

TÂM LÝ HỌC XÃ HỘI

KNUD S. LARSEN^(*), LÊ VĂN HẢO^(**). **Tâm lý học xã hội**. H.: Từ điển bách khoa, 2010, 431 trang.

ĐỖ LONG^(***)
giới thiệu

Trong một số cuốn tâm lý học xã hội (TLHXH) được ấn hành và sử dụng ở Việt Nam cho đến nay cũng như ở một vài nước mà tôi đã được đọc, không có cuốn nào lại có một kết cấu với một nội dung khác lạ như sách của GS. Knud S. Larsen và TS. Lê Văn Hảo. Khía cạnh lý luận và ứng dụng của nó được trình bày một cách công phu từ tâm lý học thế giới, đặc biệt nền tâm lý học được đánh giá là phát triển nhất hiện nay – tâm lý học Mỹ.

Chương I bàn về chuyên ngành tâm lý học xã hội.

Trước hết cần khẳng định sức tổng hợp từ một lượng tri giác đồ sộ với trình độ khái quát rộng và sâu cũng là một ưu điểm lớn của công trình. Hai tác giả đã có đầy đủ cơ sở để nhận định: TLHXH chính là lịch sử mà gần mấy chục năm làm tâm lý học tôi chưa thấy một học giả nào lại tuyên bố như thế. Tổng kết lịch sử phát triển về lý luận của TLHXH, hai tác giả phân chia thành ba nhóm:

a. TLHXH ra đời từ tâm lý học và xã hội học.

b. Về nhận thức xã hội, hai ông dựa trên quan điểm cho rằng con người có

nhu cầu duy trì sự nhất quán, sự cân bằng trong nhận thức và điều này tạo động cơ cho hành vi.

c. Khi xử lý thông tin, con người là một “chiếc máy tính xã hội”.

Nói về thuyết duy lý và trao đổi, các tác giả liên hệ với luận điểm sự tương tác của con người đều liên quan đến cái được và cái mất của họ (tr. 23, 24).

Bàn đến vị trí của TLHXH, các tác giả cho rằng khi tìm cách lý giải hành vi con người cần có quan điểm chiết trung – đó là cái hữu ích hơn cả để nhìn nhận một cách hợp lý và chính xác – tức là phải có cái nhìn xuyên văn hóa. Sau khi tóm tắt các phương pháp nghiên cứu của TLHXH, các tác giả khẳng định giá trị chủ yếu của lĩnh vực tri thức này là ở chỗ ứng dụng các kết quả nghiên cứu để giải quyết các vấn đề xã hội (như vấn đề bạo lực hoặc nâng cao hiệu quả của các tổ chức xã hội, cải thiện đời sống cho các cá nhân và cơ chế vận hành xã hội...)

Chương II bàn về cái Tôi từ góc nhìn văn hoá và xã hội, hai tác giả

^(*) GS., Đại học Oregon (Mỹ).

^(**) TS., Viện Tâm lý học.

^(***) GS.TS., Nguyên Viện trưởng Viện Tâm lý học.

cho rằng nền tảng tiến hóa sinh học xuất phát từ nhu cầu thích ứng và tồn tại của “cái tôi”. Văn hóa là cội nguồn chủ yếu về các ý niệm về “cái tôi”. Xem xét về “cái tôi”, trước hết con người ta phải dựa vào nền tảng con người sinh ra và lớn lên trong xã hội nào, thiên về cộng đồng hay thiên về cá nhân. Trong xu hướng độc lập, đề cao lòng tự trọng thì dựa trên “cái tôi” là chủ yếu. Còn theo xu hướng phụ thuộc lẫn nhau thì biểu hiện rõ nhất là những mối liên hệ chặt chẽ với gia đình và các nhóm xã hội xung quanh. Muốn đề cao bản thân mình thì người ta khuyên nhau hãy “nhìn xuống”. Thôi thúc mình vươn tới thành công thì người ta khuyến khích “nhìn lên” sao cho bằng người hoặc hơn người (tr.60). Nói tới lược đồ “cái tôi” là nói tới các chiều cạnh cơ bản để con người nhận thức về mình. Ý niệm về “cái tôi” nhất quán và chính xác giúp tạo động lực cho con người. Chính K. Marx cũng cho rằng nhất quán là một đặc trưng cơ bản của nhân cách. Lòng tự trọng cao cho phép mỗi cá nhân tiếp nhận cả hai luồng ý kiến “tích cực” và “tiêu cực” về mình. Phần lớn mọi người đều mong muốn làm cho hành vi của mình phù hợp với yêu cầu của tình huống. Người có ý thức thiên về “cái tôi” riêng tư thường quan tâm tới những suy nghĩ về cảm xúc độc lập của mình. Trong tất cả các nền văn hóa, “cái tôi” xã hội xuất hiện từ sự tương tác xã hội. Ý niệm về “cái tôi” là hệ quả của các giá trị văn hóa (tr.63).

Chương III nói về quan hệ xã hội và tình yêu, hai tác giả nhận định:

Sự gắn bó đầu đời tạo ra cơ sở cho những quan hệ về sau này; trước tiên phải kể đến những quan hệ với mẹ hoặc người nuôi dưỡng. Một khi đứa trẻ trải nghiệm cô đơn thường gặp phải những

hậu quả tiêu cực. Tuy nhiên, người có nhiều quan hệ vẫn cảm thấy cô đơn. Có nhiều quan hệ không có nghĩa là cá nhân đó được thỏa mãn nhu cầu về gần gũi, thân mật. Cảm giác an toàn và sự ấm áp của người chăm sóc rất có ý nghĩa đối với cách sống của trẻ. Sự gắn bó thân mật trong tuổi ấu thơ sẽ dần ổn định trong suốt cuộc đời. Cha mẹ ly hôn hay mất sớm có thể tạo ra sự bất an kéo dài cho đứa trẻ. Người có cảm giác an toàn thường ít gặp những vấn đề về sức khỏe và họ ít ly hôn hơn. Hấp dẫn về dung nhan và thể hình là yếu tố quan trọng của tình cảm yêu thương, quý mến.

Văn hóa tiếp thu được cũng khác biệt và làm cho quan hệ cũng khác biệt. Văn hóa theo hướng cộng đồng khiến việc đặt lợi ích cộng đồng cao hơn lợi ích cá nhân. Văn hóa theo hướng cá nhân, quyền và nhu cầu của mỗi người được coi trọng và người ta quan tâm đến lợi ích cá nhân hơn (tr. 104). Thuyết “cái tôi” quan hệ cho rằng quan hệ trong quá khứ tạo ra cơ sở để hiểu sâu hơn thái độ và hành vi hiện tại. Quy kết đổ lỗi cho nhau, phê phán, chỉ trích thường xuyên, phủ nhận công lao sức lực, coi thường bạn đời, không đánh giá đúng vị thế của nhau... đều là độc tố đối với hôn nhân. Người không tham gia quyết định cả kết hôn và ly hôn đều cảm thấy đau đớn. Quan hệ hôn nhân càng đáng có, càng mãn nguyện và cân bằng bao nhiêu thì vợ chồng càng thấy hạnh phúc bấy nhiêu. Với thời gian thì con người càng có thể thương yêu nhau nhiều hơn (tr. 107).

Chương IV đề cập đến nhận thức xã hội, các tác giả xác định nhận thức gắn với tư duy. Có 2 loại tư duy: tư duy tự động, máy móc và tư duy có kiểm soát. Cả 2 loại này đều có thể sai sót bởi người ta bị tác động bởi nhiều yếu tố,

nhưng vẫn phải đưa ra những quyết định trong cùng một lúc. Hiện tượng thiên vị, thu thập thông tin vật vãnh, mẫu chọn nhỏ, tính không ổn định, không bền vững... là những yếu tố thường thấy trong nhận thức xã hội. Một người tiếp nhận thông tin từ nhiều nguồn khác nhau. Người phát tin có thể khi nhấn mạnh vào điểm này, khi nhấn mạnh vào điểm kia, lúc chú ý tô hồng mặt này, lúc chủ tâm bôi đen mặt khác. Động cơ, tâm trạng của cá nhân cũng đóng vai trò quan trọng. Người ta thường tìm những thông tin phù hợp với những nhìn nhận, đánh giá của chính mình. Tư tưởng chủ đạo của nhóm, của cộng đồng, của xã hội, của những người có quyền lực cũng có thể tạo ra thiên kiến, định kiến... Đó là tất cả những gì có thể làm cho tư duy, cho suy nghĩ phù hợp hay không phù hợp, đúng nhiều hay gần đúng. Không phải tất cả những suy nghĩ đều cần phải có sự đánh giá thận trọng. Nếu không có cấu trúc tâm lý đóng vai trò tổ chức các thông tin, các tri thức thì sẽ không có sự chuẩn bị cho tư duy tự động, máy móc. Nếu không có cấu trúc tâm lý thì người ta phải đánh giá lại tất cả các tình huống mới gặp lần đầu và như vậy sẽ tốn kém rất nhiều năng lượng và thời gian (tr. 130).

Văn hóa Đông Tây có những khác biệt và tạo nên sự khác biệt về nhận thức, về suy nghĩ. Người Đông Á nhận thức về môi trường ứng xử rộng hơn, lược đồ của họ phản ánh sự hiểu biết của họ. Người phương Tây nhìn nhận hành vi như một chức năng của cá nhân. Người phương Tây mong đợi sự thay đổi. Người phương Đông chờ đợi sự tiếp nối. Những gì người ta ghi nhớ phụ thuộc vào sự vắn tắt của lược đồ. Người ta thường chú ý tới các sự kiện “thuận chiều” theo các định khuôn trong nhận

thức và suy nghĩ. Điều này có nghĩa là con người thường ứng xử theo sự mong đợi của xã hội (tr. 131).

Các lược đồ thử nghiệm, rút kinh nghiệm là minh chứng cho tư duy trực giác tự động, máy móc. Khi vấn đề có ý nghĩa quan trọng thể hiện tư duy có kiểm soát có thể gạt bỏ tư duy tự động sang một bên. Tư duy tự động, máy móc chỉ phối phần lớn hành vi của con người, mặc dù chúng ta không ý thức được ảnh hưởng của các lược đồ đó. Toán thống kê, logic học có thể giúp chúng ta vượt qua tư duy máy móc, tự động, thiếu suy xét kỹ lưỡng. Rèn luyện tư duy khoa học là một phương pháp tốt trên bước đường tiến tới tư duy và ứng xử duy lý.

Nhận thức đóng vai trò quan trọng cho sức khỏe tâm lý. Đánh giá lại hoặc thay đổi tư duy có thể giúp chúng ta thay đổi, cải thiện loại sức khỏe này. Bán khoán, lo lắng thái quá có ảnh hưởng xấu đến sức khỏe tâm lý. Lạc quan cho phép con người kiểm soát cuộc sống của mình tốt hơn, đảo ngược lại hiệu ứng của tư duy tiêu cực, bi quan.

Chương V bàn về thái độ và hành vi. Các tác giả viết: mỗi thái độ đều có các thành tố xúc cảm, nhận thức và hành vi. Sự biểu thị thái độ được quy định bởi tình cảm tích cực hoặc tiêu cực đối với một đối tượng, bởi niềm tin, bởi suy nghĩ. Nghiên cứu các trường hợp song sinh cùng trứng, các nhà khoa học chỉ ra rằng thái độ có nền tảng gen di truyền. Tuy nhiên, nghiên cứu thái độ, người ta chủ yếu tập trung vào các khía cạnh xã hội. Thái độ dựa trên những gì mà con người được biết (nhận thức), nhưng cũng có khi thành tố xúc cảm lại đóng vai trò chủ đạo (tr. 156). Có một số trường hợp khác thái độ hình thành trên những trải nghiệm trực tiếp.

Thuyết chức năng khẳng định thái độ hình thành để đáp ứng nhu cầu cơ bản của cá nhân. Có nhiều loại thay đổi thái độ và được thiết kế để giải quyết nhiều vấn đề thuộc về kỹ thuật đo lường.

Liệu thái độ có ích gì trong dự báo hành vi? Người ta đã phát hiện ra sự thiếu nhất quán rất rõ giữa hành vi ban đầu và các thái độ xuất hiện sau đó. Một nguyên nhân tạo ra sự khác biệt giữa thái độ và hành vi khi các yếu tố khác nhau cùng tác động đến con người. Việc đo lường thái độ hẹp, cụ thể hay rộng và phổ quát không có ảnh hưởng nhiều đến tính dự báo. Điều quan trọng là phép đo và hành vi phải có cùng mức độ cụ thể như nhau. Thái độ rộng và phổ quát cung cấp cho ta một khuôn khổ để hiểu rõ hơn các thái độ cụ thể và các chuẩn mực xã hội chi phối. Sự thiếu vắng trải nghiệm trực tiếp đối với đối tượng của thái độ là nguyên nhân dẫn đến sự bất nhất giữa thái độ và hành vi. Thái độ máy móc hay tự động vốn ít đòi hỏi phải tư duy cũng góp phần tạo nên sự bất hòa giữa thái độ và hành vi (tr.157). Nếu biết rõ thái độ của cá nhân, chuẩn mực chủ quan và sự kiểm soát hành vi thì ta có dự báo chính xác hơn hành vi của con người.

Cũng có lý thuyết cho rằng con người tự quan sát hành vi để xác định thái độ của mình. Thuyết bất hòa giữa thái độ và hành vi giúp ta hiểu thái độ tốt hơn, nhất là những thái độ mà cá nhân cho là quan trọng. Thuyết tri giác bản thân chỉ ra rằng mục đích của thái độ tạo ra ấn tượng tốt và do vậy chúng đóng vai trò điều chỉnh. Thuyết thể hiện bản thân nhấn mạnh rằng thái độ là sự thể hiện mong muốn được thừa nhận về mặt xã hội của con người. Thuyết giá trị lại cho rằng thái độ phát triển hay thay

đổi là do mong muốn nhận được phần thưởng và né tránh trừng phạt.

Chương VI trình bày về ảnh hưởng của nhóm, các tác giả nêu lên một số quan điểm sau: Nhóm là một vấn đề trọng tâm của TLHXXH. Cá nhân tham gia vào nhóm xuất phát từ nhiều lợi ích liên quan đến nhu cầu sống còn và các nhu cầu xã hội khác. Tương tác là đặc tính cố hữu của nhóm. Sau khi nhóm được hình thành thì cấu trúc của nhóm như: thủ lĩnh, chuẩn mực nhóm, vị thế của các thành viên trong nhóm cũng được xác định. Sự lười biếng hay chăm chỉ đều có nguồn gốc từ văn hóa. Kiểu làm ăn tập thể nếu quản lý tồi dù đa số gồm những người bạn, những thành viên của một đại gia đình nhưng năng suất lại rất thấp. Cũng là sản xuất tập thể theo kiểu chủ nghĩa xã hội như ở Israel nhưng năng suất tập thể lại cao hơn nhiều năng suất cá thể. Khi các nỗ lực cá nhân được xác định, được đánh giá, đền đáp xứng đáng, mục đích của nhóm trở thành mục đích cá nhân thì không có đất cho người lười biếng trong xã hội.

Phi cá nhân hóa là khi mỗi người trong nhóm cảm thấy mình bị đánh mất bản ngã, mất khả năng tự điều chỉnh, ít chịu tác động từ phía các giá trị đạo đức. Trong đám đông, trong nhóm, con người có thể làm những điều mà anh ta không bao giờ làm cả khi chỉ có một mình. Trong tình huống phi cá nhân hóa, người ta thường ít quan tâm đến sự đánh giá của người khác, kể cả hành vi giết người cũng có thể xảy ra trước con mắt của đám đông. Quyết định nhóm có ưu việt hơn quyết định cá nhân không? Hai cái đầu có tốt hơn, giỏi hơn một cái đầu? Trong một số hoàn cảnh các quyết định nhóm lại tồi tệ hơn ý kiến cá nhân, sáng kiến của một người. Có khi không

có quyết định nào cả, nhưng lại tránh được thất bại. Trong nhóm, cần đảm bảo làm sao để mọi thành viên có thừa thời gian suy ngẫm, bàn thảo, tất cả mọi thành viên thấm nhuần sâu sắc, chia sẻ đến từng chi tiết một sáng kiến nào đó của một ai đó để sự tự tin trên cơ sở duy lý, tập trung ý chí của tất cả thì ý tưởng đó được thực thi và mới tránh được tình trạng “đánh trống bỏ dùi”, “đầu voi đuôi chuột” (tr. 181).

Một khi nhóm tìm kiếm sự đồng thuận thì sự dịch chuyển theo hướng mạo hiểm sẽ dễ xảy ra. Nhưng sự phân cực nhóm cũng chỉ ra rằng những quyết định của nhóm sẽ cực đoan hơn theo hướng mạo hiểm hơn, hoặc thận trọng hơn tùy thuộc vào loại ý kiến nào chi phối nhóm ngay từ ban đầu. Việc tìm ra các giải pháp thống nhất sẽ có lợi cho hai hay nhiều phía thường xảy ra ở các thời điểm khó khăn và phức tạp. Khi có những vấn đề liên quan đến một lãnh thổ, đến hệ giá trị thì sự thỏa hiệp thông qua đàm phán là khó xảy ra (tr.181).

Chương VII bàn về ảnh hưởng xã hội: a dua, tuân thủ và phục tùng cũng là một chương lý thú, có ý nghĩa thực tiễn sâu sắc. A dua là hành vi được tạo ra do áp lực từ người khác. Sinh ra đi nhậu nhẹt rồi say xỉn vì hành vi đó được bạn bè tán thưởng. Tuân thủ xảy ra khi con người đáp lại các yêu cầu hoặc đòi hỏi nào đó. Tuân thủ liên quan đến quan hệ quyền lực không cân bằng. Có quyền lực hơn, có phương tiện tốt hơn là có thể khuyến khích hoặc ép buộc người khác phải tuân thủ. Phục tùng xảy ra khi một người hoặc nhóm người miễn cưỡng phải làm một điều lệnh, một đòi hỏi nhất định. Phục tùng là cơ sở của mọi hành vi theo mệnh lệnh, dù nó là phi nhân, phản nhân loại như diệt

chủng chẳng hạn. Dưới ảnh hưởng của văn hóa, a dua rất quan trọng và cần thiết để tạo nên sự hòa hợp với người khác. A dua có đặc trưng là người ta không nhận thức được sự tồn tại của chúng. A dua về thông tin xảy ra trong tình huống mơ hồ, vô thức, bất định, người ta phải xem, phải nhìn người khác để quyết định mình phải hành động như thế nào cho phù hợp. Hysteria^(*) đại chúng là hệ quả của a dua thông tin. Người ta sợ hãi bị tấn công từ sao Hỏa, làn sóng truy bức các tộc người thiểu số, ai chống lại cũng bị tiêu diệt... là nguyên nhân của hysteria.

Chúng ta có thể chống lại ảnh hưởng không? Ngay cả trong cơn khủng hoảng, trong cơn lốc diệt chủng vẫn có người kháng cự lại, từ chối tuân thủ. Kháng cự lại là nhờ có thái độ hoài nghi một cách lành mạnh (tr. 215). Các yếu tố hỗ trợ cho sự a dua chuẩn mực gồm: kích cỡ nhóm (nhóm lớn hay nhóm nhỏ), sự đồng lòng về quan điểm của nhóm, sự cam kết đối với nhóm. Trường hợp có đồng minh thì sẽ dễ dàng kháng cự hơn, cho nên cần có người “bướng bỉnh” trong nhóm. Nhóm lớn có vị trí lãnh đạo, có vị thế trung tâm, có thủ lĩnh kiệt xuất, có hệ giá trị mang tính đại diện cao... có sức cuốn hút cao hơn, mạnh hơn đối với quần chúng đông đảo. A dua nhiều hay ít là hệ quả của đặc điểm nhân cách, của lòng tự trọng, của danh dự cá nhân, của tự ý thức và bản ngã trong bản lĩnh của mỗi người.

Các nền văn hóa theo xu hướng cộng đồng thường tạo ra áp lực a dua lớn hơn so với các nền văn hóa tôn trọng cá tính. A dua được coi là lớn hơn, cao hơn này vẫn xảy ra là do những hiểu biết sai

(*) Sự kích động thái quá, không thể điều khiển được cảm xúc (BBT).

lệch về động thái của văn hóa cộng đồng, về giá trị con người, về giá trị của mỗi con người. Trong các xã hội này, a dua cũng mang tính lịch sử, người ta được đề cao, được tôn trọng vì mỗi người tự giác thực hiện phương châm sống “đĩ hòa vi quý” xã hội hòa hợp.

Kết quả nghiên cứu của K. Larsen và cộng sự đã chỉ ra rằng không có mối tương quan giữa tính xâm kích hay thù địch với mức độ tuân thủ. Các kết quả nghiên cứu thống nhất với quan điểm cho rằng những người bình thường có thể hành động theo cách thức làm hại người khác và thậm chí đi ngược các giá trị đạo đức của cá nhân họ. Những nghiên cứu về a dua, tuân thủ, phục tùng đã trở thành những nghiên cứu kinh điển và mang giá trị lâu dài (tr. 218). Trong tương lai xa xôi người ta vẫn có thể lôi kéo dễ dàng những người bình thường thực hiện hành vi xấu xa hoặc làm hại người khác.

Chương VIII phân tích sự tương tác, hai tác giả nhấn mạnh quan hệ giữa người với người đều liên quan đến sự thuyết phục. Thuyết phục có mặt ở mọi nơi, mọi lúc. Quá trình thuyết phục tập trung ở ba khía cạnh: a. Ai thuyết phục; b. Thuyết phục gì; c. Thuyết phục ai. Người đi thuyết phục là người truyền thông hoặc nguồn truyền thông. Đó là người được tín nhiệm và tinh thông về nội dung truyền thông. Người này gần quan điểm với người nghe chắc chắn sẽ được tin cậy hơn. Nội dung truyền thông phải mang được tính cuốn hút và hấp dẫn nên được người nghe ưa thích và mến mộ. Thông điệp có hiệu quả khi nó được trình bày một cách logic. Người truyền thông điệp phải là người có ý thức trách nhiệm cá nhân cao, làm cho người nghe có thể thay đổi nhận thức và quan điểm của mình, đưa ra được kết

luận của chính mình với đủ lý lẽ phản biện lại các quan điểm trái chiều. Nếu muốn người nghe thay đổi suy nghĩ của mình thì quan điểm của người truyền thông điệp phải khác với chính kiến của người nhận thông điệp. Nếu khác quá ít thì người nghe không thấy sự cấp bách của vấn đề, nếu khác quá nhiều thì người đó lại cho là phi lý, thậm chí ngớ ngẩn. Thông điệp phải ở mức độ không quá ít hay quá nhiều thì mới có hiệu quả. Những người có suy ngẫm, có nhu cầu nhận thức sẽ bị thuyết phục hơn bởi thông điệp có chất lượng cao. Thông điệp đạt hiệu quả khi nội dung của nó phù hợp với giá trị văn hóa cơ bản của nhóm đối tượng (tr. 246). Đối với người không có động cơ thì sự hấp dẫn của người truyền đạt có tác động đến nhiều hành vi của họ, kể cả hành vi bầu chọn vội vàng hấp tấp. Trình độ trí tuệ, nếu mức độ tự trọng, sự độc đoán... có thể có trong số người là khán giả, thính giả, làm ảnh hưởng tối thiểu tới sức thuyết phục của thông điệp.

Các phương tiện thông tin đại chúng tạo ra những khuôn khổ cho các hành vi xã hội và văn hóa nói chung. Tại sao các cô người mẫu chân dài, gầy guộc giờ xương lại hấp dẫn phụ nữ trẻ đến thế? Truyền thông đại chúng – báo ảnh, báo hình, báo in – đều thành công qua việc biến việc gây gò thành đối tượng của hấp dẫn và quyến rũ. Sự sùng bái từng là mối quan tâm của xã hội trong thế kỉ trước. Chẳng hạn, tôn giáo được sùng bái có thể thúc đẩy hành vi tự sát tập thể. Sùng bái làm quần chúng tin theo bằng cách đề ra các yêu cầu về hành vi và khuyến khích thành viên của nhóm “cải tà” những người khác. Thủ lĩnh tỏ ra rất hiệu quả trong việc điều khiển nhu cầu, tình cảm của quần chúng đi theo họ. Vì thế giới chúng ta còn quá nhiều “bất

định” nên những người nhẹ dạ, cả tin dễ bị thuyết phục bởi các thủ lĩnh.

Quá trình thuyết phục – theo Kelman đề xuất – gồm tuân phục, đồng nhất và nhập tâm hóa. Người ta bị thuyết phục thường theo hai cách: 1. Con đường trung tâm đối với người tiếp nhận có động cơ và kiến thức về vấn đề đang đặt ra; 2. Con đường ngoại biên xảy ra khi người tiếp nhận ít có động cơ. Lúc này người tiếp nhận ít chú ý tới thông điệp và bị thuyết phục bởi đặc điểm bề ngoài: độ dài và tần suất của lý lẽ, mức độ hấp dẫn và độ tin cậy của người truyền thông. Con đường ngoại biên xảy ra khi người tiếp nhận thiếu thông tin, học vắn, mệt mỏi, bị phân tán, thiếu tập trung. Bí quyết thuyết phục hiệu quả là hướng người tiếp nhận tập trung chú ý vào con đường trung tâm.

Chương IX bàn về hành vi liên nhóm, các tác giả giới hạn sự trình bày về nhóm thù địch: Định khuôn, định kiến và kỳ thị là những vấn đề được hai tác giả trình bày trong chương này. Định kiến chứa đựng 3 thành tố: cảm xúc, nhận thức (định khuôn), kỳ thị. Định kiến là do tập quen nên có thể thay đổi. Định khuôn có thể tạo ra sự đe dọa với thành viên của các nhóm thiểu số và làm giảm đi kết quả hoạt động của họ. Nó cũng làm hạn chế nhận thức, bỏ qua những khác biệt giữa các nhóm và cá nhân trong một nhóm. Định khuôn duy trì sự tồn tại của định kiến dựa trên sự thù địch về tôn giáo, trên niềm tin sai lệch, thiếu cơ sở do lịch sử để lại. Định khuôn là những khái quát thái quá, không đánh giá hết điều kiện lịch sử của các hành vi do chúng tạo nên. Theo nghĩa rộng, kì thị xảy ra do xã hội cho phép điều đó hoặc do xã hội vô cảm. Định khuôn đứng về phía kì thị, đó là

sự phân biệt đối xử vì cho rằng nhóm mình, dân tộc mình tốt hơn nhóm khác, dân tộc khác. Con người thường thiên vị nhóm nội (nhóm mình) trong khi đánh giá thiên lệch về nhóm ngoại (tr.282). Ngày nay, phụ nữ tự đánh giá thấp, coi thường bản thân đã mất dần, tuy một số quan hệ trong hôn nhân, gia đình... vẫn tồn tại; những thiên lệch tinh vi, ngầm ngầm vẫn được duy trì. Một khi đã được tập quen, định kiến rất khó thay đổi. Tập quen từ lúc còn nhỏ khi trẻ mới 7 tuổi có ý nghĩa quan trọng. Người ta đã thấy sự thiên lệch có mặt ở tất cả các quốc gia, nhưng ở các xã hội, nó ít phổ biến hơn ở những nước còn nặng phụ thuộc vào nhau với sự duy trì của nền văn hóa cộng đồng. Các nhóm sắc tộc, dân tộc đều muốn duy trì lợi ích do vị thế của họ mang lại nên không sẵn lòng từ bỏ quyền lực. Định kiến bắt nguồn từ những gì được coi là mối đe dọa. Cái gì được coi là “được” của người này lại là “mất” của người khác. Điều này dẫn tới định kiến (tr.283).

Chương X bàn về xâm kích, một dạng bạo lực được coi là sợi chỉ xuyên suốt nhân loại. Xâm kích tồn tại khắp nơi, giữa người lạ và người lạ, trong gia đình, giữa các nhóm dân tộc và quốc gia. Có 2 dạng xâm kích: 1. Xâm kích mang tính thù địch, mà tức giận mang tính trung gian nhằm gây thương tích hoặc đau đớn. Giết người đều có nguyên nhân từ sự tức giận, như những vụ chém giết nhau và có tính toán theo kiểu mafia; 2. Xâm kích/bạo lực mang tính phương tiện với mục đích loại trừ các đối thủ không sẵn sàng hợp tác của những tông phạm. Thanatos – theo thuyết của S.Freud – là bản năng hướng tới cái chết. Cũng có quan điểm cho rằng xâm kích là chức năng kế thừa về mặt sinh học. Như vậy, xâm kích đóng vai trò là

chức năng sống còn đối với con người và gắn nó với quan điểm di truyền, bao gồm hóc-môn, các chất dẫn truyền thần kinh. Và như thế, bạo lực hay xâm kích ổn định trong suốt vòng đời ở một số gia đình, cũng như có thể gây giống động vật mang tính xâm kích. Phần lớn các nhà tâm lý học xã hội đều tập trung nghiên cứu xâm kích do tập quan niệm mà có (tr. 314). Văn hóa có ảnh hưởng tới mức độ xâm kích của con người, cho nên tại một số nước này, bạo lực bộc lộ khá rõ so với một số nước khác. Phải chăng đây là một đặc điểm dân tộc. Các biến số mang tính hoàn cảnh: khoảng cách giàu nghèo cao, mức độ nhạy cảm trước những đe dọa, thiếu thống nhất và yếu tố lịch sử... đều góp phần làm cho mức độ bạo lực cao hơn. Trong đám đông thường xuất hiện tình trạng “quân hời vô phèng” cho nên yếu tố phi cá nhân hóa trở nên phổ biến. Người trong đám đông thường không có trách nhiệm cá nhân: chửi bậy, nói tục, đập phá, làm càn, “hòa cả làng”, cướp của, giết người... cũng vô tội! Bị ám ức về kinh tế và chính trị cũng là “nhân”, là “cớ” dẫn đến bạo lực. Đáng tiếc là có sự nhầm lẫn giữa ám ức và nghèo túng! Nghèo túng còn là do chính mình, chứ đâu phải chỉ do bóc lột và đàn áp. Cảm giác về sự bất công mới chính là nguyên nhân của bạo lực. Bắt nạt bạn học là “nhân”, chứ không phải là “cớ” cho các cuộc đánh đấm trong học sinh. Ma túy, nghiện rượu cũng dẫn đến xâm kích, chứ không hoàn toàn do ám ức.

Giải pháp hạn chế và khắc phục cho hiện tượng bạo lực này:

- Phạt nhẹ cùng với tham vấn và sự tham gia của dư luận cộng đồng.
- Ý thức được nỗi bất hạnh và đau đớn của đối tượng bị bạo lực hoành hành.

- Sử dụng các chương trình can thiệp làm thay đổi các quy gán sai lệch.

- Phân tán, xao lãng, trì hoãn thời gian, giữa ám ức và hành vi bạo lực, giải tỏa lập tức sự tức giận.

- Đối đầu với ám ức bằng cách phi bạo lực, bằng sự chia sẻ tác động của ám ức với phía bên kia, tức là “khuyến khích” cả hai phía có những bước lùi, bước xuống thang, và cách nêu nhiều tấm gương phi bạo lực nhưng mang lại hiệu quả to lớn.

- Học cách đặt mình vào vị thế của phía hứng chịu bạo lực, nêu cao kỹ năng thương thuyết.

Chương XI bàn về vị tha và ủng hộ xã hội, vấn đề đạo đức này được phân tích từ góc nhìn của TLHXX. Thế nào là hành vi vị tha và hành vi ủng hộ từ phía xã hội do quần chúng nhân dân thực hiện. Chúng ta phải xác định bản chất của hành vi giúp đỡ bằng cách xem xét động cơ của hành vi đó. Vị tha là đặt và hướng trọng tâm vào nguồn khác và được thực hiện bằng các động cơ không vị kỷ. Còn ủng hộ xã hội là hành vi giúp người khác, nhưng có thể xuất phát từ động cơ của riêng mình (được xã hội thừa nhận). Thuyết trao đổi xã hội nêu lên rằng: trước khi giúp đỡ ai đó, người ta thường cân nhắc “cái được” và “cái mất” của mình. Thuyết tiến hóa lại đề xuất một ý tưởng khác: hành vi giúp nhau trong quá trình sinh tồn có sự đóng góp của các gen di truyền, nên người ta hướng đến các hành vi có lợi cho sự sống còn của họ hàng và người thân. Sự thấu cảm cũng có liên quan đến mức độ vừa phải giữa người đi giúp và người cần giúp. TLHXX phải kết hợp một cách sáng tạo các quan điểm trên

đây thành một lý thuyết chung về hành vi vị tha (tr. 347).

Có những đặc điểm nhân cách mang tính vị tha: “Thấu cảm”, “cái tôi hiệu quả”, “tính đa cảm bền vững” có thể tạo ra những khác biệt cá nhân. Sự đồng nhất, hoặc coi mình là người hay giúp đỡ người khác cũng là một yếu tố quan trọng tạo nên tính vị tha. Việc học tập những hình mẫu, tấm gương cũng tác động tốt đến vị tha. Với mặc cảm tội lỗi, người ta lễ bái, tế thần để chuộc lỗi cho mình... Trong tất cả các nền văn hóa đều có sự khuyến khích, biểu dương cho sự tương trợ, lòng vị tha. Sống ở nông thôn hay thành thị đều có ảnh hưởng nhất định đến sự thể hiện đức tính vị tha ít hay nhiều, cao hay thấp với những đặc trưng khác nhau. Sự đối xử với các con cũng vậy, cha mẹ thường khoan dung, độ lượng, yêu chiều con cái và mong chúng đền đáp công ơn một cách xứng đáng, lâu dài. Sự giúp đỡ người khác không phải trong chốc lát, mà phải lâu bền, phải được nhập tâm, coi hành vi ủng hộ xã hội như một phần của nhân cách (tr 349).

TLHXXH đã đầu tư nhiều nguồn lực để hiểu rõ các mặt tiêu cực (mặt tối) của con người. Trong những năm gần đây người ta hướng tới những mặt tích cực ngày một thỏa đáng hơn. Cần hướng tới chỗ chuyển từ lúc tập trung vào những đau khổ hay nguy cơ, sang toàn bộ những gì tác động đến tâm lý con người, gồm cả các yếu tố bảo vệ, phòng ngừa, yếu tố tích cực... phải được gia tăng. Sự thay đổi này – đối với một số người – là sự khó khăn, khắc phục không dễ dàng.

Chương XII nêu lên quan điểm về đạo lý có cạnh tranh, công bằng, hợp lý. Khi nói tới đạo lý là nói tới những nguyên tắc hướng dẫn hành vi

con người. Các nguyên tắc đạo đức bao giờ cũng liên quan đến câu hỏi về lý tưởng và ý nghĩa cuộc sống. Những nguyên tắc này được áp dụng cho tất cả mọi thành viên của xã hội, của một số nền văn hóa. Cùng một nguyên tắc nào đó nhưng ở nền văn hóa này nó được coi là nghĩa vụ đạo đức, ở nền văn hóa khác nó lại được thừa nhận như một tục lệ. Trong xã hội có cạnh tranh sự cố kết trong nội nhóm được gia tăng, trong khi xung đột và đổ lỗi cho nhau được dành cho các nhóm ngoại. Nguồn gốc xung đột và mâu thuẫn xuất phát từ lợi ích vị kỷ của các cá nhân xung khắc với lợi ích cộng đồng. Cạnh tranh không lành mạnh có thể gây ra hệ quả xã hội tiêu cực: sức khỏe mất mát, bệnh tật tăng, nhiều người bị stress. Trong các nhóm xã hội có xu hướng cá nhân, thuyết phục con người thể hiện hành vi có lợi cho sức khỏe sẽ có hiệu quả hơn, nhất là khi nó hướng tới từng con người và trách nhiệm cá nhân của người đó.

Trong các xã hội theo hướng cộng đồng, các mạng lưới xã hội, các thể chế xã hội sẽ có ý nghĩa quyết định trong việc thay đổi hành vi có hại cho sức khỏe. Xã hội càng cạnh tranh dữ dội thì con người càng phải đối mặt với stress và số lượng người mắc bệnh này ngày càng tăng. Phân phối theo phương án a nghĩa là phân được hưởng phải tương ứng với phần đóng góp. Theo phương án b nghĩa là theo tư tưởng xã hội chủ nghĩa, mọi gia đình nhận sự phân phối như nhau. Theo phương án c là phân phối theo nhu cầu thường được áp dụng trong phạm vi gia đình, đứa con nào yếu đau, tật nguyền sẽ được phần nhiều hơn và ngược lại (tr. 376).

(xem tiếp trang 13)