

VÌ SAO CHÚNG TA GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC? GIẢI THÍCH CỦA CÁC NHÀ TÂM LÝ HỌC

LÊ THỊ MINH LOAN*

Trong cuộc sống hàng ngày, chúng ta gặp rất nhiều biểu hiện khác nhau của sự giúp đỡ, từ những việc rất nhỏ như chỉ đường giúp người khác, giúp bạn bè trong những lúc khó khăn, ốm đau, cho đến những việc lớn hơn như tổ chức ủng hộ, quyên góp cho quỹ người nghèo, cho nạn nhân của thiên tai, chiến tranh... Lý do gì thôi thúc chúng ta hành động như vậy? Vì sao chúng ta giúp đỡ người khác? Các nhà tâm lý học đưa ra những lời giải thích khác nhau về động cơ của sự giúp đỡ.

Quan điểm thứ nhất coi giúp đỡ là sự *trao đổi xã hội*, nghĩa là *xuất phát từ lợi ích cá nhân*. Foa, Jane Allyn Piliavin, Dorcas E.Evans, Peter L.Callero và các nhà tâm lý học theo quan điểm này¹ cho rằng, sự tương hỗ giữa mọi người trong xã hội bị ảnh hưởng của yếu tố “kinh tế xã hội”. Con người trao đổi với nhau không chỉ của cải vật chất và tiền bạc, mà còn cả các sản phẩm xã hội như tình yêu, thông tin, vị thế và sự giúp đỡ. Chúng ta giúp đỡ một người nào đó xuất phát từ suy nghĩ rằng, vào lúc nào đó cũng sẽ có người khác giúp mình. Chúng ta “*cho là để nhận*”. Khi giúp đỡ người khác, con người sử dụng chiến lược “*tối thiểu - tối đa*”: tối thiểu - giảm bớt chi phí, giảm bớt hao tổn, giảm bớt áp lực; tối đa - tăng thêm công lao, đền đáp. Tuy nhiên, quan điểm này không cho rằng chúng ta lúc nào cũng tính toán một cách cẩn thận, mà chỉ giả định rằng, trước khi chúng ta thực hiện hành động giúp đỡ, có thể có những suy tính như vậy.

Các nhà tâm lý học này xem sự giúp đỡ như một *thói ích kỳ trá hình*. Chúng ta giúp đỡ ai đó nhằm nhận lại *sự đền đáp bên ngoài* hoặc *bên trong*. Chẳng hạn, các công ty tài trợ cho một sự kiện nào đó là để nâng cao hình ảnh của công ty, quảng cáo thương hiệu hàng hóa, đó là sự đền đáp bên ngoài. Trong trường hợp khác, khi nghe tiếng kêu cứu của ai đó, chúng ta sẽ cảm thấy lo âu, sợ hãi, không yên tâm. Điều này thôi thúc chúng ta phải lao tới để giúp nạn nhân. Bằng cách đó, chúng ta giảm nhẹ được sự căng thẳng, dày vò bản thân. Ngoài ra, chúng ta sẽ nhận được sự tán thành xã hội, nâng cao vị thế bản thân trong con mắt của mọi người, cũng như của chính mình. Đó là sự đền đáp bên trong. Vì lý do này, các nhà tâm lý học khuyên chúng ta giúp đỡ người khác nhiều hơn để giữ cân bằng tâm lý: “Giúp đỡ người khác không những làm cho chúng ta quên đi những buồn phiền mà còn thể hiện giá trị tồn tại của mình, giành được tình cảm quý giá”².

* TS.; Đại học Khoa học Xã hội và Nhân văn, Đại học Quốc gia Hà Nội.

¹ Foa and Foa (1975) in: Jennifer J. Halpern, Robert N. Stern: Debating rationality: nonrational aspects of organizational decision making; Jane Allyn Piliavin, Dorcas E.Evans, Peter L.Callero (1982): Journal of Personality and Social Psychology, 1982, Vol. 43, No. 6.

² *Bí quyết giữ cân bằng tâm lý*, HTTP://vietbao.vn, ngày 9/6/2004.

B.F.Skinner³ cho rằng, chúng ta coi một người là tốt bụng, có “tâm” khi và chỉ khi chúng ta không đủ các bằng chứng bên ngoài để giải thích cho động cơ giúp đỡ của họ. Còn khi đã có đầy đủ các bằng chứng này, chúng ta sẽ giải thích hành động của họ theo chính những bằng chứng đó.

Quan điểm trao đổi xã hội về sự giúp đỡ bị chỉ trích mạnh mẽ bởi lẽ, cách phân tích “lợi - hại”, “được - mất”, “cho - nhận” đã đánh đồng tất cả các dạng giúp đỡ. Họ đánh giá thấp giá trị của sự giúp đỡ khi cố gắng tìm ra nguyên nhân của nó. Việc chỉ ra lợi ích của hành động như vậy dẫn tới việc giải thích vòng quanh: “Vì sao chúng ta làm việc này?” – “Để thỏa mãn nhu cầu bên trong” – “Nhưng vì sao lại coi rằng, chúng ta nhận được sự thỏa mãn bên trong?” – Đây là câu hỏi không có câu trả lời. Lẽ nào không có sự giúp đỡ vô tư, hoàn toàn cao thượng?

Điều này dẫn tới *quan điểm thứ hai*, phân tích lòng cao thượng khi giúp đỡ người khác. Quan điểm này được Hunt, Daniel Batson, Dovidio, Wallach, Martin L.Hoffman và một số nhà tâm lý học chia sẻ. Nhà tâm lý học Hunt⁴ đã phân tích động cơ hành động của 63 người lính được nhận huân chương về vang vì đã cứu đồng đội trong thời gian chiến tranh. Phần lớn trong số họ đã dùng thân mình để đề lên những quả mìn chưa nổ để cứu đồng đội, 59 người trong số họ đã hy sinh. Những người lính này chắc hẳn đã không có thời gian suy nghĩ về sự hèn nhát hoặc về sự ghi công của đất nước đối với sự hy sinh của họ. Hành động quên mình vì người khác đó chỉ có thể giải thích bằng lòng cao thượng trong nhân cách của họ.

Việc giúp đỡ người khác còn xuất phát từ một đặc điểm của con người, đó là *sự đồng cảm*. Sự đồng cảm xuất hiện một cách tự nhiên ở con người, ngay từ khi chúng ta mới lọt lòng. Trong các nhà hộ sinh, những đứa trẻ sơ sinh khóc to hơn khi chúng nghe thấy những đứa trẻ khác khóc; tiếng khóc của một đứa trẻ có khi gây nên dàn đồng ca tiếng khóc của các em khác⁵. Khi có sự đồng cảm, chúng ta không chỉ nghĩ đến bản thân, mà còn quan tâm tới sự đau khổ của người khác. Sự đồng cảm và chia sẻ chân thành thúc đẩy chúng ta giúp đỡ người khác.

Để làm rõ những khác biệt giữa việc giúp đỡ để làm giảm căng thẳng của bản thân với việc giúp đỡ do sự đồng cảm thực sự, nhóm nghiên cứu của Daniel Batson⁶ tiến hành thực nghiệm như sau:

Ông cùng đồng nghiệp của mình yêu cầu các nữ sinh Trường tổng hợp Kanzac (Mỹ) quan sát tình huống một phụ nữ đang phải tiếp nhận những cú điện giật (người phụ nữ thể hiện như một người bị điện giật thật để tạo sự căng thẳng tâm lý). Khi nghi

³ B.F.Skinner (1972): *Beyond freedom and dignity*. New York: Vintage Books, 1972.

⁴ Hunt (1990) in: David G. Myers (1996): *Social Psychology*, The McGraw-Hill Companies, Inc., 1996.

⁵ Martin L.Hoffman (1981): *Perspectives on the difference between understanding people and understanding things: the role of affect*. In: *Social cognitive development: frontiers and possible futures*, By John H. Flavell, Lee Ross. Social Science Research Council (U.S.). Committee on Social and Affective Development During Childhood, 1981.

⁶ Batson C.D. & Shaw L.L. (1991): *Evidence for Altruism: Toward a Pluralism of Prosocial Motives*. *Psychological Inquiry*, 2 (2); Batson C.D. (1991): *The Altruism Question: Toward a Social - Psychological Answer*, Hillsdale, NJ: Erlbaum, 1991.

giải lao, trong tâm trạng hoảng loạn, người phụ nữ kể với các nữ sinh về việc mình từng bị điện giật hồi còn nhỏ, sau lần đó cô ta rất sợ bị điện giật (để tạo sự đồng cảm). Ngay sau đó, Batson đề nghị các nữ sinh (khách thể thật của thực nghiệm) thay chỗ người phụ nữ kia để tiếp nhận những cú điện giật tiếp theo. Trước đây người ta thuyết phục một nửa nữ sinh tham gia vào thực nghiệm rằng, người phụ nữ đó có các giá trị và sở thích giống họ (để tăng sự đồng cảm). Một nửa khác, cho phép chấm dứt tham gia vào thực nghiệm, có thể không cần đứng nhìn sự đau đớn của người phụ nữ đó nữa (cho phép thoát khỏi tình huống căng thẳng). Tuy nhiên, tất cả nữ sinh tham gia thực nghiệm đều sẵn sàng giúp đỡ, thay vào chỗ của người phụ nữ.

Sau khi tiến hành khoảng 25 thực nghiệm để tìm hiểu nguyên nhân thực sự của sự giúp đỡ (do thói ích kỷ hay do sự đồng cảm), Daniel Batson và đồng nghiệp đi đến kết luận rằng, một số người thực sự quan tâm tới lợi ích của người khác chứ không phải lợi ích của bản thân. Kết quả nghiên cứu đã chứng minh rằng, con người giúp đỡ người khác hơn khi tính đồng cảm của họ tăng lên.

Quan điểm thứ ba giải thích động cơ của sự giúp đỡ thông qua các *chuẩn mực xã hội*. Thường chúng ta giúp đỡ người khác không phải vì chúng ta tính toán một cách có ý thức rằng hành vi như vậy có lợi cho chúng ta, mà bởi vì có một điều gì đó mách bảo chúng ta cần phải hành động như vậy. Đó chính là các chuẩn mực xã hội. Chuẩn mực xã hội quy định hành vi, trách nhiệm của chúng ta trong cuộc sống. Các nhà nghiên cứu đã chia chuẩn mực xã hội của hành vi giúp đỡ thành hai loại: *chuẩn mực tương ái* và *chuẩn mực trách nhiệm xã hội*.

Nhà xã hội học Alvin W. Gouldner⁷ khẳng định, *chuẩn mực tương ái* là những quy điều đạo đức chung đối với tất cả mọi người. Chuẩn mực này quy định chúng ta không được làm hại những người đã giúp đỡ mình. Do vậy, chúng ta “đầu tư” sức lực của mình vào người khác và chờ đợi “lãi suất”. Đôi khi chúng ta đầu tư nhiều hơn là nhận lại, nhưng trong khoảng thời gian dài, sẽ có sự cân đối nhất định trong mối quan hệ tương tác với người khác. Một người nếu chỉ “nhận” mà không “cho” sẽ tự mình phá vỡ chuẩn mực tương ái.

Nhà tâm lý học L. Berkowitz⁸ cho rằng, niềm tin của chúng ta về việc phải giúp đỡ những ai cần sự giúp đỡ chính là *chuẩn mực trách nhiệm xã hội*⁸. Chính chuẩn mực này thúc đẩy chúng ta thực hiện hành vi giúp đỡ, chẳng hạn, nhặt giúp quyển sách bị rơi cho người đang ngồi trên xe lăn, hoặc, giúp một người mù qua đường. Tuy nhiên, con người sử dụng chuẩn mực trách nhiệm xã hội một cách có ý thức, có lựa chọn: chỉ giúp đỡ những ai gặp khó khăn do những yếu tố khách quan, ví dụ, sẵn sàng giúp đỡ những người bị đuối do thiên tai, hỏa hoạn gây ra, còn không giúp những người bị đuối do lười biếng, chây ì.

Một quan điểm khác giải thích sự giúp đỡ từ *học thuyết tiến hóa*. Các nhà nghiên cứu theo quan điểm này cho rằng, bảo vệ nòi giống là bản chất của con người. Gen di

⁷ Alvin W. Gouldner (1960): The norm of reciprocity: A preliminary statement. American Sociological Review, 25 (2).

⁸ L. Berkowitz (1972): Advances in experimental social psychology. Vol.6. New York, Academic Press.

truyền bắt chúng ta phải hành động để tăng tối đa khả năng sống còn của mình. Gen đã kích thích con người hành động một cách vô tư để mang lại lợi ích cho người khác. Xuất phát từ khía cạnh di truyền học mà chúng ta giúp đỡ người khác nhằm bảo vệ nòi giống và tìm kiếm lợi ích tương trợ.

Gen thôi thúc chúng ta quan tâm tới những người có cùng huyết thống với chúng ta. Tình yêu vô bờ bến, sẵn sàng quên mình của cha mẹ với con cái là một trong những dạng tự hy sinh để bảo tồn nòi giống. Chúng ta không bao giờ được nhận huy chương hay phần thưởng vì việc cứu giúp người thân. Nhưng điều này hoàn toàn phù hợp với những mong đợi của chúng ta.

Trong thực tế, không phải chúng ta đặt vấn đề bảo tồn nòi giống trước khi giúp đỡ ai đó, mà điều này đã trở thành bản năng của loài người. Tuy nhiên, không phải tất cả mọi người có cùng gen di truyền sẽ nhận được mức độ ưu ái như nhau khi chúng ta phải đứng trước những sự lựa chọn. Những người gần gũi hơn về mặt gen di truyền và những những người trẻ tuổi hơn sẽ có nhiều cơ hội nhận sự giúp đỡ hơn. Xét về sự gần gũi gen di truyền thì trước tiên đó là những người thân (bố mẹ, con cái, anh chị em ruột), tiếp đó là những người họ hàng (cô, dì, chú bác), sau đó là những người cùng dân tộc. Xét về khả năng kế thừa gen di truyền thì những người trẻ có khả năng này mạnh hơn những người già.

Khi quan sát ai là người sẽ được giúp đỡ trước tiên trong các thảm họa thiên tai và trong các tình huống nguy hiểm, chúng ta sẽ nhận thấy rõ hơn điều này: trước tiên là trẻ em, sau đó là người già; các thành viên trong gia đình, sau đó mới đến bạn bè; những người hàng xóm và sau đó là những người không quen biết; những người cùng dân tộc, sau đó mới là người nước ngoài⁹.

Mỗi quan điểm giải thích về động cơ của sự giúp đỡ đều có những khía cạnh hợp lý và những hạn chế riêng của mình. Cho đến nay, các nhà nghiên cứu tâm lý học vẫn chưa thống nhất trong giải quyết vấn đề này. Tuy nhiên, chính điều đó cung cấp cho chúng ta một bức tranh đa dạng về những biểu hiện của sự giúp đỡ và động cơ của hành vi này: chúng ta giúp đỡ người khác khi biết điều gì đang chờ đợi chúng ta (nguyên tắc “cho” – “nhận”); giúp đỡ cũng có thể do được thôi thúc bởi một điều gì đó cao thượng, không tính toán; giúp đỡ cũng có thể là kết quả của trao đổi xã hội, chuẩn mực xã hội hay là sự lựa chọn tự nhiên của con người... Các quan điểm đó bổ sung cho nhau và giúp chúng ta tìm cách giải thích hợp lý nhất. Ở Việt Nam chưa có những công trình nghiên cứu chuyên sâu về động cơ của sự giúp đỡ. Các quan điểm nêu trên chính là những gợi mở giúp chúng ta có thể thực hiện thành công những nghiên cứu về vấn đề thú vị này.

⁹ David G. Myers (1996). Social Psychology, The McGraw-Hill Companies, Inc., 1996.