suy ra đi đâu ngược lại. Hành động lùi lại hay bỏ đi của bạn có thể được xem là bạn không có hứng thú, không muốn tiếp tục cuộc trò

chuyện, do vậy người khác có thể nói lời tạm biệt và rời đi. Tất nhiên, cũng có một số người không hiểu được các dấu hiệu đó nên họ vẫn cứ tiếp tục nói chuyện với bạn thậm chí ngay cả khi bạn vội vàng bỏ đi.

Như tôi đã nói, các nền văn hóa khác nhau có khoảng cách nói chuyện khác nhau. Chẳng hạn, khoảng cách nói chuyện của người Đức xa hơn, khoảng 1 mét. Trong khi đó người Ả Rập có khoảng cách nói chuyện rất gần 5 tất hay thậm chí là 3 tất. Người Ả Rập coi đó là sự thoải mái mang tính xã hội, khi nói chuyện gần, họ cảm thấy sự ấm áp, hơi thở ẩm ướt và ngửi thấy mùi của người khác. Người Mỹ thường cảm thấy bất tiện khi nói chuyện với người Ả Rập và họ thường lùi ra đằng sau, người Ả Rập coi hành động đó là lạnh nhạt và bất lịch sự. Nhiều vụ khinh doanh mua bán quốc tế đã thất bại do khoảng cách cá nhân đó!

Tất nhiên, chúng ta cũng có những khoảng cách cá nhân ở đằng sau và ở hai bên. Trên thực tế, chúng ta có hình bao cá nhân. Ví dụ, tại một điểm đỗ xe buýt không đông người lắm, mọi người sẽ đứng tản mát ở mức độ thoải mái.

Một lần nữa, các nền văn hóa khác nhau có những hình bao cá nhân khác nhau, hình bao ở nam giới và phụ nữ cũng khác nhau. Nhưng chúng ta cũng cần phải chú ý đến tác động của bối cảnh: Hãy quan sát khoảng cách khác nhau của mọi người ở trong một bữa tiệc. Hãy chú ý sự khác nhau giữa những nhóm toàn là nam giới, toàn là nữ giới, và những nhóm có cả nam lẫn nữ. Hãy chú ý đến cách mà mọi người bị dồn nén chen chúc trong đám đông: Họ có chạm vào người họ đối mặt hay quay lưng lại với người đó? Thật là thú vị.

Hoàn cảnh làm thay đổi hình bao cá nhân của chúng ta. Ở thành phố New York vào lúc 3 giờ sáng, nếu có người đi bộ đằng sau chúng ta sẽ khiến chúng ta cảm thấy lo lắng. Nhưng vào giờ cao điểm tại bến xe điện ngầm, chúng ta có thể chen chúc nhau như nêm cối, và chúng ta bỏ qua, không chú ý đến các thông điệp liên quan đến tình dục hay sự khiêu chiến bởi sự vi phạm khoảng cách thân mật, cho dù chúng ta không cảm thấy thoải mái!

Hai ví dụ liên quan đến sự tác động qua lại của tình huống và hình bao cá nhân mà bạn có thể muốn tự mình quan sát đó là: hướng của mặt mọi người ở trong thang máy và sự đứng cạnh nhau tại nhà vệ sinh nam.

Hình bao cũng có thể khác nhau tùy thuộc vào trải nghiệm cá nhân. Một người bạn là cựu chiến binh chiến tranh Việt Nam của tôi sẽ bắn võ đầu

bạn nếu như bạn ở đằng sau và tiến lại phía anh ta quá nhanh. Một số nhà nghiên cứu thấy rằng tội phạm có xu hướng có hình bao tương đối lớn. Câu hỏi được đặt ra là: Có phải họ phạm tội bởi vì hình bao quá lớn của họ cứ liên tục dẫn lên hay họ đã xây dựng hình bao lớn để phản ứng lại với những trò chơi nguy hiểm mà họ chơi?

Thời gian

Nhà nhân chủng học E. T. Hall đã phân biệt hai khái niệm rộng về thời gian: thời gian monochronic (tồn tại hoặc xảy ra cùng một lúc) và thời gian polychronic (xảy ra trong thời gian dài). "M-time" là đặc trưng của nền văn hóa phương Tây hiện đại, công nghiệp hóa -- chẳng hạn như nền văn hóa của chúng ta. Còn "P-time" là đặc trưng của nền văn hóa mang tính truyền thống hơn -- chẳng hạn như nền văn hóa Châu Mỹ La Tinh và Trung Đông.

M-time đòi hỏi phải có các kế hoạch: Thời gian được coi như dây băng hay con đường, và nó được chặt nhỏ thành từng khúc, mỗi một khúc được phân công cho một mục tiêu nhất định. Mỗi một đoạn đã được phân rõ thời điểm bắt đầu và thời điểm kết thúc: mau lẹ; sự chậm chạp được coi là thói xấu nếu không muốn nói là tội lỗi. Thời gian là cụ thể: Nó có thể để dành hay sử dụng, bị mất hay đến bù...và thậm chí bạn còn hết cả thời gian. Chúng ta có đồng hồ và lịch, và chúng ta sử dụng chúng -- hay chúng sử dụng chúng ta.

M-time thực sự hơi độc đoán (tại sao một tiết học là 50 phút? Một tuần làm việc có 40 tiếng? Một học kỳ là 15 tuần?). Bạn phải học cách tuân thủ tất cả những chương trình này: trừ những ngày, năm, mùa không đến một cách tự nhiên. Bạn cũng cần giao tiếp với mọi người theo cách được quy định bởi m-time: một người (hay vài người) một lần, theo trật tự, riêng biệt... Cuộc sống được chia thành từng đoạn; cuộc sống xã hội được chia thành từng đoạn.

Mặt khác P-time khiến người Mỹ phát điên: đi đâu đâu tiên khiến bạn khó chịu chính là sự thiếu quan tâm đến các cuộc hẹn. Bất người khác đợi đến cả tiếng đồng hồ cũng không có gì là xấu cả -- nếu bạn phàn nàn, họ sẽ nói rằng họ đã bận nói chuyện với ai đó rất quan trọng -- và bạn cũng không muốn họ phải thúc giục ai đó quan trọng kia! Tại một cơ quan của chính phủ có thể có một sân nhỏ, ở đó có hàng chục người được hẹn đang ngồi đợi hay đi lại xung quanh, và một vài nhân viên chính phủ "lấn vào" với họ, mọi người đợi đến hàng 15 phút. Nếu bạn cứ kệ thế -- có thể vấn đề của bạn chưa đủ quan trọng để khiến bạn phải tiến lên và ngắt lời!

P-time mang xu hướng của người Phương Đông, công việc kiểu Phương Đông và truyền thống Phương Đông: giống như vị linh mục không thể gặp bạn bây giờ được bởi vì có ai đó cần ông ta hay một nghệ sĩ sẽ đến chỗ bạn khi nào cảm hứng sáng tác của anh ta giảm bớt một chút, thời điểm hiện tại là bất khả xâm phạm. Mặt khác, "3:15 ngày 28 tháng 10," là một khái niệm trừu tượng. Đối với P-time, nó không có nghĩa gì cả.

Tất nhiên, đây là đi ầu rất thiếu hiệu quả!

Ngược lại với P-time, chúng ta những người theo M-time thì kế hoạch không chỉ được tuân thủ trong công việc mà còn trong cả các hoạt động giải trí: ăn tối lúc 8 giờ, ngày nghỉ cuối tuần ở New York, kỳ nghỉ hai tuần gặp Roseanne lúc 9 giờ (di dịch trong vòng nửa tiếng), John chơi với con vào các thứ bảy, dành chút ít "thời gian quý báu" cho chúng, quan hệ tình dục vào lúc 10 giờ ngày thứ sáu.

M-time rất có hiệu quả, chúng ta sẽ không thể xây dựng một xã hội công nghệ cao mà không có nó. Nhưng nó cũng bị ghét bỏ. Nó biến chúng ta thành thứ gì đó giống với những cái máy mà chúng ta dùng thực hiện: đồng hồ đeo tay, đồng hồ bấm giờ, còi nhà máy, dây chuyền sản xuất, máy tính.

SUY ĐOÁN DỰA VÀO TINH THẦN TRÁCH NHIỆM

Hãy tưởng tượng bạn đang đi bộ trên đại lộ thứ 5 ở thành phố New York, bỗng nhiên một đứa trẻ từ trong ngõ lao ra, đẩy bạn ngã xuống đường rồi cướp lấy cái sách tay hay cái ví của bạn -- trong đó là tất cả số tiền dành cho chuyến đi nghỉ của bạn. Bạn báo cho công an vụ cướp này và -- thật tuyệt vời! -- cuối cùng họ đã bắt được đứa bé ăn cắp. Bạn đã sẵn sàng treo cổ thằng quỷ con này lên phải vậy không?

Học thuyết về sự quy kết¹², học thuyết giải quyết sự suy đoán dựa vào tinh thần trách nhiệm, gọi thái độ hiện tại của bạn là sự quy kết bên trong về nguyên nhân-hậu quả, đi ầu này có nghĩa là bạn quy trách nhiệm cho đi ầu đã xảy ra với đứa bé. Nguyên nhân nằm trong bản thân thằng bé: nó là đứa trẻ hư thôi.

Hãy quay trở lại câu chuyện, cuối cùng họ đã bắt được thằng bé đáng ghét. Nhưng từ cảnh sát bạn biết được rằng vụ cướp đó có liên quan đến băng đảng tội phạm ở địa phương, và rằng nếu thằng bé đó không tham gia vào vụ cướp thì nó và gia đình nó sẽ bị băng đảng này trừng trị. Và đứa trẻ đó mới có 12 tuổi.

Học thuyết về sự quy kết cho rằng, bây giờ bạn sẽ đưa ra sự quy kết bên ngoài về nguyên nhân-kết quả. Bạn vẫn giận điên người, nhưng không còn quá tức giận với đứa trẻ nữa. Bây giờ thì đó chính là môi trường của thành phố New York là xấu sa, là tình trạng của thế giới hay bất kỳ đi đâu gì. Đứa trẻ vẫn là trung tâm, nhưng nguyên nhân hành động được xem là nằm bên ngoài nó.

Cha đẻ của học thuyết về sự quy kết Harold Kelley cho rằng cách chúng ta đưa ra sự quy kết cũng giống với cách mà các nhà khoa học (hay thám tử) đưa ra: đó là cách đặt câu hỏi.

Các nguyên tắc quy kết

Hãy xem xét câu hỏi về trách nhiệm sau: "Tại sao cái bánh (làm bằng bột, trong có trứng, kém...) của George lại chảy nhão ra?" Theo thuật ngữ của sự quy kết thì George là một người; cái bánh là một thực thể; mối quan hệ giữa chúng là "khiến cho nó bị chảy nhão ra." Chúng ta trả lời câu hỏi về trách nhiệm bằng cách hỏi thêm một vài câu hỏi nữa:

1. Câu hỏi để phân biệt [13](#): Liệu George có làm những thực thể khác (trứng, món trứng rán phồng, bánh táo, thịt cuộn...) chảy nhão ra hay nếu không khó có thể ăn được? Nếu không, sự việc cụ thể này (làm cái bánh bị chảy nhão) có sự khác biệt cao -- hiếm khi George làm thế. Nếu có, thì sự việc cụ thể này có sự khác biệt thấp -- George hay làm như vậy.

2. Sự đồng thuận [14](#): Liệu những người khác có xu hướng làm bánh chảy nhão hay làm thành món bánh hồ lớn không? Liệu có sự "đồng thuận" về vấn đề này không? Nếu không, thì sự việc cụ thể này có sự đồng thuận thấp -- ít người có cùng vấn đề với George trong chuyện cái bánh. Nếu có, thì vấn đề cụ thể này có sự đồng thuận cao -- mọi người đều làm cái bánh chảy nhão hoặc biến nó thành món hồ lớn.

3. Sự kiên định [15](#): Liệu George có thường xuyên làm bánh nhão không? Nếu không, mối quan hệ ở đây có sự kiên định thấp -- bánh mà George làm luôn rất ngon. Nếu có, ở đây có sự kiên định cao -- George luôn gặp rắc rối với những cái bánh.

Cái bánh (thực thể)

George (người)

Sự phá hủy (mối quan hệ)

Thực thể này có phân biệt được không?

Liệu có sự đồng thuận không?

Kiểu mẫu này có kiên định không?

(Nó có xảy ra với các thực thể khác không?) (Nó có xảy ra với người khác không?) (Nó có xảy ra thường xuyên không?)

Bằng việc trả lời những câu hỏi này chúng ta có thể đưa ra sự quy kết vượt xa hơn sự đơn giản nằm bên trong hay bên ngoài sự việc.

1. Nếu câu trả lời là George làm mọi món đều nhão nhoét, trong khi đó hầu hết mọi người không gặp vấn đề gì đối với những cái bánh, và hơn nữa món bánh của George luôn chảy nhão ra thì chúng ta có thể đưa ra sự quy kết rằng: George không có khả năng nấu nướng. Điều này cũng giống với sự quy kết bên trong.

2. Nếu chúng ta trả lời rằng George không gặp vấn đề này đối với các món khác, nhưng mọi người thường làm món bánh trở thành hồ lộn, và George đặc biệt thường gặp vấn đề với bánh, vậy thì chúng ta có thể đưa ra sự quy kết bên ngoài được gọi là sự quy kết thực thể: làm bánh là sự khó khăn.

3. Nếu chúng ta trả lời rằng George làm sai mọi thứ và tất cả mọi người đều gặp vấn đề trong việc làm bánh, và tất nhiên, George cũng gặp vấn đề này trước đây, chúng ta có thể đưa ra quy kết về con người-thực thể (một hoặc hai thứ đều thích đáng): George không có khả năng nấu nướng, và làm bánh là khó khăn đối với anh ấy.

4. Nếu chúng ta trả lời rằng George không phải làm món nào cũng nhão nhoét, và rằng hầu hết mọi người không gặp vấn đề gì với việc làm bánh, nhưng quả thực là George luôn gặp vấn đề với việc làm bánh thì chúng ta có thể đưa ra một sự quy kết khác về con người-thực thể mà ở đó cả hai thứ đều cần thiết, tôi gọi đó là quy kết quan hệ: George và việc làm bánh không thể "hòa thuận" với nhau được.

5. Nhưng nếu câu trả lời là George không bao giờ gặp vấn đề với việc nấu các món ăn nhão nhoét và những người khác cũng không gặp vấn đề với việc làm bánh, và George rất ít khi làm bánh bị nhão thì chúng ta có thể đưa ra sự quy kết về hoàn cảnh: đó là sự trùng hợp, một tai nạn, một ngày xấu.

Tất cả những điều này đòi hỏi cần phải có đôi chút thông tin -- X làm gì trong các hoàn cảnh khác, người khác làm gì, kinh nghiệm trong quá khứ

mà X có với tình huống đó... Chúng ta thường phải giải quyết các vấn đề một lần. Trong những hoàn cảnh đó, tất cả những đi đầu mà chúng ta có thể làm là quan sát xung quanh, cố gắng hiểu sự việc bằng những thông tin mà chúng ta có trong tay:

1. Nguyên tắc coi nhẹ [16](#): Càng nhiều đi đầu khiến bạn thấy những đi đầu đó là hiển nhiên, thì tầm quan trọng của chúng lại ít hơn ta tưởng -- bao gồm cả người mà bạn nhìn vào. Đây là sự quy kết bên ngoài. Joe gặp một tai nạn nhỏ? Anh ta là kẻ ngố. Vào lúc hai giờ sáng? Anh ta buồn ngủ. Trời mưa? Đường trơn? Với cú phanh gấp? Joe chẳng giống kẻ ngố chút nào cả, anh ta giống một nạn nhân của hoàn cảnh hơn. Càng có nhiều lý do đưa ra cho sự việc đã xảy ra, Joe càng ít bị đổ lỗi hơn. [17](#)

Coi nhẹ cũng có thể làm giảm công trạng mà bạn gán cho ai đó: John chiến thắng trong cuộc đua xe với Khoa. Wow! Anh ấy lái chiếc Ferrari. Oh.

2. Nguyên tắc làm tăng thêm [18](#): Càng nhiều đi đầu khiến bạn thấy những đi đầu đó khó có thể xảy ra, thì tầm quan trọng của chúng lại nhiều hơn chúng ta tưởng -- đặc biệt là đối với con người. Đây là sự quy kết bên trong. Ông ấy đã chiến thắng trong cuộc thi thể thao ba môn phối hợp? Tốt. Ông ấy là người tàn tật? Thật giỏi! Ông ấy 70 tuổi? Thật không thể tin được! Ông ấy vừa mới mất tuấn trước? Đúng là con người! Càng có nhiều lý do đưa ra cho sự thất bại, bạn càng công nhận nhiều công trạng cho ông ấy hơn.

Nguyên tắc làm tăng thêm cũng có thể làm gia tăng sự đổ lỗi của bạn dành cho ai đó: Xe của John hết xăng. Quá tệ. Tôi đã cảnh báo anh ta là xăng còn rất ít. John đúng là kẻ đãng trí.

Thành kiến

Chúng ta ấp ủ quan điểm có lý về bản thân. Nhưng sự thật là chúng ta chỉ có chút ý sự có lý -- chúng ta có những thành kiến của mình.

1. Quy kết sai lầm cơ bản. Chúng ta có xu hướng nhìn người khác có động cơ thúc đẩy bên trong và phải chịu trách nhiệm đối với cách cư xử của họ. Đi đầu này có thể là do nét nổi bật thuộc tri giác, đi đầu đó có nghĩa là người khác là cái mà chúng ta thấy rõ nhất khi chúng ta nhìn vào họ; hay nó có thể là do chúng ta thiếu thông tin chi tiết về nguyên nhân khiến họ cư xử

như thế. Nhưng một số nhà tâm lý học xã hội cho rằng con người thường là nguyên nhân của hành vi của họ chứ không phải như các nhà nghiên cứu theo đuổi niềm tin quy kết sai lầm cơ bản. Nói cách khác, có thể chính các nhà nghiên cứu mới là những người có thành kiến!

Có lẽ ví dụ đáng buồn nhất về khuynh hướng đưa ra các quy kết bên trong cho dù chúng có được đảm bảo hay không đó là việc đổ lỗi cho nạn nhân. Nếu như việc thông cảm với ai đó hay đổ lỗi cho kẻ thực sự là thủ phạm vì lý do nào đó khiến chúng ta bất đồng, chúng ta có thể trút trách nhiệm lên nạn nhân đối với những đau đớn hay khổ sở của chính anh ta hay cô ta. "Anh ấy khiến nó xảy ra" và "Cô ấy yêu cầu đi đầu đó", đó là những cụm từ rất phổ biến.[19](#)

2. Ảnh hưởng người làm-người quan sát. Mặt khác, chúng ta có xu hướng xem bản thân có động cơ thúc đẩy bên ngoài hơn. Như bạn trẻ con nói anh ta làm việc đó có mục đích nhưng tôi không thể giúp được. Điều này cũng có thể là nét nổi bật thuộc tri giác -- Khi tôi nhìn vào cách cư xử của mình, tất cả những điều tôi nhìn thấy là các nguyên nhân môi trường của nó; có thể đơn giản là chúng ta có nhiều thông tin hơn về các động cơ của chính mình.

Chúng ta có thể chơi với quan niệm nổi bật: Ví dụ, nếu chúng ta đang ngồi cạnh ai đó trong một cuộc thảo luận, chúng ta có xu hướng "nhìn nhận sự việc theo quan điểm của người mình ngồi cạnh," bao gồm cả việc nhìn người ở phía bên kia với hai bạn là kẻ hiểu chiến hơn -- có nghĩa là "ở bên trong" hơn. Mặt khác, nếu bạn thông cảm với ai đó, bạn có xu hướng quy kết các nguyên nhân bên ngoài đối với hành vi cư xử của họ -- "Em trai tôi không thể làm được, thưa ngài!" Một số bác sĩ trị liệu sử dụng các cuộn băng video của khách hàng của họ để khuyến khích việc nhận trách nhiệm. Ví dụ những người say rượu hiếm khi có được cái nhìn thực tế về cách cư xử của chính họ, họ có xu hướng tin rằng họ kiểm soát được, nhưng những băng video cho thấy sự loạng choạng và hành động đáng ghét của họ có thể có tác dụng.[20](#)

3. Thành kiến tự nhận[21](#). Thêm vào sự rối loạn này, chúng ta còn có xu hướng coi nguyên nhân dẫn đến thành công của chúng ta là chính bản thân chúng ta, nhưng nguyên nhân của thất bại lại là do các sự kiện bên ngoài. Nếu có hiệu quả, tôi đã làm; còn nếu không có hiệu quả, đấy là do ý Chúa.

Chúng ta có thể có nhiều thông tin về động cơ của chính chúng ta; nhưng chúng ta có thể không muốn thừa nhận chúng.

Một ngoại lệ đối với thành kiến tự nhận có thể thấy ở thái độ của con người đối với những máy móc phức tạp, chẳng hạn như máy vi tính. Khi có điểu gì đó không ổn xảy ra, chúng ta có xu hướng đổ lỗi cho bản thân -- "Chắc rằng tôi đã làm sai điểu gì!" Trên thực tế, vấn đề ở đây thường là do lỗi kỹ thuật hay phần mềm được thiết kế tã. [22](#)

4. Giả thuyết thế giới công bằng [23](#): Đây là quan niệm cho rằng tất cả mọi cái điểu phần điểu cho điểu tốt nhất: Nếu bạn là người tốt, những điểu tốt đẹp sẽ đến với bạn; nếu bạn là người xấu; điểu xấu sẽ xảy đến với bạn. Bây giờ, quan điểu này có vẻ không được thực tế lắm: chúng ta đảo ngược lại lý luận, và tin rằng nếu điểu tốt đẹp đến với bạn, thì chắc hẳn là bạn đáng được nhận điểu đó, và nếu điểu xấu xảy đến với bạn thì cũng chắc hẳn là bạn đáng được nhận chúng.

Điểu này giải thích cho tất cả những điểu thuộc loại được cho là số phận, chẳng hạn như con người cảm thấy tội lỗi khi điểu tã tệ xảy ra mà họ không kiểm soát được, hay cho rằng nạn nhân của các thảm họa tự nhiên hay hành động tội lỗi không đáng phải chịu như vậy, những người khác còn đáng phải chịu hơn! Và chúng ta có xu hướng thích người may mắn và cảm thấy chúng ta xứng đáng được giàu có do nhận được thừa kế.

Như chúng ta sẽ thấy rõ hơn ở phần sau, dường như chúng ta không bao giờ suy nghĩ một cách hợp lý khi có dính dáng đến những chuyện cá nhân. Trên thực tế, có nhiều sự quy kết thiên kiến liên quan đến những hậu quả nghiêm trọng, những hậu quả này ảnh hưởng đến chúng ta như thế nào và liệu chúng ta có thể phát hiện ra những dấu hiệu có chủ ý hay không. Thời gian trôi đi, chúng ta sẽ có thể khám phá ra nhiều điểu hơn.

[1](#) Mental Structure

[2](#) halo effect

[3](#) Anthropologists

[4](#) TQ hiệu dính: ví dụ các người dân tộc VN như Hmong, họ đâu có tiếp xúc với thế giới bên ngoài, nhưng nụ cười cũng là dấu hiệu để chỉ hạnh phúc. Do đó, nụ cười là ví dụ, không thể là thể hiện bị ảnh hưởng đơn

thuần của văn hoá. Ngược lại, :lol: là thể hiện của văn hoá, vì chỉ có những người chat trên mạng, hiểu được :lol: là nụ cười trên mạng.

5 Social contagion

6 TQ hiệu đính, như ở VN, nhất là vào các quán cà-fê nổi tiếng, các bạn sẽ thấy rất nhiều người đá lông nheo. Đá lông nheo, trong các quán cà-fê này có thể mang ý nghĩa, "tôi thích bạn, muốn giao thiệp với bạn đó, nói chuyện với tôi đi".

7 TQ hiệu đính: để ý đến vấn đề tự ti và tự tôn. Gái cave thì ăn mặc hàng hiệu, làm như ta đây biết nhiều hiểu rộng, trong khi các vị giáo sư thì cũng vẫn quần áo tây áo sơ mi trắng như ngày nào đi dạy học.

8 TQ hiệu đính: ở VN, chúng ta có thể phân biệt được người Bắc, Trung, Nam qua giọng nói. Đi xa hơn, chúng ta còn phân biệt được người miền Tây (Long Xuyên, Châu Đốc) và người miền Đông (Vũng Tàu, Bà Rịa).

9 TQ hiệu đính: nhớ lại trong thời gian chiến tranh giữa Mỹ và Iraq không, Bộ Trưởng Bộ Thông Tin lấy chiếc dép đập lên tấm hình của Tổng Thống Bush. Theo văn hoá Hồi Giáo, họ ám chỉ sự kinh miệt.

10 TQ hiệu đính: ở VN, ngón trỏ và giữa làm thành hình con "chem chép", giống như âm hộ của phụ nữ.

11 TQ hiệu đính: ăn trông nỡ, ngỡ trong hướng. Đoạn trên, nói đến 1 ví dụ rằng ở những nơi thoáng như bãi đậu xe, bạn đứng nói chuyện với ai quá gần, họ sẽ lùi và giữ khoảng cách. Bạn tiếp tục tới gần, thì họ tiếp tục lùi. Nhưng nếu bạn tiến tới hoài, họ sẽ bỏ chạy hay từ chối nói chuyện với bạn. Nó đưa đến vấn đề, gần hay xa không có tuyệt đối, mà còn tùy thuộc vào bối cảnh. Ở nơi thoáng, đứng xa hơn 1 tí.

12 Attribution theory

13 Distinctiveness

14 Consensus

15 Consistency

16 Discounting principle

17 TQ hiệu đính: có thể dùng nguyên tắc coi nhẹ này giải thích sự chấp nhận tham nhũng ở VN không?

18 Augmenting principle

19 TQ hiệu đính: ví dụ cho quy kết sai lầm, là ta đổ lỗi cho nạn nhân bị hãm hiếp rằng cô ta ăn mặc thiếu vải, để biện hộ cho việc nam nhi có tính

dục cao. Chúng ta quy lỗi cho các cô làm dĩ, thay vì trách các ông thích mèu mĩ.

[20](#) TQ hiệu đính: ví dụ rõ hơn về ảnh hưởng người-làm-người-quan-sát là cậu say rượu đổ lỗi là đường đi không bằng phẳng, chứ không phải cậu ta đi xiên xẹo.

[21](#) Self-serving bias

[22](#) TQ hiệu đính: ví dụ rõ hơn về thành kiến tự nhận là đưa ra các ý kiến phục vụ quyền lợi của mình, như khi cuộc hôn nhân đổ vỡ, cậu ta nói rằng vợ tôi là người tã. Nói thế để biện minh cho việc ly dị của mình là đúng.

[23](#) The just-world hypothesis

PHẦN BA: TỰ VỆ

SỰ CÂN BẰNG

Nếu bạn nhớ lại, nỗi buồn có thể được dựa trên một số điều kiện:

1. Dự đoán không chính xác, ví dụ như khi bạn đưa tay ra định bắt tay ai đó -- và người đó đi qua bạn.
2. Dự đoán không chắc chắn, như với những con gián, con chuột hay những con vật tương tự.
3. Những dự đoán mâu thuẫn, như khi bạn cho rằng có hai hay nhiều khả năng có thể xảy ra cùng một lúc.

Hai điều đầu là những vấn đề trong mối quan hệ giữa "trí óc và thế giới," có nghĩa là giữa hiểu biết của bạn về sự thật và nhận thức của bạn về nó. Nhưng điều cuối cùng lại liên quan đến những mối quan hệ trong đầu bạn và điều có thể xuất hiện thậm chí không cần có sự dính dáng thực sự với thế giới. Khi bạn có những dự đoán mâu thuẫn, thì dù thế giới có như thế nào hầu như không phải là vấn đề, do đó đau buồn có thể là cái gì đó ở bên trong, rất cá nhân.

Chúng ta có xu hướng cho rằng thích nghi là học cách thức mới để giải quyết hiện thực khó khăn, hay ít nhất học cách chấp nhận hiện thực như nó vốn có, nhưng nó cũng có thể được hiểu, bất kể nguồn gốc nỗi buồn chán của chúng ta là gì, rằng thích nghi là sự phủ nhận hay bóp méo hiện thực và là các hành động giữ cho vấn đề tránh xa chúng ta thay vì giải quyết nó. Nói cách khác thích nghi có thể khiến chúng ta xa rời hiện thực.

Tôi gọi điều này là hiện tượng tâm lý tự vệ^[1]. Nó liên quan đến việc lừa dối bản thân, nhưng giống như việc tự bảo vệ thân thể, nó không nhất thiết phải là đi điều gì đó mà chúng ta phải tránh bằng mọi giá: trong cuộc sống khó khăn này, chúng ta thường cần phải bảo vệ bản thân khỏi những rối loạn thường xảy ra. Hãy nhớ lấy điều đó.

Học Thuyết Cân Bằng

Fritz Heider, một nhà tâm lý học xã hội theo tâm lý học cấu trúc đã xây dựng một học thuyết liên quan đến những điều này và gọi nó là học thuyết cân bằng hay học thuyết "P-O-X".

Giả sử bạn là có một đứa con nhỏ. Một buổi chiều, con bạn đi nhà trẻ về và đưa cho bạn một món quà. Bạn bóc tấm giấy bọc bên ngoài gói quà ra và nhận thấy -- thật ngạc nhiên! -- một cái gạt tàn thuốc là bằng đất sét. Nó đúng là thứ đồ xấu nhất trên trái đất này và bạn không hút thuốc. Nhưng nghệ sĩ nhỏ của bạn lại đứng ngay ở đó, trước mặt bạn, với một nụ cười rộng ngoác miệng, mắt lấp lánh với niềm tự hào vô bờ bến.

Bạn nói với đứa con nhỏ của mình "Oh, cảm ơn con rất nhiều; nó quả thật là đẹp; con rất có năng khiếu nghệ thuật; mẹ/bố rất thích; chúng ta sẽ đặt nó ở đây trên giá trưng bày, cùng với bộ sưu tập pha lê cỡ!" Người nào không biết câu chuyện này sẽ chẳng hiểu tại sao bạn lại nói vậy.

Fritz Heider nhìn sự việc đó như thế này: Bạn là một người (P); con bạn là một người khác (O); cái gạt tàn thuốc là bằng đất sét là yếu tố thứ ba trong tam giác (X). Và có một số quan hệ giữa chúng:

Có hai kiểu quan hệ hoạt động trong phạm vi của tam giác này:

1. Các quan hệ đơn vị: Những sự vật và con người "thuộc về nhau," mà trong một số kiểu nó tạo nên một cấu trúc tốt. Bạn hãy nhớ lại phần giới thiệu tâm lý học về một số quan niệm nhận thức -- rằng chúng ta có xu hướng "phân loại" sự việc theo sự giống nhau, sự gần gũi, số phận chung, v.v.: Bởi vậy, hai con chó giống Ê-cốt, được dắt đi dạo sóng đôi, đi cùng một hướng tạo nên nhiều đơn vị hơn một con vịt và một con bò, cách nhau 100 fít, di chuyển theo những hướng khác nhau.

Về phần con người, chúng ta có thể coi họ thuộc về nhau nếu họ có cùng quốc tịch, tôn giáo, địa vị xã hội, thành viên trong cùng gia đình, v.v. -- điều đó có nghĩa là họ có thể được xếp vào cấu trúc xã hội. Chúng ta coi vật là thuộc sở hữu của con người nếu chúng là tài sản hay của cải hay các hành động và những cái tương tự.

2. Các quan hệ tình cảm: Các đánh giá của chúng ta về sự vật và con người; yêu, ghét, chấp nhận, từ chối, tôn kính, chỉ trích... Heider đơn giản hóa các vấn đề có chủ đích bằng cách chia tình cảm ra thành hai loại: yêu và ghét.

Trong ví dụ của chúng ta, chúng ta có quan hệ tình cảm tích cực với đứa con, và con của bạn có quan hệ đơn vị tích cực với cái gạt tàn bằng đất sét. Cạnh cuối cùng của tam giác sẽ được điền vào, đó là mối quan hệ tình cảm của chúng ta với cái gạt tàn. Theo quan điểm của Heider thì ông dự đoán nó sẽ là quan hệ tích cực.

Heider nói rằng đầu óc của chúng ta có xu hướng tìm kiếm trạng thái cân bằng khi giải quyết những tình huống như vậy, ở đó các mối quan hệ giữa người này, người khác và sự vật là "hòa thuận." Ba mối quan hệ tích cực là hòa thuận. Hai mối quan hệ tiêu cực, với một mối quan hệ tích cực là hòa thuận:

"Tôi không thích John.

John có một con chó.

Tôi cũng không thích con chó."

Hình tam giác dưới ít hạnh phúc hơn, nhưng cũng không ít sự cân bằng.

Mặt khác, chúng ta có xu hướng tránh những trạng thái mất cân bằng. Hai quan hệ tích cực với một quan hệ tiêu cực là không cân bằng:

"Tôi yêu con tôi.

Con bé đã làm chiếc gạt tàn này.

Tôi ghét chiếc gạt tàn đó."

Trong hình tam giác này, các mối quan hệ cần phải được thay đổi. Chúng ta có xu hướng thích nghi bằng cách thuyết phục bản thân rằng một trong những mối quan hệ là khác chứ không phải là như thế. Bạn có thể thuyết phục chính mình rằng con của bạn không phải là người làm ra cái gạt tàn; bạn có thể quyết định rằng bạn không thực sự yêu con mình nhiều như bạn nghĩ; hay bạn có thể quyết định rằng bạn thích cái gạt tàn. Ở một tầm nhìn

rộng hơn, chúng ta sẽ thấy cha mẹ làm cân bằng tam giác bằng cách "đề mất" cái gạt tàn hoặc ghê gốm hơn, thể hiện sự thất vọng của họ, sử dụng sự đe dọa hay tội lỗi, và cách khác là bắt đứa trẻ phải trở thành đứa bé như họ mong muốn.

Cũng có tam giác không cân bằng với 3 mối quan hệ tiêu cực:

"Tôi không thích John;

Tôi không thích chó;

John không thích chó."

Đôi khi chúng ta cảm thấy rằng chúng ta không nên chia sẻ thậm chí cả cảm xúc tiêu cực với ai mà chúng ta không thích, nhưng đây được hiểu là dạng yếu hơn của tam giác trước. Heider cảm thấy rằng sự tiêu cực ít có sức mạnh hơn sự tích cực trong công thức nói chung.

Heider không hạn chế học thuyết cân bằng của mình trong hình tam giác. Ví dụ, nếu chúng ta có một người và một vật, và chúng ta nhìn vào các mối quan hệ đơn vị và tình cảm giữa chúng thì chúng ta có thể thấy sự hòa thuận hay căng thẳng thúc ép hướng đến sự thay đổi. "Đây là quyển sách của tôi, và tôi thích nó" là cân bằng; "đây không phải là quyển sách của tôi, và tôi không thích nó" cũng là cân bằng nhưng theo cách ít có sức mạnh hơn cái trên. Mặt khác, "Đây không phải là quyển sách của tôi và tôi thích nó" là không cân bằng, và chúng ta có thể phải mua, mượn hay ăn cắp quyển sách. "Đây là quyển sách của tôi và tôi ghét nó" cũng là không cân bằng, và chúng ta có thể phải bán nó, cho ai đó, hay đốt nó đi.

Quay trở lại tam giác p-o-x: hãy tưởng tượng tình huống không cân bằng này: John thích bức tranh của người phụ nữ mà anh ta ghét. Anh ta có thể quyết định rằng mình không thích bức tranh nhiều như mình nghĩ. Anh ta có thể quyết định rằng anh ta không ghét người phụ nữ đó nhiều như anh ta nghĩ. Anh ta thậm chí còn có thể cho rằng cô ta không phải là người vẽ ra bức tranh đó. Bạn có thể thấy, tất cả những lựa chọn đó đều là sự phủ nhận hay bóp méo sự thật.

Còn có một sự lựa chọn khác: John có thể cố gắng sửa chữa sự không cân bằng bằng sự phân biệt, xây dựng một sự tương phản mới! Đó là anh ta có thể đi đến kết luận rằng, người phụ nữ này là một họa sĩ giỏi nhưng nhân cách của bà ta rất kinh khủng. Trước kia John thực sự có chỉ một sự tương phản: giữa tốt và xấu, áp dụng cho hội họa, nhân cách, và bất kỳ đi đâu gì khác. Nhưng bây giờ anh có hai sự tương phản: tốt với tranh xấu và tốt với nhân cách xấu, bởi vậy người tốt có thể thiếu tài năng, và người xấu lại có tài. Làm như vậy là anh ta đã mở rộng hệ thống xây dựng của mình, nói lỏng khuôn mẫu trong cách nghĩ. Heider nói rằng đi đâu này có thể không được sử dụng nhiều như các phương pháp có tính chất tự vệ.

HỌC THUYẾT VỀ SỰ BẤT HÒA

Một học thuyết giống với học thuyết của Heider nhưng có phần nào đó tập trung vào các mối quan tâm khác, đó chính là học thuyết về sự bất hòa liên quan đến nhận thức của Leon Festinger. Nguyên tắc trung tâm rất đơn giản của nó là: "Một cá nhân cố gắng tạo ra sự hòa hợp và tránh sự bất hòa." Chúng ta trải nghiệm sự bất hòa khi chúng ta nhận thức được rằng các hành động của chúng ta trái với những đức tin nhất định. Hòa hợp, như bạn có thể hình dung, là sự có mặt yên bình của bất hòa, đồng nghĩa với "sự hòa thuận" của Heider.

Nếu tôi coi bản thân mình là một người trung thực, niềm tin đó ngụ ý rằng tôi không nói dối. Nhưng tôi lại bắt gặp mình đang nói dối. Đây là sự mâu thuẫn. Hay tôi biết rằng mình rất yêu cha mẹ. Đi đâu này ngụ ý rằng tôi viết thư cho họ nhiều hơn một lần một năm. Nhưng rõ ràng là một năm tôi viết thư cho họ có một lần. Đây cũng là sự mâu thuẫn. Hay tôi không làm đi đâu gì đó có hại cho bản thân. Hút thuốc lá không tốt đối với sức khỏe của tôi. Thế nhưng vào giờ phút này, tôi lại đang hút thuốc lá.

Sự bất hòa, giống với không cân bằng, đó là nó "bị thúc bách cần phải thay đổi." Ví dụ, tôi có thể thay đổi hành vi của mình, bỏ thuốc lá. Tôi có thể thay đổi niềm tin của mình rằng tôi không làm đi đâu gì có hại cho bản thân, ít nhất đó là sự trung thực. Nhưng liên kết yếu nhất ở ví dụ này là sự kết nối giữa hai thứ: quan niệm rằng hút thuốc lá có hại đối với tôi. Tôi đã từng tự nói với bản thân mình những đi đâu như "đi đâu đó làm giảm cân," "lo lắng sẽ khiến mình chóng chết," "nghiên cứu này có những sai lầm,"

"thuốc lá chỉ là thứ giơ đầu chịu báng cho sự ô nhiễm công nghiệp," "họ sẽ tìm ra cách chữa trị nhanh chóng," "tôi chỉ hút có vài bao thuốc lá một người," và "điều đó sẽ không xảy đến với tôi." Cách này hay cách khác, chúng ta có xu hướng thay đổi niềm tin của mình -- "sửa chữa" chúng -- để làm giảm bớt sự bất hòa: chúng ta nói dối bản thân.

Hầu hết những nghiên cứu về sự bất hòa đầu có nói đến vấn đề về sự biện hộ không thỏa đáng, có nghĩa là các lý do đưa ra để giải thích cho hành động nào đó là chưa đủ thích đáng: Tôi đã nói dối bạn tôi. Điều này thường bất hòa với niềm tin của tôi rằng tôi là một người bạn tốt, không nói dối -- trừ khi tôi có "một lý do thực sự chính đáng" (có nghĩa là một sự biện hộ thỏa đáng), chẳng hạn như để cứu cuộc đời của cậu ta, hay có thể để cứu văn tinh thần cậu ta. Nếu không có "lý do chính đáng" kiểu như vậy, thì đó là sự biện hộ không thỏa đáng.

Những phần thưởng không tương xứng

Ví dụ rõ ràng nhất về sự biện hộ không thỏa đáng là những phần thưởng không tương xứng -- chủ đề của thực nghiệm về sự bất hòa liên quan đến nhận thức nổi tiếng nhất:

Festinger và Carlsmith có những tình nguyện viên để thực hiện một nhiệm vụ buồn tẻ và cực khổ (chẳng hạn như nhập số liệu hay sắp xếp các ống chỉ) trong vòng vài giờ liền. Khi họ sắp sửa rời đi, những tình nguyện viên này được yêu cầu nói cho tình nguyện viên tiếp theo rằng công việc đó thực sự thú vị, và họ được trả tiền để làm việc đó. Một số người được trả một đô la. Một số khác được 20 đô la. Sau khi họ đã thi hành việc bản thủ đó, người tham gia thực nghiệm đuổi theo họ và nói rằng anh ta quên đưa cho họ đi kèm vào tờ tham khảo ý kiến. Trong tờ mẫu đó có những câu hỏi có liên quan đến họ thích công việc đến mức độ nào. Nếu họ nói dối với những tình nguyện viên đồng nghiệp và được hai mươi đô la, thì họ nói rằng công việc vô cùng chán. Còn nếu họ nói dối và được trả một đô la, thì họ nói rằng công việc không quá tệ! Nói cách khác, phần thưởng một đô la không tương xứng để biện hộ cho sự nói dối. Bởi vậy họ đã sửa chữa sự không hòa hợp bằng cách tự lừa dối mình về công việc.

Một vấn đề đạo đức từ câu chuyện này là, nếu bạn muốn thay đổi niềm tin của một người, hãy sử dụng ít phần thưởng nhất mà bạn có thể để xoay sở. Nếu bạn cho họ quá nhiều, họ sẽ biết tại sao họ lại làm thế: vì phần thưởng. Nếu bạn cho họ chỉ đủ để khiến họ làm, họ sẽ cần phải tự thuyết phục bản thân rằng họ làm nó vì lý do khác, chẳng hạn như vì họ thực sự muốn làm. Con người thật kỳ lạ.

Tại sao không phải mọi thứ đều vậy: Nếu bạn có thể khiến ai đó làm việc gì mâu thuẫn mà chẳng được gì cả, thì họ có thể sẽ tự thuyết phục bản thân mình rằng những việc đó chẳng mâu thuẫn chút nào hết.

Deci có đề tài làm về trò chơi lắp hình và công việc này đòi hỏi phải làm việc muộn đến hàng tiếng đồng hồ vào ban đêm. Một số người được nói là họ sẽ nhận được tiền; còn những người khác nghĩ rằng họ làm tình nguyện. Deci cho phép họ được nghỉ giữa giờ và trong thời gian đó họ được phép lựa chọn, đi lại thư giãn hay tiếp tục làm tiếp. Những người được trả lương có xu hướng dừng lại nghỉ ngơi, còn những người không được trả lương lại có xu hướng tiếp tục làm tiếp. Họ đã thuyết phục bản thân mình rằng, họ đang tự hưởng thụ trò chơi đó.

Nhưng cần chú ý rằng ở đây có cách hiểu khác nhau: Trò chơi xếp hình là một trò chơi thú vị, ít nhất thì cũng hơi thú vị. Liệu có phải chính vấn đề tiền lương tạo nên sự không hòa hợp? Có phải họ đã thuyết phục bản thân họ rằng vì họ được trả lương để làm việc đó, đó là công việc nên họ không thể có cảm giác tự hưởng thụ thú vị được, do đó họ cần phải nghỉ ngơi tại cơ hội đầu tiên?

Cách hiểu thứ hai này mang ảnh hưởng không tốt. Hãy nghĩ đến việc chúng ta khuyến khích bọn trẻ học để dành những ngôi sao vàng, những cái tem hình mặt cười, và điểm số như thế nào. Hãy nghĩ đến việc chúng ta khiến cho công việc trở nên đáng giá hơn bằng cách trả lương cao hơn như thế nào. Có thể phần thưởng bên ngoài mà chúng ta cung cấp cho cái gì đó càng lớn thì phần thưởng bên trong tự nhiên lại càng yếu hơn. Hãy chú ý sự khác biệt giữa việc thích thú đọc một quyển sách mà bạn chọn so với việc bạn bị bắt phải đọc một quyển sách! Chúng ta sẽ thấy quan niệm này một lần nữa.

Sự Đe Dọa Không Tương Xứng

Một kiểu khác của *biện hộ không thỏa đáng*^[2] là sự đe dọa không tương xứng -- nếu bạn không làm đi đâu gì đó mà bạn muốn làm, cho dù sự đe dọa là yếu, thì bạn có xu hướng tin rằng bạn đã không thực sự muốn làm đi đâu đó đầu tiên -- hội chứng "nho chua"^[3] (tức giận vì không đạt được đi đâu mình muốn).

Nếu bạn không làm đi đâu gì đó mà bạn muốn làm bởi vì bạn bị đe dọa, bạn sẽ trải nghiệm sự bất hòa một cách tự nhiên. Nhưng sự đe dọa càng mạnh thì sự bất hòa lại càng yếu; sự đe dọa càng yếu thì sự bất hòa càng lớn. Làm việc gì đó không thích hợp vì một trăm đô-la là có ý nghĩa; giống với việc đi ngược lại mong muốn của mình khi bị đe dọa mổ bụng moi gan. Dưới đây là một thử nghiệm:

Freedman để một con rô-bốt đồ chơi nhiều màu, sáng bóng, là một món đồ chơi trông rất hấp dẫn, không thể cưỡng lại được cho một lũ trẻ. Một số đứa trẻ nhận được lời cảnh báo nhẹ nhàng là không được sờ vào con rô-bốt. Còn những đứa khác nhận được lời cảnh báo cấm sờ nghiêm khắc hơn. Sau đó, một người lớn khác cho phép chúng được sờ vào con rô-bốt. Những đứa trẻ nhận được lời cảnh báo nhẹ nhàng không được sờ trước đó không đụng vào con rô-bốt; trong khi đó những đứa trẻ nhận được lời cảnh báo cấm sờ nghiêm khắc tiến ngay lại phía con rô-bốt. Các thử nghiệm khác cho thấy rằng những đứa trẻ nhận được lời cảnh báo nhẹ nhàng thực sự thay đổi sự đánh giá của chúng về rô-bốt.^[4]

Một lần nữa, ở đây lại có cách nhìn nhận khác nhau, vẫn phù hợp với sự bất hòa nhận thức, đó là đe dọa làm tăng sự đánh giá về con rô-bốt: hội chứng "trái cấm"^[5].

Tội Lỗi

Bất hòa giúp chúng ta hiểu sự bóp méo sự thật mà chúng ta làm khi chúng ta cảm thấy tội lỗi: (1) Tôi là một người tốt; (2) Tôi làm việc x; (3) Việc x này không tốt. Vậy cuối cùng tôi có còn là người tốt không? Hay liệu tôi có thực sự làm việc x không? Không: việc x không quá xấu, có nghĩa là *chúng ta hợp lý hóa*.

Davis và Jones để mọi người xem chương trình phỏng vấn trực tiếp riêng biệt, sau đó hỏi một số người nói về người được phỏng vấn rằng họ có vẻ gốc gác. Những người thí nghiệm (Davis và Jones) thấy rằng những

người đánh giá nạn nhân của họ một cách chung chung ít hấp dẫn hơn người khác.

Tất nhiên, những người lính hàng nghìn năm nay vẫn được dạy bồi nhọ kẻ thù -- coi chúng như những thứ rác rưởi không phải con người mà một người có thể "vứt đi" mà không bị trừng phạt. Đối với hầu hết tất cả mọi người thật quá đau đớn khi nghĩ rằng mình là kẻ giết những người tốt.[6]

Glass yêu cầu các chủ thể này gây sốc cho các chủ thể khác (thường là dựng chuyện, "các lý do tốt") và thấy rằng những người nghĩ rằng bản thân mình là tốt thậm chí còn có xu hướng "làm nhục" các nạn nhân của mình hơn những người khác. Hãy cảnh giác với tính lúc nào cũng tự cho mình là đúng.[7]

Bersheid, cũng sử dụng tình huống cơ bản giống như thế, bà nói với một số chủ thể của mình rằng họ sẽ bị hoán đổi vị trí với người mà họ đang gây sốc. Đây có lẽ là tình huống khó xử ít gây bất hòa hơn, bởi thế cũng ít cần sửa chữa hơn, và ít xúc phạm đến "cộng sự" hơn. Những người lính cũng cần phải học cách tôn trọng kẻ thù của họ.

Triết gia Friedrich Nietzsche sống ở thế kỷ 19 đã nói "trí nhớ của tôi nói rằng tôi đã làm việc đó, sự kiêu hãnh của tôi nói rằng tôi không thể nào lại làm việc đó được, và cuối cùng, trí nhớ của tôi đã phải nhường bước."

Sự Cám Dỗ

Mặt đối lập của tội lỗi là sự cảm dỗ: Sẽ không làm việc gì trừ khi có khả năng nhận được một phần thưởng kha khá. Như chúng ta đã nói nếu ai đó lôi kéo bạn làm điều gì đó bất hòa -- chẳng hạn như trái với đạo đức -- và bạn chấp nhận, phần thưởng càng lớn, thì sự bất hòa càng yếu và ngược lại. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn từ chối phần thưởng, nếu bạn chống lại sự cảm dỗ? Bây giờ chúng ta sẽ cho rằng phần thưởng lớn hơn, sự bất hòa lớn hơn.[8]

Judson Mills đã tiến hành một thực nghiệm cuối cùng về sự cảm dỗ. Ông đã tạo nên một trò chơi cho trẻ con mà bọn trẻ có thể chơi dễ dàng -- hữu ích nhất -- chơi ăn gian. Một số đứa trẻ được nhận những giải lớn, một số chỉ được những giải nhỏ hơn. Tất nhiên, trong mỗi nhóm cũng có những đứa trẻ chơi ăn gian, và một số đứa không.

Trước khi chơi, Mills đã hỏi từng đứa trẻ riêng rẽ về thái độ của chúng đối với những đi ầu khác nhau -- bao gồm cả việc ăn gian. Như bạn có thể hình dung, hầu hết bọn trẻ có thái độ tiêu cực đối với việc gian lận, nhưng chỉ là hơi tiêu cực thôi. Sau khi chơi, ông lại hỏi chúng về thái độ một lần nữa. Những đứa trẻ chơi ăn gian để nhận được giải thưởng lớn không thay đổi thái độ của chúng đối với việc gian lận. Những đứa trẻ không chơi ăn gian nhằm dành được giải thưởng nhỏ tỏ thái độ khoan dung hơn trước. Còn những đứa trẻ không ăn gian vì giải thưởng lớn có thái độ gầy gắt hơn trước đối với việc ăn gian.

Chơi ăn gian -- giải thưởng lớn => không thay đổi thái độ

Không chơi ăn gian -- giải thưởng nhỏ => không thay đổi thái độ

Chơi ăn gian -- giải thưởng nhỏ => có thái độ khoan dung hơn (tội lỗi!)

Không chơi ăn gian -- giải thưởng lớn => có thái độ gầy gắt hơn (cám dỗ!)

Vấn đề đạo đức của câu chuyện này là những người bị cám dỗ nhiều có xu hướng "thẳng tay" nhất đối với những việc nhỏ nhất mà họ bị cám dỗ. Đi ầu này dẫn đến giả thuyết thú vị về những người cả thẹn đối với vấn đề tình dục, những người cực đoan về an ninh trật tự, và những người căm ghét tình dục đ ồng giới.

Nỗ Lực Thừa

Một cách khác mà chúng ta có "sự biện hộ không thỏa đáng" là thông qua những nỗ lực thừa: Bạn càng cố gắng làm việc gì chăm chỉ rồi phát hiện ra rằng chúng vớ vấn, thì bạn càng cảm thấy bất hòa hơn, và do đó bạn lại càng cố gắng để "sửa chữa" hơn. "Tôi đã làm việc X một cách chăm chỉ; X là một việc chẳng có giá trị gì; tôi không làm những việc vô nghĩa; do đó X không thể là một việc vô giá trị được."

Một thực nghiệm do Yaryan và Festinger tiến hành như sau: Những đối tượng tình nguyện tham gia thực nghiệm "phương pháp học tập" được yêu cầu học một danh sách các định nghĩa về từ để chuẩn bị cho một bài kiểm tra chỉ số thông minh (IQ), nhưng họ cũng được thông báo thêm rằng chỉ một nửa trong số họ thực sự được tham gia bài kiểm tra. Một nhóm những sinh viên được yêu cầu đọc qua danh sách và như vậy là đủ đối với họ để có thể tham gia kiểm tra; một nhóm khác được yêu cầu học thuộc danh

sách bởi vì họ sẽ không được phép mang theo danh sách đó khi làm bài kiểm tra. Sau khi họ đã đọc qua hay học thuộc danh sách, họ được yêu cầu dự đoán cơ hội mà họ sẽ là một trong những người được tham dự kiểm tra. Những người chỉ đọc lướt qua đã ước tính rằng -- như họ đã được thông báo -- cơ hội của họ là 50%. Những người học thuộc lòng -- đối mặt với viễn cảnh rằng họ sẽ làm tất cả những thứ này mà chẳng được gì cả -- ước tính phóng đại cơ hội của mình, cho dù sự thật họ đã được thông báo trước về số người được tham gia kiểm tra (chỉ 50% trong số họ được tham gia).

[9]

Trong một thế giới bình thường, chúng ta thấy quan điểm này được sử dụng để làm tăng thêm lòng trung thành: các hội học sinh đại học, các tổ chức quân sự, và các bộ lạc nguyên thủy bắt học sinh năm thứ nhất, học viên năm thứ nhất trường lục quân, hải quân và các cậu bé đến tuổi dậy thì phải trải qua một cuộc thử thách cực khổ. Sau đó, họ nói với bản thân "Tôi đã trải qua sự thử thách cực khổ và chắc chắn là nó đáng giá?" Một ví dụ rất quen thuộc đối với các sinh viên là: Chúng ta đôi khi lại nhớ những thầy cô nghiêm khắc nhất của mình với một thái độ tích cực -- cho dù sự nghiêm khắc đó có thực sự có ích đối với công việc học tập của chúng ta hay không.

Điều này cũng có thể có tác dụng đảo ngược: Nếu làm điều gì đó quá dễ dàng, chúng ta có thể đánh giá thấp, làm giảm mục đích. Ví dụ, chúng ta có thể tham gia một khóa học dễ dàng nhận được điểm A từ khóa học đó, sau đó chúng ta cho rằng khóa học đó chẳng có giá trị gì cả -- điều này có thể không đúng chút nào hết.

Tăng Cường Sự Bất Hòa

Một điều có thể làm tăng thêm sự bất hòa đó là sự không thể hủy bỏ được. Một khi đã làm xong việc gì đó, bạn không thể "đi ngược lại được", bạn nên vui vẻ với nó, thậm chí cho dù bạn có bóp méo sự thật về việc làm đó. Thậm chí những suy nghĩ tiêu cực có thể khiến bạn cảm thấy không thoải mái.

Knox và Inkster đã yêu cầu mọi người ở trên trường đua ngựa ước tính khả năng thắng cuộc của con ngựa họ yêu thích. Một số người trong bọn họ đang đợi để đặt cược, còn một số người khác thì vừa mới đặt cược rồi.

Trước khi đặt cược, cơ hội mà họ đưa ra cho con ngựa mình yêu thích là giống với những người đã đặt cược; sau khi đặt cược, họ còn cảm thấy tự tin hơn.

Bây giờ, tôi phải nói tôi ngờ rằng có một số người, giống tôi, biết rằng họ đã làm sai sau khi đã đưa ra quyết định, mọi người có vẻ gặp rắc rối trong việc sửa chữa sự bất hòa hay thậm chí khi thấy bản thân lôi kéo làm tăng sự không chắc chắn. Ví dụ, bản thân tôi luôn biết tôi đã mua nh ầm đôi giày ngay sau khi đế giày có vết xước đầu tiên. Chúng ta sẽ quay lại với những câu chuyện này sau.

Một đi ều khác làm tăng bất hòa là sự lựa chọn: Lựa chọn từ một số lượng lớn những cách khác nhau dường như đòi hỏi rằng chúng ta phải cảm thấy hạnh phúc hơn với so với sự lựa chọn từ số lượng hạn chế. Nếu tôi chỉ có một vài sự lựa chọn, tôi không thể tự do lựa chọn được; tôi có thể hiểu ít hơn so với toàn bộ sự thỏa mãn bởi vì theo nghĩa đen tôi không có sự lựa chọn. Nếu tôi có nhiều sự lựa chọn, tôi có thể đưa ra một sự lựa chọn tốt hơn. Mua một cái xe hơi ở một cửa hàng có nhiều xe sẽ khiến cho người chủ mới của chiếc xe bảo vệ chiếc xe của mình hơn so với chiếc xe mua ở cửa hàng nhỏ hơn. Một anh chàng chưa vợ "thành công" sẽ có thể nhìn cô dâu của mình như một hình ảnh thu nhỏ của phụ nữ nói chung hơn là một người có quá khứ khiêm tốn.[\[10\]](#)

Có hai phương pháp nhỏ để giữ sự bất hòa ở mức nhỏ nhất. Hai phương pháp này được tóm tắt ngắn gọn là: sự chú ý có lựa chọn và ký ức có lựa chọn. Chúng ta sẽ chú ý nhiều hơn đến những thông tin ủng hộ sự lựa chọn của chúng ta, hay nhớ những thông tin này một cách rõ ràng hơn. Nói tóm lại, đây là một kỹ năng hữu ích.

Một thử nghiệm tiến hành quan sát những người đã quyết định mua một chiếc xe hơi cụ thể nào đó. Họ được nói rằng họ sẽ phải chờ vài phút để hoàn thành các thủ tục giấy tờ, và trong lúc chờ đợi đó họ có thể ng ồi xem các ca-ta-log quảng cáo xe hơi. Đi ều mà họ không được nói cho biết là họ đang bị quay video, và sau đó người ta xem xét xem họ nhìn ngắm loại xe nào trong thời gian bao lâu. Đi ều mà các nhà nghiên cứu thấy được là mọi người nhìn vào mẫu quảng cáo chiếc xe mình đã chọn mua lâu nhất, và nhìn ít nhất vào quảng cáo của những chiếc xe cạnh tranh tương tự như

vậy. Nói cách khác, họ thực sự muốn khẳng định lại sự lựa chọn của mình và phớt lờ các khả năng tương tự khác.

Các Ngoại Lệ

Tôi đã nói rằng một số người không chỉ không thể sửa chữa những bất hòa mà còn thực sự làm cho mọi việc tồi tệ hơn đối với bản thân. Trong học thuyết của Hans Eysenck, ông nói rằng những người hướng nội hay thu mình vào trong là bởi vì họ không thể phủ nhận hay nói cách khác là không thể phớt lờ những sự kiện gây đau buồn, khó chịu -- họ không có những phương sách bảo vệ hữu hiệu giống như những người hướng ngoại. Nếu một người hướng ngoại bị tụt quần trong một bữa tiệc, ngày hôm sau, bạn khơi chuyện đó ra với anh ấy, anh ta có thể nói rằng "Yeah? Bạn không đùa đấy chứ?". Nhưng nếu đi đầu tương tự xảy ra với người hướng nội, anh ta sẽ nhớ chuyện đó, có khi đến hàng thập kỷ sau vẫn nhớ. Bởi thế tôi mới nói rằng những người hướng nội là ngoại lệ đối với hiện tượng sửa chữa sự bất hòa, cho dù bản thân nó không bất hòa.

Eysenck cũng có một kích cỡ thứ hai của tính khí được gọi là loạn thần kinh chức năng^[11]. Ông coi nó như một vấn đề của "sự hiểu động thái quá liên quan đến tình cảm," có nghĩa là sự phản ứng quá mức tình cảm. Trên thực tế sự hiểu biết truyền thống về chứng loạn thần kinh chức năng có liên quan đến lo lắng thái quá. Lo lắng là sự dự đoán đau khổ về nỗi đau buồn, nó khá giống với sự bất hòa. Bởi vậy tôi cho rằng sự loạn thần kinh chức năng ở mức độ cao sẽ làm tăng mô hình hướng nội (cũng như hướng ngoại) liên quan đến sự bất hòa và sửa chữa sự bất hòa. Kỳ lạ là, đi đầu này rất phù hợp với những bệnh học tâm lý nhất định và với những giải thích nhất định của học thuyết Freud về những bệnh học tâm lý này. Có thể một trong số các bạn sẽ thực hiện một bài luận văn về nó.

SỰ BẢO VỆ

Như những nhà nghiên cứu về sự bất hòa nhận thức đã chỉ ra, sự bất hòa đáng kể nhất xuất hiện khi có sự phi lý giữa sự tự nhận thức và hành động thực tế của chúng ta. Đi đầu này đã được rất nhiều nhà trị liệu-học giả chẳng hạn như Karen Horney, Carl Rogers, George Kelly, Albert Bandura, Viktor Raimy, và nhiều người khác xác nhận.

Đôi khi nói dối để ủng hộ cái tôi của chúng ta có thể không phải quá xấu. Nhưng nói dối sinh ra nói dối: "Chúng ta dệt nên một cái mạng rối rắm khi chúng ta nói dối!" Và trước khi bạn biết đi đâu này, sự tự nhận thức và hành động thực tế của bạn cách rất xa nhau khiến bạn đối mặt với nhiều vấn đề

Như Carl Rogers nói, càng có sự phi lý giữa đi đâu về bản thân bạn và con người thực sự của bạn thì bạn sẽ càng thấy bản thân mình phải đối mặt với những tình huống đe dọa, và đáp trả lại nó sẽ khuyến khích bạn bóp méo sự việc ...

Freud có nói rất nhiều về vấn đề này: Cái tôi nghèo nàn ("Tôi") được bao quanh bởi những đòi hỏi thường xuyên xung đột của ba thực thể có sức mạnh: thực tế, xung động bản năng (đại diện cho xu hướng sinh lý), và cái siêu ngã (đại diện cho những đòi hỏi cha mẹ -- có nghĩa là xã hội). Ví dụ, một người có thể tức giận đến nỗi anh ta muốn đánh những đứa con của mình. Nhưng đi đâu đó không đúng, anh ta không phải là người cha như thế, và ngoài ra, nếu làm như vậy vợ anh ta sẽ mang con đi và bỏ anh ta...

Khi tất cả những áp lực này trở nên quá lớn, cái tôi cảm thấy tràn ngập, như thể sắp cuốn trôi. Tất cả chúng ta thường cảm thấy chúng ta sắp mất tự chủ, phát điên lên, chết...

Đây chính là lo lắng, và nó không quá khác biệt với sự bất hòa ở cường độ lớn. Để giải quyết nó, cái tôi lập nên những rào cản chống lại thực tế, xung động bản năng, và cái siêu ngã, hàng rào đó được gọi là các cơ chế bảo vệ, hay gọi là sự bảo vệ cho ngắn.

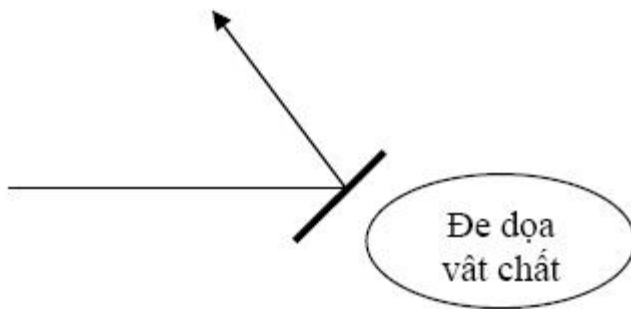
Freud, con gái của ông là Anna Freud, và những người theo học thuyết Freud đã xây dựng nên hàng chục lý thuyết về sự bảo vệ. Nhưng chúng ta sẽ không xem xét ở đây mà để lại chúng cho các học thuyết về nhân cách xem xét, thay vào đó, chúng ta chỉ tập trung vào hai sự bảo vệ mà Carl Rogers tập trung:

Sự phủ nhận^[12] -- một thuật ngữ cũng được sử dụng bởi những người theo học thuyết của Freud -- là từ chối có mặt trong hiện tượng nhất định, đẩy chúng xuống phía sau và tránh không "giải quyết" chúng. Ví dụ một số sinh viên không bao giờ đi thi. Hay một bà góa xếp chỗ ngồi ở bàn ăn cho ông chồng đã mất của mình và trò chuyện với ông ta.

Rogers gộp cả cái mà Freud gọi là sự kiềm chế vào trong sự phủ nhận -- những ký ức về "sự phủ nhận". Khi còn là một đứa trẻ, bạn gần như đã bị chết đuối, nhưng bây giờ bạn không thể nhớ. (Nhưng bạn thực sự sợ những vùng nước rộng -- có nghĩa là bạn không bao giờ có thể phủ nhận thực tế).

Chú ý rằng chúng ta lại đang nói về sự chú ý có lựa chọn và ký ức có lựa chọn.

Chúng ta có thể biểu tượng hóa sự phủ nhận (và sự kìm nén):



Nó rất nguyên thủy, khó khăn nhưng gần với "mặt ngoài" của sự nhận thức.

Sự bóp méo hơi phức tạp, máy móc và khó nhận biết hơn. Nó có thể được biểu tượng hóa như sau:

Chúng ta "lén lút trốn xung quanh" sự đe dọa của hiện tượng -- nhận thức hay ký ức -- với chút ít sự nói dối, sự nhận thức sai lầm, quan niệm sai lầm ...

Điều này cũng được biết đến như sự giải thích duy lý. Khi thi trượt trong một kỳ thi, các sinh viên thường đưa ra nhiều giải thích cho thất bại của họ: giảng viên tồi, những câu hỏi bẫy, cuốn sách kỳ quặc, tối qua có tiệc -- hay bất kỳ lý do nào để tránh cho lòng tự trọng (sự ngu dốt, lười biếng, nghiện rượu, v.v.). Hãy nhớ rằng đôi khi những lời bào chữa lại là lý do -- đôi lúc chính là do giảng viên tồi! Điều này khiến cho sự bóp méo trở nên dễ dàng hơn và gây nguy hiểm về lâu về dài.

Chú ý rằng đôi khi chúng ta tạo nên lý do, theo cách nhằm đoán trước sự tự hoàn thành ước nguyện. Ví dụ, một sinh viên có thể uống rượu say vào

đêm hôm trước khi thi. Khi thi trượt, anh ta có thể nói với bản thân mình rằng, đó là do rượu chứ không phải do sự ngu si của anh ta (đã uống rượu). Các nhà trị liệu gặp khó khăn khi chữa trị cho những người bóp méo sự thật một cách nghiêm trọng, chẳng hạn như những người đạo đức giả và những người mắc bệnh hoang tưởng. Đôi khi mạng lưới của sự nói dối phức tạp đến mức họ có thể dễ dàng nói dối với cả bác sĩ trị liệu của mình.

Ở mức độ tốt cùng, việc bóp méo sự thật trở thành đi ầu mà những người ủng hộ thuyết hiện sinh gọi là tập tục hay "bận công việc". Chúng ta không nhận ra vấn đề bởi vì chúng ta đã quá quen thuộc với tập tục của riêng mình rồi. Chiến tranh? Sự chết đói? Ô nhiễm? Sự bất công? Vô nhân đạo? Đợi một phút..., đây rồi, đó là do bánh xe số phận. Tập tục có thể được minh họa như sau:

Cùng với tập tục, không ai phải lo lắng gây trở ngại với những trải nghiệm hay tạo ra những giải thích duy lý. Các vấn đề vẫn không được nhận thức (bị phớt lờ) bởi vì chúng đã trở thành một phần của nền tảng xã hội. Bất kỳ khi nào chúng ta cảm thấy rằng sự việc phải như chúng vốn có, hay đó là đi ầu tự nhiên, hợp lý, khi chúng ta nói rằng tất nhiên là chúng ta phải có chiến tranh, hay tất nhiên là có những người giàu, người nghèo, hay tất nhiên đi ầu này phải bị cấm và tuyệt nhiên như vậy, thì chúng ta có thể phải đối mặt với sự bảo vệ rộng lớn của xã hội.

SỰ BẤT HÒA VÀ SỬA CHỮA BẤT HÒA XÃ HỘI

Chúng ta đang nói đến việc sửa chữa sự bất hòa, hầu như nó là vấn đề của sự thay đổi tinh tế hay thay đổi lớn của bản thân -- niềm tin, thái độ, cảm giác, hay bất kỳ đi ầu gì. Bạn cũng có thể làm giảm sự bất hòa bằng cách thay đổi những đi ầu "ở ngoài kia." Ví dụ, "Tôi là một người sạch sẽ; một người sạch sẽ phải giữ cho nhà sạch sẽ; nhà tôi giống như một cái chuồng lợn." Sự bất hòa có thể được sửa chữa bằng cách dọn nhà cho sạch sẽ.

Nhưng còn vấn đề này thì sao: "Tôi xứng đáng nhận được sự quan tâm từ bạn đời của mình; bạn đời của tôi không quan tâm đến tôi." Giả sử như bạn không thay đổi thái độ của mình, thì cần phải thay đổi người bạn đời của bạn. Chúng ta có thể bỏ người bạn đời đó và thử tìm một người khác (và người khác, và người khác nữa...). Hay chúng ta có thể lôi kéo người bạn đời hiện tại, làm cho họ cảm thấy tội lỗi, quấy rầy họ, đánh họ, hay bất kỳ

điều gì có tác dụng. Tôi gọi điều này là Sự Bất Hòa Xã Hội[13] và sửa chữa sự bất hòa xã hội.

Eric Berne, chuyên gia tâm thần học xã hội đã thực hiện một nghiên cứu chi tiết về vấn đề này, Eric Berne cũng là người sáng tạo ra Phân Tích Giao Tiếp, và là tác giả của cuốn "*Những trò chơi mà con người chơi*". Berne là người theo học thuyết của Freud, nên ông cũng sử dụng những thuật ngữ mà Freud sử dụng. Berne giải thích chi tiết cái tôi bằng cách coi chúng có ba "trạng thái của cái tôi" mà ba trạng thái này tương ứng với 3 sức mạnh mà nó phải giải quyết: Một mặt của cái tôi mà mặt này gắn gũi với sự thật nhất đó là người lớn; mặt gắn gũi với xung động bản năng nhất là đứa trẻ; và mặt gắn gũi nhất với cái siêu ngã là cha mẹ. Mặt mạnh của người lớn là lý trí; mặt mạnh của đứa trẻ là sự vui chơi, mà điều này có thể trở thành sự từ bỏ chủ nghĩa khoái lạc; và mặt mạnh của cha mẹ là đạo đức, điều này có thể trở thành việc lúc nào cũng tự cho mình là đúng. Berne minh họa cái tôi như sau:

Nếu chúng ta đặt hai cái tôi ở cạnh nhau, chúng ta sẽ có một biểu đồ đại diện cho các tương tác xã hội, mà Berne gọi sự tương tác này là giao tiếp. Dưới đây là các giao tiếp bổ sung:

Chúng đại diện cho các giao tiếp như "Bọn trẻ không kinh khủng?" "Chúng thật khủng khiếp!" (a) "Chơi thôi!" "Ồ, Vui quá!", (b) và "George, đứng thẳng lên!" "Ừ, em yêu nhỏ bé của anh!" (c). Đôi khi chúng ta không đồng ý với các giao tiếp mà chúng ta thực hiện, trong trường hợp đó chúng ta có sự giao tiếp chéo:

Ví dụ: "Martha, hãy xem tình hình tài chính của chúng ta." "Không thèm quan tâm?" (a) và "Martha, hãy xem tình hình tài chính của chúng ta." "Được rồi. Em phải bỏ ngay những sở thích ngu ngốc của em đi!" Đây chắc chắn không phải là những giao tiếp vui vẻ, và chúng ta thường thấy những giao tiếp này trong những mối quan hệ gặp trục trặc. Nhưng còn một loại giao tiếp nữa: Dưới vỏ bọc của sự giao tiếp bổ sung thường xuyên, chúng ta có thể có giao tiếp kín đáo đằng sau.

Một chàng cao bồi ở một nông trại nói với một vị khách thăm quan nữ "Lại đây, tôi sẽ dẫn cô đi xem chuồng ngựa." Cô gái nói "Cám ơn anh! Tôi rất

thích những cái chuồng ngựa, tôi thích chúng từ hồi tôi còn là một cô bé!" Mặc dù ta nhận thấy rằng họ cũng có một sở thích kỳ lạ là những cái chuồng ngựa, nhưng họ lại có vẻ đang tán tỉnh nhau nhiều hơn. Dưới vỏ bọc của người lớn-người lớn, họ đang chơi trò trẻ con-trẻ con. Theo thuật ngữ của Berne thì họ đang chơi một trò chơi.

Berne và các sinh viên của ông đã theo dõi hàng trăm trò chơi. Tôi sẽ cho các bạn xem, dưới đây là một vài kịch bản có liên quan đến việc trốn tránh trách nhiệm, một chủ đề rất phổ biến của các trò chơi:

"Hãy Xem Đi ầu Mà Anh/Cô Khiến Tôi Phải Làm "

Ông bà White đang có màn dạo đầu trước khi quan hệ. Khi đã nóng lên đôi chút, bà White đột nhiên nói "Em hy vọng là bé Johnny đã ngủ." Ông White mất bình tĩnh vì chuyện đó và hét lên "Cô đã làm rồi đó! Cô đã phá hỏng cảm xúc của tôi! Bây giờ tôi cũng ngủ đây!"

Berne nói, thực sự đây là một trò chơi nhỏ mà ông bà White chơi thường xuyên. Bằng việc chơi trò chơi này, bà White muốn tránh quan hệ tình dục với ông, người mà bà không bao giờ cảm thấy thoải mái khi quan hệ cả, còn ông White thì tránh cảm giác thất bại bề bộn mà ông thường phải trải nghiệm, trong khi chẳng ai trong hai người phải thừa nhận sự dè dặt của mình.

Chính tôi/cái tôi, tôi đang viết những tác phẩm lớn trừ việc tôi không bao giờ có đủ thời gian, và liên tục bị gián đoạn... Thật tuyệt khi bạn tin tưởng vào khả năng của chính bản thân và đổ lỗi cho sự thiếu thành công của mình là do có sự can thiệp của những người/những đi ầu khác.[\[14\]](#)

"Nếu Không Phải Vì Anh "

Một người phụ nữ than phiền về cuộc sống không niềm vui, phải h sinh bản thân làm một người nội trợ. "Nếu không phải vì anh" -- cô nói với người ch ồng độc đoán, phong kiến của mình -- "Em đã có thể đến trường và làm đi ầu gì mình muốn."

Trên thực tế, cô đã vượt qua nhiều rắc rối để tìm và lấy được anh chàng này, anh chàng giúp cô không phải đối mặt với những thứ mà cô cảm thấy sợ nhất: phải đến trường, và đối mặt với thế giới kinh doanh. Tất nhiên,

anh ta cũng chơi một trò chơi nhỏ của riêng mình: bằng việc đóng vai một "anh chàng không tốt," anh ta cũng nhận được cái mà anh ta muốn. Các trò chơi thường là các hợp đồng xã hội nhỏ được thỏa thuận giữa những người chơi. Cả hai lời kéo lẫn nhau vào việc duy trì trạng thái tù đày trong khi lảng tránh sự bất hòa (lo lắng, tội lỗi) liên quan đến việc chịu trách nhiệm. Việc đóng vai dễ dàng hơn so với việc đối mặt với những thử thách của cuộc sống.

Thêm Sự Bất Hòa Và Sửa Chữa Sự Bất Hòa Xã Hội

Nhà xã hội học Erving Goffman đặt tất cả sự bất hòa và việc sửa chữa sự bất hòa bên ngoài con người và đặt vào trong sự tương tác xã hội. Ông coi con người như những diễn viên đóng những vai nhất định trong một vở diễn. Sự so sánh ẩn dụ này là cơ sở của hướng tiếp cận kịch nghệ đối với tâm lý học xã hội.

Ví dụ, trong một cuộc gặp gỡ xã hội, nên giữ thể diện cho nhau. Ví dụ nếu John xúc phạm Mary, thì cả nhóm sẽ cảm thấy việc bị mất mặt của cô ấy như là đi đầu gù giống với sự bất hòa. Mary hay ai đó trong nhóm sẽ hỏi John: "Anh đã nói cái gì?" "Anh không có ý như vậy, phải không?" "Và còn gia đình anh thì sao?", v.v... Nếu John vẫn muốn tiếp tục ở trong nhóm, anh ta sẽ phải sửa đổi ("sửa chữa sự bất hòa"): "Các cậu biết đấy, tớ chỉ đùa thôi!" "Ah Mary, cậu đúng là một người dễ mến!" "Trời ơi, tôi đúng là một kẻ ngớ ngẩn!" hay chỉ cần nói "Tôi xin lỗi!" Mary (hy vọng rằng) chấp nhận lời xin lỗi và tha thứ cho anh ta, John (hy vọng rằng) sẽ cảm ơn Mary và mọi chuyện lại tiếp tục. Kiểu mẫu này -- xúc phạm, chắt vắn, sửa chữa, chấp nhận, cảm ơn -- khá thực tế: Hãy cố gắng đừng chơi trò chơi kiểu như thế này.

Tất nhiên cũng có rất nhiều biến thể: người phạm lỗi có thể tự "chắt vắn" bản thân; việc sửa chữa có thể được nhắc lại; người khác thực hiện việc sửa chữa, thậm chí đó là người bị xúc phạm; nhưng nếu không có sự sửa chữa nào được thực hiện thì nhóm sẽ tan rã hoặc người phạm lỗi (hay làm tổn thương) sẽ bị đuổi ra khỏi nhóm.

Tuy nhiên, các quy tắc cũng có thể được lạm dụng. Ví dụ, vấn đề không phải ai là người xúc phạm -- mà vấn đề là hành động đó cần được sửa chữa. Bởi vậy, bạn có thể tự xúc phạm bản thân! Một người thực sự xấu xí

nói "Tôi rất xấu xí!" và mọi người nói "Không!" "Sắc đẹp nằm trong con mắt của kẻ đang yêu," và "Tính cách của bạn thật tốt!" Hay một người thực sự ngớ ngẩn nói "Tôi rất ngu dốt" và mọi người đáp lại rằng "Không! Bàn tay cậu thật khéo léo," và "Không phải lúc nào chúng ta cũng dùng tới chỉ số thông minh đâu!" Họ cần phải giữ thể diện cho người đó và cho nhau.

Điều đáng sợ hơn là việc làm mất mặt mang tính công kích chẳng hạn như moi móc: Những người có quyền thường xúc phạm đến người khác mà không bị trừng phạt -- họ có đủ khả năng. Những người có học thức thường xuyên làm việc này bằng cách cố gắng ám chỉ rằng những sở thích của họ là hoàn hảo, chẳng hạn "Tối qua bạn có xem chương trình hòa nhạc trên PBS không?" "Không, tôi không có ti vi." [15]

Chúng ta có thể đi một bước xa hơn và kết hợp cả hai phương pháp nói trên: Một người phụ nữ hấp dẫn, thon thả nói với những người bạn mập mạp của mình "Dạo này mình đang tăng cân! Mình khó có thể mặc vừa những đồ cỡ số 5 của mình nữa!" Và người thông minh nhất lớp (cũng là người mập) có thể đáp lại "Đúng, mình chỉ vừa cỡ 35 kg thôi!" Thật thông minh: họ làm mất mặt bạn bằng cách "làm mất mặt" bản thân họ, do đó bạn không thể làm gì họ được. Nghe hơi giống một trò chơi, phải vậy không?

[1] Self-defence

[2] Inadequate justification

[3] Sour grape

[4] Thí nghiệm này có liên hệ quan trọng trong việc giáo dục con cái. Nghiêm cấm quá quyết liệt đôi khi sẽ là việc hại chúng, vì khi chúng có cơ hội, chúng sẽ lập tức thi hành những điều chúng muốn.

[5] Forbidden fruit

[6] Đây cũng là lý do các vị lãnh đạo tôn giáo lại bôi nhọ tôn giáo khác, để tín đồ của mình thấy tôn giáo kia thật là tởm và không theo.

[7] Làm nhục người khác để tự nâng cao giá trị của mình! Thật sự giá trị của họ cao, hay họ chỉ nghĩ rằng giá trị của họ cao.

[8] Khi một thể chế chính trị thối nát, thì có nhiều tham nhũng và bất công. Tiền và quyền lợi tham nhũng là phần thưởng để người ta tham gia vào một thể chế thối nát.

[9] TQ hiệu đính: một khi ai đó bỏ công nhiều hơn trong công việc, họ nghĩ rằng việc họ làm là quan trọng.

[10] TQ hiệu đính: đi ầu này có liên quan gì đến những vấn đề như: một người có nhiều bạn trước khi lập gia đình thì có cuộc hôn nhân vui vẻ hơn; quen biết nhau lâu dài hơn, thì sẽ ít có thất vọng sau khi thành vợ chồng.

[11] Neuroticism

[12] Denial

[13] Social dissonance

[14] TQ hiệu đính: có thể liên tưởng chuyện làm tình này với chuyện khác tế nhị hơn, như khi một cô nói "em bận, không thể đi xem phim với anh chiều nay!", cậu bạn trai liền đồng ý "thôi thì khi khác nha". Như vậy cậu ta chiều bạn gái, hay cậu ta đang lo lắng không biết kiếm đâu ra tiền để đi xem phim, và đây là cơ hội tốt để khởi đi xem phim? Còn cô bạn gái, thật sự cô ta bận hay cô ta đang có những hoài nghi về quan hệ tình cảm của 2 đứa?

[15] TQ hiệu đính: một ví dụ cụ thể hơn cho người Việt ở VN là, "bạn có lên mạng đọc tin tức gốc bằng tiếng Anh không?" "Không, tôi không biết tiếng Anh". Người biết tiếng Anh, gián tiếp hạ nhục người không biết tiếng Anh, rằng bạn dốt cho nên bạn không cập nhật tin tức.

PHẦN BỐN: ĐỊNH KIẾN

KHUÔN MẪU

Chúng ta có ví dụ kịch bản về việc sử dụng sự tương phản trong dự đoán con người với xu hướng sử dụng các khuôn mẫu. Khuôn mẫu[1] là một loạt các đặc điểm bất di bất dịch và tương đối đơn giản được áp dụng một cách kiên định đối với một số nhóm người: Đàn ông là những kẻ hiếu chiến và có khát vọng tình dục quá độ; Đàn bà thường yếu đuối và nói nhều; Những người béo thường vui vẻ và lười biếng; Người Hà Lan thường rất sạch nhưng bần tiện.

Rập khuôn là một phần bình thường thuộc chức năng của chúng ta -- đơn giản hóa mọi thứ chút ít giúp chúng ta nắm được tất cả những sự phức tạp của đời sống xã hội. Sẽ ổn nếu như thực tế vẫn là trọng tài phân xử cuối cùng của sự thật. Nhưng không phải đi đâu này lúc nào cũng đúng. Dưới đây là một vài cạm bẫy tiềm năng:

1. Khái quát hóa tổng quát[2]: Lấy những đặc điểm gắn liền với một nhóm và gán chúng vào một cá nhân cụ thể trong nhóm đó. Một thành viên của một nhóm không nhất thiết phải phản ánh những đặc điểm liên quan đến nhóm đó, thậm chí nếu như những đặc điểm đó có chính xác. Các vy phạm không cần phải được gán một cách triệt để; các chuẩn mực là đi đầu hư cấu. Tác giả của các bạn là một người mập mạp, bởi thế xin các bạn hãy cho phép tôi được lấy "những người béo" ra làm ví dụ: Chúng ta có lý do xác đáng để tin rằng những người béo là những người chậm chạp. Nhưng tôi đã từng gặp những người béo có thể thắng đậm những người gầy trên sân quần vợt! Làm sao bạn có thể bị từ chối không được nhận vào làm chỉ bởi vì ngoại hình của bạn nói với người sử dụng lao động rằng bạn sẽ làm việc không có hiệu quả?

2. Khái quát hóa vội vã[3]: Lấy những đặc điểm gắn liền với một người và cho rằng chúng đúng với tất cả các thành viên trong nhóm của anh ta hay cô ta. Chúng ta thường xây dựng các khuôn mẫu của mình dựa trên những cơ sở mỏng manh, nông cạn nhất, chẳng hạn như:

Thông tin nghe được từ người khác: Rất nhiều, nếu không muốn nói là hầu hết các hình mẫu được xây dựng trên điếu mà chúng ta nghe người khác nói -- gia đình, thầy cô giáo, bạn bè, phương tiện truyền thông của chúng ta, v.v...-- những người này có thể, trên thực tế lại nghe được từ những người khác. Ví dụ, bạn có khuôn mẫu về người Ả Rập từ đâu? Bạn đã từng thực sự gặp một người Ả Rập chưa? Nếu bạn đã biết họ, thì bạn biết họ rõ đến mức độ nào?

Thông tin đã lỗi thời: Thậm chí nếu những thông tin nghe được từ người khác chứa đựng đôi chút sự thật, thì nó có thể được dựa trên những trải nghiệm có từ rất lâu rồi. Liệu những người Ả Rập còn -- hay liệu họ có -- sống trong những túp lều nữa không? Hay đó chỉ là những điếu bạn đã nhìn thấy trong những thước phim cũ? Nhiều khuôn mẫu được bắt rễ từ lòng căm ghét đối với những nhóm người định cư cách đây 100 năm hay lâu hơn thế.

Những ví dụ hạn chế: Khuôn mẫu là những thông tin nghe được từ người khác hay được dựa trên trải nghiệm cá nhân, nó cũng có thể được xây dựng dựa trên những trải nghiệm hạn chế đối với những nhóm ta chưa thực sự hiểu rõ. Nếu bạn đã thực sự gặp một số người Ả Rập, thì bạn gặp được bao nhiêu người, và liệu họ có thể đại diện cho tất cả những người Ả Rập hay không?

Hay lấy đồ ăn Ý ra làm ví dụ: Hầu hết người Mỹ cho rằng đồ ăn của Ý gồm có mì sợi, dầu ô-liu, và nước sốt cà chua; nhưng trên thực tế phần lớn đồ ăn của Ý là bánh mì, cá, bơ và nước sốt trắng. Hầu hết những người Ý nhập cư đến Mỹ đầu tiên đến từ miền Nam Ý, và đó là "ví dụ" về cách thức nấu ăn mà họ quen.

Tính chất mạnh: Điếu gì là đáng chú ý nhất về một nhóm, điếu gì khiến chúng khác biệt hơn so với bản thân chúng ta hay những người khác thì thường được xem xét một cách sai lầm là "bình thường". Người Ả Rập là những người giàu có nhờ dầu mỏ, người Hà Lan đi những đôi giày bằng gỗ, thổ dân da đỏ mặc những đồ bằng lông ... tất cả những điếu này là

ngoại lệ, nhưng bởi vì chúng đặc biệt, nên chúng dễ dàng được chúng ta nghi ngờ.

Những người ở quần đảo Pô-li-nê-di là những người dâm dục, người Nhật cực kỳ lịch sự ... thậm chí ngay cả khi các đặc điểm đó chứa đựng một phần nhất định sự thật thì chúng thường che giấu những đặc điểm khác, những đặc điểm cũng đúng tương tự. Ví dụ, người ở quần đảo Pô-li-nê-di có một số quy định khá nghiêm khắc về sự vừa phải, đi đầu độ, và người Nhật Bản có thể rất thẳng tính, thậm chí hung dữ khi làm việc với những người ngoài.

3. Những kết luận không công bằng^[4]: Chúng ta bổ sung thông tin mà những thông tin đó không hay đã không có ở đó. Các kết luận từ những quan sát mà chúng ta có thể đưa ra trong xã hội riêng của chúng ta có thể hoàn toàn không liên quan gì khi chúng ta nhìn vào xã hội khác. Ví dụ, trong xã hội của chúng ta, tắm một lần một tuần được coi là bẩn, và bẩn được xem là hành động phản xã hội, và phản xã hội là rất, rất xấu. Nhưng liệu chúng ta có quyên đưa ra những sự suy diễn như thế không? Liệu bẩn có nghĩa là xấu không? Một số nền văn hóa coi chúng ta là hơi bẩn: Ví dụ, người Nhật Bản lau rửa bản thân sạch sẽ trước khi bước vào bồn tắm. Hay lấy một ví dụ khác, ở ngoại ô quần áo rách rưới có thể có nghĩa là mắc chứng bệnh tâm thần, nhưng ở nơi khác nó có nghĩa là nghèo khổ.

Những kết luận không công bằng thường bắt nguồn từ sự thiếu hiểu biết: Chúng ta ít khi có tất cả những thông tin mà chúng ta cần để hiểu nhóm người khác. Thường có những lý do cho những hành vi cư xử "kỳ dị", những lý do này khiến cho những hành vi đó ít kỳ dị hơn. Ví dụ, ở một số quốc gia, họ không có nhiều nước và sự khô ráo làm bay hơi hầu hết mồ hôi của chúng ta. Ở những nước nghèo, đường ống dẫn nước và nước sạch không có mấy. Ở những nước hàn đới, việc tắm là hết sức nguy hiểm. Chúng ta quên mất rằng ông bà của chúng ta ít khi tắm nhiều hơn một tuần một lần. Hơn nữa, ở nhiều nơi, mọi người không có thái độ quá căng thẳng đối với mùi cơ thể -- bạn không cần phải khử trùng để trở nên sạch sẽ.

Ở đây cũng xuất hiện vấn đề về việc dự báo sự hoàn thành ước nguyện của chính mình: Mọi người thường trở thành những người mà chúng ta mong

muốn họ trở thành. Ví dụ đối với một người béo, trở nên "vui vẻ" có thể có nghĩa là sự chấp nhận. Đối với một số nhóm người dân tộc, bạn thể hiện niềm hãnh diện của mình bằng cách cường điệu "tính cách sắc tộc" của mình. Ví dụ, thổ dân da đỏ của những bộ lạc khác nhau tiếp nhận cách ăn mặc, tục lệ và nghệ thuật của nhau. Và chỉ người Mỹ gốc Hà Lan mới treo những đôi giày gỗ trên cửa ra vào của họ.

Chẳng còn nghi ngờ gì nữa, chúng ta gặp vấn đề do tất cả những cái bẫy nêu trên đối với những điều bình thường được coi như khuôn mẫu.

ĐỊNH KIẾN NHƯ LÀ BẤT HÒA[5]

Từ chính bản thân nó, khuôn mẫu chắc chắn có thể dẫn đến các vấn đề như sự phân biệt đối xử. Nhưng không phải là lý do gây ra sự nóng giận, bức tức mà chúng ta thường thấy ở những người có thành kiến. Định kiến thường được định nghĩa trên phương diện của những cảm xúc tiêu cực mạnh -- cảm xúc bắt nguồn từ đâu?

Hãy nhớ lại, sự đau khổ đến từ việc không dự đoán đúng -- từ những sự phi lý và bất hòa. Hãy xem xét một số phi lý có thể dẫn đến sự căm ghét:

Sự phá vỡ công việc hàng ngày: Những người "khác" bạn có thể phá vỡ cuộc sống của bạn. Ví dụ, ở miền quê nước Anh, mọi người đặc biệt không thích dân gíp-xi. Dân gíp-xi vào làng quê yên bình ở Anh, trên những chiếc xe van, đậu ở lề đường, sống bên ngoài những chiếc xe goòng, chơi nhạc và nhảy múa, bán sức lao động của họ, bói toán, ăn cắp... và nói chung là họ khiến cho cuộc sống làng quê trở nên rối loạn.

Một ví dụ đơn giản nhất: Những người "mắc bệnh tâm thần" thường khiến chúng ta căng thẳng, lo lắng. Họ cư xử theo cách mà chúng ta không thể đoán trước được.

Đe dọa đến sự an toàn của nhóm: Những kẻ ngoài cuộc có thể đe dọa sự an toàn của nhóm nhiều hơn việc là chỉ đe dọa đến sự yên bình và tĩnh lặng. Chẳng hạn như những người gíp-xi, họ nổi tiếng ít nhất là về những rắc rối do họ gây ra. Những lao động nhập cư ở Châu Âu có thể mang theo các thói quen văn hóa bạo lực cùng với họ. Những đứa trẻ ở thành phố có thể mang những thói quen sinh hoạt tình dục bừa bãi của chúng về vùng ngoại ô, v.v....

Chúng ta đã hiểu rằng trong khi một số nỗi sợ hãi có thể bắt nguồn dựa trên các khuôn mẫu vô căn cứ, thì một số nỗi sợ hãi lại có căn cứ. Động cơ để có những nhóm của riêng chúng ta là nhằm để có cuộc sống an toàn, đơn giản, có thể đoán trước được, những kẻ ngoài cuộc có thể đe dọa đến trật tự xã hội đó.

Đe dọa đến túi tiền: Tình trạng khỏe mạnh về kinh tế là mối quan tâm chủ yếu của hầu hết mọi người. Những người bị đe dọa về kinh tế bởi những người ngoài rất tức giận về việc đó, Trong lịch sử, chúng ta thấy...

1. Thành lập những nhóm để chống lại những nhóm mới;
2. Những nhóm nhập cư cũ chống lại những nhóm nhập cư mới hơn;
3. Những người da trắng nghèo khổ ở miền nam cũ chống lại những người da đen nghèo khổ; Những người thợ đường sắt Ai Len chống lại những người thợ đường sắt Trung Quốc;
4. Những người nuôi tôm Mỹ ở bang Texas chống lại những người nuôi tôm Việt Nam;
5. Những người lao động nghèo khổ chống lại những người hưởng trợ cấp;
6. Thành lập những nhóm lao động bản xứ chống lại những nhóm lao động nhập cư...

Đây là vấn đề thường gặp nhất của những nhóm người nghèo, có địa vị thấp, tức giận với những nhóm người nghèo hơn, có địa vị thấp hơn đang đe dọa thay thế vị trí của họ.[\[6\]](#)

Đe dọa đến tính toàn vẹn hay bản sắc của nhóm: Một nhóm dân tộc có thể được định nghĩa theo nhiều cách ... màu da, tập tục tôn giáo, ngôn ngữ, niềm tin chính trị, trang phục, các ngày kỷ niệm... Khi những sự việc xác định rõ đặc điểm của nhóm bị gây tổn thương ở chừng mực nào đó thì tương lai của nhóm đang bị đe dọa, mọi người "nóng nóng."

Tương lai của nhóm được thấy rõ ràng nhất ở bọn trẻ, và bởi thế phần lớn sự quan tâm của chúng ta là: Đi đâu gì sẽ xảy ra nếu bọn trẻ bắt đầu hành động giống những người không thuộc nhóm? ăn mặc giống bọn họ? nói

chuyện giống bọn họ? tin vào những đi ầu mà bọn họ tin? hẹn hò với người ngoài nhóm? cưới người ngoài nhóm?

Nếu con bạn cưới ai đó thuộc tôn giáo khác, và con cái của chúng được nuôi dạy theo tôn giáo khác -- như thế là bạn đã "mất" cháu của mình. Bạn cũng có thể không bao giờ còn con nữa! Hay đi ầu gì sẽ xảy ra nếu như con trai bạn cưới một cô gái người Đức và sang Đức để sống. Con trai bạn và cháu của bạn sẽ không còn là người Việt nữa. Con cháu của bạn là những người ngoại quốc! Hay nếu như các cháu của bạn lớn lên và nói tiếng Tây Ba Nha (Người ta nói rằng cách tốt nhất để lấy đi nền văn hóa của một người là lấy đi ngôn ngữ mà anh ta nói. Trừ người Ai-Len, còn nói chung đi ầu này thường là đúng.)

Nếu con bạn cưới một người khác chủng tộc, cháu bạn sẽ thế nào? Da đen hay da trắng? Quan niệm truyền thống cho rằng nếu chúng là da đen thì "máu" của nhóm có địa vị cao hơn "đã bị làm ô uế" bởi máu của nhóm có địa vị thấp hơn. Ngày nay, con cái của những cặp vợ chồng thuộc hai chủng tộc khác nhau thường coi bản thân chúng là người hai chủng tộc, đi ầu này chắc chắn được làm rõ. Nhưng hãy xem xét đến vấn đề về bản sắc nảy sinh khi bạn sống trong một xã hội lúc nào cũng khẳng khẳng bắt phải phân biệt rõ ràng, hoặc là thuộc chủng tộc này, hoặc là thuộc chủng tộc kia.

Có lẽ đến một ngày nào đó tất cả chúng ta sẽ chỉ coi bản thân là con người mà thôi.

Trên thực tế, những lý do có trước đối với sự tức giận là khá hợp lý. Chúng là những vấn đề mà chúng ta cần phải nỗ lực để giải quyết. Ngoài ra còn có ngu ần gốc khác của sự phi lý ít hợp lý hơn: đó là phức cảm tự ti.

Có đi ầu gì đó không ổn đối với tôi -- và bạn là người đã nhắc nhở tôi về việc đó! Sự nghèo khổ hay ngu dốt hay đần độn hay thiếu thành công hay bất hạnh hay thiếu tự tin hay không thỏa mãn tình dục hay hôn nhân có vấn đề hay bất kỳ chuyện gì ... đều là lỗi của bạn. Xét cho cùng, trước khi bạn xuất hiện, tôi không hề gặp phải những vấn đề này -- hay tôi không chú ý quá nhiều đến chúng. Hay có lẽ tôi thậm chí không thể hiểu đi ầu gì khiến tôi tức giận -- chắc chắn lỗi không thể là tôi được, mà nó phải là bạn.

Hơn nữa, những người yếu đuối, hay nản chí thường đánh mất những bản sắc nhỏ bé gây bối rối của họ trong những bản sắc của nhóm mình. Nhóm của tôi thật tuyệt, bởi thế có lẽ một phần nhỏ của sự tuyệt vời đó sẽ truyền sang tôi. Và sự căm ghét của người khác giúp duy trì sức mạnh của bản sắc nhóm, giống như việc sự nhiệt tình của chúng ta đối với đội mình ưa thích sẽ trở nên đặc biệt mạnh mẽ khi trận thi đấu trở nên sôi nổi.

Mục tiêu của sự tức giận của chúng ta có thể là một nhóm mà nhóm này gây cho chúng ta những đau khổ, khó chịu thực sự, chẳng hạn như sự tranh đua về kinh tế hay những đi đầu khác đã được đề cập ở trên. Hay đơn giản, nó có thể là mục tiêu được xã hội, truyền thống thừa nhận (một anh chàng giờ đầu chịu báng). Cả hai cách, tôi đã được bố, mẹ, bạn bè, thầy cô giáo, những người thuyết giáo, truyền hình nói từ thời thơ ấu rằng chúng ta giỏi hơn họ và do đó tôi giỏi hơn bạn.

Nhưng đó là anh chàng da đen với Lincoln Continental của mình -- anh ta đã kiếm được tiền từ đâu? Và người phụ nữ đó, cô ta là luật sư -- tự hỏi cô ta đã làm gì để vượt qua vành móng ngựa? Và anh chàng da đen, người có tất cả các cô gái -- họ đã thấy gì từ anh chàng này nhỉ?

Họ nói dưới mặc cảm tự tôn che giấu mặc cảm tự ti.

Niềm tin mù quáng giống với việc sửa chữa sự bất hòa

Hầu hết niềm tin mù quáng chỉ là cố gắng để duy trì tình trạng hiện tại: Chúng ta ở vị trí cao nhất -- hãy giữ nó như vậy.

Nhưng trong trường hợp mà nhận thức của chúng ta về người khác là sai lầm, chúng ta sẽ phải đối mặt với sự mâu thuẫn. Khi chúng ta thực sự nhìn vào những cái khác này, chúng ta sẽ thấy dấu vết của lòng nhân đạo, tài năng, bản chất tốt đẹp của họ, chúng ta cũng thấy các lý do khiến họ cư xử như thế, và khả năng cạnh tranh bình đẳng của họ ... và chúng ta cần phải bảo vệ chống lại tất cả những thông tin mâu thuẫn này.

Cuối cùng, thì những người tốt như chúng ta không làm tổn thương đến những người tốt khác (Bạn còn nhớ không?)

Điều cơ bản nhất cần làm là sự phủ nhận: Thông tin này cần phải mạnh hơn rất nhiều để ta vượt qua nó. Ví dụ, một phụ nữ có thể thấy rằng cô cần

phải làm việc gấp đôi trước kia để có được sự công nhận trong công việc. Hay chúng ta có thể thực hiện sự bóp méo. Bạn có thể dùng "trường hợp ngoại lệ:" "Chỉ có một hay hai lần thôi, lâu lâu mới xảy ra mà!" Điều này thường được đi kèm cùng với lời giải thích: "Mẹ của nó là người da trắng;" "Cô ta có những đức tính giống như đàn ông, có lẽ cô ta là người tình dục đồng giới."

Một cách khác để bóp méo là chất vấn những cách thức mà nhờ nó ai đó đã thành công: "Tất cả những người Ý thành công đến đó thông qua những mối quan hệ với bọn người xấu;" "Cô ta lang chạ để được thành công[7]."

Một cách khác, khi bạn không thể chất vấn về khả năng của họ, thì hãy chất vấn những động cơ của họ: "Họ trở thành bác sĩ là vì tiền." Một số nhân viên trong lực lượng không quân đã từng nói với tôi một cách rất nghiêm túc rằng, "Có ba loại phụ nữ ở lực lượng không quân: thứ nhất là đồng tính, thứ hai là cuồng dâm, và thứ ba là những phụ nữ đang đi tìm chồng" Nói cách khác, họ có thể có khả năng, nhưng chắc chắn họ không cao quý gì hết.

Nhưng có một số cách để sửa chữa sự bất hòa còn tồi tệ hơn:

Sự kỳ thị: Nhà cửa và công việc là những thứ bị phân biệt rõ nhất. Thứ ít rõ hơn là "sự phân biệt tổ chức" -- nhiều việc tưởng chừng như hợp lý, nhưng dẫu sao cũng bị phân biệt: các bài kiểm tra khả năng đọc, viết để bầu cử, chi tiêu cao quy định để được làm cảnh sát, quy định về những chiếc xe moóc ở làng quê Anh... Và cũng đừng quên sức mạnh của *sự hoàn thành ước nguyện của chính mình*[8]: Ví dụ, nếu chúng ta phủ nhận học vấn của những người nhất định, thì họ có vẻ như ngu dốt, có lẽ chúng ta không cần phải bận tâm giáo dục họ; nếu chúng ta chỉ cho phép họ làm những công việc dành cho người hèn làm thì có lẽ tất cả khả năng của họ chỉ có như vậy; nếu chúng ta không cho họ sống ở những căn hộ khang trang, có lẽ họ thích sống ở những nơi bẩn thỉu ...

Hơn nữa, chúng ta có thể đe dọa họ (ví dụ: sự thiêu đốt của Klan), thay thế họ (ví dụ: đặt con người vào những vùng dành riêng, hay các trại cải tạo tập trung), biến họ thành nô lệ (ví dụ: cưỡng bức lao động, hay nô dịch về kinh

tế, hay đơn giản chỉ là tình trạng nô lệ), hay đơn giản hủy diệt họ (ví dụ: điêu Nazi cố gắng làm với người Do Thái, gíp-xi, những người tình dục đ ồng giới và những người khác).

Chú ý: Có thể dễ dàng nói rằng tất cả tội lỗi này là do trạng thái tâm lý của Nazi, hay do thói xấu của người da trắng, hay người châu Âu, hay nam giới, hay bất kỳ đi ều gì. Nhưng lịch sử cho thấy sự định kiến ở trong chính bản thân nó: Không có nhóm dân tộc, chủng tộc, tôn giáo, chính phủ nào ... vượt qua những sai lầm tội lỗi đó. Khi một nhóm có quyền lực đối với nhóm khác, quyền lực đó có thể bị lạm dụng. Tôi e rằng đây là một kết luận bị quan.[9]

[1] Stereotype

[2] Sweeping generalization

[3] Hasty generalization

[4] Unjustified inferences

[5] Dissonance = sự bất hoà

[6] TQ hiệu đính: nếu đi ều này đúng thì nhận định của Marx sai, vì công nhân bóc lột chưa chắc hợp tác với công nhân bóc lột để chống lại các nhà tư bản, mà họ kình nhau vì miếng ăn. Tuy nhiên, hiểu được đi ều này giúp chúng ta hiểu được tại sao các em bé bán vé số đánh nhau để được bán vài tấm vé số, đáng giá có vài ngàn 1 tấm. Tại sao họ không đoàn kết và phân chia thị trường, như mày bán chợ trên, tao bán chợ dưới?

[7] She slept her way to the top

[8] Self-fulfilling prophecy

[9] Với kết luận bị quan này, mà xã hội Mỹ được hình thành. Tất cả các đoàn thể, ngay cả tôn giáo và chính phủ đi ều có thể phạm sai lầm, cho nên cần có một thể chế kiểm soát lẫn nhau.

PHẦN NĂM: NHỮNG KỶ VỌNG XÃ HỘI

NHỮNG CHUẨN MỤC

Ở trên, chúng ta đã nói về sự tương phản, niềm tin, các đi-đều-lệ, v.v... Chúng ta đã tập trung vào những đặc tính và những kết luận được suy ra từ các đặc tính đó. Trong phần này, chúng ta sẽ nói đến một tập hợp khác của sự tương phản và những kết luận được suy ra từ đó. Tôi gọi chúng là văn hóa xã hội hay những kỳ vọng chung, chúng bao gồm những chuẩn mực[1], vai trò[2], và địa vị[3].

Chính những đi-đều-bí-ẩn nhất của thế giới, định luật tự nhiên (chẳng hạn như trọng lực) "hút chúng ta xuống," sự thống nhất, trật tự, sự đoán trước[4] được cho phép chúng ta sử dụng chúng phục vụ mục đích của mình. Hiểu biết quy luật của trọng lực và khí động lực ... cho phép chúng ta thiết kế và chế tạo những chiếc máy bay (theo nghĩa nào đó) "giải phóng" chúng ta khỏi những quy luật tự nhiên đó! Quy-đền-lực của chúng ta có được từ sự hiểu biết về-đều-tảng-trật-tự-thiên-nhiên-đó.

Thế giới xã hội cũng có trật tự của nó. Trật tự xã hội không nhất thiết phải giống với trật tự tự nhiên, và khi hiệu lực của luật pháp hay tục lệ có quy-đền-lực lớn, thì cuối cùng chúng ta phải chọn có tuân theo hay không. "**Bạn không thể** có quan hệ tình dục với mẹ của mình" là một huấn thị có quy-đền-lực to lớn, nhưng nó cũng không mạnh bằng "**Bạn không thể** đi xuyên qua bức tường gạch." (Kelvin, p. 21)

Tuy nhiên, cũng giống như trong thế giới tự nhiên, để có thể hoạt động trong thế giới xã hội, chúng ta cũng cần có trật tự. Trật tự xã hội được xây dựng dựa trên những kỳ vọng chung (niềm tin, đi-đều-lệ, giá trị) và được gọi là các chuẩn mực.

Các chuẩn mực được sử dụng như những tiêu chuẩn mà chúng ta dùng để đo độ thích hợp của các hành vi, nhận thức, niềm tin, thậm chí là cả cảm giác trong nhóm xã hội mà các chuẩn mực có liên quan. "Nhóm xã hội"[5] có thể là toàn bộ nền văn hóa hay xã hội, một nhóm văn hóa hay nhóm dân

tộc, một tổ chức hay cộng đồng, hay thậm chí có thể là một câu lạc bộ hay một toán người.

Từ chuẩn mực (norm) có cùng một gốc với từ "bình thường" ("normal") và cách đơn giản nhất để tìm ra các chuẩn mực ở nhóm hay xã hội là tìm xem cái gì được mọi người coi là bình thường. Bình thường (nếu bạn còn nhớ môn thống kê cơ bản) có nghĩa là "điều có khả năng xảy ra cao" -- và bạn có thể liệt kê các hành vi cư xử khác nhau và đề nghị mọi người đánh giá chúng. (Những đánh giá của họ được coi là xác suất chủ quan.)

Bạn đánh răng có thường xuyên không? Không bao giờ? Một năm một lần? Một tháng một lần? Một lần một ngày? Hai lần một ngày? Ba lần một ngày? Hàng giờ? Liên tục? Tôi tin rằng, trong xã hội của chúng ta đánh răng một hay hai lần một ngày được coi là bình thường. Một đứa trẻ có thể một ngày bỏ không đánh răng; một bác sĩ nha khoa có thể đánh răng sau mỗi bữa ăn.

Nhưng cần phải chú ý: Một chuẩn mực không cần phải được tất cả mọi người tán thành hay nói là tốt! Tất cả chúng ta nên đánh răng một ngày ba lần, và sử dụng loại chỉ mền dùng làm bàn chải đánh răng, nhưng chúng ta lại không làm vậy -- điều đó sẽ không được xem là "bình thường." Tội phạm có thể là khác thường, nhưng thánh thần cũng là khác thường nốt.

Mặt khác, đôi khi chuẩn mực không phải là cái được hầu hết mọi người thực hiện. Thật thú vị khi so sánh điều mà mọi người nghĩ là bình thường và cái thực sự là bình thường (thuộc thống kê) trong những lĩnh vực riêng tư chẳng hạn như tình dục. Ví dụ, cách đây không lâu, các chuẩn mực xã hội vẫn quy định những điều cấm kỵ về việc thủ dâm, trong khi đó đại đa số mọi người vẫn làm việc đó.

Các chuẩn mực, cũng giống như thói quen, có vẻ như vẫn duy trì sự tồn tại của chính chúng: "Hành vi 'được miêu tả' bởi một chuẩn mực không chính thức bởi vì nó được cho là hợp lý. Tuy nhiên, bản thân sự hợp lý này được suy ra từ tần số xuất hiện của hành vi đó." (Kelvin, trang 87) Bởi thế chúng ta đánh răng một hay hai lần một ngày bởi vì điều đó là bình thường, và nó là bình thường bởi vì chúng ta đánh răng một hay hai lần một ngày.

Chú ý rằng một trong những nguồn thông tin phổ biến nhất về "tần số xuất hiện" [6] chính là truyền thống. Bởi vậy một chuẩn mực như "con trai mặc quần, con gái mặc váy" được chứng minh là đúng bằng cách nói "con trai có nghĩa là mặc quần; con gái có nghĩa là mặc váy," và đến lượt mình, nó được chứng minh là đúng bởi "luôn là như thế."

Ngoài thói quen và truyền thống ra, một nhóm hay xã hội cũng có thể củng cố những chuẩn mực bằng sự trừng phạt hay khen thưởng, đặc biệt là trừng phạt. Sau đó khi các chuẩn mực, sự trừng phạt và khen thưởng được chính thức hóa, thì chúng trở thành đi luật, pháp luật, hệ thống tư pháp, trại cải tạo, ghế điện...

Minh chứng kinh điển về cách cư xử mang tính quy phạm là minh chứng của Muzafer Sherif. Nếu tôi chiếu một điểm sáng lên trên tường trong một căn phòng tối đen như mực, nó trông như chuyển động -- một ảo giác được gọi là hiệu ứng tự vận động [7]. Nếu tôi hỏi bạn xem nó di chuyển bao xa, bạn có thể đoán là 5 hay 6 cm. Điềm mà Sherif đã làm đó là cho một nhóm người xem điểm sáng đó và đọc to sự dự đoán của họ. Lúc đầu những dự đoán có khác nhau một vài cm, sau khi mỗi người nhắc lại điểm sáng, sự dự đoán của họ xích lại gần nhau hơn -- điềm đó có nghĩa là nhóm này đang xây dựng một "quy phạm."

Nếu Sherif đặt một "người thay thế" -- một trong những người trợ lý của ông -- vào trong một nhóm và hướng dẫn anh ta đưa ra một sự dự đoán tối thiểu (14 hay 15 cm chẳng hạn), thì nhóm đó sẽ có xu hướng đưa ra những dự đoán cao hơn để hướng ứng sự dự đoán của người thay thế đó. Nếu người thay thế đó cứ bám vào những sự dự đoán cao của mình, anh ta có thể khiến cho cả nhóm để ý đến sự dự đoán của anh ta. Sherif thậm chí còn thấy rằng những chuẩn mực cao giả tạo có thể kéo dài đến vài "đời" của cuộc thí nghiệm: Sau khi nhiều dự đoán được đưa ra, Sherif đổi người thay thế đầu tiên, sau đó thay những người ban đầu của nhóm bằng những người mới. Chuẩn mực cao đó sẽ dần dần mất đi.

Bởi thế, trong thế giới thực, chúng ta có rất nhiều chuẩn mực không hề có ích hay có liên quan, tuy nhiên chúng vẫn cứ tồn tại. Có rất nhiều ví dụ được tìm thấy trong các mối quan hệ giữa nam giới và phụ nữ.

Tuân theo chuẩn mực

Chúng ta có xu hướng nghĩ rằng tuân theo chuẩn mực có gì đó không tốt -- biểu hiện của sự yếu đuối, ngu ngốc, thậm chí là nô lệ phát xít. Nhưng trước nhất, cuộc sống chúng ta chứa đầy những sự tuân theo chuẩn mực, mà phần nhiều chúng ta thậm chí không để ý đến bởi vì chúng ta cứ thế tuân theo thôi. Cuối cùng, theo định nghĩa, tuân theo chuẩn mực là đi đâu bình thường.

Mặc quần áo: Bạn có thể nghĩ bản thân mình là người theo chủ nghĩa cá nhân cao, và có thể chỉ ra những sự đa dạng về phong cách xung quanh bạn. Nhưng bạn cũng chú ý đến những nét tương đồng: Khi bạn nhìn các bạn sinh viên ở xung quanh, chú ý đến những quần bò, áo sơ mi và những bộ đồng phục may sẵn rẻ tiền. Và đi đâu sẽ xảy ra nếu một bạn sinh viên đến lớp với chiếc áo tuxedo (áo lễ phục mặc vào buổi chiều), áo dài the mặc vào buổi tối, áo tắm hai mảnh, không mặc gì, hay mặc ki-mô-nô hay xari (áo quần của phụ nữ Hin-đu), mặc quần áo của người khác giới ... đi đâu này là không "đúng", phải vậy không -- có lẽ nó cho thấy người mặc có dấu hiệu bị mắc bệnh tâm thần. Đi đâu đó có nghĩa là chúng ta có thể đưa ra kết luận từ bất kỳ hành động nào liên quan đến nhận thức của con người.

(Hãy nhớ rằng mặc những bộ quần áo phù hợp với hoàn cảnh sẽ giúp mọi người thấy rằng bạn là người đáng tin cậy? Mặc những bộ quần áo không đúng với hoàn cảnh sẽ cho thấy đi đâu ngược lại.)

Thứ hai, hãy tưởng tượng xem sẽ ra sao nếu như mọi người mặc, hành động, nói mà không thêm quan tâm đến "phong cách," "truyền thống," các chuẩn mực, không để ý đến những mong đợi, dự tính của người khác? Bạn sẽ sống trong sự không thể dự đoán gây khó chịu liên miên. Tất cả các bạn đã từng gặp những người "khác thường", những người mà bạn không bao giờ có thể đoán trước được: Hãy tưởng tượng xem nếu tất cả mọi người đều hành động như thế thì sao? Sự hơi khó chịu sẽ tăng lên đến mức không thể chịu đựng được. Đó chính là đi đâu mà nhiều người đã trải nghiệm khi họ đến những vùng khác trên thế giới và không biết các chuẩn mực, tục lệ ở đó: đấy chính là cú sốc văn hóa.

Hãy tưởng tượng xa thêm chút nữa, nếu đi đâu đó xảy ra với những đứa trẻ thì sao - người còn đang học hỏi để phỏng đoán ý con người. Tuổi thơ

thậm chí sẽ trở nên khó nhọc hơn tuổi thơ đã có. Không phải tự nhiên mà chúng ta duy trì những chuẩn mực thoải mái nhất định trong gia đình, không hành động một cách điên rồ trước mặt lũ trẻ, và tất cả chúng ta đôi khi cảm thấy luyến tiếc "cuộc sống đơn giản" ở quê hương mình. Chúng ta phát triển "lên" mang tính cá nhân rõ rệt từ cơ sở của sự kiên định.

Có một số cách khác nhau để miêu tả chuẩn mực. Cách đơn giản nhất là làm nổi bật những điểm khác nhau của hành vi được quy định và hành vi bị cấm. Hành vi được quy định là hành vi "phải" tuân theo, là những nghĩa vụ, những đi đầu khiến bạn trở thành thành viên của một nhóm. Những hành vi bị cấm là những đi đầu "không được" làm, những đi đầu cấm kỵ. Những nhóm nhỏ sẽ khai trừ bạn nếu như bạn phạm phải những đi đầu đó (giống như "không có gì ấy, không phục vụ"). Các xã hội sẽ tống bạn vào tù, thể chế hóa, rút phép thông công, lưu đày, hay tử hình bạn.

Một cách khác để nói đến các khái niệm về trạng thái bình thường và đi đầu có thể xảy ra đã được đề cập đến ở trên: Trục hoành thể hiện những hành vi cư xử đang được bàn đến; trục tung thể hiện mức độ bình thường của hành vi:

Chúng ta cần thêm vào một đi đầu: một dòng phân chia các hành vi chấp nhận được (acceptable) và những hành vi không chấp nhận được (unacceptable), bởi thế ta có hình sau:

Nếu chúng ta coi "một bộ quần áo thích hợp dành cho các giảng viên đại học" như là hành vi, chúng ta có thể thấy áo tuxedo và áo dài the mặc vào buổi tối chiếm vị trí một đầu của đường cong, và bộ đồ tắm hay không mặc gì là đầu kia của đường cong. Ở giữa chúng, bất kỳ trang phục nào từ bộ đồ bò xanh đến bộ com-lê sọc nhỏ được coi là có thể chấp nhận được. Và, có lẽ tại "đỉnh" của sự chấp nhận được, chúng ta sẽ thấy phong cách mà tôi gọi là "lịch sự như giáo sư" -- đối với nam giới: có một miếng đắp ở khuỷu tay áo vét, nơ bướm ở cổ, v.v.; với phụ nữ: váy len, áo cổ nhỏ, những đôi giày phù hợp với hoàn cảnh chứ không chạy theo thời trang.

Sherif đã xây dựng cách thứ ba để miêu tả các chuẩn mực mà nó là sự thỏa hiệp giữa đường cong dần dần và sự đột ngột "phải tuân theo - bị cấm". Đó là một tập hợp những hành vi trong một miền chấp nhận mà đi đầu này là rất quan trọng đối với các thành viên; ngoài ra còn có cả những miền từ chối

bao gồm những hành vi không chấp nhận được đối với nhóm; và ở giữa hai miền đó là miền trung lập gồm những đi ều không liên quan.

Ví dụ, một người theo thuyết Lu-ti có thể cảm thấy thoải mái với những buổi lễ của người theo nhà thờ Tân Giáo và người theo Giáo Hội Trưởng Lão, một mặt không cam kết với đạo Công Giáo, mặt khác không cam kết với Hội Giám Lý, đặt buổi lễ của Giáo Hội Chính Thống Hi Lạp lên trên Công Giáo, coi giáo lễ của hội chính thống là theo thuyết duy cảm và thần bí hơn, đặt các buổi lễ của những người theo phái Bap-tít (Giáo phái chỉ rửa tội cho người lớn, không làm lễ rửa tội cho trẻ sơ sinh) lên trên Hội Giám Lý, coi buổi lễ của những người theo Bap-tít hoa mỹ và sôi nổi hơn.

Trong số những chi tiết mà Sherif phát hiện thấy trong nghiên cứu của mình, ta thấy có "sự dính dáng của cái tôi" trong các vấn đề, miền chấp nhận càng nhỏ thì miền từ chối càng lớn. Một người theo thuyết Lu-ti một cách trung thành có thể không quan tâm đến bất kỳ buổi lễ nào ngoài sự chấp nhận của riêng anh ta.

Và những người thấy bản thân mình ở một thái cực này hay một thái cực khác của vấn đề có xu hướng có sự liên quan của cái tôi. Những nhóm tôn giáo cực đoan có thể quan trọng hóa những vấn đề mà các tôn giáo khác coi là những tiểu tiết nhỏ. Trong một chừng mực nào đó về mặt tâm lý học, nó dễ dàng trở thành sự quá khích: Đòi hỏi ít suy nghĩ, ít nỗ lực; như bạn biết. Mặt khác, những người ôn hòa thường hay khoan dung và bối rỗi hơn.

Các vấn đề

Đi ều khiến chúng ta gặp vấn đề rắc rối chính là những chuẩn mực liên quan. Một rắc rối là sự bất đồng về chuẩn mực khi hai nhóm hay hai xã hội tác động qua lại với nhau một cách tất yếu. Một rắc rối khác là sự bất đồng trong cùng một nhóm hay một xã hội đối với những chuẩn mực hay những miền, hay những sự thưởng phạt thích hợp. Nhi ều cuộc tranh cãi nhỏ, và một số cuộc chiến tranh lớn đã nổ ra do sự va chạm xã hội xuất hiện khi các chuẩn mực không được thống nhất.

Ngày xưa, chúng ta sống trong những xã hội nhỏ, cô lập, và khá độc đoán. Các chuẩn mực nặng nề, truyền thống cũng nặng nề, có rất ít mâu thuẫn và thay đổi. Thậm chí ngày nay, nhi ều người trên thế giới cũng sống trong

những xã hội mà nhà tâm lý học phát triển Urie Bronfenbrenner gọi chúng là những *xã hội đơn giản*[8].

Nhưng ngày nay, do sự liên lạc và giáo dục, chúng ta thấy bản thân mình phải đối mặt ngày càng nhiều với vô số những chuẩn mực đa dạng -- cái mà Bronfenbrenner gọi là tính đa nguyên[9]. Những cuộc cãi vã vặt vãnh không ngớt trong xã hội chúng ta là một triệu chứng. Cùng với sự phát triển cao hơn của những giá trị, theo Bronfenbrenner. Thật khó có thể xây dựng một hệ thống giá trị tinh vi cho bản thân nếu bạn chưa từng trải nghiệm các hệ thống giá trị khác nhau.

Trong những nền văn hóa đơn giản, các chuẩn mực được tất cả mọi người biết và tuân theo. E. T. Hall gọi điểu này là *phạm vi cao*[10]: Bạn cần phải nhận thức được hàng triệu những chi tiết tinh tế nhỏ để hiểu được cần phải làm gì hay để hiểu được cách cư xử của người khác. Một đứa trẻ sống trong nền văn hóa đơn giản học các nguyên tắc cùng với sữa của mẹ nó, và các nguyên tắc có vẻ được tôn trọng một cách vô thức. Lấy ví dụ, Nhật Bản là nước có nền văn hóa đơn giản hay có phạm vi cao hơn văn hóa Mỹ.

Mặt khác, trong những nền văn hóa có tính đa nguyên, các chuẩn mực được giải thích khá rõ ràng -- Hall gọi điểu này là *phạm vi thấp*[11]. Có ít các chuẩn mực mà những chuẩn mực này phải được tuân thủ một cách có ý thức, và chúng thường được dạy một cách rõ ràng. Nền văn hóa của Hoa Kỳ, đặc biệt là khi bạn đi ra khỏi vùng nông thôn hay vào những vùng lân cận thành thị, là nền văn hóa có tính đa nguyên và có phạm vi thấp.

VAI TRÒ

Chuẩn mực là những kỳ vọng chung. Chúng ta thường nghĩ những kỳ vọng chung này nói đến cách cư xử chung dành cho tất cả mọi người ở trong nhóm. Tuy nhiên, chúng ta cũng có thể có những kỳ vọng chung liên quan đến những thành viên cụ thể của nhóm. Chúng ta có thể trông đợi họ, và họ có thể trông đợi bản thân mình, thực hiện một chức năng cụ thể nào đó, đóng một vai trò nhất định nào đó trong nhóm. Vai trò là những kỳ vọng chung liên quan đến các chức năng.

Có nhiều loại vai trò khác nhau. Ví dụ, có nhiều vai trò là chính thức. Trong những nhóm lớn (các tổ chức, xã hội), những vai trò chính thức này

có chức danh và được sử dụng cho một số người. Ví dụ "bác sĩ" là chức danh mà chúng ta dùng để nói về một số người nhất định, và chúng ta trông đợi họ hành động theo những cách thức nhất định trong những hoàn cảnh cụ thể nào đó. Và bản thân họ cũng trông đợi mình hành động như vậy. Chú ý rằng một số người đóng những vai trò nhất định có thể tập hợp nhau lại để hình thành những nhóm của riêng mình, ví dụ: Hiệp Hội Y Học Hoa Kỳ.

Ngoài ra, cũng có những vai trò rất nhỏ được gọi là những vị trí ẩn và thấp mà những vị trí này không có chức danh. Chúng có đời sống rất ngắn, và chỉ được thấy trong những hoàn cảnh cụ thể nhất định, và chúng có thể linh hoạt. Ví dụ "người đưa cô dâu ra ngoài" trong một đám cưới: Không có chức danh riêng để chỉ những người này (giống như "phù dâu chính"); nó chỉ xuất hiện ở một thời điểm cụ thể trong đám cưới và kéo dài trong vòng vài giờ khi người dẫn chương trình giới thiệu trong buổi lễ; và vai trò này thường được người cha/mẹ của cô dâu đảm nhận, nhưng nó cũng có thể được người khác đảm nhận, hay thậm chí đôi khi, vai trò này còn được nhiều hơn một người đảm nhận -- chẳng hạn như cả bố lẫn mẹ.

Có những vai trò quá rộng đến nỗi chúng thường bị nhầm lẫn với sinh vật học. Ví dụ, thế nào là "phụ nữ"? Một sự sắp xếp nhiễm sắc thể nhất định? Có cơ quan sinh sản nhất định? Hay là bị chất với đủ loại kỳ vọng văn hóa? Điều sau đúng hơn so với những điều mà hầu hết mọi người thường nhận thấy.

Một vấn đề quan trọng về vai trò đó là vai trò thường đi từng đôi, vai-trò-mối-quan-hệ[12] luôn luôn đi đôi với nhau. Chúng ta (những người không phải là bác sĩ) thấy bản thân mình trong những tình huống nhất định với sự có mặt của bác sĩ, chúng ta được trông đợi là sẽ hành động theo những cách nhất định. Các bác sĩ trông đợi điều đó từ chúng ta; những người xem trông đợi điều đó ở chúng ta; và bản thân chúng ta trông đợi điều đó ở mình. Chúng ta đóng vai trò của bệnh nhân.

Điều này đưa chúng ta quay lại với khái niệm về sự tương phản[13]: Để có bác sĩ thì phải có bệnh nhân, để có giáo viên thì phải có học sinh; chững-vợ; cha mẹ-con cái..., và ngược lại. Bạn hãy chú ý đến sự bối rối lúng túng

hay thậm chí bệnh lý học của một số người đóng nh ần vai của người khác, hay cố gắng đóng nó trước mặt mọi người.

Trong định nghĩa của mình tôi có nói đến các chức năng. Đối với những vai có nghĩa với mọi người, chúng nhất định phải có một chức năng, một mục đích, một nhiệm vụ trong xã hội hay trong nhóm; chúng không có liên quan đến những hành vi cư xử ngẫu nhiên hay bừa bãi. Bác sĩ ở đó là có một mục đích, đó là vì bệnh nhân của mình. Chính nhiệm vụ hay chức năng là tiêu chuẩn để giúp chúng ta đánh giá vai trò của người đóng vai: Một người có thể là một bác sĩ giỏi hay bác sĩ t ồi, một bệnh nhân tốt hay t ồi....

Nhưng tôi cũng phải nói với bạn rằng có nhiều, cũng có thể là hầu hết các hành vi cư xử có liên quan đến vai trò mang mục đích biểu trưng nhiều hơn là mục đích thật -- cho dù biểu trưng luôn là "có mục đích" vì nó nói cho chúng ta biết rằng vai trò đang hiển diện. Tại sao bác sĩ lại mặc những chiếc áo trắng và viết chữ rất khó đọc? Tại sao những nhân viên ngân hàng lại mặc áo vét? Cô dâu lại mặc váy cưới?

Tôi cũng tiếp tục nói đến các tình huống. Vai trò thể hiện một cách đặc trưng bản thân chúng ở trong những hoàn cảnh tình huống nhất định. Ở bệnh viện, trong phòng khám, ở hoàn cảnh cấp cứu.... đó là những tình huống cụ thể có sự tham gia của mối quan hệ vai trò giữ bác sĩ - bệnh nhân. Nếu bác sĩ yêu cầu bạn cởi bỏ quần áo trong một bữa tiệc cốc tai, bạn có thể sẽ nghi ngờ ý định của ông ta.

Vai trò cũng thể hiện một cách đặc trưng bản thân chúng trong bối cảnh thực hiện. Bác sĩ có những lịch khám bệnh hành ngày, nhân viên ngân hàng có những công việc giấy tờ phải làm nhất định, cô dâu có đám cưới của mình... Hãy để ý lại số lượng biểu tượng trong hiện thực, nó nằm ngoài công việc thực sự.

Tuy nhiên, sự thực hiện có thể còn cao hơn cả biểu tượng: Nó có thể có những chức năng của riêng mình. Ví dụ hầu hết những trang trí trong phòng khám đều nhằm hướng đến sự làm mất tính dục. Chúng ta làm quá nhiều để đảm bảo sự vô dục tính: Y tá ở cửa ra vào, đi đều hòa nhiệt độ được bật ở mức rất thấp, cái bàn nhựa, cứng, lạnh có giấy ở trên, cái ống nghe

lạnh, găng tay cao su, bộ đồ phòng hộ, băng cấp treo trên tường ... tất cả đều nhằm hướng đến ý định trong sách.

Việc lạnh lùng của các bác sĩ phẫu thuật là một ví dụ khác: Để có thể giải quyết với thực tế liên quan đến việc mổ sẻ, thì dường như hầu hết các bác sĩ phẫu thuật cần phải giữ các cảm xúc của bản thân mình tách khỏi bệnh nhân được họ mổ! Hãy chú ý đến chuẩn mực có từ lâu của các bác sĩ phẫu thuật đó là họ không bao giờ mổ cho các thành viên trong gia đình mình.

Vai trò có thể có một số điều kiện tiên quyết cụ thể: là bác sĩ thì cần phải được đào tạo cùng với kinh nghiệm nhất định, giấy phép hành nghề... Là cô dâu thì bạn cần phải đạt được đến độ tuổi tối thiểu nào đó, hiện tại chưa có chồng... Tương tự như vậy, vai trò cũng có thể có một số hệ quả nhất định: Nhận bằng cấp bác sĩ mở ra những khả năng nhất định; trở thành cô dâu đưa đến một vai trò cụ thể mới, đó là vai trò làm vợ.

Các vấn đề

Có nhiều khả năng sẽ xảy ra các vấn đề liên quan đến vai trò. Đầu tiên, chúng ta có thể có những hiểu lầm giữa con người với nhau. Ví dụ, chúng ta có thể không nhận thấy rằng chúng ta có nhiệm vụ trong một mối quan hệ vai trò nhất định -- chẳng hạn như khi một người trong số các bạn cho rằng bạn là người yêu, nhưng bạn lại không nghĩ vậy. Hay chúng ta có thể không biết vai trò đòi hỏi điều gì, vai trò là gì, những người khác trông đợi gì ở chúng ta. Hay chúng ta có thể "biết" nhưng lại không đồng tình với nhau.

Một nguồn gốc khác gây rắc rối là việc chúng ta thường đóng nhiều vai trong cuộc sống của mình, và những vai này có thể mâu thuẫn với nhau. Ví dụ, một người có thể vừa là một người cha, vừa là một cảnh sát -- dịu dàng và yêu thương vào buổi sáng, cứng rắn và không khoan nhượng vào buổi tối. Bình thường, đây không phải là vấn đề -- có nhiều người khác nhau liên quan, các hoàn cảnh, thời gian... Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu như người cảnh sát đó bắt con trai của chính mình do cậu ta buôn bán ma túy? Xung đột!

Thậm chí một vai trò có thể thực sự là nhiều vai trò, nó phụ thuộc vào vai trò tương phản: Một bác sĩ cư xử theo một cách đối với bệnh nhân, cư xử

theo cách khác đối với y tá, cư xử theo một cách thứ ba với những người quản lý, và cư xử theo một cách khác đối với những bác sĩ đồng nghiệp. Nhưng đi đâu gì sẽ xảy ra khi bệnh nhân của vị bác sĩ này lại chính là đồng nghiệp của anh ta? Xung đột!

Cuối cùng, một cá nhân có thể bị lẫn lộn với những vai trò của anh ta/cô ta. Trong ví dụ về người cảnh sát, đi đâu gì sẽ xảy ra nếu anh ta bắt đầu cư xử nhân từ như một người cha đối với tất cả những kẻ phạm tội ở lứa tuổi vị thành niên mà anh ta bắt gặp khi đi tuần tra? Hay đi đâu gì sẽ xảy ra nếu như ở nhà anh ta cư xử với vợ và con mình như một cảnh sát cứng rắn? Nhiều người gặp vấn đề trong việc này, họ không có khả năng vứt bỏ mọi công việc ở cơ quan, không đem chúng về nhà.

ĐỊA VỊ

Địa vị là một từ hữu ích, nó được sử dụng với nhiều mục đích khác nhau. Đối với mục đích được đề cập ở đây của chúng ta thì có thể định nghĩa về địa vị là "những kỳ vọng chung liên quan đến quyền lực." Đây là một định nghĩa đầy đủ hơn của Sherif: "Địa vị là vị trí (cấp bậc) của một thành viên trong một hệ thống cấp bậc liên quan đến các mối quan hệ quyền lực trong một đơn vị xã hội (nhóm hay hệ thống), nó được đo bởi sự hiệu lực tương đối của việc khởi xướng (a) để đi đầu khiến sự tác động qua lại, đưa ra quyết định, và chỉ huy các hoạt động, và (b) để áp dụng các hình phạt trong những trường hợp không tham gia hay không tuân lệnh."

Tôi sử dụng từ *ảnh hưởng*[\[14\]](#). Đây là đi đầu mà một người có, khi những người khác thay đổi niềm tin hay cách cư xử của họ để phù hợp với anh ta hay cô ta. Như bạn nhận thức, có hai loại quyền lực: Ở loại thứ nhất, quyền lực có liên quan đến việc trừng phạt, chúng được sử dụng để đe dọa hay chỉ để làm tiếm lực. Đi đầu này được gọi là uy quyền[\[15\]](#).

Có một số ngu ồn uy quyền. Đầu tiên, uy quyền có thể có ngu ồn gốc từ kỹ năng, kiến thức mà bạn có, những kỹ năng, kiến thức đó cho phép bạn gây ảnh hưởng đến người khác. Một kiện tướng cờ vua kiểm soát đối thủ của anh ta bằng cách sử dụng những hiểu biết giỏi hơn của anh ta về chiến thuật và chiến lược; một chính khách giỏi cũng làm như vậy với đối thủ

của mình bằng cách thuyết phục, vận động và làm cho đối thủ lảng trí để thắng cuộc.

Quyền cũng có thể bắt nguồn từ các tài nguyên: Nếu bạn giàu có hay có trong tay vũ khí, và được toàn quyền sử dụng, bạn có cơ hội lớn để có thể áp dụng các hình phạt. Một khẩu súng khiến cho người khác phải vâng lời.

Và quyền lực cũng có thể bắt nguồn từ sự hợp pháp[16]. Hầu hết những người có quyền không thực sự sở hữu nhiều tài năng hay tài nguyên. Họ được người khác thừa nhận là có quyền, và do đó có quyền lực, và do đó có địa vị, và những người khác đến lượt mình cũng có các kỹ năng, nguồn lực, hay sự hợp pháp của riêng họ. Nó phục vụ mục đích được ủng hộ ai đó của họ, giống với việc người Anh có một vị vua: Nó đưa lại một trật tự xã hội để con người làm việc trong khuôn khổ đó.

Thứ hai, quyền lực có nguồn gốc từ sự kính trọng[17]. Đây là "quyền" được trao cho bạn bởi người khác, người mà bạn có ảnh hưởng; họ tuân theo bạn không phải vì họ sợ hay háo danh lợi mà họ theo bạn bởi vì họ khâm phục bạn.

Điều này cũng có một số nguồn gốc: Quyền lực lớn nhất là khái niệm mờ hồ được thừa nhận về sự lôi cuốn, nó thường được gọi là "quyền lực kính trọng." Chúng ta kính trọng ai đó vì lý do không hợp lý: ngoại hình hấp dẫn, cũng như chúng ta kính trọng ai đó vì một lý do hợp lý hơn: sự hấp dẫn tỏa ra từ nhân cách. Và chúng ta thấy họ hấp dẫn không chỉ bởi trên cơ sở đi đâu mà họ vốn có mà còn trên cơ sở cái mà họ có quan hệ với chúng ta -- có nghĩa là những điểm tương đồng của họ với chúng ta.

Một cơ sở khác của lòng kính trọng là sự tinh thông[18] ("quyền lực của chuyên gia"). Các kỹ năng và kiến thức liên quan đến công việc là một lý do rất hợp lý để gây ảnh hưởng đến người khác. Hãy chú ý sự khác biệt giữa kỹ năng được đề cập ở quyền lực và những kỹ năng đề cập ở đây: Cái thứ nhất thường liên quan đến các kỹ năng ảnh hưởng chứ không phải nhiệm vụ trong tay. Nhưng cần chú ý rằng, khi chúng ta ganh đua với ai đó, nhiệm vụ ở đây là một cuộc thi đấu, là việc gây ảnh hưởng, và chúng ta có thể sẽ rất kính trọng khả năng đánh bại của người khác.

Và cơ sở cuối cùng của lòng kính trọng là sự đáng tin cậy[19], có nghĩa là sự trung thực của một người, nghĩ đến lợi ích của người khác, không có những lý do không nói ra.

Thật thú vị khi nhìn lại các vị tổng thống gần đây để thấy được cái gì có thể là cơ sở thành công của việc trúng cử tổng thống: Kennedy và Reagan mỗi người chắc chắn có những nét hấp dẫn riêng. Johnson và Nixon hầu như không có những điểm hấp dẫn đó nhưng họ được xem là những chính trị gia lão luyện. Carter và Ford, trái ngược hẳn với Johnson và Nixon, được xem là hai vị tổng thống đáng tin cậy. Tôi không thể dễ dàng đưa ra nhận xét về Bush và Clinton được, có lẽ bởi vì chưa có đủ thời gian để họ trở thành khuôn mẫu trong đầu tôi. Nhưng cũng không khó để phân tích mức độ quan trọng tương đối của ba đặc tính đối với những vị tổng thống được người dân mong muốn.

Còn một cơ sở nữa liên quan đến địa vị và quyền lực mà nó không thuộc quyền lực hay sự kính trọng: Đó là truyền thống[20]. Về mặt này địa vị rõ ràng là một khía cạnh của các quy phạm. Tại sao bạn lại theo người này? Tôi luôn theo họ. Có cách nào khác để giải thích nền quân chủ Anh, hay sự vững chắc của Đảng Cộng hòa hay Đảng Dân chủ, những Đảng luôn luôn có người ủng hộ, bất kể về vấn đề gì, trình độ của ứng cử viên ra sao, hay bất kỳ đi đâu gì khác có liên quan.

Có một số điểm mà chúng ta cần ghi nhớ về địa vị: Đầu tiên, địa vị có một phần tính đặc trưng của vai trò theo nghĩa rộng hơn, do đó chúng ta có thể áp dụng tất cả những điều mà chúng ta nói về vai trò vào trong địa vị. Hầu hết các vai trò đều liên quan đến một số địa vị khác nhau (ví dụ: cha mẹ và con cái), và một số vai trò hầu như là vấn đề có liên quan đến địa vị (ví dụ: người lãnh đạo, chủ tịch, tổng thống...)

Bởi vậy, địa vị có liên quan đến bản chất tương hỗ của vai trò: Để là một vị vua, bạn cần phải có các thần dân; để là một người bị chà đạp, thì bạn cũng cần phải bị ai đó dẫm đạp lên... Và nó cũng có phần biểu tượng, đặc điểm nghi thức quan liêu của các vai trò, có thể thậm chí còn hơn, như hầu hết các cảnh hào nhoáng bên ngoài tôn vinh địa vị.

Vấn đề

Địa vị cũng có những vấn đề của nó. Đầu tiên, đó là sự không chắc chắn đối với những địa vị tương đối. Giống như vai trò, địa vị "nằm trong đầu" những người có liên quan, và rất khó có thể đo đếm được. Kết quả của sự không chắc chắn này là tất cả những sự tranh đấu vì quyền lực mà chúng ta hàng ngày vẫn thường nhìn thấy xung quanh.

Một tập hợp những vấn đề rất đặc trưng đối với địa vị bắt nguồn từ sự khác biệt giữa địa vị dựa trên quyền lực và địa vị dựa trên lòng kính trọng: Một số người không có được sự kính trọng đối với quyền lực hợp pháp của họ (ví dụ như những kẻ độc tài); mặt khác chúng ta lại thấy một số người được mọi người kính trọng nhưng lại không có được quyền lực mà họ cần để khiến mọi việc được giải quyết (như các giáo sư nổi tiếng).

Nhìn chung, địa vị thấp có nghĩa là tự do thấp: "Sự dự đoán trước được cách cư xử của một người là bài kiểm tra chắc chắn đối với sự thấp kém hơn của chính người đó" (Crozier, 1964, trích trong Kelvin, trang 158). Nhưng quyền lực cũng có nghĩa là trách nhiệm. Bởi vậy trên thực tế địa vị có thể liên quan đến sự hạn chế tự do cũng như việc gia tăng tự do mà chúng ta thường trông đợi ở địa vị. Nếu địa vị của bạn dựa trên sự hợp pháp, bạn cần phải hành động đúng, xứng đáng với tất cả những người đã mang lại cho bạn sự hợp pháp đó; nếu địa vị của bạn được xây dựng dựa trên lòng kính trọng, bạn phải cư xử theo cách để có thể giữ được sự kính trọng đó; còn nếu quyền lực của bạn được xây dựng đơn thuần dựa trên trí thông minh và khả năng của bạn, thì nó có thể tồn tại mãi.

(TQ hiệu đính: Văn hóa Á Châu, chúng ta có Nhân, Nghĩa, Lễ, Trí, Tín. Trong bài tâm lý học này, để có được địa vị, chúng ta cần có sự kính trọng (respect), uy quyền (power), truyền thống (tradition), sự tinh thông (expertise) và sự đáng tin cậy (trustworthiness). Có bạn nào thấy được sự quan hệ giữa Nhân và respect, Nghĩa và power, Lễ và truyền thống, Trí và sự tinh thông, Tín và sự đáng tin cậy không? Nếu thấy, đó có thể là đề tài cho một bài luận văn hay luận án.)

[1] norms

[2] roles

[3] status

[4] predictability

- [5] "social group"
- [6] "frequency of occurrence"
- [7] autokenetic effect
- [8] monolithic societies
- [9] pluralism
- [10] high context
- [11] low context
- [12] role-relations
- [13] idea of contrasts
- [14] influence
- [15] power
- [16] legitimacy
- [17] respect
- [18] expertise
- [19] trustworthiness
- [20] tradition

PHẦN SÁU: SỰ TUÂN THỦ

SỰ TUÂN THỦ PHÒNG VỆ^[1]

Tuân thủ thực sự là một khái niệm khá phức tạp, có nhiều loại tuân thủ khác nhau:

1. Tuân thủ với các chuẩn mực^[2] chúng ta đã thảo luận trước đây thường là hoàn toàn vô thức. Nó có thể được tiếp nhận (được học tốt) khi còn thơ ấu. Chúng ta hiếm khi nghi ngờ những chuẩn mực xã hội^[3]; đúng hơn chúng ta coi đó là những chuẩn mực được định sẵn, giống như "mọi thứ vốn là như vậy." Nhận thức này được ủng hộ trong suốt cuộc đời bởi "tính hiệu lực" của chuẩn mực -- nó là chuẩn mực có nghĩa là nó hoạt động bởi vì tính hiệu lực.

2. Nhưng đôi khi chúng ta lựa chọn tuân theo một cách có ý thức, đó là khi chúng ta tự nguyện tham gia một nhóm. Chúng ta chấp nhận những chuẩn mực nhất định bởi vì nhóm này hấp dẫn chúng ta, chúng ta hòa mình trong nhóm và trong các giá trị hay mục tiêu của nhóm. Ở những hình thức mang tính cường điệu hơn, thì đi đầu này được gọi là sự chuyển đổi^[4].

3. Trong các trường hợp khác, chúng ta tuân theo bởi chúng ta bị bắt buộc, tức là chúng ta có ý thức về sự tuân theo của mình nhưng dường như có rất ít sự tự nguyện trong đó. Điều này thường được gọi là sự phục tùng^[5], và nó có thể do bất cứ thứ gì gây ra từ một khẩu súng dí vào đầu đến một lời hứa sẽ nhận được viên kẹo. Nói cách khác, nó là sự tuân theo do chế tài của xã hội hay của nhóm.

4. Nhưng hầu hết những gì chúng ta gọi là sự tuân thủ trong tài liệu nghiên cứu liên quan tới "điều gì đó có ý thức" và "không hoàn toàn tự nguyện." Lo lắng xã hội thường dẫn tới điều này -- lo sợ ngưng ngừng, không thoải mái với sự xáo trộn, ý thức về sự yếu kém hơn, ước mơ được yêu mến... Tôi nghĩ điều này nên được gọi là *sự tuân thủ phòng vệ*.

Solomon Asch và sinh viên của ông thực hiện nghiên cứu cơ bản về dạng tuân thủ này:

Thử tưởng tượng rằng bạn tự nguyện tham gia một thử nghiệm tâm lý, và bạn có mặt trong phòng thí nghiệm vào thời gian đã hứa. Trong phòng có một cái bàn và bốn cái ghế xung quanh, có ba sinh viên khác đã ngồi vào ba chiếc ghế. Vì vậy bạn ngồi vào chiếc ghế cuối cùng và tự chuẩn bị cho một dạng thử nghiệm tâm lý kỳ lạ. Cuối cùng, người thử nghiệm bước vào đem theo hai chồng bài cát tông lớn. Anh ta tự giới thiệu, cảm ơn bạn về sự tự nguyện và bắt đầu giải thích: Một bộ bài, được thể hiện bởi quân bài trên cùng, có ba vạch riêng biệt, mỗi vạch có chiều dài khác nhau. Một bộ bài khác có một vạch riêng biệt. Công việc này được gọi là "đánh giá chiều dài vạch" và trông có vẻ rất dễ: Thậm chí từ một khoảng cách xa, vạch nằm giữa ba vạch này kết hợp với một vạch đơn rất rõ ràng.

Nào chúng ta hãy bắt đầu. Người thử nghiệm chỉ vào sinh viên thứ nhất. Anh ta nhìn vào các vạch này, một chút ấp úng... và lựa chọn cách kết hợp sai! Ô mới chỉ là một người trong số đông. Người thử nghiệm gật đầu có vẻ tin tưởng vào bản thân! Anh ta chỉ vào người tình nguyện thứ hai, anh này cũng ấp úng... và lựa chọn vạch không đúng! Bây giờ bạn bắt đầu cảm thấy không được thoải mái. Người thử nghiệm chỉ vào người thứ ba -- đây là cơ hội cuối cùng của cậu -- và anh ta cũng lựa chọn câu trả lời hoàn toàn sai. Bây giờ đến lượt bạn. Là một người chính trực, bạn đưa ra câu trả lời đúng -- lúc này, toàn bộ ba người tình nguyện và người thử nghiệm nhìn bạn như thể bạn là người ngoài hành tinh.

Người thử nghiệm đưa xem quân bài thứ hai của mỗi nhóm, và bắt đầu lại. Những sinh viên lại bắt đầu đưa ra những câu trả lời bạn thấy rõ ràng là sai. Nhưng lúc này, khi đến lượt bạn, bạn sẽ làm gì? Thậm chí trong hoàn cảnh xã hội không bị đe dọa chút nào, 35% thời gian những đối tượng trong thử nghiệm này đưa ra những phản ứng hoàn toàn sai. Đúng là 10% đối tượng không bao giờ thích ứng; thật không may 10% khác thích ứng ở mọi thời điểm hay ở toàn bộ những lần thử nghiệm đầu tiên. Và, mặc dù mỗi người trong số chúng ta hoàn toàn tin rằng ta là một phần trong số 10% đầu tiên -- người cùng trong nhóm người theo chủ nghĩa cá nhân thiếu

tế nhị -- nhưng thực tế đó chỉ là những gì mọi người nghĩ. Bạn không biết bạn sẽ cư xử thế nào cho đến khi bạn ở đó!

(Chú ý: ba đối tượng đầu thường là những người đồng mưu với người thí nghiệm -- thường là sinh viên cao học.)

Asch và sinh viên của ông đã thực hiện nhiều thay đổi trong nghiên cứu này để tìm ra những biến đổi có ảnh hưởng quan trọng tới lượng phù hợp:

1. Sự khó khăn hay không rõ ràng của công việc[6]. Ví dụ, chúng ta có thể làm cho sự khác biệt giữa chiều dài các vạch ngắn hơn nhiều và do vậy câu trả lời đúng chắc chắn sẽ ít hơn. Bạn có thể đoán, sự phù hợp tăng theo các trường hợp đó. Một thử nghiệm tương tự được Shaw sử dụng để tính những tiếng lách cách trong máy đếm nhịp. Ông nhận thấy rằng máy nhịp càng nhanh thì sự phù hợp càng tăng.

Điều đang diễn ra là chúng ta cần ngày càng nhiều sự cố gắng của nhóm khi công việc trở nên khó khăn hơn. Nếu trong tình huống ban đầu, chúng ta tuân theo bởi vì chúng ta không muốn rắc rối, thì trong tình huống không rõ ràng chúng ta cũng "tuân theo" bởi chúng ta ít chắc chắn về bản thân và những người khác chính là nguồn thông tin. Một vài người gọi điều này là sự thay đổi từ những áp lực mang tính quy chuẩn để tuân thủ sang những áp lực thông tin để tuân thủ.

Mặc dù, có thể sẽ là tốt hơn nếu coi nó giống như sự chèn chéo giữa hai quá trình khác nhau: Một mặt, chúng ta cho biết nhu cầu của mình để người khác chấp nhận (và những nhu cầu xã hội khác); mặt khác, chúng ta nói nhu cầu của mình để nhận thức đúng về những gì đang tiếp diễn xung quanh chúng ta.

2. Khả năng nhận thức tương đối của đối tượng và của nhóm[7]. Trong một nghiên cứu, họ để các đối tượng thực hiện nhiệm vụ đánh giá vạch, đầu tiên tiến hành một mình, và họ nhận được phản hồi về việc họ làm tốt ở mức độ nào: "Bạn làm thực sự tốt" hay "Ở thử nghiệm này bạn làm không tốt lắm!". Tuy nhiên, phản hồi là ngẫu nhiên, tức là không có liên quan với kết quả thí nghiệm. Nói cách khác, người thí nghiệm tác động vào lòng tự trọng của mọi người.

Sau đó, đối tượng được đặt vào thí nghiệm của Asch. Nếu người ta cho họ biết họ làm tốt -- nghĩa là cảm thấy có năng lực -- họ ít tuân thủ hơn. Nếu người ta cho họ biết họ làm không tốt -- tức là cảm thấy không có năng lực -- họ tuân theo nhiều hơn. Chú ý rằng điểu này cũng liên quan tới mức độ đánh giá nhu cầu thông tin: Nếu bạn không thành thạo ở một việc nào đấy, bạn sẽ quay sang nhờ người khác hướng dẫn.

Bạn cũng có thể kích thích khả năng nhận thức của nhóm: Tưởng tượng rằng bạn đang trải qua tình huống của Asch với ba anh chàng đeo kính rất dày, ng ẩ thẳng, liếc mắt hung hăng... Nếu bạn tin họ thiếu khả năng (ở nhiệm vụ này) bạn sẽ ít tuân theo họ hơn. Hay chúng ta có thể làm ngược lại: Tưởng tượng ở đó với ba sinh viên kiến trúc, tất nhiên những người này khá giỏi về các đường kẻ...

3. Vị thế nhận thức tương đối của nhóm và của đối tượng[8]. Nếu ảnh hưởng của nhận thức liên quan tới nhu cầu thông tin hợp lý, thì ảnh hưởng của tác động của vị thế sẽ ít hợp lý hơn nhiều, và nó đưa ra một ví dụ rõ ràng hơn về sự tuân thủ "phòng vệ". Nếu chúng ta bị thuyết phục rằng nhóm này có một vị thế nhận thức cao hơn (trong mắt chúng ta), chúng ta tuân theo nhiều hơn. Nếu chúng ta bị thuyết phục rằng họ đang ở vị thế thấp hơn thì chúng ta tuân theo ít hơn.

Điểu này cũng đúng đối với sự tuân thủ nhóm của các cá nhân: nếu chúng ta nhận thấy một người có vị thế cao băng qua đường không tuân theo tín hiệu dừng đi, chúng ta có khả năng theo anh ta nhiều hơn là khi chúng ta nhìn thấy một người có vị thế thấp làm điểu đó. Thậm chí điểu này còn đúng hơn khi vị thế được kết hợp với năng lực: Ai là người tốt hơn để đi theo trong hệ thống giao thông ở New York, một uỷ viên trẻ nhanh nhẹn hay một kẻ vô công r ối nghề bốc mùi rượu?[9]

4. Đoàn kết nhóm[10]. Nếu nhóm này gồm những người bạn thì chúng ta tuân theo nhiều hơn. Mặc dù theo cách của mình, trong một nhóm toàn bạn bè, tự do "làm chúng ta", mong muốn để làm 1 nhóm đoàn kết là một phần khiến chúng ta là bạn bè!

Nhưng chúng ta không cần chỉ nhìn vào xu hướng tuân theo của chúng ta về nhóm mình mà chúng ta cũng tuân theo những nhóm chúng ta mong

muốn được là thành viên -- nhóm liên quan đến mình. Đối tượng bị hấp dẫn bởi nhóm càng nhiều, sự tuân thủ càng tăng. Ví dụ, hãy hình dung một nam sinh cam kết với một nhóm anh em trai trong hội.

Có lẽ yếu tố quan trọng nhất của nhóm đoàn kết là chia sẻ các mục tiêu. Khi nhóm có một mục tiêu chung, sự tuân thủ sẽ nhiều hơn. Trong một thử nghiệm, người ta nói với các đối tượng rằng nhóm có câu trả lời chính xác nhất sẽ nhận được những tấm vé xem kịch họ đang mong ước. Bạn nghĩ rằng tất cả mọi người sẽ cố gắng cao nhất để đưa ra những dự đoán chính xác của mình, thậm chí nếu phần còn lại của nhóm có vẻ không đồng ý. Nhưng thay vào đó chúng ta lại nhận ra sự tuân theo hơn bất kỳ lúc nào. Không ai muốn "đứng ngoài" khi những điều có giá trị đang bị đe dọa. Giống như người Nhật nói, cái đinh ló ra để bị búa đóng vào![\[11\]](#)

5. Thành phần nhóm[\[12\]](#). Nếu đối tượng nghĩ rằng nhóm gồm nhiều loại người khác nhau, anh ta hay cô ta cũng sẽ tuân thủ hơn. Nếu tất cả họ giống nhau, và tất cả họ đều mắc phải cùng một lỗi ngớ ngẩn tất nhiên bạn sẽ cho rằng phải có điều gì đó đối với nhóm. (Bạn có nhớ sự quy kết?)

Nhưng nếu bạn là một sinh viên, bên cạnh bạn là chủ ngân hàng, ở phía bên kia là người nội trợ, và phía cuối là anh thợ nề -- vậy thì cái gì là điểm chung của họ khiến họ cư xử một cách hòa đồng. Bạn chính là người có nhận định sai lầm và bởi vậy bạn tuân theo và hòa đồng với họ.

6. Số lượng thành viên trong nhóm[\[13\]](#). Sự biến đổi dễ dàng nghiên cứu nhất là số thành viên trong nhóm, nhưng kết quả lại đơn giản một cách đáng thất vọng. Sự tuân thủ sẽ cao với 3 hay 4 người; tuân thủ cao hơn với 6 hay 7 người; sự tuân thủ dừng lại ở mức 15 hay 16 người. Rõ ràng, áp lực xã hội trong tình huống của Asch không tăng theo tuyến tính với số lượng thành viên trong nhóm.

Tuy nhiên, so sánh với những ảnh hưởng về hành vi của nhóm lớn (hành vi của quần chúng.) thì nếu bạn xem phim về những cuộc mít-tinh khổng lồ của Hitler, sự mộ đạo tôn giáo quy mô, hay một trận bóng đá, bạn biết rằng hành vi xúc cảm rất dễ lây truyền trong đám đông lớn. Có một điều gì đó trong đám đông khiến người ta không còn ý thức hay thậm chí mất nhân cách: Bạn không còn ý thức về cá nhân và để quần chúng mang bạn đi.

7. Sự nhất trí trong nhóm[14]. Có lẽ sự nhất trí trong nhóm là thứ có khả năng thay đổi mạnh nhất trong nghiên cứu của Asch. Trong những nghiên cứu đầu tiên, các đối tượng luôn luôn nhất trí đồng lòng. Tất cả đi đâu bạn muốn là một người không tuân thủ theo những người khác và câu trả lời bị phá bỏ. Bạn có thể cảm thấy tự do đi lệch hướng. Thậm chí đi đâu đúng khi một đối tượng ngộ nghĩnh vẫn đưa ra câu trả lời sai để hòa đồng với nhóm!

Đây là một điểm rất quan trọng. Hầu hết mọi xã hội đều hà khắc với những người bất tuân thủ bởi vì sự bất tuân thủ đe dọa sự ổn định của cấu trúc xã hội. Nếu người bất tuân thủ biểu lộ sự bất tuân thủ của anh ta mà chịu các hình phạt thì những người khác sẽ làm theo. Do đó "trách nhiệm" của xã hội là phải đảm bảo có hình phạt! Nhớ rằng, đây có thể là một đi đâu tốt hay đi đâu xấu, nó phụ thuộc vào xã hội và bản chất của sự bất tuân thủ.

Đa dạng văn hóa

1. Dân tộc. Khi chúng ta so sánh giữa người Na-uy và người Pháp về khuynh hướng tuân thủ, chúng ta nhận thấy rằng người Na-uy tuân thủ hơn người Pháp. Điều này không có gì ngạc nhiên đối với những người đã quen thuộc với hai nền văn hoá này: Người Na-uy nhấn mạnh vào trách nhiệm xã hội truyền (kể từ thời Viking!); Người Pháp có truyền thống xa xưa về chủ nghĩa cá nhân mang màu sắc đặc biệt. (Thật buồn cười nếu bạn muốn chọn gây chiến với một người Pháp, hãy chọn đê-tài!)

2. Sự ghét bỏ. Văn hoá Nhật Bản, giống với văn hoá Na-uy, nó có xu hướng nhấn mạnh vào truyền thống, sự hợp tác, trách nhiệm, và giống người Na Uy, người Nhật có xu hướng tuân thủ nhiều hơn người Mỹ. Nhưng khi so sánh sinh viên đại học Nhật Bản với sinh viên đại học ở Mỹ, người ta nhận thấy rằng họ tuân thủ ít hơn! Thực tế, họ có xu hướng chống lại sự tuân thủ, tức là có xu hướng đưa ra câu trả lời sai khi nhóm đưa ra các câu trả lời đúng (chúng ta có thể nói, thật là chán).

Đây là ảnh hưởng của sự ghét bỏ. Sinh viên Nhật dường như cảm thấy mất mát chút ít, không còn là một phần trong văn hoá truyền thống Nhật Bản, nhưng cũng không phải là phần đích thực của văn hoá phương Tây, mà nền văn hoá này chi phối cuộc sống đại học và các nghiên cứu. Chúng ta thấy ảnh hưởng tương tự này gần hơn trong gia đình vào thập kỷ 60 thế kỷ 20 với phong trào hippie: phần lớn các sinh viên ở tầng lớp trung lưu cảm

thấy không còn là một phần văn hóa vượt trội, hướng tới thành công ở xung quanh họ, và thường xác định bản thân, không phải trên khía cạnh "điều đó chính là tôi" mà là ở khía cạnh "Tôi không phải là bạn," tức là chống lại sự tuân thủ.

3. Vị thế được chỉ định. Vị thế được chỉ định là vị thế gắn với bạn khi sinh ra, vị thế xã hội chỉ định cho bạn, không liên quan gì tới mong muốn và khả năng của bạn. Vị thế thấp được chỉ định cho người da đen, phụ nữ và những nhóm sắc tộc khác nhau, là những ví dụ rõ ràng cho vấn đề này.

Trong những năm 50, người ta nhận thấy rằng, mặc dù không có sự khác biệt nào giữa người da trắng và người da đen về xu hướng tuân thủ nói chung, nhưng cả trẻ em da trắng và da đen đều tuân thủ hơn khi đa số trong nhóm của họ là da trắng chứ không phải là da đen. Trở lại những điều chúng ta đã xem xét: vị thế nhận thức tương đối và khả năng nhận thức tương đối, ý thức về lòng tự trọng thấp hơn thường đi kèm với vị thế chỉ định thấp.

4. Sự khác biệt về giới. Trong những năm 50 và 60, nghiên cứu chỉ ra rằng hầu hết phụ nữ tuân thủ hơn đàn ông. Các nhà tâm lý học xã hội - nhất là những người đàn ông -- say xưa với điều này. Nhưng Sistrunk và McDavid (1971) đã xem lại nghiên cứu này và chú ý tới một điều đặc biệt: Tất cả các nhà nghiên cứu viên đều là đàn ông!

Sistrunk và McDavid bắt đầu với 100 lời phát biểu về quan điểm và thực tế, ví dụ "Xe Fords tốt hơn xe Chevies," "bánh ngọt dễ làm hơn bánh nướng," và "trái đất chuyển động quanh mặt trời." Sau đó họ yêu cầu 53 người đánh giá câu nói nào "có nam tính" (thí dụ "xe Fords..."), hay "nữ tính" (thí dụ "bánh ngọt.."), hay "trung lập" ("trái đất..."). Sau đó, với bất kỳ câu nói nào 80% số người đồng ý được đưa vào trong một bảng hỏi. Và với mỗi câu, họ kèm theo một "câu trả lời của đa số" giả tạo (ngẫu nhiên) thí dụ "Hầu hết người Mỹ đồng ý."

Sau đó, họ đưa bảng hỏi cho 270 đối tượng nam và nữ. Dưới đây là kết quả: (Những người đại diện cho "xu hướng tuân thủ;" không lo lắng về con số tuyệt đối -- họ nhìn vào sự khác biệt và tương đối.)

Mục Nam tính Mục Nữ tính Mục Trung lập Trung bình cộng

Nam giới

34.15 ^{43.05}

39.65 38.95

Nữ giới **42.75**

34.55 39.10

38.80

Điều mà các con số này thể hiện là trong văn hóa của chúng ta, phụ nữ là người khá tuân thủ khi vấn đề có liên quan đến thể thao, xe hơi hay những lĩnh vực mà họ không biết nhiều hoặc không quan tâm nhiều; và đàn ông là người tuân thủ trong những lĩnh vực liên quan đến nấu nướng, thời trang hay lĩnh vực họ hoặc không biết hoặc không quan tâm. Nói cách khác, sự tuân thủ của hai giới là như nhau. Kết quả đưa ra lúc ban đầu do một thực tế là đàn ông xây dựng nghiên cứu sử dụng những câu nói họ cho là hấp dẫn -- tức là những câu hỏi cho đàn ông!

SỰ PHỤC TÙNG[15]

Sự phục tùng là một hiện tượng rất giống với sự tuân thủ. Phục tùng có thể được phân biệt với tuân thủ ở chỗ phục tùng nhấn mạnh vào tác động của tính hợp pháp (ngược lại các áp lực xã hội khác), và bởi thực tế rằng nó thường liên quan tới một cá nhân riêng lẻ -- người nắm quyền.

Nghiên cứu nổi tiếng nhất liên quan tới sự phục tùng là của Stanley Milgram. Hãy tưởng tượng bản thân bạn đang ở trong tình huống này: Bạn tự nguyện tham gia vào một thử nghiệm tâm lý học, vì vậy bạn nhận đứng trong văn phòng của tiến sĩ Milgram vào một buổi tối. Một sinh viên khác đã ở đó với tiến sĩ Milgram. Tiến sĩ Milgram cảm ơn hai bạn về sự tự nguyện và giải thích rằng đây là nghiên cứu về ảnh hưởng của sự trừng phạt đối với việc học tập. Một người trong số hai bạn sẽ là giáo viên và người kia là học sinh. Để quyết định đi đầu này, ông ta yêu cầu mỗi bạn chọn một mảnh giấy nhỏ trong một chiếc mũ: Miếng giấy của bạn ghi giáo viên, và của người tình nguyện kia ghi học sinh.

Bạn và tiến sĩ Milgram đưa học sinh vào một phòng nhỏ cạnh cửa, bạn giúp đỡ vị tiến sĩ tài giỏi này buộc học sinh vào một thứ giống như chiếu ghế điện. Sau đó, bạn gián điệp cực vào các phần khác nhau trên cơ thể anh ta.

Bạn và tiến sĩ Milgram trở lại phòng làm việc của ông ta, ông ta đặt bạn trước micro, loa, và một thứ trông khá nguy hiểm, đó là một cỗ máy điện tử với 30 nút tắt bật nằm thành một hàng dọc theo phần dưới đằng trước,

được ghi từ 30 vol đến 450 vol (Những nút gần cuối có ghi ở trên là "Nguy hiểm: điện áp cao!")

Bạn chuẩn bị đọc một danh sách các những chữ không có nghĩa vào micro cho học sinh ở phòng bên cạnh nghe và anh ta phải nhắc lại chúng theo một trật tự đúng như bạn đã nói. Nếu anh ta nhắc sai, bạn kéo công tắc thứ nhất. Sau đó, công tắc này sẽ bị khoá lại, yêu cầu bạn phải sử dụng điện áp cao hơn tiếp theo nếu anh ta mắc sai lầm lần sau.

Nếu bạn đọc danh sách, và tất nhiên, học sinh lại mắc một vài lỗi, bạn kéo công tắc thứ nhất. Bạn đọc lại danh sách, nhưng anh ta lại mắc lỗi, vì vậy bạn kéo công tắc tiếp theo. Khi bạn chuyển lên công tắc này, học sinh bắt đầu cầu vồng. Ở 75 vol, anh ta than vãn chút ít. Ở 150 vol, anh ta van xin từ bỏ thí nghiệm. Có lẽ, bạn quay sang tiến sĩ Milgram, ông ngồi cạnh bạn và đang chữa bài kiểm tra, bạn hỏi ông ta đã đồng ý dừng lại hay chưa. Ông ta giải thích rằng cả hai bạn đã tình nguyện làm thử nghiệm và ông ta mong cả hai bạn hoàn thành thử nghiệm này.

Ở 180 vol, người học sinh la hét rằng anh ta không thể chịu đựng được sự đau đớn này. Bạn đang dao động và đổ mồ hôi hột. Ở 300 vol, bạn giật công tắc và bắt đầu nghe thấy tiếng thét khác phát ra từ cổ họng người học sinh, nhưng nó bị nghẹn lại. Khi bạn đọc lại cho anh ta nghe danh sách, thậm chí anh ta không còn cố gắng phản ứng. Anh ta bất tỉnh! Có lẽ, thậm chí anh ta đã chết! Bạn quay sang tiến sĩ Milgram để xin chỉ dẫn, và ông ta nói với bạn: "Không phản ứng là một cách trả lời sai lầm. Đừng lo lắng: Sẽ không có sự phá huỷ thần kinh lâu dài. Hãy tiếp tục."

Bạn tiếp tục gây sốc cho người tình nguyện tới điện áp cao nhất 450 volts, tất nhiên không có ý thức, toàn bộ đi đầu này là một sự thiết lập mà người học sinh là sự liên minh với tiến sĩ Milgram!

Trước khi Milgram làm thử nghiệm này, ông ta hỏi một vài ý kiến của các nhà tâm thần học có bao nhiêu phần trăm số người có thể chịu đựng đến cùng. Các nhà tâm thần học (chúng ta nghĩ họ biết về hành vi điên rồ này) cho rằng hầu hết mọi người chịu đựng được đến 150 vol (khi học sinh yêu cầu chấm dứt thử nghiệm), chỉ có 4 % có thể chịu đựng được tới điện áp 300 vol, và chỉ có 1% chịu đựng được điện áp 450 vol.

Trong nghiên cứu Milgram thì 62% đi đến hết cuộc thử nghiệm với điện áp lên đến 450 vol.

Đây là đi ều gây ngạc nhiên (không có ý định chơi chữ) đối với cộng đ ồng các nhà tâm lý học (kết quả cao hơn mong đợi!). Thử nghiệm này đ ược thôi thúc thực hiện nhờ những thử nghiệm của Nurenburg, trong thử nghiệm của Nurenburg những sĩ quan Nazi thường cam kết rằng họ chỉ tuân theo mệnh lệnh. Mọi người cho rằng những hành đ ộng hung bạo do những sĩ quan này gây ra là kết quả của nhân cách bị bóp méo đ ược nền văn hóa bóp méo khuyến khích, rằng những người Mỹ gan dạ sẽ không bao giờ dính dáng đến cách cư xử kiểu như vậy. Sau cùng, chúng ta là những người theo chủ nghĩa cá nhân. Nghiên cứu của Milgram đã chỉ ra một cách hơi đ ột ngột rằng chúng ta không phải vậy.

Tất nhiên, các kiến thức về lịch sử đã khiến những nghiên cứu của Milgram trở nên không cần thiết: Sự phục tùng quy ền lực và những hành đ ộng hung bạo thường đi cùng với nhau, nó là một phần trong sự tồn tại của con người, cứ quay trở về lịch sử ta sẽ thấy đi ều này. Cách đây không lâu, chúng ta có ví dụ về Nazi. Gần đây hơn, chúng ta có ví dụ về Amin ở Uganda và Pol Pot ở Cam-pu-chia, và sự "thanh lọc sắc tộc" ở Bosnia. Và thậm chí những người Mỹ gan dạ chúng ta vẫn còn nhớ cuộc thảm sát ở Mỹ Lai, Việt Nam, đây là còn chưa đề cập đến sự đ ối đ ối nhận đ ược từ người Mỹ bản địa, người Mỹ gốc Phi, người nhập cư và những lao đ ộng trong hơn hai thế kỷ tồn tại của chúng ta.

62 % là con số khó tin. Nhưng có thể đó là do nói quá lên. Vậy hãy chỉ nói 10% thôi. Dân số của chúng ta là 250 triệu người. 10% của số đó là 25 triệu, 25 triệu người sẽ tuân theo lệnh làm tổn hại hay giết người khác.

(TQ hiệu đ ỉnh: đây là 1 tiêu đ ề rất quan trọng, cho nên tôi xin phép đ ược nói rộng thêm. Xã hội Mỹ tự hào về sự tự do cá nhân, nhưng nghiên cứu của Tiến Sĩ Milgram chỉ ra rằng 62% số người Mỹ có khuynh hướng phục tùng. Và dù con số đó không chính xác, hay giả như con số chính xác là 10%, thì nó có nghĩa rằng, khi chính phủ Mỹ ra 1 quyết đ ịnh gì đó (bất luận đ úng hay sai) thì có ít nhất 25 triệu người Mỹ sẽ thi hành. Và nếu quyết đ ịnh của chính phủ Mỹ là sai và tàn ác, thì nó có nghĩa rằng 25 triệu người

thi hành đi đầu ác. Và hãy áp dụng thống kê này vào nước khác, như Trung Quốc. Nếu chính phủ Trung Quốc ra quyết định sai lầm, thì có ít nhất là 100 triệu người Trung Quốc thi hành chính sách sai lầm.)

Khi chúng ta kết hợp xu hướng phục tùng này với những hành vi trái đạo đức, thiếu sự cảm thông, hay sự tàn bạo... Một vài năm trước đây, bang Texas đăng tuyển hai vị thi hành án tử hình bằng cách tiêm thuốc độc, những người thi hành án sẽ được trả 600 đô la cho một cái chết. Và bang Texas đã nhận được hơn 30.000 hồ sơ dự tuyển cho vị trí này. Nếu tình trạng của thế giới hay của quốc gia khiến cho bạn buồn, có lẽ bạn nên xem xét xem mình đã làm việc như thế nào, cho bạn làm việc cùng ai.

Giống với thử nghiệm của Asch, thử nghiệm của Milgram đã được sửa đổi lại để tìm ra những ảnh hưởng của trạng thái ở gần người học. Trong thử nghiệm ban đầu, người học được đưa vào một phòng riêng biệt. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu anh ta được ngồi cùng phòng hay thậm chí ngồi ngay cạnh người giáo viên là bạn? Hay điều gì sẽ xảy ra nếu bạn là người đứng vào anh ta để gây sốc? Như bạn có thể hình dung, trạng thái gần gũi có thể làm giảm một cách đáng kể mức độ của sự phục tùng: Nếu người học và giáo viên trong thử nghiệm ở chung một phòng, sự phục tùng sẽ giảm xuống còn 40%, nếu giáo viên chạm vào người học để gây sốc, sự phục tùng giảm xuống còn 30%.

Nghiên cứu ban đầu của Milgram được thực hiện ở "một trường đại học danh tiếng ở Miền Đông nước Mỹ" (Trường Đại học Yale). Điều gì sẽ xảy ra nếu như thử nghiệm được thực hiện tại một tòa nhà văn phòng xiêu vẹo ở khu buôn bán kinh doanh Bridgeport, Connecticut? Ô, có lẽ phần trăm của sự phục tùng sẽ giảm xuống còn 48%.

Trong nghiên cứu ban đầu của tiến sĩ, giáo sư, nhà tâm lý học, nhà khoa học, Milgram, ông đã dành toàn bộ thời gian để ngồi đó, ông là hiện thân của quyền lực. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu ông không có mặt ở đó? Điều gì sẽ xảy ra nếu ông đưa ra sự chỉ dẫn của mình qua điện thoại? Sự không có mặt của người đại diện cho quyền lực sẽ làm giảm sự phục tùng xuống còn 21%. Tương tự như vậy, nếu một người "bình thường" là người đưa ra lệnh thì sự phục tùng sẽ giảm xuống còn 20%.

Tuy nhiên, biến số làm giảm mức độ phục tùng nhất là sự xuất hiện của một cá nhân thách thức. Trong kịch bản này, bạn thấy một tình nguyện viên từ chối gây sốc cho bất kỳ ai trước khi thử nghiệm được bắt đầu. Điều này làm giảm sự phục tùng xuống còn có 10%. Một lần nữa ta thấy sự có mặt của "người không tuân thủ" có ảnh hưởng mạnh như thế nào!

Những biến số khác có chút ít ảnh hưởng. Phụ nữ có mức độ phục tùng tương tự như nam giới. Có một vài khác biệt chính khi so sánh giữa các nền văn hóa. Và những nghiên cứu này không chỉ hạn chế đối với người được cho là người tuân giáo ở những năm 50: Những nghiên cứu gần đây cho thấy sự tương đồng hay thậm chí có sự phục tùng cao hơn. (Meeus và Raaijmakers 1986, 1987)

Hầu hết chúng ta, trong những lúc khó khăn, thích nghĩ rằng chúng ta là những người tranh đấu trong bóng tối cho sự tự do, hay là những người tuân hành ủng hộ nhân quyền, hay là những người có nguyên tắc. Nhưng thật không may, những người ở trong tình huống đó sẽ nói với bạn rằng bạn không thực sự biết bạn sẽ hành động như thế nào cho đến khi bạn ở trong những tình huống đó. Đối với hầu hết chúng ta, sự không phục tùng quyền lực hay không tuân thủ các áp lực xã hội là rất khó. Tuy nhiên có hiệu ứng khai sáng (hay sự dự báo tự chuốc lấy thất bại): Biết được sẽ khó khăn như thế nào mang lại cho bạn lợi thế.

SỰ KHÔNG DÍNH DÁNG^[16]

Một lĩnh vực nghiên cứu nữa có quan hệ mật thiết với tuân thủ đó là sự không dính dáng. Nó cũng được biết đến như nghiên cứu về sự can thiệp của người ngoài cuộc.

Một ví dụ được ưa thích về sự không dính dáng là ví dụ về vụ Kitty Genovese bị giết chết: Vào 3 giờ sáng, trong khoảng thời gian hơn 30 phút Kitty Genovese đã bị tấn công ba lần tại sân khu chung cư cô ấy ở. Đầu tiên kẻ sát nhân bóp cổ cô, sau đó bỏ đi, rồi quay lại hãm hiếp cô, sau đó hấn lại bỏ đi, và cuối cùng hấn trở lại, giết chết cô. Toàn bộ bi kịch này được chứng kiến, tiếng kêu cứu của cô được 38 người hàng xóm nghe thấy, không ai trong số bọn họ đến cứu cô hay ít ra là gọi điện cho cảnh sát. Phản ứng kiểu như thế là bình thường: "Đặc trưng cho thành phố New York;" "Có thể không bao giờ xảy ra ở đây;" và "Điều đó sẽ khác nếu tôi

có mặt ở đó." Các nhà tâm lý học Bibb Latane', John Darley và các sinh viên của họ đã quyết định đặt những câu khẳng định trong ngoặc kép đó vào một bài thử nghiệm.

Ở một trong những nghiên cứu của họ, một tình nguyện viên được yêu cầu đợi người thử nghiệm ở trong phòng chờ. Trong cái phòng chờ đó đã có sẵn hai sinh viên khác, họ đang đọc tạp chí. Sau khi người tình nguyện viên đã ng ồi xuống ghế, một ít khói sẽ được thổi vào trong phòng nhờ vết nứt ở trên tường gần chỗ tình nguyện viên đó ng ồi. Những sinh viên khác (tất nhiên là những người đóng vai phụ, bù nhìn) không có phản ứng gì. Khói biến thành lu ồng; khói tràn ngập trong phòng; và bạn thậm chí không còn nhìn thấy phía bên kia của phòng nữa. Trong tất cả những trường hợp đó, những người đóng vai phụ kia vẫn ng ồi yên ở vị trí của họ, đọc tạp chí...và hầu hết các tình nguyện viên đều làm vậy!

Trên thực tế, chỉ có 10% các sinh viên phản ứng trong vòng 6 phút. Thậm chí nếu họ sử dụng 3 sinh viên thực sự -- nghĩa là những sinh viên không phải được hướng dẫn là hãy ng ồi yên -- chỉ có 12,5 % là có phản ứng. Khi có một mình 75% sinh viên có phản ứng trong vòng 6 phút.

Một thử nghiệm khác, được Bibb Latane và Judith Rodin thực hiện, thậm chí còn ấn tượng hơn. Một người thử nghiệm là nữ yêu cầu tình nguyện viên đi ền vào một bảng câu hỏi, một sinh viên khác cũng (hình như) đang làm việc này, và đằng sau cái rèm là một phòng kho. Khi tình nguyện viên đi ền vào bảng mẫu, anh ta hay cô ta nghe thấy tiếng người thử nghiệm đang leo lên một chiếc thang và có vẻ như đang vật lộn với những cái hộp rất nặng. Bỗng nhiên, cô ấy ng ả: cái thang đổ kêu đánh xoảng một cái, toàn bộ thân thể cô đập mạnh xuống sàn bê tông, cô kêu lên "Lạy Chúa, cái chân của tôi... Tôi... không thể cử động được!" Điều này cứ thế tiếp diễn ra khoảng một phút. Người sinh viên kia tiếp tục đi ền vào bảng câu hỏi. Có khoảng 80% tình nguyện viên tham gia vào thử nghiệm như vậy đã làm thế. Khi chúng ta ở cùng với người nào đó mà người này không có phản ứng gì, thì chỉ có 20% trong số chúng ta có phản ứng lại với tình huống khẩn cấp mà thôi. Thậm chí ngay cả khi chúng ta ở một mình, chỉ có 70% chúng ta có phản ứng. Điều này sẽ khiến bạn thực sự băn khoăn về con số 30%

còn lại, phải vậy không? Liệu có phải họ e sợ việc khó xử khiến họ thậm chí không thể đứng lên để hỏi xem người thử nghiệm có làm sao không?

Ồ, có thể ở đây có điều gì đó còn khác hơn so với việc e ngại sẽ gặp sự khó xử -- mặc dù sự khó xử có khả năng là một yếu tố. Đầu tiên, hầu hết mọi người dường như đều có trải nghiệm ở một mức độ nào đấy về sự sợ hãi thấu cảm -- kết hợp của việc đồng nhất hóa nạn nhân với sự không chắc chắn về điều phải làm khiến cho nhiều người trở nên tê liệt hay hoảng loạn.

Robert Baron đã thấy rằng, khi một nạn nhân bị đau và chủ thể cảm thấy rằng họ có thể làm điều gì đó để làm giảm nỗi đau, thì khi nạn nhân càng bị đau, phản ứng của chủ thể sẽ càng nhanh. Nhưng khi nạn nhân bị đau và chủ thể không biết mình sẽ phải làm gì, thì khi nạn nhân càng bị đau, chủ thể phản ứng càng chậm.

Bởi vậy, nếu chúng ta cảm thấy hơi căng thẳng và không biết chắc mình sẽ phải làm gì, và ở đó lại còn có mọi người khác nữa, chúng ta thường hy vọng rằng những người xung quanh sẽ là người có phản ứng, do đó chúng ta không cần phải làm gì cả. Trên thực tế, càng có nhiều người xung quanh, khả năng chúng ta có phản ứng càng ít đi. Điều này có vẻ đúng trong trường hợp của Kitty Genovese: Khu tập thể của cô tạo thành hình chữ U xung quanh cái sân và cửa sổ của các nhà thì mở. Nhiều người trong số họ đơn giản đã cho rằng ai đó chắc chắn đã gọi điện cho cảnh sát rồi.

Nếu bạn nghĩ thế này thì nó có vẻ khá hợp lý: Nếu tôi ở đó có một mình, tôi có 100% trách nhiệm, và chắc chắn tôi phải giúp đỡ. Nếu tôi ở đó với một người khác nữa, tôi có 50% trách nhiệm, và tôi có thể tung đồng xu để quyết định. Nhưng nếu tôi ở đó cùng 100 người khác, tôi chỉ có 1% trách nhiệm, bởi vậy sẽ là quá táo bạo đối với tôi nếu như tôi cố gắng giúp đỡ (và tiền năng sẽ bị khó xử là lớn). Người ta gọi điều này là **sự phân tán trách nhiệm**[\[17\]](#).

Và ngoài ra còn có cả những lý do đơn thuần là ích kỷ để không giúp đỡ người khác: Một số người hàng xóm của Kitty Genovese đã thừa nhận rằng họ không muốn dính líu gì đến việc này -- cái giá phải trả cho việc dính líu

đến nó là quá lớn. Nếu bạn chạy ra ngoài và giúp cô ấy, bản thân bạn có thể bị thương hay bị giết (hay bị kiện, đó là đi ầu thường xảy ra đối với những người can thiệp vào những "tranh chấp dân sự"). Thậm chí nếu bạn gọi cảnh sát, bạn sẽ phải khai tường trình, phải thu xếp thời gian tham dự, phải ra làm chứng, và có thể sẽ bị kẻ phạm tội trả thù.

Bây giờ hầu hết chúng ta thích nghĩ rằng chúng ta là những người tốt, thậm chí ngay cả khi chúng ta lạnh người đi vì sợ, hoảng loạn, hay đùn việc cho người khác làm, hay quan tâm đến bản thân mình trước tiên. Bởi vậy chúng ta cần phải chắc chắn về việc biện minh cho những quyết định của mình. Đi ầu này được thực hiện một cách đơn giản nhất bằng cách bóp méo sự thật hay còn được gọi là giải thích lại tình huống.

Ví dụ, trên đại lộ Số 5 ở thành phố New York, vào ban ngày, có một phụ nữ tên là Eleanor Bradley bị gãy chân khi đi mua sắm. Cô nằm đó, đau đớn trong vòng 40 phút trước khi có ai đó đến giúp cô, trong khi đây có hàng trăm người đi bộ qua cô! Rõ ràng rằng, mỗi người tự giải thích trường hợp của cô theo một cách: có người cho rằng không có chuyện gì nghiêm trọng xảy ra với cô cả, có thể cô say rượu, cô ấy bị điên, cô ấy đang đóng phim, diễn một vai Candid Camera nào đó, hay bất kỳ đi ầu gì khác.

Đi ầu này được củng cố hơn bởi tính trách nhiệm của việc truyền tin đã được đề cập ở trên: Nếu việc cô ấy gãy chân là thực sự nghiêm trọng thì liệu những người đi qua có dừng lại giúp cô không? Chúng ta sử dụng những cái khác như một ngu ần thông tin, cũng như hướng về sự sợ hãi lúng túng hay mong muốn sở hữu.

Xem xét những cách mà chúng ta có thể chống lại những xu hướng rủi ro này trong bản thân chúng ta là đi ầu rất có ích. Chúng ta có thể tìm thấy những đi ầu mới hay trong các nghiên cứu của Leonard Bickman. Ví dụ một số người tham gia vào một cuộc thử nghiệm có liên quan đến việc sử dụng hệ thống liên lạc. Sau đó họ bỗng nghe thấy tiếng la hét qua hệ thống liên lạc này. Những người nghĩ rằng mọi người tham gia trong cuộc thử nghiệm này đều đang ở cùng một tòa nhà có xu hướng ở yên tại chỗ; còn những người nghĩ rằng chỉ có một mình họ và nạn nhân ở trong cùng tòa nhà có xu hướng cố gắng tìm sự trợ giúp.

Trong một nghiên cứu khác của Bickman, lại sử dụng hệ thống liên lạc một lần nữa, 1/3 người trong đối tượng thử nghiệm nghe thấy tiếng la hét, 1/3 người khác nghe thấy tiếng la hét tiếp sau giọng nói của người chứng kiến đang lo lắng, và 1/3 người cuối cùng nghe thấy tiếng la hét và người chứng kiến nói đây là tình huống khẩn cấp. Nhóm đầu tiên ít có xu hướng ít muốn giúp đỡ nhất, còn nhóm cuối cùng có xu hướng muốn giúp đỡ nhiều nhất.

Chính xác là bởi tính chất nhân tạo của họ, những nghiên cứu trên được đưa ra nhằm nhấn mạnh rằng những việc như tính trách nhiệm của sự truyền tin và định nghĩa lại tình huống thực ra là "nằm trong đầu người ngoài cuộc." Do vậy, chúng ta có thể trực tiếp chống lại những xu hướng này hơn bằng cách xây dựng những thói quen cụ thể nào đó. Giả sử như tính trách nhiệm cá nhân (trừ khi có ai đó chuyên nghiệp hơn xuất hiện một cách rõ ràng), và giả sử đó là tình huống khẩn cấp (cho đến khi bạn biết rõ sự thật).

Cũng có một giải pháp cho vấn đề của sự sợ hãi đồng cảm: Xây dựng khả năng xử lý trường hợp khẩn cấp. Một số nghiên cứu chỉ ra rằng những người có kiến thức trong việc cấp cứu các trường hợp khẩn cấp có xu hướng muốn giúp đỡ nhiều hơn, thậm chí họ muốn cấp cứu cho cả những trường hợp mà họ không được đào tạo. Như những chuyên gia, họ không đánh mất khả năng xử lý trong những tình huống khẩn cấp của mình.

Một lần nữa, hiệu quả của sự khai sáng hay sự *tiên tri tự chuốc lấy thất bại*[\[18\]](#) lại đóng vai trò trong bạn: Chỉ biết rằng chúng ta có xu hướng không giúp đỡ sẽ khiến khả năng giúp đỡ của bạn cao hơn. Nó có thể làm hỏng những thực nghiệm tâm lý xã hội tương lai, nhưng lại có thể cứu tương lai của Kitty Genoveses.

SỰ BẤT TUÂN THỦ[\[19\]](#)

Nếu tuân thủ nói theo nghĩa đen là tình trạng bình thường thì bất tuân thủ, dù tốt hay xấu, là sự không bình thường hay lìa đường lạc lối. Nhưng bạn có thể bất thường theo nhiều cách khác nhau:

Chứng bệnh tinh thần

Khi ai đó hành động một cách lạ lùng thì một trong những cách dễ dàng nhất là gán cho họ cái mác của một người bị bệnh tâm thần. Thật đáng buồn, có rất nhiều người bị dán cái mác này chỉ bởi vì họ cáu giận, làm phiền hay gây rắc rối cho người khác, đặc biệt khi những người khác đó là những người có quyền lực còn những người bị dán mác đó thì không. Họ không làm những việc mà người ta cho rằng họ phải làm, bởi vậy chúng ta tổng quát họ đi chữa bệnh hay đến một các tổ chức.

Nói như vậy không có nghĩa là không có cái gì được gọi là chứng bệnh tinh thần cả. Mà "đúng" là những chứng bệnh tinh thần thường mang nghĩa rộng là những cư xử, kinh nghiệm, suy nghĩ, hay cảm xúc thực sự gây rắc rối hay hoàn toàn không thể kiểm soát được. Những người lập dị, một người bất đồng về chính trị hay một tội phạm có thể chọn làm những đi đâu mà họ muốn. Một người bị bệnh tâm thần không được hoàn toàn tự do lựa chọn, do đó anh ta không phải chịu trách nhiệm hoàn toàn.

Những vấn đề rất có khả năng liên quan đến chứng bệnh tinh thần là (1) các yếu tố di truyền trội (chẳng hạn như bệnh tâm thần phân liệt được cho là có khả năng di truyền), (2) hệ thống thần kinh bị tổn hại, (3) các chấn thương tâm lý, (4) điểu kiện lâu dài, hay (5) nghiện.

Điểu này không khiến cho việc phân biệt chứng bệnh tinh thần với các dạng khác của sự bất tuân trở nên dễ dàng hơn. Ví dụ, chúng ta còn lâu mới tạo lập được các phương pháp rõ ràng để phân biệt đâu là nguyên nhân sinh học còn đâu là nguyên nhân tâm lý. Nhiều người tin rằng những tên tội phạm hành động như vậy là do những rối loạn ban đầu và do các điểu kiện xã hội. Ở liên bang Xô Viết cũ, những người có quan điếm chính trị bất đồng được coi là kẻ mất trí, vì những quan điếm chính trị, hay ít ra là một phần các quan điếm chính trị đã được hình thành dựa trên những hoàn cảnh điểu kiện lâu dài. Hơn nữa, bản thân văn hóa cũng là một vấn đề liên quan đến hoàn cảnh, điểu kiện lâu dài. Và những người có nguyên tắc -- Saint Francis là một ví dụ tiêu biểu về kiểu người này, hay người sinh viên đứng trước những cái xe tăng trên quảng trường Thiên An Môn -- thường hành động theo cách mà hầu hết chúng ta coi là điên rồ.

Có một vấn đề mà tôi cần làm rõ là: Ở phần này, chúng ta đang nói về sự xa rời các chuẩn mực chứ không phải trạng thái bình thường. Có nhiều

điều không bình thường nhưng không được coi là lệch lạc (ví dụ như tóc đỏ), thậm chí còn được coi là có giá trị (vẻ đẹp, sự thông minh, sức mạnh...)

Sự phạm tội

Khi việc bất tuân thủ có liên quan đến những quy phạm đã được chính thức hóa chẳng hạn như pháp luật thì chúng ta gọi nó là phạm tội. Phạm tội phải thường là do sự lựa chọn, nên nếu tội lỗi đó có biểu hiện của sự thiếu năng lực tinh thần, không cố ý, do tai nạn hay hoàn cảnh thì những yếu tố này ít nhất có thể làm giảm mức độ tội lỗi.

Một số kẻ phạm tội có thể được hiểu là do thiếu xã hội hóa. Lương tâm hay cái siêu ngã của chúng không phát triển, có lẽ là bởi khi bé chúng không được quan tâm, bị lạm dụng, sống trong nghèo đói... Nó cũng có thể là bởi vì ngay từ đầu chúng đã thiếu khả năng cảm thông cơ bản mà một số người coi khả năng này là nền tảng của lương tâm.

Đôi khi những người này cũng được gọi là tâm thần xã hội (sociopath). Thuật ngữ cũ gọi là người bệnh tâm thần (psychopath), nhưng ngày nay thuật ngữ này thường chỉ được dùng cho những trường hợp cực đoan nhất mà thôi. Những người này ít quan tâm đến các tình cảm của con người, lại càng ít quan tâm đến luật pháp và các chuẩn mực xã hội. Tự cho mình là trung tâm, họ muốn cái mà họ muốn khi họ muốn, và lấy cái họ muốn, họ cho rằng họ có đầy đủ những kỹ năng để làm vậy. Đôi khi chúng ta ca ngợi họ -- Billy, đứa trẻ, Bonny và Clyde.... là những người thực sự bất tuân thủ. Nhưng nhìn chung chúng ta coi họ nằm ở biên giới gần với những người mắc bệnh tinh thần.

Tương tự với những người này là những kẻ phạm tội, những kẻ có thể có lương tâm phát triển nhưng chúng lại có những yêu cầu đòi hỏi quá lớn. Ví dụ một kẻ nghiện ma túy ăn cắp để có tiền thỏa mãn cơn nghiện của mình. Hay một người nào đó ăn cắp vì đói chẳng hạn.

Nhưng nhiều kẻ phạm tội thực sự không phải là những người bất tuân thủ mà chúng là những người tuân theo các chuẩn mực khác. Có thể nói rằng, chúng thuộc về tiểu văn hóa tội phạm. Nếu như bạn được nuôi dạy với niềm tin rằng ăn cắp trong nhiều tình huống là tốt trong khi đó nền văn hóa

chủ đạo lại coi rằng đó là tội phạm, hay bạn tin rằng giết ai đó để trả thù là một nghĩa vụ đạo đức chứ không phải là tội lỗi, thì chính sức mạnh tuân thủ của bạn ở đây là vấn đề. Những ví dụ có thể đưa ra để minh họa cho loại này là tội phạm "gia đình", các băng đảng ở đô thị, và những nhóm giống như nhóm "klan".

Ngoài ra còn có những người tự định nghĩa bản thân một cách tiêu cực, có nghĩa là định nghĩa theo cách mà những người khác không làm. Đây cũng lại là chống lại sự tuân thủ, và nó có thể chiếm phần lớn trong các hành vi cư xử mang tính phá hoại, chẳng hạn như những hành động phá hoại ngu xuẩn những công trình. Một số nhóm biến hành động chống lại sự tuân thủ thành một phần trong những chuẩn mực của chúng, do đó việc ném vỏ lon bia lên bãi cỏ nhà người khác, hay sơn tên của bạn lên mọi nơi, hay đánh vào những tấm bia mộ đá trở thành những "việc đáng làm."

Những vấn đề gây ra bởi những tiêu chuẩn hóa tội phạm và những nhóm chống lại sự tuân thủ có thể tồi tệ hơn bởi sự xa lánh, ghét bỏ mà nhiều người trong những nhóm có liên quan cảm thấy. Nếu như không có địa điểm vui chơi nào phù hợp với thanh niên thành thị thì nhu cầu liên quan đến bản sắc và ở trong một nhóm nào đó có thể khiến họ phạm tội kiểu tiêu chuẩn hóa và khát vọng xóa bỏ chống lại văn hóa chính thống của họ sẽ trở nên mạnh mẽ hơn. Ví dụ, hãy để ý đến sự gia tăng hoạt động của phái tân Nazi hay hoạt động của bọn đầu trọc ở Đức, bọn chúng hoạt động mạnh hơn khi tình trạng thất nghiệp và dòng người lao động nhập cư tăng lên. Đặc biệt nguy hiểm là những cá nhân có nhân cách yếu, đi đầu này khiến họ vô cùng mong muốn được trở thành thành viên và nhận được sự công nhận từ bất kỳ ngu ồn nào.

Người thể hiện đầy đủ tiềm năng

Một số người khác biệt là những người mắc chứng bệnh tinh thần hay kẻ tội phạm. Hầu hết những người khác biệt chỉ là những người tuân theo các chuẩn mực khác -- có nghĩa rằng họ không phải là "những người không tuân thủ". Nhưng có một số ít người lại thực sự độc lập với các sức ép của sự tuân thủ và họ sử dụng sự tự do của mình để làm những việc tốt. Thuật ngữ phổ biến dùng để chỉ những người này là những **người thể hiện đầy đủ tiềm năng**[\[20\]](#).

Abe Maslow tin rằng khi bạn không còn bị thúc ép bởi những nhu cầu vật chất, bởi sự sợ hãi, bởi những lo lắng xã hội, hay bởi những phức cảm tự ti của bạn thì bạn thực sự tự do làm những điều mình muốn -- bạn tự do "trở thành người mà bạn có thể". Bạn là một người thể hiện đầy đủ tiềm năng.

Maslow đã xem xét cuộc sống của một số người mà ông cảm thấy họ là những ví dụ tiêu biểu cho những người thể hiện đầy đủ tiềm năng, bao gồm cả một số người nổi tiếng như Abraham Lincoln và Eleanor Roosevelt. Ông đã kết luận bằng việc đưa ra một danh sách những đặc điểm chung của những người này. Tôi không có ý định liệt kê hết tất cả những đặc điểm đó ra ở đây mà chỉ xin nêu ra một số đặc điểm có ý nghĩa liên quan đến sự không tuân thủ.

Những người thể hiện đầy đủ tiềm năng đấu tranh cho (1) sự tự chủ và độc lập, và họ (2) chống lại đồng hóa văn hóa, có nghĩa là những áp lực xã hội mà hầu hết chúng ta dường như không thể chống lại. Họ không dễ bị gây ấn tượng bởi quyền lực và sự thịnh hành. Thay vào đó, họ dựa vào chính bản thân mình, vào những giá trị, lương tâm, lý lẽ và kinh nghiệm của chính họ.

Họ có (3) những giá trị dân chủ, có nghĩa là họ cởi mở và cảm thấy thoải mái với những khác biệt về văn hóa hay những khác biệt cá nhân. Họ không chỉ khoan dung mà họ thực sự bị thu hút hướng tới những sự đa dạng, khác biệt. Và họ (4) chấp nhận người khác và chấp nhận bản thân mình chứ không như ai đó nói họ nên thế này, nên thế kia.

Những dấu hiệu tinh tế hơn của việc bất tuân thủ của họ là sự thiên vị của họ đối với (5) sự cởi mở, không tính toán, cân nhắc trước, và (6) sự đơn giản hơn là sự giản dị và không tự nhiên. Họ có khả năng (7) ngộ được những điều mà người khác coi đó là việc đương nhiên, và khả năng (8) sáng tạo cho phép họ ở trên những điều trần tục. Tuy nhiên, tất cả những điều này không có nghĩa là chúng ta đang nói đến ai đó rất chói sáng, hay những người bất tuân thủ cực đoan: Tình yêu đối với sự đơn giản của họ thường có nghĩa rằng họ có vẻ ngoài bình thường, và khả năng chấp nhận bản thân và người khác của họ có nghĩa là họ chấp nhận trật tự xã hội như nó vốn có.

Nhưng dù thế nào đi chăng nữa thì bất tuân thủ không phải là phẩm chất duy nhất của những người thể hiện đầy đủ tiềm năng. Họ cũng tận hưởng (9) những mối quan hệ thân mật nồng ấm với một vài người bạn, và họ có khả năng tuyệt vời về (10) quan tâm xã hội. Trên thực tế, song song với nhân tố bất tuân thủ trong nhân cách của họ là nhân tố thậm chí còn quan trọng hơn, đó là tình thương, lòng trắc ẩn.

[1] Defensive Conformity

[2] the norms

[3] social norms

[4] conversion

[5] compliance

[6] The difficulty or ambiguity of the task

[7] The relative perceived competence of the subject and the group

[8] Relative perceived status of the group and the subject

[9] TQ hiệu đính: đi đầu này liên quan tới câu "thượng bất chính, hạ tất loạn". Khi chúng ta thấy một người có địa vị làm sai đi đầu gì, chúng ta có khuynh hướng làm sai theo. Và ngược lại, nếu chúng ta thấy người vô công rồi ngã làm sai đi đầu gì, thì chưa chắc chúng ta làm theo.

[10] Group cohesiveness

[11] TQ hiệu đính: hiểu biết đi đầu này rất là quan trọng trong việc thiết lập 1 cơ quan hay chính thể. Người cùng nhóm không thích làm kẻ "ngoại cuộc". Nghĩa là, họ không thích chỉ trích nhau.

[12] Group composition

[13] Group size

[14] Group unanimity

[15] Obedience

[16] Non-involvement

[17] Diffusion of responsibility

[18] self-defeating prophecy

[19] non-conformity

[20] Self-actualizers

PHẦN BẢY: SINH HỌC XÃ HỘI¹

BẢN NĂNG²

Một cách quan niệm đúng đắn về việc học tập là suy nghĩ, chúng ta giống như miếng đất sét bị thay đổi bởi hoàn cảnh, và sau đó tiếp cận các hoàn cảnh trong tương lai theo hướng khác biệt chút ít so với trước đây. Quá cứng, giống như tảng đá, và sinh vật không thể chấp nhận sự thay đổi, không thể tiếp thu; quá mềm, giống như cát, và sự thay đổi trong sinh vật có thể không có ảnh hưởng nào lên môi trường của nó.

Chúng ta nhận ra rằng tỷ lệ giữa những mặt có thể thay đổi và không thể thay đổi ở sinh vật -- cát đến đá -- tăng lên khi chúng ta tiếp cận gần hơn với con người. Thực tế, sinh vật bậc thấp dường như có tất cả hay hầu hết "các mặt đối lập" gắn liền với chúng, trong khi các sinh vật tiến hoá (như bản thân chúng ta, chúng ta thích suy nghĩ) phụ thuộc nhiều hơn vào việc học tập.

Nhưng thậm chí, chúng ta có một số mặt đối lập "gắn liền" này -- ví dụ như các phản xạ, cấu trúc võng mạc, và thậm chí có lẽ cả một cặp bản năng.

Hãy bắt đầu với một ví dụ về hành vi bản năng ở loài vật: loài cá có ba gai là giống cá dài một in-xơ, chúng ta có thể tìm thấy chúng trong các sông, hồ ở Châu Âu. Như bạn nghĩ, mùa xuân là mùa giao phối của cá gai trưởng thành và là khoảng thời gian tốt nhất để quan sát các hành vi bản năng.

Về bên ngoài của chúng xuất hiện vài thay đổi nào đó: Con đực, thường có màu xám, xuất hiện một vạch đỏ trên lưng. Nó đánh dấu vùng lãnh địa của mình, từ đây nó sẽ xua đuổi bất kỳ con đực nào có màu tương tự, nó làm ổ bằng cách đặt những cọng rong vào trong một chỗ trứng nhỏ và bơi qua đó nhiều lần để tạo thành rãnh. Đây hoàn toàn là bản năng. Các con đực thực hiện hành vi này một mình và chúng làm giống nhau. Thực tế, chúng ta nhận thấy, trong mùa giao phối, con cá gai đực sẽ xua đuổi bất cứ vật gì có

màu đỏ tránh xa khỏi lãnh thổ của chúng (kể cả sự phản chiếu sắc đỏ của loại cỏ trong bể nuôi).

Nhưng đó không phải là bản năng trong chốc lát. Con cá cái cũng trải qua sự biến đổi như vậy: cá cái, thường có màu xám giống như con đực, nó to hơn bởi phải mang theo trứng và bên ngoài có một lớp sáng màu hơi bạc khiến cho con đực không thể cưỡng lại được. Khi con đực nhìn thấy một con cái, nó sẽ bơi tới chỗ con cái theo đường zíc zắc. Con cái sẽ phản ứng bằng cách bơi tới chỗ con đực với cái đầu nhô cao. Con đực phản ứng bằng cách lao tới chỗ ổ của nó và chỉ cho con cái lối vào. Con cái vào ổ, đầu của nó hướng vào một đầu tổ, đuôi của nó hướng về phía kia. Con đực thúc vào phần đuôi con cái với sức ép nhịp nhàng. Con cái đẻ trứng và rời tổ. Con đực bơi vào và thụ tinh cho trứng, sau đó, con đực đuổi con cái đi và chờ đợi một con cái khác.

Những gì bạn thấy đang diễn ra ở đây là một tập hợp các dấu hiệu của tác nhân kích thích và những hành động cố định: cách bơi zíc zắc của con đực là một phản ứng trước sự xuất hiện của con cái và trở thành tác nhân kích thích con cái bơi theo... Có lẽ tôi hơi ngoan cố, nhưng không phải sự tán tỉnh mang tính bản năng của cá gai đực nhắc bạn về một số cách thức ve vãn của con người hay sao? Tôi không phải đang cố gắng nói rằng chúng ta hoàn toàn không cần suy nghĩ về việc này giống như con cá gai đực đã làm -- chỉ một số cách thức tương tự có thể tạo nên một phần hay tạo nên cơ sở cho những hành vi có được do học tập, và phức tạp hơn của chúng ta..

Các nhà nghiên cứu về tập tính -- những người nghiên cứu về hành vi của động vật trong môi trường tự nhiên -- đang nghiên cứu về hành vi, ví dụ như hành vi của loài cá gai trong hơn một thế kỷ. Konrad Lorenz, người đã phát triển mô hình chạy bằng sức nước, mô tả bản năng hoạt động ra sao, nó được minh họa ở trang sau. Chúng ta có một nguồn năng lượng có sẵn nào đó cho một hệ thống bản năng cụ thể bất kỳ, như được minh họa bởi hình vẽ về ô chứa. Có thể có một cơ chế thần kinh cho phép giải phóng một phần hay toàn bộ năng lượng đó khi có sự hiện diện của các tác nhân kích thích có biểu hiện thích hợp: van, động cơ, đĩa cân, sức nặng. Còn có những cơ chế phức tạp hơn -- cơ chế thuộc hệ thần kinh, vận động, học môn -- chúng biến năng lượng thành các hoạt động cố định cụ thể: đĩa. Ngày nay, chúng ta có thể cho rằng năng lượng là một phép ẩn dụ tồi và nó

biến toàn bộ hệ thống thành một quá trình thông tin -- mỗi thời kỳ có những phép ẩn dụ được ưa chuộng. Nhưng sự mô tả vẫn có vẻ đúng đắn.

Điều này có được áp dụng cho hành vi giới tính hay việc tán tỉnh của con người hay không? Tôi để điều này cho bạn trả lời. Nhưng còn những ví dụ khác thì sao? Có hai khả năng nổi bật:

1. Có những kiểu hành vi nhất định được ghi nhận ở hầu hết, nếu như không muốn nói là tất cả các loài động vật, chúng có liên quan tới sự thôi thúc của bản thân, tìm kiếm trạng thái hay sức mạnh sơ khai, đây là hình mẫu mà chúng ta có thể nhận thấy trong sự kích động. Hãy gọi điều này là *bản năng xác lập*³.

2. Có một số dạng hành vi khác được ghi nhận ở một số ít loài, nó dường như liên quan đến sự chăm sóc cá thể khác hơn là bản thân, đây là hình mẫu chúng ta có thể nhận thấy trong việc chăm sóc những đứa con của người mẹ. Hãy gọi điều này là *bản năng nuôi dưỡng*⁴.

Một số nhà sinh vật học đã bắt đầu nghiên cứu cách thức hình thành những dạng hành vi có động cơ mà chúng ta đang thảo luận. Trong tâm lý học, thông thường chúng ta tìm kiếm những nguyên nhân xác thực của sự việc, có nghĩa là chúng ta nhìn thấy những tình huống trực tiếp, có lẽ là những thái độ và hành vi gần đây, chủ yếu là ở sự giáo dục, nuôi dưỡng thời thơ ấu của một con người. Mặt khác, các nhà sinh học xã hội nhìn thấy những căn nguyên bên ngoài, đó là trong sự tiến hoá của hành vi xã hội.

Cơ sở của sự tiến hoá khá đơn giản. Đầu tiên, tất cả các loài vật đều có xu hướng sinh sản quá nhiều, một số đúng là để đến hàng nghìn con trong suốt cuộc đời. Tuy nhiên số lượng của các loài có xu hướng duy trì khá ổn định qua các thế hệ. Rõ ràng rằng một vài con trong số các con-con này không thể sinh tồn!

Thứ hai, có khá ít sự thay đổi trong bất cứ loài nào. Phần lớn sự thay đổi về mặt di truyền được dựa trên và chuyển từ thế hệ này sang thế hệ khác, kể cả sự thay đổi đó là các đặc điểm giúp một số cá thể tồn tại, sinh sản, và các đặc điểm khác gây trở ngại cho chúng.

Kết hợp hai quan điểm này lại với nhau, bạn có sự lựa chọn tự nhiên: tự nhiên khuyến khích những đặc điểm di truyền có lợi và loại bỏ những đặc

điểm di truyền bất lợi. Miễn là sự thay đổi tiếp tục được tạo ra bởi sự tái tổ hợp hữu tính và sự đột biến, và các nguồn sống duy trì giới hạn, sự tiến hoá sẽ tiếp tục.

David Barash, một nhà sinh học xã hội đã đưa ra một câu hỏi định hướng để hiểu căn nguyên tiến hoá của bất cứ hành vi nào có thể: "Tại sao đường lại ngọt", có nghĩa là, tại sao chúng ta nhận thấy nó hấp dẫn? Một giả thuyết được đưa ra là tổ tiên của chúng ta ăn quả để đáp ứng những nhu cầu về dinh dưỡng. Quả có dinh dưỡng nhiều nhất khi nó chín. Khi quả chín, nó chứa đầy đường. Bất kỳ ông bà tổ tiên nào thích đường cũng có xu hướng thích ăn quả chín. Kết quả của việc có thể trạng tốt khiến họ khoẻ mạnh hơn và hấp dẫn hơn trong mắt những người bạn đời tương lai. Họ có thể truyền đi điều này nhiều hơn cho con cháu họ, những người thừa hưởng khả năng thích ăn quả chín, những người có nhiều khả năng tồn tại tới tuổi sinh sản hơn.... Một dạng phổ biến hơn của câu hỏi định hướng này là hỏi về bất kỳ hành vi có động cơ nào "Hành vi đó giúp tổ tiên sống sót và/hoặc sinh sản ra sao?"

Điểm lạ lùng của ví dụ được sử dụng này là: ngày nay chúng ta có đường tinh luyện -- thứ mà trước đây tổ tiên chúng ta không có, nhưng đây là thứ chúng ta đã khám phá và truyền cho con cháu chúng ta thông qua việc mở mang học vấn. Rõ ràng rằng ngày nay sự hấp dẫn lớn đối với đường không còn phục vụ sự tồn tại và sinh sản của chúng ta nữa. Nhưng văn hóa biến đổi nhanh hơn tiến hoá: Phải mất hàng triệu năm để phát triển sở thích lành mạnh đối với đường nhưng chỉ mất vài nghìn năm để loại bỏ nó.

SINH HỌC XÃ HỘI VỀ SỰ HẤP DẪN

Hãy bắt đầu bằng việc xem xét sự lựa chọn bạn đời. Rõ ràng, chúng ta bị thu hút để "liên kết" với một số người nhiều hơn những người khác. Các nhà sinh học xã hội có cùng một cách lý giải cho điều này cũng như mọi vấn đề khác, dựa vào câu hỏi mẫu "Tại sao đường ngọt?" Chúng ta bị hấp dẫn về mặt giới tính bởi người có đặc điểm giúp chúng ta tối đa hóa thành quả di truyền, những người sẽ sinh ra cho chúng ta những đứa trẻ thông minh, sống lâu, khoẻ mạnh.

Chúng ta nhận biết sự khoẻ mạnh hấp dẫn và ngược lại sự ốm yếu không hấp dẫn. Chúng ta nhận biết các đặc điểm "hoàn hảo" hấp dẫn và sự dị dạng không hấp dẫn. Chúng ta nhận biết sức sống, sức mạnh, sự cường

tráng hấp dẫn. Chúng ta nhận biết "mức trung bình" hấp dẫn-- không quá thấp, quá cao, không quá béo, quá gầy... Anh gù Quasimodo, cùng với tất cả những đặc điểm ngoại hình của mình khó mà có thể hẹn hò với ai được.

Chúng ta cũng bị hấp dẫn bởi một số người nào đó vì những lý do kém "lôgic" hơn, chẳng hạn họ có cơ bắp vạm vỡ hay dáng vẻ dịu dàng -- và cách cư xử -- tính cách. Phụ nữ thích những người đàn ông cao hơn họ, vai rộng và hàm vuông... Đàn ông thích phụ nữ thấp hơn họ, dịu dàng hơn, tròn chịa hơn...

Những khác biệt này giữa hai giới được nhận biết giống như tính lưỡng hình giới tính, và quá trình dẫn tới những khác biệt này được gọi là *sự chọn lựa giới tính*⁵. Những khác biệt nhỏ về chức năng giữa hai giới có thể trở thành những khác biệt phi chức năng lớn qua nhiều thế hệ. Chim cái có bản năng ưa thích những con đực nhiều màu sắc -- có lẽ bởi những con đực nhiều màu sắc có khả năng đánh lạc hướng động vật ăn thịt khỏi chim mẹ và con của nó -- do đó, con đực nhiều màu sắc hơn sẽ có cơ hội tốt hơn và con cái đẹp hơn tạo một cơ hội tốt hơn cho con đực nhiều màu sắc, và con của chúng sẽ thừa hưởng những đặc điểm về màu sắc và sự hấp dẫn mạnh mẽ với màu sắc và cứ thế, cứ thế... cho đến khi bạn đạt tới điểm mà màu sắc và sự hấp dẫn không tiến hơn được nữa, mà thậm chí còn mất đi chẳng hạn như ở loài Chim Thiên Đường. Một số con đực thậm chí không thể bay do trọng lượng quá nặng của toàn bộ lông vũ của nó.

Tính lưỡng hình ở con người chỉ ở mức khiêm tốn. Nhưng chúng ta nhận biết *tính lưỡng hình*⁶ ở con trai!

Tính lưỡng hình cũng được thấy trong cách cư xử của chúng ta. David Barash đưa ra quan điểm là: "Đàn ông có xu hướng được lựa chọn cho công việc bán hàng; đàn bà được lựa chọn cho những việc không phải việc bán hàng." Đàn bà đầu tư nhiều cho bất kỳ hành động nào có liên quan đến giao hợp: số lượng giới hạn con cái mà cô ta có thể mang thai, những nguy hiểm khi mang thai và sinh nở, nhu cầu dinh dưỡng tăng lên, nguy hiểm từ kẻ thù... tất cả đi đầu này khiến cho sự lựa chọn bạn đời là một việc quan trọng phải cân nhắc. Trái lại, đàn ông có thể đứng đưng không quan tâm nhiều đến hậu quả của việc giao hợp. Ví dụ, hãy chú ý xu hướng của những con ếch đực cố gắng giao phối với những chiếc giày ống lót bằng

vải mền: chỉ cần tinh dịch xâm nhập vào nơi cần thiết thì con ếch đực đã làm đúng.

Con cái có xu hướng thận trọng hơn với những con đực nó quan hệ. Chúng nhạy cảm hơn với những biểu hiện mà một con đực cụ thể nào đó sẽ đóng góp vào sự tồn tại di truyền của chúng. Một trong những ví dụ rõ ràng nhất là các động vật giống cái chú ý tới kích cỡ và sự mạnh mẽ của con đực, thực hiện những cuộc thi chuyên biệt để thể hiện sức mạnh, ví dụ như ở các loài động vật có sừng và có gạc.

Ngoài ra cũng có những ví dụ không rõ ràng bằng. Ở một số loài vật đi đầu mà con đực thể hiện không phải chỉ là sức mạnh, mà là khả năng đáp ứng. Đi đầu này đặc biệt đúng ở bất kỳ loài nào có con đực chăm sóc con cái trong thời kỳ mang thai và sinh sữa -- giống như con người! Các nhà sinh học xã hội cho rằng, trong khi đàn ông thấy tuổi trẻ và thể trạng tạo nên sự hấp dẫn nhất thì phụ nữ có xu hướng tìm kiếm những biểu hiện về sự thành đạt, khả năng chi trả, cách cư xử. Việc đàn ông mang hoa quả, bánh kẹo tới, chi trả cho bữa tối... không đơn thuần chỉ là yếu tố văn hóa.

Hơn nữa, các nhà sinh học xã hội cho rằng, phụ nữ có thể nhận thấy bản thân họ quan tâm nhiều hơn tới người đàn ông "chín chắn", khi anh ta có nhiều khả năng chứng minh bản thân, và họ ít quan tâm tới những người đàn ông "không chín chắn", ở họ thể hiện một sự mạo hiểm nào đó. Và phụ nữ có khả năng chịu đựng sự đa thê (tức là những người vợ khác) tốt hơn đàn ông khi họ phải chịu đựng sự đa phu (tức là những người chồng khác): Chia sẻ một người đàn ông thành đạt cố nhiên tốt hơn là tự mình phải chịu đựng một người hoàn toàn thất bại. Và, thật lạ, sự đa thê thậm chí còn phổ biến hơn hôn nhân một vợ một chồng, trong khi, có lẽ người ta chỉ thấy tục đa phu ở hai nền văn hoá (một ở Tây Tạng và một ở Châu phi), và trong cả hai trường hợp nó liên quan tới việc anh em trai "chia sẻ" một người vợ để không phải chia số của cải thừa kế ít ỏi.

Xem xét đi đầu này từ phương diện khác, đàn ông chịu đựng sự phản bội kém hơn phụ nữ: Phụ nữ "biết" lũ trẻ là của họ, đàn ông không bao giờ biết chắc đi đầu này. Về mặt di truyền học, đi đầu này có ý nghĩa ít hơn nếu người đàn ông "chơi bời trác táng" hoặc có nhiều bạn gái hay không chung thủy. Và cũng khá chắc chắn khi nói rằng hầu hết các nền văn hoá đều khắc nghiệt với phụ nữ hơn là đàn ông vệtội ngoại tình. Thực tế, trong hầu hết

các nền văn hoá, phụ nữ phải về gia đình nhà chồng -- để có thể theo dõi được việc đi và về của cô ta.

Từ quan điểm lãng mạn về tình yêu và hôn nhân trong nền văn hoá của chúng ta, thật thú vị khi để ý thấy rằng trong hầu hết các nền văn hoá việc thất bại trong đêm tân hôn là căn nguyên của sự ly dị hay đổ vỡ. Trong nền văn hoá của chính chúng ta, sự khô khan và chứng bất lực thường là nguyên nhân của việc ly dị. Sinh sản dường như có vai trò quan trọng hơn chúng ta thừa nhận.

Tất nhiên, cũng có giới hạn ở một chừng mực nhất định khi chúng ta khái quát hoá hành vi con người từ hành vi của động vật (hay khái quát hoá một loài từ loài khác), và điều này đặc biệt đúng khi chúng ta nói về tình dục. Chúng ta là loài động vật rất ham muốn tình dục: Hầu hết các loài vật đều giới hạn hành vi tình dục theo những thời kỳ được ấn định, trong khi chúng ta giao phối quanh năm và hàng tháng; Ở hầu hết các loài, con cái có biểu hiện cực khoái chút ít, và thậm chí cả con đực cũng chỉ có biểu hiện này trong khoảng thời gian rất ngắn, trong khi chúng ta tham gia vào hoạt động tình dục rất nhiệt tình trong khoảng thời gian dài; Và hình như, không có loài nào quan niệm tình dục là sự giải trí thuần túy.

Chúng ta chỉ có thể đoán được xem làm sao chúng ta lại như vậy. Có lẽ đó là điều cần phải làm với tình trạng không thể lo liệu được kéo dài của những đứa trẻ của chúng ta. Tình dục đúng là cách thức tốt để duy trì một gia đình gắn bó hơn là việc khiến nó trở nên vững chắc!

Những đứa con

Tình dục mang lại cho chúng ta lũ trẻ, chúng ta quan tâm tới chúng, và chúng quan tâm tới chúng ta. Những con trưởng thành ở nhiều loài, bao gồm cả chúng ta, dường như nhận ra những đặc điểm nhỏ của loài, với những cánh tay và cẳng chân ngắn, những cái đầu lớn, khuôn mặt bẹt, và những đôi mắt to, tròn... có chút gì đó "đáng yêu" -- "ngọt ngào," không hiểu vì sao nhà sinh học xã hội có thể chỉ ra điều này. Nó khiến cho sự tiến hoá có ý nghĩa, ở các loài động vật mà con non không thể tự lo liệu được thì những con trưởng thành cần phải chăm sóc con cái của chúng.

Lần lượt, các con non có vẻ như cũng bị hấp dẫn bởi những sự vật nhất định nào đó. Ngỗng con, như mọi người biết thường bị lôi cuốn bởi một

vật thể lớn đầu tiên đang di chuyển mà chúng nhìn thấy trong hai ngày đầu tiên của cuộc sống -- thường vật thể đó là ngỗng mẹ (đôi khi đó là quan điểm của Konrad Lorenz hay các nhà nghiên cứu tập tính khác). Trẻ nhỏ phản ứng với những cặp mắt, giọng nói của phụ nữ, và sự đụng chạm.

Những con ngỗng con phản ứng trước các biểu hiện của tác nhân kích thích bằng việc đi theo vật thể lớn đang di chuyển đó. Tất nhiên, trẻ nhỏ không có khả năng theo sát, nên chúng phải viện đến cách khác: mỉm cười với cái miệng rộng, đáng yêu, không răng khiến cha mẹ chúng tràn ngập niềm vui.

Các nhà sinh học xã hội tiếp tục với việc dự đoán rằng người mẹ sẽ chăm sóc lũ trẻ nhiều hơn cha chúng (họ bỏ nhiều thời gian, công sức với con cái hơn, và chắc chắn hơn về thiên chức làm mẹ của họ); những người mẹ nhiều tuổi sẽ chăm sóc con cái họ nhiều hơn những người mẹ trẻ (họ có ít cơ hội hơn trong việc sinh tiếp những đứa trẻ); khi chúng ta có ít con (hay chỉ là một con!) chúng ta sẽ quan tâm tới lũ trẻ nhiều hơn trường hợp chúng ta có nhiều con; chúng ta ngày càng lo lắng về lũ trẻ khi chúng lớn hơn (chúng đã thể hiện khả năng tồn tại); và chúng ta có xu hướng thúc ép con cái kết hôn và sinh con.

Sự giúp đỡ

Sự chăm sóc -- hành vi giúp đỡ -- xảy ra khi việc chăm sóc này liên quan đến con cái, cha mẹ, vợ/chồng, hay những người họ hàng gần gũi của chúng ta. Nó ít xảy ra hơn đối với những người cháu họ hay những người hàng xóm không phải ruột thịt. Và sẽ là không bình thường khi sự chăm sóc này dành cho những người lạ hay những người thuộc những nền văn hóa và chủng tộc khác, đi đâu này khiến chúng ta nhớ lại câu chuyện -- Người hay làm phúc -- gần 2000 năm sau khi sự việc xảy ra.

Các nhà sinh học xã hội cho rằng sự giúp đỡ giảm dần theo mức độ xa cách trong quan hệ họ hàng. Thực tế, đi đâu này chỉ xảy ra khi sự hy sinh của bạn giá trị hơn lợi ích mà sự hy sinh này mang lại những gien di truyền bạn chia sẻ cùng với những người họ hàng này. Nhà di truyền học J. B. S. Haldane đã từng nói về vấn đề này theo cách sau: "Tôi rất vui khi chia sẻ cuộc sống của mình với ba em trai, năm cháu gái, sáu cháu trai..." Đi đâu này được gọi là sự lựa chọn họ hàng. Lòng vị tha dựa trên tính ích kỷ di truyền! Một dạng khác của hành vi "vị tha" là hành vi bầy đàn. Một số loài vật dường như muốn được gần gũi, trong những thời khắc nguy hiểm thậm chí

chúng càng muốn gần gũi hơn. Điều này có nghĩa là: Bằng việc quàn tu trong đàn, bạn ít có khả năng bị dã thú tấn công hơn. Hãy nhớ rằng đôi khi bạn nhận thấy bản thân nằm ngoài tập thể -- nhưng sự lạc lõng đó là tốt để lần sau bạn sẽ cảm thấy ấm cúng hơn khi hoà mình vào tập thể. Việc cân bằng các yếu tố khác nhau để đạt được sự kết hợp tốt nhất được gọi là *lòng vị tha tương hỗ*. Một số loài động vật giúp đỡ bất kỳ thành viên nào trong loài, với "sự nhận thức" bản năng rằng chúng có thể được giúp đỡ vào lần sau khi chúng cần được giúp đỡ.

Robert Trivers cho rằng con người có liên quan đến một dạng phức tạp hơn của sự vị tha tương hỗ, chúng ta chia sẻ điều này với một số ít sinh vật bậc cao trong thế giới. Ở đây, bạn sẵn sàng hy sinh cho một ai đó nếu nhận thấy rằng người khác cũng sẽ làm điều này với bạn, hoặc họ sẽ đền đáp theo cách khác, "ăn miếng trả miếng." Rõ ràng, điều này yêu cầu khả năng nhận thức cá nhân và ghi nhớ sự biết ơn!

Các nhà di truyền học khác chỉ ra rằng, nếu có cơ sở di truyền của sự vị tha tương hỗ thì cũng có một số cá nhân, những người này để người khác làm việc giúp mình mà không thêm đáp trả lại. Thực tế, tùy thuộc vào những lợi ích mà sự vị tha tương hỗ này mang lại và xu hướng của của những người có lòng vị tha đối với những kẻ lừa dối, ở bất kỳ cộng đồng nào cũng có thể thấy những kẻ lừa dối này. Những nghiên cứu khác chỉ ra rằng "người tâm thần xã hội" (sociopath), không quan tâm gì đến các quy tắc xã hội, được ghi nhận ở số khá đông trong xã hội loài người.

Tất nhiên, con người không nhất thiết phải là 100% vị tha hay 100% giả dối. Hầu hết chúng ta (hay tất cả chúng ta) hoàn toàn có khả năng lừa dối khi có cơ hội, mặc dù chúng ta tức giận khi bị lừa dối. Tất nhiên, chúng ta cảm thấy tội lỗi bởi chúng ta lừa dối. Phần lớn trí tuệ con người dường như được dành hết cho việc tính toán các cơ hội thành công hay thất bại trong các thủ đoạn ám muội. Điều này sẽ được thảo luận kỹ hơn ở phần sau.

SINH HỌC XÃ HỘI VỀ SỰ HUNG HẰNG

Giống như nhiều khái niệm khác trong môn tâm lý học xã hội, sự hung hăng có nhiều định nghĩa, thậm chí có nhiều sự đánh giá khác nhau. Một vài người coi sự hung hăng là một đức tính rất tốt (chẳng hạn "nhà kinh

doanh năng động"), trong khi những người khác xem sự hung hăng là triệu chứng của chứng bệnh tinh thần.

Thực tế, họ sử dụng cùng một từ hung hăng cho bất kỳ trường hợp nào để cho thấy ở đây có điểm tương đồng: Cả sự hung hăng tiêu cực hay tích cực đều phục vụ cho việc đề cao bản thân. Theo quan điểm tích cực, chúng ta có thể gọi đó là tính quả quyết, đó là cách hành động đề cao bản thân, không liên quan gì tới việc chúng ta đang làm tổn thương người nào khác. Theo quan điểm tiêu cực, chúng ta có thể gọi đó là tính bạo lực, tập trung nhiều hơn vào việc "hạ thấp" người khác xem đó là một phương tiện để cứu cánh.

Mặc dù cuộc sống của các loài vật thường có vẻ hơi đẫm máu nhưng chúng ta phải để ý không nhầm lẫn giữa lối sống ăn thịt -- săn bắt và giết các loài động vật khác làm thức ăn -- với sự hung hăng. Lối sống ăn thịt ở các loài ăn thịt đối với loài ăn cỏ ở có nhiều điểm chung liên quan đến sự hung hăng hơn là các thành viên trong cùng một loài với nhau. Hãy quan sát con mèo nhà hàng xóm đang bắt chuột: nó lạnh lùng, trầm tĩnh không hung hăng và nóng vội. Đối với con người, không có sự tương quan xúc cảm thông thường của hung hăng: tức giận. Đơn giản, anh ta quan tâm tới công việc.

Ngoài ra ở loài vật cũng còn giữ lại một chút tính hung hăng. Chúng ta nhận thấy điểu này phổ biến nhất trong các tình huống cạnh tranh ngu ồn tài nguyên. Ngu ồn tài nguyên này phải quan trọng với "sự phù hợp," nghĩa là nó có liên quan tới một cá nhân hay sự thành công trong sinh sản của động vật nào đó. Hơn nữa, ngu ồn tài nguyên đó không được quá dồi dào: Ví dụ, các loài động vật không đấu tranh vì không khí nhưng có thể đấu tranh vì nước uống, thức ăn, khu vực làm tổ hay vì bạn đời.

Bạn đời, lĩnh vực cạnh tranh cuối cùng được dùng để giải thích tính hung hăng nhất ở các loài động vật có vú. Và con đực là loài đáng được chú ý hơn cả ở tính hung hăng này. Như chúng ta đã đề cập ở trên, con cái có nhiều nguyên tắc liên quan đến bất kỳ hành vi giao phối nào -- rất nhiều tháng mang thai, nhu cầu năng lượng tăng lên, nhạy cảm với sự tấn công, những nguy hiểm của việc sinh con, tránh nhiệm nuôi con bằng sữa -- điểu

này đáp ứng sự phù hợp là phải "kén cá chọn canh" khi tìm kiếm bạn đời. Nếu những con cái kén cá chọn canh, con đực phải thể hiện: phải chứng tỏ là nó có những phẩm chất đáp ứng được sự phù hợp của con cái và để đáp ứng được cả sự phù hợp của chính nó. Hươu là một ví dụ tốt để minh họa cho điều này. Xin nhớ kỹ, nhu cầu này là vô thức và không phải do học được; ở hầu hết các loài động vật có vú rất có thể đó hoàn toàn là bản năng. Có thể, chúng ta cũng có một số nền tảng bản năng như thế.

Thực tế, một vài sự hung hăng có thể được điều chỉnh bởi kích thích tố sinh dục nam, dạng hormone "ở con đực". Tiêm testosterone vào chuột cái và ngưỡng hành vi hung hăng ở chúng giảm xuống. Loại bỏ testosterone ra khỏi chuột đực (bằng cách thiến) và ngưỡng của này của chúng tăng lên. Nhưng tôi phải bổ sung thêm rằng kích thích tố sinh dục nam không phải là nguyên nhân gây ra sự hung hăng, nó chỉ hạ thấp ngưỡng của sự hung hăng xuống mà thôi.

Nhưng, ở nhiều loài, con cái có thể khá hung hăng (ví dụ những con chuột lang cái), và các con cái ở bất kỳ loài nào cũng có thể rất hung hăng trong những tình huống cụ thể nào đó (chẳng hạn khi đối mặt với những nguy hiểm đang đe dọa con của chúng). Trong xã hội loài người, một thống kê xã hội chỉ ra rằng: Hầu hết các tội ác liên quan tới bạo lực do nam giới thực hiện. Nhưng chúng ta cũng để ý thấy rằng, khi phụ nữ đòi quyền của họ được tham gia đầy đủ vào hoạt động kinh tế và xã hội thì thống kê này đang thay đổi. Tương lai sẽ nói với chúng ta về mức độ mà kích thích tố testosterone phải chịu trách nhiệm về sự hung hăng ở con người.

Tuy nhiên, con đực đánh nhau chủ yếu vì "gái". Nhưng cần chú ý rằng ở hầu hết các loài, những cuộc giao tranh "vì" con cái ít khi kết thúc bằng cái chết hay thậm chí là vết thương nghiêm trọng. Đó là bởi vì thi đấu chỉ là thi đấu. Chúng là vấn đề phô trương ưu điểm, và thường gồm những hành động phục vụ dấu hiệu kích thích đối với đối thủ rằng cuộc thi sẽ kết thúc trong thiện ý: khi có những tín hiệu đầu hàng. Sự hung hăng tiếp diễn có lợi chút ít đối với kẻ thua hoặc là kẻ thắng. Rắn chuông đực thậm chí không cắn lẫn nhau!

Lãnh thổ và vị trí thống trị -- đã từng được xem là cốt lõi của hành vi hung hăng -- có ý nghĩa tương đối ít hơn. Các loài động vật có xu hướng tôn

trọng những khẳng định về thân phận và lãnh thổ hơn là tranh dành đi đâu đó. Chỉ khi có những tình huống bất thường, không rõ mang tính tự nhiên hay do con người tạo ra, thì chúng ta mới thấy nhiều sự hung hăng xuất hiện. Và việc cung cấp ít thức ăn cũng có vẻ đóng góp một phần chút ít tạo nên sự hung hăng. Southwick khi nghiên cứu những con khỉ Rhesus ở vườn thú London đã nhận thấy rằng giảm lượng thức ăn cung cấp đi 25% không ảnh hưởng tới tính hung hăng, còn nếu giảm 50% lượng thức ăn cung cấp thực sự làm tăng tính hung hăng! Chúng ta thấy đi đâu tương tự như vậy ở những người nguyên thủy.

Con người

Vậy tại sao con người rất hung hăng? Có khả năng là do chúng ta thiếu sự kiềm chế sinh học. Các nhà sinh học xã hội dự đoán những động vật được trang bị t ã đối với sự hung hăng có vẻ không phát triển các biểu hiện đầu hàng. Họ nói, con người là một trong các loài sinh vật đó. Nhưng chúng ta đã phát triển kỹ thuật, bao gồm kỹ thuật phá huỷ, và so với sự tiến hoá sinh học của chúng ta thì kỹ thuật này "tiến hóa" quá nhanh, nó cung cấp cho chúng ta sự cách thức bù đắp để kìm chế tính hung hăng. Kinh nghiệm nói với chúng ta rằng súng nguy hiểm hơn dao, mặc dù cả hai đều là dụng cụ giết chóc hiệu quả, bởi vì súng nhanh hơn và cho chúng ta ít thời gian để cân nhắc về hành động mang tính lý trí của chúng ta -- sự kìm chế duy nhất đã rời bỏ chúng ta.

Một vấn đề khác là con người chúng ta không sống trong một thế giới "thực", mà trong một thế giới tượng trưng. Một con sư tử hung hăng vì một đi đâu gì đó ngay trước mắt. Con người hung hăng bởi những đi đâu xảy ra đã lâu, những đi đâu họ nghĩ sẽ xảy ra vào một ngày nào đó trong tương lai, hay là những đi đâu người ta nói với họ là đang xảy ra.

Như vậy, con sư tử tức giận bởi những thứ khá cụ thể, tự nhiên.

Sư tử tức giận bởi một đi đâu gì đó xảy ra với bản thân nó. Còn chúng ta tức giận về những đi đâu xảy ra với chiếc ô-tô, căn nhà, cộng đồng, quốc gia, tổ chức tôn giáo của chúng ta... Chúng ta mở rộng "cái tôi" của mình vượt ra ngoài giới hạn bản thân và những người thân yêu của mình, đến tất cả mọi vật mang tính biểu trưng. Phản ứng đối với việc đốt cờ là ví dụ gần đây nhất.

Nếu sự hung hăng của con người có cơ sở bản năng thì chúng ta mong đó là một biểu hiện kích động. Chắc chắn, nó không đơn giản như những con cá gai đực màu đỏ tươi trong mùa giao phối. Nếu chúng ta trở lại quan điểm về sự cạnh tranh, coi đó là một lý do sắc đáng tạo ra tính hung hăng, thì chúng ta sẽ thấy sự tức giận⁸ là đi đầu có thể xảy ra. Có hai người trong số các bạn muốn cùng một thứ; nếu một người vồ lấy nó, người kia sẽ không có và cảm thấy buồn; nếu người kia lấy được nó, thì người còn lại không có và cũng sẽ cảm thấy buồn. Hành vi hướng tới mục tiêu bị cản trở và đó là sự tức giận.

Các thí dụ khác về chủ đề này còn rất nhiều: Chúng ta có thể tức giận khi một hành vi đang diễn ra bị gián đoạn (một ai đó cố gắng ngăn trở); chúng ta có thể tức giận bởi sự cản trở đạt tới mục tiêu (ai đó chen ngang trước mặt khi đang một ai đó đang xếp hàng ở siêu thị); hay chúng ta tức giận bởi việc phá vỡ khuôn mẫu sinh hoạt thông thường (làm tôi bỏ mất ly cafe buổi sáng). Chúng ta là những sinh vật linh hoạt.

Nhưng ở đây, chúng ta phải thận trọng: Bên cạnh sự tức giận thì những thứ khác cũng có thể dẫn đến tính hung hăng (có phải võ sĩ không được trả lương cao đã thể hiện sự hung hăng) và sự tức giận có thể dẫn tới nhiều thứ khác ngoài tính hung hăng (bất lực xã hội dẫn đến bệnh trầm cảm). Hơn nữa, như Fromm đã chỉ ra, tức giận (và hung hăng) nằm trong con mắt của người chứng kiến. Anh ta cảm thấy rằng sự tức giận phải được trải nghiệm giống như sự bất công hay như dấu hiệu của việc từ chối gây ra tính hung hăng.

1 Sociobiology

2 Instinct

3 assertive instinct

4 nurturant instinct

5 sexual selection

6 dimorphisms

7 reciprocal altruism

8 frustration

PHẦN TÁM: KIẾN THỨC XÃ HỘI

KIẾN THỨC

Rõ ràng rằng trong bất kỳ phần bản năng nào mà con người có thì kiến thức là một phần nổi bật. Không phải chúng ta học tập nhiều hơn hầu hết các loài động vật mà chúng ta thể hiện nó theo nhiều cách thức khác nhau!

Dạng thức đơn giản nhất của việc học tập mà chúng ta chia sẻ với tất cả các loài động vật có thể được gọi là môi trường: Dựa vào kiến thức và sự hiểu biết hiện thời của mình, bạn dự đoán được một số điều nhất định hay hành động theo một cách thức nào đó -- nhưng thế giới không phải lúc nào cũng đáp ứng những kỳ vọng của bạn. Bởi thế sau những dự đoán và hành động khác nhau, bạn thích nghi, xây dựng sự hiểu biết mới, tiếp thu những kiến thức mới. Điều này thường gọi là phản xạ có điều kiện hay sự phản hồi.

Đối với một loài vật có tính xã hội, nhiều phản xạ có điều kiện hay sự phản hồi học được từ các thành viên khác -- nó là những phản xạ có điều kiện hay phải hồi xã hội, phần thưởng và sự trừng phạt. Vậy, thay vì biết rằng không nên chạy băng qua phố để khỏi bị người khác cán phải, bạn cần biết rằng bạn sẽ bị phạt khi chạy băng qua đường. (Điều này còn hiệu quả hơn nếu bạn bị phạt trước khi bạn thực sự làm bất cứ việc gì, có nghĩa là bị phạt ngay khi bạn đang suy nghĩ về nó. Một số nhà tâm lý học cho rằng đây là nguồn gốc của lương tâm!) Hoặc, thay vì học về những vai trò giới tính một cách tình cờ, bạn được uốn nắn nhẹ nhàng bởi những biểu hiện tán đồng mang tính xã hội: "Em thật xinh đẹp " hoặc "Đây là người đàn ông bé nhỏ của tôi!"

Một khả năng phổ biến khác ở những loài vật có tính xã hội đó là khả năng học thông qua việc quan sát các thành viên khác. Ví dụ, cách học gián tiếp: Nếu nhìn thấy người bạn bị đau hay làm tốt một công việc nào đó, bị trừng phạt hay được thưởng v.v, đối với một số hành động, bạn có thể "đồng cảm" với người bạn này và học được từ đó.

Thậm chí, còn có một khả năng quan trọng hơn gọi là khả năng bắt chước (hay theo gương). Chúng ta không chỉ biết được hậu quả của các hành vi khi quan sát người khác (giống như cách học gián tiếp), mà chúng ta còn học được từ chính các hành vi này!

Đối với một loài động vật xã hội có ngôn ngữ, kiến thức xã hội thậm chí có thể được đúc kết nhiều hơn từ phản hồi môi trường tức thì. Ví dụ, chúng ta có thể học được từ cách thức cảnh báo, giới thiệu, từ những mối đe dọa và triển vọng. Thậm chí những loài sinh vật không có ngôn ngữ có thể trao đổi những điểu này (thông qua tiếng gầm, tiếng gừ, tiếng rít và những thứ tương tự). Nhưng ngôn ngữ biến nó thành loại hình nghệ thuật.

Và cuối cùng, chúng ta có thể học từ việc mô tả hành vi, chúng ta có thể "bắt chước" như thể chúng ta đã quan sát những hành vi đó. Điểu này thường được gọi là kiến thức biểu tượng. Hơn nữa, chúng ta có thể học toàn bộ nhóm hành vi, suy nghĩ, và cảm giác chẳng hạn như lòng tin, các hệ thống lòng tin, quan điểm và giá trị. Thật kỳ lạ, chúng ta nói về phản xạ có điểu kiện và sự bắt chước trong tâm lý học trong khi chúng ta dành quá nhiều thời gian cuộc sống ở trường -- điểu này liên quan tới kiến thức biểu tượng!

Văn hóa

"Văn hóa là cách thức suy nghĩ, cảm nhận, và tin tưởng. Nó là một tập hợp kiến thức được lưu trữ (trong trí nhớ... sách vở, và các đối tượng) để sử dụng trong tương lai." (Clyde Kluckhohn, *Tám Gương Cho Con Người*, trang 28.)

Vì vậy chúng ta có thể tiếp thu văn hoá. Nhưng như chúng ta đã thấy, ít ra là ở con người, kiến thức nhiều hơn rất nhiều những phản xạ có điểu kiện. Do đó sẽ chính xác hơn khi chúng ta suy nghĩ về nó giống như sự thâm thấu của thế giới -- đặc biệt là thế giới xã hội -- xung quanh bạn. Điểu này làm cho ảnh hưởng của văn hoá nhiều hơn đáng kể nếu không muốn nói là chủ yếu hơn so với ảnh hưởng của di truyền.

Vì lý do này mà rất nhiều nhà tâm lý học, xã hội học, nhân loại học và những người khác rất thận trọng trước những lý giải của những nhà sinh học xã hội: với mỗi lý giải mang tính sinh học xã hội, chúng ta có thể tìm ra

một lý giải mang tính văn hoá. Sau tất cả, văn hoá cũng hoạt động bởi những nguyên tắc giống như tiến hoá.

Có rất nhiều cách thức khác nhau để thực hiện một công việc, nhưng trong bối cảnh của môi trường tự nhiên và văn hoá cụ thể nào đó thì có một số cách thức thực hiện công việc có hiệu quả hơn các cách thức khác. Và những cách thức này có thể được "truyền" từ thế hệ này sang thế hệ thông qua học tập.

Bây giờ, văn hoá cần phải thực hiện được những điều nhất định nếu chúng muốn tồn tại. Chúng phải đảm bảo việc sử dụng hiệu quả tài nguyên thiên nhiên, ví dụ, chúng có thể phải liên quan tới việc học tập tất cả các dạng hành vi mang tính gây hấn, giống như trong các lý giải sinh học xã hội. Và chúng phải đảm bảo mức độ hợp tác, điều này liên quan tới việc học tập hành vi mang tính vị tha, quy tắc chia sẻ tài nguyên và quy tắc về các mối quan hệ xã hội khác, giống như trong các lý giải sinh học xã hội. Và chúng phải đảm bảo việc duy trì nòi giống, điều này liên quan tới việc tán tỉnh và hôn nhân, hành vi nuôi dưỡng... giống như trong các lý giải sinh học xã hội.

(Chú ý vô dục^[1] không phải là sự phù hợp mang tính sinh học xã hội. Nhưng nếu một tổ chức có những phương pháp tiếp nhận khác, tổ chức đó có thể tồn tại, ví dụ như đời sống tôn giáo truyền thống theo Đạo Phật và Đạo Thiên Chúa.)

Nếu một xã hội tồn tại -- và bất kỳ xã hội nào đang tồn tại ít ra cho đến bây giờ -- thì nó phải quan tâm tới những vấn đề rất giống với những vấn đề mà di truyền học quan tâm. Nhưng bởi kiến thức linh động hơn rất nhiều so với sự thích nghi tiến hoá nên văn hoá có xu hướng thay thế di truyền học.

Vậy nên chúng ta có bản năng không? Không -- nếu bản năng được định nghĩa là sự liên hệ tự động giống phản xạ. Nhưng định nghĩa bản năng là "khuyến hướng bẩm sinh mạnh mẽ hướng tới hành vi nào đó trong một tình huống nào đó" -- thì chúng ta có. Điểm quan trọng ở đây là (không giống động vật) chúng ta luôn luôn có thể nói không với những hành vi bản năng của mình, giống như chúng ta có thể nói không với những hành vi chúng ta đã học được!

SỰ LÔI CUỐN BỞI HỌC THỨC

Rõ ràng, sự hấp dẫn có ảnh hưởng thay đổi mạnh mẽ nhất là sự quyến rũ -- xinh xắn, đẹp trai, dễ thương và những thứ tương tự. Nếu bạn muốn mọi người thích bạn, bạn phải trông dễ coi! (Trong một cuộc hẹn giữa hai người chưa từng quen biết, thì cái gì là yếu tố quan trọng nhất để có cuộc hẹn hò thứ hai? Chắc bạn đã đoán được đi đâu này.)

Tất nhiên, đi đâu tạo ra sự hấp dẫn có thể do yếu tố di truyền. Nhưng cũng cần chú ý rằng sự hấp dẫn có thể rất khác nhau ở những nền văn hoá khác nhau. Ví dụ, trong nền văn hoá của chúng ta mảnh dẻ được cho là hấp dẫn. Tuy nhiên, trong văn hoá Hawaiian cổ, béo lại là hấp dẫn. Vài trăm năm trước đây, văn hoá Châu Âu cũng có quan điểm tương tự như vậy: Hãy nhìn bức tranh Rembrandt khoả thân! Miễn là kích cỡ của bạn cho phép bạn tồn tại và sinh đẻ, tự nhiên cho phép văn hoá quyết định sự thay đổi.

Hãy hãy nhìn cách chúng ta trang điểm bản thân. Trong nền văn hoá của chúng ta, phụ nữ trang điểm khuôn mặt của họ. Ở một bộ tộc của nước Ethiopia, đàn ông mới là người trang điểm khuôn mặt của họ. Đàn ông Celt cổ đại (tổ tiên của người Ailen) và Người da đỏ cách đây không lâu đã từng vẽ mặt khi chuẩn bị giao chiến. Người Maoris, người Ainu ở Nhật Bản, tất cả người Mỹ bản địa ở Tây Bắc Thái Bình Dương cho rằng có hình xăm trên mặt là hấp dẫn, giống với quan niệm ngày nay của nhiều thành viên của những nhóm văn hoá Mỹ nhất định. Ở một vài nền văn hoá, người ta sử dụng sẹo để trang điểm mặt và cơ thể.

Chúng ta đeo khuyên tai. Nhiều phụ nữ ở Ấn Độ (và một số ở đây) đeo khuyên ở mũi. Một số bộ lạc ở Nam Mỹ kéo căng ráy tai của họ. Một số bộ lạc Châu Phi đeo nhiều nút ở môi. Những phụ nữ giàu có Trung Quốc ở cuối thế kỷ nghĩ rằng bó chân là đẹp. Một trăm năm trước đây, chúng ta cho rằng thắt đáy lưng ong và ngực to là hấp dẫn. Ngày nay, một số người thích xỏ lỗ khuyên ở rốn, đầu vú, lưỡi và thậm chí (ôi!) ở cả cơ quan sinh dục.

Chúng ta ăn mặc ra sao là vấn đề khác: Chúng ta không chấp nhận một người phụ nữ phô bày bộ ngực ở nơi công cộng; những nền văn hoá khác cho phép đi đâu đó, nhưng không cho phép phô bày đùi; có nơi không cho phép hở mặt; nơi khác không cho phép phụ nữ để lộ mái tóc của mình.

Chúng ta không cho phép đàn ông phô bày dương vật ở nơi công cộng; vào cuối thời trung cổ đàn ông đeo "đồ vật giả," nó bao quanh và làm nổi bật dương vật của nam giới; ở New Guinea, một vài bộ lạc đeo những vật hình nón dài ở ngoài dương vật. Ở Hy Lạp cổ đại, các vận động viên nam hoàn toàn trần truồng (đó là nghĩa của từ thể dục -- khoả thân!)

Và hơn nữa, sự hấp dẫn phụ thuộc vào quan điểm cá nhân của mỗi người. Ví dụ, mọi người đều tin rằng những đứa con của họ là xinh đẹp nhất! Nói cách khác, ít ra, kiến thức[2] là nguyên nhân quyết định những gì chúng ta coi là hấp dẫn.

Bất kể lý do của sự hấp dẫn là gì, thì ảnh hưởng của nó là rất mạnh mẽ. Khi nó có ở những người hấp dẫn, chúng ta có xu hướng bỏ qua sai lầm của họ, quên đi sự xúc phạm, và thậm chí gán cho họ những phẩm chất tốt mà họ không chắc đã có -- tâm tính tốt, động cơ tốt, thông minh...

Snyder, Tanke, và Bersheid đã tiến hành một thử nghiệm cho thấy ảnh hưởng to lớn của sự hấp dẫn: Người ta yêu cầu nam giới nói chuyện với phụ nữ qua điện thoại sau khi cho họ xem ảnh của cô ta. Một nửa được cho xem những bức ảnh quyến rũ, một nửa được cho xem những bức ảnh không quyến rũ. Nhóm người được cho xem những tấm hình hấp dẫn nghĩ cô ta có vẻ đi kèm đam hơn, hóm hỉnh hơn, và ngoại giao giỏi hơn.

Cuộc nói chuyện được ghi lại và có nhiều người nghe độc lập không biết gì về tấm ảnh mà những người đàn ông đã xem, họ đánh giá những người đàn ông đã xem các bức ảnh hấp dẫn là đi kèm đam hơn, hóm hỉnh hơn và nói chuyện khéo hơn.

Và những người nghe độc lập này đánh giá những người phụ nữ nói chuyện với những người đàn ông được cho xem các bức ảnh hấp dẫn là đi kèm đam hơn, hóm hỉnh hơn và nói chuyện khéo hơn -- mặc dù, cả người nghe và phụ nữ đều không biết bức ảnh mà người đàn ông đã xem là bức ảnh nào! Nói cách khác, nếu người khác nghĩ bạn dễ coi, bạn sẽ hành động xứng đáng với đi đầu đó và bạn nghĩ bản thân là một người tốt: lời tiên đoán cũ trở thành hiện thực. Và nếu người ta nghĩ bạn xấu, bạn có thể trở nên gắt gỏng, đi đầu này chỉ xác nhận sự nghi ngờ của mọi người về những ngoại hình xấu.

Điều kiện

Lý giải đơn giản nhất cho câu hỏi tại sao chúng ta thích người này hơn người khác là phần xạ có điều kiện: chúng ta thích những người khen thưởng, ca ngợi, thiên vị chúng ta; chúng ta thích những người giống chúng ta (họ công nhận giá trị của chúng ta); chúng ta thích những người có tinh thần hợp tác (hai bên cùng có lợi). Tất cả điều đó là phù hợp theo quan điểm sinh học xã hội.

Nhưng bạn có thể thấy cái giá phải trả ẩn dấu trong đó: Chúng ta không phải luôn luôn thích những người khen thưởng, thiên vị hay ca ngợi chúng ta, nếu những phần thưởng, sự thiên vị hay tán dương đó có điều kiện ràng buộc kèm theo. Những nỗ lực lấy lòng của họ khiến chúng ta phải trả giá bằng sự tự do -- phải thực hiện những nghĩa vụ họ giao cho. Thậm chí, ngay cả khi họ không có ý định như vậy ("Không, bạn thân mến, điều đó là dành cho bạn! Tôi thực sự muốn bạn có nó!") thì chúng ta cũng vẫn thường cảm thấy áy náy như vậy.

Giống như bất cứ thứ gì khác, ý nghĩa của việc chúng ta thiên vị hay ca ngợi phụ thuộc vào hoàn cảnh mà chúng được đưa ra. Ví dụ, mức độ bạn bị người khác thu hút khi người đó nói những điều tốt đẹp về bạn phụ thuộc vào một lô những thứ kinh khủng mà bạn đã quen thuộc. Elliot Aronson đưa điều này trở thành quan điểm trung tâm trong **Lý Thuyết Được Mất**^[3] của ông:

"Giá trị phần thưởng tăng lên tạo nên sự thích thú nhiều hơn so với trường hợp giá trị phần thưởng không thay đổi, thậm chí nếu giá trị phần thưởng đó đã khá cao rồi. Và, tương tự như vậy, giá trị phần thưởng giảm xuống sẽ tạo nên sự chán ghét nhiều hơn so với trường hợp giá trị phần thưởng thấp nhưng không thay đổi."

Vậy lời khen từ một người xa lạ có hiệu quả hơn lời khen của bạn đời, người khen bạn suốt cả năm. Hay điều gì làm bạn tổn thương hơn, sự chỉ trích từ người luôn luôn phê bình bạn, hay từ người bạn thân nhất? Và ai khiến chúng ta căm giận hơn, kẻ đáng ghét ở nơi làm việc hay người bạn đời trước đây? Lý thuyết nhỏ này đã được các nghiên cứu ủng hộ.

Bên cạnh mâu thuẫn giản đơn, chúng ta cũng có thể thấy sự quy kết ở đây: Nếu một người luôn tốt hay luôn xấu, chúng ta cho đó là thuộc tính bên trong[4] -- đó là tính cách của họ -- vậy nên lời khen chỉ có một chút giá trị thông tin. Nếu một người thay đổi, chúng ta coi đó là thuộc tính bên ngoài: "Hãy xem, tại sao họ khen tôi? Có lẽ bởi tôi thực sự xứng đáng với lời khen đó!" Tôi là lý do ngoại cảnh[5].

Tất nhiên, động cơ bên ngoài của việc ai đó trở thành một người tốt cũng có thể là một động cơ kín đáo, nghĩa là việc lấy lòng hay "nịnh bợ" có thể làm giảm bớt ảnh hưởng!

Hãy xem xét những khó khăn mà đi ều này tạo nên đối với các mối quan hệ lâu dài, ví dụ hôn nhân: Nếu bạn luôn tốt, lời khen của "người lạ" sẽ đam mê người bạn đời của bạn; tuy nhiên, nếu đôi khi bạn cố ý làm người xấu, bạn chỉ hại mình thêm thôi! Bạn muốn cố gắng trung thực tuyệt đối với người bạn đời thay vì luôn luôn tốt; theo cách giống với cách mà người khách lạ đã làm, những lời nhận xét tích cực của bạn có trọng lượng hơn. Nhưng còn những lời nhận xét tiêu cực thì sao, và để duy trì thanh danh về sự trung thực của mình, bạn phải thực hiện chút ít! Hy vọng duy nhất của bạn là xây dựng một tình yêu vô điều kiện với người yêu của mình.

NHẬN THỨC VỀ SỰ HUNG HĂNG[6]

Đối với bất cứ khía cạnh bản năng nào của sự hung hăng thì rõ ràng rằng ở đây nhận thức cũng quan trọng giống như sự hấp dẫn.

Một cách để xem xét ảnh hưởng của nhận thức về sự hung hăng là đặt ra câu hỏi "Với ai, ở đâu, khi nào, ra sao, và ở mức độ nào?" Quan sát một kẻ hay bắt nạt ở trường tiểu học địa phương. Anh ta cảm thấy hứng thú vì những mục tiêu thích hợp: bắt nạt bé trai, không phải bé gái (ít ra, trong ngày tôi quan sát); về chủng tộc, tôn giáo hay các nhóm sắc tộc "sai trái"; quá béo, quá gầy, đeo kính hay người yếu đuối... Anh ta cảm thấy hứng thú vì thời gian và địa điểm thích hợp: ở ngõ hẻm tối sau trường. Anh ta cảm thấy hứng thú bởi có kỹ thuật hợp: đấm, chứ không phải phát hay đá (như trên, chỉ ít là trong ngày tôi quan sát).

Tất nhiên, toàn bộ các cảm hứng này sẽ bị trừng phạt khi có những hành vi không thích hợp - lộn người xấu, sai thời gian, sai địa điểm và sai kỹ thuật.

Tuy nhiên, yếu tố thay đổi quan trọng nhất ở đây là ở mức độ nào. Nếu một người được nhận phần thưởng nhiều lần cho sự hung hăng, và/hoặc bị trừng phạt vì không hung hăng, anh ta sẽ thực hiện điểu này nhiều hơn! Nếu bạn cần bằng chứng thì dưới đây là một trong số nhiều nghiên cứu minh chứng cho điểu này:

Người ta đưa cho các sinh viên nam đọc một danh sách các từ. Một vài từ mang tính kích động (cú đấm), một vài từ hữu dụng (dỗ dành) và một vài từ trung lập (quả địa cầu). Người ta khuyến khích một số nam sinh bằng những cái gật đầu, hay mỉm cười khi họ nói những từ ngữ kích động ... Các đối tượng khác được khuyến khích bởi những từ ngữ trung lập hay hữu dụng. Sau đó, người ta cho họ cơ hội gây sốc cho người khác (với những lý do hư cấu thông thường). Đoán xem ai là người gây sốc khủng khiếp nhất?

Thí nghiệm ngược lại cũng được tiến hành. Người ta chỉ thị cho giáo viên lơ đi những hành vi hung hăng ở sân chơi trong khi họ khuyến khích những người có tinh thần hợp tác bằng cách chú ý và tán dương. Sự hung hăng ở sân chơi giảm đột ngột trong vòng hai tuần.

Hầu hết các nhà tâm lý học không tán thành việc trừng phạt các hành vi mang tính hung hăng, cho dù họ là người nghiên cứu hành vi hay người nghiên cứu khoa học nhân văn hay là người nghiên cứu bất cứ điểu gì. Chúng ta nhận thấy rằng có một số hậu quả phản tác dụng:

Về đối tượng: sự chuyển hướng. Bạn có thể hướng sự tức giận của mình vào những đồ vật an toàn khác -- con búp bê, cái gối, con cái hay người bạn đời của mình, những người ở tuổi vị thành niên... Thay vì đánh đứa em trai, bạn có thể đá con chó.

Về khía cạnh thời gian và địa điểm: Kìm chế. Bởi việc trừng phạt chỉ làm đè nén hành vi mang tính hung hăng, chứ không phải là giải quyết tận gốc vấn đề này, chúng có thể sẵn sàng "bùng phát" bất kỳ lúc nào khi việc trừng phạt không còn. Bạn học cách đá cậu em trai dưới gầm bàn.

Về khía cạnh cách thức: sự hung hăng gián tiếp. Nếu bạn không thể gây hấn trực tiếp chống lại bất kỳ ai mà bạn muốn, bạn có thể thực hiện cách khác để thoả mãn phần nào: gọi tên, chửi bậy, nói xấu, "lừa dối" hay có hành động hung hăng thụ động. Bạn không thể đánh cô giáo của mình -- nhưng bạn có thể nói sau lưng, bắt chước về tiều tụy của bà ta, hay biến cuộc sống của bà ta thành địa ngục!

Về khía cạnh mức độ: bực tức. Nếu người khác ngăn cản bạn thực hiện hành vi mang tính hung hăng mà bạn muốn, bạn về lâu về dài sẽ trở nên tức giận với nhiều người hơn. Trừng phạt hành vi hung hăng có vẻ sẽ dẫn tới sự hung hăng hơn!

Tuy thế, cha mẹ có con cái có tính hung hăng vẫn phải đối mặt với tình thế tiên thoái lưỡng nan. Nếu bạn không làm gì khi Johnny đánh em trai nó, Johnny có thể trở thành kẻ đâm thuê chém mướn khi lớn lên, và đưa em trở thành bệnh nhân của nhà tâm lý do bị anh mình ăn hiếp hoài. Điều quan trọng là để ngăn chặn hành vi hung hăng (ví dụ, cách ly John ra khỏi đứa em hiện nay đang bị hành hạ) khuyến khích và làm gương bằng hành vi hợp tác. Cuộc sống không phải là dễ dàng chút nào.[\[7\]](#)

Làm gương

Có lẽ, vấn đề quan trọng nhất trong việc trừng phạt hành vi hung hăng là làm gương (hay bắt chước). Trừng phạt, cũng giống hành vi hung hăng, cho thấy rằng hành vi hung hăng được chấp nhận trong vài hoàn cảnh nhất định nào đó: tức là khi bạn có sức mạnh.

Thực nghiệm nổi tiếng nhất về mô hình hành vi kích động là thực nghiệm búp bê bobo của Albert Bandura. Bandura đưa ra một đoạn phim ngắn trong đó nữ phụ tá trẻ tuổi của ông được hướng dẫn đánh vào búp bê bobo (một loại búp bê được bơm phồng, nó có thể trở lại trạng thái ban đầu sau khi bạn đánh vào nó). Cô ta đánh vào con búp bê, hét lên "sockeroo," đá nó, hét lên một câu chửi khác, ngửi lên con búp bê, đập vào nó, dùng một chiếc búa nhựa nhỏ đánh vào nó, v.v. Sau đó, ông ta chiếu bộ phim đó cho trẻ em học ở trường mẫu giáo. Đúng như bạn dự đoán, chúng rất thích bộ phim.

Khi kết thúc bộ phim, chúng được đưa vào phòng chơi, nơi, thật lạ, có một con búp bê bobo mới (và có rất nhiều những chiếc búa nhựa nhỏ). Người quan sát ở trong phòng ghi lại những dạng hành vi của trẻ nhỏ sau khi

chúng tham gia chơi. Tất nhiên, chúng đánh con búp bê, hét lên "sockeroo", chúng đá con búp bê, ngẩng lên nó, dùng những chiếc búa nhựa nhỏ đánh vào nó, v.v. Rõ ràng, hành vi hung hăng có thể được học thông qua việc bắt trước.

Một số nhà phê bình (hình như họ không có con cái) cho rằng, bởi vì búp bê bobo là đồ vật để đánh nên thực nghiệm này sẽ không bao giờ đúng khi thực hiện với người sống. Do vậy Bandura đã dựng một bộ phim mới, lần này ông để một cô gái hành hạ một chú hề là người thật. Khi lũ trẻ xem xong bộ phim và trở vào phòng chơi, ở đó có một chú hề là người thật! Bạn hãy đoán xem điều gì xảy ra?

Có những biến số liên quan, Bandura quan sát (1) thường cho những em gái khi đánh vào con búp bê, (2) mô hình địa vị cao ngược lại với mô hình địa vị thấp, (3) ra tăng mức độ ở đó lũ trẻ đồng cảm với mô hình, và (4) miêu tả hành vi hung hăng bằng cách này hay cách khác biện minh rằng nó phù hợp với đạo đức. Tất cả điều này dẫn đến sự ra tăng số lượng hành vi hung hăng được bắt chước.

Chú ý rằng sự thay đổi này được kết hợp hài hòa trong nhân vật anh hùng được ưa thích trên truyền hình của Johnny! Nó đưa lại cho chúng ta một vấn đề rất quan trọng: Ảnh hưởng của những hình ảnh bạo lực trên truyền hình tới trẻ em là gì?

Một vài nghiên cứu "đặt" lũ trẻ trước phim hoạt hình sáng thứ bảy, và sau đó ghi lại hành vi của chúng ở sân chơi. So sánh với hành vi của những đứa trẻ khác không xem hoạt hình, những đứa trẻ xem hoạt hình có hành vi hung hăng hơn những đứa trẻ không xem hoạt hình một cách đáng kể.

Có thể bạn không biết, điều tương tự cũng đúng với sinh viên đại học. Đặt họ trước đoạn phim đấm bốc, sau đó đưa họ vào một trong những tình huống "gây sốc", và chúng ta thấy rằng họ bị sốc nhiều hơn, lâu hơn và mạnh hơn những người đã xem phim những bộ phim không kích động.

Nói chung, nghiên cứu này chỉ ra rằng xem hành vi bạo động trên ti vi dẫn tới (1) sự bắt chước cụ thể ở mức độ cao những hành vi hung hăng thậm chí khác thường, (2) "giảm khả năng kiềm chế"[\[8\]](#) chung đi và (3) sự chai

li[9], có nghĩa là khả năng chịu đựng tốt hơn trước hành vi kích động của người khác trong xã hội ...

Tất cả những điều này có thể sẽ kéo dài rất lâu. Một nghiên cứu qua thời gian theo dõi trẻ em lớp ba cho đến khi chúng tốt nghiệp trung học. Sau khi những bỏ qua các yếu tố thống kê về tất cả các mặt khác được đưa ra (ví dụ tình trạng kinh tế xã hội, trình độ giáo dục của cha mẹ, và v..v), chúng ta thấy rằng số lượng phim hoạt hình kích động mà trẻ em lớp ba xem có liên quan tới sự hung hăng mà các em trai gặp phải ở trường trung học.

Nhưng điều này không đúng ở các em gái. Tìm lý do của vấn đề này, họ nhận thấy rằng không có sự liên hệ giữa các em trai được nuôi dưỡng trong gia đình coi trọng sự hợp tác, tức là sự lựa chọn thay thế hành vi hung hăng. Điều này đúng với những gì chúng ta thấy ở Nhật Bản và Hồng Kông: Phim hoạt hình có thể rất bạo lực, thậm chí theo những tiêu chuẩn của chúng ta; song những nền văn hoá này lại ít bạo lực đáng kể so với văn hoá của Mỹ. Điều này có thể do việc coi trọng sự hợp tác trong những nền văn hoá đó.[10]

Tuy nhiên, một người có thể sẽ tự hỏi liệu tất cả sự phơi bày bạo lực có thể không ảnh hưởng thậm chí cả với những người biết cách hợp tác hay không. Điều gì sẽ xảy ra nếu như họ thấy mình ở trong một tình huống mà sự kiểm soát của văn hóa không đóng vai trò -- ví dụ chiến tranh hay những thảm hoạ xã hội khác? Và thế còn khả năng chịu đựng hành vi hung hăng của người khác thì sao? Tôi sẽ vui hơn khi chúng ta tìm ra các cách thức khác để tự thư giãn hơn là xem mọi người đánh lẫn nhau.

[1] chastity

[2] learning

[3] gain-loss theory

[4] internal attribution

[5] external cause

[6] Learned Aggression

[7] TQ hiệu đính: đây là 1 tiêu đề quan trọng cho nên tôi mạn phép được nói thêm. Có hai cách để giáo dục, phạt và thưởng, thì phạt và hù dọa không phải là cách tốt. Phạt chỉ trì hoãn việc con nít sẽ làm những chuyện chúng muốn làm; khi hình phạt không có thể được áp dụng thì con nít sẽ thực hành những chuyện nó sẽ làm. Đi xa hơn chuyện giáo dục con em,

chúng ta có thể áp dụng việc này vào một xã hội lớn hơn. Ví dụ, CSVN nhốt tù các vị sĩ quan chế độ VNCH chỉ làm cho sự tức giận tăng lên, và trì hoãn sự thù ghét bằng cách họ giả vờ "ngoan" trong thời gian cải tạo. Khi ra nước ngoài khi CSVN không thể phạt họ nữa, họ "phá" cho hả giận. Áp dụng chuyện thưởng phạt vào trong vấn đề hiện tại, tham nhũng. Phạt tham nhũng chỉ làm cho hành vi tham nhũng càng tinh vi. Thưởng hành vi liêm chính, thì khuyến cáo liêm chính. Thưởng hành vi moi móc tham nhũng thì họ sẽ moi móc và đầu tở tham nhũng, đưa các quan tham nhũng ra vành móng ngựa.

[8] "reduction in restraint"

[9] desensitization

[10] Giáo dục gia đình và xã hội rất quan trọng. Trong các xã hội dạy sự hợp tác như Nhật và Hồng Kông, thì dù coi phim bạo động, trẻ em cũng không bị ảnh hưởng nhiều như xã hội dạy tính tự chủ, tự do cá nhân như Mỹ.

PHẦN CHÍN: KINH TẾ HỌC XÃ HỘI

LÝ THUYẾT TRAO ĐỔI

Một khía cạnh của cuộc sống liên quan tới việc tính toán hợp lý, khá lạnh lùng về những đi đâu được và mất trong sự tương tác xã hội là: Chúng ta so sánh các phương án lựa chọn, cân nhắc giữa đi đâu lo lắng và hy vọng, dự tính những bước đi của mình... Chúng ta gọi đi đâu này là khía cạnh công cụ của cuộc sống, nó đã được các nhà nghiên cứu nghiên cứu kỹ dưới cái tên **lý thuyết trao đổi**[\[1\]](#).

Đây là một quan điểm có từ rất lâu, Jeremy Bentham, một triết gia người Anh đã, gán cho nó một tiêu đề rất ấn tượng là "phép tính chủ nghĩa khoái lạc."[\[2\]](#) Trong lý thuyết hiện đại ngày nay, nó thường được biểu diễn bằng công thức: $MF = E \times V$. Động cơ thúc đẩy bằng tỷ lệ kỳ vọng nhân với giá trị. Nếu chúng ta đang nói về một hành vi phức tạp, động cơ thúc đẩy sẽ bằng giá trị trung bình của các thành tố "E's x V's."

Kỳ vọng[\[3\]](#) là khả năng theo chủ quan mà kết quả mong muốn sẽ xảy ra. Nó bao gồm cái mà bạn tin là có sự liên hệ giữa sự cố gắng của mình và kết quả: "Nếu tôi là một chàng trai tốt, tôi sẽ nhận được một chiếc bánh quy;" "Nếu tôi chăm chỉ, tôi sẽ thành công;" "Nếu tôi thúc giục mọi người, họ sẽ làm việc chăm chỉ hơn vì tôi;" Nhớ rằng, những niềm tin này có thể sai và khả năng xảy ra có thể xa vời, nhưng miễn là tin chúng thì chúng sẽ là một phần trong công thức động cơ thúc đẩy của bạn.

Giá trị[\[4\]](#) là mong muốn chủ quan của kết quả -- kết thúc nào là có giá trị đối với bạn. Ở đây, chúng ta có thể đưa tới những đi đâu giống như hệ thống thứ bậc của Maslow, hay gán cho những giá trị rất riêng, đôi khi là quái gở, nó khiến cho mỗi người trong chúng ta là độc nhất vô nhị: "Tôi muốn sự khai sáng tâm hồn;" "Tiền bạc là số một đối với tôi;" "Tôi thực sự thích Rocky Road."

Hãy để tôi chỉ cho bạn cách thức kết hợp chúng lại với nhau. Động cơ thúc đẩy bạn học hành chăm chỉ ở lớp là gì? Lập một danh sách các kết quả có thể, tỷ lệ theo chủ quan (0 đến 1.0) của việc đạt được mỗi kết quả, và mỗi kết quả có giá trị đối với bạn thế nào (-1.0 đến 1.0). Sau đó, nhân mỗi tỷ lệ

với từng giá trị ($E \times V$). Sau đó cộng tất cả chúng lại với nhau, đảm bảo việc theo dõi các biểu hiện, rồi chia cho số kết quả. Sau đó, bạn có thể so sánh động cơ thúc đẩy bạn học tập chăm chỉ ở lớp với những hành vi phức tạp khác, ví dụ dành thời gian nghỉ học kỳ đến miền Nam nước Pháp.

Ở mức độ này, bạn thực sự có một lý thuyết về động cơ thúc đẩy. Nhưng chúng ta có thể biến lý thuyết xã hội này trở thành đơn giản bằng cách nhìn vào "MF's" của hai người mà các kết quả hành động của họ phụ thuộc lẫn nhau, có nghĩa bạn nhìn vào sự trao đổi.

Trò chơi

Hầu hết những nghiên cứu về lý thuyết trao đổi đều có liên quan tới các trò chơi. Và trò chơi phổ biến nhất được dựa trên tình huống **tiến thoái lưỡng nan của những người tù**[\[5\]](#). Cảnh sát nghi ngờ bạn và một kẻ đồng phạm tham gia vào vụ cướp có vũ trang. Ủy viên công tố cần ít nhất một trong hai người thú nhận để kết án vụ cướp. Mặt khác, ông ta chỉ có thể bắt cả hai người do sở hữu súng trái phép. Nên ông ta đưa từng người một vào phòng thẩm vấn, và đưa ra một đề nghị:

Nếu không ai thừa nhận, ông ta sẽ bắt cả hai người vì sở hữu trái phép vũ khí, đưa ra bản án tối thiểu bắt buộc là mỗi người một năm.

Nếu một trong hai người thú nhận, người đó sẽ được phóng thích, trao đổi bằng chứng hiện trạng, và người kia sẽ bị kết án 10 năm.

Tuy nhiên, nếu cả hai thừa nhận, ông ta bắt buộc phải làm tốt và truy tố cả hai, nhưng ông sẽ đưa ra bản án nhẹ là mỗi người năm năm.

Bạn có thể sắp xếp đi đầu này theo dạng ma trận:

Sự lựa chọn mang tính hợp tác ở đây là không thừa nhận: Bạn có thể thông đồng với người kia (không phải với Ủy Viên Công Tố), để đạt được kết quả có lợi toàn diện nhất cho cả hai người. Sự lựa chọn mang tính cạnh tranh là thừa nhận: Bạn cố gắng để đạt được kết quả tốt nhất cho bản thân, không đếm xỉa gì đến việc người bạn kia sẽ bị đi tù.

Vì vậy đi đầu này được gọi là **trò chơi động cơ phức hợp**[\[6\]](#), bởi bạn có thể có lòng vị tha hay gây hấn. Hầu hết những trò chơi mà chúng ta thấy hấp

dẫn -- từ bóng đá đến quần vợt, cờ hay bài brít -- đều là những trò có tính đối kháng. Tất nhiên, bạn hợp tác với những người đồng đội của mình nhưng điểm số trong một trò chơi đối kháng có "tổng là không." Nếu tôi thắng, bạn thua; Nếu bạn thắng, tôi thua.

Tuy nhiên, những trò chơi động cơ phức hợp có mô hình thực tế tốt hơn những trò chơi đối kháng đơn thuần, và chúng ta có thể tìm thấy kiểu trò chơi tiến thoái lưỡng nan của người tù ở khắp mọi nơi. Lấy những mối quan hệ quốc tế làm ví dụ:

Hay lấy một trò chơi cổ để xem coi ai nhất gan, ví dụ, hai quý ông trẻ tuổi lái hai chiếc xe tiến thẳng về phía nhau. Người thứ nhất thành công đổi hướng, mất đi danh tiếng và mảnh giấy hồng (giấy đăng ký xe).

Tất nhiên, đi đầu này là rất chủ quan: Nếu cả hai bạn cùng đổi hướng, mỗi người sẽ nhận được 1 điểm trợ giúp. Nếu một người đổi hướng còn người kia thì không, người đổi hướng mất điểm và người kia có 10 điểm "anh hùng", tiếng tốt để đi của gái. Nhưng nếu cả hai tiến tiếp, sẽ mất đi 100 điểm đau đớn và khổ sở vì tông nhau.

(Chú ý rằng trong những trò chơi này, "điểm số" mang tính tiêu cực nhiều hơn tích cực. Điều này cho thấy đó là những trò chơi bạn không nên chơi! Ngoài ra có những trò chơi khác tích cực hơn rất nhiều.)

Một câu hỏi được đặt ra: Bạn quyết định như thế nào? Trong trường hợp trò chơi tiến thoái lưỡng nan ban đầu của người tù, chỉ có một lần đối phó với uỷ viên công tố, nên bạn chỉ có một quan điểm về tính cách của người đồng phạm. Nhưng trong trò chơi đua xe, và trong hầu hết các trường hợp của cuộc sống thực tế, bạn có thể chơi lại hết lần này đến lần khác, nên quyết định của bạn có thể dựa trên kinh nghiệm hay hiểu biết của bạn về đối thủ. Và bạn có thể sử dụng công thức trao đổi:

Nếu khả năng đổi hướng của đối thủ là 50% và khả năng tiến tiếp là 50%, động cơ thúc đẩy (MF) tương đối của bạn là gì? Động cơ thúc đẩy để bạn đổi hướng là 50% nhân với +1 (bạn cảm thấy thoải mái nếu cả hai người chuyển hướng) cộng với 50% nhân với -10 (điểm số nông nổi của bạn), kết quả là $a - 4 \frac{1}{2}$.

$$(50\% \times +1) + (50\% \times -10) = -4 \frac{1}{2}$$

Động cơ thúc đẩy để tiến tiếp là 50% nhân với +10 (điểm số nam nhi của bạn) cộng 50% nhân với -100 (điểm số đau đớn và khổ sở của bạn) bằng -45.

$$(50\% \times +10) + (50\% \times -100) = -45$$

Cả hai lựa chọn là tiêu cực (vì vậy tốt hơn bạn nên dừng trò chơi), nhưng đối hướng rõ ràng là sự đánh cuộc tốt hơn của bạn.

Nói cách khác, nếu khả năng đối hướng của đối thủ là 99%, thì con số là:

$$(99\% \times +1) + (1\% \times -10) = +.89$$

$$(99\% \times +10) + (1\% \times -100) = +8.9$$

Lần này, bạn sẽ là đấng nam nhi.

Tất nhiên, dựa trên biểu hiện của bạn trong quá khứ, anh ta cũng đang suy đoán tỷ lệ này, đi đâu này làm thay đổi tỷ lệ mà bạn sẽ cần để đưa ra lựa chọn của mình, đi đâu này làm thay đổi tỷ lệ đối với anh ta... Đây chính là cái tạo nên trò póckơ -- nếu không thì là một trò chơi trẻ con về sự thay đổi -- đó là một trò chơi thú vị.

Về mặt lý thuyết, bạn có thể sử dụng những ma trận này để mô tả bất cứ tương tác xã hội nào. Ví dụ bà chủ của bạn đang đứng ở dưới sảnh và hướng về phía bạn. Bạn đang nghĩ đến việc đề nghị bà ta tăng lương. Thực tế, bạn vừa mới kiếm được một hợp đồng về cho bà ta. Khi bạn đi qua đại sảnh, bạn có nhiều sự lựa chọn: Bạn có thể nói xin chào; bạn có thể xin một lời khuyên (bạn biết rằng đi đâu này khiến bà ta cảm thấy mình là người thông minh); bạn có thể đưa ra đề nghị tăng lương... Bà chủ của bạn cũng có nhiều sự lựa chọn: Bà ta có thể nói xin chào; bà ta có thể khen ngợi bạn về bản hợp đồng đó; bà ta hoàn toàn lờ bạn đi... Mỗi sự kết hợp các câu trả lời đều có những lợi ích và thiệt hại nào đó đối với mỗi một người, và thực tế cả hai người có thể đang cân nhắc động cơ thúc đẩy cho mỗi một hành động có thể.

Chiến lược

Con người thích đơn giản hoá cuộc sống của họ càng nhiều càng tốt. Vì vậy đa số chúng ta, thay vì lúc nào cũng cân nhắc động cơ thúc đẩy thường lựa chọn sống theo các nguyên tắc nào đó. Một khả năng là luôn luôn chuẩn bị nhận một cú đánh mà không trả đũa lại, tức là kiên định chơi với tình

thần cộng tác. Nếu những người khác trong cuộc sống của bạn đang chơi theo lý trí (thay vì chơi theo những nguyên tắc cao của bạn), họ sẽ lựa chọn ganh đua mọi lúc, bạn sẽ mất và mất nhiều. Nói cách khác, nếu bạn quyết định sống một cách hung hăng thì bất cứ ai bắt đầu với một nỗ lực hợp tác, sẽ ngay lập tức học được bài học của riêng mình và bắt đầu phản ứng bằng sự lựa chọn ganh đua, và cả hai bạn đều sẽ thua thiệt. Liệu có chiến lược nhất quán nào có tác dụng tốt hơn không?

Chiến lược tốt nhất rất đơn giản. Nó hoạt động bằng cách khuyến khích cả bạn và đối tác hợp tác với nhau. Nó được gọi là **chiến lược phòng bị**[\[7\]](#): Bạn bắt đầu bằng cách hợp tác; từ đó trở đi, bạn làm bất cứ đi đâu gì mà đối thủ của bạn đã làm để đáp lại hành động trước của đối thủ. Ăn miếng trả miếng.[\[8\]](#)

Thực tế, một số nhà tâm lý học đưa ra ý kiến rằng Hoa Kỳ nên bắt đầu làm đi đầu này với Liên Bang Xô Viết trong việc liên quan tới vũ khí hạt nhân. Họ gọi nó là GRIT, **để giảm dần sự căng thẳng**[\[9\]](#). Hoa Kỳ không bao giờ chấp nhận đi đầu này nhưng đó là chiến lược mà Gorbachev đã sử dụng.

Mô hình trò chơi tương tác giữa người với người trở nên thú vị hơn nhiều khi bạn bắt đầu tăng số người chơi. Những gì chúng ta nhìn thấy sau đó là sự thiết lập các liên minh - khi người chơi yếu hơn, liên kết để trở nên mạnh hơn. Đây thực chất là những đi đầu mà tất cả những xã hội cộng hoà và dân chủ đang thực hiện.

VẤN ĐỀ KINH TẾ HỌC

Thật không may, nhiều người trong số chúng ta thích những công thức ngắn gọn, những công thức trao đổi chứa đầy những vấn đề

Đầu tiên, nói chung nó là những vấn đề về công thức. Ví dụ, con người không phải luôn luôn "tối ưu hóa"[\[10\]](#) -- họ thường "thoả mãn"[\[11\]](#) nhiều hơn. Có nghĩa là, họ có mức độ chấp nhận kết quả tối thiểu. Chúng ta không chờ đợi sự hoàn hảo, nhưng chấp lấy thứ "đủ tốt" nào đó đầu tiên. Ngoài ra, con người thường hoạt động theo kết quả "ngắn hạn", không xem xét đến kết quả "dài hạn". Ví dụ chúng ta có thể trả 10% tiền lời thay đổi hơn là 12% tiền lời cố cố định. Và mọi người cố gắng thực hiện những đi đầu chắc chắn nhiều hơn, dù cho nó có đem lại lợi ích cho họ hay không. Hầu hết mọi người thích có chắc chắn 80\$ hơn là 90% khả năng có được

100\$, thậm chí mặc dù khả năng có được 100\$ có "**động lực thúc đẩy**"[\[12\]](#) cao hơn. Tóm lại, chúng ta thích những đi ầu chắc chắn thoả mãn trong thời gian ngắn hơn là những rủi ro tối ưu trong thời gian dài. Đây là lý do giải thích tại sao hầu hết chúng có kết quả kém cỏi ở thị trường chứng khoán.

Một khó khăn lớn khác trong việc sử dụng công thức trao đổi để dự đoán hành vi là các kỳ vọng và giá trị hoàn toàn là chủ quan. Ví dụ, chúng phụ thuộc nhiều vào tính cách của bạn: Một số người rất lạc quan và cảm thấy kiểm soát được cuộc sống của họ (chúng ta gọi là "điểm kiểm soát bên trong,"); người khác bi quan hơn và cảm thấy như thể họ là nạn nhân của môi trường sống, xã hội, di truyền, hay bất kỳ đi ầu gì khác ("điểm kiểm soát bên ngoài").

Hơn nữa, chúng ta có thể bóp méo kỳ vọng giống như những quả bom chùm, do đó tiến hành loại bỏ những sắc xuất có thể. Bạn đang học kém ở lớp "làm bánh" -- nên bạn thuyết phục bản thân rằng học làm bánh không phải là đi ầu đáng học. Hay không đi học, để khi bạn thất bại thì đó là bởi bạn thất học (dốt) -- chứ không phải do bạn có chỉ số thông minh thấp (ngu). Hay bạn xác định lại mục đích đi học: ngày xưa là vì kiến thức; bây giờ mục đích là "để có điểm cao". Đi ầu này khiến bạn có thể nhận được lợi ích ở những kỹ năng học tập đặc biệt, chẳng hạn như trò gian lận (để có điểm cao). Ví dụ cuối cùng này thực sự liên quan tới sự thay đổi giá trị để giải quyết vấn đề trong kỳ vọng! Tôi ngờ rằng bạn có thể thấy kỳ vọng khó nắm bắt hơn so với chữ E nhỏ nhắn, mà chữ E này đơn thuần đưa bạn tới các kỳ vọng.

Sau đó, cũng có những khó khăn với các giá trị. Những gì bạn đánh giá rõ ràng phụ thuộc vào nhu cầu của bạn. Nếu bạn cần protein, việc ăn có động lực thúc đẩy cao hơn. Nhưng giá trị cũng phụ thuộc vào sự so sánh bên trong, những gì bạn đã quen nhận được cả về mặt số lượng lẫn chất lượng. Mặc dù, chúng ta có thể cần protein, tuy nhiên, bát cháo dinh dưỡng có thể bị đánh giá thấp hơn.

Giá trị cũng phụ thuộc vào những so sánh bên ngoài, những gì bạn thấy người khác nhận được. Mặc dù rằng Big Mac có thể thoả mãn nhu cầu

protein, nhưng nếu mọi người xung quanh bạn đang ăn một con tôm hùm thì...

Về cơ bản, những so sánh bên ngoài cần được thực hiện một cách công bằng: Nếu tôi thấy bạn nhận được nhiều hơn tôi, tôi có thể coi đó là không công bằng. Đây là chỉ là một sự mở rộng hơn mong muốn của chúng ta về một thế giới có trật tự, một thế giới đích thực. Một số nhà lý luận thậm chí còn cho rằng chúng ta phải cẩn thận khi sáng tạo ra thế giới bên kia (thế giới sau khi chết) bởi lý do sau: Người tốt sẽ không nhận được phần thưởng xứng đáng, và kẻ xấu không bị trừng phạt thích đáng trong cuộc sống này!

Lý thuyết công bằng

Vấn đề công bằng này là rất là quen thuộc, có một lý thuyết nhỏ, trọn vẹn đề cập đến nó được gọi là **lý thuyết công bằng**[\[13\]](#). Về cơ bản đó là một dạng so sánh phức tạp hơn, kết hợp với quan điểm không hoà hợp: Chúng ta nhìn vào tỷ số kết quả trên sự cố gắng và so sánh với tỷ số kết quả trên sự cố gắng của người khác. Nếu tôi làm việc chăm chỉ như anh ta, tôi muốn được trả lương tương tự; nếu anh ta được trả lương giống tôi, tôi muốn anh ấy làm việc chăm chỉ như tôi.

Nếu tỷ số của bạn cao hơn của tôi, tôi sẽ cảm thấy bất thuận trong trạng thái tức giận; nếu của tôi cao hơn của bạn, tôi cảm thấy tội lỗi. (Nhiều người trong số các bạn có thể chú ý thấy rằng chúng ta không hoàn toàn cảm thấy tội lỗi khi làm tốt hơn lúc chúng ta cảm thấy tức giận khi chúng ta làm không tốt. Đây không phải là vấn đề đối với lý thuyết này: cảm giác tội lỗi được xoa dịu chút ít bởi sự thực là chúng ta, thực sự, đang được thưởng bởi làm việc tốt!)

Một lần nữa, những con số trong công thức là khá chủ quan, và những gì là kết quả (hay sự cố gắng) đối với tôi có thể không phải là kết quả hay sự cố gắng đối với bạn.

Sử dụng công việc làm ví dụ, những kết quả có thể bao gồm việc trả lương, bảo hiểm, những lợi ích khác, địa vị, những kỳ nghỉ hay thời gian dễ chịu, văn phòng tốt, trách nhiệm và không có trách nhiệm...

Sự cố gắng có thể bao gồm thời gian, nỗ lực, mồ hôi, sự mệt mỏi tinh thần, thâm niên, yêu cầu trình độ, kinh nghiệm, cần ăn mặc chải chuốt....

Vậy những gì liên quan tới bạn, tính vào trong công thức của bạn và những gì liên quan tới tôi sẽ tính vào công thức của tôi: Ai nên được thăng chức đầu tiên -- người làm việc lâu năm hay người trẻ tuổi? Điều này phụ thuộc vào việc ai là người làm tính.

Tất nhiên, sự bất thuận thường đưa tới việc sửa đổi sự bất thuận. Tất nhiên, nếu chúng ta có một mức độ chín chắn nhất định, chúng ta có thể hành động để thay đổi nhiều thứ khiến chúng trở nên tốt đẹp hơn. Tuy nhiên, chúng ta có xu hướng thực hiện sự phòng bị:

1. Chúng ta có thể thay đổi sự cống hiến của bản thân. Ví dụ, nếu chúng ta tức giận, chúng ta có thể làm việc kém hơn, nghỉ thường xuyên hơn, thậm chí phá hoại công việc của mình.

2. Chúng ta có thể thay đổi kết quả. Chúng ta có thể ghi thêm vào bản tính công tác phí, ăn cắp hàng, gian lận sổ sách.

3. Chúng ta có thể gây hấn với những người mà chúng ta so sánh họ với bản thân để thay đổi kết quả và sự cống hiến của họ. Chúng ta gây áp lực để họ làm việc chăm hơn, chỉ cho cấp trên thấy sai sót của họ, và nói chung làm cho cuộc sống của họ trở thành địa ngục.

4. Chúng ta có thể làm bất cứ điều gì "trong tâm trí chúng ta" -- tức là xuyên tạc và phủ định. "Đó là mức lương tệ hại nhưng ôi! Ít nhất tôi có ý cái nhìn tốt về văn phòng của mình. Và ít ra tôi có một công việc. Và tôi không thực sự coi trọng sự thành công theo cách một số người thường làm."

5. Và chúng ta có thể rời đi, bỏ việc.

Các nhà nghiên cứu khá ủng hộ lý thuyết này. Thậm chí về khía cạnh "tội lỗi": mọi người nghĩ họ đang làm việc trong một dây chuyền lắp ráp với người khác. Người ta bảo họ rằng họ làm 35% công việc và người kia làm 65% công việc. Sau đó, họ được yêu cầu chia thưởng theo bất cứ cách nào họ cho là đúng. Chưa kịp, hầu hết mọi người tự chia cho mình 35% phần

thưởng! Trong những nghiên cứu khác, khi họ bị thuyết phục rằng họ đang được trả lương quá cao, họ sẽ cố gắng làm việc chăm chỉ hơn!

Nhưng, trong lý thuyết công bằng, chúng ta có thể thấy một số vấn đề giống với những vấn đề trong lý thuyết trao đổi nói chung, và một vài vấn đề thậm chí còn rõ ràng hơn. Công thức công bằng nói rằng, thực chất, "với mỗi người theo sự cống hiến của anh ta." Nếu chúng ta đang phân bổ sự xa hoa của cuộc sống, một vài người trong chúng ta sẽ không đồng ý với công thức: Nếu bạn không làm việc, bạn không thể chơi.

Nhưng còn việc bầu cử? Liệu có nên chỉ bầu cho những người có đóng góp tích cực đối với xã hội, cho những người làm thuê, hay cho chủ đất (như một số người mà những người thành lập Hoa Kỳ đã muốn)? Hay bầu cho những người có tước vị? Thật khó. Quy tắc, hầu hết chúng ta thích ở đây là "với mỗi người, một" hay "với mỗi người đều nhau."

Thế còn vấn đề y tế và lương thực cơ bản? Người nghèo có nên làm việc mà thiếu những thứ đó không? Mặc dù, hầu hết chúng ta đều đồng ý rằng khi một thứ trở nên thiết yếu, quy tắc này nên đọc là "với mỗi người theo nhu cầu của anh ta." (Cám ơn, Karl Marx.)

Bằng cách thay đổi công thức để phù hợp với các trường hợp khác nhau này, chúng ta có thể cứu vãn tính hữu dụng của lý thuyết công bằng.

Hành động thực chất được coi trọng

Bất chấp những vấn đề mà chúng ta đã bàn tới thì mô hình trao đổi vẫn hữu ích khi những hành vi chúng ta nhìn thấy là công cụ, phương tiện hướng tới mục đích. Mục đích ở đây được gọi là ý định, mục tiêu, giá trị hay đôi khi được gọi là ý nghĩa (bởi không có chúng thì hành vi sẽ không có ý nghĩa!)

Vậy thế còn những hành vi không có ý nghĩa hướng tới mục đích thì sao? Liệu những hành động thực chất có ý nghĩa thì có giá trị thực sự không? Rõ ràng, bạn không thể áp dụng công thức cho những vấn đề này.

Ví dụ như sự dũng cảm: Nếu bạn lao vào toà nhà đang cháy để cứu một đứa trẻ -- đó là sự dũng cảm! Nhưng nếu bạn làm việc này bởi người ta hứa cho bạn 1 triệu USD tiền thưởng -- thì đó lại là lòng tham. Nó chỉ là

dũng cảm nếu bạn không làm việc đó với tư cách là phương tiện hướng tới mục đích.

Hãy lấy rộng lượng làm ví dụ: Nếu bạn cho mà không nghĩ đến lợi ích bản thân, bạn là người rộng lượng. Nếu bạn cho để lấy lòng ai đó, hay để có được cái gì từ ai -- đó chính là mách khoé. Bạn chỉ thực sự rộng lượng nếu bạn không có động cơ bên trong.

Chân thành: Đó có còn là sự chân thành nếu nó phục vụ cho mục đích của bạn?

Tình yêu: Đó có còn là tình yêu nếu bạn đặt điều kiện cho nó?

Hãy quan sát kỹ hơn sự dũng cảm. Nó không phải là sự dũng cảm nếu bạn hành động vì phần thưởng. Cũng không phải là dũng cảm nếu bạn hành động để có được sự tán thưởng hay để được lên thiên đường. Cũng không còn là dũng cảm nếu bạn không nhận thức được sự nguy hiểm, hay nếu bạn bị thôi miên hay phê thuốc... Bạn phải lựa chọn làm việc này và biết những rủi ro. Một người dũng cảm là người làm việc bởi anh ta cảm thấy đó là việc đúng cần phải làm. Anh ta có được sự cảm nhận thông qua trực giác, kiến thức xã hội, hay lý do đạo đức, nhưng miễn là anh ta nhận thấy nó là việc đúng cần làm, và không có gì hơn, đó là lòng dũng cảm.

Một cách khác để xem xét lòng dũng cảm là một người có hành vi dũng cảm bởi vì đó là một phần của con người anh ta. Đó là một phần liêm chính của anh ta. Anh ta sẽ cảm thấy sai nếu không làm việc đó. Anh ta không thể sống với bản thân. Nhưng đừng nhầm lẫn: Bạn không "hành động" dũng cảm để cảm thấy tốt về bản thân. Lòng dũng cảm là một cách cảm thấy tốt!

Đối với hầu hết chúng ta lòng dũng cảm là một thứ đáng giá. Hãy nhìn vào công việc. Hầu hết mọi người dành một phần ba cuộc đời để làm việc hay chuẩn bị làm việc (có nghĩa là học tập ở trường). Đương nhiên là chúng ta làm việc vì mục đích; nghĩa là vì tiền; tiền mang lại cho chúng ta những thứ thiết yếu trong cuộc sống và chúng ta hy vọng nó cũng mang lại cho chúng ta một vài thứ xa xỉ. Ở chừng mực này chúng ta có thể nhìn công việc thông qua mô hình trao đổi.

Nhưng có một số công việc và khía cạnh của công việc có giá trị thực chất: Kỹ năng, phẩm chất, sự lành nghề, sáng kiến, khám phá, óc sáng tạo, cống hiến, nghĩa vụ... Những thứ này thoả mãn ý thức của bạn về bản thân, đề cao cuộc sống của bạn, đề cao cuộc sống của người khác, và nói chung để cải thiện thế giới. Nói cách khác, công việc có thể là một dạng hiện thực, có một giá trị trong bản thân nó, một thứ khiến cho cuộc sống có ý nghĩa.

[1] Exchange theory

[2] "hedonistic calculus"

[3] Expectancy, được viết tắt là E trong công thức

[4] Value, được viết tắt là V trong công thức

[5] the prisoners' dilemma

[6] mixed-motive games

[7] contingency strategy

[8] Chiến lược phòng bị = Contingency strategy có giống với chiến lược "tiên lễ hậu binh không": trước là lễ phép, nhưng người ta xấu thì mình trả đũa, như Trần Hưng Đạo trước khi đánh quân Nguyên vẫn có sứ thần đi triêu cống!

[9] Graduated Reduction in Tension

[10] "optimize"

[11] "satisfy"

[12] "motivational force"

[13] equity theory

PHẦN MƯỜI: SỰ THUYẾT PHỤC

Ảnh hưởng là nghệ thuật và khoa học thay đổi con người. Nếu bạn nhớ lại bài thảo luận của chúng ta về nguồn gốc của địa vị thì bạn sẽ thấy có hai dạng ảnh hưởng đã được đề cập -- một là "bản chất" liên quan tới sự tôn trọng và một "công cụ" liên quan tới quyền lực. Quyền lực nghe có vẻ hơi tự nhiên, nhưng ảnh hưởng mang tính công cụ có thể tinh tế hơn nhiều, và nó bao gồm cả sự thuyết phục.

Sơ đồ truyền thống mô tả sự thuyết phục là:

Hãy thảo luận lần lượt từng phần một.

NGUỒN GỐC

Tính hiệu quả của nguồn gốc với tư cách là người thuyết phục thường được gọi là sự tín nhiệm, hay niềm tin. Nó được nhận biết dựa trên nhiều yếu tố, gồm có sự thành thạo, tin cậy, và sự hấp dẫn.

Sự thành thạo[\[1\]](#). Nếu chúng ta nhận thấy ai đó là chuyên gia ở một lĩnh vực nào đấy mà chúng ta quan tâm thì chúng ta có xu hướng nhìn nhận anh ta đáng tin cậy hơn. Vậy nên chúng ta thấy các đoạn quảng cáo thuốc aspirin thường được các bác sĩ hay những người giả vờ là bác sĩ giới thiệu; chủ nhà hàng hay những người đóng giả chủ nhà hàng giới thiệu về cafe...

Sự tin tưởng[\[2\]](#). Nếu chúng ta coi một người nào đó là chân thật, chúng ta xem ra sẽ tin anh ta hơn. Có một số điểu có thể ảnh hưởng đến nhận thức đó. Ví dụ, nếu chúng ta phát hiện ra các dấu hiệu động cơ ẩn dấu bên trong, nếu có vẻ như nguồn gốc là điểu gì đó đạt được bằng cách thuyết phục chúng ta thì niềm tin của chúng ta đối với họ sẽ bị mất đi.

Nếu nguồn gốc xuất hiện vô tình tác động tới chúng ta, chúng ta tin tưởng nó hơn. Nếu tôi tình cờ nghe được mọi người đang nói tôi thật tuyệt vời, tôi sẽ tin hơn khi ai đó nói trực tiếp điểu này với tôi - trường hợp sau có thể đang nịnh bợ tôi.

Nếu vị thế của nguồn gốc trên thực tế trái ngược với tính tư lợi, chúng ta tin tưởng nó hơn. Một thử nghiệm được tiến hành như sau, một người

được coi là tội phạm biện hộ hay chống lại bản án phạt tù nghiêm khắc, và bên nguyên cũng làm như vậy.

Mọi người có xu hướng tin bên nguyên nhiều hơn khi anh ta chống lại bản án tù nghiêm khắc, và tin kẻ phạm tội nhiều hơn khi hắn ủng hộ cho bản án tù nghiêm khắc.

Tất nhiên, nói chung chúng ta tin bên nguyên nhiều hơn tin kẻ phạm tội. Chúng ta thường quy kết xu hướng trung thực nói chung cho toàn bộ những nhóm người theo một khuôn mẫu có sẵn. Một nghiên cứu yêu cầu sinh viên đánh giá độ tin cậy của các công việc khác nhau từ 1 (hoàn toàn tin tưởng) đến 4 (không tin tưởng chút nào). Và dưới đây là kết quả:

Nha sĩ 1.43

Mục sư

Bác sĩ

Nhà tâm lý học

Chuyên gia về bệnh tâm thần

Thẩm phán

Giáo sư

Giáo viên

Thợ sửa ống nước

Phóng viên truyền hình

1.44

1.55

1.56

1.58

1.60

1.67

1.84

1.96

Luật sư	2.06
2.06 Người sửa chữa ti vi	2.12
Nhân viên cảnh sát	2.24
Nhà báo	2.29
Thợ chữa ô tô	2.37
Tướng lĩnh quân đội	2.60
Viên chức hiệp hội	2.63
Nhà quản trị	2.68
Chính trị gia	3.18
Người bán xe đã qua sử dụng	3.29

Điều kỳ lạ là nửa dưới của mức độ tin cậy được dành cho quân nhân, người lao động, nhà kinh doanh, chính quyền lớn và khuôn mẫu kỳ thị.

Sự ưa thích^[3]. Như bạn có thể dự đoán, sức hấp dẫn hầu như quan trọng hơn bất kỳ biến số nào khác, bao gồm cả sự thành thạo và tin tưởng. Trước hết, nếu ngu ồn gốc có sức hấp dẫn tự nhiên thì nó sẽ có sức thuyết phục hơn. Trong nhiều thử nghiệm, một sinh viên hấp dẫn có thể khiến thái độ của cử tọa thay đổi nhiều hơn đáng kể so với một vị giáo sư không ưa nhìn. Thật may mắn khi những vị giáo sư không ưa nhìn, với thời gian cho sẵn và những lý lẽ sắc sảo hơn, cuối cùng cũng chiến thắng. Cuối cùng thôi!!!

Nếu ai đó có ngu ồn gốc giống bạn, bạn sẽ thích và tin ở anh ta nhiều hơn. Nếu ai đó cùng một dân tộc, có cùng nền tảng kinh tế, chủng tộc và tôn giáo với chúng ta, cùng độ tuổi hay giới tính, xuất hiện theo cách thức nào đó để chia sẻ những giá trị hay viễn cảnh với chúng ta, thì những lập luận của họ có xu hướng được xem như những lập luận của chúng ta. Không phải vô cớ khi các chính trị gia hay nói những điều đại loại như "Những người bạn Mỹ của tôi..." hay "bạn bè, người thiên chúa giáo, đồng hương, đồng chí..." Điều này cũng có tác dụng nếu ngu ồn gốc là một phần của nhóm liên quan của chúng ta, có nghĩa là đó là những điều chúng ta thích...

Bạn có thể đã chú ý thấy rằng sự thành thạo, tin tưởng và hấp dẫn được đề cập liên quan đến sự tôn trọng khi nó được thảo trong mục địa vị, tuy nhiên

như tôi đã nói ở một vài bài trước, chúng ta đang chuẩn bị bàn về ảnh hưởng mang tính công cụ. Nếu một người lợi dụng sự kính trọng của chúng ta với anh ta để gây ảnh hưởng tới chúng ta thì nó không còn là "tự nhiên" nữa, đúng không? Và nếu một người giả vờ là chuyên gia, đáng tin cậy, hay là người bạn tốt nhất của bạn...? Rõ ràng hầu hết những ví dụ chúng ta có về sự thuyết phục dường như mang tính công cụ, có nghĩa là nó liên quan tới việc sử dụng quyền lực. Phần sau, chúng ta sẽ xem xét một vài ví dụ về ảnh hưởng tự nhiên.

MỤC TIÊU

Tính dễ bị thuyết phục của mục tiêu tùy thuộc vào các biến số khác nhau, đặc biệt là sự tin tưởng vào niềm tin hiện tại, lòng tự trọng, và trải nghiệm trước đây về những bất đồng.

Sự cam kết[\[4\]](#). Sự cam kết này có tầm quan trọng như thế nào đối với mục tiêu để duy trì niềm tin hiện tại, và để chống lại sự truyền tin? Thứ nhất, điều này phụ thuộc vào sự đầu tư cho những niềm tin này, anh ta dành bao nhiêu tiền bạc, thời gian, năng lượng, hay lòng tự trọng cho chúng. Nếu bạn vừa mua một cái xe hơi mang nhãn hiệu nào đó, bạn sẽ ít bị thuyết phục bởi những lý lẽ của tôi về việc mua một nhãn hiệu xe khác. Không còn nghi ngờ gì nữa, sự bất thuận trong nhận thức đóng một vai trò nhất định ở đây.

Tế nhị hơn, và cũng quan trọng hơn, việc gắn kết những mục tiêu của niềm tin khiến chúng có khả năng đứng vững hơn trước sự thay đổi. Nếu có một niềm tin đặc biệt rằng một cố gắng thuyết phục được tập trung vào sự thay đổi, được gắn kết trong hệ thống niềm tin tổng thể, trong quan điểm của thế giới triết học thì khi ấy việc thay đổi niềm tin đó phải liên quan đến sự thay đổi của toàn bộ hệ thống này. Một ví dụ rõ ràng về sự gắn kết được tìm thấy trong vấn đề tranh luận phá thai: Đối với người "ủng hộ quyền lựa chọn"[\[5\]](#), phá thai là vấn đề tự do cá nhân; đối với người "ủng hộ quyền sống"[\[6\]](#), thì nó lại gắn chặt với sự thiêng liêng của cuộc sống.

Lòng tự trọng[\[7\]](#). Nếu bạn không tôn trọng bản thân, tại sao bạn lại tranh cãi với người khác? Bạn có thể xem lòng tự trọng có liên quan tới mục đích của sự chuyên nghiệp của bản thân anh ta, sự yêu mến bản thân của chính anh ta, sự tin tưởng của anh ta về bản thân. Nhưng cần chú ý rằng lòng tự trọng có thể thay đổi cùng với sự thay đổi trong chủ đề giao tiếp

(cũng như với các tình huống hay thậm chí ngu ãn gốc): Thậm chí những người "yếu nhất" trong chúng ta cũng có sức mạnh.

Kinh nghiệm trước đây^[8]. Nếu trước đây, bạn chưa bao giờ phải bảo vệ một niềm tin cụ thể, bạn có thể có một khoảng thời gian khó khăn để thực hiện đi ãu này. Những người "trái ngành" thường làm việc đơn giản dựa trên sự thiếu kinh nghiệm của mục tiêu. Đi ãu gì là quá t ãi tẽ nếu anh em loạn luân, giả sử rằng cả hai người ãu ãng ý? Tại sao chúng ta nên cho phép những người thất nghiệp được bỏ phiếu? Và vấn ãe có thể ãưa người thiếu kinh nghiệm vào một tính huống không biết trả lời: Tại sao sống cu ãi vẫn tốt hơn là chết?

Nếu chúng ta dành cho mục tiêu một chút ủng hộ -- một vài lý lẽ tốt được sử dụng để bảo vệ anh ta -- thì anh ta có thể tốt hơn. Hay nếu chúng ta cho anh ta một cơ hội nhỏ để anh ta ãưa ra sự biện hộ cho mình... Đi ãu này được gọi là sự tiêm chủng, giống như việc tiêm một ít m ãn bệnh vào người để chống lại căn bệnh chết người.

Trong suốt những năm 40 và 50 thế kỷ 20, nhiều bậc phụ huynh và giáo viên cố gắng bảo vệ con mình khỏi sự xấu xa của chủ nghĩa Mác bằng cách không nhắc đến chủ nghĩa này. Trong những năm 60 và 70 những ãura trẻ được bảo vệ này lần ãầu tiên nghe những lý lẽ thuyết phục của Karl Marx trong trường ãại học -- và rất nhiều người trong số chúng bị thuyết phục. Hầu hết những người này sau ãó hiểu được những hạn chế trong quan ãiểm của Karl Marx. Họ sẽ có sức ãề kháng ãáng kể hơn trước những lý lẽ thuyết phục nếu như họ ãã có một vài sự hiểu biết về chủ nghĩa Mác, và không chỉ ở những khía cạnh tiêu cực -- mà còn cả ở khía cạnh tích cực nữa. Tương tự như vậy, ngày nay chúng ta cố gắng hướng lũ trẻ tránh xa ma túy bằng những chiến dịch làm sợ. Có lẽ, người ta nên nói với lũ trẻ cả những mặt tốt của ma túy, nghĩa là tại sao con người lại sử dụng ma túy. Sau ãó, họ sẽ không quá ngạc nhiên bởi tính thuyết phục của nó.

THÔNG ãIỆP

Mọi người thường muốn biết những thủ ãoạn để thuyết phục. Ví dụ, họ muốn biết trong cuộc tranh luận là người nói trước hay nói sau sẽ tốt hơn. Thật không may câu trả lời là nó còn "tùy thuộc:" Nếu A nói hôm nay, và B nói ngày mai, ngay sau ãấy việc bỏ phiếu được tiến hành thì B có lợi hơn.

Bài phát biểu của B sẽ được những người bỏ phiếu nhớ rõ hơn do hiệu ứng gần về thời gian. Mặt khác nếu A nói và B nói ngay sau đó, và việc bỏ phiếu tiến hành vào ngày hôm sau thì người có lợi thế hơn lại là A. Bài phát biểu của A sẽ gây ảnh hưởng đến sự nhận thức bài phát biểu của B và bởi vậy nó gây ảnh hưởng hơn vào ngày hôm sau -- hiệu ứng đứng trước.

Một vấn đề khác là liệu đưa ra quan điểm một chiều sẽ tốt hơn hay đưa cả quan điểm của người đối lập vào sẽ tốt hơn. Liệu tôi có nên nêu ra quan điểm của anh ta không, hay thậm chí không nên nhắc cả đến tên của anh ta? Một lần nữa, đi đâu này còn tùy thuộc: Nếu người nghe là những người thông minh, bạn nên đưa ra cả hai quan điểm (tất nhiên là phải mở rộng quan điểm của bạn), bởi vì người thông minh sẽ không làm đi đâu này cho bạn nếu bạn không làm, và sau đó bạn sẽ không kiểm soát được sự suy nghĩ của họ. Nếu những người nghe là người khờ, bạn chỉ cần đưa ra quan điểm của bạn. Nếu lập trường ban đầu của người nghe chống lại, thì với những lý do giống với những lý do đối với người thông minh, bạn nên đưa ra cả hai quan điểm. Còn nếu họ ủng hộ bạn rồi, bạn chỉ cần đưa ra quan điểm của bạn thôi (ví dụ, đi đâu này được thực hiện trong các thoả ước chính trị).

Nhưng, những vấn đề này không còn quan trọng khi so sánh cách xây dựng sự giao tiếp của một người. Nguồn gốc/người nói có thể tạo nên lời tuyên bố "ỦNG Hộ CÁCH MẠNG!" nghe có vẻ ngớ ngẩn, nhưng khi bạn phân tích nhiều mẫu quảng cáo hay những bài phát biểu chính trị thì bạn có thể thấy vấn đề Người thuyết giảng có thể mang những lý lẽ được lập luận chặt chẽ, nghe có vẻ logic và được trình bày rõ ràng: Một lý lẽ hợp lý. Có thể tôi đang hoài nghi, nhưng tôi không nghĩ đi đâu này xảy ra thường xuyên (thậm chí trong những lớp đại học). Có khả năng nhất là, chính khách sử dụng (có ý thức hay không có ý thức) mọi mảnh lời trong cuốn sách này. Mỗi mảnh khoé đó không logic nhưng lại giả bộ như logic, đi đâu này được xem là những sự nguy hiểm.

Người nghe có thể chống trả. Anh ta có thể phải viện đến sự từ chối mềm dẻo: "Không." Hoặc anh ta có thể cự tuyệt mọi quan điểm của chính khách mà những quan điểm này đưa ra các lập luận sắc như rao cạo và được trình bày một cách tao nhã. Hay anh ta cũng có thể bóp méo thông điệp và làm tổn hại tới chính khách bằng cách sử dụng những lý lẽ nguy hiểm giống

nhau. Tại sao chúng ta dùng nguy biện? Vì chúng có tác dụng. Giống với sự rập khuôn, chúng mang lại cho chúng ta sự thuận tiện, thực tế là con đường tắt giúp chúng ta giải quyết vấn đề. Tuy nhiên, giống như sự rập khuôn, chúng có thể rất sai trái.

Dưới đây là một danh sách những lý lẽ nguy biện tùy tiện không nghi thức, phỏng theo tác phẩm "Với lý luận giỏi" của S. Morris Engel. Đầu tiên là các nguy biện giả định:

1. Khái quát hóa. Ở đây chúng ta cố gắng áp dụng một quy tắc chung cho những trường hợp đặc biệt: "Là một thành viên trong hội các nữ sinh giàu có nhất trường đại học, do đó Susan phải là một trong những phụ nữ trẻ giàu có nhất ở trường đại học." Có phải như vậy không?

2. Khái quát vội vàng. Ở đây, một trường hợp đặc biệt được sử dụng như là cơ sở cho một quy tắc chung: "Tôi biết một người đại diện của hiệp hội và anh ta là một người kinh khủng. Tôi sẽ không tin tưởng bất kỳ ai trong số họ." Tại sao không?

3. Tách đôi ("đen hay trắng"). Ở đây, chúng ta phải chọn một hoặc trong hai sự phân biệt: "Chúng ta phải lựa chọn giữa an toàn và tự do. Và bản chất của những người Mỹ tốt đẹp là nhận lấy nguy cơ của sự tự do." Chúng ta có phải lựa chọn không? Tại sao chúng ta không thể có cả hai?

4. Lập lại vấn đề (chu kỳ xấu xa, lý lẽ vòng quanh). Thay vì đưa ra những minh chứng thực tế, chúng ta có thể nói lại kết luận mà chúng ta định đưa ra, và hy vọng rằng người nghe không chú ý: "Sở hữu chính phủ đối với ngành dịch vụ công cộng là nguy hiểm, bởi vì nó thuộc chủ nghĩa xã hội." Việc chính phủ sở hữu ngành dịch vụ công cộng là chủ nghĩa xã hội. Bạn vừa mới nói rằng đi đầu đó là nguy hiểm bởi nó là như thế.

5. Ngôn ngữ cường điệu hay thành kiến (sự vu khống, gọi tên, nhõ nhét khẩu hiệu, ngôn từ xúc động,...). Nhắc lại kết luận trong ngôn ngữ "nóng": "Tên tội phạm bị kết án với một tội ác xấu xa nhất mà con người biết đến." Điềm này chứng minh được cái gì hay không, hay chỉ là vấn đề làm người ta ghét hẳn?

6. Phức tạp hoá vấn đề (vấn đề bịp bợm, dẫn dắt vấn đề...). Hỏi một câu hỏi để dẫn dắt người khác tin rằng câu hỏi trước đã được trả lời theo một cách thức nào đó. "Trả lời có hoặc không: Bạn đã bao giờ từ bỏ những đường lối xấu xa của bạn chưa?" Nếu bạn nói r ồi, đi ều này cho thấy bạn đã từng có những đường lối xấu; nếu bạn nói chưa, đi ều này cho thấy bạn sẽ có những đường lối xấu xa. Đi ều gì sẽ xảy ra nếu bạn chưa bao giờ có chúng?

7. Biện hộ đặc biệt. Ở đây, chúng ta sử dụng cách nói có tiêu chuẩn kép: "Chiến thuật độc ác của kẻ địch, sự cuống t ín, tấn công tự sát đã bị chặn đứng bởi các phương sách lạnh lùng của những người chỉ huy và sự tận tụy hy sinh quên mình của những người lính." Chiến thuật độc ác này có khác biệt với phương pháp lạnh lùng hay không? Người cu ồng t ín, tấn công tự sát có khác với sự hy sinh quên mình hay không?

8. Tương đ ồng giả tạo. Sự tương tự hay phép ẩn dụ để minh họa không chứng minh được đi ều gì: "Người Mỹ da đ ỏ cần phải hy sinh cho con đường đến với nền văn minh phương Tây; sau cùng bạn không thể làm món trứng ốp lếp nếu không đập vỡ một vài quả trứng." Cuộc sống và nền văn hoá của hàng triệu người có thể được so sánh với những quả trứng hay không? Đi ều gì khiến tương tự giữa món ốp-la phải làm cùng với lịch sử và đạo đức?

9. Sai nguyên nhân (post hoc ergo propter hoc). Ở đây chúng ta giả thiết các quan hệ nguyên nhân chưa được biểu thị. Cụm từ Latinh có nghĩa là "sau đi ều này, do đó bởi vì đi ều này." "Bạn nên vào trường Harvard, bởi vì tốt nghiệp Harvard kiếm được nhiều tiền hơn." Hay có thể họ có nhiều tiền hơn trước khi họ vào trường?

10. Luận đ ề không liên quan (kết luận không liên quan, bỏ qua vấn đề làm mờ nhạt vấn đề, làm trệch hướng, tung hoả mù đánh lạc hướng, ...) Bày tỏ một điểm khác chứ không phải tập trung vào vấn đề "Tôi không thấy lý do tại sao lại coi việc săn bắt là tàn bạo trong khi nó đem lại sự thú vị cho nhiều người và nó thậm chí còn tạo ra nhiều việc làm hơn." Vậy chúng ta

nên dừng việc bàn luận về sự tàn bạo và bắt đầu nói về sự thú vị và công việc nha?

Những nguy hiểm tiếp theo được gọi coi là sự nguy hiểm liên quan:

11. Công kích cá nhân (gồm có hình thức lăng mạ, hình thức suy diễn, đầu độc nguồn nước và hãy xem ai đang nói). Trong sự công kích cá nhân, chúng ta yêu cầu người nghe không đếm xỉa đến lý lẽ, mà xem xét xem chúng xuất hiện từ đâu: "Đây là lý thuyết về cách chữa ung thư mới được một người giới thiệu, người này được biết đến vì những quan điểm đồng tình với chủ nghĩa Mark của anh ta. Tôi không hiểu tại sao chúng ta lại dành cho anh ta sự quan tâm nhã nhặn của mình. "Tu quoque" (Tiếng Latinh có nghĩa "hãy xem ai đang nói!") là từ được dùng rất phổ biến: "Nếu bạn nghĩ cuộc sống công xã là một ý tưởng tuyệt vời, tại sao bạn không sống trong chế độ công xã?" Các bậc cha mẹ thường đưa ra sự nguy hiểm này để khuyến khích con cái không mắc phải những sai lầm giống như họ.

12. Kêu gọi đám đông (yêu cầu đối với số đông). Điều này liên quan tới những lời thỉnh cầu điếu bộ đối với những bản năng thấp kém nhất của chúng ta, ví dụ tính ích kỷ, thói tham lam, đố kỵ hay tự phụ. "Bởi vì bạn là một thánh giả của trường đại học, tôi biết tôi có thể nói với bạn về những vấn đề khó khăn một cách nghiêm túc." Ôi, cảm ơn nhiều, hãy tiếp tục đi!

13. Kêu gọi lòng trắc ẩn. Đây là lời thỉnh cầu đối với những cảm xúc mềm yếu, sự đồng cảm của bạn: Hãy nghe, bạn có thể chịu đựng những chương trình từ thiện trên truyền hình? Hay lắng nghe những quảng cáo bán máy tính cho các bậc cha mẹ: "Bạn không muốn những đứa trẻ bị bỏ lại đằng sau xa lộ thông tin, đúng không? Bạn làm bố mẹ kiêu gì thế?".

14. Kêu gọi quyên lực. Đây là cách chúng ta dùng những người nổi tiếng, những nhóm liên quan, khoa học, truyền thống, tôn giáo,... "Thuốc lá đầu lọc Camel. Chúng không phải để dành cho tất cả mọi người." "Thức ăn dành cho mèo nhãn hiệu Meow. Những con mèo gọi tên nó!" "Sony. Hãy hỏi bất cứ ai." Điều này bao gồm công nghệ nổi tiếng được gọi là lời thỉnh cầu hóm hỉnh.

15. Đánh vào sự không biết. Địa vị của tôi hiện giờ là đúng bởi vì không có bằng chứng nào chống lại nó cả: "Có t ần tại những sinh vật thông minh sống ngoài trái đất vì không có ai có thể chứng minh đi ều là này sai." Sự thật của vấn đề này là, bạn không thể chứng minh sự không t ần tại của cái gì đó. Cho dù bạn trông có nghiêm khắc đến thế nào thì tôi vẫn luôn luôn có thể nói rằng bạn trông chưa đủ nghiêm khắc. Hãy tiếp tục: Chứng minh với tôi rằng kỳ lân biển không t ần tại xem.

16. Đánh vào sự sợ hãi. Đừng tức giận với tôi, đi ều này rất nguy hiểm: "Nếu bạn không kết tội kẻ giết người này, một trong số các bạn sẽ là nạn nhân tiếp theo của hắn." Đi ều này thường được sử dụng trong quảng cáo chất khử mùi.

Có một số nghiên cứu đi kèm với mảnh khóe cuối cùng này. Cách thức hiệu quả hơn để thay đổi thái độ là gì - sự khủng khiếp? Hơi sợ? Không sợ? Ví dụ, nếu chúng ta muốn thuyết phục mọi người đeo dây bảo hiểm, chúng ta cho họ xem những cảnh báo nhẹ nhàng "hãy đeo dây an toàn" hay không? Hay chúng ta chỉ cho họ thấy những bức ảnh ô-tô bị vỡ nát? Hay ảnh những cơ thể mang thương tích? Đây dường như là một vấn đề khác của "còn tùy thuộc": Nói chung, sự sợ hãi phát huy tác dụng khi nó được sử dụng cho những người có cái tôi quá lớn. Nhưng những người ít quan tâm đến an toàn của bản thân -- loạn thần kinh chức năng, bất cẩn, thiếu chín chắn, con nít -- có xu hướng "ngăn chặn" thông tin hơn là bị ảnh hưởng. Nói cách khác, sự sợ hãi phát huy tác dụng ở những người ít cần bị thuyết phục bởi những ý tưởng hợp lý.

QUẢNG CÁO

Trong toàn bộ những nguy hiểm đã được đề cập, thậm chí "nguy hiểm kêu gọi đám đông" và "sự công kích cá nhân" và những đi ều tương tự, thì sự nguy hiểm là khá rõ ràng - ngay ở đó, công khai với bất kỳ ai có một chút ý thức nhận biết. Nhưng chúng ta có thể thuyết phục tinh tế hơn nhiều -- thực tế đó là khi chúng ta quảng cáo. Quảng cáo dường như quá tế nhị, nhưng chú ý rằng bạn đang bị thuyết phục mà không nghi ngờ hay thậm chí hoàn toàn không nhận thức đầy đủ về nó! Thật đáng sợ!

Kỹ thuật chính được gọi là hình ảnh -- **sự sáng tạo liên tưởng**[\[9\]](#): Về cơ bản, nếu bạn có thể kết hợp mục tiêu sản phẩm của bạn, hay ứng cử viên,

hay thông điệp của bạn, với sự "tuyệt vời," -- bạn đã thành công mà không phải sử dụng bất kỳ lý lẽ hay sự nguy hiểm nào.

United Airlines thường nói với chúng ta "bay tới những bầu trời thân thiện của sự thống nhất (united)." Thông điệp là "bay thống nhất;" sự liên tưởng là "thống nhất thân thiện." Hay quảng cáo người đàn ông Marlboro nổi tiếng, với những người đàn ông vạm vỡ, mang vẻ tự nhiên của họ, tất cả sức khoẻ và vẻ đẹp... Không hề có dấu hiệu của một cái gạt tàn đầy thuốc, một phòng toàn khói, của những cơn ho khan, của những mẫu thuốc... Sự thành công của chiến dịch quảng cáo này được đo bởi thực tế rằng Marlboros được sử dụng như thuốc lá dành cho phụ nữ trước kia!

Một sự liên tưởng phổ biến là liên tưởng tới **thành công**: Sử dụng sản phẩm của chúng tôi, bạn cũng sẽ thành công. Nhưng sự phổ biến nhất trong các loại quảng cáo là quảng cáo có liên quan tới **tình dục**: Sử dụng sản phẩm của chúng tôi, và bạn biết... Quảng cáo bia như tất cả chúng ta đã biết trên truyền hình nổi tiếng với việc sử dụng các cảnh trên bờ biển, vì nó cho phép phơi bày da thịt. Có lẽ, đi đâu này không xảy ra đối với bạn, nhưng những người uống bia trông có giống những người quảng cáo không? Chẳng bao giờ chúng ta nhìn thấy ở đó những cái bụng phệ vì bia cả. Bạn cũng hãy chú ý đến một số kỹ xảo người quảng cáo sử dụng để đề cao bản chất tình dục trong các cảnh biển: Hãy để ý những người lột bỏ đồ tắm (thường màu của chúng gần giống với màu da họ); nhìn những người (đặc biệt là phụ nữ) đang trong tư thế ngượng ngùng; nhìn những góc máy quay nhấn mạnh và nhấn nã vào một hay hai phần cơ thể...

Những quảng cáo trên tạp chí thậm chí còn nhấn mạnh tới tình dục hơn nữa. Lưu ý một số quảng cáo nước hoa có hình một phụ nữ khoả thân gần như bị bao bọc trong những cơ thể đàn ông hấp dẫn, hay một phụ nữ đang say đắm hướng tới những bức tượng thời phục hưng. Quảng cáo Kem Bristol của Harvey, gồm hai người, một đàn ông và một phụ nữ, rất khoẻ mạnh, không may việc trượt tuyết của họ bị cản trở bởi một cơn bão tuyết dữ dội ngoài trời, họ đang ở trong một ca-bin riêng. Họ chôn vùi nổi buồn của mình ở Harvey bằng cách uể oải nằm trên giường, dưới tấm chăn,

trước ngọn lửa và rõ ràng đang loã thê. Ngay lập tức tôi chạy ra ngoài và đi mua một lọ kem Bristol!!!

Thậm chí cơ bản hơn các hình ảnh là việc thu hút sự chú ý, **nhân tố thừa nhận**[\[10\]](#): nếu chúng ta khiến mọi người nhìn theo cách của mình thì chúng ta có hơn một nửa cơ hội chiến thắng. Vậy chúng ta cần có những màu sắc tươi sáng, những logo đơn giản, nhãn mác ấn tượng được nhắc đi nhắc lại liên tục. Bạn sẽ nhận thấy điếu này trong đời sống chính trị cũng như trong quảng cáo.

Như bạn đã biết, khi đối mặt với một sự lựa chọn, chúng ta có xu hướng đồng tình với những điếu quen thuộc (tên nhãn hiệu, tỷ lệ Q, "hình ảnh cao"....) thậm chí sự quen thuộc đó dựa trên không gì hơn là mức độ "cần ào" -- tức là khả năng bạn nhận được sự chú ý của mọi người. Bánh xe cọt kẹt và tất cả điếu đó, bạn biết. Thậm chí sự khó chịu gây ra bởi những quảng cáo dạng "vòng tròn-xung quanh-cổ áo" cũng có tác dụng.

Hãy chú ý tới **ảnh hưởng của bối cảnh**[\[11\]](#): Nếu mọi người có bao bì đóng gói màu xanh da trời, màu trắng, màu đỏ thì khi ấy màu xanh lá cây và vàng sẽ thực sự nổi bật, thậm chí cho dù những màu này ít khi được ưa thích. Nếu mọi người đang sử dụng những logo thuộc thuyết vị lai, bạn hãy thử một chủ đề đóng gói lỗi một xem. Nếu mọi người đang bị khuấy động bởi âm thanh nhạc rock và roll, thì bạn hãy thử một vài tác phẩm nhạc không lời hay giữ yên lặng hoàn toàn xem (bạn còn nhớ mục quảng cáo xe Infiniti không?).

Một quan điểm rừng rợn khác là **tạo ra nhu cầu**[\[12\]](#): Quảng cáo có thể khiến bạn "cần" những thứ bạn thậm chí chưa bao giờ nghĩ tới. Công nghiệp thời trang nổi danh vì điếu này. Bằng cách nâng gấu quần áo, họ làm cho người tiêu dùng cảm thấy họ lỗi một và do đó họ cần những cái mới, một gấu quần áo cao hơn. Mọi người thường không quen lo lắng nhiều về những vết bẩn do mồ hôi gây ra -- tại sao lại phải che dấu mùi mồ hôi cổ hữu thực sự quyến rũ? Tổ tiên của chúng ta thậm chí không lo lắng gì về mùi mồ hôi cổ hữu có lợi này cả. Nhưng bằng cách cho thấy hình ảnh mọi người bối rối bởi "những đốm ả," chúng ta bắt đầu cho rằng người

khác cũng thực sự quan tâm tới đi ầu này. Vậy nên chúng ta bôi những sản phẩm vào lỗ chân lông của mình.

(Chú ý rằng họ đang đánh vào sự sợ hãi và kết hợp việc không sử dụng sản phẩm của họ với những hình ảnh mang tính tiêu cực! Toàn bộ làm tăng thêm sự bối rối.)

Đi ầu tương tự áp dụng cho những vết đốm trên kính, bụi bẩn trong bồn tắm, sự sáng khoái của phụ nữ, sự cân bằng sinh động. Chúng ta ít khi tự hỏi bản thân xem chúng ta có thực sự cần hay muốn những thứ đó hay không. Tại sao những chiếc áo sơ mi của chúng ta phải toả sáng dưới mặt trời? Tại sao chúng ta nên lo lắng ủi quần áo? Ai cần một bãi cỏ được cắt xén hoàn hảo? (Bản thân tôi rất thích những bông hoa dại trên cánh đồng.) Tại sao chúng ta cần những động cơ máy mạnh trong khi chúng ta không được phép đi hơn 160 km/giờ? Đi ầu gì xảy ra với những hạt bụi trong bồn tắm - nó có nghĩa là chúng ta đã từng lau sạch bồn tắm! Tại sao không nên gửi giống mọi người, thay vào đó lại giống như bệnh viện, những cây thuốc lá cảnh hay tuyến m ờhôi của động vật?

Vì họ nắm bắt được sự chú ý của chúng ta, đưa ra cho bạn những sự liên tưởng thích hợp, và khiến bạn muốn nó cho dù bạn có cần nó hay không. Từ đó trở đi, họ có thể cho phép chủ nghĩa bảo thủ tự nhiên của chúng ta thực hiện một số công việc: khắc sâu sự trung thành v ềnhãn mác. Chúng ta có xu hướng mua và sử dụng những thứ chúng ta đã quen thuộc; Tôi dùng nó -- nó phải tốt!

NHÂN TỐ TÌNH HUỐNG

Với việc thảo luận v ềhình ảnh trong quảng cáo, chúng ta đã tiến gần đến việc nói v ề"nhân tố tình huống." Những sự liên tưởng trong quảng cáo vẫn chứa đựng thông điệp hay thông tin, nhưng nó là một bước nhỏ để kết hợp thông điệp đó với "những đi ầu tốt đẹp" được trình bày một cách trực tiếp hơn. Bữa trưa với ba chai rượu máctin ở một nhà hàng tuyệt vời đã giúp nhiều người bán hàng lý giải rõ ràng thông điệp. Đây đúng là sự củng cố.

Còn những kỹ thuật khác: **Sự xao nhãng**[\[13\]](#) có thể giúp chính khách ghi điểm. Hãy thử thỉnh cầu mục tiêu của bạn trong khi lái xe đi với tốc độ cao trên những con đường núi hay trong khi họ chú ý tới một đi ầu hấp dẫn khác xem. Bất cứ cái gì làm người nghe của bạn h ẫi h ợp, bồn chồn, sôi

nổi, tò mò, ... sẽ giúp xoá đi trong tâm trí của anh ấy hay cô ấy việc bác bỏ hợp lý những lý lẽ của bạn.

Và, mặc dù hiếm khi bạn nghĩ tới nhưng sự thích hợp có thể có sức mạnh khá lớn: Nếu bạn cố gắng bán bảo hiểm trong một tang lễ, mọi người sẽ đá vào móng bạn. Tôi gọi điếu này là hội chứng "Vanessa Redgrave" (Có lần cô ấy đã đọc một bài diễn văn chính trị thay cho bài diễn văn nhận giải thưởng trong một chương trình trao thưởng, và mọi người đã quá tức giận đến nỗi thông điệp mà cô ta đưa ra không được đón nhận).

Hay chúng ta có thể làm nhiều điếu với tình huống. Ví dụ ấn tượng nhất là tẩy não. Có thể hiểu rằng tẩy não không phải là một dạng thuyết phục thực sự phổ biến. Ngoài ra, thậm chí còn có một số kỹ thuật rất khó chịu như thẩm vấn và truy vấn giáo cũng được sử dụng làm ví dụ. Nhưng chúng ta hãy dành thời gian để xem xét kỹ hơn vấn đề liên quan đến tẩy não. Đó là điếu đáng làm. Nhìn bất cứ đâu bạn cũng có thể thấy những phần nhỏ liên quan đến tẩy não.

Tẩy não

Bước đầu tiên là tấn công vào sự đồng nhất, được biết tới nhiều hơn dưới thuật ngữ "phá vỡ" một con người hay "làm họ mềm ra." Có nhiều kỹ thuật khác nhau:

1. Làm giảm sức chịu đựng của cơ thể^[14]. Khiến cho một người không ngủ được trong một khoảng thời gian dài -- đó là một kỹ thuật rất mạnh, sử dụng trong các trại tù binh và trong sự truy vấn bá hệ thống thờ cúng tôn giáo. Làm cho họ nóng bức, khó chịu, tù túng, vắt kiệt sức, ...

2. Môi trường dễ thay đổi^[15]. Làm cho họ bối rối. Không bao giờ cho họ biết điếu gì đang xảy ra. Không cho họ thấy cửa sổ, đồng hồ, lịch. Không cho họ biết khi nào (hay liệu) bữa ăn tiếp theo sẽ tới, hay không cho họ biết cơ hội được nghỉ ngơi hay ngủ tiếp theo. Những sinh viên Iran giữ những con tin người Mỹ, họ thậm chí bắt những con tin đi ra trước khi đội xử bắn đến, con tin chỉ nghe thấy tiếng hét "bắn," tiếng lách cách của súng trường hết đạn.

3. Đánh đổ lòng tự trọng^[16]. Cho phép họ chỉ mặc những bộ quần áo nhục nhã (ví dụ những bộ quần áo ngủ kẻ sọc như của người tù ngày xưa -- và áo

chàng bệnh viện!), hay không mặc gì. Cạo đầu họ (chúng ta dùng tóc để phân biệt bản thân và cảm thấy tự trọng -- do đó mới có chuyện cạo đầu gái điếm Pháp đã ngủ với Nazis). Gán cho họ một con số hay tên của ai đó, hay một số tính ngữ kinh tởm.

4. Tự phản bội[17]. Khiến một người tù "bán rẻ" bạn bè, người thân, kẻ đồng phạm... Tội lỗi giống như một chiếc vòng ở mũi -- bạn có thể khiến ai đó cảm thấy tội lỗi ở bất kỳ đâu một khi tội lỗi đã được xác lập.

Ví dụ, Tiến sĩ Vincent, một bác sĩ Tây ở Thượng Hải, một ngày nọ ông bị bắt bởi năm người đàn ông có vũ trang và bị đưa đến "trại cải tạo" (tức là nhà tù), ông ta đã ở đó ba năm rưỡi. (Xem cuốn sách của J.C.C. Brown để có hình dung đầy đủ).

Đầu tiên ông bị dẫn tới xà lim số 8 trong 12 xà lim, trong buồng giam có 8 người tù khác. Những người này là những người có "nhiều tiến bộ" trong việc cải tạo, và họ sẵn sàng "giúp đỡ" Vincent. Bị vây quanh bởi những người khác, Vincent bị "hành hạ" -- họ bắt ông phải thừa nhận rằng chính phủ không bắt người vô tội, và Điều này kéo dài trong 10 giờ. Nó được gọi là "đấu tố." [18]

Sau đó, ông ta bị đưa vào phòng thẩm vấn -- một căn phòng nhỏ có một cái bóng đèn, một chiếc ghế cứng, một người thẩm vấn, một phiên dịch và thư ký. Người ta nói với ông ta rằng ông phạm tội chống lại nhân dân, rằng họ biết tất cả điếu đó và bây giờ là lúc ông phải thú nhận. Vincent đã chịu đựng sự chất vấn trong 10 tiếng.

Ông bị xích tay, bị trói và phải trở lại buồng giam cho những cuộc chiến tiếp theo. Ông không được phép ngủ, bắt buộc phải ăn bốc trong tư thế quỳ, và khi đi tiêu cũng cần phải có người giúp đỡ. Nói cách khác, ông ta bị tước bỏ toàn bộ phẩm giá.

Trong cuộc thẩm vấn tiếp theo, ông ta bịa ra lời thú tội. Tất nhiên nó bị bác bỏ. Sự thú tội cho dù có đúng thì nó cũng bị từ chối -- họ không cần lời thú tội! Sau đó họ gửi ông ta lại phòng giam cho những cuộc chiến tiếp theo.

Trong cuộc thẩm vấn thứ ba, ông ta kể lại mọi chi tiết trong cuộc đời mà ông ta có thể nhớ. Sau đó, họ ra lệnh cho ông ta kể lại những gì anh ta đã nói trong cuộc thẩm vấn với một trong những người bạn tù khi trở lại buồng giam.

Tất cả, ông mất tám ngày đêm để trải qua chu kỳ không ngủ này.

Trong suốt tháng tiếp theo, sự thù tộ được chấp nối lại với nhau. Trong suốt thời gian đó, ông ta hoảng sợ vì đã "phản bội" lại các bạn tù, bạn bè và họ hàng -- bởi vậy bây giờ ông cảm thấy tội lỗi, và nó chỉ còn là vấn đề liên quan đến việc hướng đến tội lỗi đó.

"Bước" tiếp theo được gọi là sự khoan dung hay cơ hội -- có nghĩa là củng cố thêm. Mọi việc sẽ tốt đẹp hơn khi ông ta hợp tác với mọi người, và mọi việc sẽ xấu đi nếu ông ta không làm vậy. Những người tù thường quay sang yêu người thẩm vấn mình, vì đơn giản cai tù là người tù nhân thường nói chuyện, cai tù là người tháo dây trói ra, cai tù cho anh ta ăn, cai tù đưa cho anh ta điếu thuốc lá...

Và "bước" tiếp theo là cải tạo: nhóm tội phạm ở trong cùng một phòng giam, "trưởng phòng" đọc một bài báo hay một cuốn sách và mỗi một thành viên phải thảo luận bài báo đó rồi chỉ trích lẫn nhau. Việc này được gọi là "học cách thể hiện bản thân từ quan điểm của người khác."

Khi các quan điểm của bạn dường như "không đúng," bạn được yêu cầu "nhìn vào trong bản thân tìm ra căn nguyên của các xu hướng phản ứng của bạn." Nói cách khác, bạn không chỉ học để tranh luận với những người tù khác, và bạn còn học cách tranh luận với chính bản thân mình. Ở đây không có một sự bắt buộc bằng quy định nào cả. Mọi việc được thực hiện thông qua thảo luận. Nó không khác mấy so với những dạng thức lãnh mạnh của phương pháp trị liệu nhóm.

Sự thẩm vấn lại được diễn ra một năm sau đó để sự "tinh chế." 14 tháng sau, một cuộc phỏng vấn để xem xét lại các vấn đề. Và cuối cùng, ông đã ký nhận vào bản thú tội trước ống kính camera.

Sau đấy, ông bị trục xuất khỏi Trung Quốc. Đầu tiên, ông rất nhớ nhà tù và rất sợ chủ nghĩa tư bản. Nhưng cuối cùng ông đã bình tĩnh lại. Hầu hết mọi người đều bình phục lại khi có được cơ hội. Nhưng cần chú ý rằng, phần đông các nạn nhân của việc tẩy não đều không có cơ hội. Họ vẫn sống ở đất nước của mình, ở đó việc tẩy não của họ được những người xung quanh họ củng cố. Họ không thể hồi phục.

MỘT CÁCH KHÁC

Rõ ràng rằng có một số khía cạnh tiêu cực liên quan đến việc thuyết phục - ví dụ rõ ràng nhất được thấy trong việc tẩy não, và ít rõ ràng hơn trong quảng cáo. Tất cả những điều này đều rất hấp dẫn. Trên thực tế nó mang tính chất rất công cụ, có nghĩa là phương tiện để đạt đến mục đích cuối cùng. Ảnh hưởng của nó được dựa trên sức mạnh (kỹ năng lôi cuốn, các ngu ồn lực có thể được sử dụng để thưởng phạt, tính hợp pháp) và dựa trên mức độ kính trọng (tin tưởng, ưa thích, sự thành thạo).

Một quan điểm về triết lý đạo đức nói rằng con người rất là đặc biệt, và nó không thể sử dụng như phương tiện để đạt đến mục đích cuối cùng được. Và do vậy, nhiều người cho rằng loại hình thuyết phục mà chúng ta đang nói đến thực sự là phi đạo đức. Chúng ta không nên làm như thế.

Nhưng cũng có những trường hợp mà chúng ta gây ảnh hưởng đến người khác bởi vì chúng ta quan tâm đến họ hay vì lòng nhân đạo, hay bởi chính thế giới này. Chúng ta mong muốn dạy con cái chúng ta biết làm thế nào để hạnh phúc và để trở thành người hữu ích. Chúng ta muốn dạy cho những người không có tay nghề trở thành những người có tay nghề, chỉ cho những người không hạnh phúc cách làm thế nào để hạnh phúc, dạy cho những người không biết quan tâm biết cách quan tâm Và đây là những điều mà hầu hết chúng ta đều cảm thấy đó là những việc có đạo đức nên làm. Vậy thì những cách thuyết phục đó có được xem là không mang tính công cụ không?

Tất nhiên, cũng có một loại thuyết phục khác, gây ảnh hưởng tự nhiên, chủ yếu dựa trên sự kính trọng. Nhưng cách thuyết phục này vẫn chưa được khai thác sử dụng nhiều. Bạn hy vọng gì về xã hội công cụ của chúng ta, một xã hội mà ở đó chúng ta thậm chí đọc sách với ý định là chúng sẽ cung

cấp cho chúng ta một số phương pháp để "kết bạn?" Nhưng ngoài ra còn một số ví dụ, chủ yếu lấy từ giáo dục và các liệu pháp chữa bệnh.

Giáo dục

Thật ngạc nhiên khi thấy các em bé và trẻ nhỏ rất thích học hỏi! Nhưng khi chúng ta lớn lên, hình như có điều gì đó xảy ra với tình yêu học hỏi của chúng ta. Khi chúng ta vào trường đại học, việc học tập cũng giống như cội ngu ồn con kên -- những người thuyết phục thuộc một loại -- muốn nhen nhóm lại cái gì đó được gọi là tình yêu đối với việc học tập. Có lẽ chúng ta nên chích hóc môn của trẻ con hay cái gì đó tương tự cho những sinh viên lớn tuổi.

Nhưng có sự thay đổi đối với các sinh viên trong việc học tập. Như bạn biết, khi còn là một đứa trẻ, bạn học những cái gì bạn thích học, và do đó bạn muốn được học nó. Nó có ý nghĩa đối với bạn, nó là điều đáng ao ước, và thực sự có giá trị.

Bây giờ, phần lớn thời gian bạn đang cố gắng học cái mà người khác muốn bạn phải học: cách làm tính, thơ, hóa học, cách đánh giá nghệ thuật... một số thứ có thể hấp dẫn đối với bạn; những thứ khác có thể làm bạn ngán đến tận cổ. Hãy chú ý sự khác biệt giữa những môn học mà bạn thích với những môn học mà bạn ghét. Hãy chú ý đến sự thoải mái, những điều mà bạn học được, ghi nhớ để làm bài kiểm tra ở những môn học mà bạn thích. Hay bạn hãy nhìn vào sự khác biệt giữa việc đọc một cuốn sách để giải trí so với việc vì công việc mà phải đọc sách. Hay bạn hãy nhìn vào sự khác biệt giữa công việc và sở thích...

Hầu hết tình trạng giáo dục từ trước đến giờ vẫn là vấn đề "củ cà rốt và cây gậy" -- thưởng và phạt - nụ cười cho cha mẹ, ngôi sao vàng, xếp loại, và bằng cấp. Điều mà chúng ta nên làm nhiều hơn nữa là cho sinh viên thấy những môn họ học có ý nghĩa với họ như thế nào. Sau đó chúng ta không cần đặt nặng việc xếp loại và "các động cơ" khác.

Một điều chúng ta có thể làm là khiến cho việc học tập mang tính giải trí hơn -- xem phim, những câu chuyện cười... Điều đó thật tốt, nhưng đó mới chỉ là công việc bề mặt. Mọi người nhớ đi đâu gì có ý nghĩa đối với họ ở trong lớp -- bộ phim, những câu chuyện cười...

Tốt hơn là nên có sự liên hệ giữa tài liệu giảng dạy với cuộc sống hàng ngày của con người, ví dụ bằng cách sử dụng nhiều ví dụ hay bằng cách kể những câu chuyện. Một cách khác nữa là khiến người học tích cực tham gia hơn nữa vào các chủ đề, để họ tự nghiên cứu hay tạo ra những nhóm trợ giúp. Tốt nhất là nên để mọi người tiếp thu bài học theo cách của riêng mình... nhưng hệ thống giáo dục của chúng ta còn lâu mới làm được như vậy.

Việc giảng dạy có ít ý nghĩa không được ban giám hiệu đánh giá cao, thậm chí một số giáo viên cũng như vậy: Nếu bạn không bận rộn với việc nhồi nhét kiến thức vào đầu sinh viên, học sinh sẽ nghĩ rằng bạn không dạy chúng gì hết. Và đó ai có thể sáng tạo ra một hệ thống giáo dục mà không dùng đến việc chấm điểm, xếp thứ hạng hay phân loại.

Đi đầu nực cười là cả sinh viên hình như cũng không đánh giá cao việc này. Họ đã quen với hệ thống cũ. Nếu như họ không phải cần nhằn và kêu rên về những quyển sách giáo khoa hay những bài kiểm tra, nếu thực sự họ có thời gian học thú vị, thì họ có thể cho rằng đây là một khóa học "đùa giỡn". Hãy thử để ý: Nếu bạn học đi đâu gì đó một cách dễ chịu, bạn không nghĩ là nó có hữu dụng, và nếu như nó không có tác dụng thì chắc là nó cũng không quá quan trọng.

Liệu pháp chữa bệnh

Một lĩnh vực khác mà ở đó ảnh hưởng của công cụ chống lại ảnh hưởng của phi công cụ chính là vấn đề về liệu pháp chữa bệnh. Nếu chúng ta muốn ai đó tự kiểm soát cuộc sống của họ, tự do thể hiện những khả năng tiềm ẩn của họ, thì việc lôi kéo và kiểm soát họ vào đó không có ý nghĩa nhiều. Phải có cách khác tốt hơn.

Một ví dụ minh họa cho vấn đề này là liệu pháp vai trò cố định của George Kelly. Ở đây bạn sẽ thấy sự kính trọng không có nghĩa là kiểm soát.

Một nhà trị liệu yêu cầu bệnh nhân của mình tự kê đơn thuốc cho chính họ -- tự đóng vai một người thứ ba để kê đơn thuốc cho chính mình. Sau đó nhà trị liệu phân tích đơn thuốc tự kê theo dạng xây dựng yếu tố xã hội chủ yếu mà anh ta/cô ta sử dụng.

Vì người bệnh có lẽ là người không hạnh phúc nên cách mà anh ta nhìn bản thân và người khác có thể là tại căn nguyên của sự không hạnh phúc đó. Sử dụng ngay bản thân tôi làm ví dụ, tôi đã từng có khuynh hướng sử dụng việc xây dựng mình như một thiên tài-thăng ốc và thành công-thất bại. Bởi vậy nếu tôi không thể chứng minh bản thân mình là một thiên tài và là người thành công -- một công việc khó khăn -- thì đi đâu duy nhất còn lại đối với tôi chính là, tôi là một người thất bại và là một kẻ ngốc. Và tôi cũng dùng tiêu chuẩn đó để đánh giá người khác.

Bởi vậy, nhà trị liệu kê một đơn thuốc khác được gọi là bản phác thảo vai trò cố định, sử dụng cách xây dựng độc lập hoàn toàn so với đơn thuốc ban đầu, nhưng nó bao gồm một "phạm vi" tương tự. Ví dụ như có tay nghề - không có tay nghề được kính trọng - không được kính trọng; bao gồm những hoàn cảnh tương tự như thiên tài - kẻ ngốc; thành công - thất bại, nhưng dù sao chúng cũng không bị ràng buộc với nhau. Thường thì nhà trị liệu sẽ sử dụng những đi đầu tích cực hơn đối với cách xây dựng đơn thuốc mới này, chẳng hạn như đầu tiên là có tay nghề và được kính trọng

Sau đó nhà trị liệu yêu cầu bệnh nhân của mình đóng vai trò này trong vòng một hay hai tuần, tất cả các ngày, hàng ngày với mọi người! Thường thì các bệnh nhân cảm thấy làm việc này khá đơn giản, thậm chí còn thú vị. Đôi khi họ quay trở lại và nói với nhà trị liệu rằng, làm đi đầu này thật tuyệt và bây giờ họ đang trở thành con người mới mà họ đang đóng vai này. Sau đó, nhà trị liệu có thể đưa cho họ một bản phác thảo vai trò cố định khác, bản phác thảo này có thể có một vài nhân tố tiêu cực.

Mục đích ở đây không phải là nhà trị liệu muốn nói với bệnh nhân rằng họ sẽ là người như thế nào, mà nhà trị liệu muốn cho bệnh nhân thấy rằng, họ có thể lựa chọn, và họ tự do trong lựa chọn của mình. Hãy so sánh đi đầu này với các mục tiêu của quảng cáo.

Đối thoại

Một khía cạnh khác của việc gây ảnh hưởng tự nhiên là sự tôn trọng qua lại, nó cho phép "nguồn gốc" (người nói) và "mục tiêu" (người nghe) bắt đầu một cuộc đối thoại với nhau. Trên thực tế cái gì tạo nên "nguồn gốc" và cái gì là "mục tiêu" có vẻ không được rõ ràng, và các giáo viên hay các

nhà trị liệu thường cho rằng bản thân mình học được nhiều từ sự tương tác như (hay nhiều hơn) với sinh viên hay bệnh nhân của họ.

Ví dụ Carl Rogers cho rằng có ba thứ mà một nhà trị liệu phải cho bệnh nhân thấy để bệnh nhân đó nâng cao sự thành thật, sự thấu cảm và cái nhìn lạc quan vô điều kiện.

Sự thành thật^[19] có nghĩa là trung thực - không phòng thủ và không lồi cuốn; biết được cảm giác của bản thân mình và có thể trao đổi với những cảm giác đó.

Sự thấu cảm^[20] có nghĩa là hiểu biết, cởi mở với người khác, cố gắng nhìn mọi việc từ cách nhìn của họ.

Cái nhìn lạc quan vô điều kiện^[21] có nghĩa là tôn trọng, một loại tình yêu thương hay sự nồng ấm dành cho một người mà không cần quan tâm đến việc người đó có dễ chịu hay không.

Bây giờ, thậm chí với tư cách là người bệnh, tôi có thể nói khi nào một người là thành thật, khi nào không: Khi ai đó đang hét lên "Tôi không tức đâu!", tôi biết người đó đang tức giận, nhưng họ không thành thật. Thành thật là thẳng thắn tự nhiên hay cân bằng với nó. Tôi có thể cảm nhận được nó.

Và khi một người thành thật lắng nghe một cách chăm chú và yêu cầu tôi thanh minh cho bản thân khi họ không tuân theo (một người thành thật không ngại việc đưa ra yêu cầu), thì tôi cảm thấy đã hiểu.

Và khi tôi thấy ai đó đang cố gắng để hiểu tôi, tôi cảm thấy cảm kích và trân trọng.

Bây giờ, khi tôi cảm nhận được sự thành thật, thấu cảm và tôn trọng của nhà trị liệu, tôi cảm thấy ít bị đe dọa và ít cần sự bảo vệ hơn. Tôi có thể trung thực và thành thật hơn -- tôi nói đi đâu tôi muốn nói chứ không phải đi đâu tôi nghĩ sẽ gây ấn tượng với bạn.

Và khi tôi cảm thấy thành thật hơn, tôi có thể cởi mở hơn. Nhà trị liệu không còn là kẻ thù nữa. Tôi có thể lắng nghe và cố gắng hiểu những đi ều mà nhà trị liệu nói như một người bạn. Tôi có thể trở nên thấu cảm hơn.

Và khi tôi nhìn sự vật bằng con mắt của nhà trị liệu, tôi có thể bắt đầu cảm thấy tôn trọng nhà trị liệu. Tôi có thể tặng nhà trị liệu cái nhìn lạc quan vô đi ều kiện mà nhà trị liệu đã tặng cho tôi.

Nói cách khác, bắt đầu bằng một sự thành thật, thấu cảm và tôn trọng con người, chúng ta có thể kết thúc với hai bên đều thành thật. Và người bệnh nhân trung thực, thấu hiểu và tôn trọng bây giờ cho nhà trị liệu thấy và giúp ngược lại nhà trị liệu nâng cao sự thành thật, thấu hiểu và tôn trọng của anh ta -- có nghĩa là liệu pháp đi ều trị là phép chữa bệnh cho nhà trị liệu.

Rogers nói thêm rằng: 3 phẩm chất này là cần thiết và đủ để giúp đỡ. Bạn phải khiến họ giúp người khác, nhưng họ là tất cả những gì bạn cần. Không gì hơn. Bởi vậy, khi bạn trung thực, thấu hiểu và tôn trọng người khác, bạn chắc chắn đã giúp họ và giúp bản thân mình. Tình thương nảy sinh ra tình thương.

Sự nhận thức[\[22\]](#)

Một điểm cuối cùng: Chúng ta có thể trở thành con người tốt hơn nếu chúng ta học cách cởi mở hơn với thế giới xung quanh chúng ta -- đặc biệt là cởi mở với những người khác. Thường thì chúng ta nhìn cái mà chúng ta muốn nhìn chứ không phải nhìn cái thực sự có ở đó. Chúng ta có tất cả các loại định kiến, thiên kiến, và bản chất bảo thủ tự nhiên của mình, những thứ này dẫn chúng ta đến việc thừa nhận khi nào chúng ta có thể, và phớt lờ đi những thông tin mâu thuẫn khi những định kiến này thất bại. Tôi chắc là bạn còn nhớ cuộc thảo luận của chúng ta về sự cân bằng các học thuyết và định kiến.

Để trở nên cởi mở hơn, chúng ta cần làm hai việc: Đầu tiên, chúng ta cần phải biết những thành kiến của mình. Chúng ta phải nhìn vào những thừa nhận mà chúng ta đưa ra, những sự tự ti có thể thúc đẩy chúng ta... Chúng ta cũng phải nhìn vào nền văn hóa và sự giáo dục của mình: Đi ều gì chúng

ta mặc nhiên coi là chân lý mà không cần bằng chứng hay chứng có để chứng minh?

Điều thứ hai mà chúng ta cần phải làm là mở rộng tầm trải nghiệm. Hãy hiểu những người khác. Kết bạn với những người khác giới, người có xu hướng tình dục khác bạn, lớn tuổi hơn bạn, nhỏ tuổi hơn bạn, có sắc tộc khác bạn, quốc tịch khác bạn, có tầng lớp xã hội khác bạn, có quan điểm chính trị và tôn giáo khác bạn, ở vùng đất hay môi trường khác bạn. Hãy đọc những cuốn sách văn học và lịch sử. Hãy học những ngôn ngữ khác, đọc những tác phẩm văn học khác. Đi du lịch, thám hiểm, giao thiệp. Nếu bạn thách thức những hạn chế trong hiểu biết của mình, thậm chí đi đầu này có thể làm bạn bị tổn thương chút ít, thì bạn sẽ nhận được phần thưởng thích đáng.

Nhận thức[23], tình thương[24], tự do[25], ý nghĩa[26]-- là những điều dẫn đến một cuộc sống có chất lượng cao hơn cho bản thân bạn, cho những người xung quanh bạn và cuối cùng là cho mọi người.

-
- [1] expertness
 - [2] Trustworthiness
 - [3] Liking
 - [4] Commitment
 - [5] "pro choice"
 - [6] "pro life"
 - [7] Self-esteem
 - [8] Prior experience
 - [9] the creation of associations
 - [10] recognition factor
 - [11] effect of context
 - [12] creat needs
 - [13] distraction
 - [14] Physical fatigue
 - [15] Uncertain environment
 - [16] Stripped self-esteem
 - [17] Self-betrayal
 - [18] "struggle"

- [19] congruence
- [20] empathy
- [21] unconditional positive
- [22] Awareness
- [23] awareness
- [24] compassion
- [25] freedom
- [26] meaningfulness